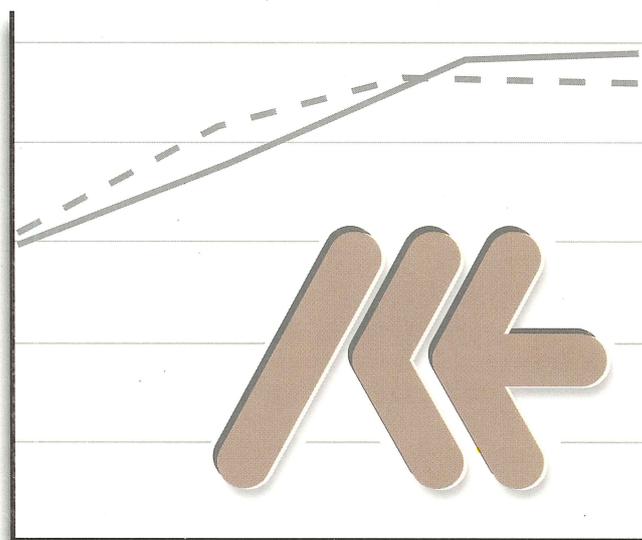




SISTEMA STATISTICO NAZIONALE
ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO



L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 1999-2000

**L'Italia
nell'economia
internazionale**

Rapporto ICE 1999-2000

1. IL COMMERCIO MONDIALE*

Sintesi

Nel 1999 il contesto macroeconomico è stato di crescita relativamente inattesa, dati i timori derivanti dalle precedenti crisi in Asia orientale, Russia e Brasile.

Ai positivi risultati degli aggiustamenti finanziari effettuati in questi paesi si sono accompagnati gli impulsi forniti dalla domanda americana.

In Europa l'introduzione della moneta unica è avvenuta in un periodo di sfasamento ciclico delle economie degli Stati nazionali, ma per l'area dell'euro le previsioni di consenso sul 2000 e sul 2001 sono positive.

Incerta rimane la situazione economica in Giappone, dove i massicci investimenti pubblici suppliscono ad una perdurante stagnazione dei consumi privati.

Nel complesso l'America latina ha avuto una crescita trascurabile. Ad evitare un risultato negativo hanno contribuito Messico e Brasile; quest'ultimo con adeguate politiche monetarie è riuscito a stabilizzare il cambio, dopo aver tratto vantaggio dalla svalutazione.

Anche nell'est Europa si sono avuti andamenti differenziati. I paesi che intrattengono più stretti rapporti commerciali ed economici con la Russia hanno risentito della sua precedente crisi, in via di superamento anche grazie al rincaro del petrolio.

Quest'ultima circostanza sta avvantaggiando tutti i paesi produttori di greggio, in particolare quelli mediorientali e del Nordafrica che recuperano potere d'acquisto dopo un periodo di prezzi cedenti.

Il commercio mondiale, confermando la sua elevata elasticità al reddito, ha mostrato una leggera accelerazione: secondo le più recenti valutazioni, nel 1999 il suo incremento in termini reali è stato del 5,7%, contro il 5,4% del 1998 (a sua volta rivisto al rialzo).

Ad usufruire della forte domanda statunitense che si è riflessa in un crescente passivo di parte corrente sono stati, oltre alle NIEs asiatiche favorite anche da guadagni di competitività realizzati in seguito alle precedenti svalutazioni, soprattutto i partner del NAFTA e la Cina. La buona prestazione del Messico è stata in netto contrasto con l'andamento poco favorevole sperimentato dal resto dell'America latina, la quale risente di una minore quota di esportazioni orientate verso gli Stati Uniti e di una mancata specializzazione nei manufatti.

In Africa, la diminuzione della domanda di prodotti esteri da parte del Sudafrica è stata bilanciata dal lieve aumento mostrato in media dal resto del continente.

Nell'insieme delle economie in transizione si è verificato un decremento delle importazioni del 10%, dovuto alla drastica caduta di quelle in Russia e Ucraina solo parzialmente compensata dal loro aumento in altri paesi, tra cui soprattutto l'Ungheria.

L'Unione Europea ha complessivamente registrato un rallentamento delle esportazioni e delle importazioni, presentando al suo interno realtà diverse. Ad una vivace dinamica dell'interscambio dell'Irlanda e della penisola iberica, si sono contrapposti andamenti peggiori per quanto riguarda sia l'Italia sia gli altri maggiori paesi, che

* Redatto da Marco Ventura

hanno mostrato in particolare un lieve declino delle esportazioni. L'area dell'euro ha perduto quote sui mercati internazionali; non si sono intensificati gli scambi intra-area, che sono previsti aumentare nel medio termine come effetto della moneta unica.

Sul versante del debito estero e dei relativi pagamenti per interessi, la situazione appare un po' meno pesante sia per i paesi in via di sviluppo che per le economie in transizione.

Nel 1999 il flusso mondiale di investimenti diretti esteri ha raggiunto il valore record di 827 miliardi di dollari, con un aumento del 25% rispetto al livello del 1998 che a sua volta era il risultato di una crescita non trascurabile verificatasi malgrado le crisi economiche di diverse aree (in realtà proprio queste crisi hanno stimolato l'adozione di politiche attrattive da parte dei paesi coinvolti).

La sempre maggiore importanza degli IDE nel panorama internazionale è testimoniata dalla rapidità con cui si espandono non solo in assoluto ma anche in rapporto al valore del commercio mondiale di merci e servizi, di cui in alcuni casi costituiscono la premessa: tale rapporto è infatti salito dal 4% del 1991 al 12% del 1999, con un'impennata negli ultimi due anni.

Gli Stati Uniti hanno ceduto al Regno Unito il primato tra gli investitori; tra i paesi in via di sviluppo, per la prima volta dal 1986 il flusso di IDE diretto verso l'America latina ha superato quello diretto verso l'Asia, ed il Brasile ne ha tratto il maggior beneficio.

Per il 2000 è previsto uno scenario di crescita sostenuta ovunque, che dovrebbe comportare un tasso di incremento del commercio mondiale vicino al 10%. Le esportazioni del Giappone, dell'Europa occidentale ed anche dei paesi meno industrializzati produttori di manufatti dovrebbero potersi avvantaggiare della diminuita pressione competitiva delle NIEs, le cui valute sono di fatto tornate ad agganciarsi al dollaro. Tale crescita delle esportazioni contribuirà a consentire quella delle importazioni, alimentando un circolo virtuoso che per altre aree è stato innescato dal rialzo dei corsi delle materie prime.

Ne sarà migliorata anche la capacità di onorare il debito estero da parte dei paesi in via di sviluppo e di quelli in transizione.

1.1 LA CONGIUNTURA ECONOMICA INTERNAZIONALE

Alla fine del 1998 le tendenze dell'economia mondiale prospettavano un quadro estremamente difficile. La prolungata instabilità dei mercati finanziari del biennio 1997-1998, a partire dalla crisi asiatica prima, e da quella russa successivamente, anticipava una fase congiunturale molto difficile per l'economia mondiale. La diffusione della crisi all'economia brasiliana ad inizio d'anno, nonché le successive incertezze sul quadro delle economie dell'est legate anche alla crisi del Kosovo, avevano indotto un progressivo deterioramento delle attese circa le potenzialità di crescita nel corso dell'anno. Si temeva una fase di prolungata debolezza con risultati modesti in termini di crescita. Il rallentamento della domanda mondiale si accompagnava a prezzi delle materie prime in flessione, con ripercussioni negative per i paesi produttori.

PRODOTTO INTERNO LORDO PER AREE E PRINCIPALI PAESI (variazioni percentuali a prezzi costanti)

Aree e paesi	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Economie avanzate	3,3	2,7	3,2	3,3	2,4	3,1	3,6
Stati Uniti	4,0	2,7	3,6	4,2	4,3	4,2	4,4
Giappone	0,6	1,5	5	1,6	-2,5	0,3	0,9
UNIONE EUROPEA	2,8	2,4	1,7	2,6	2,7	2,3	3,2
Germania	2,3	1,7	0,8	1,5	2,2	1,5	2,8
Francia	2,1	1,8	1,1	2	3,4	2,7	3,5
Italia	2,2	2,9	1,1	1,8	1,5	1,4	2,7
Regno Unito	4,4	2,8	2,6	3,5	2,2	2,0	3,0
NIEs⁽¹⁾	7,6	7,3	6,2	5,8	-2,3	7,7	6,6
Paesi in transizione	-7,6	-1,4	-0,6	1,7	-0,7	2,4	2,6
Europa centrale e orientale	-2,9	1,7	1,6	2,3	1,8	1,4	3,0
Russia	-11,6	-4,2	-3,4	0,9	-4,7	3,2	1,5
Asia centrale e transcaucasica	-11,5	-5	1,3	2,6	2,3	4,4	4,9
Paesi in via di sviluppo	6,7	6,1	6,5	5,8	3,2	3,8	5,4
Africa	2,3	3,2	5,6	2,9	3,1	2,3	4,4
Asia	9,6	9	8,3	6,7	3,8	6,0	6,2
Medio Oriente e Europa	0,5	3,8	4,6	4,7	2,7	0,7	4,6
America latina	5	1,7	3,6	5,4	2,1	0,1	4,0
Argentina	5,8	-2,8	5,5	8,1	3,9	-3,1	..
Brasile	5,9	4,2	2,7	3,6	-0,1	0,5	..
Mondo	3,7	3,6	4,1	4,1	2,5	3,3	4,2

* stime

(1) Hong Kong, Singapore, Taiwan e Corea del Sud

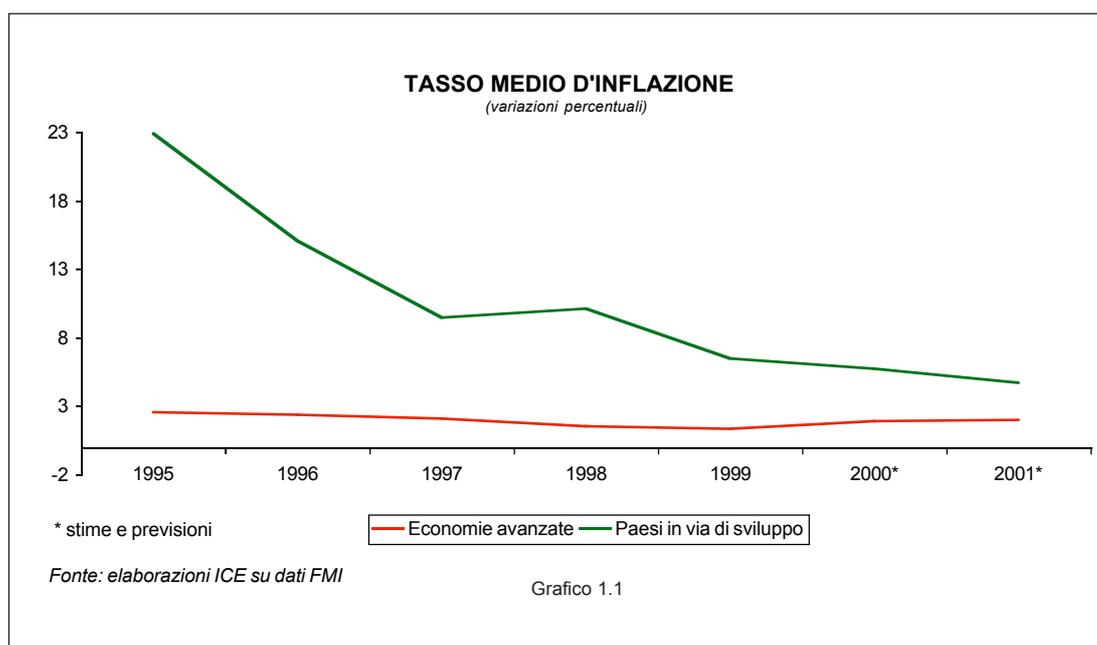
Fonte: FMI, *World Economic Outlook*, aprile 2000

Tavola 1.1

Le ripetute turbolenze finanziarie nei paesi emergenti minacciavano di estendersi anche ai principali mercati. A fine 1998 l'azione delle banche centrali era stata quindi orientata al fine di accomodare il rallentamento dell'economia mondiale e di garantire condizioni di liquidità sufficienti a contrastare la crisi dei mercati finanziari. In particolare, negli ultimi mesi del 1998 la Federal Reserve aveva ridotto per tre volte consecutive i tassi di interesse. Politiche monetarie di segno espansivo negli Stati Uniti ed in Europa erano anche consentite dalla flessione dell'inflazione che originava dalla decisa contrazione dei prezzi internazionali. Le imprese manifatturiere osservavano una fles-

sione dei prezzi degli input via caduta dei prezzi delle materie prime, e fronteggiavano la caduta della capacità utilizzata traslando tale flessione sui prezzi finali. Il processo mostrava divergenze a livello internazionale: nei paesi emergenti, i cui cambi si erano fortemente deprezzati, la dinamica dei prezzi dell'output, pur pilotata al fine di guadagnare quote di mercato per compensare la caduta di domanda interna, era sufficiente a ripristinare condizioni di profittabilità vantaggiose per i produttori; nei paesi industrializzati, l'effetto dei forti mutamenti della gerarchia internazionale della competitività imponeva un sacrificio dei margini delle imprese manifatturiere, cui corrispondeva anche un deterioramento della fiducia degli operatori.

Nel corso del 1999 il quadro è rapidamente mutato. La svolta, prodottasi con particolare intensità nella seconda parte dell'anno, si è accompagnata ad un significativo miglioramento delle prospettive di crescita. Gli Stati Uniti hanno mantenuto un ritmo di sviluppo elevato; l'accelerazione mostrata dalle economie asiatiche ha superato le più ottimistiche previsioni; l'area latino americana è uscita dalla fase di crisi più rapidamente di quanto atteso. Anche le previsioni d'inflazione hanno mostrato qualche revisione verso l'alto, sulla scorta del deciso rialzo che ha caratterizzato il prezzo del petrolio.

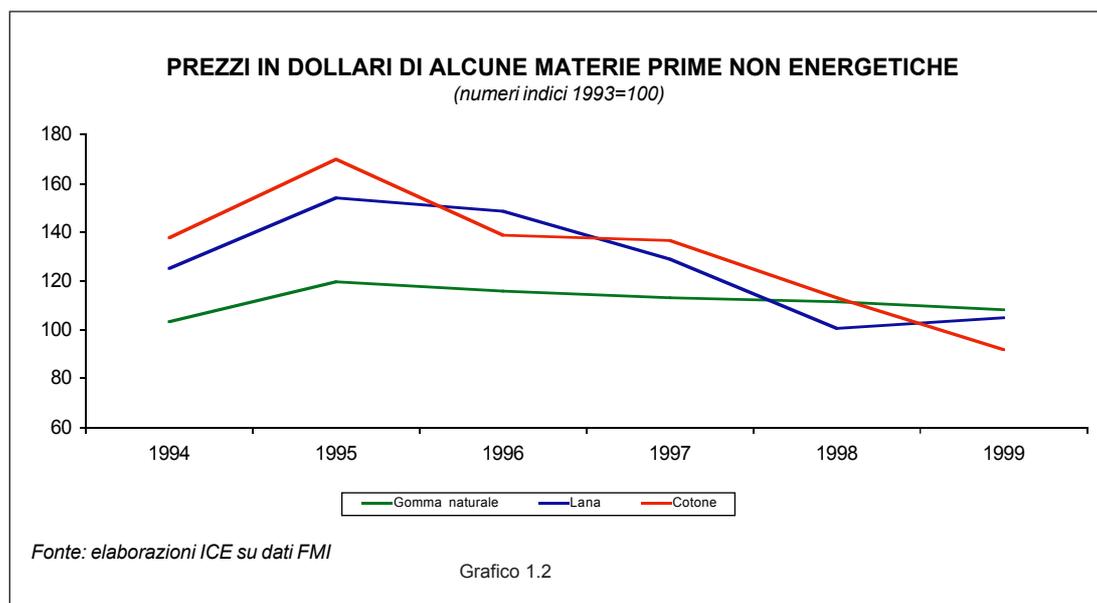


Gli Stati Uniti hanno costituito il punto di origine dei fattori di "svolta" del 1999. Tanto l'inversione di rotta delle condizioni di liquidità internazionali, quanto la crescita della domanda mondiale originano dall'economia americana. Quest'aspetto ha contraddistinto gli scambi internazionali dell'anno, individuando nei flussi di merci dai paesi emergenti agli Stati Uniti un importante canale di attivazione della ripresa *export-led* di queste economie.

La fase di ripresa dell'economia mondiale mostra quindi anche una chiara posizione di *leadership* degli Stati Uniti nella gestione internazionale della crisi. La forte accelerazione della domanda americana si è difatti prodotta a fronte di dinamiche della domanda stabili nei paesi euro e di una perdurante stagnazione in Giappone.

La contrazione dei corsi delle materie prime induceva anche sensibili miglioramenti delle ragioni di scambio per i paesi industrializzati. Questo elemento agiva a

sostegno della loro domanda interna e si accompagnava ad una crescente penetrazione dell'import sui loro mercati. La fase stessa di "disinflazione importata" assecondava inoltre l'adozione di politiche monetarie accomodanti.



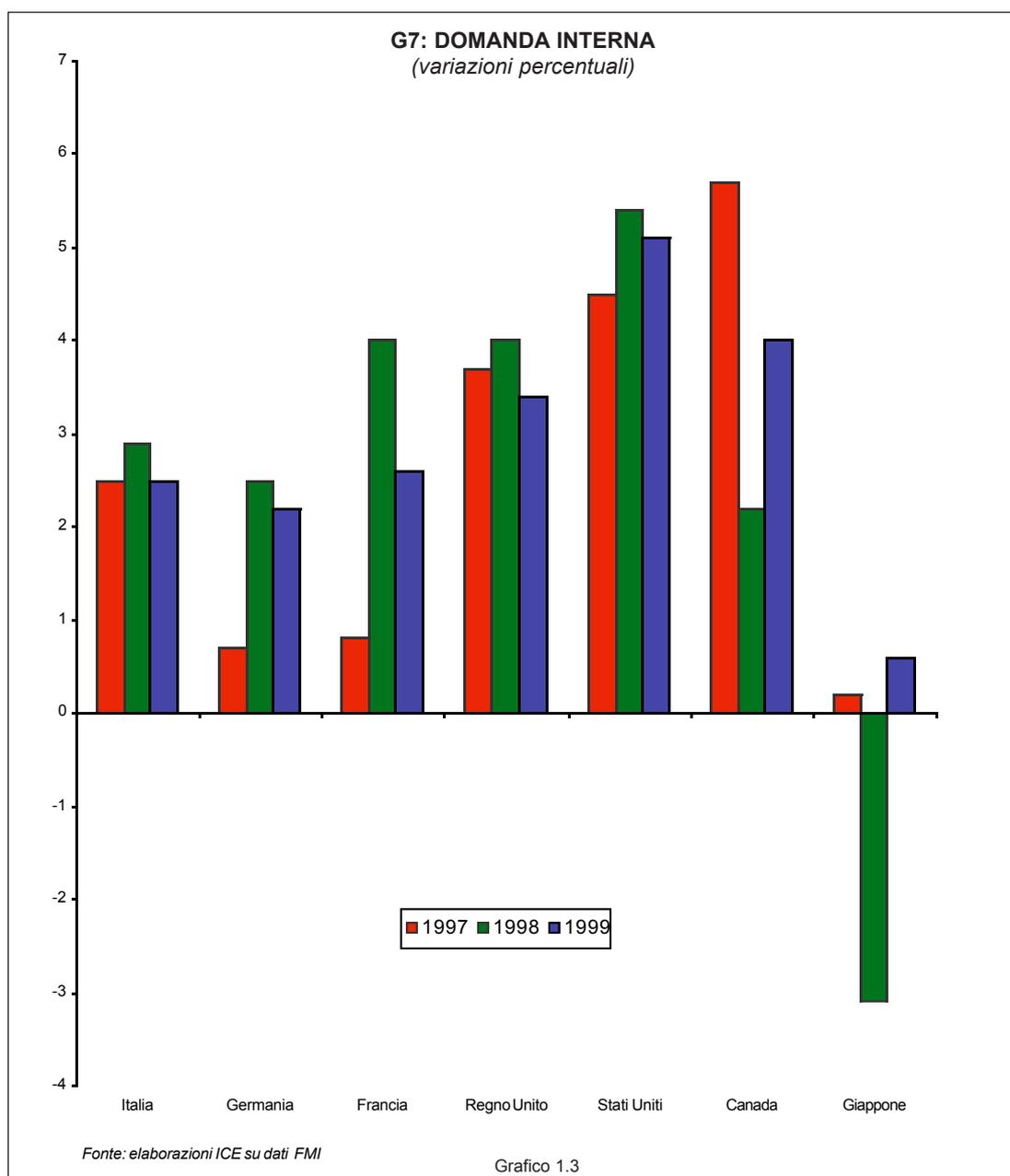
L'impulso alla domanda americana, indotto dalla intonazione espansiva della politica monetaria, ha visto amplificati i propri effetti moltiplicativi attraverso l'operare di importanti effetti ricchezza. Uno dei tratti tipici del ciclo dell'economia statunitense degli ultimi anni è costituito dall'ascesa delle quotazioni di borsa cui è corrisposto un ciclo degli investimenti che non ha precedenti nella storia recente ed una costante flessione della propensione al risparmio delle famiglie.

Una delle conseguenze del meccanismo di uscita *export-led* dei paesi emergenti dalla crisi, è stata costituita dal prolungato deterioramento del conto corrente degli Stati Uniti e dall'ulteriore approfondimento della posizione debitoria americana verso l'estero. La forte crescita degli Stati Uniti, si accompagna pertanto ad un risparmio nazionale ampiamente inferiore agli investimenti; il deficit delle partite correnti statunitense deve necessariamente essere alimentato dall'attrazione dei risparmi dall'estero. A tale andamento è corrisposta nell'ultimo anno la tendenza ad un prolungato apprezzamento del tasso di cambio del dollaro.

Il rafforzamento del dollaro ha peraltro giocato un ruolo rilevante nel corso del 1999 per due ragioni: ha ampliato il sostegno della domanda statunitense alla crescita mondiale, ed ha contribuito a raffreddare le potenziali spinte inflazionistiche indotte dalla forte crescita dell'economia americana, assecondando il tentativo della Fed di assumere una politica di segno espansivo. Negli ultimi due anni negli Stati Uniti si è registrata anche una elevata crescita della produttività del lavoro indotta dall'espansione dello *stock* di capitale e dall'accelerazione del progresso tecnologico. L'accelerazione della produttività legata all'introduzione delle nuove tecnologie è un fenomeno in corso da alcuni anni; ad esso corrisponde anche una crescente *leadership* tecnologica dell'economia statunitense.

La difficile congiuntura internazionale di fine 1998 e inizio 1999 è coincisa per i paesi europei con la fase di avvio della moneta unica. Le prevedibili cautele nella

conduzione della politica monetaria nel corso della fase d'avvio spiegano anche la difficoltà europea ad assumere un ruolo attivo nella gestione della crisi internazionale. La politica monetaria si è peraltro dovuta paradossalmente confrontare, proprio nell'anno di avvio della nuova moneta, con un problema di sfasamenti nelle posizioni cicliche dei diversi paesi aderenti. In particolare, ad economie che hanno mostrato *performance* soddisfacenti, come Spagna e Francia con tassi di crescita del 3,7 e del 2,7% rispettivamente, si sono accostati paesi che hanno presentato risultati ancora deludenti; Germania ed Italia hanno conseguito un tasso di crescita del Pil dell'1,5 ed 1,4% rispettivamente. Nel complesso la crescita nel 1999 è stata pari al 2,3%, rispetto all'anno precedente, sia per la zona euro che per il complesso dell'UE-15.



Per i paesi europei, il 1999 non ha quindi visto un rafforzamento della domanda interna. La svolta del ciclo osservata nel corso del 1999 è stata comunque pronunciata. Essenzialmente perché nel corso dell'anno è migliorato il contributo delle

esportazioni nette alla crescita. L'area euro ha così progressivamente beneficiato dell'evoluzione più favorevole in corso d'anno della domanda internazionale, cui è contemporaneamente corrisposto un progressivo deprezzamento del tasso di cambio dell'euro. Tale tendenza si è protratta anche nel corso della prima parte del 2000.

La debolezza del cambio ha indotto qualche spinta sull'inflazione cumulandosi agli effetti del rialzo dei prezzi in dollari dei prodotti petroliferi. L'inflazione, pur in aumento, è comunque rimasta su livelli in linea con il *target* della BCE. Il risultato è significativo una volta tenuto conto delle spinte provenienti dal canale dell'inflazione importata. Esso acquista inoltre maggiore significato una volta tenuto conto anche della fase di decisa contrazione del tasso di disoccupazione occorsa nell'area euro nel corso dell'ultimo biennio. Il tasso di disoccupazione si è difatti portato dall'11,5% del 1997 al 9,5% di fine 1999. La tendenza alla riduzione del tasso di disoccupazione ha caratterizzato tutti i paesi dell'area euro. Anche economie che hanno attraversato una fase congiunturale meno dinamica, come Italia e Germania, hanno mostrato qualche pur contenuta flessione.

La svolta del ciclo europeo ha condotto ad una progressiva revisione al rialzo delle previsioni di crescita dell'area. Il consenso dei previsori internazionali colloca la crescita dell'area euro nel biennio 2000-2001 sui tassi prossimi al 3,5%. A tale accelerazione dovrebbe quindi corrispondere una ulteriore flessione del tasso di disoccupazione che potrebbe ritornare alla fine del biennio sui livelli dell'ultima parte degli anni ottanta.

Più incerta l'evoluzione dell'economia giapponese che ha registrato nel 1999 un tasso di crescita dello 0,3%, ed in larga misura ascrivibile ai massicci investimenti pubblici (13,9% nel 1999). Gli investimenti ed i consumi privati, invece, hanno continuato a flettere. L'adozione di politiche monetarie e fiscali di segno espansivo non è riuscita ad innescare un processo moltiplicativo attraverso i canali della spesa privata. Il debito pubblico ha continuato ad aumentare, come conseguenza dai larghi deficit accumulati durante la recente recessione. Nel quadro dell'economia giapponese permangono alcune incertezze di fondo, la fiducia degli operatori sulla capacità di ripresa è tuttora modesta, sebbene anche per il Giappone nel corso dell'ultima parte del 1999 le aspettative delle imprese abbiano registrato sintomi di miglioramento, ai quali è corrisposto un recupero della produzione industriale. In ogni caso, molte ristrutturazioni sono ancora in corso e diverse imprese ancora soffrono di eccessi di capacità installata. Gli effetti positivi della ripresa degli altri paesi asiatici e la forte crescita americana giovano al commercio nipponico, ma essi sono mitigati dalla forza dello yen. Anche per il Giappone le previsioni sono state riviste al rialzo a partire dai mesi finali del 1999, sebbene i ritmi di sviluppo attesi siano inferiori a quelli delle altre principali aree. In effetti, le ristrutturazioni in corso per le imprese e per il settore finanziario costituiscono un presupposto per un graduale superamento dei problemi di eccessiva capacità produttiva, ma non aggirano il problema della perdurante stagnazione della spesa privata come conseguenza di un debito pubblico crescente e dei sostenuti livelli di risparmio precauzionale legati anche all'invecchiamento della popolazione.

Dopo le difficoltà attraversate nel 1999 dall'America latina, il 2000 dovrebbe caratterizzarsi per risultati economici positivi. Secondo il Fondo Monetario Internazionale, la crescita del Pil è prevista aumentare dallo 0,1 del 1999 al 4% del 2000. Il ciclo dovrebbe essere guidato da una ripresa degli investimenti e della domanda interna. Le condizioni economiche sono drasticamente migliorate soprattutto per i paesi esportatori di materie prime.

Recuperi significativi nel corso del 1999 sono stati registrati da Messico e Brasile, compensati da quelli meno positivi di Argentina, Cile, Colombia e Venezuela. In Brasile le politiche adottate sono riuscite a stabilizzare il cambio dopo il forte deprezzamento del real, contenendo le spinte inflazionistiche e consentendo una flessione dei tassi d'interesse. Positivo è stato anche l'effetto dell'aumento dei prezzi di alcune materie prime di cui non solo il Brasile, ma l'intera area è produttrice.

La crescita stimata dal FMI per il 1999 dell'intera Africa è stata di circa il 2,3%, rispetto all'anno precedente. Il dato nasconde realtà economiche differenziate. In generale i paesi esportatori di petrolio hanno visto migliorare le proprie condizioni grazie ai guadagni delle ragioni di scambio. In particolare, in alcuni paesi quali Algeria, Tunisia, Camerun, si sono registrati tassi di crescita compresi fra il 4 ed il 5,5%. In altri paesi come Kenia, Uganda e Mozambico i raccolti agricoli sono stati vittime di avverse condizioni climatiche quali le scarse precipitazioni nei primi due paesi e le alluvioni in Mozambico, verificatesi nei primi mesi del 2000.

Per l'anno in corso, la ripresa della congiuntura mondiale ed in particolare il rafforzamento della domanda europea, maggiore mercato di sbocco per le produzioni africane, fanno prevedere secondo il FMI un incremento del prodotto del 4,4%.

Anche nei paesi dell'est Europa la situazione è stata estremamente differenziata. All'origine delle difficoltà di quest'area stanno innanzitutto gli effetti della crisi russa. Successivamente la guerra in Kosovo ha danneggiato i paesi del sud est dell'area. Particolarmente difficile è stata la situazione per quei paesi con deboli sistemi bancari ed imprese ancora da ristrutturare, che hanno visto amplificare le proprie debolezze in seguito alla recessione.

Malgrado la crisi, in Russia sono emersi nel corso del 1999 segnali di crescita grazie anche alla forte svalutazione del rublo nella seconda metà del 1998 che ha indotto effetti di *import substitution*. Tuttavia, i maggiori impulsi favorevoli sono venuti dall'ascesa dei corsi del petrolio che ha fatto migliorare i conti con l'estero e le entrate statali. L'inflazione ha cominciato a scendere repentinamente nella seconda parte del 1999 portandosi su livelli non particolarmente elevati.

L'elemento di maggiore rilievo del 1999 è stato costituito dalla significativa ripresa dei paesi asiatici. La crisi aveva sorpreso gli osservatori per la pervasività dei propri effetti, data la sua rapida diffusione alla maggior parte delle economie dell'area, nonché per l'entità della recessione che le aveva colpite. Altrettanto inattesa è però risultata la velocità di recupero occorsa durante il 1999. Si sono quindi riscontrati a consuntivo tassi di sviluppo significativamente superiori alle attese d'inizio d'anno.

La ripresa è stata guidata inizialmente dai forti guadagni di competitività realizzati durante la crisi che hanno consentito una vivace dinamica delle esportazioni e guadagni di quote sui principali mercati occidentali. E' cresciuta molto la domanda di prodotti nella cui produzione sono specializzati questi paesi, come nel caso dell'elettronica. Inoltre, dopo una prima fase, le politiche economiche hanno potuto gradualmente mitigare la propria intonazione di segno restrittivo, grazie anche al fatto che i deprezzamenti dei tassi di cambio non hanno innescato rilevanti tensioni inflazionistiche.

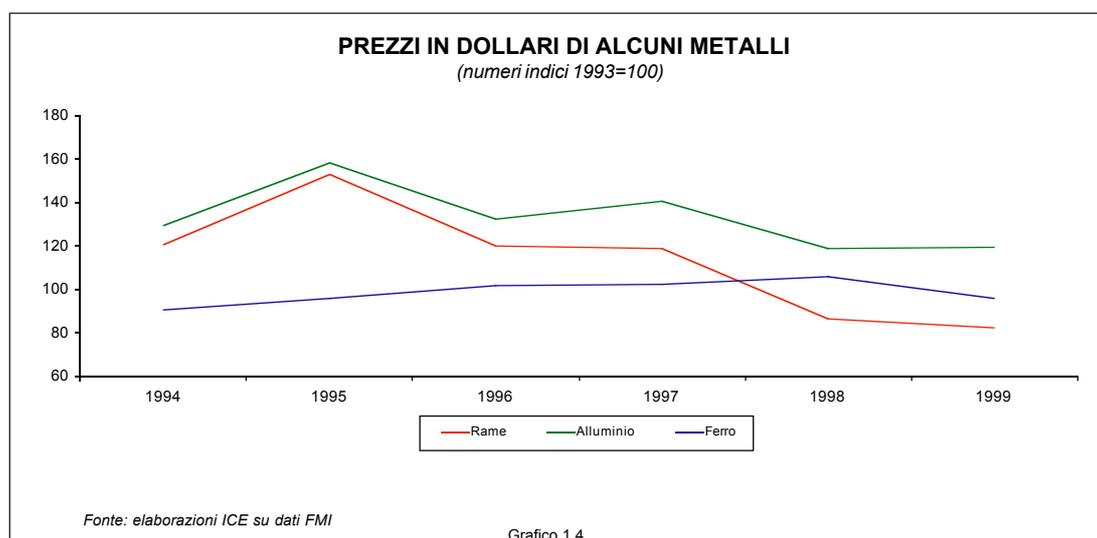
La politica dei cambi è stata mutata; non è stato ripristinato il sistema di ancoraggio al dollaro in vigore fino all'avvento della crisi, anche se la maggior parte dei paesi asiatici ha seguito politiche di stabilizzazione del tasso di cambio rispetto al dollaro. Il forte apprezzamento che ha caratterizzato la valuta statunitense ha pertanto indirettamente implicato nel corso del 1999 e nella prima parte del 2000 un significativo recupero di competitività dei paesi europei nei confronti dei paesi asiatici.

L'allentamento delle pressioni sui mercati valutari, oltre ad una certa stabilità del cambio, ha consentito la riduzione dei tassi d'interesse. A sua volta, la riduzione del costo del denaro ha favorito cospicui guadagni degli indici di capitalizzazione di borsa. Anche i forti rialzi delle quotazioni azionarie testimoniano il ritorno dell'interesse da parte degli investitori internazionali verso l'area. Il miglioramento della situazione finanziaria, ha indotto anche una riduzione del differenziale dei tassi sui titoli pubblici emessi in dollari da questi paesi.

Anche la Cina ha tratto sostegno dalla ripresa economica di questi paesi, aumentando nuovamente l'*export* e facendo registrare un tasso di crescita del prodotto interno pari al 7,1% nel 1999, analogo a quello previsto per il 2000. Il miglioramento delle condizioni dell'intera area asiatica ha reso meno pressanti le spinte verso una svalutazione del tasso di cambio da parte della Cina.

Altro evento inatteso del 1999 è stata la crescita dei prezzi delle materie prime, ed in particolare per la componente energetica. L'andamento favorevole dell'economia internazionale e la ripresa vivacità degli scambi mondiali hanno favorito, sin dalla primavera, la crescita dei prezzi di quasi tutte le materie prime. L'elemento di maggiore rilievo è stato però costituito dal cartello di contingentamento alla produzione del greggio, posto in essere dai principali produttori di petrolio, OPEC e non OPEC¹. Il prezzo al barile del *Brent* è passato da circa 10 dollari ad inizio anno sino a 30 dollari al barile nel marzo 2000, livello massimo dalla crisi del Golfo. Inoltre, a fine novembre un sostegno alle quotazioni è stato indotto dalla minaccia irachena di tagliare le esportazioni qualora non fosse stato rinnovato il programma di aiuti. A fine marzo 2000, dopo il vertice di Vienna, si è assistito ad un parziale ridimensionamento delle quotazioni.

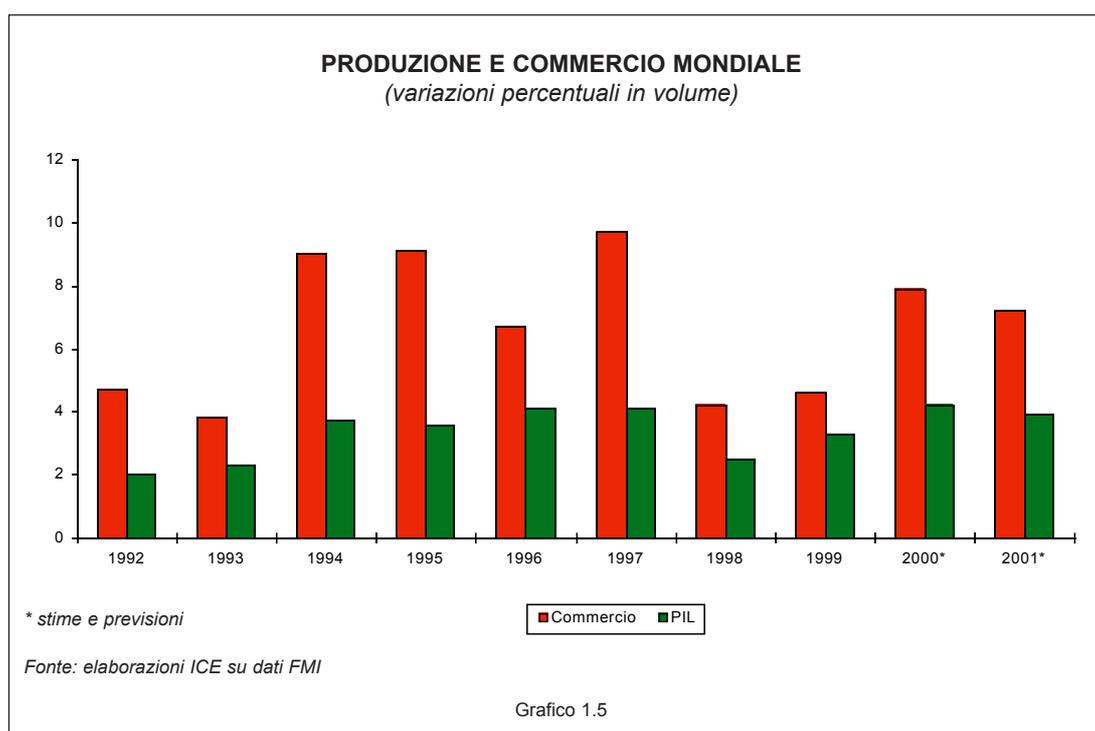
Sulla spinta del rinnovato dinamismo della domanda anche i prezzi in dollari dei metalli hanno ricominciato a salire. In particolare, il rame ha avuto un incremento del 23% nella seconda metà dell'anno, in larga parte dovuto al fatto che questo settore non era stato coinvolto nei processi di ampliamento della capacità produttiva avvenuti a metà degli anni novanta e quindi in un contesto di crescente domanda non ha sperimentato un riassorbimento della capacità produttiva. Cospicui anche i rialzi del prezzo dell'alluminio. I prezzi in dollari delle materie prime alimentari sono invece rimasti sostanzialmente invariati.



¹ Anche il Messico e la Norvegia hanno preso parte all'accordo.

1.2 IL COMMERCIO INTERNAZIONALE E I CONTI CON L'ESTERO

L'andamento del commercio mondiale nel 1999 ha come di consueto presentato una elevata elasticità alla produzione. Il suo tasso di crescita in volume è passato dal 5,4% del 1998, recentemente rivisto al rialzo, al 5,7%²; negli ultimi mesi dell'anno l'aumento tendenziale ha raggiunto l'8%, e le prime indicazioni conducono ad ipotizzare una accelerazione ulteriore nella prima parte del 2000.



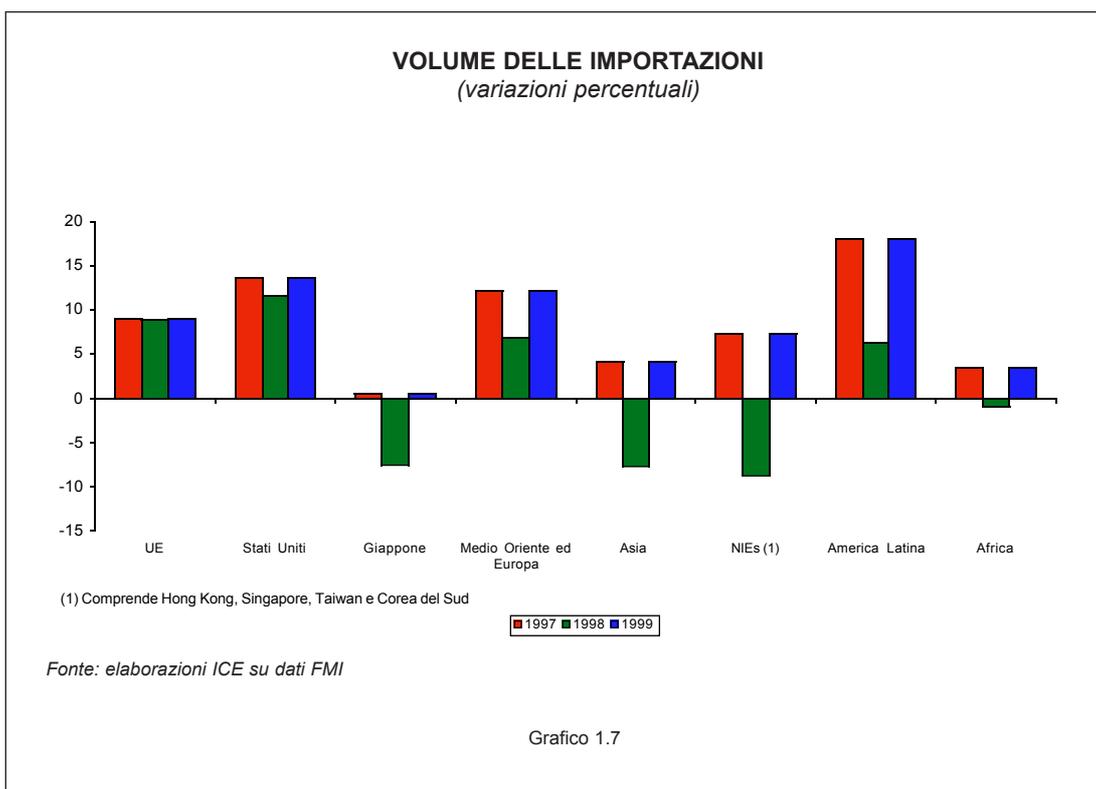
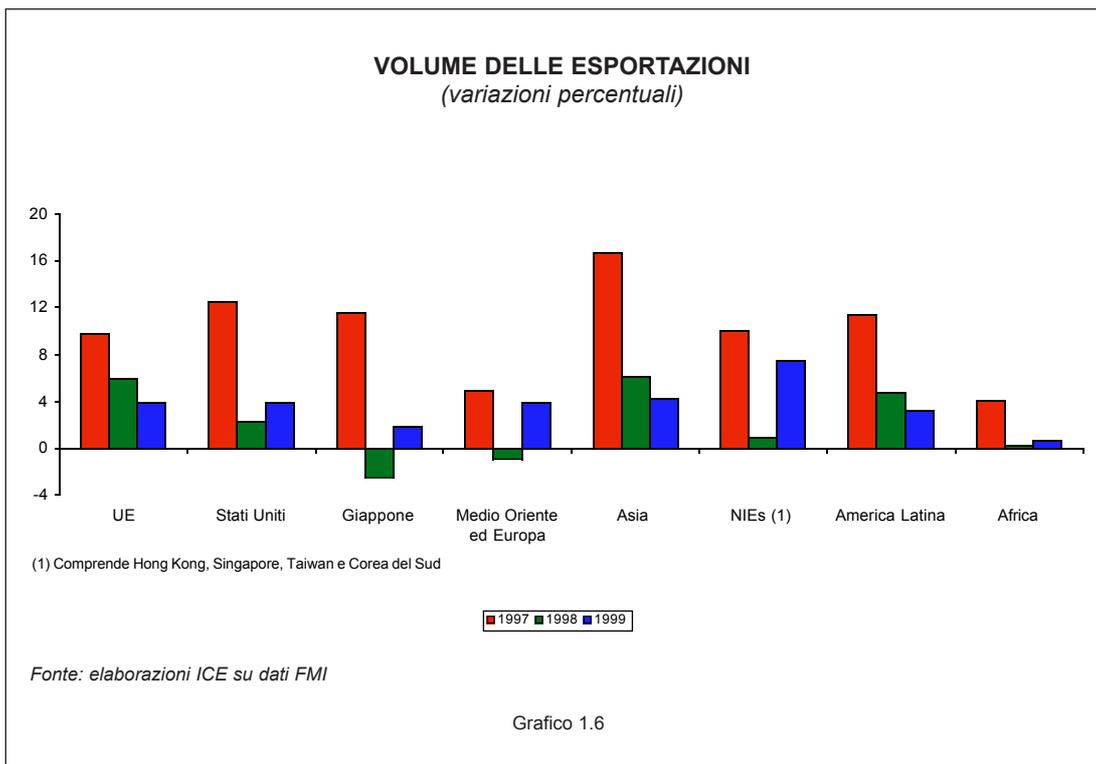
Per quanto riguarda i volumi esportati, la migliore *performance* nel 1999 è stata ottenuta dalle tigri asiatiche con una crescita di oltre l'11% rispetto all'anno precedente. Seguono America Latina (7%) Nordamerica (4,5%) Europa occidentale (3,5%) e infine le economie in transizione, che hanno registrato tassi di crescita negativi (-3%).

Considerando il volume delle importazioni, le aree a maggior dinamismo sono state il Nordamerica e l'Asia, con tassi di crescita intorno al 10%, mentre le economie in transizione hanno evidenziato un decremento del 10%. Debole è stata anche la *performance* dei paesi dell'America Latina ad eccezione del Messico.

Nel corso del 1999 si è assistito anche ad un graduale riequilibrio dei flussi di interscambio fra le principali aree. Dopo la fase di ripresa *export-led* nei paesi emergenti guidata dal traino offerto dalla domanda dei paesi industrializzati, l'interscam-

² Si tratta di dati ripresi dall'ultimo *Outlook* dell'OCSE (fine maggio 2000)

bio dei paesi emergenti ha mostrato una tendenza alla chiusura dei differenziali fra i tassi di crescita dell'import e dell'export. Questo processo è risultato più marcato per i paesi asiatici, in corrispondenza di un recupero della domanda interna che nella parte finale dell'anno ha cominciato a realizzarsi anche nelle economie in transizione, nel Medio Oriente e nell'America latina.



COMMERCIO MONDIALE DI MERCI IN VOLUME*
(variazioni percentuali)

Fonte	media 1982-91	media 1992-2001	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	previsioni 2000 2001	
FMI (1)	5,0	6,8	4,6	3,7	9,9	10,1	5,7	10,0	3,8	4,9	8,4	7,0
OMC (2)	3,8	4,6	9,7	10,0	5,5	10,5	4,5	4,5
OCSE (3)	4,7	3,8	10,8	9,2	6,9	9,9	5,4	5,7	10,4	8,3

* media dei tassi di variazione ei esportazioni ed importazioni mondiali.

(1) Aprile 2000

(2) Maggio 2000

(3) Maggio 2000

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, OMC e OCSE

Tavola 1.2

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

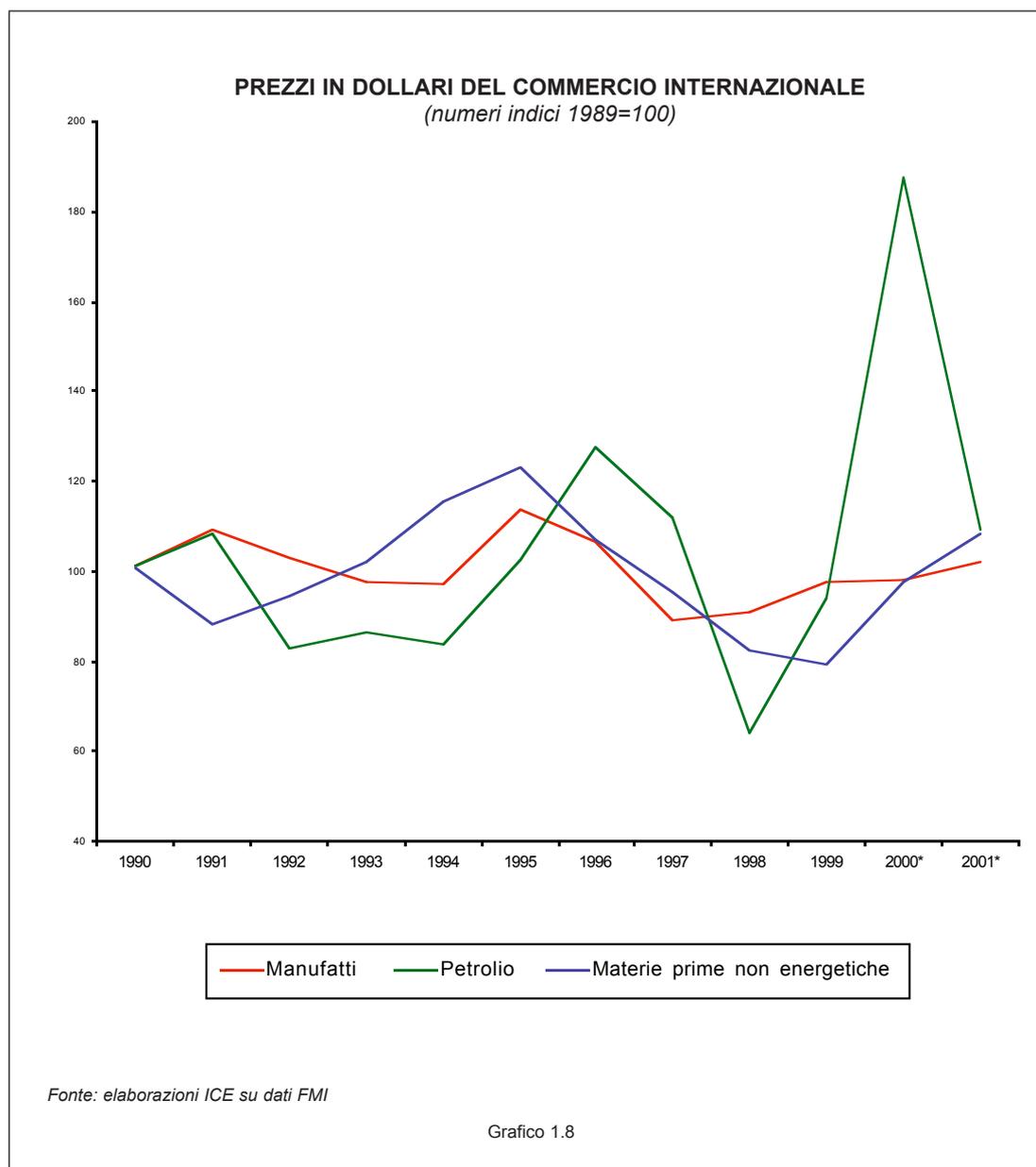
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Merci	3.438	3.505	3.755	3.742	4.239	5.071	5.150	5.325	5.225	5.610
var. %	11,4	1,9	7,1	-0,3	13,3	19,6	1,6	3,4	-2	7
Servizi commerciali	789	833	931	944	1.036	1.191	1.275	1.320	1.290	1.340
var. %	18,8	5,6	11,8	1,4	9,7	15,0	7,1	3,5	-2	4
Totale	4.295	4.399	4.672	4.630	5.197	6.262	6.425	6.645	6.515	6.950
var. %	13,2	2,4	6,2	-0,9	12,2	20,5	2,6	3,4	-2	7

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.3

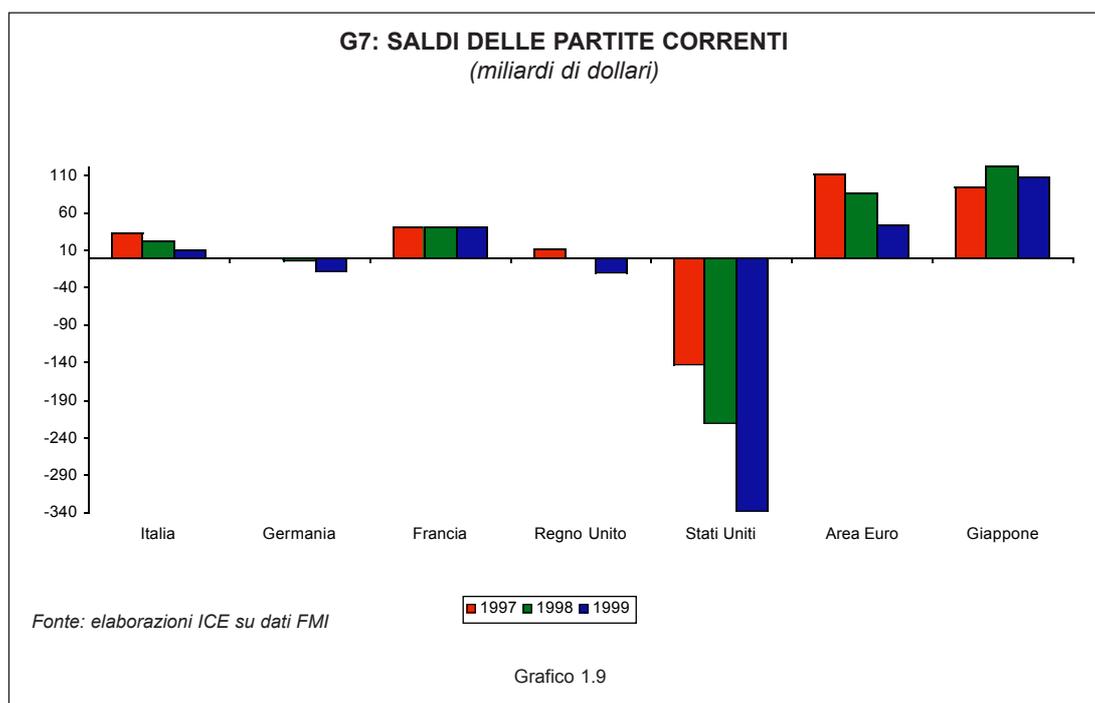
L'evoluzione dell'interscambio fra aree è stata anche condizionata dalle modifiche della posizione competitiva dei diversi paesi. Il significativo apprezzamento del cambio del dollaro e dello yen ha comportato una significativa perdita di competitività degli Stati Uniti, e del Giappone; in contropartita, il progressivo indebolimento dell'euro ha indotto un sostanziale miglioramento della competitività dell'area, collocata ad inizio 2000, in base ai tradizionali indicatori di cambio reale, sui massimi storici.

Il commercio di beni in valore è cresciuto di circa il 4%, in misura minore rispetto ai volumi in seguito ad un decremento medio dei prezzi dei manufatti e delle materie prime non energetiche che si è verificato per il terzo anno consecutivo.



Tendenze regionali

La forte crescita della domanda degli Stati Uniti ha trainato la produzione ed il commercio mondiale. Le loro importazioni di beni e servizi hanno avuto un incremento annuo superiore al 10% sia in termini di volume che di valore. La quota statunitense di importazioni di beni sul totale mondiale ha toccato il 18%, livello mai raggiunto in precedenza. Si stima che, senza l'apporto degli Stati Uniti, il valore dei beni scambiati nel mondo nel 1999 sarebbe stato inferiore a quello del 1997. Malgrado un saldo negativo nei beni, gli Stati Uniti mantengono un saldo positivo per i servizi, confermandosi il primo paese esportatore. Il 1999 ha mostrato un marcato peggioramento del saldo corrente degli Stati Uniti; per l'anno in corso si prevede un ulteriore aumento dello squilibrio dei conti con l'estero guidato dalla fase di persistente esuberanza della domanda interna e dal drastico apprezzamento del tasso di cambio del dollaro.

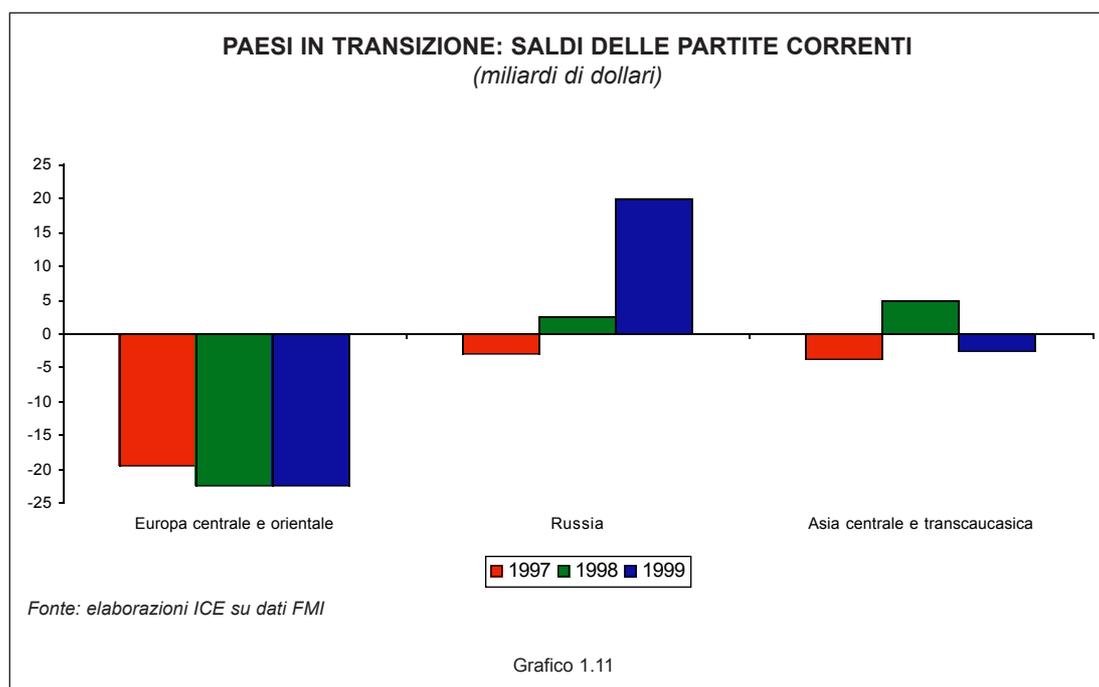
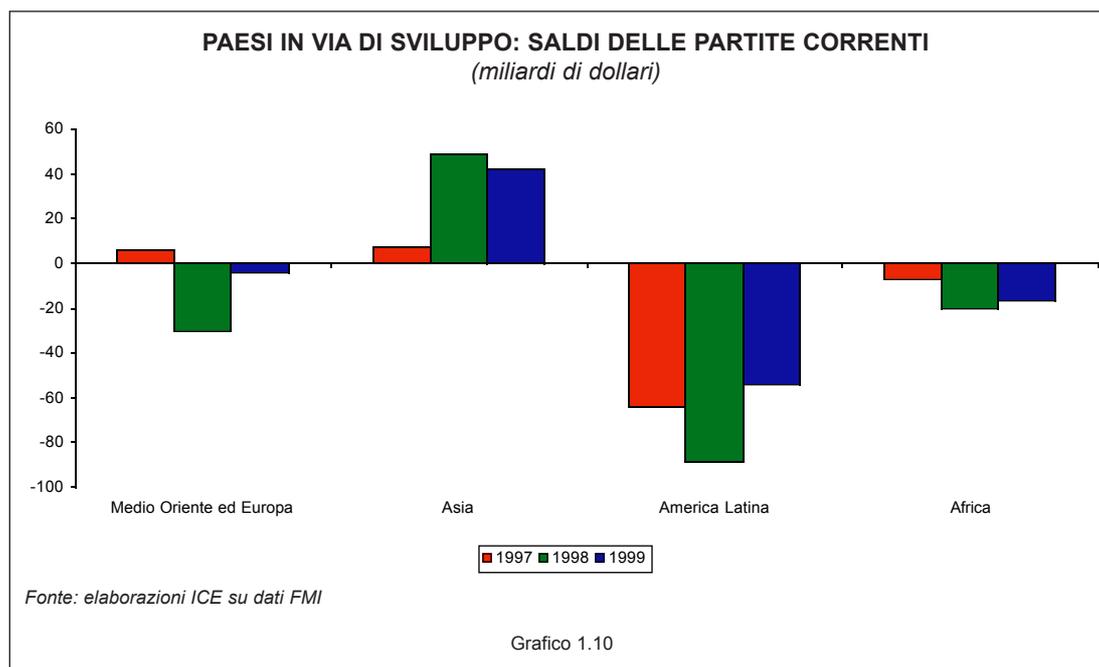


Nei paesi dell'America latina si è osservata una stagnazione dell'interscambio per quasi tutti i paesi, andamento coerente con le difficoltà che hanno caratterizzato la congiuntura economica dell'area. Fa eccezione il Messico, dove circa l'85% del totale dei beni esportati è costituito da manufatti che hanno registrato una maggiore stabilità di prezzo rispetto ai beni commerciati dagli altri paesi, per i quali i manufatti costituiscono soltanto circa il 40% delle esportazioni complessive. Inoltre, una larghissima quota delle esportazioni messicane (circa il 90%) è orientata verso gli Stati Uniti, contro il 30% degli altri paesi dell'America latina.

L'America latina nel complesso ha evidenziato un solo parziale riequilibrio delle partite correnti nel corso del 1999. Sebbene in flessione rispetto al massimo del 1998, la posizione deficitaria dell'area costituisce un elemento di fragilità strutturale. Tale circostanza costituisce motivo di preoccupazione una volta tenuto conto del fatto che nel corso della fase più recente l'area ha beneficiato dell'esuberanza della domanda degli Stati Uniti. Le previsioni del FMI segnalano inoltre un ulteriore allargamento del valore del debito estero latinoamericano nel corso del biennio 2000-2001, ed una tendenza all'aumento del peso del relativo onere per interessi.

Nei paesi dell'Europa occidentale il 1999 ha registrato un rallentamento nella crescita delle importazioni e delle esportazioni sia di merci che di servizi. In particolare, i tassi di crescita dell'interscambio di merci in volume sono stati inferiori alla media mondiale. All'interno dell'area i paesi più dinamici sono stati Spagna, Portogallo ed Irlanda; Norvegia e Turchia hanno sperimentato una contrazione delle importazioni in volume, mentre i quattro maggiori paesi (Germania, Francia, Italia e Regno Unito) hanno registrato un lieve declino del valore in dollari dell'export con minime variazioni delle importazioni. L'area europea si è caratterizzata pertanto anche per una perdita di quote sui mercati internazionali misurate in dollari correnti. In generale le tendenze del 1999 hanno mostrato un recupero in corso d'anno della *performance* delle esportazioni europee sui mercati extra-europei dopo le significative flessioni del precedente biennio. Non si sono però ancora manifestati con evidenza feno-

meni di intensificazione degli scambi interni all'area dell'euro, tendenza che potrebbe emergere nel medio termine come effetto della partenza della moneta unica.



Germania e Italia hanno mostrato una contrazione del surplus delle partite correnti, mentre il surplus francese si è stabilizzato su valori elevati. In generale, il quadro per i paesi dell'area euro conferma la sostanziale assenza di squilibri sul versante dei conti con l'estero. Per il 2000-2001 si configura inoltre la possibilità di un recupero di quote sui mercati internazionali, tenuto conto della fase di debolezza del tasso di cambio dell'euro che dovrebbe altresì favorire l'accelerazione dei flussi di merci intra-area.

I PRIMI VENTI ESPORTATORI MONDIALI DI MERCI*(miliardi di dollari e quote sulle esportazioni mondiali)*

Graduatoria 1999	Paesi	valori		quote %	
		1999	1997	1998	1999
1	Stati Uniti	695	12,6	12,7	12,4
2	Germania	541	9,4	10,0	9,6
3	Giappone	419	7,7	7,2	7,5
4	Francia	299	5,3	5,7	5,3
5	Regno Unito	268	5,2	5,1	4,8
6	Canada	238	3,9	4,0	4,2
7	Italia	231	4,4	4,5	4,1
8	Paesi Bassi	204	3,5	3,7	3,6
9	Cina	195	3,3	3,4	3,5
10	Belgio-Lussemburgo	184	3,6	3,2	3,3
11	Hong Kong (1)	175	3,4	3,2	3,1
12	Corea del Sud	144	2,9	2,5	2,6
13	Messico	137	2,4	2,2	2,4
14	Taiwan	122	2,6	2,0	2,2
15	Singapore (1)	115	2,7	2,0	2,0
16	Spagna	109	1,9	2,0	2,0
17	Malaysia	85	1,4	1,4	1,5
18	Svezia	85	1,5	1,6	1,5
19	Svizzera	81	1,4	1,5	1,4
20	Russia	74	1,2	1,4	1,3

(1) Incluse le riesportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.4

I PRIMI VENTI IMPORTATORI MONDIALI DI MERCI*(miliardi di dollari e quote sulle importazioni mondiali)*

Graduatoria 1999	Paesi	valori		quote %	
		1999	1997	1998	1999
1	Stati Uniti	1.060	16,0	17,0	18,0
2	Germania	473	7,8	8,4	8,0
3	Regno Unito	321	5,5	5,7	5,5
4	Giappone	311	6,0	5,0	5,3
5	Francia	286	4,8	5,2	4,9
6	Canada	220	3,6	3,7	3,7
7	Italia	216	3,7	3,8	3,7
8	Paesi Bassi	189	3,1	3,3	3,2
9	Hong Kong (1)	182	3,8	3,4	3,1
10	Belgio-Lussemburgo	169	2,8	2,9	2,9
11	Cina	166	2,5	2,5	2,8
12	Messico	148	2,0	2,3	2,5
13	Spagna	145	2,2	2,4	2,5
14	Corea del Sud	120	2,6	1,7	2,0
15	Taiwan	110	2,0	1,9	1,9
16	Singapore (1)	110	2,4	1,6	1,9
17	Svizzera	80	1,3	1,4	1,4
18	Australia	69	1,2	1,2	1,2
19	Svezia	68	1,2	1,2	1,2
20	Austria	68	1,2	1,2	1,2

(1) Incluse le importazioni temporanee

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.5

Nei paesi in transizione si è osservata una caduta del commercio di beni e servizi sia in valore che in volume. Il declino si è concentrato particolarmente nei paesi dell'ex Unione Sovietica, mentre il commercio di beni nell'Europa centrale ed orientale ha mostrato tassi di crescita positivi. L'Ungheria è stato il paese più dinamico dell'area, espandendo del 9% sia le esportazioni che le importazioni misurate in dollari.

In termini prospettici le previsioni di rafforzamento del ciclo dei paesi dell'Europa occidentale inducono a ritenere che le economie in transizione potranno godere nel 2000 e nel 2001 di un contributo positivo delle esportazioni alla crescita. Il vincolo estero costituisce però ancora un problema per diversi paesi. Le economie dell'Europa centro-orientale non hanno difatti mostrato un ridimensionamento del deficit del conto corrente nel corso del passato biennio. Di segno differente il percorso emerso nel caso della Russia che ha effettivamente evidenziato un forte miglioramento delle partite correnti, in parte spiegato dalla ripresa del prezzo del petrolio. Secondo le stime del FMI il debito estero della Russia dovrebbe flettere gradualmente nel corso del biennio 2000-2001.

In Africa le esportazioni sono cresciute dell'8% in valore, crescita essenzialmente attribuibile all'aumento del prezzo del petrolio, visto che nei paesi dell'area non produttori di greggio l'aumento dell'export è stato solo del 2%. La crescita delle importazioni è stata pressoché nulla, a causa di una compensazione tra il declino avutosi nella Repubblica Sudafricana e l'aumento registrato negli altri paesi.

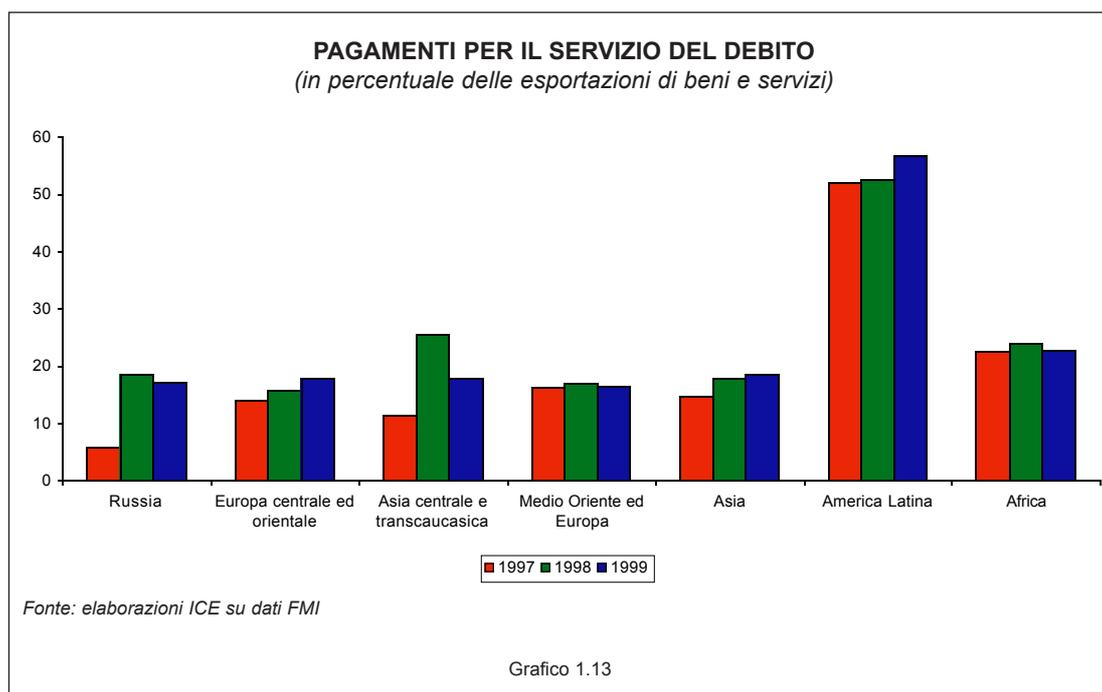
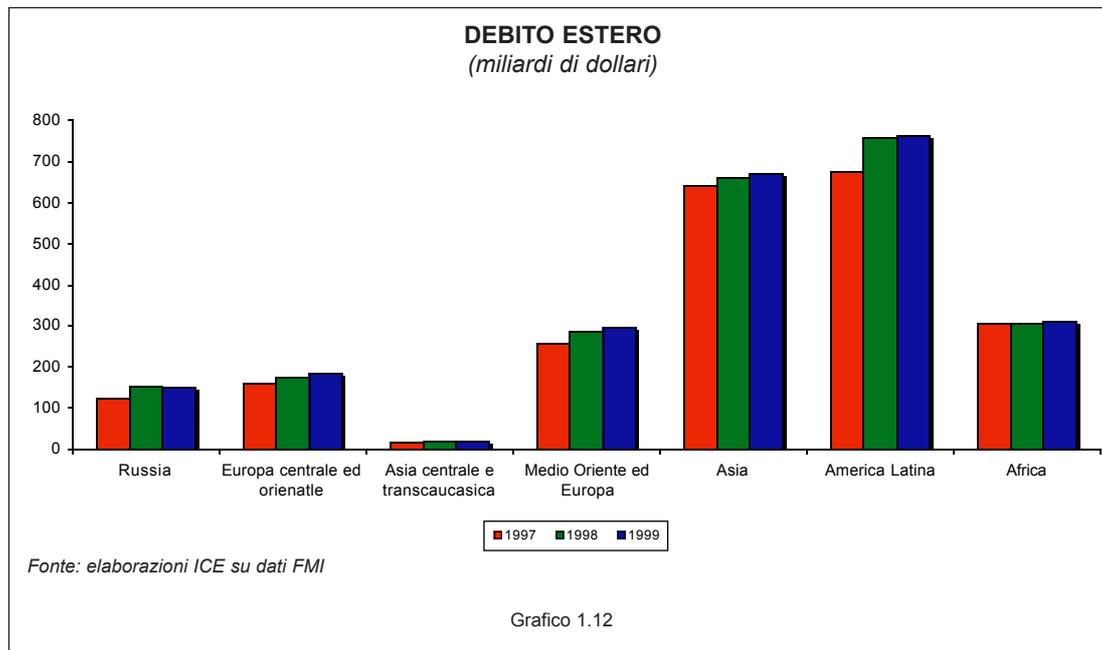
Pur presentando una situazione al suo interno notevolmente eterogenea, l'Asia nel complesso è nuovamente ritornata ai livelli antecedenti la crisi, supportata anche da scambi intra-area piuttosto sostenuti. Nelle cinque economie colpite dalla crisi degli anni precedenti gli scambi sono aumentati con vigore, facendo registrare una crescita del 17,5% nelle importazioni e dell'11,5% nelle esportazioni, principalmente trainate dal settore dell'elettronica.

La Cina ha avuto una crescita notevole delle importazioni, così come il Giappone, malgrado il perdurare delle difficoltà economiche. La competitività delle esportazioni giapponesi si è fortemente ridotta a causa della forza dello yen.

L'aumentato vigore della domanda intra-area ha implicato anche per le maggiori economie asiatiche un incremento delle quote di mercato misurate in dollari correnti. Nonostante il rafforzamento della domanda interna, i PVS asiatici hanno mantenuto un saldo delle partite correnti in surplus, a segnalare che l'aggiustamento occorso durante la crisi è stato sufficiente per superare il vincolo esterno alla crescita. Si è difatti anche stabilizzato il livello del debito estero. Il Fondo Monetario prevede che nel biennio 2000-2001 la posizione netta sull'estero delle economie asiatiche non dovrebbe subire tendenze al deterioramento. Contestualmente, ci si attende anche una ricomposizione delle passività con una diminuzione del debito a breve scadenza.

Le previsioni per il 2000 sono di una ulteriore crescita del volume del commercio mondiale fino a raggiungere tassi vicini al 10%. Ci si aspetta un buon contributo alla crescita proveniente dall'Europa ed in misura più contenuta dai paesi dell'America latina. Le tendenze d'inizio anno hanno anche evidenziato il protrarsi della vivacità della domanda negli Stati Uniti e della ripresa dell'area asiatica. Nel complesso, le tendenze più recenti mostrano quindi un processo di attenuazione degli sfasamenti ciclici fra le diverse macroaree. I benefici della attuale espansione del commercio internazionale sono pertanto diffusi, con la sola economia giapponese che pare soffrire di uno specifico problema di apprezzamento del tasso di cambio. In ter-

mini di competitività, un profilo di segno analogo sta interessando gli Stati Uniti ed il Regno Unito, ma tale andamento è coerente con le condizioni macroeconomiche interne di tali paesi. Infine, i paesi che stanno beneficiando in misura maggiore della recente inversione della congiuntura internazionale sono i produttori di materie prime, in particolare di petrolio, che si avvantaggiano del consistente guadagno delle ragioni di scambio. La ripresa dei prezzi delle materie prime non energetiche in corso è coerente con l'evoluzione della domanda internazionale, e dovrebbe protrarsi nel biennio 2000-2001.



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

Aree e paesi	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	previsioni									
DEBITO ESTERO										
<i>miliardi di dollari</i>										
Paesi in via di sviluppo	1.350	1.473	1.585	1.714	1.798	1.878	2.007	2.038	2.065	2.131
AFRICA	262	272	289	312	310	303	305	312	312	321
ASIA	404	456	510	563	595	643	661	671	664	682
MEDIO ORIENTE E EUROPA	204	221	224	222	242	257	285	296	299	311
AMERICA LATINA	479	524	562	617	651	675	756	760	790	817
Paesi in transizione	212	234	249	267	286	298	347	353	365	380
EUROPA CENTRALE ED ORIENTALE	105	116	122	137	148	157	175	185	196	209
RUSSIA	105	112	120	120	125	124	152	148	147	146
ASIA CENTRALE E TRANSCAUCASICA	2	5	7	10	13	17	20	20	22	24
<i>in percentuale delle esportazioni di beni e servizi</i>										
Paesi in via di sviluppo	187	195	183	168	157	151	173	163	146	142
AFRICA	254	276	283	259	232	223	252	244	205	208
ASIA	153	154	138	125	119	115	123	115	104	97
MEDIO ORIENTE E EUROPA	113	122	118	105	99	100	131	123	105	111
AMERICA LATINA	275	293	276	257	244	231	265	255	233	222
Paesi in transizione	130	129	123	103	102	101	120	122	113	111
EUROPA CENTRALE ED ORIENTALE	110	114	107	93	91	90	94	98	94	92
RUSSIA	183	171	156	127	122	120	174	174	153	153
ASIA CENTRALE E TRANSCAUCASICA	17	36	61	62	79	100	134	134	125	127
PAGAMENTI PER IL SERVIZIO DEL DEBITO (2)										
<i>miliardi di dollari</i>										
Paesi in via di sviluppo	179	178	197	237	276	307	312	347	330	326
AFRICA	30	28	29	34	31	31	29	29	34	34
ASIA	53	53	63	77	76	82	97	109	87	93
MEDIO ORIENTE E EUROPA	23	26	27	29	46	42	37	40	54	48
AMERICA LATINA	73	72	78	97	124	152	150	169	156	151
var. %										
Paesi in transizione	25	19	22	30	33	32	49	51	56	59
EUROPA CENTRALE ED ORIENTALE	13	12	17	22	25	25	29	34	37	38
RUSSIA	13	6	4	6	7	6	16	15	16	18
ASIA CENTRALE E TRANSCAUCASICA	0	0	1	2	2	2	4	3	3	3
<i>in percentuale delle esportazioni di beni e servizi</i>										
Paesi in via di sviluppo	25	24	23	23	24	25	27	28	23	22
AFRICA	29	29	29	28	23	23	24	23	22	22
ASIA	20	18	17	17	15	15	18	19	14	13
MEDIO ORIENTE E EUROPA	13	14	14	14	19	16	17	17	19	17
AMERICA LATINA	42	40	38	40	46	52	53	57	46	41
Paesi in transizione	16	10	11	12	12	11	17	18	17	17
EUROPA CENTRALE ED ORIENTALE	13	12	15	15	15	14	16	18	18	17
RUSSIA	22	9	6	7	7	6	19	17	16	19
ASIA CENTRALE E TRANSCAUCASICA	1	2	5	11	9	11	26	18	17	15

(1) Sono esclusi il debito ed il servizio del debito dovuti al FMI.

(2) Comprendono gli interessi sul debito totale e le rate di ammortamento del debito a lunga scadenza.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

DEBITO DEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO PER TIPO DI SCADENZA
(valori in miliardi di dollari e variazioni percentuali)

Aree	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*	2001*
AFRICA	262	272	289	312	310	303	305	312	312	321
breve scadenza	20	19	32	37	39	52	53	57	38	40
	-8,7	-5,5	69,1	16,7	5,7	32,7	1,5	7,4	-33,9	6,9
lunga scadenza	242	254	257	275	271	251	252	255	275	281
	6,5	4,6	1,5	6,7	-1,3	-7,3	0,2	1,4	7,8	2,3
ASIA	404	456	510	563	595	643	661	671	664	682
breve scadenza	60	69	76	98	111	150	150	136	125	120
	26,8	15,8	10,6	27,8	14,1	35,0	0,1	-9,2	-8,7	-3,9
lunga scadenza	345	387	434	465	484	492	511	535	539	562
	7,7	12,4	12,1	7,2	4,0	1,8	3,8	4,6	0,9	4,2
MEDIO ORIENTE E EUROPA	204	221	224	229	242	257	285	296	299	311
breve scadenza	57	72	56	58	67	74	85	87	87	89
	56,6	25,4	-22,0	3,9	14,8	11,4	14,4	2,6	-0,1	2,8
lunga scadenza	147	149	168	171	176	183	200	209	212	222
	10,3	1,1	12,7	2,0	2,5	4,0	9,4	4,5	1,7	4,5
AMERICA LATINA	479	524	562	617	651	675	756	760	790	817
breve scadenza	79	84	94	96	102	105	100	95	96	95
	26,0	6,3	11,4	2,2	6,6	2,9	-5,1	-4,8	1,1	-0,6
lunga scadenza	400	440	468	522	549	570	657	665	694	722
	1,0	10,0	6,5	11,4	5,2	3,9	15,2	1,3	4,3	4,1
Totale paesi in via di sviluppo	1.350	1.473	1.585	1.721	1.798	1.878	2.007	2.039	2.065	2.132
breve scadenza	216	243	258	288	319	381	388	375	345	344
	28,4	12,9	5,8	12,0	10,6	19,5	1,6	-3,2	-8,0	-0,2
lunga scadenza	1.134	1.229	1.328	1.433	1.479	1.496	1.619	1.663	1.720	1.787
	5,3	8,4	8,0	7,9	3,2	1,2	8,2	2,7	3,4	3,9

* stime e previsioni

Fonte: FMI, World Economic Outlook, aprile 2000

Tavola 1.7

1.3 GLI INVESTIMENTI DIRETTI INTERNAZIONALI

Gli investimenti sono un fattore chiave della crescita economica. Studi empirici suggeriscono che una crescita maggiore è associata ad alti tassi di investimento e le recenti teorie della crescita endogena forniscono un supporto teorico per tale relazione.

Nel caso specifico degli investimenti diretti esteri si possono verificare situazioni di contrasto tra imprese transnazionali (TNC) ed interessi locali. Ad esempio, capita che le TNC trovino profittevole chiudere un'affiliata a seguito di una liberalizzazione delle importazioni, mentre il governo locale persegue politiche di mantenimento dell'occupazione, o ancora una TNC può prediligere una forte protezione dei diritti di proprietà intellettuale, in contrasto con l'esigenza di dare la massima diffusione possibile alla conoscenza e alla tecnologia.

Lo stato delle cose conferma, pur tuttavia, che gli aspetti positivi dominano, grazie al fatto che gli IDE svolgono un ruolo di supplenza, seppur parziale, degli investimenti interni, e grazie soprattutto al fatto che in presenza di TNC la produttività delle imprese locali cresce, in virtù di effetti di insegnamento, della maggior disponibilità in loco di inputs intermedi offerti in condizioni competitive dalle TNC, di effetti di trascinamento dell'economia locale nei meccanismi di import-export e della pressione competitiva.

Il mercato degli IDE è globale ed è caratterizzato e guidato dalla competizione tra imprese e paesi. Circa seimila tra nazioni, entità pubbliche locali o regionali si contendono i progetti di investimenti intrapresi ogni anno dalle TNC.

Nel corso del 1999 gli IDE sono cresciuti di circa il 25% rispetto all'anno precedente³.

Per la prima volta dal 1988 gli Stati Uniti hanno ceduto il primato di maggiori investitori al Regno Unito e la Svezia è divenuta il secondo paese beneficiario. Nella prima metà dell'anno i flussi di IDE in uscita sono stati molto consistenti da parte di tutti i principali investitori: Stati Uniti (81,2 miliardi di dollari), Gran Bretagna (149 miliardi), Germania (50,1 miliardi) e Francia (31,7 miliardi); quelli del Regno Unito nei soli primi sei mesi hanno ecceduto il valore dell'intero 1998⁴.

La rapida crescita degli IDE, rafforzata dalla diffusione delle fusioni e acquisizioni tra imprese statunitensi ed europee, sembra dunque non aver sosta. Già nel 1998 erano stati raggiunti livelli record, grazie anche all'adozione di un ampio spettro di misure poste in essere per attrarre flussi di capitale. Su un totale di 145 misure regolatorie intraprese nel corso d'anno⁵ da 60 diversi paesi, ben 136 hanno cercato di favorire i flussi di IDE. La crisi dei paesi asiatici sembra aver giocato un ruolo favorevole in questo senso, stimolando l'adozione di politiche attrattive.

³ UNCTAD (2000), www.unctad.org Press Release, TAD/INF/175, secondo cui l'entità complessiva degli IDE ha raggiunto circa 827 miliardi.

⁴ JAPANESE EXTERNAL TRADE ORGANISATION (JETRO) (2000), White Paper on Investment.

⁵ La fonte principale a cui si fa riferimento è il rapporto della UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD), World Investment Report 1999, dove sono disponibili i dati per i confronti internazionali. Il rapporto, tuttavia, essendo pubblicato in ottobre fornisce dati solo fino al 1998, ossia un anno indietro rispetto ai dati pubblicati in questo rapporto sul commercio estero. Ove possibile si citano dati più aggiornati.

FLUSSI DI INVESTIMENTI DIRETTI IN USCITA
PRINCIPALI PAESI INVESTITORI
(valori in milioni di dollari)

Graduatoria 1998	Paesi	media										in percentuale sul totale mondiale			
		1987-1992	1993-1998	1990	1991	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1987-1992	1993-1998	1993	1998
1	Stati Uniti	29.839	92.963	27.175	33.456	74.837	73.252	92.074	74.833	109.955	132.829	15,0	23,3	30,2	20,5
2	Regno Unito	26.393	53.034	19.327	16.310	26.829	34.009	44.424	35.114	63.630	114.195	13,3	13,3	10,8	17,6
3	Germania	17.112	42.135	24.214	23.720	17.200	18.857	39.052	50.819	40.288	86.591	8,6	10,6	7,0	13,3
4	Francia	22.492	27.745	34.823	23.932	19.732	24.381	15.760	30.419	35.591	40.587	11,3	7,0	8,0	6,3
5	Paesi Bassi	12.317	23.552	15.388	13.576	12.141	17.726	20.022	31.638	21.474	38.310	6,2	5,9	4,9	5,9
6	Canada	5.545	14.663	4.725	5.655	5.711	9.293	11.466	12.885	22.044	26.577	2,8	3,7	2,3	4,1
7	Giappone	33.549	21.426	48.024	31.620	13.834	18.521	22.630	23.428	25.993	24.152	16,9	5,4	5,6	3,7
8	Belgio-Lussemburgo	6.174	9.484	6.314	6.271	4.904	1.371	11.712	8.067	7.741	23.111	3,1	2,4	2,0	3,6
9	Svezia	7.442	9.835	14.629	7.262	1.326	6.700	11.215	4.667	12.639	22.465	3,7	2,5	0,5	3,5
10	Finlandia	1.440	5.991	812	120	1.401	4.354	1.494	3.595	5.288	19.812	0,7	1,5	0,6	3,1
11	HongKong	3.520	22.308	2.448	2.825	17.713 *	21.437 *	25.000 *	26.531 *	24.407	18.762 *	1,8	5,6	7,2	2,9
12	Spagna	2.249	7.916	3.522	4.442	3.046	3.947	4.131	5.520	12.466	18.387	1,1	2,0	1,2	2,8
13	Svizzera	6.131	13.680	5.370	6.541	8.764	10.793	12.210	16.152	16.746	17.416 *	3,1	3,4	3,5	2,7
14	Italia	4.964	8.355	7.585	6.928	9.217	5.638	6.925	6.049	10.225	12.076	2,5	2,1	3,7	1,9
15	Corea del Sud	910	3.538	1.056	1.500	1.340	2.461	3.552	4.670	4.449	4.756	0,5	0,9	0,5	0,7
16	Danimarca	1.496	3.205	1.132	1.852	1.373	4.162	2.969	2.510	4.210	4.008	0,8	0,8	0,6	0,6
17	Taiwan	3.507	3.510	5.243	1.854	2.611	2.604	2.983	3.843	5.222	3.794	1,8	0,9	1,1	0,6
18	Singapore	847	4.519	2.034	526	2.152	4.577	6.281	6.274	4.722	3.108	0,4	1,1	0,9	0,5
19	Austria	1.030	1.745			1.189	1.256	1.131	1.934	1.947	3.013	0,5	0,4	0,5	0,5
20	Isole Cayman	7	1.042			400 *	300 *	450 *	400 *	1.800 *	2.900 *	0,0	0,3	0,2	0,4
	Mondo	198.670	399.138	240.253	198.143	247.425	284.915	358.573	379.872	475.125	648.920	100,0	100,0	100,0	100,0

* stima

Fonte elaborazioni ICE su dai UNCTAD

Tavola 1.8

FLUSSI DI INVESTIMENTI DIRETTI IN ENTRATA
PRINCIPALI PAESI BENEFICIARI
(valori in milioni di dollari)

Graduatoria 1998	Paesi	media										in percentuale sul totale mondiale			
		1987-1992	1993-1998	1990	1991	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1987-1992	1993-1998	1993	1998
1	Stati Uniti	46.211	87.749	47.918	22.799	43.534	45.095	58.772	76.453	109.264	193.375	26,6	23,2	19,8	30,0
2	Regno Unito	22.156	28.528	32.430	16.210	15.481	9.346	20.404	25.825	36.990	63.124	12,8	7,5	7,1	9,8
3	Cina	4.652	37.838	3.487	4.366	27.515	33.787	35.849	40.180	44.236	45.460	2,7	10,0	12,5	7,1
4	Paesi Bassi	7.147	14.011	12.349	6.372	8.549	7.326	12.151	14.763	9.416	31.859	4,1	3,7	3,9	4,9
5	Brasile	1.513	11.220	989	1.103	1.294	2.589	5.475	10.496	18.745	28.718	0,9	3,0	0,6	4,5
6	Francia	12.092	21.480	13.183	15.153	16.439	15.580	23.681	21.960	23.178	28.039	7,0	5,7	7,5	4,4
7	Belgio-Lussemburgo	7.214	12.913	8.047	9.363	10.750	8.514	10.811	14.060	12.452	20.889	4,2	3,4	4,9	3,2
8	Germania	2.560	9.108			368	7.134	12.026	5.636	9.606	19.877	1,5	2,4	0,2	3,1
9	Svezia	2.070	9.997	1.982	6.351	3.842	6.350	14.454	5.070	10.910	19.358	1,2	2,6	1,8	3,0
10	Canada	5.899	9.931	7.855	2.740	4.749	8.204	9.259	9.411	11.465	16.500	3,4	2,6	2,2	2,6
11	Spagna	9.943	8.376	13.984	12.493	9.605	9.384	6.839	6.732	6.388	11.307	5,7	2,2	4,4	1,8
12	Finlandia	377	2.957			864	1.496	1.044	1.109	2.114	11.115	0,2	0,8	0,4	1,7
13	Messico	4.310	10.143	2.549	4.762	6.715	12.362	9.526	9.186	12.831	10.238	2,5	2,7	3,1	1,6
14	Singapore	3.674	7.542	5.575	4.887	4.686	8.550	7.206	7.884	9.710	7.218	2,1	2,0	2,1	1,1
15	Tailandia	1.656	3.046			1.805	1.364	2.068	2.336	3.733	6.969	1,0	0,8	0,8	1,1
16	Irlanda	615	2.595	99	1.062	1.121	838	1.447	2.618	2.727	6.820 *	0,4	0,7	0,5	1,1
17	Danimarca	897	3.509			1.713	5.006	4.139	773	2.801	6.623	0,5	0,9	0,8	1,0
18	Australia	6.312	6.934	7.077	4.044	4.003	4.596	12.735	5.102	8.598	6.568	3,6	1,8	1,8	1,0
19	Austria	648	2.979	755	360	1.129	2.117	1.904	4.426	2.384	5.915	0,4	0,8	0,5	0,9
20	Argentina	1.803	5.296	1.836	2.439	2.763	3.432	5.279	6.513	8.094	5.697	1,0	1,4	1,3	0,9
31	Italia	4.317	3.543			4.383	2.163	4.878	3.523	3.700	2.611	2,5	0,9	2,0	0,4
	Mondo	173.530	378.146	203.812	158.936	219.421	253.506	328.862	358.869	464.341	643.879	100,0	100,0	100,0	100,0

* stima

Fonte elaborazioni ICE su dai UNCTAD

Tavola 1.9

**STOCK DI INVESTIMENTI DIRETTI IN USCITA:
I PRIMI DIECI PAESI INVESTITORI**
(valori in milioni di dollari)

Graduatoria 1998	Paesi	valori
1	Stati Uniti	993.552
2	Regno Unito	498.624
3	Germania	390.090
4	Giappone	296.056
5	Paesi Bassi	262.996
6	Francia	242.347
7	Svizzera	176.677
8	Italia	170.746
9	Canada	156.900
10	Hong Kong	154.856

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.10

**STOCK DI INVESTIMENTI DIRETTI IN ENTRATA:
I PRIMI DIECI PAESI BENEFICIARI**
(valori in milioni di dollari)

Graduatoria 1998	Paesi	valori
1	Stati Uniti	875.026
2	Regno Unito	326.809
3	Cina	261.117
4	Germania	228.794
5	Francia	179.186
6	Paesi Bassi	169.522
7	Belgio e Lussemburgo	164.093
8	Brasile	156.798
9	Canada	141.772
10	Spagna	118.926
11	Italia	105.397

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.11

Questi altissimi livelli sono stati raggiunti malgrado un insieme di condizioni che avrebbero potuto giocare un ruolo sfavorevole, quali: la recessione asiatica - compreso il Giappone -, l'instabilità dei mercati finanziari, la riduzione dei prestiti bancari, il rallentamento del commercio mondiale, la riduzione dell'attività di privatizzazione, l'eccesso di capacità produttiva (ad esempio nel settore automobilistico).⁶

Le ragioni economiche sottostanti questo apparente paradosso possono essere così spiegate:

- I) la maggior parte degli aumenti degli IDE si sono concentrati nelle economie avanzate, in cui il tasso di crescita è rimasto più stabile (2,5% nel 1996, 2,7% nel 1997 e 2,3% nel 1998).
- II) Il relativo declino degli IDE nei PVS che, malgrado il forte aumento di quelli in Cina, dopo molti anni sono cresciuti meno che nelle economie avanzate, è stato moderato dalle politiche di liberalizzazione.
- III) I flussi verso le economie in transizione del centro ed est Europa sono rimasti sostanzialmente stabili, nonostante un calo in Russia.

⁶ UNCTAD (1999), WIR, p.11.

- IV) I quarantotto paesi meno sviluppati hanno continuato ad attrarre capitali, pari a circa l'1,8% dei flussi diretti verso i paesi sviluppati e allo 0,5% dei flussi mondiali.

L'eccezionale crescita degli IDE nel 1998 è stata in gran parte generata da fenomeni di fusione ed acquisizione (M&A) oltre confine. Il loro valore, 544 miliardi, ha superato i già alti valori del 1997.

Le M&A solitamente generano lievi o nulli effetti di breve periodo su alcune variabili economiche, e per questo i paesi ospitanti tendono a preferire gli investimenti greenfield. Ad esempio, per poter avere un'espansione dell'occupazione, della diffusione tecnologica, della concorrenza, o una maggior diversificazione produttiva nel paese ospitante, si deve attendere che l'impresa acquirente ponga in essere investimenti sequenziali e supplementari⁸, che generano gli effetti desiderati solo nel lungo periodo. Tuttavia, si deve anche tenere conto del fatto che qualora l'impresa rilevata sia in difficoltà economiche, tramite l'acquisizione vengono garantiti anche nel breve periodo livelli di occupazione, concorrenza, ecc., che altrimenti andrebbero persi.

Economie avanzate

Nel 1999⁹, nei paesi industriali sono stati registrati investimenti esteri diretti in entrata per 609 miliardi di dollari, circa i tre quarti di quelli mondiali.

Gli investimenti dell'UE negli Stati Uniti hanno sorpassato quelli in senso inverso sin dal 1996. Gli investitori europei hanno beneficiato anche del boom economico che gli Stati Uniti hanno sperimentato per il settimo anno consecutivo. In particolare, nel 1998 gli IDE tedeschi negli Stati Uniti si sono quadruplicati e quelli britannici sono aumentati addirittura di otto volte. Considerati congiuntamente, questi due investitori contribuiscono a spiegare circa il 60% dei flussi verso gli USA.

Confrontati con i flussi in entrata, nel 1998 l'aumento degli IDE in uscita dagli USA è stato di più modeste dimensioni ed ha interessato, oltre all'UE, l'America latina e la zona del Pacifico, soprattutto Australia, Giappone e Thailandia.

Per quanto riguarda l'Unione Europea, oltre a Gran Bretagna, Germania e Francia, la crescita degli IDE in uscita ha visto come grandi interpreti anche Finlandia e Svezia. Un'altra caratteristica degli IDE europei, che si è ripetuta nel 1998, è la predominanza dei flussi in uscita rispetto a quelli in entrata. Finlandia e Paesi Bassi guidano la classifica europea della dinamica degli investimenti in entrata, mentre si sono registrati declini in Grecia, Portogallo e soprattutto Italia.

Secondo dati UNCTAD, la prospettiva del lancio della moneta unica nel 1999 ha avuto un effetto trascurabile sui flussi di IDE. In particolare, la crescita dei flussi di IDE nel 1998 nei paesi UEM è stata di poco superiore a quella registrata nei paesi non UEM (Gran Bretagna, Danimarca, Grecia e Svezia); nello stesso anno la quota degli investimenti in entrata nella UE sul totale mondiale è stata quasi pari a quella

⁶ UNCTAD (1999), WIR, p.11.

⁷ UNCTAD, *op cit.*, p. 95.

⁸ Molto spesso gli investimenti incrementali sono esplicitamente inseriti come condizione necessaria per la realizzazione dell'accordo nei processi di privatizzazione in paesi dell'Europa centro-orientale.

⁹ Il Sole 24 Ore (23/3/2000), Mondo e Mercati pag. 1.

registrata nel 1995. La crescita dei flussi in uscita dalla UE verso paesi terzi ha superato la crescita dei flussi intra-UE: le politiche attrattive da parte delle altre aree sono ancora relativamente più efficaci¹⁰.

Per quanto riguarda l'economia giapponese si è confermata la tendenza dei flussi attivi ad essere maggiori di quelli passivi. Ciononostante, alcuni eventi quali la crisi che ha indotto un più favorevole regime incoraggiando fusioni ed acquisizioni (il cui valore nel 1999 si è addirittura quintuplicato rispetto all'anno precedente) e la caduta degli investimenti in uscita (del 4% nel 1999 e del 7% nel 1998), causata dalla riduzione dell'apporto di equity e di proventi reinvestiti, hanno ridotto il divario tra flussi in entrata ed uscita.

Paesi in via di sviluppo

Nel 1999 i PVS hanno ricevuto un afflusso di investimenti esteri per un ammontare di 198 miliardi, registrando un incremento del 15% rispetto all'anno precedente. Per la prima volta dal 1986 il flusso di IDE in direzione dell'America latina ha superato quello diretto verso l'Asia ed il Brasile si è rivelato il paese prediletto. Cospicui sono stati anche i flussi verso l'Argentina, grazie soprattutto alla grande operazione di acquisizione della YPF SA da parte della spagnola Repsol SA.

Gli IDE in Asia hanno reso la crisi finanziaria, e la conseguente caduta economica, più soffice. Nel 1999 si è registrata una sostanziale stabilità dei flussi verso quest'area, ma il fenomeno al suo interno ha presentato diversi risvolti. In alcuni paesi come Indonesia, Filippine e Thailandia hanno avuto un andamento negativo, in Malaysia sono stati sostanzialmente stabili, mentre Singapore, Taiwan e soprattutto la Corea del Sud ne hanno sperimentato un sostanzioso incremento.

Questi andamenti si sono verificati dopo che il 1998 aveva fatto registrare una forte flessione degli investimenti, subita soprattutto da Indonesia, Taiwan e Hong Kong. D'altra parte, nello stesso anno, si sono verificate le condizioni che hanno posto le basi per il successivo recupero, grazie alle TNC che hanno ristrutturato le proprie reti di produzione, alle ulteriori liberalizzazioni intraprese, alla disponibilità a basso costo delle attività in alcuni paesi, e grazie anche agli intensi sforzi per attrarre gli IDE. A testimonianza di ciò, gli stati membri dell'ASEAN¹¹ hanno siglato un accordo in questa direzione, che prevede tra l'altro di accelerare la realizzazione di una zona di libero scambio.

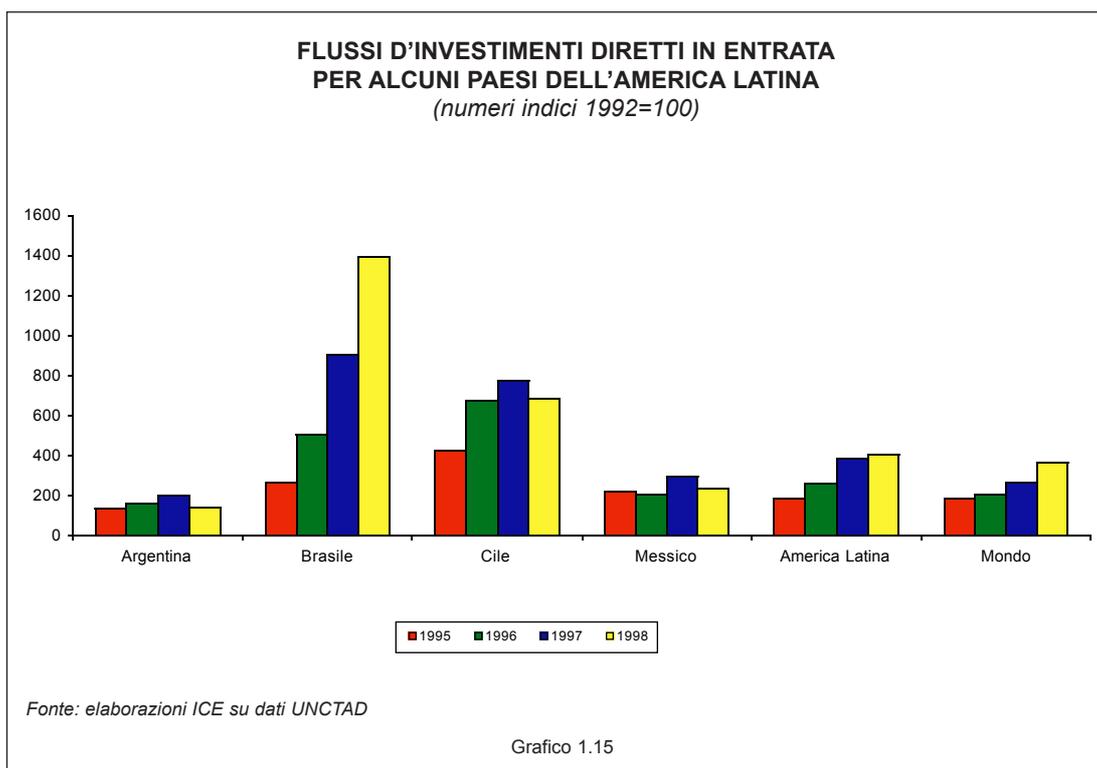
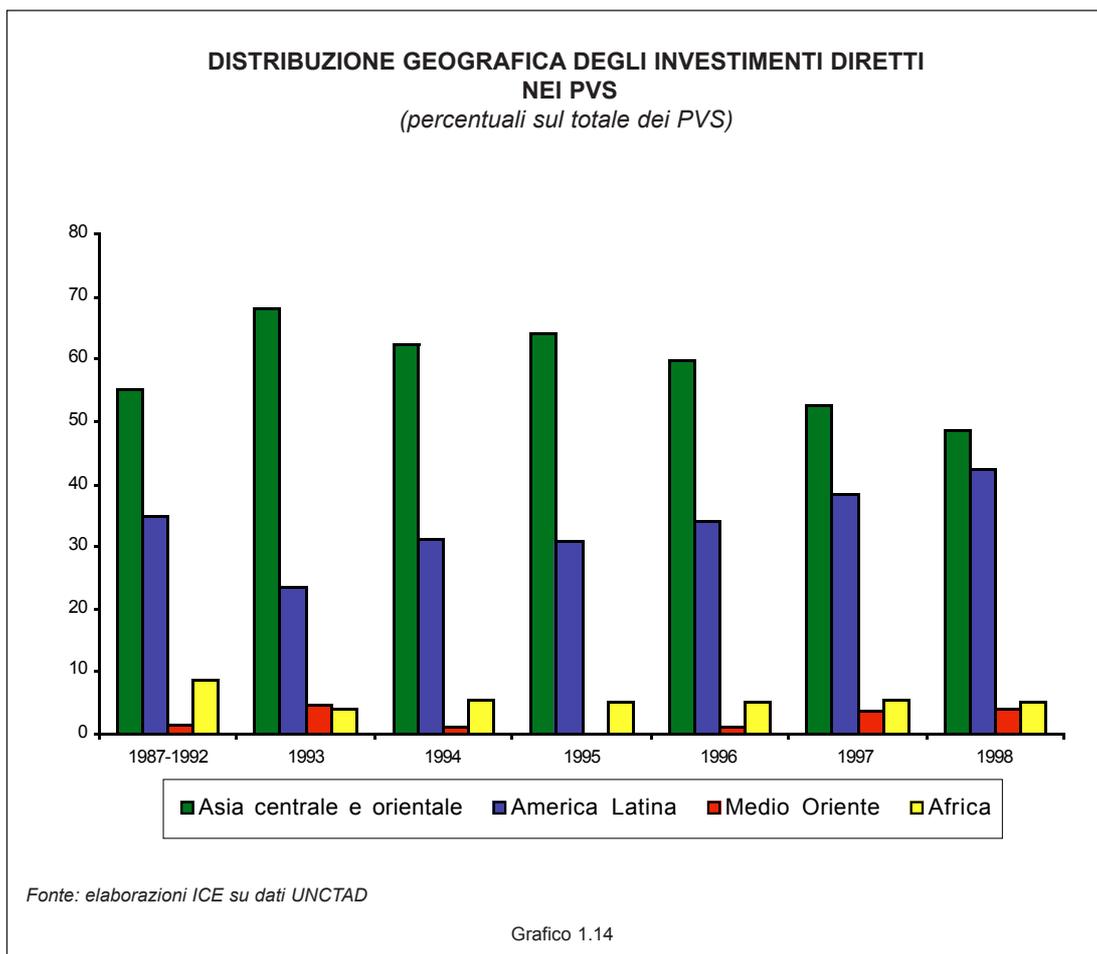
La Cina è rimasta nel corso del 1999 il principale beneficiario di IDE dei PVS asiatici, nonostante una loro diminuzione dell'8%. Questo paese ha ripristinato misure di attrazione degli investimenti di capitale che, insieme al probabile ingresso nell'OMC, ne fanno presagire¹² una nuova crescita.

Nel 1998 il flusso di IDE in America latina, malgrado le turbolenze finanziarie del Brasile, ha raggiunto livelli record. I maggiori beneficiari sono stati i paesi del MER-

¹⁰ UNCTAD (1999), WIR, pag. 40.

¹¹ Indonesia, Malaysia, Filippine e Thailandia.

¹² UNCTAD, http://www.unctad.org/en/press/pr_2837.en.htm



COSUR (Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay), che da soli hanno attratto circa metà degli investimenti totali. Il Brasile si è confermato il paese dell'area a maggior afflusso di capitali esteri, con quasi 29 miliardi, in seguito ad un intenso processo di privatizzazione ed alle politiche di ristrutturazione poste in essere dalle TNC esistenti in loco, acquisizioni e fusioni soprattutto. Seguono Messico, Argentina, Cile e Venezuela, ciascuno con quote che oscillano tra il 5 e l'8% dell'area.

Negli anni recenti, una larga quota di investimenti esteri in Argentina è stata originata da operazioni di acquisto di società private, soprattutto nel settore bancario, delle telecomunicazioni e degli idrocarburi. In Colombia e Venezuela i flussi di capitale sono stati attratti soprattutto dal settore estrattivo (petrolio e gas naturali), similmente a quanto accaduto per gli altri paesi andini come Perù, Ecuador e Bolivia.

I maggiori investitori in America latina sono gli Stati Uniti e all'interno della UE la Spagna. Gli Stati Uniti si sono rivolti essenzialmente al settore manifatturiero, mentre la Spagna ha acquistato partecipazioni di controllo in industrie chiave quali quella elettrica in Brasile e in Cile, petrolio e gas in Argentina, telecomunicazioni in Argentina, Brasile, Cile e Perù.

I flussi intra-area, sono stati generati in larga misura dai tentativi di imprese brasiliane e argentine di ampliare le loro attività nella grande area del MERCOSUR.

Per il 1999 non sono ancora disponibili dati sull'andamento dei flussi di IDE nell'intero continente africano; tuttavia, segnali di consistente crescita riguardano quelli verso il Marocco e la Repubblica Sudafricana, dove nel 1998 erano invece diminuiti a causa del ridimensionamento dei progetti di privatizzazione.

L'Africa è il continente più trascurato dai flussi di investimento internazionale, attirando solamente il 5% di quelli diretti nei PVS. I principali beneficiari sono Etiopia, Guinea Equatoriale, Mozambico, Uganda, Tanzania, Egitto e Nigeria. Questi ultimi due paesi da soli hanno accolto un terzo degli IDE del continente, anche se la Nigeria ha subito un leggero calo. Nel caso dell'Egitto si è registrato un notevole incremento, soprattutto nei settori della chimica, dei materiali da costruzione, dei metalli e del tessile.

I principali paesi investitori in Africa (Francia, Gran Bretagna e Stati Uniti) hanno mantenuto le loro posizioni di testa, mentre altri paesi hanno incrementato i loro investimenti, come Canada, Italia e Paesi Bassi.

Paesi in transizione

Nel 1999 il flusso di investimenti diretti verso i paesi dell'est e del centro Europa è stato sostanzialmente stabile intorno a 20 miliardi di dollari, dopo la loro riduzione del 1998 e soprattutto del 1997.

La Polonia si riconferma di gran lunga il maggior beneficiario dei flussi, dopo la perdita del primato a favore della Russia nel 1997, ed è lecito attendersi un ulteriore incremento a seguito della legge di riforma dell'attività economica, varata alla fine del 1999, che riconosce agli stranieri gli stessi diritti dei cittadini, a condizioni di reciprocità.

La Repubblica Ceca e la Romania, malgrado tassi di crescita negativi del PIL, hanno visto nel 1998 una significativa crescita di investimenti in entrata, dovuta principalmente ai programmi di privatizzazione posti in essere. Nello stesso anno anche in altri sette paesi dell'area (Croazia, Estonia, Lituania, Macedonia, Moldavia, Slovacchia e Ucraina) i flussi di IDE sono aumentati.

La crisi russa, sorprendentemente, sta generando anche dei fenomeni nuovi e positivi per il paese. A causa della forte svalutazione avvenuta, le importazioni sono diventate troppo care e gli importatori si stanno trasformando in piccoli imprenditori, privi di esperienza, ma soprattutto di conoscenze e tecnologie. Questo fenomeno ha aperto la porta a nuove forme di investimenti in quel paese, sotto forma di creazione di reti di scambio e collaborazione con imprese estere, (in gran parte anche italiane) che forniscono il *know how*¹³.

Il flusso degli investimenti nell'area proviene principalmente dall'Unione Europea, la cui quota ha raggiunto quasi i due terzi del totale nel 1998. Ciò è parzialmente spiegato con il possibile futuro ingresso di alcuni dei paesi beneficiari nell'UE.

Molto ridotti sono gli investimenti intra-area, effettuati soprattutto da e verso la Russia e la Croazia.

Tendenze settoriali

Nell'ambito dei flussi di IDE, si sta verificando un progressivo calo della quota del settore primario, dimezzata tra il 1988 e il 1997 a favore del terziario che ha sperimentato una diffusa liberalizzazione.

La quota dei manufatti è rimasta invece sostanzialmente stabile, rappresentando il settore più importante nei PVS. Altre circostanze degne di nota sono:

- I) il settore con la più larga quota dello stock di IDE nel mondo è la finanza, seguita dal commercio¹⁴. La posizione dei servizi finanziari al vertice della classifica è rimasta invariata nel corso degli ultimi dieci anni. Questa situazione è spiegabile come risposta alle necessità di internazionalizzazione delle imprese manifatturiere, realizzata spesso con la cosiddetta formula *follow the customer*, ossia con la tendenza delle banche, o degli operatori finanziari in generale, a seguire il proprio cliente all'estero tramite l'apertura di filiali in loco.
- II) La quota del settore manifatturiero sugli IDE è maggiore dell'incidenza dello stesso settore sul valore aggiunto totale. Ciò suggerisce che la composizione settoriale degli IDE può non riflettere i vantaggi comparati.
- III) Industrie ad alta intensità di capitale o tecnologia, come quella chimica o automobilistica, sono privilegiate dagli investimenti esteri, riflettendo la scelta strategica delle TNC operanti di beneficiare dello sviluppo tecnologico e delle economie di scala e di scopo¹⁵ derivanti dall'internazionalizzazione produttiva. Le recenti fusioni ed acquisizioni estere di imprese automobilistiche hanno intensificato le concentrazioni di IDE in queste industrie in cui la collaborazione tra imprese sta giocando un ruolo sempre più importante.
- IV) Nell'industria alimentare e delle bevande il Regno Unito è al primo posto, così come il Giappone nel settore dei macchinari e la Germania nel settore dei servizi alle imprese.
- V) I massicci processi di privatizzazione intrapresi in molti paesi, principalmente in Europa centro-orientale ed in alcuni paesi dell'America latina, hanno fatto registrare una crescente espansione degli IDE nelle *public utilities* (gas, energia, acqua, telefonia).

¹³ Cfr. Il Sole 24 ore del 16/3/00 Mondo e Mercati pag.1.

¹⁴ UNCTAD, ibidem, pag. 27.

¹⁵ Per economie di scala e di scopo, in questo contesto si intende il fenomeno in base al quale un'impresa è in grado di produrre a costi medi decrescenti, generati da un aumento delle quantità o delle varietà di beni prodotti e venduti.

IL COMMERCIO INTERNAZIONALE DI SERVIZI

di Luigi Troiani*

Gli scambi internazionali di servizi stanno assumendo sempre maggiore rilevanza. Non tanto o non soltanto per le quantità scambiate che pure sono, come si vedrà, di tutto rispetto, quanto per il valore aggiunto che i servizi vanno sempre più incorporando. Negli scambi terziari, infatti, finiscono per ritrovarsi molti dei prodotti (finanza, accompagnamento e soft dell'innovazione tecnologica, logistica di sistemi avanzati, formazione e istruzione, copyright di invenzioni e stili, etc.) che formano gli ingredienti essenziali della cosiddetta nuova economia. Gli scambi dei servizi sono anche il settore in cui eccelle la valorizzazione della qualità, come modalità con cui si esprimono oggi i settori «eccellenti» dell'economia.

La crescita che i servizi hanno mostrato nel corso degli anni Novanta, è peraltro testimoniata dal completamento, in sede Omc, dell'accordo Gats, General Agreement on Trade in Services, negoziato nell'Uruguay Round e portato successivamente a compimento. Il Gats è il primo accordo multilaterale che ha per oggetto il settore. I suoi 29 articoli coprono il commercio internazionale di servizi, e fissano in materia regole universali legalmente opponibili. Per effetto anche di quell'accordo, presso l'Omc siede in permanenza un Consiglio del commercio di servizi che sta, tra l'altro, preparando il nuovo round ad ampio raggio dei servizi, il cui inizio è previsto entro il 2000. Interessante, ai fini della comprensione dei dati e delle considerazioni qui di seguito esposti, la classificazione delle categorie dei servizi coperti dalle regole Gats, offerta dallo stesso Omc:

servizi forniti dal territorio di un paese sul territorio di un altro paese (es. le chiamate telefoniche internazionali), con operazioni ufficialmente conosciute come «forniture cross-border»)

servizi goduti da consumatori o imprese in paese diverso da quello d'origine (es. il turismo), conosciuti ufficialmente come «consumo all'estero»

servizi forniti in paese diverso dal proprio, da impresa straniera attraverso filiali o rappresentanze, con una formula ufficialmente detta «presenza commerciale»

servizi offerti da soggetti che si spostano dal proprio paese per effettuare forniture in paesi terzi (es. modelle di moda o consulenti) realizzando un'operazione classificata come «presenza di persone in natura».

Come si vedrà, l'Italia è attore non secondario di questa complessa vicenda, nonostante la penalizzazione strutturale di cui soffre il suo terziario a causa della scarsa competitività internazionale paese in fatto di qualità e innovazione tecnologica. I dati la danno presente soprattutto nelle prime due tipologie di servizi, e mostrano una certa capacità di tenuta del sistema Italia, anche se con bassa propensione al miglioramento quantitativo e qualitativo, e qualche segnale di preoccupante cedimento negli ultimi anni.

* Pontificia Università "San Tommaso" - Roma

Quanto conta il commercio internazionale di servizi

I numeri forniti dall'Omc dicono che il '99, a causa anche del rallentamento nella crescita europea e della contrazione nelle importazioni dell'America latina e dei paesi di transizione, non sia stato un grand'anno per il commercio dei servizi. Nonostante il fatturato dei servizi sia cresciuto più di quello dei beni manufatti, il commercio di servizi ha manifestato una crescita inferiore a quella del commercio di merci. Un dato che non va ad intaccare la crescita maggiore che, rispetto al commercio di manufatti, i servizi hanno documentato nell'arco dell'intero decennio 1990-'99, e che andrebbe quindi interpretato come congiunturale, risultando influenzato, ad esempio, dai prezzi in crescita del petrolio. Il commercio di servizi di mercato, nel '99, è salito in valore dell'1,5 per cento, contro il 3,5 per cento di crescita del commercio di beni tangibili e merci. E peraltro, nel confronto con il '98, nel '99 il commercio di servizi ha comportato l'uscita dalla stagnazione certificata nei risultati dell'anno precedente (v. tabella), con una crescita che, seppure bassa in volume e valori, ha toccato tutti indistintamente i maggiori settori del terziario commerciale. Con la minore performance nei servizi legati al trasporto, e la maggiore nei servizi di viaggi/turismo.

Interessante, che il valore aggiunto dei servizi continui a crescere più del valore aggiunto delle merci: mentre, a causa anche della debolezza dell'euro, i prezzi internazionali delle merci sono in genere diminuiti nel corso del '99, i prezzi dei servizi hanno dato un leggero aumento, probabilmente anche a causa della forte presenza statunitense (e quindi del dollaro Usa) nel commercio di servizi. Questo però significa anche che la caduta della crescita del commercio di servizi rispetto al commercio di merci, riguarda pure il volume degli scambi.

Nel complesso, lo sviluppo del confronto tra commercio di merci e di servizi, su base ultimo triennio, può essere riassunto dalla seguente tabella:

Esportazioni mondiali di merci e di servizi commerciali 1997-'99

	Valore (tril. \$)		Crescita per anno	
	1999	1997	1998	1999
Merchi	5,45	3,5%	-1,5%	3,5%
Servizi commerciali	1,34	4,0%	0,0%	1,5%

Fonte: Omc

Grazie a questo sviluppo complessivo, circa un quinto del commercio internazionale è ora commercio di servizi. Le esportazioni globali di servizi commerciali sono arrivate, nel '99, a 1,3 trilioni di dollari, con una crescita dell'1,5 per cento rispetto all'anno precedente.

Guardando alle aree e ai paesi coinvolti negli scambi di servizi commerciali, appare evidente che le economie con più forte crescita dell'ultimo decennio, Stati Uniti e Asia, costituiscono le aree con più accreditato dinamismo nel commercio di servizi anche nel 1999. Tra le due aree si dà una rilevante differenziazione. Mentre per gli Stati Uniti la crescita nelle importazioni di servizi commerciali è inferiore a

quella registrata per le esportazioni delle stesse voci, esportazioni e importazioni di servizi in Asia si sono mosse alla stessa velocità, tra il 4 e il 5 per cento. A bassa intensità invece, nel '99, la crescita degli scambi di servizi in Europa occidentale, addirittura in retrocessione rispetto al '98. È andata anche peggio la movimentazione internazionale dei servizi commerciali nelle economie europee di transizione.

Il commercio di servizi ha continuato a dare un interessante contributo allo sviluppo: le esportazioni di merci dai paesi economicamente più arretrati, durante il '99, hanno coperto il 27,5 per cento delle esportazioni mondiali, ma l'esportazione di servizi commerciali ha fatto registrare un rispettabile 23 per cento, con un incremento di quattro punti rispetto all'inizio del decennio.

La seguente tabella sintetizza lo stato degli scambi di servizi commerciali alla fine del '99, e il movimento nel recente triennio.

Crescita nel valore del commercio mondiale dei servizi commerciali per aree, 1997-'99
(miliardi di dollari e crescita percentuale)

	Esportazioni				Importazioni			
	Valore 1999	Crescita annua 1997	1998	1999	Valore 1999	Crescita annua 1997	1998	1999
Mondo	1.340	4	0	2	1.335	3	1	3
Usa	252	9	2	5	182	11	8	10
America latina	54	7	9	-2	60	13	4	-9
Europa occidentale	630	2	6	0	600	0	7	1
Ue	565	1	5	1	555	0	7	2
Asia	267	5	-15	4	337	2	-11	5
Giappone	60	3	-9	-3	114	-5	-9	3

Fonte: Omc

Nella classifica dei più grandi esportatori di servizi, gli Stati Uniti continuano a risultare al primo posto, con una massa di circa 252 miliardi di dollari, pari al 18,8 per cento delle esportazioni totali mondo. Gli Usa sono anche il più grande importatore di servizi, con più di 182 miliardi di dollari, e il 13,7 per cento della torta mondo. Il Regno Unito è il secondo classificato in fatto di esportazioni, con 101,4 miliardi di dollari, e il 7,6 per cento delle esportazioni totali mondo. Per ambedue i paesi il surplus nei servizi maschera il persistente deficit nella bilancia commerciale, al punto da apparire, la penalizzazione degli scambi di beni materiali e il correlato favore dato agli scambi di servizi, come vera e propria scelta di politica economica collegata alle strategie di sviluppo dei due paesi.

Nella classifica dei più grandi importatori di servizi, al secondo posto compare la Germania con un valore di 127,2 miliardi di dollari, equivalenti al 9,5 per cento del totale. Subito dopo il Giappone (114 miliardi di dollari e 8,5 per cento sul totale mondiale), che precede il Regno Unito, fermo a 81,4 miliardi di dollari e il 6,1% del totale. L'Italia è quinta sia nelle esportazioni che nelle importazioni di servizi.

La tabella documenta le prime dieci posizioni negli scambi internazionali di servizi commerciali.

Scambi internazionali di servizi commerciali, 1999

(in miliardi di dollari e variazioni percentuali)

Esportatori	Valore	Quota	crescita %		Importatori	Valore	Quota	crescita %	
			'98	'99				'98	'99
Usa	251,7	18,8	2	5	Usa	182,3	13,7	8	10
Regno Unito	101,4	7,6	7	2	Germania	127,2	9,5	3	2
Francia	79,3	5,9	5	-6	Giappone	113,9	8,5	-9	3
Germania	76,8	5,7	3	-3	Regno Unito	81,4	6,1	11	4
Italia	64,5	4,8	0	-3	Italia	62,7	4,7	7	0
Giappone	59,8	4,5	-9	-3	Francia	59,2	4,4	5	-9
Spagna	54,1	4,0	12	11	Olanda	46,5	3,5	4	0
Olanda	53,1	4,0	3	3	Canada	37,1	2,8	-4	5
Belgio-Lussemburgo	37,6	2,8	6	4	Belgio-Lussemburgo	35,5	2,6	8	4
Hong Kong, Cina	35,4	2,6	-10	3	Cina	32,1	2,4	-4	...

Fonte: Omc

La crescita degli Stati Uniti ha sostenuto, anche nel '99, la curva delle esportazioni mondiali. Un fenomeno riflessosi sulla crescita delle importazioni americane di merci, ma anche di servizi. Le importazioni statunitensi di servizi commerciali sono cresciute nel '99 del 10 per cento e due volte più velocemente che le esportazioni. Ciò nonostante, e benché l'aumento delle importazioni di servizi negli Stati Uniti nello scorso triennio abbia fatto sempre registrare valori superiori a quelli dell'aumento delle esportazioni dei servizi commerciali, il saldo attivo statunitense è stato nel '99 di 68 miliardi di dollari.

Al polo opposto, tra le potenze commerciali, il Giappone, con le esportazioni di servizi commerciali in caduta e le importazioni solo in parziale ripresa dopo l'accentuato decremento del biennio 1997-'98, come da tabella. In mezzo il non soddisfacente comportamento europeo.

Come conta il commercio internazionale di servizi

Grazie ai lavori che il Segretariato e il Consiglio per il Commercio dei servizi cominciano a pubblicare, è possibile effettuare una prima indagine sugli aspetti qualitativi degli scambi internazionali di servizi, e anticipare alcuni effetti della liberalizzazione portata dal Gats.

La prima riflessione riguarda il fatto che, con la caduta del pregiudizio che escludeva i servizi dalle misure di liberalizzazione Gatt-Omc, si è assistito ad una liberalizzazione di servizi quali quelli legati alle telecomunicazioni, ai trasporti, ai mercati finanziari, con un beneficio diretto sia sullo sviluppo delle tecnologie collegate che su volume e valori degli scambi. Al tempo stesso si constata come, in rapporto al peso che volume e valore dei servizi rivestono nella formazione della ricchezza nella più parte dei paesi e certamente nelle economie avanzate e nelle potenze commerciali,

gli scambi dei servizi commerciali sono ancora relativamente bassi e non potranno che registrare ulteriore crescita nei prossimi anni. In quest'ottica occorre, tra l'altro, tener presente almeno due ulteriori considerazioni: che gli effetti benefici del Gats sono appena agli inizi, che la rilevabilità di molti fenomeni di «commercio internazionale di servizi» è fenomeno tuttora complesso, così che diverse transazioni connesse al traffico di servizi continuano a non poter essere registrate.

Il Segretariato ha prodotto alcuni studi sulla progressione dei diversi settori di servizi commerciali, in fatto sia di misure di liberalizzazione che di effetti commerciali di queste. Basti qui richiamare come appare l'elencazione prodotta dall'Omc, nonché il suo ranking con attribuzione di performance. I servizi legati al turismo (hotel e ristoranti innanzi tutto) mostrano il più elevato livello di liberalizzazione, con riflessi immediati anche sul lato degli scambi. Altrettanto può dirsi delle condizioni commerciali dei servizi legati ai processi di informazione via rete, all'elaborazione dati e alla produzione e applicazione di software. Al lato opposto della scala, i servizi collegati a sanità e salute. Tra i due estremi, i servizi collegati alle costruzioni e al trasporto marittimo. Tra le quattro categorie di base dei servizi, proposte dall'Omc, la situazione più arretrata è ancora quella dei servizi forniti da personale che si sposta da un paese all'altro. La «presenza in natura di persone» continua ad essere il capitolo più tormentato della vicenda di liberalizzazione dei servizi.

Andando ai singoli settori, se ne citano tre, di grande interesse strategico per lo sviluppo del commercio dei servizi. Si guardi, ad esempio, ai servizi alle telecomunicazioni. Dopo l'entrata in vigore, nel febbraio '98, degli accordi raggiunti in sede Gats, si è accresciuto notevolmente il numero di vettori internazionali di telecomunicazioni. Queste, per il Gats, figurano elencate in 15 sotto-settori, la cui importanza è ormai tale da fatturare quasi 800 miliardi di dollari l'anno e produrre investimenti superiori a 200 miliardi di dollari, con più di 6 milioni di occupati nel mondo. Le Americhe coprono circa il 40% della torta mondiale telecomunicazioni, con l'Europa vicina al 35% e l'Asia intorno al 25%. A condurre la lista degli investimenti è però l'Asia (intorno al 44% del totale) che quindi dovrebbe progressivamente accrescere anche la propria quota di fatturato.

I servizi per computer e operazioni collegate, non erano tra quelli previsti nel corso dell'Uruguay round. Lo sviluppo della tecnologia informatica li ha fatti inserire nel contesto Gats. Si tratta soprattutto di servizi di consulenza e assistenza, ma complessivamente appaiono così raggruppati dal Gats: consulenza per l'installazione di hardware per computer, implementazione del software, servizi per l'elaborazione dati, altro. È intuitivo il legame di questi servizi con quelli alle telecomunicazioni, ma anche con quelli di televisione ed emittente in genere: la posta elettronica è, ad esempio, un servizio che lega telecomunicazioni e computer, come pure lo scambio di dati per via elettronica. Il commercio elettronico è probabilmente l'esempio più cospicuo in materia, assemblando servizi dal computer in quanto tale, ma anche da reti, software, servizi connessi. Il mercato dei servizi di software e computer, viene calcolato dalla Commissione europea ad un tasso di crescita annua mondiale che si aggira intorno al 10 per cento, con punte maggiori nei paesi in sviluppo e nell'est Europa, ma anche negli Usa, e punte inferiori nell'Europa occidentale e in Giappone. Il Giappone, in particolare, mostra negli ultimi anni un andamento di crescita piuttosto basso. In quanto alle esportazioni, gli Stati Uniti esportano servizi collegati alla com-

puteristica per più di 5 miliardi di dollari l'anno. A ciò occorre aggiungere le vendite di servizi delle affiliate Usa registrate all'estero a persone e imprese estere, che portano altri 25 miliardi di dollari circa al fatturato Usa di settore. Vanno inoltre tenuti in conto altri 5 miliardi circa di dollari di vendite di affiliate Usa di imprese estere, che vendono servizi a persone e imprese statunitensi. Come si vede, nel settore la rilevanza delle imprese affiliate è notevole, con vendite superiori a quelle cross-border espresse dal paese sede delle imprese madri.

I servizi alla distribuzione costituiscono un'altra categoria di forte interesse per il Gats. Quattro sono i settori inclusi: servizi degli agenti commissionari, servizi al commercio all'ingrosso, servizi al dettaglio, franchising. I servizi collegati a queste funzioni sono classificati dalla Provisional Central Product Classification delle Nazioni Unite come: cura dell'inventario di beni, sistemazione dei beni in grandi spazi e quantità, assestamento in piccoli lotti di grandi unità di beni, servizi di consegna, refrigerazione, servizi di promozione e vendita, etc. Il commercio internazionale relazionato al settore distributivo ha grande rilevanza, visto che la distribuzione, nella struttura economica internazionale, è seconda soltanto al manifatturiero, ben avanti a settori come l'agricoltura, il minerario, i trasporti, le telecomunicazioni, i servizi finanziari, con un contributo all'occupazione che si esprime con tassi anche superiori.

In tale contesto vanno letti i dati che affluiscono sul commercio elettronico. Si tratta tuttora di valori relativamente bassi, legati soprattutto al commercio business to business, e ad una precisa serie di articoli per lo più vicini a computer e annessi. È inoltre complicato, con le attuali modalità di raccolta dati, separare correttamente quanto, sul totale dei trasferimenti elettronici, costituisca transazione propriamente internazionale, date le molteplici configurazioni proprietarie legate al commercio elettronico.

Sino a pochi anni fa soltanto gli Stati Uniti, attraverso le imprese affiliate, facevano rilevazioni regolari sul commercio dei servizi alla distribuzione. Di recente anche la Commissione europea ha iniziato a raccogliere statistiche sul tema. I dati statunitensi affermano che il commercio all'ingrosso è la parte più consistente del commercio di servizi distributivi; una porzione significativa viene dai servizi alla distribuzione forniti attraverso le affiliate. In quanto ai dati Eurostat, quelli che qui interessano passano attraverso le Foreign affiliates trade statistics. Appare un panorama europeo in cui i servizi alla distribuzione sono fortemente internazionalizzati, con un grande incrocio di proprietà intra-europeo. A livello mondiale, tra i primi venti nomi della grande distribuzione al dettaglio, elencati per valore delle vendite, compaiono sette statunitensi, cinque tedeschi, quattro francesi, due giapponesi, un olandese ed un britannico. Per la gran parte dei dettaglianti europei, il mercato interno conta per più di due terzi del fatturato totale.

2. LE POLITICHE COMMERCIALI¹

Sintesi

Il 1999 è stato certamente l'anno più difficile nella breve vita dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC). Dopo mesi di tensioni legate alla nomina del nuovo direttore generale e di lavori preparatori inconcludenti, la terza conferenza ministeriale svoltasi a Seattle all'inizio di dicembre, che avrebbe dovuto lanciare un nuovo ciclo globale di negoziati commerciali internazionali, si è chiusa con un netto fallimento, accompagnato da polemiche molto aspre sia tra i membri dell'Organizzazione, sia tra le forze sociali. Tuttavia, anche se la prospettiva di una tornata negoziale globale appare per ora lontana, non sembra che l'insuccesso di Seattle abbia determinato un arresto del processo di liberalizzazione degli scambi che, in varie forme, ha caratterizzato l'intera seconda metà del Novecento. L'attività ordinaria dell'OMC ha continuato a svolgersi secondo i binari consueti e l'intenso lavoro diplomatico con il quale si sta tentando di ricostruire le condizioni per la ripresa dei negoziati globali testimonia che la maggior parte dei governi è tuttora convinta dell'importanza di rafforzare ulteriormente il sistema commerciale internazionale.

Tale sistema ha dimostrato negli ultimi anni una notevole vitalità, resistendo bene alle pressioni protezionistiche inevitabilmente suscitate dalle ripercussioni della crisi asiatica e rivelandosi come un prezioso strumento per frenarne la diffusione internazionale ed impedire un rallentamento troppo forte degli scambi mondiali. La crescente apertura di molti mercati al commercio e agli investimenti internazionali si è rivelata ancora una volta un fattore determinante per accelerare la ripresa, consentendo ai paesi più colpiti dalla crisi di trovare facilmente nuovi sbocchi di domanda per i propri prodotti.

Nel complesso, la maggior parte dei paesi non solo si è astenuta dall'introdurre restrizioni sulle importazioni, che solo a breve termine avrebbero dato l'illusione di una protezione dagli effetti della crisi, ma ha continuato a perseguire politiche di maggiore liberalizzazione degli scambi e degli investimenti internazionali, rispettando gli impegni assunti nell'Uruguay Round e accettandone di nuovi, ad esempio nei prodotti delle tecnologie informatiche e nei servizi. È particolarmente significativo che nel pieno della crisi asiatica sia stato raggiunto in seno all'OMC un accordo sulla liberalizzazione degli scambi di servizi finanziari, al quale hanno aderito anche i paesi più direttamente colpiti dalla crisi.

L'unico segno importante di vulnerabilità del sistema si può cogliere nel maggiore ricorso, soprattutto da parte dei paesi industriali, a strumenti di difesa commerciale, come le misure *anti-dumping* e anti-sovvenzioni, che si prestano ad essere distorti a fini protezionistici. È vero che dispute commerciali rilevanti hanno continuato a turbare le relazioni tra diversi paesi, e in particolare quelle tra Stati Uniti e Unione Europea, ma appare in netto declino la tendenza ad affrontare questi problemi con misure unilaterali: il più intenso ricorso, da parte di paesi a diversi gradi di sviluppo, al meccanismo di risoluzione delle controversie istituito nell'ambito dell'OMC è anzi un'ulteriore testimonianza della solidità raggiunta dal sistema commerciale internazionale.

¹ Redatto da Larissa Venturi, Terza Università di Roma; questo capitolo è basato principalmente sul capitolo III (*Trade Policy Developments in 1999*) dell'ultimo rapporto annuale dell'Organizzazione Mondiale del Commercio.

Il 2000 potrebbe essere l'anno in cui giungerà a compimento il processo di accessione della Cina all'OMC, dopo gli accordi bilaterali raggiunti con gli Stati Uniti e con l'Unione Europea. Altre procedure di accessione sono state completate negli ultimi mesi (Giordania e Georgia), o sono in fase molto avanzata. Man mano che l'Organizzazione si allarga, consolidando il suo carattere globale, si accresce il valore del sistema di regole che essa amministra, anche se l'aumento del numero dei membri può comportare problemi maggiori – come si è visto già a Seattle – nel delicato processo di formazione del consenso da cui dipendono tutte le sue decisioni.

Nei primi mesi del 2000 sono regolarmente partiti i negoziati sull'agricoltura e sui servizi, nonché altre attività (in particolare nel campo della tutela della proprietà intellettuale) già previste nell'agenda concordata al termine dell'Uruguay Round. Il successo di questi negoziati e la possibilità di creare le condizioni per un nuovo ciclo globale, rovesciando il fallimento di Seattle, dipendono in misura notevole dai risultati che saranno raggiunti nei prossimi mesi dal lavoro diplomatico in corso su temi come l'accesso al mercato per i prodotti dei paesi meno avanzati, l'attuazione degli accordi dell'Uruguay Round e il miglioramento e la trasparenza delle procedure istituzionali dell'OMC.

Il processo di liberalizzazione degli scambi si svolge non soltanto tramite i negoziati commerciali multilaterali, ma anche per iniziative unilaterali di singoli paesi, talvolta intraprese nell'ambito di programmi di aggiustamento strutturale concordati con le istituzioni finanziarie internazionali, e soprattutto nel quadro di accordi di integrazione regionale. Il regionalismo, che ha conosciuto una stagione di grande sviluppo nel corso degli anni novanta, sembra essersi intensificato anche l'anno scorso, con l'avvio di nuovi processi di integrazione preferenziale e con l'approfondimento di quelli già esistenti.

2.1 IL QUADRO INTERNAZIONALE

Nel corso del 1999 il quadro istituzionale degli scambi commerciali internazionali non ha subito sostanziali cambiamenti e ha manifestato segnali che confermano le tendenze in atto negli ultimi anni, ossia una decisa riduzione del ricorso a misure di tipo protezionistico e al contrario l'adozione da parte di molti paesi di un orientamento politico concretamente favorevole ad una crescente liberalizzazione degli scambi.

Per quanto riguarda lo sviluppo delle negoziazioni multilaterali, un posto indubbiamente centrale merita la terza conferenza ministeriale dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), svoltasi a Seattle dal 30 novembre al 3 dicembre 1999. Come è noto, l'esito della conferenza è stato negativo e l'obiettivo di lanciare un nuovo ciclo globale di negoziati commerciali internazionali è stato per il momento accantonato². Il fallimento della Conferenza di Seattle ha chiuso un anno tormentato nella vita dell'OMC, contrassegnato anche dalle forti tensioni che hanno reso assai difficile la nomina del nuovo direttore generale e che hanno poi portato a una soluzione di compromesso, con la dilatazione del mandato a sei anni e la sua divisione in due periodi tra il neozelandese Mike Moore (fino al 2002) e il thailandese Supachai Panitchpakdi (nel successivo triennio).

² Un'analisi delle ragioni del fallimento della Conferenza di Seattle e delle prospettive dei negoziati commerciali multilaterali è contenuta nel contributo di E. Grilli, *Millennium Round: il fallimento di Seattle*, pubblicato in questo *Rapporto*.

Nonostante l'insuccesso della conferenza e il clima di aspre polemiche che essa ha innescato anche nell'opinione pubblica, i suoi lavori hanno contribuito a mettere in luce alcune questioni essenziali che saranno comunque al centro delle future trattative sul commercio mondiale, focalizzando meglio le diverse posizioni dei membri dell'OMC. Gli impegni che i negoziatori dei principali paesi sembravano pronti ad assumere erano importanti. Una volta ricostruito un clima di fiducia attorno al sistema istituzionale dell'OMC, tali impegni, se attuati, segneranno il compimento di passi decisivi in direzione della liberalizzazione commerciale e colmeranno importanti lacune lasciate aperte dalle precedenti fasi negoziali.

Il punto centrale su cui esiste un consenso molto ampio è il ruolo attribuito al sistema commerciale internazionale e alla progressiva integrazione dell'economia mondiale come fattori decisivi di stimolo e garanzia della crescita economica: gli scambi internazionali appaiono sempre di più come il motore di uno sviluppo effettivo e uno dei mezzi mediante i quali combattere le condizioni di arretratezza che ancora caratterizzano regioni estese del pianeta. Un sistema di scambi basato su chiare regole seguite dalla totalità dei paesi costituisce inoltre un bene pubblico di cui i governi dispongono, utile anche per attuare più facilmente manovre di politica economica in modo cooperativo.

L'intenzione di procedere verso una sempre maggiore apertura commerciale è stata chiaramente manifestata anche dai paesi più direttamente coinvolti dagli effetti della grave crisi finanziaria scoppiata in Thailandia nel 1997. La crisi ha indubbiamente avuto ripercussioni che non sono state limitate alle economie dei paesi in cui è insorta, dove ha fatto contrarre marcatamente il reddito e l'occupazione; essa ha al contrario prodotto effetti negativi di natura reale anche in altri paesi in via di sviluppo e ha influenzato incisivamente i flussi commerciali suscitando un rapido declino dei prezzi dei beni. La crisi ha inoltre prodotto effetti negativi sul mercato internazionale dei capitali, riducendo notevolmente la propensione dei privati a investire nelle aree emergenti e minandone in generale la fiducia.

Malgrado le gravi difficoltà fronteggiate, nessuno dei paesi coinvolti nella crisi ha scelto di adottare misure di politica commerciale destinate a proteggere il mercato interno o particolari settori produttivi nazionali, come quello tessile, né di innalzare barriere commerciali nell'intento di contenere la diffusione della crisi, scaricandone gli effetti sui partner commerciali, o di correggere il saldo della bilancia dei pagamenti. Ciò vale anche per quei paesi che, applicando dazi doganali più bassi dei corrispondenti livelli massimi "consolidati" negli accordi OMC, avrebbero potuto innalzarli senza per questo violare le regole del sistema multilaterale degli scambi.

La gravità della crisi e il rifiuto dei governi di adottare politiche di tipo protezionistico, che ne avrebbero amplificato le conseguenze negative, hanno mostrato che il sistema commerciale internazionale è caratterizzato da una sorta di flessibilità che gli consente di superare difficoltà anche molto gravi, e che è in grado anzi di rafforzarsi proprio nei momenti di maggiore crisi, favorendo l'adozione di politiche che rendono meno pesante l'onere del riaggiustamento per ciascuno dei paesi coinvolti. Un ruolo fondamentale è stato svolto proprio dai governi dei paesi più direttamente colpiti dalla crisi, che hanno indirizzato i loro sforzi in una duplice direzione, adottando politiche fiscali e monetarie orientate alla stabilizzazione macroeconomica, e nel contempo mettendo mano a una serie di riforme strutturali in campo legislativo e amministrativo che erano attese da anni. In particolare, è apparso chiaro che la perdita di fiducia nei confronti dei mercati emergenti e gli effetti deflazionistici che ne sono seguiti trovavano origine soprattutto in una debolezza endemica dei sistemi finanziari locali, in parte dovuta a scarsa cultura finanziaria e in parte all'inadeguatezza del sistema di controlli di cui dispongono le autorità locali. Per porre rimedio a questa

grave situazione, si è proceduto ad un'azione di razionalizzazione dei sistemi finanziari interni, mediante l'introduzione di forme di regolamentazione volte ad incrementare la trasparenza dei mercati finanziari e a garantire forme di effettiva concorrenza nell'offerta dei servizi.

Un contributo rilevante è venuto anche dalla scelta di questi paesi di partecipare all'accordo OMC sui servizi finanziari, in vigore dal mese di marzo. La liberalizzazione di questo settore e la sua apertura a nuovi fornitori di servizi interni ed esteri è stata riconosciuta come una condizione importante per un'allocatione più efficiente dei capitali e per il superamento della crisi.

Anche nei paesi industriali l'orientamento liberista delle politiche commerciali ha aiutato a fronteggiare meglio le difficoltà delle congiunture. Le importazioni hanno giocato un ruolo essenziale per l'economia statunitense, caratterizzata da anni da un elevato tasso di crescita; in presenza di una capacità produttiva tendenzialmente rigida, il flusso di beni e servizi dall'estero ha reso possibile colmare un eccesso strutturale di domanda interna, che avrebbe facilmente potuto generare pressioni inflazionistiche. D'altra parte l'accresciuta domanda di importazioni da parte degli Stati Uniti ha contribuito in misura notevole a diffondere impulsi espansivi nel resto del mondo.

L'unico segno importante di difficoltà nella gestione delle conseguenze commerciali della crisi asiatica può essere rinvenuto nell'aumento del ricorso alle misure *anti-dumping*, soprattutto da parte dei principali paesi industriali (Stati Uniti e Unione Europea). Già nel 1998 il numero di procedimenti avviati era salito del 15% rispetto all'anno precedente, anche se era drasticamente calato il numero di quelli conclusi con l'adozione di restrizioni. Le informazioni ancora parziali disponibili per il 1999 fanno intravedere un ulteriore incremento del ricorso a queste misure che, pur rappresentando uno strumento di difesa da pratiche concorrenziali scorrette contemplato dal sistema di regole vigenti, sono comunque esposte al rischio di essere usate a fini protezionistici.

Nell'ambito dell'OMC il *Dispute Settlement Body*, l'organo incaricato di avviare a soluzione le controversie tra paesi su questioni commerciali e la cui funzionalità è stata potenziata attraverso l'istituzione di una giurisdizione di appello, svolge una funzione importante a tutela della stabilità del sistema internazionale degli scambi. L'alto numero di ricorsi che, anche nel 1999, sono stati indirizzati a tale organismo testimonia da un lato la persistenza di fattori di tensione nelle relazioni commerciali bilaterali, dall'altro il notevole grado di fiducia che paesi piccoli e grandi ripongono nella funzionalità del sistema, che rappresenta una garanzia contro il rischio del ritorno a un clima di aspri conflitti commerciali. Tuttavia le frizioni emerse in occasione delle recenti controversie tra Unione Europea e Stati Uniti su materie come le importazioni di banane, di carne agli ormoni e le agevolazioni fiscali all'esportazione manifestano la necessità di migliorare ulteriormente il disegno istituzionale del meccanismo di risoluzione delle dispute.

L'attuazione degli accordi stipulati nell'ambito dell'Uruguay Round è proseguita senza ritardi, sia per quanto riguarda il processo di contenimento delle tariffe e delle altre restrizioni sulle importazioni in molti settori chiave, sia per quanto riguarda la riduzione dei sussidi in agricoltura. Si sta svolgendo secondo gli accordi anche la seconda fase del processo di completa integrazione del settore dei prodotti tessili e di abbigliamento nelle regole dell'OMC, iniziata nel 1998. La terza fase partirà dal 1° gennaio 2002 e porterà a compimento il processo entro il 1° gennaio 2005. Va però ricordato che diversi paesi in via di sviluppo non sono soddisfatti del modo e del ritmo con cui si sta realizzando il processo di liberalizzazione delle importazioni da parte dei paesi industriali.

Anche nel settore della tecnologia informatica è in corso di attuazione l'abbatti-

mento delle tariffe doganali deciso con uno specifico accordo dopo la conclusione dell'Uruguay Round. Nel settore terziario impegni di liberalizzazione importanti sono stati assunti da molti paesi non soltanto nel già citato comparto dei servizi finanziari, ma anche nelle telecomunicazioni di base; con essi i governi hanno imboccato la via di una completa ed effettiva apertura dei mercati e di un definitivo superamento dei monopoli nazionali che hanno dominato i mercati interni in pressoché tutti i paesi; la direzione è la stessa che ha condotto i governi della maggior parte di questi paesi a privatizzare le principali imprese pubbliche.

Questo processo di modificazione strutturale è naturalmente lento e assume caratteristiche diverse a seconda dei paesi nei quali si verifica, coinvolgendo mutamenti nella legislazione interna e adeguamenti nelle strutture amministrative che richiedono gradualità. Questa considerazione consente di giustificare il riconoscimento ai paesi meno sviluppati di tempi di attuazione più lunghi. Tuttavia, proprio perché l'esistenza di condizioni di effettiva competizione sul mercato dei principali beni e servizi non può aversi che su base cooperativa, gli stessi paesi sono vincolati al rispetto di una tabella di marcia, essendo tenuti a notificare ai partner commerciali l'avvenuta attuazione di ogni tappa del processo di adeguamento; peraltro, finché dura l'attuale fase transitoria, i paesi possono avvalersi dell'assistenza tecnica del Segretariato dell'Organizzazione Mondiale del Commercio. In questo quadro il 2000 appare un anno di fondamentale importanza, perché giungono a scadenza per molte economie in via di sviluppo alcuni prioritari accordi di transizione, in particolare quelli relativi alla tutela della proprietà intellettuale e all'armonizzazione delle misure di valutazione doganale.

A tutto il 1999, l'Organizzazione Mondiale del Commercio contava 135 Stati membri³, a cui faceva capo oltre il 90% del commercio mondiale in beni e servizi, mentre altri 30 paesi, tra i quali la Cina, la Russia e l'Arabia Saudita, hanno avviato il processo di accessione. Molti di essi si sono già impegnati a ridurre i dazi doganali e ad aprire il loro mercato interno in una vasta gamma di servizi, nonché a fornire periodicamente informazioni dettagliate sulle proprie condizioni economiche interne e sul commercio con gli altri paesi, aumentando così la trasparenza dei propri sistemi. Il ruolo dell'Organizzazione è per i nuovi membri determinante, dal momento che si tratta quasi sempre di paesi in fase di transizione dall'economia pianificata all'economia capitalista: la partecipazione al sistema commerciale internazionale, facilitando l'accesso a prodotti e tecnologie nuovi e la circolazione delle conoscenze e delle risorse produttive, offre a questi paesi un'opportunità importante per assicurarsi nuovi impulsi alla crescita.

Il recente accordo tra la Cina e l'Unione Europea, che fa seguito a quello analogo già raggiunto con gli Stati Uniti, consente di prevedere che il tempo ancora necessario perché si completi la procedura di accessione all'OMC del paese più popoloso del pianeta sia relativamente breve. Il grado di avanzamento delle altre procedure di accessione, variabile a seconda dei candidati, dipende anche dalla flessibilità e dal realismo delle condizioni che vengono poste dai paesi membri. In ogni caso l'ingresso della Cina avrà conseguenze rilevanti sugli equilibri negoziali interni all'Organizzazione e sarà un passo decisivo per conferirle un carattere pienamente globale.

³ I paesi membri sono diventati 137 con l'accessione della Giordania, l'11 aprile 2000, e della Georgia, il 14 giugno.

Una delle priorità riconosciute dall'Organizzazione Mondiale del Commercio riguarda la piena integrazione dei paesi meno sviluppati nel sistema commerciale internazionale, mediante la rimozione completa delle barriere, tariffarie e non, che ostacolano l'accesso al mercato per i loro prodotti e vincolano l'espansione delle loro esportazioni. Tuttavia la capacità delle imprese di questi paesi di penetrare nei mercati internazionali appare fortemente dipendente dalla sussistenza di alcune condizioni locali, segnatamente dalla capacità e dalla reattività dell'offerta interna, e più in generale dall'adeguamento delle strutture economiche e istituzionali dei paesi. Un contributo importante per favorire le riforme necessarie a creare questi presupposti può essere offerto dall'impegno della comunità internazionale in termini di assistenza tecnica e *capacity building*, al fine di facilitare l'inserimento dei paesi meno avanzati in un disegno globale di crescita orientata all'esterno. Nell'ambito dello *High-Level Meeting* sulle iniziative integrate per il commercio dei paesi meno sviluppati, tenuto nell'ottobre 1997, era stata disegnata una strategia che lega in un ampio quadro di riferimento le funzioni dell'OMC, dell'UNCTAD, del Fondo Monetario Internazionale, della Banca Mondiale e di molti altri organismi a cui è demandato istituzionalmente il coordinamento della crescita e della distribuzione delle risorse economiche a livello internazionale, e la verifica della compatibilità con gli obiettivi interni di sviluppo.

La funzionalità dell'Organizzazione Mondiale del Commercio e il costante miglioramento dell'operatività dei suoi meccanismi istituzionali di base passano anche attraverso l'impegno a garantire adeguate condizioni di trasparenza di tutte le sue attività, sia nei confronti dei paesi membri, sia dei rappresentanti della società civile, ampliando le possibilità di accesso alla documentazione e intensificando le occasioni di dialogo.

Benché le prospettive di rilancio del processo negoziale interrotto a Seattle siano ancora incerte, all'inizio del 2000 sono regolarmente iniziati i negoziati già previsti dalla *built-in agenda* dell'Uruguay Round, e in particolare quelli sull'agricoltura, sui servizi e su alcuni aspetti commerciali della tutela della proprietà intellettuale. Si tratta di settori di grande importanza in tutti i sistemi economici e il successo di questi negoziati potrebbe contribuire in misura notevole a sostenere il progresso economico dei paesi in via di sviluppo.

Negli ultimi mesi si è anche avviato un intenso lavoro diplomatico volto a ricostruire un clima di fiducia intorno all'OMC, a partire da un programma di lavoro limitato nelle ambizioni, ma comunque concentrato su alcuni temi di grande importanza:

- misure immediate per una maggiore apertura dei mercati alle importazioni provenienti dai paesi meno avanzati;
- un'intensificazione dei programmi di assistenza tecnica e di *capacity building* in favore di tali paesi;
- un'attenta valutazione dei problemi posti dall'attuazione degli accordi dell'Uruguay Round, anche con riferimento alla scadenza di alcuni impegni importanti;
- un'ulteriore aumento del grado di trasparenza dei lavori dell'OMC e un ampliamento delle possibilità di partecipazione per tutti i paesi.

Dal successo di questo lavoro dipenderà in misura determinante la possibilità di convocare una nuova Conferenza ministeriale, che permetta un rilancio più generale dei negoziati, come auspicato dall'Unione Europea e da diversi altri membri dell'OMC.

La forza con cui continua ad avanzare il processo di liberalizzazione degli scambi è testimoniata da una breve rassegna degli sviluppi delle politiche commerciali

attuata dai principali paesi⁴, dalla quale appare evidente che l'orientamento verso una maggiore apertura è spesso stato perseguito anche con iniziative unilaterali, indipendenti dagli impegni assunti in sede OMC o nell'ambito di accordi regionali.

Ad esempio, a parte poche eccezioni, tutta la regione del Sud-Est asiatico è stata interessata da una tendenza al declino delle tariffe medie sulle importazioni di beni e alla liberalizzazione degli scambi di servizi, a dispetto del disordine provocato dalla crisi finanziaria; nuove misure antiprotezionistiche sono state decise proprio dai paesi più danneggiati dalla crisi, mentre i paesi limitrofi hanno continuato a seguire le precedenti politiche liberistiche.

L'Australia, malgrado le persistenti difficoltà nei conti con l'estero, non si è allontanata significativamente da una linea politica di apertura commerciale, anche se il processo di ridimensionamento delle tariffe doganali ha subito un rallentamento ed è stata intensificata l'azione di sostegno pubblico alle esportazioni.

Il Giappone è da anni afflitto da un'intensa debolezza della domanda interna e delle importazioni; questo elemento è stato determinante nell'estendersi della crisi del 1997, perché proprio l'incapacità giapponese di assorbire in misura adeguata le esportazioni delle economie emergenti del Sud-Est asiatico ha privato questi paesi di una valvola di uscita dalla recessione. In ogni caso il Giappone ha accelerato i tempi di attuazione dei suoi impegni internazionali e ha affrontato i suoi problemi interni avviando una riforma strutturale dei sistemi bancario e finanziario.

Negli ultimi anni l'economia statunitense è stata caratterizzata da un insieme di risultati macroeconomici positivi, che hanno giocato un ruolo decisivo sulla scena internazionale. Il prolungarsi di una fase di crescita produttiva eccezionalmente vigorosa, combinandosi con l'apprezzamento del dollaro, ha suscitato un forte incremento delle importazioni, che ha sostenuto il commercio mondiale contribuendo in modo determinante al contenimento degli effetti negativi della crisi asiatica. Il disavanzo corrente che ne è derivato riflette in ultima analisi una crescita del risparmio nazionale inferiore alla dinamica degli investimenti interni, sostenuta anche dal persistente afflusso di capitali esteri. Tuttavia le dimensioni assunte da tale disavanzo hanno contribuito ad alimentare pressioni protezionistiche: si sono intensificate le richieste di misure di difesa commerciale, come le azioni *anti-dumping* e anti-sovvenzioni, anche se nel complesso l'amministrazione non sembra averle assecondate più del consueto.

Il governo canadese, impegnato all'interno in un processo di abbattimento delle barriere commerciali fra le province, ha nell'ultimo anno continuato a perseguire politiche di liberalizzazione anche con i partner stranieri, sia su base multilaterale, sia nell'ambito di accordi preferenziali.

I paesi dell'Unione Europea, caratterizzati da una crescita del prodotto interno rallentata rispetto a quella degli Stati Uniti e coinvolti in un processo di allargamento dell'Unione, che ha nel 1999 posto sotto osservazione nuovi paesi candidati, hanno continuato a considerare il mercato unico integrato come il veicolo privilegiato per ottenere crescita dell'occupazione e incrementi di competitività delle imprese. Sebbene infatti il 1999 sia stato per l'Unione l'anno dell'introduzione dell'euro e dell'entrata in vigore del trattato di Amsterdam, sebbene cioè sull'agenda dei paesi europei risultino ancora prioritari obiettivi di crescita e stabilizzazione interni all'area, la stessa Unione Europea ha anche intensificato le iniziative per ampliare le possibilità di accesso ai mercati terzi delle proprie imprese e ha mostrato di apprezzare il ruolo

⁴ Le informazioni contenute in questa rassegna sono basate principalmente sulle *Trade Policy Reviews* condotte recentemente dall'Organizzazione Mondiale del Commercio.

positivo che una maggiore apertura alle importazioni può giocare per accrescere il grado di concorrenzialità del mercato interno. In questo quadro l'Unione ha intensificato la sua interazione con l'Organizzazione Mondiale del Commercio, anche per quanto riguarda l'uso del meccanismo di risoluzione delle controversie⁵.

Nell'America centro-meridionale il processo di liberalizzazione degli scambi è continuato sia per iniziative unilaterali, sia nell'ambito degli accordi di integrazione regionale. Va tuttavia segnalato un certo incremento del ricorso a misure di difesa commerciale come le azioni *anti-dumping*. Particolarmente rilevanti sono apparse le conseguenze per la regione della crisi che ha colpito l'economia brasiliana all'inizio del 1999. Già da tempo impegnato in un programma interno di liberalizzazioni e privatizzazioni, mirante ad accrescere la produttività di settori trainanti dell'economia, come le telecomunicazioni e i servizi finanziari, il Brasile è stato costretto dalla crisi ad adottare un regime di tassi di cambio fluttuanti e a subire un forte deprezzamento del real. Il conseguente miglioramento di competitività delle merci brasiliane ha creato problemi di aggiustamento in tutti i paesi della regione e in particolare all'interno dell'area del Mercosur. Le pressioni protezionistiche sono state particolarmente forti in Argentina, la cui moneta è rigidamente legata al dollaro statunitense, ma nel complesso non sono riuscite a modificare significativamente l'orientamento liberista della sua politica commerciale.

Gran parte dei paesi africani hanno accresciuto il loro grado di apertura commerciale, spesso nell'ambito dei programmi di aggiustamento strutturale dell'economia concordati con il Fondo Monetario Internazionale, o nel contesto di accordi di integrazione regionale. In questi paesi è apparso evidente il legame tra lo sviluppo del settore privato e il rafforzamento delle istituzioni di governo dell'economia.

In conclusione, quindi, le tendenze delle politiche commerciali nel mondo sembrano ancora orientate verso la progressiva liberalizzazione degli scambi. Restano comunque non trascurabili gli ostacoli derivanti dalle protezioni ancora esistenti, e in particolare dai livelli elevati di alcuni dazi doganali (i cosiddetti picchi tariffari), specie per i prodotti a cui si applicano dazi specifici (in cifra fissa) e non *ad valorem* (in percentuale del prezzo del prodotto). Inoltre, come già accennato, si assiste a un'intensificazione del ricorso a strumenti di difesa commerciale, come le misure *anti-dumping*, che per loro natura possono facilmente nascondere un intento protezionistico.

2.2 IL REGIONALISMO

Come è noto, negli ultimi anni la liberalizzazione e l'integrazione nei commerci e negli investimenti, come pure il processo di convergenza delle normative di regolamentazione, sono stati spesso attuati nell'ambito di accordi su base regionale. A certe condizioni questa tendenza potrebbe anche interagire positivamente con il processo di liberalizzazione multilaterale degli scambi: dal momento che i soggetti degli accordi regionali coincidono con i soggetti membri dell'OMC, i vantaggi delle iniziative regionali potrebbero estendersi a livello multilaterale e gli impegni assunti nell'ambito dei negoziati OMC potrebbero contribuire a rendere più facili anche gli scambi regionali. Tuttavia a questo scopo è necessario potenziare le capacità di moni-

⁵ Un'analisi più dettagliata della politica commerciale dell'Unione Europea è contenuta nel capitolo 3 di questo *Rapporto*.

toraggio da parte dell'OMC sui contenuti e sugli effetti degli accordi di integrazione regionale. Tra gli aspetti più delicati da considerare rientrano i divari tra i dazi preferenziali e quelli applicati ai paesi terzi sulla base della clausola della nazione più favorita, gli effetti discriminatori delle regole di origine poste per identificare i prodotti in libera circolazione all'interno delle aree di integrazione regionale, e le differenze negli standard tecnici applicati sui prodotti.

Anche nel 1999 la tendenza verso il regionalismo si è intensificata sia in termini di numero di accordi, sia per quanto riguarda l'approfondimento del grado di integrazione nell'ambito degli accordi già esistenti.

Nell'area europea, come già accennato, oltre all'intensificazione del processo di integrazione tra i paesi dell'Unione, culminato l'anno scorso con l'introduzione dell'euro e con l'entrata in vigore del trattato di Amsterdam, sono proseguiti i negoziati preparatori di un nuovo allargamento dell'Unione verso alcuni paesi dell'Europa centro-orientale e si sono ulteriormente sviluppate le relazioni commerciali preferenziali, anche nei confronti di altri paesi e regioni, e in particolare di quelli del bacino mediterraneo⁶.

Dal 1998 sono state avviate trattative volte alla creazione di una *Free-Trade Area for the Americas* (FTAA), un'area di libero scambio che interessi tutto il continente americano e la cui proposta è già dal 1994 in primo piano fra le iniziative sul commercio internazionale. Le trattative, che dovranno concludersi entro il 2005, sono essenzialmente finalizzate alla realizzazione di accordo che comporti l'abbattimento dei vincoli alla libera circolazione di prodotti, servizi e capitali. La FTAA dovrebbe giungere a rafforzare nell'area americana la disciplina sancita in sede OMC.

I quattro paesi aderenti al Mercosur (Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay) sono impegnati a convergere verso una tariffa esterna comune entro il 2006, e hanno confermato che entro il 2000 saranno puntualmente eliminati gli incrementi tariffari transitori introdotti alla fine del 1997 in seguito al peggioramento del saldo corrente del Brasile.

Nel continente asiatico, malgrado la crisi del 1997-98, i paesi che fanno parte dell'ASEAN hanno accelerato il processo di integrazione regionale nell'ambito dell'AFTA (*ASEAN Free-Trade Area*). Le più importanti iniziative riguardano l'introduzione di una serie di misure volte a favorire gli investimenti, anche mediante incentivi fiscali soprattutto nel settore manifatturiero, e l'avvio di negoziazioni per liberalizzare i settori dei servizi. L'adozione di una tariffa preferenziale comune per un considerevole numero di prodotti tra i paesi dell'AFTA dovrebbe procedere di pari passo con la riduzione dei loro dazi nei confronti dei paesi terzi, lasciando quindi grosso modo invariato il grado di preferenza a favore degli scambi intra-regionali.

Nell'ambito dell'*Asia-Pacific Economic Cooperation* (APEC) è stato ribadito l'impegno comune dei paesi aderenti a realizzare una effettiva apertura dei mercati e dei regimi di investimento entro il 2010 nei confronti di tutte le economie industrializzate e, nel decennio successivo, nei confronti dei paesi in via di sviluppo. Attraverso un sistema largamente basato sulla partecipazione volontaria, ma che prevede anche piani di intervento collettivi che riguardano soprattutto la cooperazione tecnica, l'APEC si sta muovendo da qualche anno per identificare i settori produttivi nei quali

⁶ Questi temi sono trattati più ampiamente nel capitolo 3 del *Rapporto*.

l'eliminazione delle tariffe, la riduzione delle barriere non tariffarie e l'introduzione di facilitazioni commerciali possano essere attuate più velocemente. Nel settore delle telecomunicazioni, ad esempio, c'è già dal 1998 un'intesa per raggiungere accordi di mutuo riconoscimento degli standard di conformità degli impianti e delle attrezzature tecniche.

Gli sforzi compiuti dai paesi africani, sia attraverso il recupero di accordi regionali rimasti inattuati per lungo tempo, sia avviandone di nuovi, grazie anche al ruolo propulsivo giocato dall'Unione Europea nell'ambito delle sue relazioni con i paesi della convenzione di Lomé, si sono negli ultimi anni indirizzati a rafforzare l'integrazione regionale, al fine di promuovere le condizioni per sviluppare una adeguata base industriale e realizzare un funzionante mercato interno. Molti paesi africani sovrappongono la loro partecipazione a diverse organizzazioni regionali.

Il trattato della *Southern African Customs Union* (SACU) impone ai membri di applicare alle loro importazioni gli stessi dazi fissati dal Sud Africa. Un gruppo più esteso di paesi, che fanno parte della *Southern African Development Community* (SADC) si è posto come obiettivo la realizzazione di un'area di libero scambio entro l'anno 2000, lo stesso intento che il *Common Market for Eastern and Southern Africa* (COMESA) si propone di realizzare entro il mese di ottobre.

Importanti progressi verso una intensa e rapida integrazione si sono registrati anche nella *West African Economic and Monetary Union* (WAEMU), un gruppo di paesi che, dopo aver realizzato nel 1994 un'unione monetaria, si è posto anche l'obiettivo di realizzare un mercato comune e la convergenza fra le politiche di bilancio dei paesi aderenti. Gli stessi paesi che fanno parte dell'unione monetaria aderiscono già dal 1975 ad una organizzazione regionale più ampia, l'ECOWAS, che si pone scopi più generali di cooperazione economica nell'area dell'Africa occidentale. In prospettiva l'ECOWAS dovrebbe rimanere l'unica area di integrazione commerciale della regione e i progressi conseguiti nell'ambito della WAEMU dovrebbero accelerare questo processo, ma per il momento i programmi di liberalizzazione già concordati non vengono attuati puntualmente.

Più in generale va ricordato che la partecipazione a forme di cooperazione regionale non garantisce di per sé l'automatica realizzazione di obiettivi di integrazione, che al contrario richiedono un impegno costante dei governi e della comunità internazionale anche sul lungo termine.

MILLENNIUM ROUND: IL FALLIMENTO DI SEATTLE

di Enzo Grilli*

Un nuovo “round” negoziale di inizio millennio?

A Seattle doveva decidersi l’agenda del “Millennium Round”, una nuova tornata di negoziati sulla liberalizzazione del commercio internazionale che era stata decisa in linea di principio dai paesi membri dell’Organizzazione Mondiale sul Commercio (OMC o WTO in inglese) nella loro Conferenza Ministeriale di Singapore nel Dicembre 1996.

La continuazione dei processi di liberalizzazione rappresenta, da una parte, una buona strategia di politica economica a livello internazionale, poiché sia l’espandersi del commercio che la riduzione degli ostacoli ad esso frapposti rende possibile il miglioramento del benessere mondiale, attraverso la maggiore efficienza nell’utilizzo delle risorse disponibili, ed accelera la crescita di tutti i paesi che vi partecipano, attraverso la diffusione delle tecniche e delle conoscenze. Essa risponde, dall’altra, anche alla necessità di conservare e difendere il libero commercio. La libertà di scambio, infatti, pur essendo più importante, dal punto di vista degli interessi generali rispetto alla protezione delle produzioni nazionali, ha effetti asimmetrici quanto a distribuzione dei suoi benefici all’interno di ciascun paese che la pratica (che vanno generalmente ai consumatori ed ai produttori di beni esportabili, ma non ai produttori attuali o potenziali di beni importabili prima protetti). Gli sforzi di liberalizzazione, quindi, si scontrano sempre con interessi costituiti o costituendi, ossia con gli interessi di quei gruppi che dalla protezione traggono, o possono trarre, vantaggi diretti. Questi di conseguenza si organizzano e cercano di influenzare le decisioni pubbliche in senso contrario alla liberalizzazione.

Il fatto di costituire gruppi in genere omogenei, aventi interessi ben definiti, spesso anche concentrati geograficamente e facilmente mobilitabili, permette ai medesimi di organizzarsi a costi bassi e di svolgere attività di “lobby” in modo efficace. Ciò fa delle loro attività di difesa delle posizioni acquisite, e di ricerca di nuove aree di rendita, una costante minaccia all’interesse generale che sta invece: a) nella diminuzione dei prezzi e nell’aumento delle possibilità di scelta dei consumatori rese possibili dalla liberalizzazione dell’import, e b) nell’aumento delle possibilità di specializzazione nella produzione ed esportazione che si determinano quando la liberalizzazione è simmetrica tra paesi e alla riduzione delle proprie barriere commerciali corrisponde quella delle barriere altrui. Tali benefici di benessere e di crescita sono sempre maggiori dei costi che debbono sopportare coloro che dalla riduzione della protezione sono, in qualche modo, penalizzati (come ad esempio chi è occupato nei settori precedentemente protetti) e che sono quindi “caricati” di un onere diretto di aggiustamento. Naturalmente, compensazioni dagli uni agli altri sono possibili, e l’autorità pubblica deve effettuarle o facilitarle, in modo che i benefici di una parte pur maggioritaria della società nazionale non si realizzino a spese di un’altra, anche se minoritaria.

* Paul Nitze School of Advanced International Studies
Johns Hopkins University
Washington D.C.

Per entrambe queste ragioni, dunque, i processi di liberalizzazione debbono essere estesi quanto possibile, vanno ben gestiti a livello nazionale e consolidati in continuazione a livello internazionale. Inoltre, vanno condotti, quando possibile, su base multilaterale, in modo da assicurare che ad essi prenda parte il maggior numero di paesi e su base di reciprocità, in modo che alla liberalizzazione propria corrisponda quella altrui. Esigenza politica, questa, molto importante.

Restano comunque sempre aperti problemi importanti, quali la scelta dei tempi, nonché quella delle dimensioni di tali processi di liberalizzazione del commercio sul piano multilaterale. I tempi e i ritmi dei negoziati sono influenzati sia dai cicli economici che da quelli politici, soprattutto nei grandi paesi, il consenso dei quali è necessario per cominciare e concludere nuove fasi di liberalizzazione del commercio¹. In generale, in periodi di forte espansione economica, le liberalizzazioni diventano economicamente e socialmente meno complicate in quanto i costi di aggiustamento che da esse provengono a certi settori economici sono minori che in periodi di bassa crescita. Quando l'economia cresce le riallocazioni di lavoro e capitale sono meno costose, sia socialmente che economicamente. In periodi di acuta competizione politica, d'altro canto, le liberalizzazioni diventano più complicate, in quanto i loro costi (attesi o paventati) che sono in genere maggiorente tangibili o immediati dei loro benefici, ingenerano una maggiore resistenza ad esse. In tali circostanze le opposizioni si mobilitano più facilmente e le autorità di governo sono più orientate a riappacificarle che in periodi lontani dalle competizioni elettorali, quando il timore di "rappresaglie" elettorali è meno immediato e più facilmente evitabile.

I modi del negoziato rispondono, invece, più a motivi di opportunità locale che a ragioni economiche o politiche generali. In taluni casi può essere opportuno procedere selettivamente, attraverso negoziati focalizzati su specifici settori merceologici. In altri casi sono preferibili negoziati multisetoriali, di più ampia scala, che rendano possibili gli accomodamenti di interessi tra paesi, aree geografiche e settori merceologici che sono necessari a portarli a buon fine. Naturalmente, i negoziati globali sono più difficili da far decollare e richiedono una preparazione tecnica e politica più ampia di quelli settoriali. Sono anche aperti a maggiori rischi e più costosi, in termini di tempo, da portare a termine.

Scegliere come e quando far avanzare i processi di liberalizzazione del commercio su scala internazionale, oltre che accordarsi sui loro contenuti, è anche divenuto più difficile in seno al GATT/OMC negli ultimi decenni. Questi accordi sono stati sottoscritti da un sempre maggior numero di paesi, che ora sono 135, ed il loro raggio di azione si è esteso dopo l'Uruguay Round dal commercio di beni a quello di servizi ed alla tutela della proprietà intellettuale. Ciò comporta la valutazione di un insieme di fattori, di preferenze e di interessi sempre più articolato e complesso, nonché la ricerca di soluzioni oggettivamente sempre più difficili da trovare sia sul piano politico che su quello dell'economia politica del negoziato.

Per un nuovo round di negoziati di inizio millennio erano aperte ambedue le vie: quella di negoziati settoriali e quella di negoziati globali. I primi avevano porta-

¹ Come in tutti gli accordi paritari, basati sull'eguaglianza dei diritti degli stati sovrani che vi partecipano, le decisioni importanti in seno al GATT/OMC necessitano l'unanimità dei membri per poter essere prese. L'adesione dei paesi più importanti ai progetti di nuovi negoziati diventa, quindi, assolutamente necessaria, anche se non sufficiente in se stessa.

to a buoni risultati nel periodo seguente la conclusione del negoziato dell'Uruguay Round. A parte quelli sulla liberalizzazione del commercio dei prodotti dell'informatica, si erano favorevolmente conclusi nel corso del 1997 i negoziati sui servizi finanziari e sulle telecomunicazioni di base². Ciò rendeva possibile, e credibile, il proseguimento di una strategia negoziale settoriale, prima in quei settori dove i negoziati non si erano conclusi in sede di Uruguay Round (o erano rimasti da completare in stadi successivi), e poi in altri designabili *ex-novo*.

D'altro canto, i negoziati multisettoriali (o globali), che erano sempre stati il veicolo normale di avanzamento dei processi di liberalizzazione del commercio su base multilaterale in seno al GATT, rappresentavano, anche a fine millennio, la continuazione di un approccio ormai divenuto tradizionale, ampiamente collaudato e di successo. Si era in tal modo sostanzialmente liberalizzato il commercio di beni (seppure con l'eccezione del tessile-abbigliamento e dell'agricoltura delle zone temperate), si era assicurata in buona misura a tutti i paesi certezza di accesso alla massima parte dei mercati esteri, si erano minimizzate le dispute commerciali tra essi, ed era stato esteso in tal guisa il principio della non-discriminazione dal commercio dei beni a quello dei servizi.

Negoziati globali, condotti su base multilaterale, si raccomandavano anche per gli spazi di acquisizione di concessioni che soli essi possono offrire alla stragrande maggioranza dei paesi membri dell'OMC – i paesi in via di sviluppo (o PVS), il cui consenso a fine millennio era essenziale all'apertura dei negoziati. Ai PVS membri dell'OMC, infatti, si sarebbe richiesta una maggior apertura all'import dei loro mercati dei servizi - l'area di concentrazione obbligatoria dei nuovi negoziati³. Da tale apertura questi paesi non avrebbero, in generale, tratto molti benefici immediati, anche se gli effetti di una maggior apertura sarebbero stati molto positivi per la stragrande maggioranza di essi nel più lungo periodo. Essa avrebbe, infatti, propiziato miglioramenti in settori chiave per la loro crescita, quali i servizi finanziari ed assicurativi, quelli di istruzione e professionali.

Dal momento, tuttavia, che il bilancio politico-mercantile di un negoziato è dato dalle "concessioni" che si prevede si debbano fare, messe in relazione a quelle che ci si attende di ricevere dai partner, il decidere sull'agenda negoziale per i singoli paesi implica almeno una valutazione approfondita degli spazi che esso lascia a questo tipo di compensazioni, pur nella coscienza che tali bilanci non riflettono accuratamente il netto dei costi e benefici economici che si possono trarre dai negoziati a venire. Spazi sufficienti di concessioni sono infatti essenziali all'accettabilità politica della maggior liberalizzazione. È infatti sulla base delle prospettive di concessioni di miglior accesso ai mercati terzi che si possono costruire all'interno dei vari paesi, industrializzati ed in via di sviluppo, coalizioni di interessi a sostegno delle liberalizzazioni dell'import. La premessa di negoziati multisettoriali (o globali) che includessero aree di particolare interesse ai PVS (ossia aree in cui questi potessero ricevere "concessioni" da parte dei paesi industrializzati) aveva quindi un buon fondamento nella politica economica dei negoziati multilaterali, oltre che nell'esperienza passata.

² Non si era tuttavia trovato accordo nei negoziati sul trasporto marittimo.

³ Questo perché il commercio di servizi conta per un quinto del commercio mondiale totale e perché gli accordi raggiunti in sede di Uruguay Round hanno soprattutto fissato le regole di riferimento dei futuri processi di liberalizzazioni, lasciando a negoziati a venire il compito di concretizzarle.

La scelta preliminare di andare al di là dei negoziati semplicemente demandati dall'accordo finale sull'Uruguay Round (agricoltura, servizi e determinati aspetti della tutela della proprietà intellettuale) e di includere nel nuovo "round" altri temi, quali l'ulteriore riduzione e l'armonizzazione delle tariffe industriali, l'ulteriore liberalizzazione del commercio di prodotti tessili e d'abbigliamento, la libertà di circolazione delle persone fisiche che forniscono servizi, sembrava quindi rispondere a fine anni '90 a buoni e fondati criteri d'opportunità economica e politica. Su tale scelta, almeno in linea di principio, c'era stata convergenza di intenti alla Conferenza Ministeriale della OMC tenutasi a Ginevra nel maggio del 1998. Essa aveva, infatti, avallato il progetto di un negoziato "tale da far approdare i membri ad un'ulteriore liberalizzazione (del loro commercio, che fosse) sufficientemente ampia da corrispondere al raggio dei loro interessi e preoccupazioni".⁴

Il fallimento di Seattle: ragioni e supposizioni

Come si è, dunque, arrivati allo scacco di Seattle? Dal punto di vista della dinamica degli eventi, la medesima Conferenza Ministeriale di Ginevra aveva demandato al Consiglio Generale dell'OMC (che ne è l'organo esecutivo) il compito di preparare un progetto di agenda sui futuri negoziati, sul quale si sarebbe dovuta pronunciare in via definitiva la Conferenza Ministeriale di fine 1999. Questi preparativi c'erano stati, ma non si era arrivati ad un progetto definito, a causa delle divergenze persistenti tra i membri sui contenuti specifici. Si era così giunti alla Conferenza di Seattle senza una bozza pre-negoziata, lasciando ai 135 Ministri del commercio estero che vi partecipavano il compito di negoziarne una partendo da zero (o quasi) nel corso di soli tre giorni.

Che tale obiettivo sia stato mancato non sembra, quindi, alla luce di queste premesse, tanto inatteso o sorprendente. Ciò che ha sorpreso di più, oltre alla scarsità dei progressi fatti in tali convulsi negoziati, è stato invece lo svolgimento dei lavori di Seattle. La Conferenza "che non poteva fallire" si è, infatti, conclusa con un nulla di fatto sull'agenda dei futuri negoziati. I negoziati sono andati avanti, almeno per taluni dei membri dell'OMC, sia al tavolo istituzionale comune che in "piazza". Ne sono conseguite aspre recriminazioni tra i membri dell'OMC e la Conferenza ha lasciato strascichi polemici di non poco rilievo tra le parti. Questo, almeno, è quello che si può desumere dall'esterno. La mancanza di un comunicato finale avente una qualche sostanza, e le dichiarazioni pubbliche rese dai rappresentanti dei maggiori paesi e gruppi partecipanti, tendono però ad avallare questa conclusione.

Una Conferenza Ministeriale che doveva dare il via a nuovi negoziati globali e non lo fa poiché non trova un accordo sull'agenda costituisce senz'altro un insuccesso degno di nota. Non che non esistano precedenti simili. La Conferenza di Ginevra del 1982 era parimenti fallita, ma su un tema specifico, quello dell'agricoltura, riflesso delle differenze esistenti tra le posizioni negoziali di Stati Uniti ed Europa. Essa aveva comunque dato indicazioni chiare ed utili sugli altri contenuti di quello che doveva diventare pochi anni dopo l'Uruguay Round⁵. La Conferenza di Seattle del 1999, invece, sembra essere fallita su tutto il fronte dell'agenda negoziale e aver rag-

⁴ Vedasi la "Dichiarazione dei Ministri dell'OMC" del Maggio 1998 (WTO/Doc.No.WT/MN(98)May).

⁵ Vedasi, in proposito, Sasso (1990).

giunto ben pochi punti fermi. Questo è il dato che la contraddistingue, e che non augura bene per il futuro del cosiddetto "Millennium Round".

Quali sono state le ragioni di questo fallimento? A nostro avviso, essenzialmente quattro: 1) la mancanza di risultati concreti nei lavori preparatori sull'agenda (cui già si è fatto accenno), complicata dalla fase di debolezza istituzionale dell'OMC; 2) il tentativo di Europa e Stati Uniti di allargarne i contenuti non solo a temi largamente meta-commerciali (quali gli standard di lavoro), ma anche a temi meta-economici (quali i diritti umani); 3) la percezione da parte di molti PVS che lo spazio lasciato aperto dall'agenda in fieri a "concessioni" di loro maggior interesse, per esempio sul terreno della liberalizzazione del commercio di prodotti agricoli e di tessile-abbigliamento, non fosse sufficientemente ampio da permettere di cominciare a negoziare su altri punti, per esempio i servizi. Questo a causa delle rigidità delle posizioni di Europa e Giappone sul primo tema e della riluttanza di Europa e Stati Uniti ad impegnarsi con chiarezza sul secondo; 4) l'intersecarsi della tempistica della Conferenza con quella delle elezioni presidenziali USA.

Lavori preparatori insufficienti

L'insufficienza dei lavori preparatori non è stata tanto tecnica, quanto e soprattutto politica. La preparazione a livello tecnico è stata infatti generalmente adeguata ed in taluni casi (sui servizi, per esempio) approfondita. Quella a livello politico ha, invece, lasciato molto a desiderare. Numerosi paesi non hanno reso note le loro posizioni sull'agenda che all'ultimo momento ed in modo incompleto, anche su parti cruciali di essa. Molti lo hanno fatto in modo volutamente ambiguo, rendendo virtualmente impossibile il raggiungimento di un pre-accordo, seppure solo di larga massima, nei tempi a disposizione. Il numero di paesi coinvolti nei lavori preparatori li ha complicati. L'Unione Europea (UE) ha avuto le solite difficoltà a definire al suo interno una posizione comune sul negoziato agricolo. La posizione "finale" non è stata raggiunta dai suoi Ministri dell'agricoltura che nel Settembre del 1999 (due mesi prima dell'inizio dei negoziati). Il governo degli Stati Uniti non ha neanche provato a chiedere al suo Parlamento, prima di Seattle, la cosiddetta "fast track authorization", senza la quale il Parlamento può disapprovare le singole componenti di ogni accordo internazionale eventualmente raggiunto dall'esecutivo, privando quest'ultimo di molta della credibilità che è invece essenziale in sede di negoziato. Il Giappone non ha, come di consuetudine, partecipato attivamente alla fase di definizione dell'agenda. In aggiunta, non ha offerto spazi di negoziato su temi che lo coinvolgono direttamente, quali la protezione del suo settore agricolo.

Tutto questo è avvenuto sullo sfondo di una situazione di incertezza istituzionale che ha prevalso fino a poco tempo prima dell'inizio di Seattle al vertice dell'OMC. La lunghezza e l'asperità del processo di selezione del nuovo Segretario Generale del WTO (il successore di Renato Ruggiero, che gli americani avevano accettato come primo Segretario per soli quattro anni, invece degli statutori sei), avevano di fatto privato l'organizzazione di una "leadership" effettiva ed efficace proprio nel periodo cruciale dei lavori preparatori alla Conferenza di Seattle. Il nuovo Segretario Generale, già limitato nei poteri dalla sua elezione al vertice dell'organizzazione per soli tre anni, si è in pratica trovato catapultato su Seattle pochi mesi dopo l'inizio del suo mandato.

Il suo impegno personale, e potremmo anche dire il suo coraggio politico, non sono stati sufficienti a livellare un terreno d'incontro reso accidentato da errori già fatti e da dannosi tatticismi seguiti da membri grandi e piccoli dell'OMC sulla strada di Seattle.

Il sovra-allargamento dell'agenda

*Questo sembra essere stato l'errore strategico più grande fatto sulla via di Seattle. Allo scopo di contenere le ansie emergenti in significativi segmenti delle loro società circa le possibili conseguenze negative della globalizzazione sulle future condizioni di impiego, sull'ambiente, e sull'immigrazione dai PVS, gli Stati Uniti e l'Europa, tra i paesi industrializzati, hanno mirato a compensarle prospettando un approfondimento della liberalizzazione in campo commerciale. Quest'ultimo sarebbe stato comunque condizionato in qualche misura all'ottenimento da parte dei paesi in via di sviluppo di impegni sul "miglioramento" dei loro standard di comportamento in questi settori, sanzionabili prima o poi sul terreno delle politiche commerciali in caso di *défaillance*. Questa è stata una strategia tipica di ricerca del "win-win", ossia di soluzioni che potessero dare "benefici", almeno apparenti, su tutti i fronti, e tali da non rendere necessarie scelte compensative tra obiettivi desiderabili, ma non del tutto compatibili tra loro.*

Da qui le richieste provenienti da Stati Uniti, Canada e paesi Europei di negoziati o di processi che avrebbero dovuto portare successivamente a negoziati sugli "standard minimi di lavoro" in tutti i paesi membri del OMC (ma in pratica solo in quelli meno sviluppati, dato che gli standard esistenti nei paesi più ricchi e sviluppati eccedevano già quelli minimi). Da qui le richieste di "standard ambientali" ai paesi meno avanzati in questo campo, alla cui adozione e rispetto fossero condizionate già da ora determinate concessioni commerciali (per esempio, in fatto di accesso ai mercati dei paesi più sviluppati). Infine, gli echi anche a livello ufficiale di ipotesi di utilizzo degli strumenti della politica commerciale per ottenere, nei paesi meno propensi a farlo, il rispetto dei "diritti umani" di base (da definirsi in qualche modo). Il chiedere anche questo in ambito OMC - accordo sulle regole di commercio mirato all'aumento della prosperità economica dei suoi membri - sarebbe andato presumibilmente nella direzione della sua ulteriore legittimazione politica nei paesi industrializzati.

Il porre domande di standard di lavoro, legittime in se stesse almeno sul piano degli obiettivi etici che si propongono, ma del tutto estranee all'OMC (e riconosciute esplicitamente come tali a Singapore appena tre anni prima), e possibilmente riduttrici della competitività all'export dei paesi più poveri -o almeno inibitrici della capacità di paesi piccoli che esportano lavoro incorporato nei prodotti intensivi nell'uso di esso di fissare autonomamente i propri salari⁶ - e domande che ignoravano al tempo stesso l'improprietà istituzionale del foro nel cui venivano poste⁷, ha inevitabilmente ingenerato nelle controparti l'impressione - in parte esatta che si trattasse di un misto di ricerca di protezione nascosta da parte dei paesi industrializzati e di "grand stan-

⁶ Vedasi in proposito Maskus (1997).

⁷ Si vedano in proposito le considerazioni di Faini (1999) sulle istituzioni che sarebbero utilizzabili per favorire l'introduzione di 'labor standard' nei PVS.

ding” politico a loro uso interno, che poco o nulla aveva a che fare con la definizione di una vera e propria agenda di negoziati in sede OMC. Al limite, le pressioni derivanti da tali domande sono apparse non solo indebite nei contenuti e prevaricanti nelle forme, ma del tutto inaccettabili dal punto di vista politico. Ciò soprattutto da parte di PVS importanti e gelosi custodi della propria sovranità, come India, Brasile, Egitto e Sud Africa.

Buon senso economico, oltre che politico, e rispetto delle tradizioni e delle regole esistenti, avrebbe, infatti, domandato che la definizione di standard di lavoro minimi fosse demandata laddove in materia di lavoro esistono le competenze, dove importanti passi nella definizione ed accettazione di standard erano già stati compiuti, e dove esistevano le necessarie competenze tecniche (l’Organizzazione Mondiale del Lavoro, per esempio, come ci si era del resto accordati a Singapore), e dove la connessione tra standard di lavoro e competitività all’export non apparisse troppo diretta⁸. Che la competenza istituzionale sugli standard di lavoro non spettasse all’OMC, ma all’Organizzazione Mondiale del Lavoro era stato espressamente convenuto alla Conferenza Ministeriale di Singapore.

Il problema degli standard di lavoro non è di semplice trattamento. Come ben evidenziato da Faini (1999), infatti, le condizioni di lavoro variano nel corso del tempo in tutti i paesi e migliorano con la crescita economica che questi ottengono. Le differenze in molti degli standard di lavoro non sono tanto fonti inique di vantaggi competitivi, quanto i risultati di diversi livelli di sviluppo raggiunti dai paesi che le esibiscono. Gli standard di lavoro possono non essere fissati in modo economicamente ottimale a livello di paese, date le distorsioni di mercato che prevalgono in ciascuno di essi. Tuttavia, derivare da ciò che si debba o si possa fissarli ottimalmente a livello internazionale non è né economicamente giustificato né fattibile. Questo per la diversità di situazione presenti e di effetti che la fissazione di standard di lavoro uniformi avrebbe. Se c’è bisogno di un intervento pubblico, esso va fatto in maniera specifica a livello di paese, tenuto conto delle distorsioni di mercato che prevalgono e degli strumenti che sono disponibili per controbilanciarle.

Anche la definizione di standard ambientali “critici” a livello planetario avrebbe dovuto essere perseguita in massima parte laddove essa era propriamente cominciata, ossia in ambito Nazioni Unite attraverso le apposite convenzioni internazionali pur se, a causa delle esternalità negative generali che possono derivare dal mancato rispetto di certi standard ambientali, la cooperazione internazionale è più giustificata in questo settore che in quello degli standard di lavoro. Inoltre, la connessione tra ambiente e commercio, almeno dal punto di vista della sostenibilità della crescita, è materia di riconosciuta pertinenza dell’OMC.

I maggiori problemi in questo campo sono più di quantità che di qualità. I governi dei paesi in via di sviluppo non negano in genere la legittimità di standard ambientali globali in determinate sfere, ma dato che i gruppi da cui derivano le più forti domande di standard ambientali sia al loro interno che nei paesi industrializzati non esprimono spesso le preferenze dell’elettore mediano, sono preoccupati dell’intensità e vastità di questa domanda e riluttanti a lasciare che si stabiliscano rappor-

⁸ Riconoscendo al tempo stesso la necessità di rinforzare questa istituzione.

ti troppo stretti tra regole di commercio e regole di ambiente in seno all'OMC. Da sola, quindi, la spinta verso una più precisa identificazione delle relazioni che nascono tra liberalizzazione del commercio di certi prodotti, specializzazioni produttive, cambiamenti nella localizzazione della produzione ed ambiente sarebbe molto più accettabile a molti PVS che non domande generalizzate di standard ambientali "minimi", congiunte per di più a quelle di standard di lavoro "di base", che oltre a risultare più pesanti diventa anche più facilmente configurabili congiuntamente come aventi connotati protezionistici da parte di chi le propone.

L'obiettivo di un migliore e maggiore rispetto dei diritti umani, pur se articolato in modo indiretto a livello ufficiale e spesso solo connesso a quello del rispetto dei diritti di chi lavora (libertà di associazione e di parola), stante la sua natura meta-economica, è ancor più estraneo agli scopi dell'OMC. Il suo perseguimento avrebbe dovuto essere demandato a trattative da condursi in sedi giuridicamente e politicamente più appropriate e non essere neanche echeggiato in sede OMC. Questo non per deviare gli sforzi ora in atto in questo campo che sono di fondamentale importanza, ma per incanalarli nella direzione più produttiva, evitando al tempo stesso che diventino una minaccia alla cooperazione in campo commerciale, che promuovendo lo sviluppo contribuisce a generare indirettamente una sua propria domanda di democrazia e di rispetto dei diritti umani.

La definizione di standard sociali ed ambientali, per non parlare di quelli giuridico-politici, e soprattutto la loro ricezione a livello nazionale, senza la quale non si avrà mai una loro effettiva espansione su scala mondiale, richiede in primo luogo una sufficiente accettazione di essi da parte delle società dei paesi che li debbono applicare, ed una fattiva collaborazione internazionale durante le fasi preparatorie di questi processi. Le possibilità di successo dipendono, quindi, molto più dal consenso che si crea intorno agli obiettivi perseguiti, dalla "moral suasion" esercitabile sulle autorità di governo dei paesi più inclini ad ignorarli, e dall'attenta valutazione delle loro specifiche conseguenze economiche e politiche, accompagnata dalla messa in opera di meccanismi compensativi laddove costi economici siano individuabili, oltre che dalla minaccia esplicita (o anche solo implicita) di "rappresaglie" commerciali. Offrire incentivi è necessario per favorire l'adozione ed il rispetto di standard sociali ed ambientali adeguati a livello di singolo paese ed accettabili internazionalmente. Ciò richiede da parte di tutti impegno, gradualità negli obiettivi, perseveranza negli sforzi e massimizzazione delle capacità di persuasione. L'utilizzo dello strumento della ritorsione commerciale, anche nel caso di standard sociali, deve essere riservato alle situazioni di patologia più grave, ed essere sempre fatto con estrema parsimonia per i risultati, spesso di segno contrario a quelli desiderati, che può ingenerare (quali la riduzione dei vantaggi di politiche di libero scambio ed i danni involontari, ma reali, cui sono talvolta soggetti coloro che si vogliono specificamente proteggere⁹).

Il tentativo di "sovra-dimensionare" l'agenda del Millennium Round e di "sovra-caricarla" di temi non-tradizionali (e talvolta anche del tutto estranei ad esso) fatto dai maggiori paesi industrializzati (con l'eccezione del Giappone) ha immensamente complicato il negoziato di Seattle, che ha finito così per concentrarsi

⁹ Vedasi in proposito l'analisi di Faini (1999).

sui temi più controversi e sugli obiettivi del quale sono venute ad intersecarsi pressioni tematiche e di gruppo diverse ed incompatibili fra loro.

I paesi industrializzati erano apparentemente convinti che, trovandosi loro d'accordo su questi temi, avrebbero avuto la forza politica di "imporre" tali accordi anche al resto dei membri dell'OMC. Ciò non è avvenuto, ed ha impedito, in aggiunta, il raggiungimento di accordi sugli altri temi del negoziato. Anche su questo terreno si è vista l'applicabilità dell'antico adagio secondo il quale "chi troppo vuole nulla finisce per stringere". In ambito GATT/OMC, che sono accordi tra stati sovrani, aventi un quadro giuridico-istituzionale ben definito e tradizioni consolidate da oltre cinquant'anni di funzionamento, non si possono facilmente imporre decisioni minoritarie e per taluni aspetti "incostituzionali". La penalità che più facilmente si paga facendo questo è quella di creare delle impasse operative, concernenti nel caso attuale il proseguimento della liberalizzazione del commercio di servizi ed il consolidamento dell'OMC come struttura guida nella fissazione delle regole di comportamento in materia commerciale e di risoluzione delle dispute.

La mancanza di spazio per compensazioni ai PVS

La pochezza della strategia negoziale perseguita dal Unione Europea, Stati Uniti, Canada ed Australia (che sarebbe forse più accurato caratterizzare come non-strategia) è stata messa in ulteriore evidenza dalla mancanza di spazi da essi lasciati, nel definire i limiti del negoziato, alle possibilità di compensare i costi politici ed economici che le loro domande in fatto di standard di lavoro e di ambiente imponevano, almeno nel breve periodo, a molti paesi in via di sviluppo. Invece di lasciar posto a concessioni compensative in materia di accesso ai loro mercati per i prodotti labor-intensive esportati dalla maggioranza dei paesi in via di industrializzazione, Stati Uniti e UE hanno preferito restare nell'ambiguità circa una più rapida liberalizzazione delle condizioni di accesso ai loro mercati per queste tipologie di export, trincerandosi dietro le tempistiche precedentemente concertate in sede Uruguay Round nel caso specifico del tessile-abbigliamento. Gli USA in particolare sono stati molto rigidi su questo terreno. In periodo di elezioni presidenziali, lasciar intravedere la possibilità di ulteriori costi di aggiustamento ad un settore già toccato in modo significativo dalla liberalizzazione regionale in sede NAFTA, non è sembrato politicamente sostenibile ad una amministrazione democratica la cui permanenza al governo del paese dipende in non piccola misura dall'appoggio sindacale.

Inoltre, in fatto di liberalizzazione del commercio di prodotti agricoli, Unione Europea e Stati Uniti, che pur proteggono le rispettive agricolture in modo marcato¹⁰,

¹⁰ *La protezione europea è però molto superiore a quella americana. Secondo le stime OCSE, basate su un indicatore complessivo di protezione/supporto, che misura il valore monetario di tutti i trasferimenti al settore agricolo derivanti dalle politiche agricole in atto (misure di supporto dei prezzi di mercato, pagamenti diretti ai produttori, sussidi alla produzione, servizi forniti all'agricoltura, sussidi fiscali ed altre misure prese a livello locale) nella media del 1996-97 gli Stati Uniti elargivano ai produttori agricoli l'equivalente di sussidi pari al 16% del valore della produzione agricola, mentre l'UE ne elargiva per un valore pari al 42%. Ambedue erano sopravanzati da Svizzera, Norvegia e Giappone. (Vedasi, OCSE, 1998). Anche il valore dell'altro indicatore OCSE —l'equivalente dei sussidi che dai consumatori vanno ai produttori agricoli— è più del doppio in Europa rispetto agli USA.*

si sono presentati a Seattle su posizioni radicalmente diverse. Gli USA erano saldamente allineati con i paesi del Gruppo di Cairns¹¹ che, in quanto produttori efficienti e competitivi su tutti i mercati, chiedevano un negoziato mirato all'abolizione di tutti i sussidi concessi al settore, mentre l'UE rimaneva fortemente condizionata (si potrebbe dire paralizzata) dai suoi accordi interni sulla riforma della Politica Agricola Comune (PAC) che ne delimitavano strettamente la libertà di manovra sulle modalità ed i tempi della ulteriore liberalizzazione del regime di protezione agricola ancora in essere al suo interno. Tale divisione di posizioni ha permesso al Giappone, spalleggiato dalla Corea, di tenere posizioni di sostanziale chiusura sulla liberalizzazione dei propri mercati agricoli e di scimmiettare l'Europa nella sottolineatura del carattere "multifunzionale" dei loro settori agricoli (che in tal modo diventerebbero destinatari legittimi di sostegni di ogni genere). Aggravato dal "contrattacco" UE sulla sicurezza alimentare (soprattutto in relazione all'importazione di cibi transgenici dagli USA) il disaccordo tra Europa e Stati Uniti sui sussidi all'export di prodotti agricoli ha impedito l'accordo sull'agenda anche in questo settore, riducendo così gli incentivi dei paesi in via di sviluppo più interessati ad esso -quelli a medio reddito dell'America Latina e del bacino del Mediterraneo- ad impegnarsi nel raggiungimento di compromessi su altri punti.

Si sono intersecati in questo campo del negoziato un'eccessiva ostilità americana nei confronti delle pratiche UE in fatto di agricoltura (apparentemente motivata dalla perenne ricerca di spazi aggiuntivi per il suo export agricolo), la tradizionale (ma non per questo meno ingiustificabile) rigidità europea sulle proprie politiche agricole, frutto delle perenni difficoltà incontrate nel trovare al suo interno posizioni comuni sulla evoluzione delle stesse, e l'ottusità giapponese a proteggere una produzione nazionale come quella del riso che non risponde a nessuna esigenza economica del paese, ma è solo il frutto della identificazione politica degli agricoltori nazionali con il partito liberal-democratico da sempre al potere nel dopoguerra.

L'Unione Europea si è ancora una volta presentata a negoziati internazionali sul commercio di prodotti agricoli con posizioni di fatto definite dalla propria agenda interna e senza alcuna possibilità di manovra, ed in aggiunta in aperta e grave divergenza con gli USA, quasi a sperare che si potesse ripetere la traiettoria negoziale dell'Uruguay Round, nel quale l'accordo di compromesso UE-USA fu trovato all'ultima ora di un negoziato sulla liberalizzazione agricola iniziato senza la dovuta chiarezza di obiettivi e durato sette anni e mezzo. Alla luce di tale recente esperienza, la strategia UE circa la fissazione dell'agenda dei negoziati sull'agricoltura sembra essere stata poco finalizzata ed imprevedibile¹².

¹¹ Il Gruppo di Cairns, così chiamato dal nome della cittadina australiana dove si riunirono per la prima volta i paesi suoi fondatori, comprende al momento Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Colombia, Fiji, Filippine, Indonesia, Malesia, Nuova Zelanda, Paraguay, Uruguay, Sud Africa e Venezuela.

¹² È da ricordare che in questo settore negoziale la posizione della Commissione e quella dei Ministri del Commercio con l'Estero dei paesi membri erano più aperte e realistiche di quella infine assunta dai Ministri dell'Agricoltura il 27 Settembre 1999 e vincolante delle posizioni UE a Seattle. Il Comunicato del Consiglio dei Ministri dell'Agricoltura si apriva infatti con l'esplicitazione dell'obiettivo di salvaguardia del "modello agricolo europeo" resa necessaria dalla "natura multifunzionale dell'agricoltura europea" (questo come se simile natura l'agricoltura non avesse anche altrove). Questo significava di fatto il mantenimento di politiche di supporto, che se non mutate radicalmente nelle forme (per esempio attraverso l'abolizione dei prezzi minimi alla produzione superiori a quelli di equilibrio e dei sussidi all'export) avrebbe continuato a ledere i legittimi interessi dei produttori mondiali operanti invece in condizioni di mercato, e sarebbe quindi stata considerata inaccettabile da essi.

Senza effettive possibilità di compensazione degli interessi della maggior parte dei paesi in via di sviluppo interessati all'export di prodotti del tessile-abbigliamento (quelli dell'Asia) ed agricoli delle zone temperate (quelli dell'America Latina e del Nord Africa), i medesimi che erano chiamati ad offrire una maggior apertura dei loro mercati all'importo di servizi e ad accettare standard di lavoro e di ambiente che in taluni casi li avrebbero resi meno competitivi all'export, UE e Stati Uniti non hanno trovato di meglio che offrire alcune concessioni unilaterali (seppure di dubbia utilità) al rimanente dei paesi in via di sviluppo (ossia quelli più poveri dell'Africa) in fatto di "libero" accesso ai loro mercati "per la quasi totalità" del loro l'export¹³.

Tale offerta, anche se considerata nel suo valore simbolico, è apparsa subito male orientata dal punto di vista dei negoziati, in quanto diretta ai paesi per i quali non esisteva squilibrio tra domande loro poste ed offerte da loro attese e fatta per di più a quelli meno attrezzati a trarne vantaggio (con l'eccezione di alcuni paesi asiatici a basso reddito). In aggiunta, tutti i paesi dell'Africa sub-Sahariana godevano già di condizioni di libero accesso per il loro export ai mercati UE attraverso le Convenzioni di Lomé e di accesso privilegiato anche al mercato nord-americano attraverso i vari sistemi di preferenze concessi senza contropartita da USA e dal Canada ai PVS più poveri. L'esperienza di Lomé e degli schemi di Preferenze Generalizzate per i prodotti esportati dai PVS aveva poi, ed uniformemente, dimostrato come tali preferenze tariffarie fossero da sole inefficaci a stimolarne la crescita¹⁴ e avessero dato risultati positivi solo per i paesi in grado di sfruttarle (ossia quelli relativamente più avanzati). Una simile offerta, sbandierata come avente importanza chiave soprattutto dagli Europei, non poteva che apparire fuori obiettivo quanto a tattica negoziale, ed a taluni forse anche un poco cinica quanto a contenuti specifici. Non sorprende, quindi, che essa non abbia sortito alcun apparente effetto positivo sul negoziato di Seattle.

Ciclo negoziale e ciclo elettorale USA

I tempi del negoziato di Seattle si sono intersecati con quelli delle elezioni presidenziali americane. Il che ha reso tale negoziato sull'agenda più difficile del previsto, in parte per ragioni strutturali, ed in parte per ragioni contingenti.

Le ragioni strutturali sono ben conosciute. I negoziati sul commercio impongono, come già osservato, un "dare" ed "avere" che sul terreno politico vengono valutate in modo del tutto mercantilistico. Le "concessioni fatte", ossia le riduzioni di impedimenti all'import, sono considerate come costi nonostante il loro valore positivo di benessere, mentre le "concessioni ricevute", ossia il miglior accesso ai mercati esteri, sono considerate come benefici derivati dal negoziato. Queste sono valutazioni politico-mercantili, non di benessere sociale, che influenzano nondimeno le decisioni dei principali attori (i governi dei vari paesi che mirano a restare in carica), i quali operando proprio nel mercato politico delle decisioni pubbliche sono partico-

¹³ Che cosa volesse dire "quasi totalità", ossia quali fossero i settori merceologici esclusi da quest'offerta, non è mai stato specificato.

¹⁴ Vedasi in proposito la rassegna di risultati contenuta in Grilli (1991).

larmente sensibili a tali bilanci. La vicinanza di elezioni importanti rende i rappresentanti dei paesi ad esse interessati più desiderosi che mai a mostrare ai loro elettori "i benefici" estratti dal negoziato, e quindi molto più aggressivi e aperti nel ricercarli, di quanto non accada normalmente. In più i governi s'incentrano sui bilanci di brevissimo periodo, ossia su quelli che più valore immediato hanno durante i periodi elettorali. Quando il paese toccato dal ciclo elettorale è grande ed influente, come lo sono gli Stati Uniti in ambito WTO, le complicazioni generate dall'intersecarsi di negoziati commerciali e competizioni politiche diventano ancor maggiori.

La vicinanza del ciclo elettorale spiega in parte il desiderio delle autorità americane di soddisfare i sostenitori interni del negoziato (in massima parte i settori più competitivi all'export che nel caso specifico erano i servizi e l'agricoltura) e di placare con ogni mezzo possibile gli oppositori, specialmente quelli numerosi e ben organizzati (nel caso specifico i sindacati, i produttori di beni in settori maturi e gli ambientalisti). Da qui lo sforzo intenso (quasi aggressivo) fatto per porre servizi ed agricoltura al centro dell'agenda, la riluttanza ad includervi il tessile-abbigliamento, e la pressione sull'Europa in campi quali i cibi transgenici, di cui gli Stati Uniti sono quasi gli unici esportatori. Da qui anche lo sforzo "ad alto profilo" per far diventare gli standard di lavoro e quelli ambientali parte integrante dei negoziati, qui con l'appoggio dell'Europa concesso preventivamente, ed apparentemente senza condizioni, da parte di quest'ultima.

Le difficoltà di ordine contingente create dal ciclo elettorale USA al negoziato di Seattle sono state di varia natura. La prima ha riguardato la scelta di una città americana come luogo di riunione, cosa che ha aumentato a dismisura il profilo pubblico della Conferenza Ministeriale colà svoltasi, ne ha fatto il centro dell'attenzione di tutti i gruppi organizzati che negli Stati Uniti osteggiano il libero commercio, ed ha così attirato su di essa anche una attenzione smisurata da parte dei mass media. Ne ha fatto in altre parole un evento pubblico di prima grandezza. La seconda è derivata dal tentativo iniziale del Presidente americano di "cavalcare la protesta popolare" ed utilizzarla per far pressione sui partecipanti affinché chiudessero il negoziato sull'agenda rapidamente e vicino alle posizioni USA. Tentativo che ha avuto l'effetto opposto a quello desiderato, anche per l'incauta prospettiva aperta dallo stesso Clinton di sanzioni commerciali contro quei paesi che non si fossero uniformati agli "standard" desiderati dal governo USA e da molti dei gruppi di "manifestanti" scesi in piazza contro l'OMC. La terza è derivata dal debole mandato politico a negoziare con il quale l'amministrazione americana si è presentata a Seattle: senza autorizzazione di "fast track" da parte del Congresso, più che mai restio a concederla ad un anno dalle elezioni, e divisa al suo interno, con un Presidente più favorevole all'espansione del commercio internazionale ed all'integrazione internazionale del suo Vice-presidente e prossimo candidato presidenziale del suo stesso partito politico. Un Vice-presidente, in aggiunta, molto legato agli ambientalisti ed ai sindacati USA, entrambi oppositori acerrimi dell'OMC e dell'integrazione economica e commerciale, sia regionale che globale.

Queste sembrano essere state le più importanti ragioni del fallimento di Seattle, che se anche solo temporaneo e reversibile, ha interrotto il cammino verso una tornata di negoziati ad ampio raggio che avrebbe potuto cominciare nel 2000 e chiudersi abbastanza rapidamente con importanti passi in avanti nella liberalizzazione del commercio dei servizi e nel consolidamento dell'ordine commerciale liberale a livello mondiale.

Il primo risultato non è solo negli interessi dei paesi economicamente più sviluppati. Servizi finanziari e comunicazioni efficienti sono infatti indispensabili alla crescita stabile e sostenuta dei paesi in via di sviluppo, come evidenziato anche dalle recenti crisi in cui una parte di essi si è imbattuta di recente. Lo sviluppo della finanza nazionale in economie di dimensione limitata dipende criticamente dal grado di concorrenza in cui essa opera, e quindi dal suo grado di apertura verso l'esterno. L'apertura dei sistemi finanziari, sulla base di regole appropriate e certe, permette che essi vengano stimolati, complementati e rinforzati dall'interazione più stretta con altri più dinamici o più avanzati. La libera offerta di servizi finanziari provenienti dall'estero, assieme alla possibilità dei fornitori di offrirli anche dall'interno, facilita questa interazione e lo sviluppo economico che da essa deriva. Simili considerazioni valgono anche per le comunicazioni. Nel medio termine, sono proprio le economie meno sviluppate che possono trarre dal più libero commercio internazionale di servizi il maggior vantaggio economico.

Le prospettive del post-Seattle

Quali conseguenze possa avere il fallimento di Seattle sul futuro della liberalizzazione commerciale è difficile da prevedere, almeno per il momento. "Sorpresi e dispiaciuti" di esso si sono dichiarati tutti i più importanti partecipanti. Un poco meno sorpreso degli altri deve essere stato il Commissario per il commercio dell'UE, Pascal Lamy, che aveva paventato pubblicamente i rischi di insuccesso cui andava incontro la Conferenza Ministeriale di Seattle, rivolgendosi, crediamo, sia alle sue controparti esterne (i governi dei principali paesi partecipanti, e soprattutto a quello USA) che a quelle interne all'Unione (i Ministri dell'Agricoltura che gli avevano di fatto chiuso quasi tutto il margine negoziale). Determinati a riprendere le fila del negoziato, data la sua importanza globale, si sono detti i rappresentanti del Gruppo dei 20¹⁵ riunitisi a Berlino a metà Dicembre 1999¹⁶, il Presidente della Commissione Europea ed il Presidente degli Stati Uniti incontratisi subito dopo a Washington¹⁷, nonché il Segretario Generale dell'OMC. Questo parrebbe far presagire una pronta ripresa dei negoziati sull'agenda del "Millennium Round" in seno al WTO. Sono nel frattempo partiti i negoziati settoriali 'obbligatorî', ossia quelli compresi nell'agenda precedentemente stabilita dagli accordi dell'Uruguay Round.

Resta il fatto, tuttavia, che il cammino verso un nuovo "Round" è ora diventato più accidentato che in precedenza. C'è il peso del fallimento di Seattle e gli strascichi che esso ha lasciato. Ci sono i riflessi di giochi anti-globalizzazione e anti OMC che vengono giocati non solo con buoni sentimenti, ma anche con una certa ipocrisia e con conoscenze limitate sui loro effetti¹⁸. Altri ostacoli ad una ripresa

¹⁵ Il Gruppo dei 20, di cui fanno parte i G-7 (Stati Uniti, Canada, Gran Bretagna, Francia, Germania, Italia e Giappone) più l'Australia, l'Unione Europea e 11 tra i più importanti paesi in via di sviluppo (Cina, India, Argentina, Brasile, Messico, Indonesia, Corea, Arabia Saudita, Sud Africa, Turchia e Russia), mira a preservare la stabilità del sistema finanziario internazionale ed a favorirne lo sviluppo attraverso la cooperazione tra paesi che sono a stadi di sviluppo diversi.

¹⁶ Vedasi il *Washington Post* del 17 Dicembre 1999.

¹⁷ Vedasi il *Financial Times* del 18 Dicembre 1999.

¹⁸ Vedasi in proposito la recente analisi di Helg (2000).

rapida del negoziato provengono dalla sovrapposizione con le elezioni presidenziali USA e dalle differenti prospettive che potrebbero derivare dalla vittoria dell'uno o dell'altro candidato. Ciò potrebbe far propendere molti membri del WTO ad attendere, prima di prendere impegni definitivi su un possibile "Millennium Round", i risultati di quelle elezioni del novembre 2000 per poter meglio valutare i cambiamenti di indirizzo in fatto di politiche commerciali americane che da esse potrebbero derivare.

Infine c'è la necessità di un ampliamento degli spazi negoziali UE e giapponesi in materia di riforma dei propri sistemi di supporto agricolo e di un chiarimento delle posizioni USA su questo terreno (che comprende i supporti all'export di prodotti agricoli, ampiamente concessi negli USA attraverso i crediti all'export). Infine sono da chiarire le posizioni USA e UE sulla possibile accelerazione della liberalizzazione dell'import di prodotti tessili e di abbigliamento proveniente dai PVS, ora concentrata nella fase finale del periodo di transizione negoziato in sede di Uruguay Round.

In assenza di passi avanti in questi campi sarà infatti difficile creare quelle coalizioni di interessi e convergenze di intenti tra paesi industrializzati e paesi in via di sviluppo che sono necessarie a far partire un nuovo negoziato globale, ossia un vero e proprio "Millennium Round", e a trovare spazio al suo interno per un compromesso accettabile sul modo di affrontare il problema degli standard di comportamento in aree non centrali, ma connesse, al commercio internazionale e comprese negli obiettivi di massima dell'accordo sul commercio mondiale: quelle relative all'uso delle risorse non rinnovabili e alla tutela dell'ambiente nella produzione di beni e servizi esportabili¹⁹.

Responsabilità e scelte dell'Europa

L'Unione Europea, che costituisce il maggiore esportatore mondiale sia di beni che di servizi ha interessi rilevanti e duraturi non solo nel mantenimento di un regime di commercio internazionale stabile e liberale, ma anche nella sua sempre maggiore apertura a paesi e nuove tipologie di beni scambiati tra paesi. Essa deve essere altresì cosciente che, mirando a questo obiettivo, contribuisce a mantenere ed aumentare il proprio benessere ed a creare al medesimo tempo possibilità di miglioramento di esso nel resto del mondo, industrializzato ed in via di sviluppo.

I suoi maggiori interessi diretti -produttivi e commerciali- che un nuovo round sul commercio può contribuire a soddisfare stanno nella maggiore apertura dei mercati terzi (soprattutto quelli dei paesi in via di sviluppo a reddito medio-alto) al pro-

¹⁹ *L'unica connessione che trova un qualche fondamento esplicito (almeno tra gli scopi dichiarati del WTO) è quella tra commercio ed ambiente e tra commercio e risorse non-rinnovabili, cui si riferiscono, direttamente o indirettamente, le premesse generali dell'Accordo. La connessione tra standard di lavoro e commercio non trova invece fondamento, esplicito o implicito, negli accordi del WTO. Quella tra comportamento in materia di rispetto di diritti politici e commercio non trova poi neanche spazio logico nel WTO, così come non ne trovava nel GATT (Vedansi in proposito gli A.T.I., II e III e le Premesse dell'Accordo che li precedono, in WTO (1994), pp. 6-7).*

prio export di manufatti (macchine, impianti, beni di consumo semi-durevoli e durevoli) e di servizi (di costruzione, finanziari, di comunicazione, tecnico-professionali). Questi interessi riflettono sia la propria posizione di grande produttore che l'esigenza strategica di contestare il primato finora detenuto dagli Stati Uniti e dal Giappone in certe aree di export (ad esempio, quello USA di beni e servizi di telecomunicazioni e finanziari e quello giapponese di macchine e mezzi di trasporto). L'Europa ha parimenti interesse forti nella miglior tutela della sua proprietà intellettuale e, come area matura e fornitrice di risparmio al resto del mondo, nella miglior tutela dei propri investimenti all'estero. L'Europa non ha interessi altrettanto rilevanti e duraturi nell'export di prodotti agricoli (tranne alcune eccezioni), e vantaggi comparati ancora minori in quest'ultimo settore.

L'Europa non ha solo interessi da tutelare, ma ha anche grandi responsabilità derivanti dalla sua posizione nel mondo e dalla sua tradizione. Queste consistono nel facilitare e far proseguire il cammino della cooperazione internazionale anche in campo commerciale e nel fare in modo che ciò avvenga all'interno del quadro di regole certe e di istituzioni, quali quelle espresse dagli accordi GATT/OMC che ben servito hanno in passato sia il proprio che il generale interesse. È dunque logico e giustificato aspettarsi da essa lungimiranza e leadership sulla via di un nuovo round negoziale sul commercio in seno all'OMC. L'Europa, e soprattutto l'EU al suo interno, non può né deve delegare questo compito agli Stati Uniti, come ha fatto spesso in passato. Non può, dato il peso che essa ha nel commercio mondiale, e non deve, dato che senza il suo contrappeso gli USA finirebbero per l'indirizzare il negoziato verso l'immediato soddisfacimento dei propri interessi "mercantilistici", forti anche della giustificazione di una bilancia commerciale in grande e crescente disavanzo. In più, quella delle politiche commerciali è un'area dove l'UE può agire unitariamente, e quindi anche con peso politico globale molto significativo.

L'Europa ha in aggiunta una tradizione di multilateralismo e di cooperazione con i paesi in via di sviluppo, ed un "track-record" in materia di politica commerciale (oltre che di cooperazione allo sviluppo) che la mette in posizione favorevole nella ricerca di una riduzione delle distanze negoziali che esistono tra paesi industrializzati ed in via di sviluppo, e nel proporre soluzioni eque a problemi di cooperazione anche in campo commerciale.

Essa deve però usare efficacemente le sue chance, e certamente in maniera più oculata ed attenta di quanto fatto finora. La prima necessità che le incombe è quella di spogliarsi del manto di "primo protettore mondiale" in campo agricolo così efficacemente impostole dagli Stati Uniti e dai loro alleati. Per far questo deve cessare di subordinare le proprie posizioni negoziali in sede OMC ai tempi da essa stessa stabiliti per la riforma interna della PAC. L'UE deve proporre un'agenda negoziale in campo agricolo che sia credibile e che condizioni in positivo anche le posizioni americane. Tale proposta deve far chiaramente intravedere ai paesi dell'America Latina la volontà di ridurre nel tempo il grado di supporto concesso alle produzioni agricole europee che competono con quelle latino-americane (cereali, carni e latticini) e di eliminare subito i sussidi all'export dei sovrappiù produttivi creati da tale supporto interno. Infine l'UE deve definire in modo chiaro finalità e modalità dell'aiuto che intende continuare ad estendere al proprio settore agricolo in virtù delle esternalità positive che da esso derivano. Queste modalità di supporto debbono essere tali da non distorcere significativamente la produzione ed il com-

mercio mondiale dei prodotti agricoli²⁰. Non ci sono più spazi per artifici in questo campo. Il gioco è ormai noto a tutti.

In tal modo l'UE spingerebbe di fatto gli Stati Uniti a fare lo stesso, creando più spazio all'export agricolo dei PVS nei mercati mondiali, beneficiando essa stessa da questi cambiamenti di regime commerciale e di produzione²¹ e ponendo al tempo stesso le basi per una più solida comunanza di interessi con questo insieme di paesi emergenti, facilitando in tal modo il proseguimento del negoziato sul miglioramento dell'accesso del proprio export ai mercati terzi. Lo stesso potrebbe fare l'UE nel campo del tessile-abbigliamento, dove un'accelerazione della liberalizzazione dell'accesso ai suoi mercati interni (nonché a quelli USA) dell'export proveniente dai paesi asiatici avrebbe il medesimo effetto di creare, oltre ad importanti guadagni di benessere per i propri consumatori, più ampi consensi in questi paesi emergenti attorno agli obiettivi della liberalizzazione del commercio di servizi e della miglior tutela dei brevetti, dei marchi di fabbrica e di commercio, dei copyright e dei diritti connessi. In molti dei paesi emergenti dell'Asia (e specialmente in India e Cina) i regimi di tutela ora in forza sono insufficienti e costituiscono un disincentivo di notevole forza all'espansione dell'export europeo.

L'Europa da sola non può assicurare che il cammino verso un "Millennium Round" sia piano e sicuro. Ma può dare spinta e direzione agli sforzi necessari a raggiungere quest'obiettivo. Può farlo con maturità e lungimiranza, contribuendo in tal modo anche a consolidare la sua immagine di area economica e monetaria solida e responsabile. Oppure, l'Europa può nascondersi dietro gli Stati Uniti, far gioco di rimessa o limitarsi ad azioni di retroguardia, rischiando di restare isolata o completamente al traino di altri, e costretta alla fine ad adeguarsi a risultati non solo subottimali in se stessi, ma anche dannosi dal punto di vista generale (in materia di regole di commercio e di stabilità delle condizioni di accesso ai mercati terzi). Le scelte in questo campo sono dell'Europa e solo sue.

²⁰ *Questo cambiamento passa attraverso la sostituzione del supporto alla produzione attraverso i prezzi garantiti (che è inefficiente ed iniquo, in quanto di esso beneficiano anche coloro che non ne avrebbero bisogno per continuare a produrre con profitto, e che inevitabilmente richiede il complemento di sussidi all'export per eliminare i surplus produttivi in tal modo creati) con il supporto diretto al reddito di quegli agricoltori che producono veramente benefici sociali che altrimenti non potrebbero produrre.*

²¹ *I costi economici, che non vanno confusi con quelli di bilancio che, pur essendo in se stessi molto rilevanti, li sottostimano di diverse grandezze. La politica agricola ancora assorbe più della metà delle risorse di bilancio della UE (ed è destinata ad aumentare con il suo prossimo allargamento), il che equivale allo 0.7% del PIL dei 15 paesi che la compongono. Il costo in termini di benessere, pagato dai consumatori europei in virtù dei più alti prezzi interni che sono chiamati a pagare, equivale ad altrettanto in termini di PIL (Commissione Europea, 1997). In più ci sono le inefficienze allocative create dalla PAC, che si riflettono nel sovra dimensionamento del settore agricolo. Non è difficile vedere come tale politica costi all'Unione almeno due punti percentuali di PIL l'anno (e probabilmente molto di più).*

Bibliografia

- Commissione Europea (1997), "Towards a Common Agricultural and Rural Policy for Europe", in *European Economy*, No.5.
- F, R.(1999), "I Labor Standard: Aspetti Economici ed Assetti Istituzionali", Rapporto Presentato alla Conferenza sul Millennium Round Organizzata dal Ministero del Commercio con l'Estero, Roma.
- Ferro, A. e Raeli. G.(1999), *La Liberalizzazione del Mercato Mondiale: dall'ITO alla WTO Passando per il GATT*, Milano, edizioni il Sole-24 Ore.
- Grilli, E.(1999), "EC Development Policies and Their Effects on Developing Countries", in *Economics for the New Europe*, a cura di A.B.Atkinson e R.Brunetta, London, Macmillan.
- Helg, R.(2000), "Da Seattle verso il nulla: riflessioni sui giochi anti-globalizzazione", Working Paper dell'Istituto di Economia, Università Carlo Cattaneo.
- Maskus, K.E.(1997), "Should Labor Standard Be Imposed Through International Trade Policies?", *Policy Research Working Paper No.1817*, Washington D.C., The World Bank.
- OCSE(1998), *Agricultural Policies in OECD Countries-Monitoring and Evaluation*, Paris, OECD.
- Sassoon, E.(1990), "Protectionism and International Trade Negotiations During the 1980s", in *The New Protectionist Wave*, a cura di E.Grilli e E.Sassoon, London, Macmillan.
- Sassoon, E.(1997), "Il Commercio Mondiale e la World Trade Organization dopo l'Uruguay Round del GATT", in *Regionalismo e Multilateralismo Negli Scambi Mondiali*, a cura di E.Grilli e E. Sassoon, Bologna, Il Mulino.
- WTO (1994), *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*, Geneva, World Trade Organization.

LA CINA NELL'OMC

di Paolo Ferrucci e Stefania Paladini*

L'entrata della Cina nella Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), ormai altamente probabile al momento della stesura di queste note, terminerà una negoziazione protrattasi, tra alterne vicende, per 14 anni¹.

L'accordo raggiunto lo scorso 15 novembre con gli Stati Uniti non ha garantito di per sé l'accesso della Cina. Legata inscindibilmente ad esso è stata infatti la questione del passaggio del disegno di legge che consentisse le cosiddette "permanent normal trade relations", e dunque lo stato di "nazione più favorita" di tipo stabile, e non sottoposto annualmente a revisione². Tale provvedimento ha dovuto essere approvato dal Congresso americano tra la fine di maggio e gli inizi di giugno del 2000; la Camera dei Deputati ha votato a favore il 24 maggio, mentre ancora si attende l'esito del voto del Senato, anche se un risultato positivo appare pressoché scontato³.

Inoltre, l'accordo bilaterale con gli USA è stato solamente il primo, anche se senza dubbio il più importante, degli accordi da stipulare con i vari membri dell'OMC.

La Cina ha già firmato intese con 32 dei 137 paesi dell'organizzazione; l'ultima in ordine di tempo è stata quella con l'Unione Europea⁴.

E' difficile sopravvalutare la portata di questo evento: all'impetuoso sviluppo economico della Cina, diventata uno dei maggiori produttori mondiali, si è accompagnato l'aumento del suo peso negli scambi commerciali internazionali.

Nel 1999 la quota della Cina sulle importazioni mondiali di merci, con un progressivo innalzamento dal 3,6% del 1992, si è attestata sul 5,3%, cioè allo stesso livello di un paese come la Francia e superiore a quello di Italia, Canada e Regno Unito (tavola 1). L'incidenza della Cina è cresciuta ad un ritmo maggiore di quella degli altri paesi in via di sviluppo asiatici e delle stesse NIEs, ed il trend

* ICE, Area Studi, Statistica e Documentazione.

¹ Bisogna infatti tenere presente che, quando venne firmato l'accordo per la costituzione del GATT nel 1948, la Cina era uno dei 23 paesi firmatari. Con la presa del potere da parte del Partito Comunista, il governo nazionalista in esilio a Taiwan chiese l'estromissione della Cina Popolare dal GATT. Da quel momento in poi la questione fu accantonata, e fu ripresa soltanto alla fine degli anni '80, dopo che le riforme economiche volute da Deng Xiaoping avevano prodotto il miracolo della crescita cinese a due cifre. Per approfondimenti, cfr. M. WEBER, *L'Asia Oltre La Crisi*, in "Sviluppo e Organizzazione", Aprile 2000.

² USA e Cina hanno stabilito relazioni diplomatiche e commerciali nel 1979, garantendosi reciprocamente lo status di nazione più favorita, ma, dal 1980, gli Stati Uniti iniziarono la prassi di sottoporre questa clausola a revisione annuale, da concedersi previa approvazione del Congresso (come previsto dagli articoli del Trade Act del 1974).

³ Infatti, al Senato l'appoggio alla Casa Bianca è garantito quasi totalmente, mentre più problematica si presentava l'approvazione da parte della Camera dei Deputati, dove erano molti i gruppi in disaccordo con la politica presidenziale, anche tra gli stessi Democratici.

⁴ La firma dell'accordo è avvenuta il 19.05.2000 a Pechino.

si è mantenuto positivo anche quando, per effetto del recente deprezzamento delle valute di molti paesi dell'area, i prodotti cinesi hanno perso competitività⁵.

**LE QUOTE DI MERCATO DEI PRINCIPALI CONCORRENTI
SULLE IMPORTAZIONI MONDIALI DI MERCI**
(rapporti percentuali a prezzi correnti)

CONCORRENTI	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
PAESI INDUSTRIALI	70,4	67,8	67,1	66,6	65,6	65,5	65,9	64,8
Unione Europea	40,8	36,1	36,1	36,8	36,2	36,5	37,5	36,8
Italia	4,7	4,1	4,1	4,2	4,2	4,0	4,1	3,9
Belgio-Lussemburgo	3,3	2,7	2,7	2,8	2,6	2,6	2,5	3,0
Francia	6,2	5,4	5,3	5,3	5,2	5,3	5,7	5,3
Germania	10,7	9,4	9,4	9,6	9,1	9,1	9,4	9,2
Paesi Bassi	3,8	3,2	3,1	3,3	3,2	3,5	3,5	3,5
Regno Unito	4,8	4,5	4,5	4,5	4,6	4,8	4,8	4,4
Spagna	1,6	1,5	1,6	1,7	1,8	1,7	1,9	1,8
EFTA	2,9	2,8	2,7	2,7	2,7	2,5	2,4	2,3
Svizzera	1,9	1,9	1,8	1,8	1,7	1,6	1,6	1,5
Stati Uniti	12,3	13,0	13,0	12,6	13,0	13,3	13,3	12,7
Canada	3,5	3,9	3,9	3,8	3,9	3,9	3,9	4,0
Giappone	9,4	10,3	9,9	9,3	8,3	7,9	7,5	7,6
PAESI IN TRANSIZIONE	n.d.	2,5	3,5	4,3	4,2	4,1	4,1	4,0
Russia	n.d.	1,2	1,5	1,6	1,6	1,5	1,3	1,3
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	26,1	27,7	27,9	27,9	29,0	29,2	28,3	29,7
Africa	2,2	2,1	2,0	1,9	2,1	2,0	1,8	1,8
America Latina	4,4	4,5	4,7	4,8	5,1	5,3	5,3	5,3
Asia	15,2	16,9	17,4	17,6	18,0	18,0	17,9	19,4
Cina	3,6	4,1	4,4	4,5	4,7	5,0	5,1	5,3
NIEs (esclusa Taiwan)	4,8	4,9	4,9	5,2	5,0	4,9	4,9	6,0
Medio Oriente ed Europa	4,3	4,2	3,8	3,6	3,9	3,9	3,2	3,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 1

⁵ Molto si è discusso, nel 1998 e nei primi mesi del 1999, se la possibile perdita di competitività delle esportazioni avrebbe portato la Cina a svalutare lo yuan, contribuendo così al peggioramento della crisi nell'area asiatica. L'atteggiamento fermo del governo, in questa circostanza, ha contribuito ad accreditare la Cina nello scenario internazionale come potenza "stabilizzatrice" dell'area, ruolo fino a quel momento svolto solamente dal Giappone.

Il periodo preso in esame ha visto l'affermazione degli Stati Uniti come primo mercato di sbocco delle esportazioni cinesi, seguito dal Giappone; l'Unione Europea nel suo complesso ha ridotto il gap con quest'ultimo a meno di due punti percentuali, grazie all'aumentata importanza del mercato tedesco, francese e britannico e malgrado la relativa perdita di peso del mercato italiano (tavola 2). La quota degli altri paesi dell'area asiatica sulle esportazioni cinesi è invece caduta dal 55% al 33%, con una tendenza negativa costante che prescinde dalla crisi economica attraversata da molti di essi.

LE ESPORTAZIONI DELLA CINA

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Export verso il mondo (in miliardi di \$)	85,62	91,693	120,865	148,955	151,165	182,917	183,744	250,429
Variazione %	19	7,1	31,8	23,2	1,5	21	0,5	36,3
Export verso l'Italia (in miliardi di \$)	1,096	1,306	1,591	2,067	1,838	2,242	2,573	2,590
Variazione %	17,5	19,2	21,8	30,0	-11,0	21,9	14,8	0,6
DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA (rapporti percentuali)								
PAESI INDUSTRIALI	34,2	50,8	49,9	50,0	52,8	49,3	53,0	57,0
Unione Europea	9,3	13,4	12,8	12,9	13,1	12,3	14,4	13,0
Italia	1,3	1,4	1,3	1,4	1,2	1,2	1,4	1,0
Germania	2,9	4,3	3,9	3,8	3,9	3,5	4,0	4,4
Francia	0,9	1,4	1,2	1,2	1,3	1,3	1,5	1,8
Germania	1,1	2,1	2,0	1,9	2,1	2,1	2,5	2,0
Altri UE	3,2	4,1	4,3	4,6	4,7	4,2	5,0	3,8
EFTA	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,7	0,5	0,6
Stati Uniti	10,0	18,5	17,7	16,6	17,7	17,9	20,7	26,9
Canada	0,8	1,3	1,2	1,0	1,1	1,0	1,2	2,0
Giappone	13,7	17,2	17,8	19,1	20,4	17,4	16,2	14,5
PAESI IN TRANSIZIONE	3,7	4,1	2,4	2,2	2,2	2,2	2,4	1,5
Russia	3,2	3,4	1,6	1,4	1,3	1,3	1,3	0,6
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	59,8	43,0	46,0	46,1	43,5	46,1	42,2	38,8
Africa	1,2	1,3	1,1	1,3	1,4	1,4	1,8	1,4
America Latina	1,2	1,9	2,0	2,1	2,1	2,5	2,9	2,0
Asia	55,0	36,8	40,3	40,1	37,4	39,6	34,5	33,2
Medio Oriente ed Europa	2,4	3,0	2,6	2,6	2,6	2,6	3,0	2,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 2

Nel decennio trascorso si è assistito anche ad una maggiore apertura della Cina alle importazioni, che sono cresciute notevolmente (pur se in misura inferiore rispetto alle esportazioni) e che, sostenute dalla spesa pubblica ed in partico-

lare dal rilancio degli investimenti infrastrutturali voluti dal governo, nel 1999 hanno mostrato un'accelerazione (+28%, tavola 3). Ad avvantaggiarsi di quest'ultima circostanza sono stati quasi esclusivamente gli altri paesi in via di sviluppo asiatici che, grazie ai guadagni di competitività conseguiti tra il 1997 ed il 1998, hanno visto la loro quota salire fino a quasi la metà del totale. In contropartita, l'anno scorso il Giappone e gli Stati Uniti hanno sperimentato il maggiore calo di quota, scesa in entrambi i casi a livelli pre-1992, mentre tra i principali paesi europei solo la Francia ha migliorato la propria posizione.

LE IMPORTAZIONI DELLA CINA

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Import dal mondo (in miliardi di \$)	81,871	103622	115,705	132,163	138,949	142,163	140,385	179,403
Variazione %	28,2	26,6	11,7	14,2	5,1	2,3	-1,3	27,8
Import dall'Italia (in miliardi di \$)	1,748	2,738	3,068	3,116	3,247	2,453	2,283	2,374
Variazione %	19,9	56,6	12,0	1,6	4,2	-24,0	-6,9	4,0
DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA (rapporti percentuali)								
PAESI INDUSTRIALI	46,5	52,5	55,9	55,3	52,3	49,5	51,0	41,1
Unione Europea	13,3	15,2	16,1	16,1	14,3	12,8	14,1	12,9
Italia	2,1	2,6	2,7	2,4	2,3	1,7	1,6	1,3
Germania	4,9	5,8	6,2	6,1	5,3	4,4	5,0	4,5
Francia	1,8	1,6	1,7	2,0	1,6	2,3	2,3	2,4
Germania	1,2	1,6	1,5	1,5	1,4	1,4	1,4	1,3
Altri UE	3,2	3,5	4,1	4,2	3,7	3,1	3,8	3,4
EFTA	0,8	1,1	1,0	0,9	0,8	0,9	0,8	0,8
Stati Uniti	10,9	10,3	12,1	12,2	11,6	11,5	12,1	8,6
Canada	2,4	1,3	1,6	2,0	1,8	1,4	1,6	1,1
Giappone	16,7	22,5	22,7	21,9	21,0	20,4	20,2	15,8
PAESI IN TRANSIZIONE	5,6	6,6	4,6	4,1	4,9	3,9	3,3	2,9
Russia	4,7	5,7	4,0	3,7	4,5	3,6	3,1	2,7
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	45,8	39,4	37,8	38,7	41,0	44,0	42,9	53,7
Africa	0,5	0,7	0,7	1,0	1,0	1,7	1,0	0,8
America Latina	2,3	1,9	1,9	2,2	2,6	2,6	2,1	1,6
Asia	41,6	34,7	33,6	33,7	35,1	36,9	37,5	49,7
Medio Oriente ed Europa	1,4	2,1	1,6	1,8	2,3	2,8	2,3	1,6

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 3

L'Italia è uno dei paesi che hanno approfittato meno della complessiva crescita delle importazioni cinesi nell'ultimo decennio. Se nel 1992 rientrava nella graduatoria dei primi 10 paesi fornitori di questo mercato, dal 1995 ha visto la

sua posizione deteriorarsi: nel 1999, con una quota dell'1,3%, l'Italia risulta appena tredicesima, superata non solo dai concorrenti già più forti ma anche dalla Francia, da Singapore, dall'Australia, dalla Malesia, dall'Indonesia e dalla Thailandia (tavola 4).

CINA - GRADUATORIA DEI PRIMI 15 FORNITORI
(valori in miliardi di dollari)

PAESE PARTNER	1992		1999	
	valore	peso %	valore	peso %
HongKong	20,539	25,1	41,388	23,1
Giappone	13,686	16,7	28,325	15,8
Corea del Sud	2,623	3,2	15,468	8,6
Stati Uniti	8,903	10,9	15,443	8,6
Germania	4,023	4,9	8,098	4,5
Francia	1,499	1,8	4,272	2,4
Singapore	1,238	1,5	4,168	2,3
Russia	3,512	4,3	3,911	2,2
Australia	1,671	2,0	2,966	1,7
Malesia	830	1,0	2,901	1,6
Indonesia	1,554	1,9	2,669	1,5
Thailandia	(*)	(*)	2,495	1,4
Italia	1,748	2,1	2,374	1,3
Svezia	476	0,6	2,362	1,3
Regno Unito	1,014	1,2	2,284	1,3
Mondo	81,871	--	179,403	--

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

(*) = La Thailandia nel 1992 non rientrava nella graduatoria dei primi 15 paesi fornitori della Cina.

Tavola 4

Le condizioni a cui la Cina entra nell'OMC, considerando che gli accordi sottoscritti con gli Stati Uniti si estenderanno a tutti i membri e che le esigenze europee sono state soddisfatte in gran parte, si tradurranno in un immediato vantaggio per le imprese.

Le concessioni cinesi, che rappresentano sia un sensibile allentamento delle restrizioni tariffarie e non tariffarie che una liberalizzazione delle normative sui servizi e sull'accesso degli investitori, sono le seguenti:

Tariffe doganali e sussidi

E' prevista una serie articolata di sconti tariffari su vari prodotti, circa 150, che dovrebbero portare l'aliquota media dell'imposizione doganale dal 24,6 % al 9,4% circa⁶. La Cina ha garantito la sua partecipazione all'ITA (Information Technology Agreement), che comporterà l'eliminazione di tutti i dazi su computer e loro componenti, apparecchi per le telecomunicazioni, semiconduttori ed altri prodotti ad alta tecnologia.

Per gli autoveicoli, le aliquote verranno progressivamente ridotte, fino ad attestarsi su una media del 10% nel 2006.

Altre importanti novità si riferiscono al cuoio, a marmo e pietre da costru-

zione (aliquote ridotte dal 25% al 10%), alle ceramiche (dal 35% al 10-15%), alle macchine utensili (da un dazio medio 35% al 5-10%), ed al vino (dal 65% al 14%).

Per quanto riguarda l'agricoltura, sarà liberalizzato l'accesso per una vasta gamma di prodotti, con consistenti tagli sulle tariffe vigenti. Sarà inoltre possibile importare e distribuire le merci senza dover obbligatoriamente servirsi degli intermediari statali. I sussidi all'esportazione saranno progressivamente aboliti e verranno firmati accordi fitosanitari.

Quote e licenze all'import e all'export

La Cina ha accettato di ridurre la maggior parte delle restrizioni vigenti entro cinque anni dalla sua entrata nella OMC, incluse quelle particolarmente pesanti per gli autoveicoli, che saranno comunque del 15% annuo a partire dal 2017. Sempre entro il 2005 verrà abolito il monopolio sulle esportazioni di seta, mentre si realizzerà una graduale apertura alle importazioni di petrolio greggio e lavorato.

La possibilità per le aziende non cinesi di esportare ed importare in proprio sarà invece garantita nell'arco di tre anni dalla data di accesso all'OMC.

Distribuzione

Sia il commercio al dettaglio che la grande distribuzione saranno liberalizzati entro tre anni, e sarà possibile per le aziende straniere costituire proprie linee di vendita sul territorio. Verrà inoltre abolito il limite dei 20 mila metri quadrati per i negozi di proprietà interamente estera.

Telecomunicazioni

Uno dei maggiori risultati degli accordi è stata l'apertura di questo settore, attualmente in pieno sviluppo, agli investimenti diretti esteri entro un termine massimo di tre anni, anche per quello che concerne limitazioni di tipo geografico all'interno del territorio.

Gli investimenti esteri nelle società di telecomunicazioni potranno raggiungere il 25% il primo anno, e fino al 49% dell'intero capitale sottoscritto, al termine del periodo di transizione.

Assicurazioni

Questo mercato tradizionalmente chiuso verrà progressivamente liberalizzato. Nuove licenze verranno concesse immediatamente e, nell'arco di cinque anni, verrà consentito alle compagnie estere di operare sul territorio libere da accordi di joint-venture.

⁶ I dati qui riportati sono di fonte cinese. (<http://www.chinadaily.com.cn/highlights/wto>)

⁷ La maggiore flessibilità riguarderà non solo le importazioni, ma anche la produzione interna dei veicoli. Le joint-venture non saranno più soggette a restrizioni per quanto riguarda la scelta degli autoveicoli e dei motori da costruire.

Nel campo delle assicurazioni sulla vita, inoltre, agli stranieri sarà concessa una partecipazione fino al 50% del capitale sottoscritto.

Banche

Al momento, con poche eccezioni⁸, non è consentito alle banche straniere di operare con valuta locale sul territorio cinese. Questa limitazione verrà completamente eliminata nel giro di cinque anni dall'entrata della Cina nell'OMC, con le seguenti modalità:

- per operazioni in valuta locale con le imprese cinesi, il termine sarà di due anni;*
- per operazioni con i singoli individui, il termine sarà invece di cinque anni.*

Sarà pienamente garantita la parità di trattamento tra banche nazionali ed estere, e saranno rimosse tutte le restrizioni di tipo geografico attualmente vigenti.

Borsa valori

Entro tre anni dall'entrata nell'OMC sarà consentito alle agenzie di brokerraggio estere di stabilirsi e operare sul territorio, e la percentuale di capitale straniero in joint-venture potrà salire fino al 49%.

Servizi professionali

La Cina garantirà la protezione e lo sviluppo dei servizi professionali, che saranno aperti agli stranieri rendendo più stabile e sicuro il quadro di riferimento per gli investitori esteri.

Altre clausole degli accordi riguardano aspetti più generali: la Cina cesserà di applicare misure distorsive del mercato, come il dumping e i sussidi alle esportazioni, anche se in questo campo la transizione si presenta molto più lunga e non scevra di difficoltà (lo stesso problema si pone per altri punti delicati degli accordi, come la parte relativa ai prodotti tessili e quella sulle norme di salvaguardia).

Infine, in materia di aziende di stato (la cui riforma è uno dei punti cruciali del programma del premier Zhu Rongji⁹), la Cina si è impegnata a seguire le regole poste dalla OMC sulla loro gestione e corretta amministrazione in base alle sole logiche commerciali.

⁸ Ad esempio, alcune banche estere presenti nella New Pudong Area (Shanghai) e a Shenzhen possono già utilizzare valuta locale nelle transazioni con clienti non cinesi.

⁹ Riforma da cui dipenderà, probabilmente, il successo o meno della scommessa cinese di una transizione non troppo traumatica ad una economia di mercato.

3. IL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA

Sintesi*

Il capitolo offre un quadro evolutivo del commercio internazionale dell'Unione Europea, intesa come un'unica entità economica, ed affronta l'evoluzione delle sue politiche commerciali.

Nel corso del 1999, i fondamentali dell'economia mondiale sono sensibilmente migliorati. L'espansione produttiva statunitense si è mantenuta vigorosa, l'economia europea ha iniziato di nuovo a crescere, mentre segnali di ripresa sono giunti dall'Asia orientale con la sola eccezione del Giappone. Sul fronte monetario rilevante è stato l'aumento dei prezzi delle materie prime energetiche, ed in particolare del petrolio, ed il progressivo indebolimento dell'euro malgrado le prospettive economiche dell'area europea fossero migliorate. Dopo il rallentamento del 1998, il commercio mondiale ha quindi ripreso vigore, sono cresciuti i flussi internazionali delle merci e a questi non hanno fatto eccezione quelli dell'Unione Europea.

Il canale degli scambi con l'estero per i paesi dell'Unione Europea ha costituito nel corso del 1999 il luogo di origine di rilevanti impulsi che hanno condizionato l'andamento macroeconomico generale dell'area. All'inizio dell'anno, la direzione di tali impulsi si articolava secondo una domanda internazionale stagnante ed una sostanziale debolezza della posizione competitiva dell'area europea rispetto ai paesi emergenti. La fase di debolezza dei volumi esportati iniziata nel secondo trimestre del 1998, si protraeva sino a tutto il primo trimestre del 1999, ed il contributo delle esportazioni nette alla crescita dei paesi membri dell'Unione restava di segno negativo. Contribuiva a tale andamento la sostenuta penetrazione delle importazioni sul mercato europeo, soprattutto per le merci provenienti dai paesi emergenti. I flussi dell'interscambio si distinguevano inoltre per una fase di protratta flessione del prezzo delle importazioni, con contrazioni pronunciate per i comparti delle materie prime. Il guadagno delle ragioni di scambio contribuiva a rallentare l'inflazione dei paesi europei assecondando una politica monetaria accomodante e la tenuta della domanda interna. L'area europea assumeva pertanto all'interno dei flussi di scambio internazionali un ruolo di traino del commercio mondiale, sebbene in misura meno pronunciata rispetto a quanto avvenuto nel caso degli Stati Uniti.

A partire dal secondo trimestre, si è assistito ad un'accelerazione della domanda dei paesi emergenti, ed in particolare di quelli asiatici, l'indebolimento del cambio dell'euro ha reso meno gravosa la pressione competitiva dei nostri concorrenti ed i prezzi delle materie prime, principalmente il petrolio, hanno evidenziato una decisa accelerazione. Si è quindi osservato un recupero dei volumi dell'interscambio, accompagnato ad un'analoga dinamica dei rispettivi prezzi e, contestualmente, una accelerazione del ciclo europeo guidata dal miglioramento della domanda internazionale. L'andamento dei saldi commerciali ha risentito della sostenuta crescita delle importazioni nonché della significativa perdita delle ragioni di scambio indotta dall'ascesa del costo del greggio.

Il saldo commerciale dell'UE ha quindi evidenziato un contenuto peggioramento, passando da un surplus pari a 19 miliardi di euro nel 1998 ad un deficit di 14

* Redatto da Maurizio Battini (paragrafi 1, 2 e 3) e Piero Valabrega (paragrafo 4).

miliardi nel 1999. A tale risultato hanno contribuito da una parte le menzionate evoluzioni congiunturali, dall'altra il consolidarsi di tendenze già in atto da tempo.

Dal punto di vista geografico, l'Unione Europea ha trovato negli altri paesi del continente europeo il principale mercato di sbocco delle proprie esportazioni. Tale mercato ha progressivamente guadagnato importanza nel corso degli ultimi anni soprattutto in ragione della maggior integrazione con i paesi della fascia centro orientale candidati ad entrare nell'Unione nel prossimo futuro. Contestualmente, gli Stati Uniti hanno continuato ad aumentare la loro forza di attrazione di beni di produzione europea, mentre l'Asia rimane ancora al di sotto dei livelli registrati negli anni precedenti le crisi del 1997. Al contrario, per le importazioni dell'Unione Europea il continente asiatico si è confermato il primo mercato d'acquisto. Complessivamente i saldi commerciali dell'Unione Europea con il resto del mondo si caratterizzano per posizioni strutturalmente deficitarie nei confronti di Russia ed Asia, e di surplus nei confronti delle altre aree.

Anche entrando nel dettaglio settoriale i risultati più recenti riflettono la particolare evoluzione congiunturale dell'ultima fase sovrapponendosi a tendenze di fondo già in atto. Le esportazioni hanno evidenziato difatti una tendenza all'indebolimento più pronunciata per i settori tradizionali. La specializzazione internazionale dell'Unione Europea si evidenzia a grandi linee in produzioni con forti economie di scala e ad offerta specializzata. In deficit è invece il saldo settoriale delle macchine e degli apparecchi elettrici e di precisione che, malgrado la diminuzione avvenuta negli ultimi dieci anni, evidenzia una carenza strutturale dell'Unione Europea nelle produzioni tecnologicamente avanzate e ad alta intensità di ricerca destinate ad acquisire sempre più importanza nelle economie avanzate.

La politica commerciale dell'Unione Europea nel 1999 si è profondamente intersecata con le attività dell'OMC tese alla preparazione e allo svolgimento della conferenza di Seattle che avrebbe dovuto definire obiettivi, contenuti e modalità del prossimo ciclo di negoziati commerciali multilaterali, il Millennium Round. La posizione europea era volta ad una maggior considerazione sia del principio di integrazione tra ambiente e sviluppo sostenibile, sia delle istanze legate agli standard sociali. La conferenza di Seattle si è chiusa senza alcun risultato data l'impossibilità di sanare i contrasti emersi tra paesi industriali e paesi in via di sviluppo, ma l'Unione Europea si è adoperata affinché tale insuccesso non desse forza a spinte di natura protezionistica.

Nel corso del 1999 l'UE ha poi dedicato attenzione ad altre componenti della politica commerciale comune, adottando misure concrete per la cooperazione doganale, per l'assistenza amministrativa reciproca ed per azioni antidumping. Si sono registrati sviluppi di rilievo nelle relazioni esterne dell'UE, quali il Patto di stabilità per l'Europa sudorientale e la decisione di partecipare all'iniziativa di riduzione del debito dei paesi in via di sviluppo.

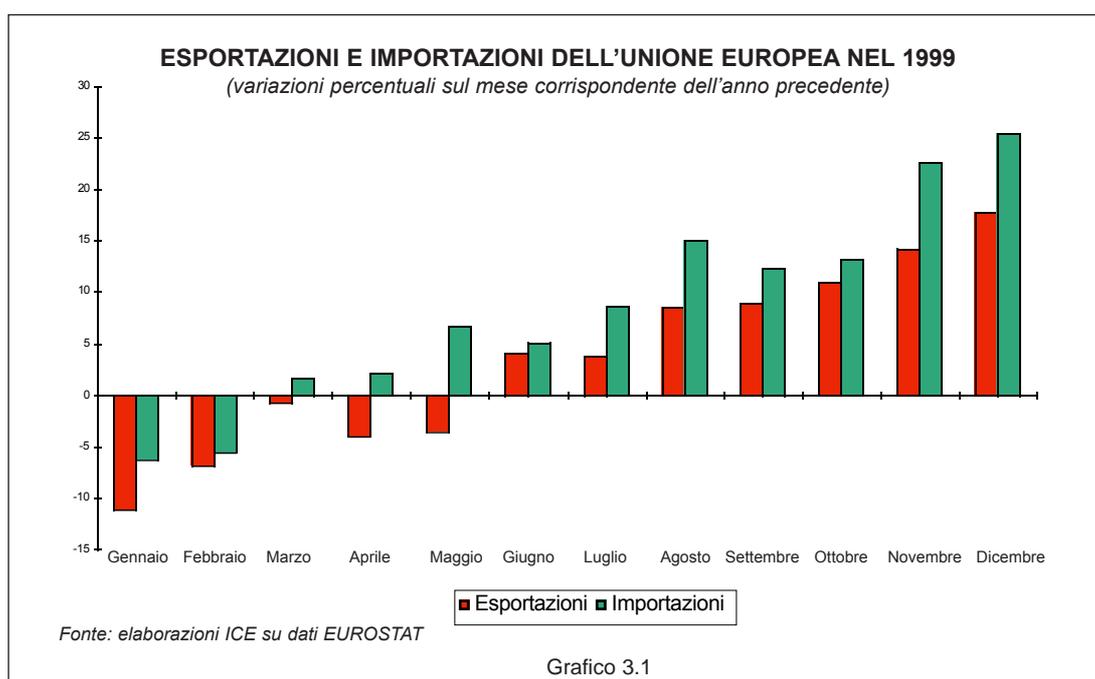
Si è infine impegnata a rafforzare il partenariato con numerosi paesi terzi, in particolare dell'area Europea centro-orientale e dell'area mediterranea.

3.1 LA COLLOCAZIONE DELL'UNIONE EUROPEA NEL COMMERCIO MONDIALE

L'economia europea nel corso del 1999 è stata sollecitata da rilevanti impulsi provenienti dal canale degli scambi con l'estero. Nel corso della prima parte dell'anno, l'andamento dell'interscambio recepiva ancora gli effetti di una domanda internazionale stagnante, contestualmente alla pressione competitiva indotta dal deprezzamento delle valute di diversi paesi emergenti. In secondo luogo la domanda interna veniva sostenuta attraverso il canale delle ragioni di scambio grazie alla caduta dei prezzi degli input d'importazione. Ne risultava ulteriormente sollecitata la crescita dei volumi importati. L'area euro si poneva pertanto idealmente in una posizione di traino della crescita mondiale in una fase in cui, come argomentato nel corso del primo capitolo, altre aree degli scambi mondiali stentavano ad uscire dalla fase di recessione. La marcata flessione dell'inflazione consentiva anche una intonazione della politica monetaria di segno moderatamente accomodante.

Nel corso dell'anno gli impulsi provenienti dal canale degli scambi con l'estero hanno manifestato drastiche inversioni di tendenza. La domanda delle aree esterne all'Europa ha accelerato ed il cambio dell'euro si è indebolito, conducendo ad un miglioramento del contributo della domanda internazionale alla crescita, e ridimensionando gradualmente l'esposizione dell'economia alla penetrazione di merci a basso costo provenienti dai paesi emergenti. Si è anche invertito l'andamento delle ragioni di scambio, sulla scorta dell'accelerazione del prezzo del petrolio.

Nel grafico 3.1 sono riportate per ogni mese del 1999 le variazioni percentuali sull'anno precedente di esportazioni ed importazioni, ed i relativi saldi commerciali. Ad inizio d'anno si osserva ancora una contrazione delle esportazioni e delle importazioni rispetto al 1998, mentre la seconda parte del 1999 è stata caratterizzata da progressivi incrementi dei valori commerciati. A tale andamento hanno contribuito tanto la dinamica dei volumi dell'interscambio, quanto quella dei rispettivi prezzi.



La tavola 3.1 mostra l'andamento negli ultimi tre anni del commercio internazionale della cosiddetta *Triade* (Unione Europea¹, Stati Uniti e Giappone). I dati sono espressi in euro. Essi evidenziano l'ampio deterioramento del saldo commerciale americano e l'allargamento del surplus commerciale del Giappone, dinamiche coerenti con il differente andamento dell'attività economica nei due paesi. Nel corso degli ultimi anni il saldo dei paesi UE ha mostrato un modesto peggioramento, assumendo un valore di segno negativo nel 1999.

IL COMMERCIO ESTERO MONDIALE
(Miliardi di ECU/Euro e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999	1997	1998	1999
Mondo ⁽¹⁾	3.800	3.647	4.020	4.002	3.817	4.244			
	22,9	-4,0	10,2	24,2	-4,6	11,2			
Unione Europea ⁽¹⁾	721	732	759	672	714	773	48	19	-14
	15,3	1,7	3,6	15,6	6,2	8,3			
Stati Uniti	606	607	648	792	843	984	-186	-236	-336
	23,6	0,1	6,8	23,0	6,3	16,8			
Giappone	371	346	389	299	251	285	73	95	104
	14,6	-6,8	12,4	8,5	-16,0	13,6			

1) Esclusi gli scambi intra-UE

Fonte: EUROSTAT-COMEXT

Tavola 3.1

Quote di mercato e grado di apertura internazionale

Nella tavola 3.2 sono riportate le quote delle esportazioni e delle importazioni detenute dalla triade rispetto al totale mondo. Gli anni di riferimento abbracciano un arco temporale di 35 anni. Le quote complessive di esportazioni ed importazioni della triade tendono a ridursi a favore di altre economie. Il fenomeno riflette non solo la maggiore competitività sui mercati internazionali di molti paesi emergenti, ma anche la crescita della loro apertura agli scambi commerciali ed il conseguente intensificarsi degli scambi intra-area fra di essi.

Si spiega il trend decrescente durante il corso dell'intero periodo considerato delle quote dei paesi industrializzati, con la sola eccezione del 1985 i cui valori hanno

¹ L'Unione Europea viene considerata in tutto il capitolo come un singolo paese. Pertanto per commercio internazionale si intende solo il flusso commerciale che attraversa le frontiere dell'Unione e si esclude il cosiddetto commercio intra-EU ossia quello tra i paesi membri. Anche i valori delle esportazioni e delle importazioni mondiali (tavola 3.1 e 3.2) sono da considerarsi al netto degli scambi interni all'Unione.

risentito del secondo shock petrolifero. L'Unione Europea si conferma l'esportatore di maggior peso. La sua quota, dopo essere diminuita sensibilmente tra il 1965 ed il 1985, ha oscillato tra il 19% e il 21% durante gli anni novanta, fino al 1999 quando è scesa al 18,9% del totale. La quota delle importazioni dell'Unione è stata invece superata da quella degli Stati Uniti che dal 1993 sono diventati il più grande importatore. Gli Stati Uniti hanno anche conservato la propria quota di esportazioni per tutti gli anni novanta dopo che questa era drasticamente scesa nei decenni precedenti. Differente è stata la dinamica seguita dal Giappone che, dopo aver allargato la sua posizione sia sulle esportazioni che sulle importazioni fino all'inizio degli anni novanta, ha visto nel corso dell'ultimo decennio una costante erosione delle quote di mercato, oltre ad un ridimensionamento del peso delle sue importazioni.

QUOTE SUL COMMERCIO MONDIALE E SALDI COMMERCIALI

	1965	1975	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Mondo⁽¹⁾ (miliardi di ecu/euro)													
Esportazioni	118	478	1.951	1.872	2.000	2.055	2.381	2.668	2.858	3.091	3.800	3.647	4.020
Importazioni	126	520	2.080	1.972	2.103	2.155	2.463	2.771	2.967	3.222	4.002	3.817	4.244
Unione Europea⁽¹⁾													
Esportazioni (%)	26,1	25,1	19,6	20,9	19,9	20,0	19,8	19,6	20,0	20,2	19,0	20,1	18,9
Importazioni (%)	31,0	23,9	19,1	22,3	22,3	21,5	19,1	18,7	18,4	18,0	16,8	18,7	18,2
Saldo commerciale (miliardi di ecu/euro)	-8,3	-4,4	-14,5	-48,8	-70,2	-51,4	1,2	5,1	27,7	43,6	48,3	19,1	-14,4
Saldo commerciale normalizzato ⁽²⁾	-11,8	-1,8	-1,9	-5,9	-8,1	-5,9	0,1	0,5	2,5	3,6	3,5	1,3	-0,9
Stati Uniti													
Esportazioni (%)	23,0	18,2	14,3	16,5	17,0	16,8	16,7	16,1	15,6	15,9	16,0	16,6	16,1
Importazioni (%)	18,3	16,4	22,8	20,6	19,5	19,8	20,8	20,9	19,9	20,0	19,8	22,1	23,2
Saldo commerciale (miliardi di ecu/euro)	4,1	1,8	-194,6	-97,3	-70,7	-81,1	-115	-148,7	-143,3	-153,5	-186,1	-235,7	-336
Saldo commerciale normalizzato ⁽²⁾	8,1	1,0	-25,8	-13,6	-9,4	-10,5	-12,6	-14,7	-13,8	-13,5	-13,3	-16,3	-20,6
Giappone													
Esportazioni (%)	7,0	9,4	11,9	12,1	12,7	12,7	13,0	12,5	11,9	10,5	9,8	9,5	9,7
Importazioni (%)	6,4	9,0	8,2	9,4	9,1	8,3	8,4	8,3	8,7	8,5	7,5	6,6	6,7
Saldo commerciale (miliardi di ecu/euro)	0,2	-1,7	61,2	41,1	63,2	82,5	103,3	101,8	81,8	48,6	72,7	95,2	104
Saldo commerciale normalizzato ⁽²⁾	1,2	-1,9	15,2	10,0	14,2	18,7	20,0	18,1	13,7	8,1	10,9	15,9	15,4
Totale Triade													
Esportazioni (%)	56,1	52,7	45,8	49,4	49,6	49,5	49,5	48,2	47,5	46,6	44,7	46,2	44,7
Importazioni (%)	55,7	49,3	50,1	52,2	50,9	49,6	48,3	47,9	46,9	46,6	44,1	47,3	48,1

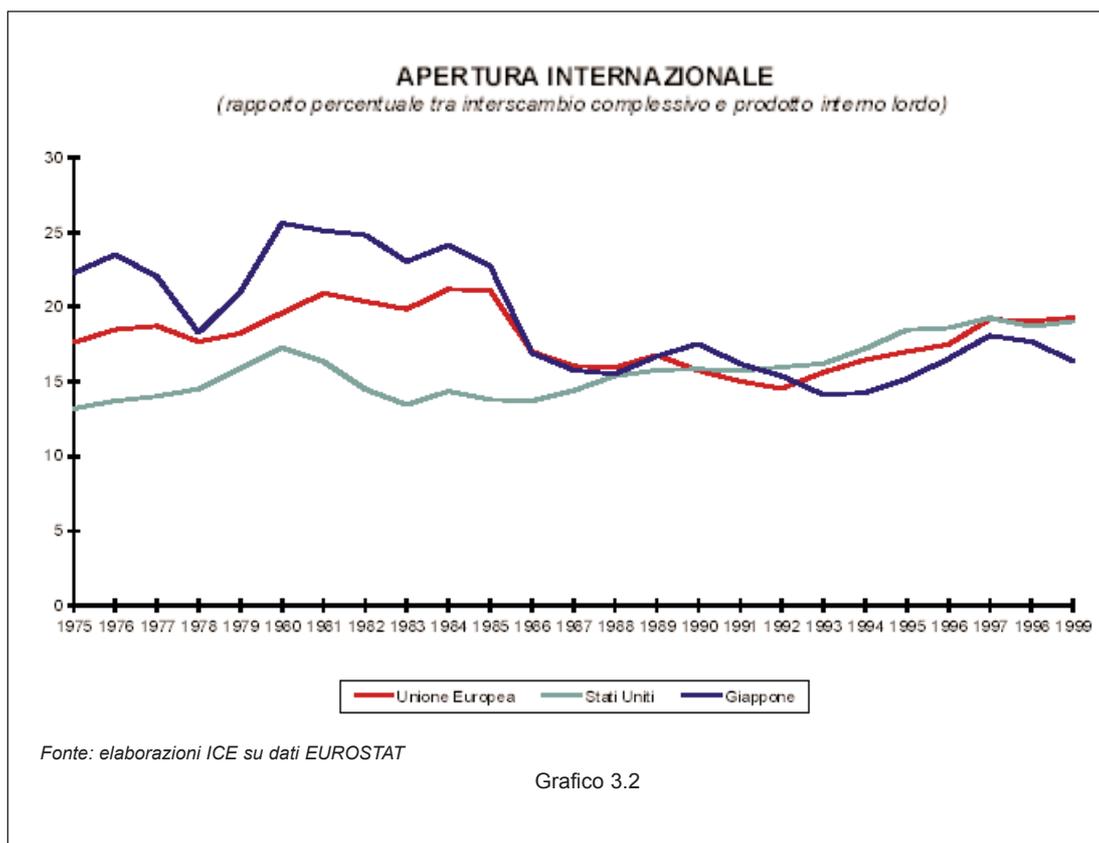
1) Esclusi gli scambi intra-UE

2) Rapporto percentuale tra saldo commerciale e somma di esportazioni e importazioni

Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT-COMEXT

Il grafico 3.2 mostra l'andamento negli ultimi venticinque anni del grado di apertura internazionale (rapporto tra la somma di esportazioni e importazioni ed il prodotto interno lordo) per Unione Europea, Stati Uniti e Giappone. Complessivamente è possibile apprezzare una discreta convergenza nei livelli di apertura delle economie considerate. Prima del 1986, l'Unione Europea e il Giappone erano sensibilmente più aperte degli Stati Uniti. Le oscillazioni di quel periodo sono da ricondurre alle turbolenze nei prezzi del petrolio, il cui effetto era ovviamente maggiore sui valori dell'interscambio commerciale che non su quello del Pil. Netta è stata la riduzione nel 1986 in corrispondenza con il controshock petrolifero. Successivamente, il grado di apertura dell'Unione Europea ha evidenziato una lieve crescita. Il livello di apertura internazionale degli Stati Uniti negli anni novanta è aumentato marginalmente ed è stato negli ultimi due anni di poco inferiore a quello europeo.

La sostanziale stabilità del grado di apertura non costituisce evidenza contraria rispetto alla più generale tendenza all'aumento del grado di interdipendenza commerciale delle diverse aree. La costanza del grado di apertura misurato sull'andamento dei valori degli scambi commerciali costituisce l'esito per i maggiori paesi industriali di una tendenza alla crescita del grado di apertura misurato in termini di volumi, cui si contrappone un andamento dei prezzi dei prodotti scambiati internazionalmente tendenzialmente inferiore a quello dei rispettivi deflatori del Pil. Tale comportamento riflette una tendenza di lungo periodo alla perdita di ragioni di scambio per i manufatti e le materie prime rispetto ai prezzi dei beni meno scambiati internazionalmente, e dei servizi in particolare. Oltre a costituire l'esito delle differenti dinamiche della produttività a livello settoriale, la tendenza evidenzia gli effetti benefici del maggiore grado di concorrenza, e dei conseguenti maggiori stimoli agli aumenti di efficienza, che prevalgono sui mercati dei prodotti *tradables*.



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

Nel corso del 1999 il saldo commerciale dell'Unione Europea è ancora peggiorato passando da un surplus di 19 miliardi di euro nel 1998 ad un deficit pari a 14 miliardi. Il valore in euro delle esportazioni è cresciuto del 3,7%, con una lieve accelerazione rispetto alla crescita del 1998 (1,5%). Ben più sostenuta la dinamica dei valori importati, posizionatasi all'8,4% (6% nel 1998).

Nella tavola 3.3 sono riportati i dati relativi all'interscambio dell'Unione Europea per aree geografiche degli ultimi tre anni e le rispettive variazioni percentuali sull'anno precedente. Le due suddivisioni dei partner commerciali si ispirano a quelle proposte da EUROSTAT secondo due criteri: il primo prettamente geografico (parte superiore), il secondo a carattere regionale-economico (parte inferiore) che considera l'omogeneità dei sistemi economici e la presenza di accordi di integrazione commerciale regionali.

L'evoluzione dei saldi bilaterali ha riflesso l'andamento differenziale della domanda presso i nostri partner. Ad una tendenza al peggioramento del saldo bilaterale generalizzata a quasi tutti i flussi di interscambio con le economie emergenti, si accosta una forte espansione del surplus con gli Stati Uniti.

Dei 33 miliardi di euro cui ammonta il peggioramento registrato dal saldo commerciale dei paesi dell'Unione Europea nel 1999, ben 18 riguardano gli scambi bilaterali con gli altri paesi europei, e di questi circa 9 si riferiscono all'interscambio con la sola Russia. E' peggiorato ancora significativamente il saldo bilaterale nei confronti dell'Asia, che registra un deterioramento di 12 miliardi di euro e quello con i paesi dell'America latina che flette di altri 5 miliardi di euro rispetto al saldo del 1998.

Particolarmente rilevante è risultata la flessione dei valori esportati verso le economie della Comunità degli Stati Indipendenti (CSI), con una contrazione del 27%, essenzialmente per le perdite registrate in Russia. L'export diretto verso i paesi dell'Europa centro orientale ha mantenuto una variazione lievemente positiva. Importanti perdite sono state registrate nel corso dell'anno anche sui mercati latino-americani, mentre segnali di recupero, più vivaci nel corso della seconda parte dell'anno, sono emersi per le esportazioni dirette verso i mercati asiatici. La crescita del valore dell'export diretto verso gli Stati Uniti si è mantenuta vivace, con una variazione del 13%, valore analogo a quello registrato nel corso del 1998.

La crescita delle importazioni ha ancora registrato un tasso sostenuto (8,4%), ed in particolare con riferimento all'interscambio con le economie del Medio Oriente (18,7%) per effetto principalmente dell'ascesa del prezzo del petrolio.

Le destinazioni delle esportazioni

I dati del passato biennio hanno costituito di fatto un elemento di rottura nella composizione geografica del commercio estero dell'Unione Europea. Fattori specifici hanno in effetti interrotto il trend a favore di una crescente rilevanza dei paesi asiatici quali mercati di sbocco per il nostro export, mentre è ancora aumentato il rilievo degli altri paesi europei. Tali andamenti sono riconoscibili nei dati riportati nella tavola 3.4 che illustrano il peso relativo delle esportazioni dell'Unione Europea per aree geografiche rispetto al totale.

IL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA PER AREE GEOGRAFICHE
(Milioni di ECU/Euro e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Aree geografiche e paesi	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI ⁽⁵⁾		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999	1997	1998	1999
Totale	720.734	731.851	758693	672.356	713.004	773103	48.378	18.847	-14.410
	15,3	1,5	3,7	15,6	6,0	8,4	3,5	1,3	-0,9
Paesi europei	223.954	236.930	234473	183.812	193.519	209561	40.142	43.411	24.913
	18,0	5,8	-1,0	13,4	5,3	8,3	9,8	10,1	5,6
Russia	25.547	21.045	14719	27.041	23.237	25940	-1.494	-2.192	-11.221
	33,8	-17,6	-30,1	16,1	-14,1	5,5	-2,8	-5,0	-27,6
Africa settentrionale	24.514	28.445	28804	27.372	24.589	27310	-2.858	3.856	1.494
	-9,2	16,0	1,3	12,7	-10,2	11,1	-5,5	7,3	2,7
Altri paesi africani	27.546	29.958	28187	29.368	28.459	29327	-1.822	1.499	-1.140
	3,1	8,8	-5,9	4,1	-3,1	3,1	-3,2	2,6	-2,0
America settentrionale	155.737	176.202	199560	150.660	164.674	172434	5.077	11.528	27.126
	24,2	13,1	13,3	21,0	9,3	4,7	1,7	3,4	7,3
Stati Uniti	141.324	160.993	182602	137.901	151.751	158778	3.423	9.242	23.824
	23,5	13,9	13,4	22,3	10,0	4,6	1,2	3,0	7,0
America centrale	15.951	18.713	21442	10.917	10.687	12111	5.034	8.026	9.331
	4,9	17,3	14,6	14,0	-2,1	13,3	18,7	27,3	27,8
America meridionale	33.997	35.500	30082	27.893	28.317	28502	6.104	7.183	1.580
	18,5	4,4	-15,3	13,2	1,5	0,7	9,9	11,3	2,7
Medio Oriente	51.197	49.397	49135	30.052	26.647	31617	21.145	22.750	17.518
	18,9	-3,5	-0,5	12,2	-11,3	18,7	26,0	29,9	21,7
Asia	163.043	133.238	140615	199.168	221.906	241919	-36.125	-88.668	-101.304
	9,6	-18,3	5,5	18,8	11,4	9,0	-10,0	-25,0	-26,5
Cina	16.481	17.380	19301	37.487	41.824	49515	-21.006	-24.444	-30.214
	11,9	5,5	11,1	25,0	11,6	18,4	-38,9	-41,3	-43,9
Giappone	36.088	31.529	35324	59.803	65.913	70239	-23.715	-34.384	-34.915
	1,2	-12,6	12,0	13,9	10,2	6,6	-24,7	-35,3	-33,1
Oceania	16.360	15.921	17166	9.102	10.504	9871	7.258	5.417	7.295
	13,1	-2,7	7,8	16,0	15,4	-6,0	28,5	20,5	27,0
Aree geo-economiche									
EFTA ⁽¹⁾	78.000	84.174	87728	80.369	80.374	84286	-2.369	3.800	3.442
	7,5	7,9	4,2	7,6	0,0	4,9	-1,5	2,3	2,0
OECD	369.262	355.596	445606	353.151	353.413	424442	16.111	2.183	21.165
	30,2	-3,7	25,3	25,6	0,1	20,1	2,2	0,3	2,4
Europa centro orientale ⁽²⁾	87.296	98.884	101233	60.556	71.795	79493,8	26.740	27.089	21.739
	23,3	13,3	2,4	21,0	18,6	10,7	18,1	15,9	12,0
CSI	33.541	28.942	20909	31.830	28.036	31934	1.711	906	-11.025
	34,9	-13,7	-27,8	19,7	-11,9	13,9	2,6	1,6	-20,9
Bacino mediterraneo ⁽³⁾	83.737	86.810	87760	57.320	57.327	63021	26.417	29.483	24.739
	14,9	3,7	1,1	15,6	0,0	9,9	18,7	20,5	16,4
ACP	20.449	22.500	21782	23.047	21.402	21426	-2.598	1.098	356
	9,8	10,0	-3,2	4,0	-7,1	0,1	-6,0	2,5	0,8
NAFTA	162.860	185.175	209603	154.247	168.516	176911	8.613	16.659	32.692
	25,0	13,7	13,2	21,0	9,3	5,0	2,7	4,7	8,5
MERCOSUR	23.466	24.425	21594	17.103	18.107	18085	6.363	6.318	3.509
	26,5	4,1	-11,6	14,9	5,9	-0,1	15,7	14,9	8,8
Economie dinamiche									
asiatiche ⁽⁴⁾	77.654	60.107	61830	68.108	77.765	84368	9.546	-17.658	-22.538
	10,9	-22,6	2,9	18,6	14,2	8,5	6,5	-12,8	-15,4

1) Svizzera, Norvegia, Islanda e Liechtenstein

2) Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Romania, Bulgaria, Albania, Lettonia, Lituania, Estonia, Slovenia, Croazia, Bosnia e Erzegovina, Serbia e Montenegro, Ex Repubblica Jugoslava di Macedonia

3) Gibilterra, Malta, Turchia, Albania, Slovenia, Croazia, Bosnia e Erzegovina, Serbia e Montenegro, Ex Repubblica Jugoslava di Macedonia, Cipro, Marocco, Algeria, Tunisia, Libia, Egitto, Libano, Israele, Cisgiordania e striscia di Gaza, Giordania

4) Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia e Malaysia

5) La riga in corsivo corrisponde al saldo commerciale normalizzato

Fonte: EUROSTAT-COMEXT

Secondo la suddivisione proposta, il principale mercato di sbocco delle esportazioni dell'Unione sono gli altri paesi europei. La quota delle esportazioni è aumentata negli ultimi dieci anni di quasi quattro punti percentuali, con una decisa accelerazione nell'ultimo quinquennio. A questo risultato hanno contribuito non tanto i paesi EFTA, la cui quota al contrario tende a diminuire, ma piuttosto i paesi dell'Europa centro orientale. Le esportazioni verso questi sono infatti aumentate nel corso dell'ultimo lustro di quasi cinque punti percentuale passando dall'8,7% al 13,4%. Questo è avvenuto anche in virtù dei programmi di preparazione all'allargamento e degli accordi bilaterali stretti con l'Unione Europea che hanno favorito una maggior integrazione malgrado gli effetti di contagio della crisi economica russa. Tale crisi ha avuto effetti ben più pesanti sui paesi CSI e ovviamente sulla Russia la cui quota è diminuita dal 2,7% al 2,4%.

STRUTTURA DELLE ESPORTAZIONI DELL'UNIONE EUROPEA PER AREE GEOGRAFICHE

(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

Aree geografiche e paesi	Media1988-1989	Media1993-1994	Media1998-1999
Totale	100,0	100,0	100,0
Paesi europei	27,7	27,4	31,6
Russia		2,7	2,4
Africa settentrionale	5,8	5,0	3,8
Altri paesi africani	6,2	4,4	3,9
America settentrionale	25,4	21,7	25,2
Stati Uniti	22,1	19,6	23,1
America centrale	2,3	2,9	2,7
America meridionale	3,1	4,0	4,4
Medio Oriente	8,1	8,0	6,6
Asia	17,8	22,4	18,4
Cina	1,8	2,7	2,5
Giappone	5,6	5,4	4,5
Oceania	2,8	2,3	2,2
Aree geo-economiche			
EFTA ⁽¹⁾	..	12,2	11,5
OECD	..	44,8	53,8
Europa centro orientale ⁽²⁾	..	8,7	13,4
CSI	..	3,5	3,3
Bacino mediterraneo ⁽³⁾	..	11,5	11,7
ACP	..	3,3	3,0
NAFTA	..	23,0	26,5
MERCOSUR	..	2,4	3,1
Economie dinamiche asiatiche ⁽⁴⁾	..	10,3	8,2

1) Svizzera, Norvegia, Islanda, e Liechtenstein

2) Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Romania, Bulgaria, Albania, Lettonia, Lituania, Estonia, Slovenia, Croazia, Bosnia e Erzegovina, Serbia e Montenegro, Ex Repubblica Jugoslava di Macedonia

3) Gibilterra, Malta, Turchia, Albania, Slovenia, Croazia, Bosnia e Erzegovina, Serbia e Montenegro, Ex Repubblica Jugoslava di Macedonia, Cipro, Marocco, Algeria, Tunisia, Libia, Egitto, Libano, Israele, Cisgiordania e striscia di Gaza, Giordania

4) Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia e Malaysia

Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT-COMEXT

Il continente Nordamericano si conferma dopo l'Europa il mercato più importante per le esportazioni dell'Unione. Più di un quarto del totale ha come destinazione il Nordamerica e più del 90% di queste sono dirette verso i soli Stati Uniti. Negli ultimi cinque anni il peso dell'area è sensibilmente aumentato come conseguenza della sostenuta crescita della domanda statunitense.

Per quanto riguarda l'Asia, la quota delle esportazioni ha seguito un andamento discontinuo. Cresciuta dal 17,8% del biennio 1988-89 al 22,4% del 1993-94, è successivamente diminuita fino al 18,4% degli ultimi due anni. Tale profilo riflette l'andamento economico di gran parte dei paesi dell'area, attraversati da un periodo di forte crisi. Dall'andamento generale si sono distinti due paesi di notevole importanza: Giappone e Cina. La quota di esportazioni verso il primo ha iniziato a deteriorarsi già dall'inizio degli anni novanta e ha continuato a flettere per tutto il periodo considerato a causa della persistente crisi economica in cui ha versato l'economia giapponese durante questi anni. La Cina invece ha guadagnato progressivamente importanza e, rimanendo estranea alla crisi del 1997, ha più o meno conservato la posizione anche nell'ultimo biennio in virtù della lenta ma costante apertura commerciale del paese.

Relativamente alle altre aree geoeconomiche, la struttura delle esportazioni dell'Unione Europea sembra allargare la posizione in America meridionale, nonostante la battuta d'arresto del 1999, ed alleggerirla in altre aree economicamente meno sviluppate, quali Africa e Medio Oriente.

Complessivamente, se consideriamo la suddivisione geoeconomica del pianeta, un dato risulta di rilievo: l'UE ha esportato oltre la metà dei suoi beni verso i paesi industriali dell'OCSE e tale quota è progressivamente aumentata nel corso degli anni novanta riflettendo in larga misura l'aumento delle esportazioni UE verso gli Stati Uniti.

Le provenienze delle importazioni

La struttura geografica delle importazioni (tavola 3.5) è simile a quella delle esportazioni anche se non mancano alcune sostanziali differenze. In generale la provenienza dell'import sembra essere leggermente più rigida in quanto i mutamenti occorsi negli ultimi dieci anni tra le quote di area sono stati lievemente minori.

A differenza delle esportazioni, per le quali l'Europa ed il Nordamerica sono stati i principali mercati di sbocco, il continente da cui proviene la maggior parte delle importazioni è l'Asia che ha rafforzato il suo primato lungo tutto il corso del decennio passando dal 24,8% al 31,2%. Di poco inferiore è la quota delle importazioni dai paesi europei sensibilmente aumentata nel periodo considerato. Tra questi sembrano acquisire maggior importanza i paesi della fascia centro orientale, a conferma della crescente integrazione economica con l'Unione, mentre perdono terreno sia i paesi EFTA, che quelli della Comunità degli Stati Indipendenti ed, in particolare, la Russia.

Gli Stati Uniti conservano sostanzialmente la loro quota pari ad un quinto del totale mentre diminuisce progressivamente quella detenuta dal Giappone, scesa in dieci anni dal 12,4% al 9,2%. Le importazioni provenienti dalla Cina sono quasi triplicate rispetto al totale a conferma della già citata apertura politica ed economica. Un'ultima osservazione è dovuta ai mercati di minor peso quali Africa, Medio Oriente, America centrale e meridionale ed Oceania. Tutti hanno perso importanza relativa rispetto al biennio iniziale 1988-89 e complessivamente hanno lasciato più di 8 punti percentuali agli altri mercati ed in particolare a quelli dei paesi economicamente sviluppati.

**STRUTTURA DELLE IMPORTAZIONI DELL'UNIONE EUROPEA PER AREE
GEOGRAFICHE**

(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

Aree geografiche e paesi	Media1988-1989	Media1993-1994	Media1998-1999
Totale	100,0	100,0	100,0
Paesi europei	24,6	25,9	27,1
Russia		3,9	3,3
Africa settentrionale	4,7	4,6	3,5
Altri paesi africani	6,9	4,7	3,9
America settentrionale	23,1	21,2	22,7
Stati Uniti	20,6	19,3	20,9
America centrale	1,6	1,4	1,5
America meridionale	5,5	4,4	3,8
Medio Oriente	5,6	5,0	3,9
Asia	24,8	29,2	31,2
Cina	2,2	4,6	6,1
Giappone	12,4	10,7	9,2
Oceania	2,0	1,4	1,4
<hr/>			
Aree geo-economiche			
EFTA ⁽¹⁾	..	12,8	11,1
OECD	..	48,3	52,2
Europa centro orientale ⁽²⁾	..	7,0	10,1
CSI	..	4,4	4,0
Bacino mediterraneo⁽³⁾	..	8,5	8,1
ACP	..	3,5	2,9
NAFTA	..	21,5	23,2
MERCOSUR	..	2,7	2,4
Economie dinamiche asiatiche ⁽⁴⁾	..	9,5	10,9

1) Svizzera, Norvegia, Islanda, e Liechtenstein

2) Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Romania, Bulgaria, Albania, Lettonia, Lituania, Estonia, Slovenia, Croazia, Bosnia e Erzegovina, Serbia e Montenegro, Ex Repubblica Yugoslava di Macedonia

3) Gibilterra, Malta, Turchia, Albania, Slovenia, Croazia, Bosnia e Erzegovina, Serbia e Montenegro, Ex Repubblica Yugoslava di Macedonia, Cipro, Marocco, Algeria, Tunisia, Libia, Egitto, Libano, Israele, Cisgiordania e striscia di Gaza, Giordania

4) Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia e Malaysia

Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT-COMEXT

Tavola 3.5

I saldi commerciali

L'analisi dei saldi commerciali degli ultimi dieci anni consente per grandi linee di definire un modello di specializzazione geografica dell'Unione Europea, identificando verso quali aree e paesi l'Unione presenta attivi o deficit strutturali (tavola 3.6).

SALDI COMMERCIALI NORMALIZZATI DELL'UNIONE EUROPEA PER AREE GEOGRAFICHE

(rapporti percentuali tra saldo commerciale e somma di esportazioni e importazioni)

Aree geografiche e paesi	Media1988-1989	Media1993-1994	Media1998-1999
Totale	-4,2	0,3	0,1
Paesi europei	1,8	3,0	7,8
Russia		-17,5	-15,8
Africa settentrionale	6,1	4,0	4,9
Altri paesi africani	-9,2	-2,7	0,3
America settentrionale	0,5	1,5	5,4
Stati Uniti	-0,6	1,2	5,1
America centrale	14,6	35,1	27,6
America meridionale	-32,4	-3,5	7,2
Medio Oriente	14,1	23,4	25,7
Asia	-20,4	-12,8	-25,8
Cina	-14,1	-26,9	-42,7
Giappone	-41,2	-32,7	-34,1
Oceania	13,9	25,3	23,8
<hr/>			
Aree geo-economiche			
EFTA ⁽¹⁾	..	-1,9	2,2
OECD	..	-3,8	1,5
Europa centro orientale ⁽²⁾	..	11,2	13,9
CSI	..	-11,8	-9,2
Bacino mediterraneo⁽³⁾	..	14,9	18,4
ACP	..	-3,0	1,7
NAFTA	..	3,3	6,7
MERCOSUR	..	-6,8	12,0
Economie dinamiche asiatiche ⁽⁴⁾	..	4,3	-14,2

1) Svizzera, Norvegia, Islanda, e Liechtenstein

2) Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Romania, Bulgaria, Albania, Lettonia, Lituania, Estonia, Slovenia, Croazia, Bosnia e Erzegovina, Serbia e Montenegro, Ex Repubblica Yugoslava di Macedonia

3) Gibilterra, Malta, Turchia, Albania, Slovenia, Croazia, Bosnia e Erzegovina, Serbia e Montenegro, Ex Repubblica Yugoslava di Macedonia, Cipro, Marocco, Algeria, Tunisia, Libia, Egitto, Libano, Israele, Cisgiordania e striscia di Gaza, Giordania

4) Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia e Malaysia

Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT-COMEXT

Tavola 3.6

Complessivamente il saldo commerciale normalizzato 1998-99, ottenuto dal rapporto tra il saldo commerciale in valore e la somma di esportazioni ed importazioni, è pressoché pari a zero (0,1%). Rispetto al biennio 1988-89 si osserva quindi un miglioramento che ha annullato il disavanzo già nel biennio 1993-94 e ha consolida-

to la posizione negli ultimi cinque anni. I saldi normalizzati delle singole aree geografiche e delle singole regioni economiche mostrano al contrario avanzi e disavanzi notevoli. In generale l'Unione Europea mantiene deficit strutturali nei confronti di Asia e Russia mentre con tutte le altre aree il saldo è positivo. Volendo descrivere sinteticamente la direzione del flusso commerciale netto dell'UE si potrebbe dire che è in entrata da oriente ed in uscita verso occidente e verso il sud del mondo.

Scendendo nel dettaglio, l'Asia è l'area con la quale l'UE ha registrato il deficit strutturale più elevato. Malgrado la riduzione del disavanzo con il Giappone, il saldo negativo normalizzato con l'area asiatica, dopo essere sceso fino a -12,8% nel biennio 1993-94, è sensibilmente aumentato raggiungendo quota 25,8%. Questo in ragione sia della crescita del deficit con la Cina, sia dell'inversione di tendenza avutasi nel saldo con le economie dinamiche asiatiche passato dal surplus del biennio 1993-94, ad un disavanzo normalizzato del 14,2% negli ultimi due anni.

L'Unione Europea si è confermata esportatrice netta verso i paesi dell'Europa centro orientale ed è passata in positivo rispetto a quelli EFTA. Il saldo complessivo con l'area europea ha chiuso pertanto in attivo, ma al suo interno fa eccezione la Russia e conseguentemente anche l'aggregato dei CSI.

Con gli Stati Uniti e con tutto il continente Nordamericano, il saldo commerciale è passato da un sostanziale pareggio ad un surplus di oltre il 4% del totale interscambio di area.

Decisamente positivo è stato il flusso commerciale netto con Oceania, Medio Oriente ed America centrale, soprattutto se considerato su basi normalizzate. In avanzo sono anche i saldi con l'Africa e l'America meridionale sebbene all'inizio del decennio si fossero registrati per entrambe deficit strutturali.

3.3 LA COMPOSIZIONE SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA

L'analisi della composizione settoriale del commercio estero dell'Unione Europea si basa su due differenti tipologie di tavole. La prima (tavola 3.7) si riferisce agli ultimi tre anni e riporta le variazioni percentuali dei singoli settori rispetto l'anno precedente. La seconda (tavola 3.8, tavola 3.9 e tavola 3.10) è finalizzata ad evidenziare la struttura settoriale dei flussi commerciali e riporta le quote percentuali di esportazioni ed importazioni dei singoli settori rispetto al totale. Come per l'analisi sull'orientamento geografico, le tavole strutturali considerano un arco temporale di dieci-undici anni del quale riportano le medie dei tre bienni: 1988-89, 1993-95, 1998-99.

Nel 1999 le esportazioni hanno avuto un andamento differenziato nei diversi settori (tavola 3.7). Rispetto all'anno precedente variazioni negative si sono registrate prevalentemente nei settori tradizionali come l'alimentare, il tessile, il calzaturiero e quello dei mobili, ma sono diminuite anche le esportazioni di altri settori come quello delle macchine e degli apparecchi meccanici o quello dei prodotti in metallo. Di segno positivo sono state invece le variazioni degli altri comparti, tra i quali spicca l'energetico, passato da un -15,7% del 1998 al 15,6% dell'ultimo anno in conseguenza della forte crescita dei prezzi di questi prodotti.

IL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA PER SETTORI
(valori in milioni di ECU/Euro e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Settori	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI ⁽¹⁾		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999	1997	1998	1999
Prodotti agricoli dell'allevamento e della pesca	23.633	22.488	22.933	40.055	41.186	39.455	-16.422	-18.699	-16.523
	12,1	-4,8	2,0	10,4	2,8	-4,2	-25,8	-29,4	-26,5
Prodotti energetici	17.152	14.467	16.730	85.263	65.289	77.809	-68.111	-50.823	-61.079
	11,1	-15,7	15,6	12,2	-23,4	19,2	-66,5	-63,7	-64,6
Alimentari, bevande e tabacco	27.745	27.291	26.368	19.019	19.564	19.573	8.726	7.728	6.794
	13,2	-1,6	-3,4	2,7	2,9	0,0	18,7	16,5	14,8
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	34.725	35.244	34.791	55.253	57.885	59.344	-20.528	-22.641	-24.554
	9,9	1,5	-1,3	16,4	4,8	2,5	-22,8	-24,3	-26,1
Tessili	26.345	26.661	26.609	33.705	35.182	35.765	-7.360	-8.521	-9.156
	11,3	1,2	-0,2	18,7	4,4	1,7	-12,3	-13,8	-14,7
Abbigliamento	8.380	8.583	8.182	21.548	22.703	23.579	-13.168	-14.120	-15.398
	5,6	2,4	-4,7	13,1	5,4	3,9	-44,0	-45,1	-48,5
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	12.131	11.257	11.134	15.002	14.695	15.090	-2.872	-3.437	-3.956
	4,9	-7,2	-1,1	15,1	-2,1	2,7	-10,6	-13,2	-15,1
Calzature	6.033	5.759	5.455	7.035	6.995	7.757	-1.002	-1.237	-2.302
	6,9	-4,5	-5,3	19,0	-0,6	10,9	-7,7	-9,7	-17,4
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	4.928	5.196	5.710	10.974	11.444	12.402	-6.046	-6.248	-6.691
	21,8	5,4	9,9	20,4	4,3	8,4	-38,0	-37,5	-36,9
Prodotti in carta; stampa, editoria	19.764	19.681	20.177	11.996	12.608	13.108	7.767	7.074	7.069
	9,6	-0,4	2,5	8,0	5,1	4,0	24,5	21,9	21,2
Prodotti chimici e farmaceutici	81.774	85.190	94.919	46.237	49.615	53.232	35.537	35.575	41.687
	18,6	4,2	11,4	16,2	7,3	7,3	27,8	26,4	28,1
Articoli in gomma e plastica	27.148	27.458	28.687	19.323	21.077	21.588	7.825	6.381	7.098
	17,4	1,1	4,5	12,8	9,1	2,4	16,8	13,1	14,1
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	13.275	13.237	13.309	5.649	6.238	6.924	7.626	6.998	6.385
	15,3	-0,3	0,5	16,1	10,4	11,0	40,3	35,9	31,6
Metalli e prodotti in metallo	46.947	45.802	43.087	40.315	44.633	42.878	6.633	1.169	209
	11,2	-2,4	-5,9	19,8	10,7	-3,9	7,6	1,3	0,2
Macchine e apparecchi meccanici	133.184	137.323	134.007	70.476	82.749	92.843	62.708	54.574	41.164
	13,1	3,1	-2,4	19,6	17,4	12,2	30,8	24,8	18,1
Macchine e apparecchi elettrici e di precisione	93.300	97.725	105.674	102.652	114.424	128.315	-9.352	-16.699	-22.641
	22,8	4,7	8,1	17,5	11,5	12,1	-4,8	-7,9	-9,7
Mezzi di trasporto	104.706	110.082	112.742	56.404	68.459	79.866	48.302	41.623	32.875
	17,5	5,1	2,4	31,8	21,4	16,7	30,0	23,3	17,1
Veicoli stradali	67.888	70.611	71.459	30.809	37.582	43.509	37.078	33.029	27.951
	14,9	4,0	1,2	24,9	22,0	15,8	37,6	30,5	24,3
Altri mezzi di trasporto	36.818	39.471	41.282	25.595	30.876	36.357	11.223	8.594	4.925
	22,6	7,2	4,6	41,2	20,6	17,8	18,0	12,2	6,3
Mobili	3.959	3.901	3.800	2.504	2.852	3.414	1.455	1.048	387
	16,4	-1,5	-2,6	16,8	13,9	19,7	22,5	15,5	5,4
Gioielleria e oreficeria	5.108	4.798	5.022	2.032	1.862	1.825	3.076	2.936	3.197
	15,4	-6,1	4,7	20,8	-8,4	-2,0	43,1	44,1	46,7
ALTRI PRODOTTI	71.647	70.240	79.604	89.411	97.784	105.435	-17.764	-27.544	-25.832
	11,5	-2,0	13,3	10,1	9,4	7,8	-11,0	-16,4	-14,0
TOTALE	720.734	731.851	758.693	672.356	713.004	773.103	48.378	18.847	-14.410
	15,3	1,5	3,7	15,6	6,0	8,4	3,5	1,3	-0,9

1) La riga in corsivo corrisponde al saldo commerciale normalizzato

Fonte: elaborazione ICE su dati EUROSTAT-COMEXT

Le importazioni presentano un andamento più omogeneo delle esportazioni. Rispetto all'anno precedente aumentano in tutti i settori con la sola eccezione della gioielleria, dei prodotti agricoli e di quelli in metallo. Le variazioni di maggior rilievo si riscontrano per prodotti energetici, per i mobili, per le apparecchiature meccaniche ed elettriche nonché per i mezzi di trasporto. Notevoli sono anche gli aumenti registrati dal settore calzaturiero e da quello del vetro, ceramiche e materiali non metallici per l'edilizia. Molto più contenuta è la crescita nelle importazioni del settore tessile mentre rimangono pressoché invariate quelle dell'alimentare.

Le variazioni anche consistenti delle esportazioni e delle importazioni nei diversi settori non hanno cambiato il segno dei singoli saldi settoriali. I settori in disavanzo nel 1998 sono rimasti tali anche nel 1999 e similmente si sono comportati quelli in avanzo. È cambiata piuttosto l'entità dello squilibrio. In generale crescono i deficit soprattutto in alcuni comparti tradizionali mentre si riducono gli avanzi dei settori in attivo come quello della ceramica, dei prodotti in metallo, dei mezzi di trasporto e delle apparecchiature meccaniche.

La struttura delle esportazioni

Nell'ambito degli ultimi dieci anni e secondo la suddivisione merceologica adottata, il settore di maggior peso è risultato essere quello delle macchine e degli apparecchi meccanici (tavola 3.8). L'importanza di questo settore è più o meno rimasta costante nel corso degli anni di riferimento con una lieve flessione nell'ultimo biennio. In ordine di importanza seguono il settore dei mezzi di trasporto, delle macchine ed apparecchiature elettriche e dei prodotti chimici e farmaceutici. Complessivamente rappresentano più del 40% delle esportazioni comunitarie e negli ultimi dieci anni hanno sensibilmente allargato la propria posizione. Tra questi il più dinamico è stato il comparto delle macchine e delle apparecchiature elettriche a dimostrazione della crescente internazionalizzazione di un settore molto importante per il prossimo futuro che comprende tra l'altro prodotti ad alta intensità tecnologica quali i computer e gli elaboratori elettronici.

STRUTTURA DELLE ESPORTAZIONI DELL'UNIONE EUROPEA PER SETTORE (composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

Settori	Media1988-1989	Media1993-1994	Media1998-1999
Prodotti agricoli dell'allevamento e della pesca	4,5	3,9	3,0
Prodotti energetici	2,4	3,2	2,1
Alimentari, bevande e tabacco	4,1	4,5	3,6
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	5,9	5,7	4,7
Tessili	4,5	4,2	3,6
Abbigliamento	1,4	1,4	1,1
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	2,0	1,9	1,5
Calzature	1,0	1,0	0,8
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	0,5	0,5	0,7
Prodotti in carta; stampa, editoria	2,3	2,4	2,7
Prodotti chimici e farmaceutici	10,6	11,8	12,1
Articoli in gomma e plastica	4,4	4,1	3,8
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	2,1	1,9	1,8
Metalli e prodotti in metallo	9,0	7,4	6,0
Macchine e apparecchi meccanici	18,3	18,8	18,2
Macchine e apparecchi elettrici e di precisione	9,0	10,8	13,7
Mezzi di trasporto	13,5	14,6	15,0
Veicoli stradali	10,1	9,6	9,5
Altri mezzi di trasporto	3,4	5,0	5,4
Mobili	0,6	0,6	0,5
Gioielleria e oreficeria	0,9	0,9	0,7
Altri Prodotti	9,9	7,1	10,1
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT-COMEXT

Gli altri settori percentualmente rilevanti perdono progressivamente terreno. Tra questi è evidente la diminuzione del settore agricolo, sceso dal 4,5% al 3%, e di altri settori tradizionali quali il tessile e l'abbigliamento, il settore dei prodotti in gomma e plastica e quello dei prodotti di metallo.

La struttura delle importazioni

L'evoluzione della struttura settoriale delle importazioni (tavola 3.9) rispecchia in modo evidente quanto già segnalato per le esportazioni. Nel biennio 1998-99 i settori relativamente più importanti risultano essere quelli delle macchine e degli apparecchi meccanici, elettrici e di precisione nonché il settore dei mezzi di trasporto. Dall'inizio del periodo in esame, ognuno di questi settori ha guadagnato più di due punti percentuali definendo un chiaro trend positivo simile a quello registrato dai medesimi per le esportazioni. Appare pertanto evidente che negli ultimi dieci anni il commercio estero dell'Unione Europea è stato caratterizzato dal progressivo aumento del commercio intra - industriale dei settori ad offerta specializzata ed ad alta inten-

STRUTTURA DELLE IMPORTAZIONI DELL'UNIONE EUROPEA PER SETTORE (composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

Settori	Media1988-1989	Media1993-1994	Media1998-1999
Prodotti agricoli dell'allevamento e della pesca	7,0	6,3	5,4
Prodotti energetici	13,7	13,1	9,6
Alimentari, bevande e tabacco	3,5	3,3	2,6
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	7,6	8,6	7,9
Tessili	5,1	5,2	4,8
Abbigliamento	2,5	3,4	3,1
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	2,1	2,3	2,0
Calzature	0,7	1,0	1,0
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	2,6	2,5	1,6
Prodotti in carta; stampa, editoria	4,8	3,9	1,7
Prodotti chimici e farmaceutici	6,0	6,6	6,9
Articoli in gomma e plastica	2,7	3,0	2,9
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	0,8	0,9	0,9
Metalli e prodotti in metallo	7,4	6,2	5,9
Macchine e apparecchi meccanici	9,7	10,0	11,8
Macchine e apparecchi elettrici e di precisione	12,2	14,1	16,3
Mezzi di trasporto	7,1	8,3	10,0
Veicoli stradali	4,5	4,9	5,5
Altri mezzi di trasporto	2,6	3,4	4,5
Mobili	0,2	0,4	0,4
Gioielleria e oreficeria	0,2	0,3	0,2
Altri Prodotti	12,4	10,3	13,7
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT-COMEXT

sità di ricerca. Le stesse osservazioni valgono per i prodotti chimici e farmaceutici le cui importazioni si sono attestate negli ultimi due anni al 7% del totale.

Contemporaneamente alla crescita di questi comparti, hanno perso di importanza relativa il settore dell'agricoltura, dell'allevamento e della pesca, dei prodotti energetici e quello alimentare. All'origine della flessione nelle loro quote, un ruolo determinante l'ha giocato la diminuzione dei prezzi relativi lungo tutto il corso del decennio, malgrado il già citato aumento dei prezzi dei prodotti energetici circoscritto però al solo 1999.

I saldi settoriali

La tavola 3.10 riporta i saldi commerciali normalizzati per settore dai quali è possibile individuare il modello di specializzazione internazionale dell'Unione Europea. La differenza tra i valori degli ultimi due anni e quelli del biennio 1988-89 permette di cogliere la tendenza in atto e quindi di dedurre in quali comparti l'Unione gode di vantaggi comparati ed in quali è in corso un processo di despecializzazione in favore di altre economie.

In generale i settori che continuano a mostrare forti deficit sono quelli tradizionali dove non è richiesto un particolare impiego di lavoro specializzato e dove le materie prime grezze hanno un peso determinante. I settori agricolo, energetico, tessile, calzaturiero, dell'abbigliamento e dei prodotti in legno presentano infatti saldi commerciali negativi che nel corso degli ultimi dieci anni, ad eccezione dei prodotti in legno e degli energetici, hanno incrementato il loro deficit.

Anche i mobili e la gioielleria rientrano tra i prodotti tradizionali ma i loro saldi, seppur in netta diminuzione, sono ancora in positivo. Del resto il peso di questi due settori sul commercio totale dell'Unione è marginale, e non tale da modificare quanto scritto precedentemente sulla struttura commerciale deficitaria nei settori tradizionali. Più rilevante ed in controtendenza è stato il comparto alimentare, delle bevande e del tabacco il cui saldo dal 3,3% del 1988-89 è cresciuto fino ad arrivare oltre il 15% negli ultimi due anni.

La specializzazione internazionale dell'Unione Europea si evidenzia a grandi linee in produzioni con forti economie di scala e ad offerta specializzata. In particolare sono in positivo i saldi commerciali del settore dei mezzi di trasporto, delle macchine e degli apparecchi meccanici e dei prodotti chimici e farmaceutici; tre settori molto importanti per il notevole peso relativo assunto nella struttura delle esportazioni e delle importazioni. In deficit è invece il saldo settoriale delle macchine e degli apparecchi elettrici e di precisione, malgrado la diminuzione avvenuta negli ultimi dieci anni. Questo dato evidenzia una carenza strutturale dell'Unione Europea nelle produzioni tecnologicamente avanzate e ad alta intensità di ricerca.

SALDI COMMERCIALI NORMALIZZATI DELL'UNIONE EUROPEA PER SETTORE
(rapporti percentuali tra saldo commerciale e somma di esportazioni e importazioni)

Settori	Media 1988-1989	Media 1993-1994	Media 1998-1999
Prodotti agricoli dell'allevamento e della pesca	-25,7	-22,5	-27,9
Prodotti energetici	-72,0	-60,5	-64,2
Alimentari, bevande e tabacco	3,3	15,6	15,6
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	-16,6	-20,2	-25,2
Tessili	-10,9	-10,2	-14,2
Abbigliamento	-30,6	-39,8	-46,8
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	-7,0	-8,9	-14,2
Calzature	10,5	-2,4	-13,6
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	-68,6	-67,4	-37,2
Prodotti in carta; stampa, editoria	-38,7	-23,9	21,6
Prodotti chimici e farmaceutici	24,0	28,9	27,3
Articoli in gomma e plastica	18,7	15,5	13,6
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	42,8	35,2	33,7
Metalli e prodotti in metallo	5,4	8,9	0,8
Macchine e apparecchi meccanici	27,0	30,7	21,4
Macchine e apparecchi elettrici e di precisione	-19,1	-12,9	-8,8
Mezzi di trasporto	27,0	27,7	20,1
Veicoli stradali	34,8	32,6	27,3
Altri mezzi di trasporto	8,1	19,3	9,1
Mobili	42,4	19,7	10,3
Gioielleria e oreficeria	59,7	47,7	45,4
Altri Prodotti	-15,5	-18,1	-15,1
Totale	-3,9	0,2	0,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT-COMEXT

Tavola 3.10

3.4 LA POLITICA COMMERCIALE DELL'UNIONE EUROPEA

L'Unione Europea e l'OMC

Anche per il periodo qui considerato la politica commerciale comunitaria si è intersecata in profondità con le molteplici attività svolte dall'OMC, stanti il crescente universalismo della partecipazione nell'organizzazione di Ginevra, la sua riconosciuta preminenza come foro multilaterale di confronto e di discussione in tema di scambi internazionali nonché l'estensione del campo delle sue competenze. La grande rilevanza dell'azione dell'OMC per l'Unione Europea ha avuto modo di segnalarsi in particolare nel corso della preparazione e dello svolgimento della terza conferenza ministeriale di Seattle e in merito ai procedimenti per la soluzione delle dispute commerciali.

La conferenza ministeriale di Seattle

L'importanza dell'appuntamento di Seattle è stata colta appieno dall'Unione Europea, come si può evincere dalle articolate proposte avanzate dalla Commissione nel corso dei lavori preparatori prima dell'incontro che avrebbe dovuto decidere modalità, obiettivi e contenuti del cosiddetto *Millennium Round*.

Nel caldeggiare con vigore l'avvio di un nuovo ciclo di negoziati per la liberalizzazione degli scambi, la posizione europea si è caratterizzata per il desiderio di mantenerne la durata entro un triennio, ispirandosi al contempo al principio del *single undertaking* (comportante una trattativa a tutto campo e non settorialmente selettiva), in ciò differenziandosi parzialmente dall'approccio americano. L'Unione Europea è apparsa inoltre disponibile a prendere in esame la questione della distribuzione dei vantaggi economici risultanti dall'Uruguay Round, che ha finito con il penalizzare almeno in parte i paesi in via di sviluppo e della necessità di studiare la possibile introduzione di appropriate misure correttive, anche sotto forma di assistenza tecnica mirata. D'altro canto, l'Unione si è fatta anche latrice delle istanze provenienti dagli ambienti non governativi sia per l'instaurazione di un dialogo mirante ad integrare ambiente e sviluppo sostenibile nella sfera del commercio internazionale sia sulla questione degli standard sociali, anche se al riguardo si è dovuto registrare il perdurare di posizioni non del tutto concordi tra i 15. Sul tema della riforma del funzionamento dell'OMC si è evidenziata una convergenza con gli altri paesi industriali nel senso di un'accentuazione della trasparenza delle procedure, di un accrescimento del flusso di informazioni verso l'esterno e dell'importanza di un pur parziale coinvolgimento della società civile.

L'insuccesso di Seattle, da ascrivere in primo luogo all'impossibilità di sanare in tale sede i contrasti emersi tra paesi industriali e paesi in via di sviluppo (non riuscendo quindi ad ottenere una convergenza significativa sul testo di una dichiarazione finale comune), è stato variamente deplorato dagli organi dell'Unione, soprattutto in considerazione delle spinte protezionistiche che potrebbero trarre forza dal mancato raggiungimento di un accordo minimo sull'agenda del nuovo Round e dal conseguente ritardo nell'avvio di una nuova tornata di negoziati multilaterali.

L'attività del meccanismo di soluzione delle controversie

Nel corso dell'anno passato quasi la metà dei *Panels* costituiti dall'organo di soluzione delle controversie dell'OMC (vale a dire nove su ventitre complessivi) è stata formata sulla base di un ricorso dell'Unione Europea. I *Panels* convocati su iniziativa dell'Unione hanno avuto modo di stigmatizzare il trattamento fiscale applicato dagli Stati Uniti alle *Foreign sales corporations*¹ e l'imposizione di *dazi compensativi statunitensi all'importazione per alcuni prodotti siderurgici* originari del Regno Unito², in risposta a presunti sussidi alla produzione concessi dal governo inglese nel corso degli anni ottanta; l'organo per la soluzione delle controversie dell'OMC ha anche adottato una pronuncia favorevole all'Unione Europea sulle *misure canadesi nel settore automobilistico*³.

¹ WT/DS108.

² WT/DS138.

³ WT/DS142.

Le misure commerciali unilaterali che l'Amministrazione statunitense può adottare in base alla discussa legislazione nota sotto il nome di *Sezione 301*, di cui l'Unione sosteneva l'illegittimità alla luce della pertinente normativa OMC in tema di soluzione delle controversie commerciali, sono state invece trovate parzialmente ammissibili⁴. Gli Stati Uniti sono stati anche autorizzati dall'organo per la composizione delle controversie a sospendere un'ampia gamma di concessioni tariffarie nei confronti dell'Unione Europea per un valore equivalente ai danni subiti in riferimento al *regime comunitario di importazione delle banane*⁵ e al *divieto di importazione di carne trattata agli ormoni*⁶.

L'organo d'appello di Ginevra si è altresì pronunciato favorevolmente sulle tesi sostenute dalla Commissione riguardo alla *tassazione delle bevande alcoliche* in Cile⁷ e in Corea del Sud⁸, alle *misure di salvaguardia verso alcuni prodotti lattiero-caseari* adottate in quest'ultimo paese⁹ e alle *misure di salvaguardia per le importazioni di calzature* imposte dall'Argentina¹⁰.

Il funzionamento dell'unione doganale e gli strumenti della politica commerciale comune

Al fine di migliorare la normativa attinente al transito esterno, nell'aprile 1999 è stato emendato il regolamento 2913 del 1992 sul *codice di dogana comunitario* (le cui disposizioni applicative sono state modificate tre volte nel corso del 1999 ad opera della Commissione), mentre il Consiglio si è espresso sulla riforma dei regimi di transito in dogana. Inoltre, al fine di ampliarne la tutela nei confronti delle violazioni della proprietà intellettuale, è stato emendato il regolamento 3295 del 1994 in tema di *contraffazione e merci usurpative*. I prodotti industriali provenienti dalla Turchia sono stati poi integrati nel *sistema cumulativo paneuropeo delle norme di origine*, mentre accordi di cooperazione doganale e di assistenza reciproca in materia doganale sono stati conclusi con la regione amministrativa speciale di Hong Kong e - sotto forma di protocollo - con il Cile.

Nel settore dell'*antidumping*, sono stati resi noti dalla Commissione avvisi di apertura in merito a ventisei nuovi procedimenti, dodici riesami intermedi, otto riesami di misure giunte a scadenza, due casi di elusione di dazi e tre di assorbimento di dazi, denotando un certo incremento dell'attività degli organi di Bruxelles in questo campo rispetto al biennio precedente. Si è proceduto inoltre alla modifica delle disposizioni antidumping inerenti ai prodotti CECA al fine di tener conto dell'eliminazione di Cina e Russia dall'elenco dei paesi che non adottano un'economia di mercato, rendendo ammissibile a certe condizioni l'utilizzo delle informazioni relative ai

⁴ WT/DS152.

⁵ WT/DS27. Misure di carattere analogo da parte dell'Ecuador sono in attesa di autorizzazione da parte dell'organo di soluzione delle controversie, essendo ancora pendente il lodo arbitrale circa il loro appropriato ammontare.

⁶ WT/26. Anche il Canada è stato autorizzato ad attuare misure sospensive nello stesso senso (WT/DS48).

⁷ WT/DS87 e 110.

⁸ WT/DS75.

⁹ WT/DS98.

¹⁰ WT/DS121.

prezzi interni di tali paesi nell'ambito dell'istruzione delle procedure antidumping.¹¹ Per quanto riguarda l'azione del Consiglio, se due procedimenti antidumping sono stati terminati senza che si giungesse all'imposizione di misure tariffarie, in cinque casi (pannelli duri, biciclette, spago di polipropilene per legare o affastellare, fili d'acciaio inossidabile e cavi d'acciaio) sono stati istituiti dazi definitivi, con una tendenza in calo rispetto a quanto verificatosi nel 1997 e nel 1998; in dieci procedimenti di riesame vi è stata poi la conferma o la modifica dei dazi, mentre in altri tre si è deciso nel senso di rinnovarli. Misure provvisorie sono state adottate dalla Commissione in cinque casi, mentre nove inchieste sono state chiuse senza l'adozione di alcun provvedimento. Il Tribunale di I grado ha trattato di antidumping in quattro cause, tutte concluse a favore degli organi dell'Unione e nel giugno 1999 il Parlamento europeo ha votato una risoluzione sul dumping dei paesi terzi nel settore tessile¹².

Anche in tema di misure *antisovvenzione*, il Consiglio ha avviato numerosi procedimenti aventi per oggetto soprattutto alcuni articoli prodotti e esportati da paesi dell'Estremo Oriente. *Dazi compensativi definitivi* sono stati istituiti per il filo di acciaio inossidabile ed i fogli di polietilene tereftalato originari dell'India. Quattro procedure sono state chiuse senza che il Consiglio o la Commissione prendessero misure.

La Commissione ha avviato verifiche ai sensi del regolamento sugli ostacoli al commercio¹³ riguardo alle *sovvenzioni all'esportazione di aeromobili* dal Brasile, agli *ostacoli per le importazioni di prosciutto di Parma* in Canada, alle *pratiche nel settore farmaceutico* della Corea del Sud e alle misure dell'Argentina circa *le importazioni di tessili ed articoli di vestiario*. In seguito alla decisione della Commissione di adire l'organo per la soluzione delle controversie dell'OMC, sono stati creati dei *Panels* circa la *normativa statunitense antidumping del 1916*¹⁴, le *procedure imposte dagli Stati Uniti per il rilascio di licenze per le opere musicali*¹⁵ e le *pratiche all'esportazione per pellami grezzi e all'importazione di cuoio rifinito mantenute dall'Argentina*¹⁶. La Commissione ha anche presentato ricorso agli organi dell'OMC in seguito alle risultanze positive dell'inchiesta sul *sistema brasiliano di importazione di prodotti tessili*¹⁷, mentre intese in via amichevole sono state raggiunte con gli Stati Uniti in riferimento ad un'indagine sul *cambiamento delle norme di origine dei prodotti tessili* e con la Corea del Sud circa *il regime di importazione e di vendita di articoli cosmetici*.

Accordi di mutuo riconoscimento sono stati firmati con la Svizzera il 21 giugno 1999 in tema di valutazione dei certificati di conformità in vari settori industriali, e con Israele il 27 luglio circa le buone pratiche di laboratorio; dal 1 gennaio 1999 sono infine entrati in vigore gli accordi di riconoscimento siglati nel corso dell'anno precedente con l'Australia e la Nuova Zelanda.

¹¹ Si veda la decisione della Commissione n. 1000/1999/CECA, in *GUCE* L 122 del 12 maggio 1999.

¹² In *GUCE* C 279 del 1 ottobre 1999.

¹³ Regolamento CE n. 3286/94 del Consiglio, in *GUCE* L 349 del 31 dicembre 1994, successivamente modificato dal regolamento CE n. 356/95, in *GUCE* del 23 febbraio 1995.

¹⁴ WT/DS162.

¹⁵ WT/DS160.

¹⁶ WT/DS155.

¹⁷ WT/DS183.

Da un punto di vista settoriale, è importante rilevare il rinnovo per il 2000 della sorveglianza statistica delle *importazioni siderurgiche* originarie di cinquantaquattro paesi, mediante un meccanismo automatico di concessione di licenze; si è anche provveduto a variare i limiti quantitativi previsti dall'accordo concluso con la Russia fino al 2001 e un accordo analogo è stato sottoscritto il 15 dicembre 1999 con il Kazakistan. Permane una situazione di difficoltà circa la *cantieristica navale*; a tale proposito una relazione della Commissione Europea ha sottolineato l'ampiezza delle pratiche sleali sudcoreane a danno dell'industria europea in tale settore e il Consiglio si è conseguentemente espresso a favore di misure appropriate¹⁸ (con la Corea del Sud nello scorso mese di aprile è stata poi parafata un'intesa - non ancora in vigore - sul mercato mondiale delle costruzioni navali).

Nel corso del 1999 la Commissione ha intrapreso, dietro autorizzazione del Consiglio, negoziati miranti al rinnovo degli accordi con la Cina per il *commercio dei tessili*; sono stati inoltre provvisoriamente prorogati gli accordi già esistenti in materia con Armenia, Azerbaigian, Bielorussia, Egitto, Georgia, Kazakistan, Macedonia, Moldavia, Tagikistan, Turkmenistan, Ucraina e Uzbekistan. Sempre su di una base provvisoria sono stati applicati i nuovi accordi circa il *duplice controllo sul commercio di prodotti tessili* raggiunti con Laos, Cambogia e Nepal. Un protocollo analogo, ma attinente alle *importazioni di calzature*, è stato altresì concluso con il Vietnam.

Nel giugno 1999 è stata concordata una dichiarazione comune di Stati Uniti, Giappone, Corea del Sud e Commissione Europea sulla cooperazione nel settore dei *semiconduttori* (a cui si è associata anche Taiwan), sulla scorta di un precedente accordo tra i gruppi industriali del settore dei paesi in questione. Sono infine iniziate le trattative per un accordo con la Turchia sulla *liberalizzazione dei servizi e degli appalti pubblici* e per la conclusione di alcune intese con gli Stati Uniti *sul reciproco riconoscimento dei titoli di studio di architetti ed ingegneri* e riguardo al *settore assicurativo*.

Le relazioni esterne e la cooperazione allo sviluppo

Caratterizzate da un notevole dinamismo, le relazioni esterne dell'Unione Europea hanno registrato sviluppi di rilievo quali l'attuazione del Patto di stabilità per l'Europa sudorientale; lo svolgimento della conferenza euromediterranea di Stoccarda; l'entrata in vigore degli accordi quadro con il Mercosur e con il Cile, degli accordi di partenariato con Armenia, Azerbaigian, Georgia, Kazakistan, Kirghizistan e Uzbekistan e di quello di cooperazione con la Cambogia; l'adozione di strategie nell'ambito della PESC¹⁹ nei confronti della Russia e dell'Ucraina, e delle conclusioni circa la realizzazione di una dimensione settentrionale per le politiche dell'Unione; lo svolgimento del primo vertice dei paesi dell'America Latina, dei Caraibi e dell'Unione Europea, del secondo vertice tra Unione Europea e Cina e delle conferenze negoziali che hanno portato ad una nuova Convenzione di Lomé (di cui è imminente la firma); la sottoscrizione dell'accordo con la Repubblica Sudafricana; e infine la conclusione di una serie di accordi settoriali con la Svizzera.

Riguardo agli aspetti commerciali della *politica di cooperazione allo sviluppo*,

¹⁸ *Bollettino UE* 11-1999, punto 1.5.28.

¹⁹ La PESC, cioè la Politica Estera e di Sicurezza Comune, rappresenta il cosiddetto secondo pilastro dell'Unione Europea.

si deve sottolineare che il luglio 1999 è entrato in vigore il regolamento 2820 del 1998²⁰ sull'*applicazione del Sistema di preferenze tariffarie generalizzate*, al cui godimento è stata in seguito ammessa l'Albania. Inoltre, nell'estate Moldavia e Russia hanno avanzato formale richiesta per l'ammissione alle preferenze tariffarie aggiuntive previste dal regime speciale di incentivazione della tutela dei diritti dei lavoratori²¹ (applicabile ai paesi che hanno adottato e messo in atto in maniera effettiva disposizioni legislative interne contenenti nella sostanza la normativa prevista dalle convenzioni dell'Organizzazione internazionale del lavoro sui principi del diritto di organizzazione e di contrattazione collettiva e sull'età minima di ammissione al lavoro).

L'Unione Europea ha deciso inoltre di partecipare all'iniziativa di riduzione del debito dei paesi in via di sviluppo, lanciata dalla Banca Mondiale e dal Fondo Monetario, nella misura di un miliardo di euro.

Le relazioni con i paesi dello Spazio Economico Europeo e dell'EFTA

In occasione delle due riunioni periodiche del Consiglio dello Spazio Economico Europeo (SEE)²² nel maggio e nel novembre 1999 a Bruxelles, si è proceduto al riesame tra l'altro delle misure transitorie applicabili al Liechtenstein circa la *libera circolazione delle persone* e alla preparazione di un nuovo accordo finanziario. La Commissione Europea ha proposto anche l'emendamento delle modalità di applicazione dell'accordo SEE, in modo da agevolare la partecipazione dei paesi EFTA facenti parte dell'accordo ai programmi comunitari.

Il 21 giugno sono stati firmati a Lussemburgo sette importanti accordi con la Svizzera nei settori della *libera circolazione delle persone*, della *ricerca*, degli *appalti pubblici*, dell'*agricoltura*, dei *trasporti terrestri* e – come già ricordato – del *reciproco riconoscimento dei certificati di conformità*. Tali accordi, che entreranno in vigore a partire dall'anno prossimo, permetteranno una cooperazione più stretta e consentiranno l'attenuazione dell'*impasse* verificatasi all'indomani della mancata adesione del paese elvetico al SEE nel 1992. Il 18 maggio è stato firmato anche un accordo con Norvegia e Islanda per permettere la prosecuzione della partecipazione di questi due paesi all'*acquis* di Schengen,²³ dopo l'integrazione di questo nell'Unione Europea come previsto dal Trattato di Amsterdam.

Le relazioni con i paesi dei Balcani occidentali²⁴, del Mediterraneo e del Medio Oriente

Successivamente agli avvenimenti della crisi del Kosovo e sulla base di un'impostazione proposta dalla Commissione nel maggio 1999²⁵, sono stati avviati

²⁰ In *GUCE* L 357 del 30 dicembre 1998.

²¹ Regolamento CE n. 1154/98, in *GUCE* L 160 del 4 giugno 1998.

²² In vigore nel 1997, oltre all'Unione Europea ne sono parte Islanda, Liechtenstein e Norvegia (i quali, insieme alla Svizzera, formano altresì l'Associazione europea di libero scambio, o EFTA).

²³ L'accordo di Schengen, inizialmente sottoscritto da un ristretto numero di paesi dell'Unione Europea (poi ampliatisi fino a giungere da ultimo all'incorporazione dell'accordo, sotto forma di protocollo, nel Trattato di Amsterdam), prevedeva la piena realizzazione della libera circolazione delle persone mediante l'abbattimento delle frontiere interne ed il rafforzamento delle frontiere esterne, anche procedure di ingresso e di controllo uniformi.

²⁴ Albania, Bosnia ed Erzegovina, Croazia, Macedonia, Serbia e Montenegro.

²⁵ COM(1999) 235; si veda al riguardo in *Bollettino UE* 5-1999, punto 1.3.73.

negoziati con i paesi dei Balcani occidentali in vista della conclusione di *accordi di stabilizzazione e di associazione* di nuovo tipo, prevedendo anche l'instaurazione di un dialogo politico e di forme di assistenza per i paesi (Albania, Bosnia ed Erzegovina, Croazia) che non soddisfano ancora le condizioni minime per l'apertura di trattative immediate.

Il Consiglio ha inoltre adottato una posizione comune²⁶ circa un *Patto di stabilità* per la cooperazione tra gli stati dell'Europa sudorientale. Tale Patto mira a garantire anche la ricostruzione e lo sviluppo economico della regione, attraverso la creazione di una *tavola rotonda regionale* in cui l'Unione Europea possa svolgere un ruolo di guida. Nel dicembre 1999 sono state rinnovate e migliorate le preferenze commerciali per la Bosnia Erzegovina e per la Croazia, mentre nei confronti della Serbia e Montenegro sono state inasprite le *sanzioni commerciali*, con un embargo petrolifero ed il congelamento dei fondi esteri delle società controllate dal governo. Il 15 novembre è stato infine modificato il regolamento del programma di aiuti *Obnova*²⁷ al fine di adeguare l'assistenza comunitaria alle esigenze della ricostruzione del Kosovo (di cui si occuperà specificamente la neocostituita *Agenzia europea per la ricostruzione*).

Nell'ambito dei rapporti tra Unione Europea e paesi del Mediterraneo meridionale, la *terza conferenza euromediterranea* dei ministri degli esteri dei 15 paesi dell'Unione e dei suoi partner del Mediterraneo²⁸, svoltasi a Stoccarda il 15 e 16 aprile 1999, ha inteso imprimere un nuovo slancio alla cooperazione nei settori del dialogo politico, dello sviluppo economico e della dimensione sociale, secondo le linee guida e gli obiettivi prioritari già definiti nella conferenza di Barcellona del 1995. Nella relazione annuale per il 1998 sull'*attuazione del programma di cooperazione finanziaria e tecnica MEDA*, adottata nel giugno 1999, la Commissione ha rilevato i risultati soddisfacenti conseguiti da tale strumento, a fronte dell'opportunità di razionalizzarne le procedure, rendendole meno costose e più semplici.

Nel corso della nona riunione congiunta tra il *Consiglio di Cooperazione del Golfo*²⁹ e l'*Unione Europea* tenutasi ad Abu Dhabi il 2 novembre 1999 ci si è occupati dei negoziati per la conclusione di un accordo di libero scambio, dell'andamento della cooperazione tra le parti e delle condizioni riservate agli investimenti esteri nei paesi del Consiglio di Cooperazione.

Le relazioni con gli Stati indipendenti dell'ex Unione Sovietica e con la Mongolia

In concomitanza con l'entrata in vigore degli *accordi di partenariato e di cooperazione* con Armenia, Azerbaigian, Georgia, Kazakistan, Kirghizistan e Uzbekistan il 1 luglio, si è tenuto un incontro al vertice tra l'Unione Europea e i tre paesi del Caucaso (Armenia, Azerbaigian, Georgia), in cui sono stati affrontati i temi della

²⁶ 1999/345/PESC, in *GUCE* L 133 del 28 maggio 1999.

²⁷ Regolamento CE n. 1628/96, in *GUCE* L 204 del 14 agosto 1996, emendato da ultimo con il regolamento n. 2454/99.

²⁸ Algeria, Autorità palestinese, Cipro, Egitto, Israele, Giordania, Libano, Malta, Marocco, Siria, Tunisia e Turchia; hanno partecipato alla conferenza su invito della presidenza anche Mauritania e Libia (verso cui l'Unione Europea ha successivamente sospeso le misure restrittive degli scambi, anche in ragione dell'avvenuta estradizione dei presunti responsabili dell'attentato di Lockerbie).

²⁹ Sulla composizione di tale organizzazione, si veda in appendice.

cooperazione regionale e dei programmi di assistenza comunitaria; il 10 novembre si è proceduto inoltre alla firma di un *accordo interinale* con il Turkmenistan. I negoziati in merito alla conclusione dell'*accordo di partenariato* con la Bielorussia risultano invece tuttora sospesi³⁰, e anche il relativo accordo interinale non è ancora in vigore.

A fine maggio il Consiglio ha adottato le conclusioni della Commissione circa la *realizzazione di una dimensione settentrionale* per le politiche dell'Unione³¹, che prevede un miglioramento nella coordinazione degli strumenti e dei programmi esistenti per rispondere, in stretta collaborazione con i paesi partner, alle istanze dell'Europa del nord nei settori dei trasporti, dell'energia, del nucleare, della cooperazione transfrontaliera e della lotta alla criminalità. In seguito a questa impostazione si è tenuta a Helsinki il 12 novembre 1999 una prima Conferenza dei Ministri degli Esteri dell'Unione e dei paesi della regione³² sulla dimensione settentrionale dell'Unione Europea a cui a preso parte anche la Commissione.

Per quanto riguarda le relazioni con la Russia, il Consiglio europeo di Colonia ha adottato il 4 giugno una *strategia comune* nell'ambito della PESC³³, sulla base di quanto stabilito dall'articolo 13 del Trattato sull'Unione Europea, al fine di sviluppare la cooperazione in quattro settori in particolare: il rafforzamento della democrazia e dello stato di diritto, il pieno inserimento della Russia in uno spazio economico e sociale europeo comune, la collaborazione per un irrobustimento di stabilità e sicurezza in Europa e la risoluzione di alcune sfide comuni a livello continentale nei settori dell'energia, dell'ambiente, della lotta alla criminalità e della cooperazione transfrontaliera. Due incontri al vertice si sono svolti a febbraio e a ottobre, nel corso dei quali si sono affrontate questioni inerenti alla stabilità macroeconomica, alle riforme strutturali in Russia e alla crisi scoppiata in Cecenia; la estrema durezza di tale conflitto ha poi spinto il Consiglio europeo di Helsinki a rivedere il 10 dicembre la messa in opera della strategia comune, sospendendo alcune disposizioni dell'accordo di partenariato e di cooperazione e applicandone rigorosamente le disposizioni commerciali.

Ancora in occasione del Consiglio europeo di Helsinki è stata adottata una *strategia comune* nell'ambito della PESC³⁴ verso l'Ucraina, i cui obiettivi fanno anche riferimento ad una maggiore cooperazione nell'ambito dell'ampliamento dell'Unione, sostenendo l'integrazione dell'Ucraina nell'economia europea ed internazionale e forme di cooperazione nei settori della giustizia e degli affari interni. Nel luglio si era già svolta una riunione al vertice, in cui erano state affrontate le tematiche del Patto di stabilità in Europa e dello sviluppo delle relazioni bilaterali, in specifico riferimento alla messa in atto dell'accordo di partenariato e di cooperazione.

³⁰ Questo anche se le relazioni diplomatiche si sono poi normalizzate e il governo della Bielorussia ha sottoscritto il programma di assistenza TACIS per il sostegno allo sviluppo della società civile.

³¹ Si veda in *Bollettino UE* 5-1999, punto 1.3.68.

³² Hanno partecipato Estonia, Lettonia, Lituania, Norvegia, Islanda, Polonia e Russia.

³³ 1999/414/PESC, in *GUCE* L 157 del 24 giugno 1999.

³⁴ 1999/877/PESC, in *GUCE* L 331 del 23 dicembre 1999.

Le relazioni con i paesi industriali

Tra le varie tematiche di rilievo che il *vertice del G8*³⁵ ha affrontato nel suo incontro annuale, svoltosi a Colonia dal 18 al 20 maggio, quella della necessità di sostenere la crescita dell'economia mondiale, mediante appropriate politiche macroeconomiche, riforme strutturali e l'instaurazione di un sistema commerciale aperto a tutti (da attuarsi nel quadro istituzionalizzato dell'OMC e con l'apertura di un nuovo ciclo di negoziati multilaterali) ha occupato il posto principale. Nei giorni precedenti si era svolta altresì una riunione quadrilaterale tra Unione Europea, Canada, Stati Uniti e Giappone proprio al fine di preparare la Conferenza ministeriale di Seattle; in tale occasione ci si era impegnati nel senso dell'inclusione nel round negoziale di un maggior numero di temi negoziali rispetto a quelli stabiliti alla conclusione dell'Uruguay Round e per una prosecuzione delle discussioni volte ad una rapida adesione della Cina all'OMC.

Nel corso del 1999 si sono tenuti due incontri al vertice tra Unione Europea e Stati Uniti: in occasione in particolare del secondo, all'indomani del fallimento della Conferenza di Seattle, le tematiche commerciali sono state al centro dei colloqui, con una franca presa d'atto delle difficoltà incontrate e con l'auspicio della possibilità di un rilancio effettivo del negoziato già nei mesi successivi.

Per quanto concerne le relazioni commerciali con il Giappone, già con la visita del Ministro per il commercio estero nel gennaio 1999, seguita dal vertice di Bonn del 20 giugno e dal viaggio del Commissario Lamy in novembre, era stata sottolineata la necessità di rafforzare i legami esistenti e di porre in atto una stretta collaborazione in vista del ciclo negoziale in seno all'OMC. In un documento dell'aprile 1999, la Commissione ha d'altro canto rilevato che per lo sviluppo delle relazioni bilaterali con il Giappone non appariva necessario modificare le disposizioni istituzionali già esistenti, mentre ulteriori progressi potevano certamente essere conseguiti in campo economico mediante iniziative mirate da avviarsi in occasione del vertice annuale. A poche settimane il Consiglio ha adottato altresì un regolamento³⁶ riguardante un programma di misure e azioni specifiche per *migliorare l'accesso al mercato giapponese di prodotti e servizi dell'Unione Europea*.

A margine del primo vertice annuale con il Canada, svoltosi il 17 giugno a Bonn, le parti hanno sottolineato positivamente i progressi compiuti nella realizzazione del piano di azione congiunto adottato tre anni prima, nonché dell'iniziativa commerciale del 1998 (con l'apertura della tavola rotonda tra i rappresentanti del mondo degli affari europei e canadesi), riuscendo inoltre a sottoscrivere un accordo sull'applicazione delle rispettive norme in materia di concorrenza; in tale appuntamento erano stati anche individuati alcuni obiettivi comuni per i negoziati di Seattle, il cui esito è stato poi oggetto di disamina nel corso di un secondo vertice a Ottawa il 16 dicembre.

Le relazioni con i paesi dell'Asia e dell'America Latina

Una fitta rete di incontri, di iniziative e di riunioni ha fatto seguito all'attuazione delle decisioni prese ancora nel 1998 al secondo *vertice Asia – Europa* (ASEM)³⁷ di

³⁵ Canada, Francia, Germania, Giappone, Italia, Regno Unito, Russia e Stati Uniti (ai lavori ha partecipato anche la Commissione Europea, nella persona del suo presidente Santer).

³⁶ Regolamento CE n. 1035/99, in *GUCE* L 127 del 21 maggio 1999.

³⁷ Prendono parte al processo ASEM sette paesi membri dell'ASEAN (Brunei, Indonesia, Malaysia, Filippine, Singapore, Thailandia e Vietnam), Cina, Giappone, Corea del Sud, gli stati membri dell'Unione Europea e la Commissione.

Londra. Il rilancio delle relazioni con l'Associazione dei paesi del Sud-est asiatico (ASEAN) ha visto altresì l'entrata in vigore del trattato che estende al Vietnam la disciplina dell'accordo di cooperazione con l'ASEAN³⁸ (un'analoga estensione è stata chiesta anche per Laos e Cambogia) e una riunione a Bangkok nel maggio 1999 della commissione mista, che non veniva convocata da quasi quattro anni; a tale scopo è stata raggiunta un'intesa *ad hoc* circa la presenza passiva della Birmania (sulla cui partecipazione si era arenato l'incontro ministeriale UE-ASEAN di due mesi prima).

Sul fronte delle relazioni bilaterali si segnala la riunione della commissione mista con l'India a Bruxelles il 14 gennaio 1999, ove si è deciso di procedere alla creazione di gruppi di lavoro settoriali; la sigla, il 14 febbraio 1999, di un progetto di accordo di cooperazione con il Bangladesh; la riunione della commissione mista con il Nepal il 7 e l'8 ottobre a Bruxelles; l'entrata in vigore il 1 novembre dell'accordo di cooperazione con la Cambogia già concluso nel 1997; lo svolgimento del secondo vertice con la Cina a Pechino il 21 dicembre. In tale occasione sono state affrontate anche le tematiche attinenti alle relazioni economiche e commerciali e in particolare all'adesione della Cina all'OMC (i cui nodi sono stati sciolti nelle scorse settimane) e si è annunciata la nascita di una camera di commercio sino-europea a Pechino e la prosecuzione dell'*EU-China Business Dialogue*

Il primo vertice dei capi di stato e di governo dei paesi dell'America Latina, dei Caraibi e dell'Unione Europea di Rio de Janeiro si è concluso con un'ambiziosa dichiarazione in cui i partecipanti hanno espresso il loro desiderio di costituire un *partenariato strategico* fondato sul retaggio culturale comune delle due regioni e impostato su ben cinquantacinque priorità d'azione, riguardanti la sfera politica, economica, scientifica, tecnologica e sociale. A margine di tale incontro, tenutosi a fine giugno, si sono anche svolte due riunioni tra Unione Europea e Patto Andino³⁹ e tra Unione Europea, Mercosur⁴⁰ e Cile. L'accordo quadro di cooperazione interregionale con il Mercosur è entrato in vigore il 1 luglio; sono comunque già stati avviati negoziati per la conclusione di accordi di associazione sia con il Mercosur, sia con il Cile (il cui accordo quadro era entrato in vigore dal 1 febbraio), prevedendo nello specifico la progressiva liberalizzazione di tutti i settori economici nell'osservanza della normativa dell'OMC.

Da ultimo si rileva la conclusione positiva, lo scorso novembre, dei negoziati sull'attuazione della parte commerciale dell'accordo di partenariato economico, coordinamento politico e cooperazione con il Messico; in tale modo verrà a costituirsi una vasta zona di libero scambio di beni e servizi, in cui si liberalizzeranno gradualmente anche gli investimenti (nonché i pagamenti ad essi connessi) e gli appalti pubblici, così come si adotteranno discipline in materia di concorrenza e di tutela della proprietà intellettuale.

*Le relazioni con i paesi ACP*⁴¹

Al fine di negoziare un nuovo *accordo di partenariato per lo sviluppo*, in vista della sostituzione della *IV Convenzione di Lomé*, nel 1999 si sono tenute tre conferenze ministeriali con i paesi ACP. Al termine delle trattative è emerso un ampio

³⁸ Sulla composizione di tale organizzazione, si veda in appendice.

³⁹ Sulla composizione di tale organizzazione, si veda in appendice.

⁴⁰ Sulla composizione di tale organizzazione, si veda in appendice.

⁴¹ Africa, Caraibi e Pacifico.

consenso sulla maggioranza delle questioni ancora aperte ed è stata adottata un'impostazione comune sulla lotta alla corruzione e il rafforzamento della *good-governance*. A margine della seconda conferenza negoziale a Bruxelles il 29 luglio si è tenuta anche la periodica riunione del *Consiglio dei Ministri ACP-CE*, durante la quale si è discusso della necessità di prendere in esame le esigenze dei paesi in via di sviluppo durante i negoziati commerciali multilaterali, soffermandosi altresì sulle tematiche oggetto della decima *Conferenza delle Nazioni Unite su commercio e sviluppo* (UNCTAD) del febbraio 2000 a Bangkok.

In merito al funzionamento della Convenzione di Lomé, il Consiglio ha altresì definito le *procedure per l'attuazione dell'articolo 366 bis*⁴², che prevede la possibilità di sospendere, entro determinati limiti, l'applicazione della normativa pattizia in caso di violazione dei suoi principi fondamentali, quali il rispetto dei diritti umani, della democrazia e dello stato di diritto; tale procedura è stata utilizzata nel corso del 1999 nei confronti di Niger, Guinea Bissau e Comore (per i primi due paesi si è alla fine deciso per una ripresa della cooperazione comunitaria). La Commissione ha inoltre proseguito la sua politica di cooperazione verso alcune organizzazioni regionali dei paesi ACP, tra le quali l'Unione economica e monetaria dell'Africa occidentale (UEMOA), la Comunità di sviluppo dell'Africa australe (SADC), il Mercato comune dell'Africa orientale e australe (COMESA) e il Mercato comune dei Caraibi (CARI-COM)⁴³.

L'11 ottobre è stato infine concluso l'*accordo sugli scambi, la cooperazione e lo sviluppo con la Repubblica Sudafricana*, che prevede la liberalizzazione pressoché completa degli scambi entro un periodo di dodici anni, la conferma degli aiuti comunitari ai livelli attuali e il potenziamento della cooperazione in vari settori, al fine di stabilizzare il processo di transizione e di facilitare l'integrazione dell'economia sudafricana nel contesto mondiale.

⁴² Decisione 1999/214/CE, in *GUCE* L 75 del marzo 1999.

⁴³ Sulla composizione di tutte queste organizzazioni si veda in appendice.

LE ASIMMETRIE NELLE STATISTICHE SUGLI SCAMBI INTRA-UE

di Sabrina Ciaralli*

L'1 gennaio 1993, con l'introduzione del mercato unico europeo, è entrato in vigore il sistema delle statistiche sugli scambi di beni fra stati membri dell'UE denominato Intrastat.

Sebbene asimmetrie nei dati relativi al commercio intra-UE fossero già presenti, dopo quella data la qualità delle statistiche ha subito un sensibile deterioramento. Infatti, i saldi commerciali intra-UE, che dovrebbero essere teoricamente nulli, o quantomeno negativi, riflettendo la valutazione CIF per gli acquisti e FOB per le cessioni, presentano segni positivi e livelli crescenti a partire dal 1993. Nel 1998 l'avanzo commerciale intra-UE, inteso come somma dei saldi degli scambi intra-UE dei singoli paesi membri, ha superato i 60 miliardi di ECU, circostanza che certamente ingenera qualche perplessità negli utilizzatori delle statistiche.

Esistono diversi motivi, legati alle caratteristiche del sistema Intrastat, che hanno determinato un allargamento della forbice tra valori dichiarati negli scambi bilaterali fra paesi UE. Mentre le definizioni comuni in base ai quali sono elaborati i dati oggetto del confronto, avrebbero dovuto avere un effetto di contenimento delle divergenze statistiche, le metodologie di rilevazione hanno spesso operato in senso contrario.

La questione delle asimmetrie nei dati sugli scambi intra-UE risulta di grande attualità per diversi aspetti legati al completamento dell'unificazione economica e monetaria europea. In primo luogo l'incoerenza delle statistiche rappresenta una minaccia alla credibilità dell'intero sistema statistico europeo, tanto più che i dati sugli scambi intra-UE sono impiegati anche nella costruzione di altri importanti grandezze statistiche quali quelle di bilancia dei pagamenti e di contabilità nazionale. Inoltre, con l'introduzione della moneta unica per undici paesi membri, la costruzione di statistiche aggregate per i paesi aderenti all'Euro che consentano, fra l'altro di monitorare il grado di competitività e di performance negli scambi anche rispetto ai quattro paesi che non ne fanno ancora parte, presenta problemi ragguardevoli¹.

Il sistema Intrastat

Il regolamento CEE 3330/91 del Consiglio² ha istituito un sistema di norme che disciplinano l'elaborazione delle statistiche relative agli scambi di beni fra i paesi

* Ricercatrice Istat, Servizio commercio con l'estero, fino a gennaio 2000.

¹ Le statistiche del commercio extra-UE, basate sul sistema delle rilevazioni doganali, non presentano gli stessi problemi di coerenza.

² Il regolamento di base, approvato il 7 novembre 1991, è stato perfezionato dai seguenti regolamenti di applicazione: (CEE) n. 2256/92 della Commissione del 31 luglio 1992, relativo alle soglie statistiche; (CEE) n. 3046/92 della Commissione del 22 ottobre 1992; (CEE) n. 3590/92 della Commissione dell'11 dicembre 1992, relativo al supporto dell'informazione statistica; (CEE) n. 1125/94 della Commissione del 17 maggio 1994, relativo al ritardo di trasmissione dei risultati delle statistiche del commercio fra gli stati membri; (CEE) n. 2385/96 della Commissione del 16 dicembre 1996, relativo alla semplificazione della menzione della massa netta; (CE) N. 860/97 della Commissione del 14 maggio 1997, relativo alle menzione del valore delle merci.

appartenenti all'UE. Con la scomparsa delle barriere doganali fra stati membri il documento amministrativo unico (DAU), tuttora alla base della rilevazione del commercio con i paesi extra-UE, è stato sostituito dal modello Intrastat compilato direttamente dai soggetti³ – persone fisiche o giuridiche – che effettuano scambi di beni con i paesi UE.

Le principali caratteristiche del sistema di rilevazione del commercio intra-UE possono essere sintetizzate nei seguenti punti:

- a) Le informazioni sono fornite direttamente dalle imprese, le quali inviano mensilmente al servizio statistico competente una dichiarazione riepilogativa relativa agli scambi di beni intra-UE riferiti al mese precedente.
- b) Esiste uno stretto legame con il sistema dell'IVA relativa agli scambi intra-comunitari. Le amministrazioni fiscali degli stati membri sono tenute a trasmettere almeno trimestralmente ai servizi statistici nazionali la lista degli operatori che hanno realizzato acquisti o cessioni nel trimestre precedente, oltre al valore totale di dette operazioni, al fine di consentire una verifica della completezza e della qualità dei dati statistici.
- c) Il sistema consente un notevole alleggerimento del carico statistico per le imprese. L'introduzione dell'Intrastat ha comportato per tutte le imprese una riduzione degli obblighi amministrativi rispetto al regime doganale precedente, comportando una drastica contrazione delle informazioni richieste rispetto a quelle contenute nel documento amministrativo unico. Grazie poi al sistema delle soglie, alcuni operatori sono del tutto esentati dalla trasmissione del modello Intrastat ovvero beneficiano di una significativa semplificazione della dichiarazione. Ogni stato membro può stabilire un sistema di soglie che permettano al contempo di garantire un livello adeguato di qualità dell'informazione e di alleggerire l'onere per le imprese. Esistono diversi tipi di soglie: a) soglie di esclusione delle quali beneficiano i soggetti privati e i soggetti passivi dell'IVA per i quali sono previsti regimi particolari nello stato membro di appartenenza; b) soglie di assimilazione, al di sotto delle quali gli operatori sono esentati dalla trasmissione della dichiarazione statistica. I corrispondenti valori delle transazioni sono ottenuti dagli stati membri sulla base dei dati fiscali, ai quali appunto quelli statistici sono assimilati; c) soglie di semplificazione, al di sotto delle quali devono essere fornite solo le sole informazioni relative al codice della nomenclatura combinata, allo stato membro partner nello scambio e al valore della merce scambiata; d) soglie che esentano una parte delle imprese dalla dichiarazione del valore statistico; e) soglie che permettono alle imprese di raggruppare le transazioni inferiori ai 100 ECU.

L'applicazione del sistema Intrastat in Italia

In Italia la dichiarazione Intrastat è congiuntamente fiscale e statistica. L'elenco riepilogativo delle transazioni commerciali effettuate con i partner comunitari, trasmesso dalle imprese agli uffici doganali territorialmente competenti, contie-

³ Nel seguito si utilizzerà il termine "imprese" per indicare il concetto più ampio di "responsabili dell'informazione statistica", definiti in base ai regolamenti comunitari e ai regolamenti applicativi nazionali.

ne infatti informazioni sia di tipo fiscale, sia di tipo statistico, in due sezioni separate⁴. Questa scelta ha il duplice vantaggio di alleggerire l'onere amministrativo per le imprese attraverso la compilazione di un unico modello e di garantire una maggiore completezza della rilevazione, escludendo la non risposta statistica⁵.

I dati raccolti dal Ministero delle Finanze sono elaborati dall'ISTAT, dopo aver subito i controlli di qualità mediante l'applicazione di procedure che includono la verifica diretta presso i dichiaranti della correttezza delle informazioni riportate nel modello.

Secondo il sistema delle soglie attualmente vigente in Italia tutte le imprese con un fatturato annuo derivante dagli acquisti e dalle cessioni comunitarie superiore a 200 e 300 milioni, rispettivamente, sono tenute a trasmettere la dichiarazione con periodicità mensile⁶. Le imprese con ammontare annuo degli scambi intra-UE inferiore ai livelli indicati, sono tenute alla trasmissione della dichiarazione Intrastat con cadenza trimestrale o annuale⁷ e alla compilazione della sola parte fiscale del modello⁸, mentre le corrispondenti informazioni statistiche sono stimate sulla base di quelle fiscali. Il valore dell'interscambio comunitario coperto dalle dichiarazioni mensili rappresenta circa il 98% di quello totale, mentre le imprese obbligate rappresentano circa il 42 % dell'intero universo di riferimento.

Nell'ambito delle imprese con obbligo mensile, inoltre, quelle con fatturato annuo inferiore ai 7 miliardi di lire per le cessioni e ai 3,5 miliardi di lire per gli acquisti sono esentate dalla dichiarazione del valore statistico, la cui stima avviene sulla base dei valori degli importi fatturati, congiuntamente con altre informazioni presenti nella dichiarazione.

Natura del problema ed evidenze empiriche

Teoricamente, le esportazioni del paese A dirette verso il paese B dovrebbero coincidere con le importazioni del paese B provenienti dal paese A⁹, a meno della differenza che scaturisce dal calcolo dei costi accessori relativi al trasporto e all'assi-

⁴ In base al regolamento istitutivo del sistema Intrastat, la distinzione fra le informazioni richieste a fini fiscali e quelle richieste a fini statistici deve essere ben chiara all'operatore. La non corretta compilazione del modello comporta infatti conseguenze diverse in termini di sanzioni.

⁵ In quasi tutti gli altri paesi dell'UE l'indagine statistica è separata da quella fiscale. I dati raccolti dagli uffici statistici sono solo successivamente confrontati con quelli dell'IVA.

⁶ L'obiettivo di garantire una copertura media degli scambi mensili approssimativamente pari al 98% implica che le soglie siano periodicamente modificate. L'attuale livello delle soglie è in vigore dal 1999, mentre il sistema precedente stabiliva una soglia di 150 milioni per entrambi i flussi. L'effetto di tale innalzamento sui flussi mensili è stimato in una sottovalutazione delle variazioni tendenziali pari all'incirca all'1% per le cessioni e allo 0,5% per gli acquisti, rispetto a quanto si sarebbe ottenuto mantenendo le soglie invariate.

⁷ In particolare, i soggetti con ammontare annuale di acquisti compreso tra 50 e 200 milioni e di cessioni tra 75 e 300 milioni sono obbligati alla dichiarazione Intrastat trimestrale, mentre per i soggetti con valore annuo degli scambi inferiore a tali soglie la periodicità della dichiarazione è annuale.

⁸ Fanno eccezione le informazioni riguardanti il tipo di merce scambiata (codice della nomenclatura combinata) e il paese partner dello scambio, che, pur avendo valenza statistica, devono essere obbligatoriamente dichiarate, circostanza che rende la soglia in questione non esattamente equiparabile a quella di assimilazione, prevista dal regolamento comunitario.

⁹ Con riferimento al commercio intra-UE si impiegano i termini "cessioni" (o "spedizioni") e "acquisti" (o "arrivi") a indicare rispettivamente le esportazioni e le importazioni, in analogia con le transazioni commerciali relative al territorio nazionale.

curazione della merce. Tali costi vengono convenzionalmente attribuiti alle esportazioni con riferimento al tragitto della merce dal luogo di partenza sino alla frontiera del paese (valutazione FOB) e alle importazioni con riferimento al tragitto dalla frontiera del paese esportatore sino alla frontiera del paese importatore (valutazione CIF). Ne consegue che, in media, il valore delle importazioni deve essere superiore a quello delle corrispondenti esportazioni, riflettendo il valore dei citati costi con riferimento al tragitto della merce nei paesi intermedi attraversati.

Nel caso in cui le differenze nei flussi bilaterali siano superiori a livelli giudicati atti a riflettere ragionevolmente la valutazione CIF/FOB delle merci, si pone il problema dell'interpretazione di queste asimmetrie.

Questa circostanza è chiaramente evidenziata nei dati del commercio intra-UE, sulla base dei quali sono state calcolate le discrepanze statistiche negli anni dal 1988 al 1998, periodo che consente di confrontare l'ampiezza delle discordanze prima e dopo l'introduzione del sistema Intrastat.

I valori ricostruiti, che per la metodologia di calcolo si definiscono statistiche a specchio, si ottengono sostituendo ai valori dichiarati da ciascun paese quelli specularmente dichiarati dai paesi partner nello scambio.

Non c'è alcun motivo teorico per ritenere che il valore così ricostruito sia qualitativamente superiore a quello dichiarato dal singolo paese, potendo esso derivare anche dalla somma degli errori di misurazione di tutti gli altri paesi coinvolti nello scambio.

Il contributo dei singoli paesi alla discrepanza totale non è inoltre di agevole individuazione, riflettendo principalmente la quota relativa sul commercio totale dell'UE. L'interpretazione dei risultati dell'analisi delle incongruenze nei dati non può quindi prescindere da considerazioni di tipo qualitativo inerenti alle caratteristiche dei sistemi di rilevazione nazionali; utili indicazioni possono comunque emergere dall'osservazione del segno delle divergenze e delle loro ampiezze ed eventuali persistenze.

La possibilità di pervenire ad una "riconciliazione" delle statistiche, cioè ad una correzione dei dati che limiti o addirittura elimini le asimmetrie, è anche più problematica e richiederebbe l'accettazione, da parte di tutti i paesi coinvolti, dei risultati derivanti dall'applicazione di metodi matematico-statistici necessariamente basati su ipotesi semplificative (se non, talvolta, arbitrarie), a meno che tale esercizio non venga effettuato correggendo le singole transazioni bilaterali. È evidente che quest'ultimo approccio richiederebbe tempi e risorse ben superiori a quelle necessarie seguendo metodi di correzione del primo tipo.

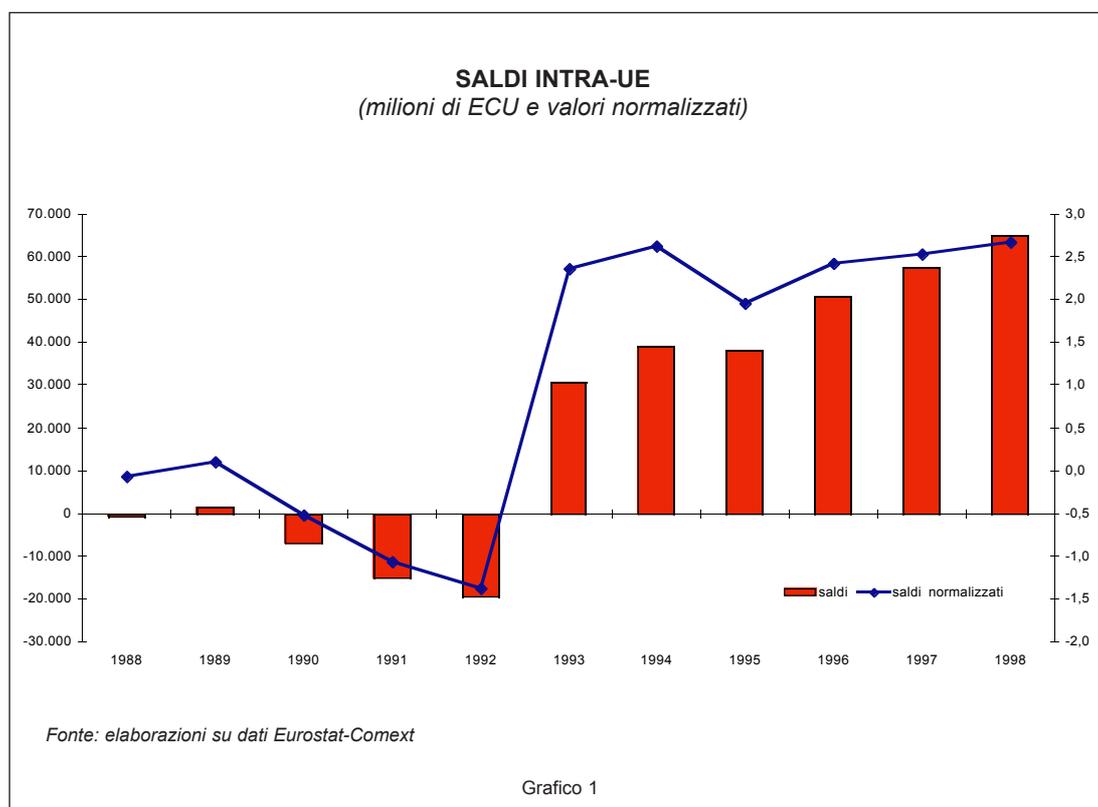
L'evidenza empirica indica che il valore rilevato delle cessioni è sistematicamente più elevato rispetto a quello dei corrispondenti acquisti, circostanza alla base dell'opinione largamente diffusa che la qualità delle prime sia migliore¹⁰. I motivi della sottostima degli acquisti o della sovrastima delle cessioni andrebbero ricercati nella logica del sistema fiscale, ma anche nella diversa struttura dimensionale delle imprese esportatrici e importatrici in base alla quale queste ultime potrebbero più facilmente rientrare nella categoria delle imprese esonerate dall'obbligo della dichiarazione a fini statistici.

Più in generale, è opinione diffusa che la non esaustività della rilevazione, a causa della presenza di soglie statistiche e della non risposta da parte delle imprese,

¹⁰ L'ipotesi che siano piuttosto le cessioni ad essere sovrastimate è generalmente meno accreditata, sebbene non possa essere teoricamente esclusa.

sia il principale fattore responsabile della discordanze, cosicché il flusso più elevato fra i due registrati dai paesi partner dello scambio verrebbe considerato il più affidabile. I confronti effettuati a livello merceologico rendono tuttavia ardua l'individuazione del flusso di riferimento, visto che possono essere inficiati anche da errori di classificazione.

I dati analizzati si riferiscono ai flussi totali dichiarati da ciascun paese, che nascondono peraltro asimmetrie più consistenti a livello merceologico e per paese partner, la cui analisi richiederebbe comunque ben più ampio spazio.



Se si osserva il grafico 1, relativo ai saldi intra-UE negli anni 1988-1998, risulta evidente che l'introduzione del sistema Intrastat ha determinato una netta inversione del segno, che risulta opposto rispetto a quello atteso in base alla valutazione CIF/FOB. Inoltre, il livello dei saldi è sensibilmente aumentato nel corso degli ultimi anni, segnalando un peggioramento nella qualità dei dati, anche se i valori normalizzati indicano che la crescita dei livelli è meno accentuata di quanto non emerga dall'osservazione dei valori nominali.

L'osservazione della tavola 1, che contiene i valori dei saldi relativi ai principali paesi classificati in base alla quota detenuta sul commercio totale dell'UE, indica che le asimmetrie sono significativamente cresciute di entità dopo il 1993. Per Italia e Germania, i saldi ricostruiti in base ai flussi speculari sono di segno negativo, mentre quelli dichiarati sono sempre positivi a partire dal 1993. Per gli altri paesi, pur non comportando un cambiamento di segno, il confronto fra dati dichiarati e ricostruiti evidenzia tuttavia una sistematica sottostima dei flussi in entrata, che rende i surplus più elevati e i deficit meno ampi di quanto non si avrebbe impiegando le statistiche a specchio. Il risultato è tanto più preoccupante se si osserva che sino al 1992 il fenomeno è non solo meno consistente, ma esattamente rovesciato, come ci si atten-

derebbe in base alla diversa valutazione CIF/FOB dei flussi. In sostanza, la ricostruzione dei flussi in base all'analisi a specchio dovrebbe comportare la sovrastima delle cessioni e la sottostima degli arrivi rispetto a quelli dichiarati, con conseguente effetto di miglioramento del saldo di bilancia commerciale - ampliamento dei surplus e contrazione dei deficit.

SALDI COMMERCIALI INTRA-UE
(milioni di ECU)

PAESI	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<i>VALORI DICHIARATI</i>											
Francia	-13.052	-15.342	-14.876	-10.944	-9.528	-5.686	-6.848	-6.439	-6.986	-417	-7.081
Belgio e Lussemburgo	926	2.698	141	-598	-1.187	11.007	12.978	10.120	11.977	13.552	15.433
Paesi Bassi	12.443	18.467	18.030	17.063	14.807	22.613	28.621	34.512	40.030	47.573	50.002
Germania	34.676	38.597	23.900	2.605	6.471	12.006	12.737	18.604	18.998	18.647	31.007
Italia	-5.300	-6.787	-4.261	-4.327	-6.304	7.051	5.997	6.671	10.219	3.430	2.651
Regno Unito	-20.136	-22.545	-14.007	-2.165	-6.702	-5.376	-5.481	-5.054	-4.736	-8.138	-11.009
<i>VALORI SPECCHIO</i>											
Francia	-14.177	-18.337	-16.919	-9.309	-6.356	-14.407	-17.851	-19.744	-22.042	-18.164	-22.388
Belgio e Lussemburgo	3.138	4.585	5.020	8.030	7.329	552	724	3.104	1.086	4.086	5.008
Paesi Bassi	13.705	18.832	23.612	27.500	28.007	18.085	20.577	23.997	26.039	30.657	35.173
Germania	33.933	38.907	27.999	9.440	15.693	-6.134	-7.741	377	-1.276	-1.565	1.606
Italia	-3.495	-4.465	-1.077	959	-757	1.402	-834	-582	1.344	-4.635	-6.125
Regno Unito	-20.844	-23.714	-15.396	-4.171	-6.360	-12.873	-14.590	-15.498	-16.584	-25.021	-29.344
<i>ASIMMETRIE ¹</i>											
Francia	-1.125	-2.995	-2.042	1.635	3.172	-8.720	-11.002	-13.306	-15.056	-17.747	-15.307
Belgio e Lussemburgo	2.212	1.888	4.879	8.628	8.516	-10.455	-12.254	-7.016	-10.891	-9.466	-10.426
Paesi Bassi	1.262	365	5.582	10.437	13.200	-4.528	-8.045	-10.515	-13.991	-16.916	-14.829
Germania	-743	310	4.099	6.835	9.222	-18.140	-20.478	-18.227	-20.274	-20.212	-29.401
Italia	1.805	2.322	3.184	5.286	5.547	-5.649	-6.831	-7.253	-8.874	-8.065	-8.776
Regno Unito	-708	-1.169	-1.389	-2.006	343	-7.497	-9.108	-10.444	-11.848	-16.883	-18.335

(1) Le asimmetrie sono calcolate come differenza fra i valori ricostruiti in base all'analisi a specchio e quelli dichiarati da ogni paese.

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat-Comext

Tavola 1

Come risulta dalla tavola 2, in cui le asimmetrie sono indicate per ogni tipo di flusso, per quasi tutti i paesi, con la rilevante eccezione dell'Italia, i flussi dichiarati in entrata risultano essere inferiori a quelli calcolati sulla base delle statistiche a specchio solo a partire dal 1993. La peculiarità italiana potrebbe riflettere il maggior livello della copertura degli scambi.

ASIMMETRIE NELL'INTERSCAMBIO COMMERCIALE INTRA-UE ⁽¹⁾
(in percentuale dei valori dichiarati)

PAESI	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
CESSIONI											
Francia	-3,0	-3,4	-2,6	-1,7	-2,6	-5,3	-6,6	-6,4	-4,1	-4,2	-5,0
Belgio e Lussemburgo	7,4	6,4	7,4	10,6	12,2	-13,4	-7,7	-9,8	-9,2	-8,6	-10,0
Paesi Bassi	7,9	6,7	12,1	18,8	20,8	12,4	1,2	4,8	-6,7	-5,8	-5,0
Germania	-2,3	-2,3	-0,1	-1,4	-2,1	-5,8	-4,3	-4,0	-0,3	-0,9	-1,3
Italia	-0,2	-0,4	-1,2	1,0	2,2	-8,9	-9,2	-8,9	-9,4	-9,8	-7,7
Regno Unito	-6,6	-4,2	-5,7	-5,5	-1,1	-9,0	-6,8	-3,0	-4,0	-6,8	-7,3
UE	0,2	-0,2	1,1	2,2	2,8	-4,6	-5,0	-4,6	-4,5	-4,7	-4,9
ARRIVI											
Francia	-1,5	-0,4	-0,7	-2,8	-4,9	2,2	1,8	2,6	5,7	6,5	3,4
Belgio e Lussemburgo	3,6	3,8	0,4	-1,4	0,3	-0,1	7,8	0,9	1,2	-0,3	-1,6
Paesi Bassi	7,4	8,2	6,8	7,8	5,7	26,2	13,9	21,1	4,5	7,4	5,4
Germania	-2,3	-3,2	-2,9	-5,4	-7,5	5,8	7,9	4,1	9,0	7,7	10,7
Italia	-2,8	-3,3	-5,0	-5,2	-4,4	-1,8	-1,4	-2,1	-1,8	-3,0	-0,5
Regno Unito	-4,1	-1,9	-3,3	-3,0	-1,4	0,0	2,4	6,1	5,2	5,0	5,1
UE	-0,2	0,2	-1,0	-2,1	-2,7	4,8	5,3	4,8	4,7	4,9	5,1

(1) Le asimmetrie sono calcolate come differenze fra i valori ricostruiti in base all'analisi a specchio e quelli dichiarati da ogni paese.

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat-Comext

Tavola 2

Per il complesso dell'UE i segni delle asimmetrie per ogni tipo di flusso risultano nettamente invertiti prima e dopo il 1993; sino al 1992 l'ampiezza della discordanza rientra in quella ragionevolmente attribuibile al peso dei costi accessori di assicurazione e trasporto della merce (inferiore al 3%), mentre è circa il doppio negli anni successivi.

Il valore delle cessioni registrate da Belgio e Lussemburgo e dai Paesi Bassi è sensibilmente inferiore a quello dichiarato dai paesi partner fino al 1992 e poi sistematicamente superiore, con discordanze in entrambi i casi significativamente superiori a quelle registrate dagli altri stati membri. Il noto "effetto Rotterdam" spiega larga parte delle incongruenze nei dati dei Paesi Bassi e, di riflesso, degli altri paesi UE¹¹.

¹¹ Le consistenti discrepanze che si osservano nei dati riferiti al periodo precedente l'introduzione del sistema dell'Intrastat sono ascrivibili alle modalità secondo le quali erano registrate le merci sdoganate nei due paesi e successivamente scambiate con gli altri paesi dell'UE. Tali merci erano, infatti, considerate in regime di transito e tuttora questo è il criterio impiegato per la compilazione delle statistiche diffuse a livello nazionale.

Le principali cause delle asimmetrie nelle statistiche del commercio intra-UE

Divergenze statistiche anche molto rilevanti possono sussistere fra le statistiche degli scambi commerciali intra-UE con il resto del mondo e quelle relative agli stessi scambi pubblicati dai paesi terzi. Differenze metodologiche riguardanti la copertura degli scambi¹², la scelta del paese partner, l'attribuzione del valore della merce e problemi relativi allo sfasamento temporale nella registrazione delle transazioni, alla confidenzialità dei dati, all'applicazione del tasso di cambio riferito a periodi diversi contribuiscono a spiegare la presenza delle discordanze.

Nel quadro del commercio intra-UE i dati oggetto del confronto sono elaborati sulla base di metodologie e definizioni comuni, la discrepanza fra la valutazione CIF e FOB è di più lieve entità, in ragione della prossimità geografica dei paesi partner degli scambi commerciali, le variazioni del tasso di cambio sono contenute¹³. Questi fattori dovrebbero dunque agire nel senso di un contenimento delle divergenze statistiche.

Esistono tuttavia altri fattori, inerenti all'introduzione del sistema Intrastat, che hanno contribuito alla crescita delle asimmetrie .

Nonostante l'armonizzazione delle definizioni e delle metodologie dei sistemi Intrastat nazionali alcune differenze nell'applicazione del regolamento sono ancora presenti, sia perché i vari paesi nella pratica potrebbero non attenersi scrupolosamente a quanto stabilito dal regolamento, sia perché la stessa legislazione comunitaria lascia margini di autonomia, almeno con riferimento ad alcuni aspetti dell'indagine statistica¹⁴.

Effetto delle soglie e aggiustamenti. Il sistema Intrastat è basato su un sistema di soglie che ha permesso di esentare circa i due terzi degli operatori economici dalle formalità statistiche. In seguito all'introduzione di dette soglie, la copertura del commercio su base mensile varia dal 93 al 99,8% nei vari stati membri. Per ogni transazione commerciale è dunque possibile che uno dei due partner risulti esentato dalla dichiarazione, mentre non lo è il corrispondente, residente in un altro stato membro.

Sebbene Eurostat abbia fortemente sollecitato i paesi membri a fornire stime dei valori degli scambi commerciali intra-UE effettuati dagli operatori la cui fascia di fatturato si colloca al di sotto della soglia di assimilazione, questa pratica, che garantirebbe una migliore qualità delle statistiche prodotte, non è diffusa in tutti gli stati. Inoltre, per i paesi che trasmettono ad Eurostat i loro "aggiustamenti", non solo i

¹² La rilevazione degli scambi internazionale può riguardare, ad esempio, il commercio *generale* ovvero quello *speciale*, la differenza principale riguardando l'inclusione o meno del valore della merce in transito nei depositi e magazzini doganali. Stati Uniti, Giappone e Canada fanno riferimento al concetto di commercio generale.

¹³ Ovviamente il problema relativo all'applicazione del tasso di cambio è del tutto assente per i paesi appartenenti all'area dell'Euro dal 1999.

¹⁴ È bene comunque ricordare che l'analisi svolta si riferisce ai dati diffusi da Eurostat, per i quali valgono le considerazioni appena fatte con riferimento all'armonizzazione delle metodologie e delle definizioni, mentre i singoli stati sono autorizzati ad elaborare statistiche del commercio estero costruite sulla base di metodologie diverse da quelle comunitarie e a diffonderle a livello nazionale. Le principali differenze si riscontrano con riferimento al paese statistico di registrazione degli acquisti, considerato il paese di provenienza della merce nell'ottica comunitaria e quello di origine nell'ottica nazionale. I dati basati sul concetto nazionale sono peraltro generalmente trasmessi alle istituzioni internazionali, generando non pochi problemi di coerenza fra le diverse fonti statistiche. In Italia non esiste alcuna differenza fra concetto nazionale e concetto comunitario.

metodi impiegati sono del tutto eterogenei - anche a causa delle specifiche caratteristiche nazionali della rilevazione - ma l'oggetto della stima differisce da paese a paese, potendo riguardare le correzioni sulla copertura relativamente a: soglia statistica, non risposta statistica (totale o parziale), non risposta fiscale. Tali aggiustamenti possono poi essere effettuati a diversi livelli di aggregazione merceologica, per paese partner, con riferimento a diverse periodicità, sui soli valori o anche sulle quantità.

Il disegno della rilevazione Intrastat strettamente legata al sistema dell'IVA comunitaria rende dati fiscali la fonte di informazioni più adeguata¹⁵ per monitorare la copertura dell'indagine statistica. Il confronto fra dati fiscali e dati statistici non è tuttavia agevole per diversi motivi legati non solo alla diversa valutazione degli scambi (valore di fattura e valore statistico delle merci), ma anche alle diverse modalità di registrazione di alcune transazioni (commercio triangolare, scambi in regime temporaneo, ecc.) circostanze che hanno un significativo impatto sugli aggiustamenti stimati dagli stati membri.

Le variabili oggetto della rilevazione. La legislazione comunitaria prevede l'obbligo di menzione delle seguenti informazioni relative alla merce oggetto dello scambio intra-UE: codice della nomenclatura combinata¹⁶, stato membro di provenienza o di destinazione delle merci, quantità¹⁷, valore¹⁸, natura della transazione. Ulteriori limitate informazioni possono essere richieste dagli stati membri, sia come strumento di verifica della coerenza dei dati forniti dalle imprese all'interno di ogni singola dichiarazione (condizioni di consegna, modo di trasporto), sia per esigenze nazionali (provincia/regione di destinazione e di provenienza della merce, paese di origine per le merci in arrivo). È evidente il trade-off fra esigenze di semplificazione della dichiarazione per le imprese e qualità dei risultati dell'indagine.

Il valore statistico. Nell'ambito dell'iniziativa SLIM, che alleggerisce il carico statistico per le imprese, si è stabilito che gli stati membri esentino una parte delle imprese dalla dichiarazione del valore statistico. Le soglie devono essere stabilite a livello nazionale in modo tale che almeno il 95% dei soggetti sia esonerato dalla fornitura del valore statistico. La percentuale degli operatori obbligati può essere aumentata fino al 10%, qualora il valore statistico raccolto non copra almeno il 70% del valore totale delle loro spedizioni o dei loro arrivi¹⁹. È comunque consentito agli stati membri di esonerare tutte le imprese dalla menzione del valore statistico, purché esso sia stimato per specie di merci. Alcuni paesi, fra cui Regno Unito e Paesi Bassi, hanno scelto quest'ultima soluzione.

¹⁵ Alcuni paesi membri sostengono che, nonostante la più ampia copertura della rilevazione, la qualità dei dati fiscali sia generalmente inferiore a quella statistica e i controlli meno frequenti e tempestivi.

¹⁶ In alcuni paesi è consentito il raggruppamento delle merci per importi fatturati inferiori ad una soglia minima.

¹⁷ In base al regolamento (CEE) n. 2385/96 della Commissione del 16 dicembre 1996, per alcune merci non esiste più l'obbligo della dichiarazione della massa netta, ma solo quello relativo all'unità supplementare.

¹⁸ Le imprese esentate dalla dichiarazione del valore statistico sono tenute alla menzione dell'importo fatturato.

¹⁹ Cfr. il regolamento (CE) n. 860 della Commissione, che modifica il regolamento (CEE) n. 3046/92.

I metodi di stima del valore statistico - che costituisce il valore di riferimento di tutte le statistiche del commercio estero indipendentemente dalle decisioni di esonerare in tutto o in parte i dichiaranti dalla sua menzione - differiscono nei vari paesi non solo per autonome scelte metodologiche, ma anche in base alla disponibilità delle informazioni relative ad alcune variabili di supporto: le condizioni di consegna, il modo di trasporto, i costi del trasporto, ecc... La diffusione dei risultati delle stime può inoltre riguardare diversi livelli di aggregazione merceologica.

La stima del valore statistico a partire da quello di fattura rappresenta un ulteriore fattore di discordanza nei valori bilateralmente dichiarati.

Attualmente, in Italia circa il 5% degli operatori è tenuto a dichiarare il valore statistico della merce oltre a quello di fattura. Le corrispondenti dichiarazioni coprono oltre il 70% del valore totale degli scambi comunitari. La metodologia di calcolo per la stima del valore statistico non dichiarato tiene conto di tutte le variabili disponibili: le condizioni di consegna, il modo di trasporto, il tipo di merce, il paese partner.

Lo sfasamento temporale. Il regolamento Intrastat è abbastanza esplicito sulle modalità in base alle quali le singole transazioni devono essere riferite ad un determinato mese. Tuttavia, il ritardo con il quale le dichiarazioni possono pervenire all'ufficio statistico competente o la non corretta informazione del dichiarante possono essere alla base di sfasamenti temporali. Inoltre, la rilevazione fiscale e statistica non sempre viene effettuata su base mensile. A livello annuale, periodo per il quale le analisi sulle asimmetrie vengono generalmente effettuate, l'effetto dello sfasamento temporale non sembra comunque significativo.

Revisioni. I dati mensilmente diffusi dagli uffici statistici nazionali sono soggetti a revisioni, le quali possono avvenire con frequenza diversa da paese a paese. In Italia, il dato comunicato mensilmente viene revisionato una prima volta entro il mese successivo a quello del primo rilascio e una seconda volta entro la fine dell'anno successivo a quello di riferimento. La seconda revisione ha il duplice obiettivo di riallocare i valori degli scambi nei rispettivi mesi di riferimento delle operazioni - qualora il ritardo nella trasmissione abbia determinato una precedente errata allocazione temporale delle transazioni - e di integrare i valori registrati con quelli arrivati in tempi successivi alla prima pubblicazione. Evidentemente, tanto maggiore è il ritardo iniziale con il quale le dichiarazioni pervengono all'ufficio statistico, tanto maggiore è il livello della revisione successiva. Il pregio del metodo è quello di evitare che ripetute e continue revisioni ingenerino incertezza nell'utilizzatore, anche se la revisione finale può dar luogo a variazioni non trascurabili dei valori inizialmente diffusi. Altri paesi hanno scelto di procedere ad una revisione continua dei dati pubblicati, cosicché il dato risulta essere "definitivo" solo a distanza di decine di mesi dalla sua prima pubblicazione. I confronti bilaterali possono quindi risultare gravemente pregiudicati dalla provvisorietà di uno o di entrambi i flussi analizzati.

Movimenti particolari. Con il termine "movimenti particolari" si intendono quegli scambi di merci che presentano caratteristiche peculiari tali che la loro registrazione secondo la normativa comunitaria risulta particolarmente difficoltosa. Essi riguardano: i beni militari, le navi, gli aeromobili, i prodotti della pesca, gli scambi di merci da e verso le forze armate nazionali e straniere, gli impianti industriali, gli invii scaglionati, le provviste di bordo, le installazioni d'alto mare. In

assenza di regole statistiche armonizzate a livello comunitario²⁰ alle transazioni che hanno per oggetto lo scambio di questi beni si applicano le disposizioni nazionali, circostanza che contribuisce alla crescita delle incongruenze bilaterali.

Errori di classificazione - Gli errori dovuti all'errata classificazione merceologica rappresentano una delle più rilevanti cause delle incongruenze bilaterali a livello disaggregato. In alcuni paesi viene inoltre consentito alle imprese di raggruppare le merci il cui valore scambiato è inferiore ad una soglia stabilita, complicando ulteriormente i confronti bilaterali anche ad un livello relativamente aggregato, quale quello del capitolo, corrispondente alle prime due cifre della nomenclatura combinata.

Il segreto statistico – I vincoli di confidenzialità che non consentono agli uffici statistici di diffondere i dati rilevati a determinati livelli di aggregazione merceologica hanno il fine di impedire il riconoscimento delle imprese e tutelarne il diritto alla riservatezza. Questo ostacola comunque i confronti bilaterali e ha un impatto anche sulle asimmetrie calcolate sui flussi totali nel caso in cui essi siano ricavati sommando i flussi per codice merceologico o qualora il valore complessivo delle merci soggette a vincolo non sia compreso nella somma totale. L'impatto è piuttosto ampio soprattutto per quei paesi la cui regolamentazione nazionale prevede la concessione del vincolo di riservatezza con relativa maggiore facilità.

Ciò che più rileva, comunque, è il fatto che il segreto statistico rappresenta uno dei principali ostacoli alla comprensione, ed eventualmente alla rimozione, delle asimmetrie bilaterali nell'ambito delle analisi che vengono periodicamente condotte in sede Eurostat per iniziativa dei singoli stati membri. Il problema è peraltro ancora più evidente con riferimento allo scambio di dati sulle singole imprese, che non risulta possibile in base alla legislazione vigente, sebbene vi sia un generale consenso sul fatto che questo rappresenti l'unico metodo efficace per accertare la fonte delle distorsioni.

Oltre a quelli citati, ulteriori fattori possono contribuire alle discrepanze bilaterali. Fra questi vale la pena citare: la carenza di aggiornamento negli archivi degli operatori comunitari – che non consente un'adeguata copertura dell'indagine - le dichiarazioni IVA fraudolente – che influenzano le statistiche dei soli stati di spedizione delle merci – le esportazioni indirette.

Osservazioni conclusive

Il completamento del mercato unico ha rappresentato un traguardo importante nel processo di unificazione europea. Il sistema di rilevazione degli scambi intra-UE è frutto del compromesso fra le esigenze fiscali ed economiche per le quali è necessario continuare a fornire informazioni indispensabili nel quadro della costruzione delle statistiche nazionali e comunitarie e la necessità di rendere visibili agli operatori i benefici derivanti dal completamento del mercato unico.

²⁰ Le disposizioni che regolano la registrazione delle transazioni riferiti ai “movimenti particolari” sono tuttora in discussione in seno al Comitato di gestione di Intrastat, previsto dal regolamento di base.

D'altro canto, le esigenze informative a fini di analisi economica sono anche più pressanti nell'attuale contesto di integrazione monetaria e richiederebbero persino un maggior dettaglio rispetto a quello disponibile con riferimento ad esempio alle statistiche territoriali/regionali e per classi dimensionali di impresa.

Fra le principali cause delle asimmetrie nei valori bilateralmente dichiarati del commercio intra-UE, la semplificazione delle dichiarazioni e la relativa perdita di rilevanti informazioni per le quali non è sempre agevole procedere ad una stima statistica, rappresenta indubbiamente il fattore che ha maggiormente pesato nel progressivo deterioramento della qualità i dati. Non sembra tuttavia ragionevole pensare che il processo di alleggerimento degli oneri amministrativi per le imprese possa arrestarsi. Al contrario, ulteriori passi saranno fatti nell'ottica della semplificazione.

Un elemento che avrà poi un decisivo impatto qualitativo sul sistema dell'Intrastat e che, presumibilmente, ne cambierà significativamente l'architettura è il previsto passaggio al regime definitivo dell'IVA, anche se la data di attuazione così come le modalità di applicazione rimangono incerte.

Significativi progressi sono stati comunque registrati nella direzione di rendere più trasparenti le procedure e le metodologie di produzione delle statistiche nei vari stati membri. Il reciproco scambio di informazioni fra i paesi UE, eventualmente favorito da un auspicabile cambiamento della normativa vigente sulla riservatezza, potrà dare un significativo impulso al miglioramento della qualità delle statistiche.

Le proposte per limitare i problemi di qualità dei dati del commercio intra-UE²¹ includono soluzioni "estreme"²², quali quella relativa alla possibile raccolta di un solo flusso, sistema che consentirebbe agli stati membri di concentrare le risorse destinate al miglioramento della qualità dei dati, oltre a determinare la non irrilevante conseguenza di eliminare del tutto la presenza di asimmetrie.

Riferimenti bibliografici

- EUROSTAT (1998), Les statistiques des échanges de biens. Guide de l'utilisateur.*
GIOVENE DI GIRASOLE C. (1998), Analisi di dati statistici bilaterali sul commercio estero e ricerca delle eventuali cause di discordanza per gruppo merceologico, ISTAT.
ONU (1998), International Merchandise Trade Statistics, Department of Economic and Social Affairs.

²¹ È bene ricordare che problemi di qualità anche più gravi si riscontrano per altri tipi di statistiche in seguito all'introduzione della moneta unica. Basti pensare alle statistiche della bilancia dei pagamenti, che non avranno più come base di riferimento le transazioni valutarie fra i paesi dell'area dell'Euro.

²² Vale la pena ricordare la proposta olandese di correggere i dati relativi al commercio intra-UE utilizzando il flusso più elevato fra i due bilateralmente dichiarati.

4. I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA

Sintesi

Il 1999 si è caratterizzato, anche in Italia, per una prima fase di sostanziale stagnazione dell'attività economica, cui è seguita un'inversione di tendenza nel secondo semestre. L'incremento del prodotto interno lordo a prezzi costanti si è fermato all'1,4%, un tasso inferiore a quello registrato in media presso i nostri partner dell'area euro. Contabilmente la modestia della crescita italiana è dovuta principalmente al deludente contributo della domanda estera alla crescita economica, negativo per il terzo anno consecutivo. La dinamica della domanda interna è parsa invece sostanzialmente in linea con quanto avvenuto nei paesi dell'Unione Economica e Monetaria, grazie in particolare agli investimenti cresciuti del 4,4%. Tale andamento riflette le esigenze di ammodernamento degli impianti da parte delle imprese, e le condizioni favorevoli sul versante del costo d'uso del capitale. I consumi delle famiglie, invece, hanno mantenuto ancora una crescita modesta, in linea con il debole aumento del reddito disponibile.

L'accelerazione dell'attività economica nella seconda parte dell'anno discende essenzialmente dagli impulsi favorevoli della ripresa della domanda internazionale. Le stime dei principali centri di ricerca indicano per l'anno 2000 un'espansione della crescita economica in Italia che troverà sostegno nel rilancio delle esportazioni e nella buona dinamica degli investimenti delle imprese, mentre i consumi privati potrebbero mantenere una crescita contenuta. Essi risultano anche frenati dall'impatto negativo sul potere d'acquisto del reddito delle famiglie esercitato dalla perdita di ragioni di scambio, strettamente legata alle prospettive del tasso di cambio dell'euro rispetto al dollaro e al rincaro delle quotazioni internazionali del petrolio e degli altri combustibili.

In linea con quanto avvenuto nel resto dell'area UEM, nel 1999 l'avanzo di parte corrente dell'Italia ha fatto registrare una flessione a causa del deterioramento non solo del saldo merci ma anche di quello dei servizi, parzialmente compensato dalla migliorata bilancia dei redditi e dei trasferimenti unilaterali. Il saldo complessivo si è portato su un valore di 11.700 miliardi di lire, pari allo 0,5% del PIL: un livello che, secondo le previsioni, potrebbe essere confermato anche nell'anno in corso. L'apporto positivo della ripresa delle esportazioni, del miglioramento dell'avanzo turistico e dei redditi da capitale sarà compensato dall'approfondirsi del disavanzo energetico.

Nel 1999 il valore degli investimenti diretti dell'estero in Italia è stato uguale a quello degli IDE in senso inverso, dopo molti anni in cui i secondi avevano superato i primi in misura crescente. Questo risultato è dipeso da forti disinvestimenti all'estero nei servizi destinabili alla vendita e dal contemporaneo notevole aumento degli IDE in entrata nello stesso settore.

La contrazione dell'avanzo mercantile, diminuito tra il 1997 ed il 1999 di oltre 45 mila miliardi, è derivata dall'andamento sfavorevole dell'interscambio in termini reali: su di esso ha pesato la caduta delle quantità esportate nei primi sette mesi, pur accompagnata da una decelerazione delle quantità importate. La ragione di scambio

* Redatto da Elena Mazzeo.

ha mostrato invece una variazione positiva, per la dinamica discendente dei prezzi delle merci importate; tale andamento si è invertito tuttavia nel corso dell'anno in coincidenza con il rialzo delle quotazioni internazionali delle materie prime e l'apprezzamento del dollaro.

L'indicatore della propensione a esportare dell'Italia ha rispecchiato la *performance* poco brillante delle vendite all'estero negli ultimi anni: la sua dinamica è risultata tra le meno vivaci nel confronto con gli altri paesi europei in quanto, a fattori comuni alle altre economie, si sono aggiunti tratti peculiari della struttura geografica delle esportazioni italiane, più concentrata su aree meno dinamiche, ed effetti ritardati della perdita di competitività accumulata negli anni precedenti. Potrebbe avere anche pesato il modello di specializzazione settoriale delle nostre esportazioni, la cui debolezza deriverebbe dalla somiglianza con quello delle economie del Sudest asiatico, avvantaggiate dalle svalutazioni del 1997. D'altra parte il successivo sostanziale riallineamento al dollaro delle valute di quei paesi ha probabilmente contribuito al deciso recupero registrato nei mesi recenti dalle vendite italiane all'estero.

Nei primi mesi del 2000, infatti, e proprio verso le aree esterne all'Unione Europea, si è verificata una notevole accelerazione delle esportazioni italiane, favorita pure dalla debolezza dell'euro rispetto alle altre principali valute. Quelle verso i paesi dell'Unione sono finora risultate meno vivaci, ma potrebbero ricevere stimolo se verranno confermate le previsioni di un rilancio della loro domanda.

Nell'insieme dei mercati internazionali le quantità esportate hanno avuto, nel primo trimestre, un incremento tendenziale del 13%, superiore alla pur elevata crescita del commercio mondiale stimata per la media dell'anno (intorno al 10%): se questo ritmo fosse mantenuto nei mesi seguenti si realizzerebbe, dopo molti anni, una inversione dell'andamento declinante della nostra quota di mercato mondiale.

La riacquistata tonicità dell'economia italiana non mancherà di riflettersi anche sulla dinamica delle importazioni, che peraltro hanno cominciato a manifestare un'intensa espansione già in precedenza. Nella seconda parte del 1999, infatti, il brusco rialzo dei prezzi delle materie prime energetiche e l'accelerazione della domanda interna hanno determinato una crescita sostenuta sia delle quantità importate che dei

4.1 L'ECONOMIA ITALIANA E LA BILANCIA DEI PAGAMENTI

Il quadro macroeconomico

Nel 1999 il prodotto interno lordo dell'Italia è aumentato dell'1,4% in termini reali, protraendo la fase di stagnazione economica in corso dal 1996 (tavola 4.1). La debolezza congiunturale emersa nel 1999 costituisce un tratto specifico dell'economia italiana, la cui crescita è difatti risultata ancora largamente inferiore a quella dei nostri partner europei (la variazione del PIL per l'intera area euro ha raggiunto il 2,3% nella media dell'anno). Anche per l'Italia in corso d'anno si è evidenziata, grazie ai positivi riflessi dell'evoluzione della domanda internazionale, una tendenza all'accelerazione dell'attività economica, comunque risultata meno pronunciata rispetto ai nostri maggiori partner europei, con la sola eccezione della Germania.

IL QUADRO MACROECONOMICO

CONTABILITÀ NAZIONALE (VECCHIO SCHEMA DI PRESENTAZIONE, SEC '95) (variazioni percentuali sul periodo corrispondente ai prezzi del 1995)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Prodotto interno lordo	2,0	1,4	0,8	-0,9	2,2	2,9	1,1	1,8	1,5	1,4
Importazioni di beni e servizi CIF	10,4	1,4	4,7	-10,3	10,3	10,4	-0,9	10,2	9,0	3,3
beni	6,0	4,4	3,2	-10,7	12,0	10,5	-1,7	10,8	8,1	3,2
servizi	42,4	-14,6	14,8	-8,4	0,1	10,0	4,3	6,5	14,8	3,7
Domanda interna totale (scorte incluse)	2,4	2,6	1,1	-2,0	25,3	2,2	0,6	2,5	2,8	2,5
Consumi delle famiglie	1,9	2,9	1,3	-2,6	2,2	2,2	0,8	3,0	2,1	1,7
Consumi collettivi	2,5	1,7	0,6	-0,2	-0,8	-2,1	1,1	0,9	0,7	0,8
Investimenti fissi lordi	4,0	1,0	-1,4	-10,9	0,1	6,0	3,6	1,2	4,1	4,4
di cui:										
Prodotti in metallo e macchine	4,1	2,5	-1,8	-15,7	9,0	9,1	4,1	5,4	6,2	5,2
Costruzioni	4,3	1,6	-1,4	-6,7	-6,3	0,9	3,6	-2,3	-0,1	1,8
abitazioni	3,7	3,3	1,3	-1,5	-2,3	-0,1	-1,4	-2,7	-0,6	1,6
altre costruzioni	5,0	-0,2	-4,3	-12,8	-11,7	2,4	10,8	-1,8	0,5	1,9
Altri prodotti	3,7	0,9	-3,3	-3,1	1,3	4,2	2,2	2,4	3,3	5,7
Esportazioni di beni e servizi FOB	7,0	-2,5	6,5	8,0	10,1	12,7	1,1	6,3	3,4	-0,7
beni	4,3	0,0	4,2	8,0	12,0	12,9	1,7	5,0	3,5	-1,0
servizi	24,8	-16,2	21,5	8,0	-0,7	11,1	-2,8	14,9	2,5	1,0

PRODUZIONE, OCCUPAZIONE, PREZZI

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

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Produzione industriale (1)	1,6	0,6	0,7	-3,1	5,5	4,3	-1,3	2,0	2,2	1,7
Grado di utilizzazione degli impianti (2)	79,3	77,0	75,7	74,4	76	78,2	75,8	77,7	77,6	
Grado di utilizzazione della capacità produttiva (2)	93,3	91,3	90,0	87,0	90,6	94,2	92,6	94,7	95,4	94,4
Occupazione totale (unità standard di lavoro)	1,0	0,8	-0,6	-3,0	-1,0	0,0	0,3	0,3	1,1	1,0
Prezzi al consumo (3)	6,5	6,3	5,2	4,5	4,0	5,2	4,0	2,0	2,0	1,7
Prezzi alla produzione (indice generale)	4,1	3,3	1,9	3,8	3,8	7,9	1,9	1,3	0,1	-0,2

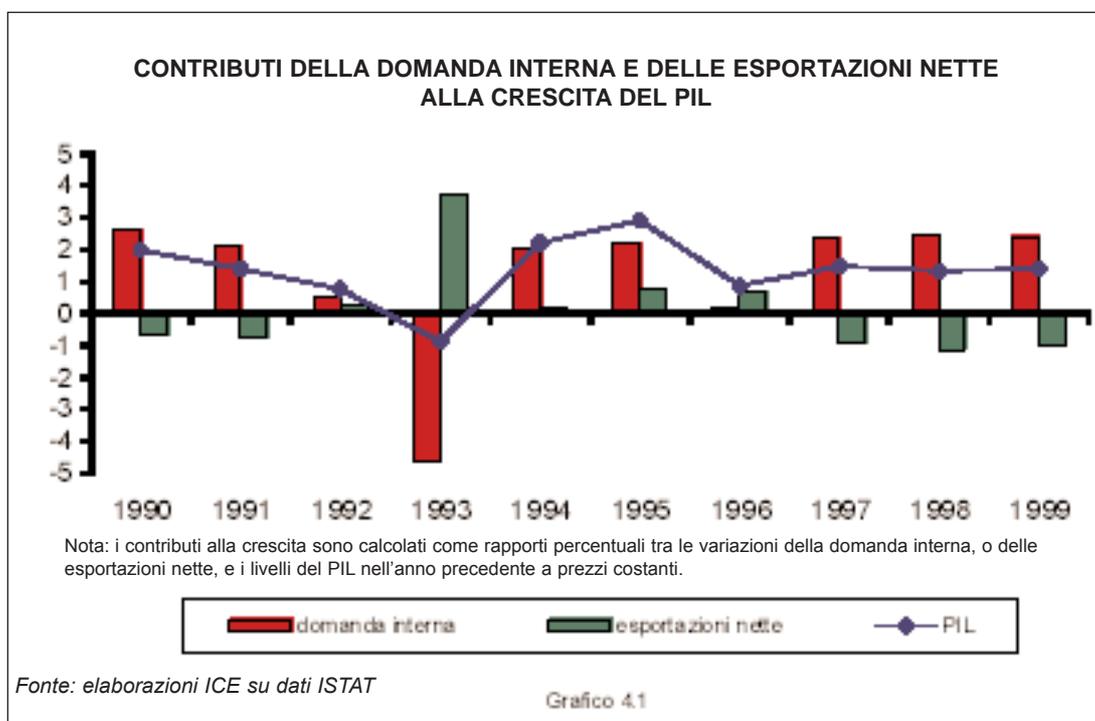
(1) valore aggiunto a prezzi del 1995 dell'industria in senso stretto al netto delle costruzioni.

(2) livello percentuale, fonte Banca d'Italia.

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Il ridotto tasso di crescita dell'Italia si spiega contabilmente, per il terzo anno consecutivo, attraverso le perdite rilevate sul versante delle esportazioni nette (grafico 4.1). Nella media dell'anno il contributo della domanda estera alla crescita è risultato pari al -1%, dopo il -1,3% del 1998 e il -0,6% del 1997. La debole *performance* degli scambi con l'estero costituisce, peraltro, la spiegazione principale del nostro differenziale di crescita rispetto alla media dell'area euro. La domanda interna italiana è difatti cresciuta ad un tasso (2,5%) non distante da quello del complesso degli altri partner dell'UEM (2,8%). Rispetto agli anni precedenti, però, nel 1999 si è significativamente attenuato il peso negativo della dinamica delle importazioni mentre la variazione delle esportazioni ha assunto addirittura un segno negativo. Come si vedrà più diffusamente nel resto del capitolo, il dato deludente registrato in media d'anno dalle esportazioni italiane è derivato in buona parte dal proseguimento nei primi mesi dell'anno del profilo discendente assunto nel 1998. Infatti, dopo la forte flessione registrata nel quarto trimestre del 1998 e nel primo del 1999, le esportazioni italiane hanno evidenziato andamenti positivi nei tre successivi trimestri, in linea con la ripresa della domanda internazionale e con le tendenze emerse nei nostri principali partner europei, Francia e Germania, dopo la prolungata fase di maggiore debolezza che ci aveva caratterizzato gli anni precedenti.



Dall'andamento della domanda interna nel 1999 è emersa una significativa divergenza fra la dinamica della spesa dei consumatori e l'attività di investimento delle imprese. In effetti, la minore crescita della nostra domanda interna rispetto ai partner europei è essenzialmente ascrivibile alla componente dei consumi, aumentati in Italia dell'1,7%, rispetto alla crescita del 2,5% per la media dell'area euro. Gli investimenti totali sono invece aumentati del 4,4%, un incremento quindi sostanzialmente analogo a quanto registrato in media dai paesi dell'UEM (4,7%).

La crescita dei consumi italiani va attribuita principalmente alle variazioni positive della spesa in beni durevoli (4,5%). Gli altri acquisti di beni sono, invece, aumentati solo dello 0,5% (gli alimentari, in particolare sono rimasti stazionari). Più signifi-

cativa è risultata la spesa per servizi, cresciuta del 2,1%. La debolezza dei consumi ha riflesso la modesta dinamica del reddito disponibile delle famiglie in termini reali, su cui ha inciso sfavorevolmente, nella seconda parte dell'anno, anche la perdita di ragioni di scambio legata all'accelerazione del prezzo del petrolio. Potrebbero inoltre avere frenato la crescita della spesa privata fattori quali l'andamento della pressione fiscale, l'incertezza sui redditi disponibili futuri, data la natura precaria di una quota rilevante del mercato del lavoro, e l'attesa di nuovi interventi sul fronte del sistema previdenziale.

L'attività di accumulazione da parte delle imprese italiane ha mostrato un profilo assai differente. In particolare, gli investimenti hanno manifestato una crescita robusta nelle componenti dei mezzi di trasporto e dei macchinari, confermando una tendenza in corso da circa tre anni, in parte sorprendente, tenuto conto della fase di scarso dinamismo dell'attività produttiva. Tale tendenza ha riflesso esigenze strutturali di ammodernamento degli impianti e un'aumentata velocità di obsolescenza di alcune componenti dello stock di capitale. Vi hanno influito inoltre gli effetti della positiva dinamica dei costi legata alla discesa dei tassi d'interesse del passato biennio, alla perdurante fase di moderazione salariale in corso ormai da diversi anni e alla più favorevole normativa fiscale. Dalla vivacità mostrata dagli investimenti sembra di poter evincere una valutazione delle prospettive per l'economia italiana significativamente più ottimistica da parte delle imprese rispetto ai consumatori, come dimostrerebbe anche l'accresciuta domanda di lavoro, dato anche questo apparentemente contraddittorio rispetto ai bassi livelli di crescita dell'economia. L'occupazione nel 1999 è infatti cresciuta dell'1% soprattutto grazie a forme contrattuali caratterizzate da maggiore flessibilità (*part time*, lavoro interinale). Il tasso di disoccupazione si è ridotto portandosi intorno all'11% a fine anno, da un massimo dell'11,9% nei mesi centrali del 1998.

Nel corso del 1999 è emersa anche una graduale accelerazione degli investimenti in costruzioni dopo un periodo di lunga stagnazione. La ripresa è stata alimentata dalla forte espansione dell'edilizia non residenziale e delle infrastrutture, sostenuta da flussi di spesa pubblica¹. Gli incentivi fiscali introdotti nel 1998 per dare impulso all'attività di manutenzione straordinaria hanno, invece, contribuito al lieve aumento della componente abitazione, attraverso opere di ristrutturazione edilizia.

Dal lato dell'offerta, la crescita del PIL dell'1,4% a prezzi del 1995 ha riflesso incrementi contenuti del valore aggiunto nell'industria (1,9%) e nei servizi (1%), a fronte di quello più sostenuto del comparto agricolo (5,6%). La crescita del valore aggiunto del settore industriale, significativamente ridotta rispetto a quella del 3,2% registrata l'anno precedente, discende da andamenti contrapposti in diversi periodi dell'anno. Dopo una costante diminuzione per buona parte dell'anno, negli ultimi mesi del 1999 si è osservata un'inversione di tendenza, proseguita nella prima parte del 2000.

Il profilo del ciclo italiano manifesta una stretta dipendenza dalle tendenze emerse sul versante della domanda internazionale. In termini qualitativi la ripresa risulta pertanto guidata dall'evoluzione delle esportazioni e dall'attività d'investimento delle imprese industriali. Questa peculiarità della attuale fase ciclica ha indotto i centri di previsione ad assumere per l'anno 2000 un rafforzamento delle esportazioni rispetto alla debolezza riscontrata negli anni precedenti, con un proseguimento

¹ Il contributo della spesa pubblica alla crescita degli investimenti edilizi e infrastrutturali è stato particolarmente importante perché funzionale, in parte, a preparare il paese al Giubileo del 2000.

della tendenza favorevole sul versante degli investimenti in macchinari. Le prospettive a breve termine segnalano però ancora una certa lentezza nella ripresa della domanda di consumo: gli elementi di fondo che hanno frenato la spesa delle famiglie gli scorsi anni paiono poterne condizionare ancora l'evoluzione². L'inflazione (1,7% nella media del 1999) ha mantenuto sino all'inizio del 2000 un lieve, ma persistente, differenziale rispetto ai partner europei più "virtuosi". La dinamica in corso d'anno è invece risultata abbastanza simile a quella emersa presso i nostri partner, con un'accelerazione nella seconda parte del 1999 e all'inizio del 2000, alimentata soprattutto dal brusco rialzo delle quotazioni delle materie prime, in particolare il petrolio, e dalla debolezza dell'euro. I prezzi alla produzione hanno riflesso gli andamenti alterni del costo delle materie prime importate: la media annua negativa (-0,2%) ha risentito del loro forte calo che ha preceduto i rialzi registrati dal secondo trimestre. La ripresa dei prezzi alla produzione è risultata particolarmente vivace anche all'inizio del 2000.

Nel complesso, le informazioni disponibili confermano per la prima parte del 2000 la generale tendenza al recupero dell'attività produttiva, ma segnalano anche che l'intensità dell'espansione è piuttosto discontinua. La debolezza dell'euro e le migliorate condizioni internazionali costituiscono condizioni favorevoli al consolidamento della ripresa dell'economia italiana.

Tuttavia, l'andamento dei prezzi nei primi mesi del 2000 ha evidenziato il permanere di un elemento di fragilità, legato alla più elevata propensione dell'economia italiana a reagire a spinte inflazionistiche provenienti dal canale degli scambi con l'estero. Questo segnale di debolezza potrebbe limitare l'effetto positivo delle opportunità di recupero offerte da un contesto internazionale maggiormente dinamico. L'accentuata vulnerabilità dell'Italia, rispetto a un'eventuale inversione di tendenza dell'inflazione internazionale, è anche legata alle possibili conseguenze di un aumento dei tassi d'interesse sull'evoluzione dei conti pubblici. La necessità di un'ulteriore contrazione dei livelli d'indebitamento, conformemente agli impegni pattuiti in sede UEM, potrebbe richiedere politiche fiscali più restrittive rispetto a quanto attualmente incorporato negli scenari di previsione e poco favorevoli alla ripresa dell'economia. I chiari segnali di ripresa emersi nella fase più recente restano in altri termini guidati dalla positiva evoluzione della domanda estera, mantenendo l'economia italiana più esposta rispetto ai mutamenti del contesto internazionale.

Il conto corrente della bilancia dei pagamenti

Il 1999 è stato caratterizzato da una flessione dell'avanzo di parte corrente dei paesi dell'area UEM, che ne ha portato il valore da 60 a 43 miliardi di euro, una cifra equivalente all'incirca allo 0,7% del prodotto interno lordo dell'area. Gli undici paesi aderenti all'UEM hanno risentito della fase di debolezza degli scambi internazionali

² A riprova delle specificità che caratterizzano l'economia italiana su questo versante si ricorderà come mentre nel corso del 1999 il clima di fiducia delle famiglie in Europa ha mostrato un sensibile miglioramento, l'analogo indicatore per l'Italia ha esibito un andamento volatile, senza mostrare una chiara inversione di tendenza. Diversamente, gli indicatori del clima di fiducia delle imprese italiane hanno evidenziato un profilo molto simile a quello degli analoghi indicatori riferiti ai partner europei.

nel primo semestre, cui è seguita un'accelerazione della crescita trainata soprattutto dalla domanda di esportazioni, grazie anche al positivo influsso esercitato dal deprezzamento dell'euro rispetto al dollaro statunitense.

Una contrazione dell'avanzo corrente, ancora più sensibile per intensità, ha riguardato pure la bilancia dei pagamenti dell'Italia: il surplus si è infatti ridotto di circa 26.000 miliardi di lire, passando da quasi 38.000 a 11.686 miliardi (tavola 4.2), un valore quindi pari allo 0,5% del PIL (era pari all'1,8% nel 1998).

BILANCIA DEI PAGAMENTI
CONTO CORRENTE: SALDI
(miliardi di lire)

Voci	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Merci (FOB-FOB)	50.664	63.059	83.301	68.107	63.098	37.161
Servizi	8.399	10.324	11.084	13.234	8.530	4.387
trasporti	-2.941	-4.149	-4.448	-5.006	-5.007	-5.541
viaggi all'estero	17.199	22.671	21.904	22.634	21.229	21.012
altri servizi	-5.859	-8.198	-6.372	-4.394	-7.692	-11.084
Redditi	-26.998	-25.908	-23.453	-19.238	-20.896	-19.976
da capitale	-26.986	-26.712	-24.255	-19.485	-20.770	-19.339
da lavoro	-12	804	802	247	-126	-637
Trasferimenti unilaterali	-11.516	-6.830	-10.162	-7.101	-12.895	-9.886
privati	-32	1.836	1.474	-1.098	-1.796	-1.776
rimesse emigrati	410	161	44	55	-226	-371
altri	-442	1.675	1.430	-1.153	-1.570	-1.405
pubblici	-11.484	-8.666	-11.636	-6.003	-11.099	-8.110
conti con la UE	-7.873	-5.662	-8.829	-5.088	-11.492	-9.067
altri	-3.611	-3.004	-2.807	-915	393	957
Totale conto corrente	20.549	40.645	60.770	55.002	37.837	11.686

Fonte: Banca d'Italia

Tavola 4.2

La posizione netta sull'estero dell'Italia è risultata positiva per 96.000 miliardi, il 4,5% del PIL: agli effetti favorevoli dei saldi attivi di parte corrente accumulati dal 1993 si è sommato il notevole incremento delle attività, dovuto alla evoluzione del mercato azionario in Europa e negli Stati Uniti ed a fattori di cambio.

Sulla flessione dell'attivo di parte corrente dell'Italia hanno pesato i netti ridimensionamenti degli avanzi di merci e servizi (ridottisi di oltre il 40% rispetto ai valori registrati l'anno precedente), non compensati dal miglioramento della voce relativa ai trasferimenti.

Nel 1999 è infatti proseguita la tendenza negativa del saldo mercantile (FOB-FOB), già in atto a partire dal 1997: nel triennio considerato la riduzione complessiva ha superato 46.000 miliardi di lire, di cui ben 26.000 tra il 1998 e il 1999. L'andamento del saldo, sceso a un valore di 37.161 miliardi di lire, ha riflesso quasi interamente il comportamento sfavorevole degli scambi commerciali in quantità, appena mitigato dall'opposta dinamica dei prezzi. La ragione di scambio ha infatti continuato a mostrare una variazione positiva, anche se ben più contenuta rispetto

INTERSCAMBIO COMMERCIALE (FOB-CIF)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1999	1999	1999	
									I trim.	II trim.	III trim.	IV trim.
Esportazioni FOB												
miliardi di lire	219.436	266.214	308.046	381.175	388.885	409.128	426.183	419.124	94.121	106.748	103.108	113.645
var. percentuali	4,6	21,3	15,7	23,7	2,0	5,2	4,2	-1,7	-8,3	-4,2	0,8	10,5
Importazioni CIF												
miliardi di lire	232.111	232.991	272.382	335.661	321.286	357.587	378.783	394.271	90.248	100.165	92.820	109.162
var. percentuali	2,8	0,4	16,9	23,2	-4,3	11,3	5,9	4,1	-6,5	2,1	9,1	18,0
Saldo												
miliardi di lire	-12.675	33.223	35.664	45.514	67.599	51.541	47.400	24.853	3.873	6.583	10.288	4.483
var. assoluta	3.342	45.898	2.441	9.850	22.085	-16.058	-4.141	-22.547	-2.256	-6.797	-6.900	-5.841
Saldo normalizzato ⁽¹⁾	-2,8	6,7	6,1	6,3	9,5	6,7	5,9	3,1	2,1	3,2	5,3	2,0
Esportazioni:												
valori medi unitari ⁽²⁾												
var. percentuali	0,6	10,4	1,3	9,3	0,8	0,5	1,3	-0,3	-1,8	-1,5	-0,2	2,4
Importazioni:												
valori medi unitari ⁽²⁾												
var. percentuali	-0,8	12,7	3,3	12,3	-1,3	1,4	-2,6	-0,9	-7,4	-4,0	1,6	6,2
Esportazioni: quantità ⁽²⁾												
var. percentuali	4,0	9,9	14,2	13,3	1,2	4,7	1,6	-1,6	-6,8	-3,1	1,1	5,8
Importazioni: quantità ⁽²⁾												
var. percentuali	3,6	-10,9	13,2	9,8	-3,0	9,7	7,5	5,0	0,7	6,3	7,3	9,6
Ragione di scambio ⁽³⁾												
var. percentuali	1,4	-2,0	-1,9	-2,7	2,2	-1,0	4,0	0,6	6,0	2,7	-1,7	-3,6
Tasso di copertura reale ⁽⁴⁾												
var. percentuali	0,3	23,4	0,9	3,2	4,4	-4,6	-5,5	-6,3	-7,4	-8,8	-5,7	-3,5

(1) Rapporto percentuale tra saldo e somma di esportazioni e importazioni.

(2) Le variazioni di valori medi unitari e quantità relative agli anni precedenti al 1995 sono stati calcolati utilizzando i numeri indici ricostruiti dall'ISTAT per gli anni 1991-1995 (cfr. ISTAT, Numeri indici del commercio estero, Metodi e norme, n. 4, 1999).

(3) Rapporto tra prezzi (valori medi unitari) di esportazioni e importazioni.

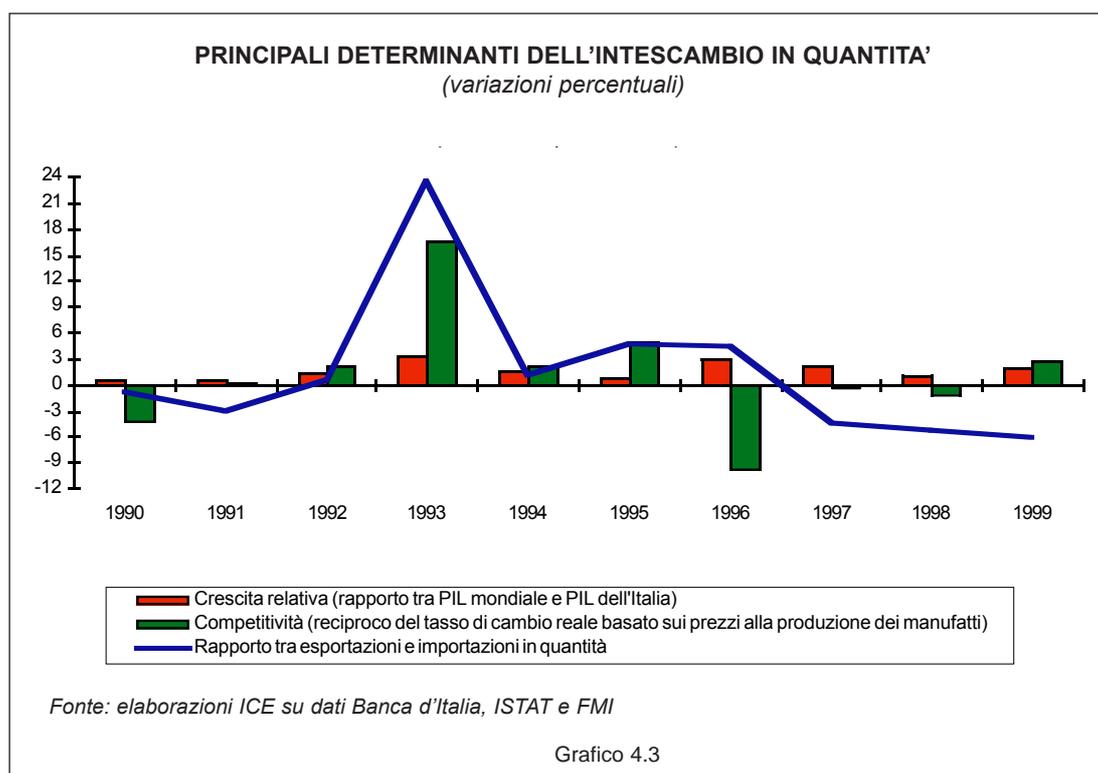
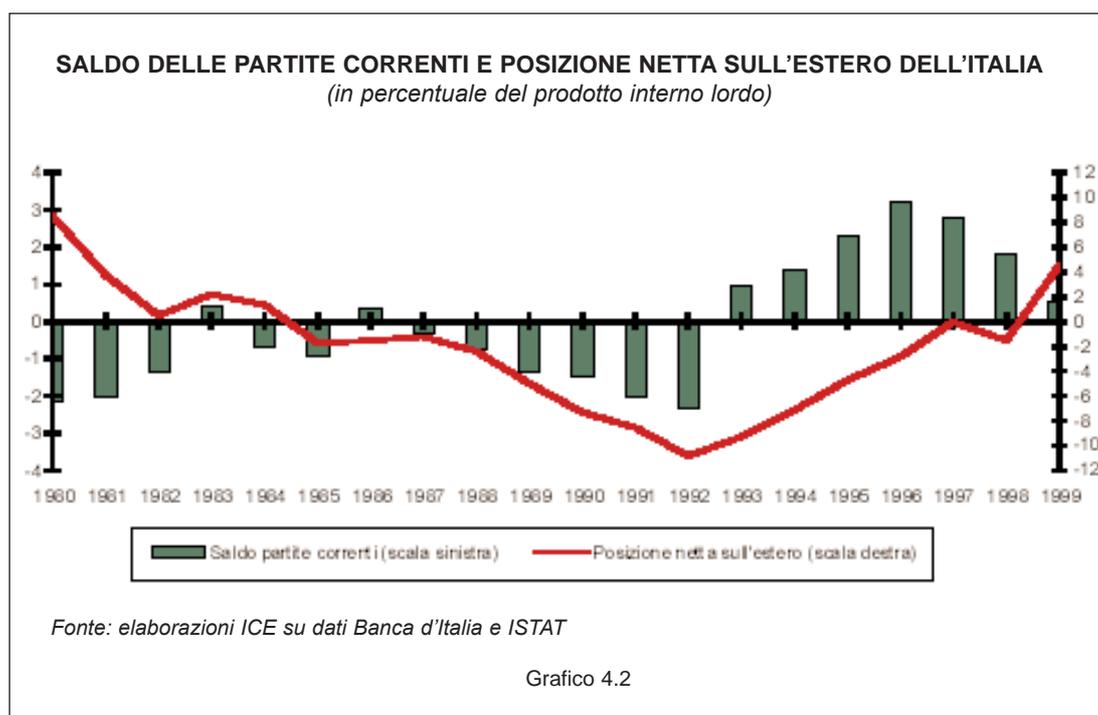
(4) Rapporto tra quantità esportate e importate.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.3

all'anno precedente, grazie al proseguire del profilo discendente dei prezzi delle merci importate. Essi tuttavia hanno mostrato un'inversione di segno a partire dalla seconda metà dell'anno, in coincidenza con l'impennata nei prezzi delle materie prime energetiche e l'apprezzamento del dollaro nei confronti dell'euro.

D'altra parte sul fronte delle quantità scambiate ha pesato la prolungata debolezza delle esportazioni italiane che, nonostante il recupero di competitività di prezzo e un andamento della domanda mondiale più favorevole rispetto a quello delineatosi nel 1998 (grafico 4.3), nei primi sette mesi del 1999 hanno fatto registrare variazioni di segno negativo. La ripresa delle vendite all'estero in termini reali avvenuta nel secondo semestre, di entità sempre più consistente con il passare dei mesi, non ha



impedito che in media d'anno si registrasse un calo dell'1,7%. L'effetto complessivo sul saldo prodotto dalla caduta dell'export è stato solo parzialmente compensato dalla contestuale decelerazione delle importazioni in volume, il cui tasso d'incremento tra il 1998 ed il 1999 è passato dall'8,9% al 5,2%. Nel corso dell'anno si sono inoltre aggiunti ulteriori motivi di stimolo all'aumento degli acquisti all'estero, come l'e-

spansione dell'attività economica in Italia e la recuperata vivacità delle nostre esportazioni, oltre che un tentativo da parte dei produttori italiani di anticipare i previsti rincari delle materie prime importate, che hanno spinto verso un'accelerazione delle importazioni già a partire dal secondo trimestre.

Il deterioramento del saldo merci derivato dalle dinamiche appena descritte è stato generalizzato a tutti i settori merceologici e quasi alla totalità delle aree geografiche, a eccezione unicamente degli Stati Uniti. Pure nell'area dell'euro nel complesso si è verificata una contrazione del saldo merci, di portata però inferiore.

Analogo andamento ha mostrato il saldo dei servizi, rimasto in attivo per oltre 4.000 miliardi di lire. Alla sua flessione di oltre 4.000 miliardi hanno contribuito un aggravarsi del passivo nei trasporti, rimasto pressoché immutato l'anno precedente, e quello assai più sensibile degli altri servizi, oltre che un ridimensionamento nel surplus della voce relativa al turismo. In questo caso però la contrazione dell'avanzo, il cui valore pari a oltre 21.000 miliardi di lire rimane la seconda voce attiva più rilevante nella bilancia di parte corrente dell'Italia, è stata nettamente più contenuta di quella dell'anno prima, quando si registrò un pesante calo nell'afflusso di visitatori stranieri provenienti dai paesi asiatici colpiti dalle note difficoltà economiche e finanziarie.

Il passivo relativo alla voce redditi da capitale nel 1999 ha mostrato un ulteriore miglioramento, mostrando una prosecuzione della tendenza alla flessione interrottasi nel 1998. Questa voce ha quindi contribuito alla flessione del disavanzo complessivo dei redditi, aggravato invece dal saldo dei corrispettivi pagati ai lavoratori non residenti (redditi da lavoro), una voce precedentemente in stabile attivo per l'Italia, che da circa un biennio mostra invece crescenti saldi negativi, come tra l'altro quella, registrata tra i trasferimenti unilaterali, relativa alle rimesse degli emigranti.

Grazie al contributo dei trasferimenti pubblici, riguardanti sia i rapporti con l'Unione Europea che con altre istituzioni internazionali, la voce dei trasferimenti ha comunque complessivamente fatto registrare un miglioramento di 3.000 miliardi di lire.

Le previsioni attualmente diffuse sul saldo di parte corrente dell'Italia nell'anno in corso stimano un risultato non distante rispetto a quello del 1999, con un saldo che in percentuale del PIL potrebbe confermarsi intorno allo 0,6-0,7%. A tale risultato si perverrà grazie alla prevista accelerazione del commercio mondiale che stimolerà le nostre esportazioni e la produzione da una parte, ma che attiverà anche maggiori importazioni. D'altra parte, sull'andamento del saldo peseranno le ripercussioni dell'attuale rincaro dei prezzi dei prodotti energetici e il futuro andamento del tasso di cambio tra euro e dollaro che, da una parte potrebbe fungere da sostegno alla ripresa delle esportazioni, specie nell'area extra europea, migliorandone la competitività di prezzo. D'altro canto però esso potrebbe pesare sfavorevolmente sul nostro avanzo commerciale tramite il peggioramento atteso delle ragioni di scambio. Secondo recenti previsioni un'ulteriore contrazione del disavanzo relativo ai redditi da capitale potrebbe al contrario incidere positivamente sul saldo delle partite correnti nel prossimo biennio.

Le transazioni finanziarie connesse con l'internazionalizzazione delle imprese italiane

Nel 1999 il saldo netto di fine anno del conto finanziario è stato negativo per oltre 18.000 miliardi di lire, con una dinamica dei flussi sia in entrata che in uscita

assai vivace. Le riserve ufficiali, che secondo lo schema recentemente modificato rientrano nel conto finanziario della bilancia dei pagamenti, sono aumentate di quasi 14.000 miliardi di lire. La voce relativa agli errori e omissioni, come già accennato nel precedente paragrafo, ha anch'essa assunto un segno positivo, facendo registrare un valore di entità assai più modesta che negli anni precedenti.

Gli investimenti diretti esteri hanno fatto segnare un saldo in pareggio grazie a un deflusso di capitali dall'Italia per investimenti diretti all'estero per un valore di 12.260 miliardi di lire, assai meno rilevante di quello che si registrò nel 1998 (oltre 28.000 miliardi), e ad ingressi netti di capitali per IDE in Italia per una cifra di pari entità, e quindi circa il doppio del valore riscontrato nel 1998³.

Tuttavia la posizione dell'Italia risulta debole sia come investitore che come percettore di investimenti esteri. Dai dati dell'UNCTAD⁴ riferiti al 1998 emerge che l'Italia si trova all'ottavo posto nella graduatoria dei paesi per quanto riguarda lo stock di IDE in uscita, ma negli ultimi anni la sua posizione è peggiorata per quanto riguarda i flussi di investimenti in entrata: nel 1998 questi hanno privilegiato tra gli altri anche molti paesi "minori" come Finlandia, Tailandia, Danimarca, Australia e Austria.

4.2 LE ESPORTAZIONI

Nella prima metà del 1999 è proseguita la fase di debolezza degli scambi internazionali. Notevole è stata l'influenza esercitata su tutta l'area dell'euro, dove si osserva un netto rallentamento delle esportazioni. Nella seconda parte dell'anno, grazie al recupero della domanda d'importazioni in quasi tutte le aree geografiche e al miglioramento di competitività di cui l'area dell'euro ha beneficiato a seguito dell'apprezzamento del dollaro, questa tendenza si è invertita.

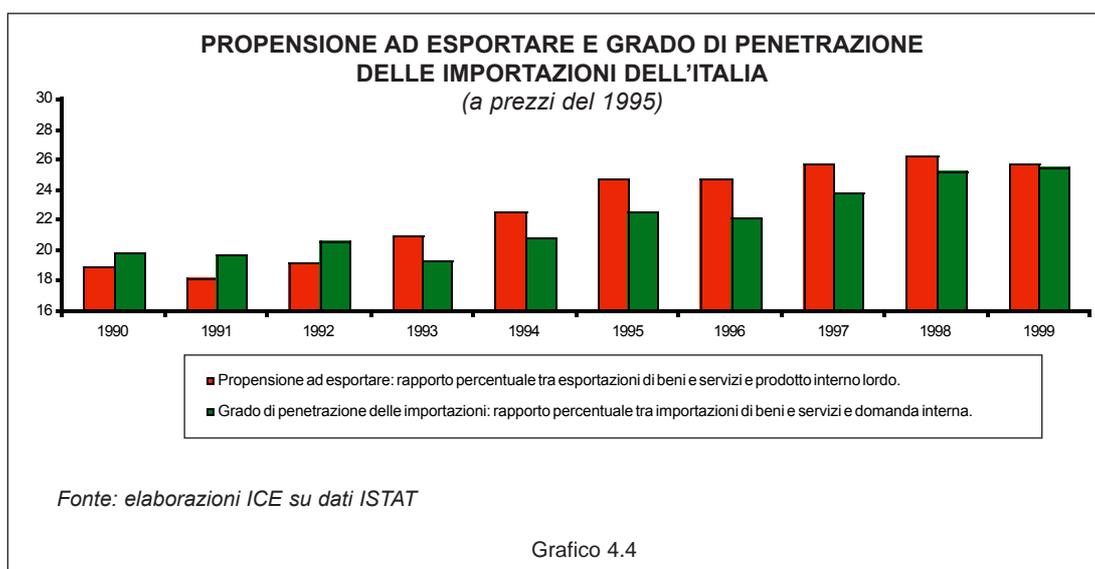
L'Italia e la Germania sono, tra i principali paesi dell'UEM, quelli risultati più esposti alle fluttuazioni cicliche della domanda internazionale.

In Italia le esportazioni di beni e servizi nel 1999 si sono lievemente ridotte (-0,7% a prezzi del 1995, tavola 4.1) a fronte di una variazione nella media dei partner dell'UEM del 4,1%⁵. Il calo delle vendite italiane è stato determinato unicamente dalle merci (-1%) mentre i servizi hanno fatto registrare un incremento, sia pure di modesta entità (1%). L'andamento ha mostrato tratti divergenti tra la prima e la seconda parte dell'anno: al calo nei primi sette mesi, in continuità con l'andamento registrato nell'ultimo trimestre del 1998, ha fatto seguito la ripresa, a ritmi sempre più vivaci, dei mesi successivi. Il nuovo slancio delle vendite italiane all'estero ha coinciso con il recupero dell'attività economica e quindi pure della domanda d'importazioni da parte delle economie più colpite dalle crisi economiche e finanziarie tra il 1997 ed il 1998 (Asia Orientale, Sud America e Russia). Infatti, proprio nelle aree esterne all'Unione Europea, e in particolare dove si erano manifestate le maggiori flessioni delle vendite italiane, la ripresa ha assunto toni più vivaci.

³ Qualora venisse contabilizzata l'operazione di acquisizione Omnitel-Infostrada da parte di una società estera (del valore di circa 14.000 miliardi di lire) tra gli IDE in entrata, anziché come riduzione di investimento all'estero, gli afflussi netti si porterebbero su un valore di 26.000 miliardi di lire e quelli diretti all'estero a una cifra equivalente (BANCA D'ITALIA (2000), Bollettino economico e Relazione del Governatore all'Assemblea ordinaria dei partecipanti, Roma).

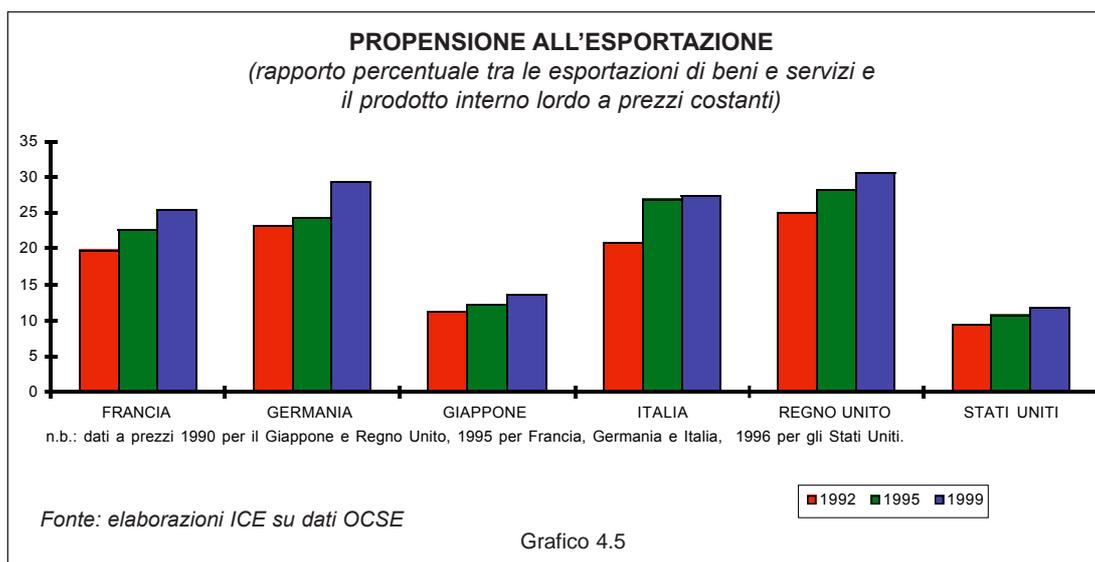
⁴ UNCTAD (1999), World Investment Report 1998.

⁵ FMI, World Economic Outlook, aprile 2000.



In media d'anno si è verificata una flessione della propensione a esportare (grafico 4.4). Rispetto ad altri paesi industriali e in particolare europei, più omogenei per dimensione e caratteristiche, l'Italia è il paese che nella seconda metà degli anni novanta ha mostrato la dinamica meno vivace del rapporto tra esportazioni e prodotto interno lordo. Il divario pare ancor più netto se il raffronto viene effettuato con quanto invece accaduto nella prima metà del decennio (grafico 4.5).

Hanno contribuito a determinare la *performance* poco brillante sperimentata dalle vendite all'estero negli ultimi anni, testimoniata anche dallo scarso o negativo contributo delle esportazioni nette alla crescita economica (grafico 4.1), da una parte cause comuni anche ad altri paesi e dall'altra invece fattori che hanno agito specificamente o prevalentemente sull'Italia. Tra le prime si può annoverare l'effetto, inizialmente sottostimato⁶, delle crisi nelle aree sopra citate e la conseguente netta decelera-



⁶ Si veda su questo argomento RICHARDSON, P., VISCO I., GIORNO C., (2000), *Predicting the Evolution and Effects of the Asia Crisis from the OECD Perspective*, OECD Economic Department Working Papers, n. 236.

zione del commercio mondiale: un rallentamento delle esportazioni nel 1998 e 1999 ha infatti interessato la maggioranza delle aree geografiche e non ha quindi coinvolto esclusivamente l'Italia. In media tra i paesi dell'Unione Europea si è passati da un incremento delle vendite all'estero (in termini reali) del 9,5% nel 1997 al 6% del 1998 e al 3,5% nel 1999. Per l'Italia, l'impatto è stato considerevole. Ciò è da connettere in parte ai ritardati effetti che l'apprezzamento del cambio nel biennio 1995-96 ha esercitato sull'evoluzione della competitività. Ha inoltre pesato negativamente la composizione geografica delle esportazioni italiane, risultata poco favorevole, per la maggiore incidenza di mercati di sbocco che sono risultati tra i meno dinamici, come quelli dell'Unione Europea, primi tra tutti Germania, oltre a Russia, Africa e Medio

COMPETITIVITA' DI PREZZO IN ALCUNI PAESI INDUSTRIALI

CONFRONTO TRA DIVERSI TIPI DI INDICATORI (*)

(variazioni percentuali sull'anno precedente degli indici base 1993=100)

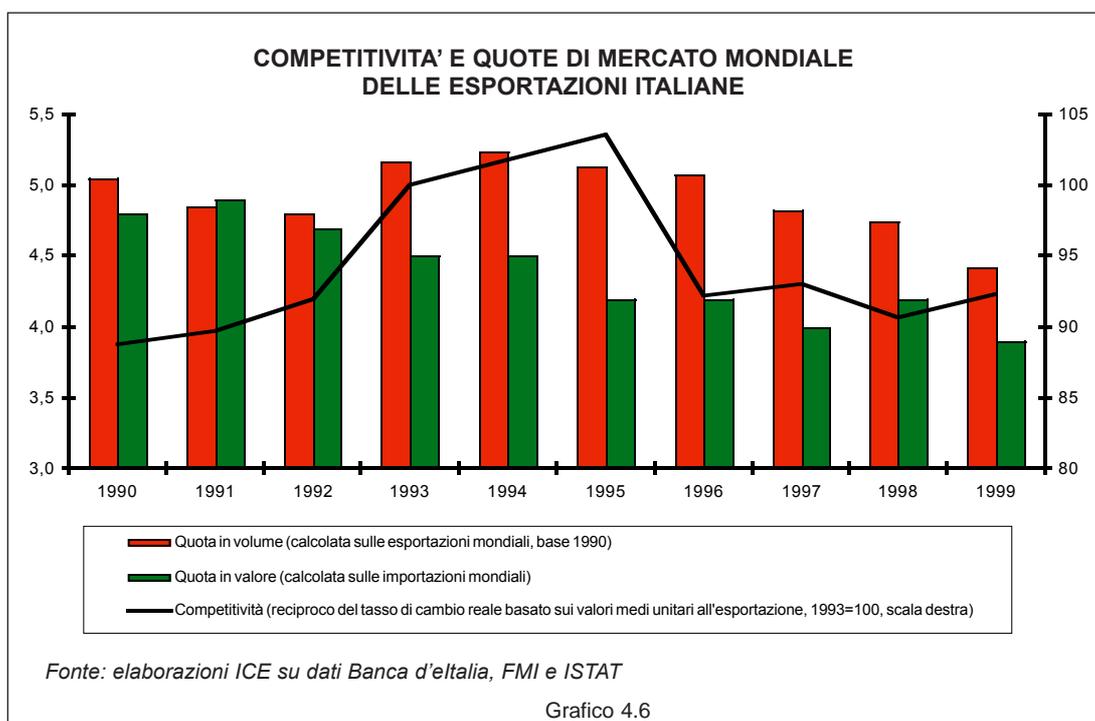
	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Francia						
cambio reale basato su						
- prezzi alla produzione dei manufatti	-0,7	2,0	-1,9	-4,7	0,6	-3,4
- valori medi unitari all'esportazione	-1,0	1,7	1,4	-1,8	1,1	-3,2
- prezzi al consumo	-0,6	2,5	-0,4	-4,5	0,6	-2,9
- costi unitari del lavoro	-2,8	0,1	-0,6	-7,1	-0,5	-1,5
Germania						
cambio reale basato su						
- prezzi alla produzione dei manufatti	-0,8	4,4	-3,1	-5,5	1,5	-3,7
- valori medi unitari all'esportazione	-0,2	4,7	-2,7	-4,4	2,3	-2,7
- prezzi al consumo	0,2	4,7	-3,5	-5,3	0,7	-3,4
- costi unitari del lavoro	1,1	8,6	-2,3	-7,7	-2,3	-2,0
Italia						
cambio reale basato su						
- prezzi alla produzione dei manufatti	-2,1	-4,7	10,8	0,4	1,3	-2,7
- valori medi unitari all'esportazione	-1,8	-1,7	12,3	-0,8	2,6	-1,7
- prezzi al consumo	-3,1	-6,5	11,3	0,1	1,3	-2,2
- costi unitari del lavoro	-4,9	-8,4	15,0	3,7	4,1	-1,6
Regno Unito						
cambio reale basato su						
- prezzi alla produzione dei manufatti	1,2	-3,6	3,8	15,6	5,7	0,4
- valori medi unitari all'esportazione	1,1	-3,4	1,3	8,7	0,6	-3,0
- prezzi al consumo	-0,2	-4,0	2,5	16,6	5,8	0,2
- costi unitari del lavoro	2,0	-1,2	2,8	22,2	10,1	-0,2
Spagna						
cambio reale basato su						
- prezzi alla produzione dei manufatti	-4,2	2,5	1,6	-4,4	0,0	-0,9
- valori medi unitari all'esportazione	-5,7	-0,9	1,2	-2,4	2,2	-3,3
- prezzi al consumo	-4,9	1,6	1,9	-4,5	0,7	-0,7
- costi unitari del lavoro	-6,3	-0,9	3,4	-1,3	3,0	0,2
Stati Uniti						
cambio reale basato su						
- prezzi alla produzione dei manufatti	-1,8	-1,5	3,5	4,9	3,4	-1,5
- valori medi unitari all'esportazione	-3,0	-6,1	-1,7	3,0	3,3	-1,8
- prezzi al consumo	-0,8	-1,1	3,7	5,7	6,1	-1,6
- costi unitari del lavoro	-3,4	-4,2	3,3	7,3	6,5	-2,0
Giappone						
cambio reale basato su						
- prezzi alla produzione dei manufatti	3,7	0,3	-15,9	-5,2	-4,1	13,3
- valori medi unitari all'esportazione	5,3	-0,5	-7,0	-3,2	-2,3	7,7
- prezzi al consumo	4,9	1,7	-15,5	-5,5	-3,9	13,5
- costi unitari del lavoro	10,2	-0,2	-18,1	-4,4	-1,5	11,5

(*) Variazioni positive indicano perdita di competitività, e viceversa.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Oriente (si veda in proposito il capitolo 5 di questo Rapporto). D'altro canto, avrebbe inciso, secondo alcuni, la debolezza del modello di specializzazione delle esportazioni dell'Italia, rivelatosi maggiormente vulnerabile in quanto meno flessibile e, insieme, più simile a quello dei paesi asiatici colpiti dalla crisi, favoriti da ingenti guadagni di competitività⁷. Questa considerazione viene mitigata dall'osservazione dell'immediata capacità di ripresa mostrata ai primi segnali di inversione ciclica della domanda dei paesi emergenti.

A seguito delle difficoltà sopra esposte, tra 1998 e 1999 la quota di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali si è ridotta, riportandosi sui livelli più bassi dell'inizio degli anni novanta (grafico 4.6). La contrazione subita ha superato quella contemporaneamente registrata nei principali paesi dell'Unione Europea. Ciò si è verificato nonostante il parziale recupero di competitività di prezzo dopo tre anni consecutivi di perdite, che ha interessato, oltre che l'Italia, anche il resto dell'area euro (tavola 4.4). Se misurata sulla base dell'indicatore di competitività che tiene conto della variazione dei prezzi alla produzione dei manufatti, il guadagno conseguito dai prodotti italiani è risultato in linea con quello degli altri paesi europei, a esclusione del Regno Unito che ha invece registrato un'ulteriore perdita. La differenza tra le variazioni dell'indicatore basato sui valori medi unitari all'esportazione e quello basato sui prezzi alla produzione dei manufatti indica che nel 1999 i produttori italiani hanno potuto avvantaggiarsi di una maggiore convenienza a vendere i propri prodotti sul mercato estero anziché su quello interno⁸. La profittabilità delle esportazioni è appun-



⁷ E' la tesi che si sostiene in PROMETEIA (marzo 2000), Rapporto di previsione.

⁸ Sulla costruzione e l'interpretazione degli indicatori di competitività si veda: RAPPORTO ICE (1987), a cura di Vona, S., *Gli indicatori di competitività di prezzo: problemi di costruzione e di interpretazione*; RAPPORTO ICE (1990), *Le competitività di prezzo in Italia e nei principali paesi industriali*, e BANCA D'ITALIA (1998), *Nuovi indicatori di tasso di cambio effettivo nominale e reale*, Bollettino economico n. 30.

to aumentata a seguito dell'incremento dei valori medi unitari all'esportazione registrato in media nel 1999, contemporaneamente ad un andamento ancora stazionario dei prezzi alla produzione.

Un'interessante informazione sul comportamento degli esportatori sui mercati esteri è data dal divario tra la variazione dell'indicatore basato sui valori medi unitari all'esportazione e quello calcolato sui costi unitari del lavoro⁹: esso indica un tentativo di recuperare competitività sui mercati esteri ottenuto mediante una compressione dei margini di profitto. Da questo punto di vista nel 1999 gli esportatori degli altri paesi europei, Francia, Germania, Regno Unito e soprattutto Spagna, hanno mostrato, rispetto a quelli italiani, un atteggiamento più attento al mantenimento o al recupero di quote di mercato, anche se a scapito di maggiori guadagni in termini di margini di profitto.

I dati disponibili sull'anno 2000 indicano una prosecuzione della fase di ripresa per le esportazioni italiane, già riscontrata nella fase finale del 1999, favorita anche dal guadagno di competitività ottenuto a seguito del rialzo delle quotazioni del dollaro: nel primo trimestre infatti si è registrata una variazione positiva dei valori esportati del 17,6% che ha interessato tutte le categorie di destinazione economica dei prodotti, ma con incrementi più consistenti tra i beni intermedi e i beni d'investimento (tra questi spicca il settore dei mezzi di trasporto). Assai più vivaci si rivelano ancora le vendite destinate ai paesi esterni all'Unione Europea che tra gennaio e aprile dell'anno in corso sono cresciute quasi del 30%, a fronte di una variazione del 6,5% registrata nel primo trimestre dalle cessioni verso la UE rispetto all'anno precedente. La scomposizione tra valori medi unitari e quantità, al momento disponibile per il primo bimestre, indica che il tasso d'incremento delle quantità esportate è oltre il doppio di quello registrato nell'ultimo trimestre del 1999. Secondo le valutazioni espresse di recente, le vendite di manufatti all'estero si mostrerebbero in forte sviluppo anche nei mesi successivi.

Una delle incognite relative all'andamento dell'export italiano nei mesi futuri attiene alle prospettive di espansione anche sui mercati dell'Unione Europea, che assorbono quasi il 60% delle vendite complessive dell'Italia. Il ruolo del deprezzamento dell'euro potrebbe rivelarsi positivo anche sulle esportazioni all'interno dell'area, stimolando una maggiore dinamicità dell'attività produttiva. Secondo le stime attualmente disponibili, il tasso di crescita delle vendite italiane all'estero si mostrerà in accelerazione ma ancora inferiore a quello del commercio mondiale e quindi insufficiente a consentire un recupero di quote di mercato in termini reali. La domanda estera nel 2000 potrà fungere da traino della crescita economica o quanto meno fornire un contributo meno negativo rispetto a quanto accaduto di recente.

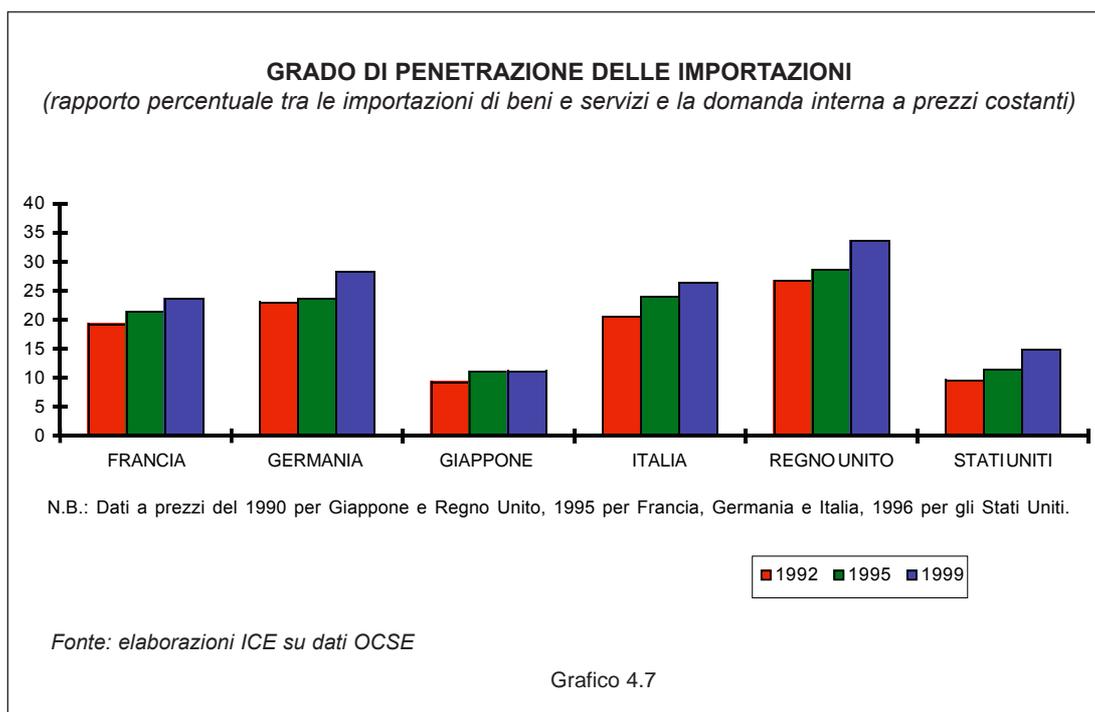
4.3 LE IMPORTAZIONI

Nel 1999 è vistosamente rallentato il ritmo di crescita degli acquisti dall'estero dell'Italia rispetto all'anno precedente: il tasso d'incremento annuo a prezzi costanti delle importazioni di beni e servizi si è infatti portato dal 9% al 3,3%.

L'aumento registrato, rivelatosi comunque superiore a quello della domanda interna (2,5%), ha determinato un ulteriore incremento del grado di penetrazione delle

⁹ Per una trattazione delle tematiche connesse invece ai differenziali nei livelli salariali tra i paesi dell'area euro si rimanda a DE NOVELLIS, F. e PIAZZA, A. "I differenziali salariali tra l'Italia ed i paesi europei", di questo capitolo.

importazioni (che appunto rappresenta il rapporto tra le importazioni di beni e servizi e la domanda interna a prezzi costanti). In Italia il massimo aumento del grado di penetrazione delle importazioni ha avuto luogo tra il 1997 e il primo trimestre del 1998, soprattutto, ma non solo, come effetto della legislazione sugli incentivi alla rottamazione degli autoveicoli. Dopo un periodo di relativa stazionarietà ha poi ripreso a crescere visibilmente alla fine del 1999. La quota di domanda interna soddisfatta dagli acquisti dall'estero ha pertanto raggiunto nel 1999 il livello più elevato finora riscontrato per l'Italia (25,5%) (grafico 4.4), un livello peraltro non dissimile da quello mostrato in altri paesi europei (grafico 4.7).

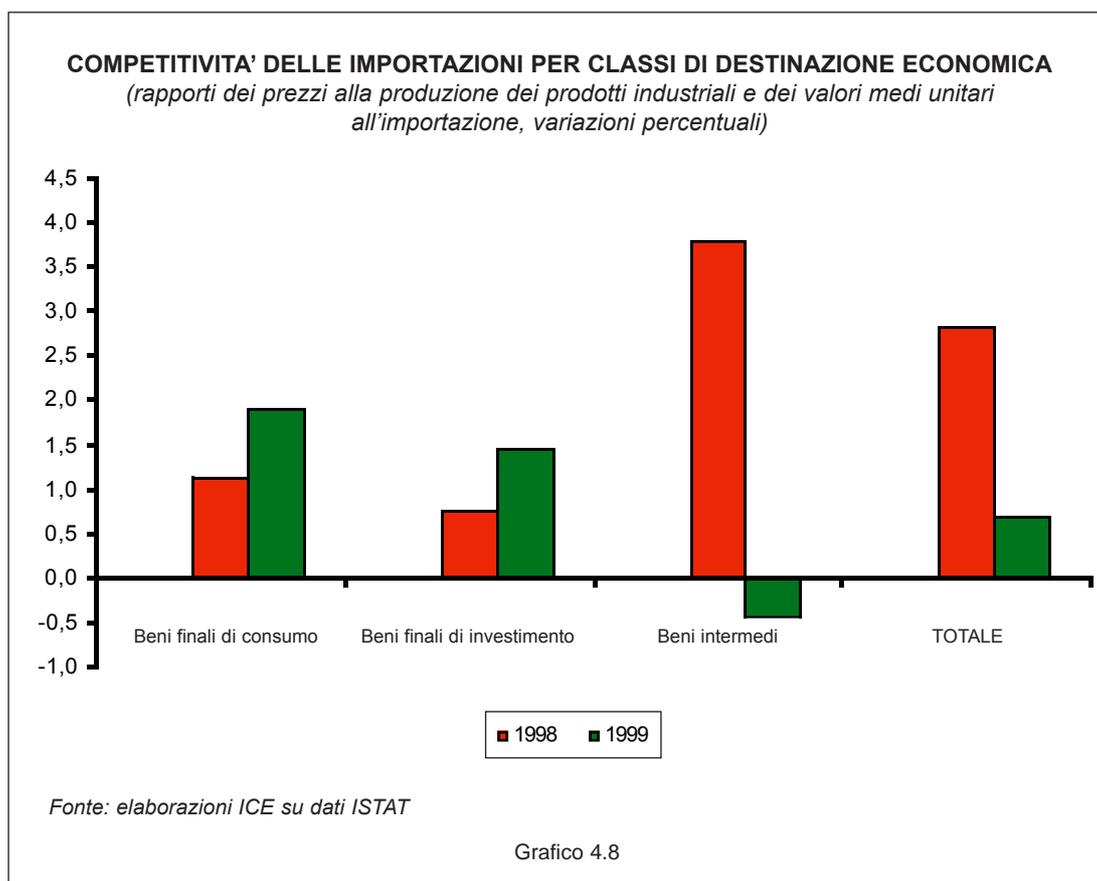


Come già visto per le esportazioni nel precedente paragrafo, anche la dinamica delle importazioni dell'Italia ha assunto un profilo assai diversificato nel corso del 1999 (tavola 4.3). Sul finire del 1998 e per tutto il primo trimestre del 1999 il valore degli acquisti dall'estero, in particolare quelli provenienti dall'area extra-UE, si è ridotto per effetto della flessione dei valori medi unitari proseguita per tutta la prima metà del 1999. Nei mesi successivi la ripresa delle quantità importate, accompagnata sul finire dell'anno anche da quella dei valori medi unitari, si è rispecchiata sulla dinamica dei valori che in media d'anno sono aumentati del 5,3% (valore CIF). L'inversione di tendenza delle quantità importate ha preceduto di qualche mese il brusco rialzo nella quotazione delle materie prime, iniziato nel mese di giugno, segnalando presumibilmente un'anticipazione degli acquisti di input importati da parte delle imprese produttrici italiane nel tentativo di porsi al riparo dagli effetti del previsto rincaro. D'altra parte la progressione in corso d'anno degli acquisti ha coinciso con l'accelerazione della crescita economica, trainata soprattutto da alcune componenti della domanda interna (in primo luogo, come già visto nel primo paragrafo, gli investimenti in macchinari e attrezzature per usi industriali e i consumi durevoli, primi tra tutti mezzi di trasporto, elettrodomestici e apparecchi elettronici e per tele-

comunicazione) oltre che, soprattutto nel secondo semestre, dal riattivarsi dell'attività produttiva destinata ai mercati esteri.

La riduzione dei valori medi unitari rispetto al 1998, pari in media d'anno all'1% (tavola 4.3), a fronte di un andamento pressoché stazionario dei prezzi alla produzione (-0,2%), si è riflessa in un nuovo incremento della competitività delle importazioni (calcolata come rapporto tra prezzi alla produzione in Italia e valori medi unitari all'importazione), risultato però di molto inferiore a quello registrato nel 1998 (grafico 4.8). Esaminandone l'andamento per categorie di destinazione economica delle merci emerge però che l'aumentata competitività all'importazione di beni di consumo e beni d'investimento è stata più che compensata dall'opposta dinamica registrata per i beni intermedi che, oltre tutto, pesano per oltre il 60% del totale degli acquisti all'estero dell'Italia. La maggiore incidenza degli input sulle importazioni totali dell'Italia ne ha determinato un incremento dei prezzi (misurati in base al deflatore delle importazioni di beni e servizi) che in Italia nel 1999 è risultato più elevato rispetto alla media dell'area. Proprio in base a tali considerazioni, secondo le stime più recenti effettuate sull'esito degli ulteriori rincari del prezzo del petrolio, registrati ancora nei primi mesi dell'anno in corso, il peggioramento del saldo commerciale per il tramite del deterioramento delle ragioni di scambio potrebbe risultare più grave per l'Italia rispetto agli altri paesi europei.

Nei primi mesi del 2000 l'andamento degli acquisti dall'estero ha continuato a mostrare tassi di crescita estremamente sostenuti, in particolare per quelli provenienti dai paesi esterni alla UE, il cui incremento nel primo trimestre è stato del 42%. Tale andamento va ricollegato in primo luogo al duplice impatto del rafforzamento del dol-



laro rispetto all'euro e del continuo rialzo nelle quotazioni delle materie prime energetiche¹⁰. D'altro canto, secondo le stime relative all'anno in corso, anche in termini reali la crescita delle importazioni proseguirà a ritmi assai vivaci, sospinta dall'andamento più dinamico della domanda estera oltre che degli investimenti, componente della domanda interna che attiva in misura maggiore acquisti dall'estero, rispetto ai consumi. Questa previsione pare al momento ricevere una conferma dalla forte espansione degli ordinativi. Va aggiunto che secondo le previsioni più recenti l'ulteriore espansione della domanda interna, genererà probabilmente una nuova ripresa dell'accumulazione di scorte, che si erano assai ridimensionate nell'ultima parte dell'anno precedente nel tentativo da parte degli importatori di posticipare gli acquisti di materie prime energetiche in attesa di un assestamento dei loro prezzi su livelli meno elevati.

¹⁰ Si noti che le importazioni in valore dai paesi OPEC e dalla Russia (nostri abituali fornitori di materie prime energetiche) sono più che raddoppiate nel primo trimestre del 2000.

I DIFFERENZIALI SALARIALI FRA L'ITALIA ED I PAESI EUROPEI

*di Fedele De Novellis, Annalisa Piazza **

Il tema dei differenziali salariali e del costo del lavoro costituisce tradizionalmente oggetto di attenzione ai fini della valutazione della posizione competitiva di diversi sistemi, paesi, aree geografiche. In generale, ad un livello di tali indicatori più elevato in una determinata area si associa un livello del reddito pro-capite più elevato, e dunque un maggiore benessere. Un maggiore costo del lavoro si accosta ad un maggiore livello del prodotto pro-capite, a sua volta indicatore indiretto di una maggiore dotazione di capitale fisico, di capitale umano, e di una prominenza tecnologica dell'area all'interno della divisione internazionale del lavoro.

Nel lungo periodo, un livello più elevato del salario costituisce pertanto un segnale di benessere. Non necessariamente però i differenziali salariali fra paesi tendono a seguire nel breve periodo i movimenti della produttività e della dotazione di capitale umano. Si spiega così l'utilizzo diffuso di indicatori di competitività basati sull'evoluzione del costo del lavoro per unità di prodotto. Tali indicatori possono presentare variazioni anche significative, e divergenze prolungate rispetto ad ipotetici valori di equilibrio. In altri termini, come la legge del prezzo unico non necessariamente trova puntuale applicazione nel caso delle merci, questo è altrettanto vero per il costo del lavoro unitario pagato dalle imprese.

Fra le varie ragioni che possono indurre mutamenti rilevanti nella gerarchia della competitività internazionale, un ruolo spetta naturalmente alle variazioni dei tassi di cambio. L'esperienza dei paesi europei nel corso della prima parte degli anni novanta è un caso emblematico al proposito, date le pronunciate fluttuazioni dei cambi osservate. Non sorprende che alle forti oscillazioni dei tassi di cambio siano corrisposti rilevanti mutamenti della competitività dei diversi paesi, per come misurati dai tradizionali indicatori di cambio reale basati sul costo del lavoro unitario.

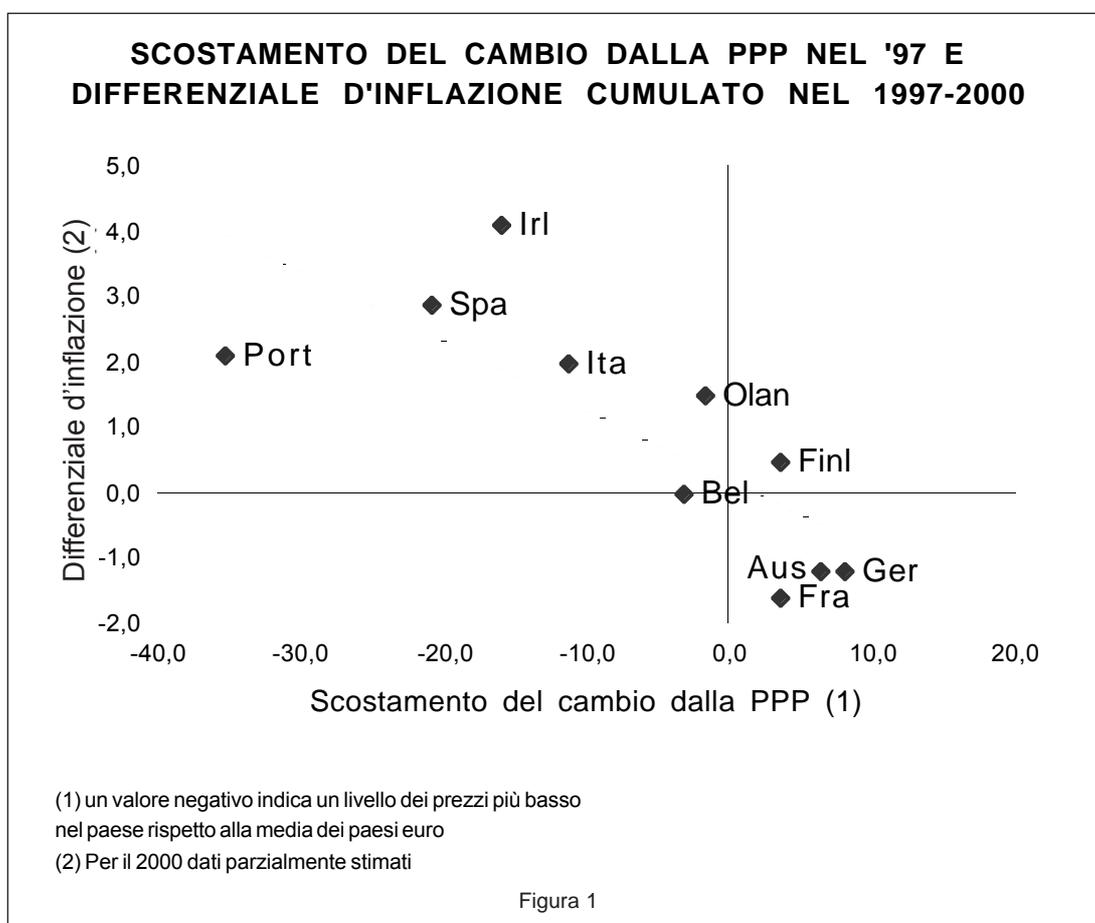
Un secondo elemento di rilievo nel corso della fase più recente è stato costituito dalla generalizzata adozione nei principali paesi europei di politiche di stretto controllo dell'inflazione, e quindi anche della dinamica salariale, ispirate in generale dal conseguimento dei requisiti per la partecipazione alla moneta unica. In tali condizioni, si è assistito ad una fase di scarsa varianza dei differenziali nei livelli del costo del lavoro fra i vari paesi.

Uno dei problemi con i quali si confronta l'analisi macroeconomica all'avvio della moneta unica è proprio quello relativo all'appropriatezza dei tassi di cambio di adesione all'euro. Ove la partenza dell'euro fosse inficiata dalla definizione di una griglia dei cambi "squilibrata", potrebbero verificarsi fenomeni di convergenza dei livelli (non necessariamente gli stessi livelli) di prezzi e costo del lavoro, che si accosterebbero a forme di divergenza nelle dinamiche di tali variabili. In altri termini, si proporrebbe una fase transitoria nel corso della quale i mutamenti dei prezzi relativi fra i paesi euro sarebbero dominati da un fenomeno di correzione di uno squilibrio pregresso. La valutazione di un tale fenomeno è ovviamente molto difficile, da un canto perché fra gli economisti non vi è accordo sul come definire un livello di "equilibrio" del cambio, e neppure ovviamente sul come misurarlo. Dall'altro però, non possiamo inferire molto dalle tendenze intercorse nel breve lasso di tempo che ci separa dalla fissazione dell'ultima griglia dello Sme (novembre '96, ad eccezione di

* Irs, Istituto per la Ricerca sociale

una lieve correzione della parità per l'Irlanda), dato che i tempi di aggiustamento dei livelli di prezzo relativi possono anche essere molto lunghi. Questo è peraltro ancora più vero nel caso dell'esperienza recente dei paesi europei, dato lo sforzo del tutto eccezionale che ha caratterizzato le politiche di rientro dell'inflazione.

E' comunque interessante proporre una prima evidenza, illustrata nella figura 1. La figura mostra le deviazioni dei cambi di adesione all'euro da un cambio "di equilibrio" calcolato in base alla parità dei poteri di acquisto, ponendole a confronto con i differenziali d'inflazione emersi in Europa nel corso degli ultimi tre anni. I paesi che sembrerebbero avere aderito all'euro con un tasso di cambio sottovalutato (cioè con livelli dei prezzi più bassi), hanno anche manifestato tassi d'inflazione più elevati.



A partire dall'evidenza sopra illustrata, sembra chiaro come il tema delle divergenze nei livelli dei prezzi relativi in Europa meriti una riflessione attenta. Nel seguito soffermeremo l'attenzione più specificamente sulla questione dei differenziali nei livelli dei salari e del costo del lavoro.

Quest'ultima variabile, peraltro, risulta di particolare rilievo anche ai fini della caratterizzazione della posizione competitiva dei diversi paesi europei, nonostante la sua valenza limitata come indicatore di competitività "di sistema" per il quale è ovviamente più appropriata una misurazione basata sui livelli dei costi unitari. Infatti, è importante ricordare che il livello del costo del lavoro tout court rileva ai fini delle decisioni di localizzazione di impianti dati, per i quali i livelli di produttività sono invariati rispetto ai livelli della produttività di sistema (fermo restando la rilevanza degli altri diversi fattori di contesto che concorrono a definire la competitività di un determinato paese o area).

La comparazione dei differenziali nei livelli del costo del lavoro fra paesi ha tradizionalmente costituito uno dei passaggi più difficili dell'analisi congiunturale, date le divergenze nelle definizioni e nei metodi di calcolo seguiti nei diversi paesi. Il processo preparatorio alla moneta unica ha però indotto le istituzioni ad uno sforzo volto alla produzione di statistiche calcolate secondo criteri omogenei, e tali da facilitare i confronti fra paesi. In questo senso, si segnala l'indagine sul costo del lavoro realizzata secondo un apposito regolamento del Consiglio dell'Unione Europea con scadenza quadriennale. L'indagine raccoglie, sia per l'industria che per i servizi, informazioni sulla struttura del costo del lavoro e dell'occupazione (solo lavoratori dipendenti) nei paesi dell'Unione. Le aziende incluse nel campione di rilevazione rientrano nelle classi dimensionali che superano i 10 dipendenti.

Una prima comparazione dei livelli del costo del lavoro pone in luce come la gerarchia dei paesi, illustrata nella tavola, corrisponda a quella precedentemente definita all'interno del grafico in relazione ai differenziali nei livelli dei prezzi. La tavola 1 riporta, per alcuni paesi europei, i dati relativi al costo del lavoro orario e all'incidenza degli oneri sociali per l'industria, i servizi e il settore delle costruzioni; la seconda colonna indica, per ogni paese, la deviazione percentuale del costo del lavoro dalla media ponderata.

COSTO DEL LAVORO ED ONERI SOCIALI(1)

	Industria in senso stretto			Costruzioni			Servizi		
	Costo del lavoro (2)		Oneri sociali % (3)	Costo del lavoro (2)		Oneri sociali % (3)	Costo del lavoro (2)		Oneri sociali % (3)
dew	26,5	18,3	25,6	21,3	11,6	25,9	23,5	11,8	25,0
be	25,8	15,2	32,6	22,6	18,4	37,1	23,9	13,8	30,5
se	23,9	6,7	32,3	21,9	14,7	30,9	23,9	13,8	32,0
dk	23,0	2,7	8,1	23,2	21,5	9,4	25,2	19,9	31,1
nl	22,6	0,9	25,1	20,4	6,9	23,8	18,8	-10,5	23,8
fr	22,5	0,4	33,1	19,6	2,7	31,8	22,2	5,7	32,6
fi	19,7	-12,1	24,9	18,1	-5,2	24,0	19,0	-9,6	24,1
it	17,9	-20,1	35,0	16,7	-12,5	35,0	21,1	0,4	33,6
es	14,9	-33,5	26,4	12,3	-35,6	24,8	14,0	-33,4	25,6

(1) Fonte: indagine Istat sul costo del lavoro, 1997.

(2) Livelli e deviazione percentuale dalla media ponderata dei paesi.

(3) Rapporto percentuale tra la somma di contributi sociali e spese di formazione in senso ampio (che includono anche il costo del lavoro degli apprendisti) e il costo del lavoro in senso ampio

Fonte: elaborazioni su dati Eses

Tavola 1

Dai dati emerge come le differenze nel costo del lavoro tra paesi siano più contenute rispetto alle retribuzioni lorde (principalmente per effetto di una diversa incidenza degli oneri sociali). In particolare, l'Italia – nell'industria in senso stretto - si contraddistingue per un costo del lavoro relativamente più basso della media anche se gli oneri incidono significativamente (35%) sul costo del lavoro totale. La situazione nel settore dei servizi si presenta differente; l'Italia infatti si posiziona in linea con la media dei paesi considerati. Molto più elevato invece risulta essere il costo del lavoro in Germania, dove – in ognuno dei settori considerati - la posizione nella parte alta dell'ordinamento è dovuta in prevalenza ai più elevati livelli retributivi. Particolare il caso della Danimarca che, pur avendo livelli retributivi elevati, è carat-

terizzata da un'incidenza degli oneri sociali molto bassa (8,1%) e da un costo del lavoro in linea con la media dei paesi. Si osserva anche come la Spagna evidenzi per tutti i settori i livelli del costo del lavoro più bassi.

Ovviamente, a partire dai differenziali di costo del lavoro sopra presentati, un punto di rilievo attiene all'individuazione dei fattori che spiegano tali differenziali. Le divergenze nei dati aggregati possono non corrispondere ad una "specificità-paese", ma piuttosto alle caratteristiche che definiscono la struttura produttiva. Tra i diversi aspetti messi in luce tradizionalmente dalla letteratura ricordiamo: differenze nel grado di istruzione, nelle dimensioni d'impresa, effetti di genere, grado di sindacalizzazione.

Purtroppo non è possibile depurare i dati sopra presentati da tali effetti, data la povertà della disaggregazione disponibile. A tale limite è comunque possibile ovviare in parte ricorrendo ad un'altra fonte informativa, che si riferisce in questo caso al livello della retribuzione. La banca dati Eses, costruita dall'Eurostat con il supporto degli Istituti di Statistica Nazionali, rappresenta attualmente la sola fonte statistica completa per l'analisi comparativa della struttura retributiva su base europea. Lo scopo dell'indagine è quello di fornire, per tutti i paesi considerati, dati omogenei e confrontabili, ottenuti rispettando regole di rilevazione comuni. In tal modo si riesce a descrivere un quadro dettagliato per una molteplicità di paesi in cui operano imprese e lavoratori che, nella maggior parte dei casi, presentano un elevato grado di eterogeneità. Nonostante l'elevata disaggregazione dei dati forniti dagli Istituti di Statistica Nazionali, non è sempre possibile utilizzare simultaneamente tutte le informazioni della banca dati (le combinazioni dei dati sono rigidamente predefinite da tavole a doppia o tripla entrata). Un'analisi econometrica permette di valutare congiuntamente gli effetti dell'appartenenza ad un paese, ad un settore e ad una classe dimensionale sui differenziali retributivi. In particolare, sono state stimate alcune semplici equazioni del salario per dimensione d'impresa (7 classi dimensionali), controllando sia per il paese, sia per il settore di appartenenza. I risultati sono riportati nella tavola 2.

In primo luogo, l'evidenza empirica conferma che le retribuzioni nelle aziende di piccole dimensioni sono in assoluto le più contenute: la relazione tra variabili

STIME DEI DIFFERENZIALI RETRIBUTIVI PER CLASSI DIMENSIONALI, SETTORI E PAESI (1)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<i>Dimensione</i>					
10_19	-	(a)	(a)	(a)	(a)
20_49	-	0,030	0,037	0,036*	0,042*
50_99	-	0,040	0,039	0,07*	0,0665*
100_249	-	0,0570*	0,054*	0,102*	0,0966*
250_499	-	0,074*	0,0767*	0,137*	0,1378*
500_999	-	0,095*	0,088*	0,166*	0,1587*
+ 1000	-	0,122*	0,1142*	0,212*	0,205*
<i>Variabili di controllo</i>					
Settore	si	no	si	no	si
Paese	si	no	no	si	si
adj-R ²	0,75	0,01	0,19	0,59	0,78
F-test	119,6	3,651	10,9	212,2	126,92
N. oss.	2181,0	2181,0	2181,0	2181,0	2181,0

(a) Classe dimensionale omessa dalla regressione

* Statisticamente significativi al 5%.

(1) I valori dei coefficienti riportati nelle 4 colonne sono ottenuti tramite 4 regressioni distinte. Le dummies utilizzate sono rispettivamente 11 per i paesi e 47 per i settori di appartenenza, opportunamente combinate di volta in volta.

Fonte: elaborazioni su dati Eses

che misurano la dimensione di impresa e livelli retributivi è positiva. E' interessante peraltro ricordare come la progressione salario-dimensione d'impresa sia particolarmente marcata in Italia e Spagna, paesi dove una delle caratteristiche principali del tessuto produttivo è la forte concentrazione di imprese di piccole dimensioni. I differenziali dimensionali stimati non variano molto quando vengono inserite le variabili di controllo relative ai settori d'attività (colonna (3)). Tale risultato sottolinea la scarsa rilevanza dell'appartenenza a settori specifici nella determinazione dei differenziali dimensionali. Controllando anche per l'effetto paese, sia la significatività statistica dei coefficienti stimati, sia la grandezza dei differenziali dimensionali stimati aumenta sensibilmente¹.

Al di là del rilievo dei fattori specifici, legati alle variabili di controllo di cui si tiene conto nella relazione, quello che emerge è l'importanza dell'"effetto paese" tout court nel determinare i differenziali retributivi, anche una volta tenuto conto degli effetti dimensionali e di composizione settoriale. Pur tenendo conto dei limiti delle informazioni disponibili, il rilievo dell'effetto paese nel determinare i differenziali retributivi, soprattutto per i paesi membri dell'area euro, costituisce peraltro elemento a favore della tesi che sottolinea la scarsa mobilità del fattore lavoro all'interno dell'area della moneta unica e contestualmente pone in luce un effetto di home bias nelle decisioni produttive e di localizzazione delle imprese.

La gerarchia dei livelli retributivi e di costo del lavoro descritta evidenzierrebbe, pertanto, nel caso italiano un significativo differenziale rispetto alla media degli altri paesi europei. Se da un canto tale indicazione costituisce presupposto per offrire una valutazione relativamente ottimistica in relazione alla posizione competitiva del settore industriale, dall'altro è interessante constatare come i livelli salariali menzionati non siano stati sufficienti per assecondare, nel corso degli ultimi anni, strategie di prezzo aggressive da parte delle imprese italiane sui mercati terzi. Anzi le valutazioni circa l'andamento delle nostre quote di mercato puntano semmai in direzione opposta. L'impressione è che un differenziale favorevole in termini di costo del lavoro sia tuttora un'esigenza per le imprese italiane, al fine di affrontare le sfide della competizione sui mercati internazionali. Sarebbe possibile avanzare un'interpretazione che enfatizzi il ruolo dei bassi salari quale elemento di "compensazione" delle altre inefficienze di sistema. I differenziali salariali sopra illustrati ci consentirebbero, in buona sostanza, di quantificare implicitamente il costo in termini di minore livello retributivo che grava sul lavoratore italiano a causa delle debolezze negli altri elementi di competitività di sistema. Non è detto che tali inefficienze vadano ricercate in minori livelli di produttività fisica². Non pare in altri termini che un'inadeguata dotazione di capitale fisico ed una corrispondente "arretratezza tecnologica" possa costituire l'unico elemento della spiegazione del basso livello dei salari italiani. L'attenzione, ai fini normativi, andrebbe a nostro avviso posta sulla differente esposizione dei diversi settori alla concorrenza. Il fatto che i livelli del costo del lavoro italiano siano molto più bassi della media europea per l'industria, mentre sono sostanzialmente analoghi nel caso dei servizi, è una base di partenza per altri sviluppi dell'analisi.

¹ Per un'analisi più approfondita su questi aspetti si rinvia a CNEL (2000) Rapporto sulle retribuzioni e il costo del lavoro.

² In questa direzione si vedano i tentativi di stima proposti in Saraceno P., De Novellis F. (1998) Differenziali di costo del lavoro e produttività: un confronto fra l'Italia e i paesi europei alla vigilia dell'euro, in Rapporto Ice.

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

Sintesi

L'andamento del commercio estero dell'Italia per aree geografiche nel corso del 1999 e nei primi mesi del 2000 è stato fortemente condizionato dal progressivo deprezzamento dell'euro, dalla ripresa da situazioni di crisi che avevano caratterizzato diversi paesi nel biennio 1997-1998, dalla sostenuta crescita americana e, infine, dal progressivo recupero delle quotazioni internazionali delle materie prime, in particolare il petrolio.

Il consistente rialzo dei corsi delle materie prime energetiche ha avuto un duplice effetto sull'interscambio dell'Italia. Da un lato, ha contribuito al deficit commerciale attraverso la crescita delle importazioni in valore; dall'altro, ha attutito il disavanzo stimolando la domanda dei paesi produttori che si sono avvantaggiati da cospicui guadagni delle ragioni di scambio.

Gli effetti della ripresa asiatica hanno incominciato ad essere evidenti solo dal secondo trimestre del 1999, quando anche in altre aree geografiche (Europa occidentale ed orientale, America latina) sono apparsi segnali positivi. I connessi vantaggi sono stati amplificati per i paesi europei dall'estrema debolezza del tasso di cambio dell'euro.

Per quanto riguarda l'Italia, le dinamiche infra-annuali indicano che nella seconda parte dell'anno si è verificato un recupero delle esportazioni, soprattutto nei paesi non appartenenti all'Unione Europea. Una simile dinamica ha interessato anche le importazioni, in seguito al consolidamento della domanda interna, e pertanto a consuntivo del 1999 i saldi commerciali con le diverse aree geografiche risultano peggiorati, con la sola importante eccezione del Nordamerica.

Il surplus nei confronti dell'Unione Europea, a causa del pesante deterioramento del saldo con la Germania e malgrado il buon miglioramento di quello con la Spagna, si è ridotto di quasi 7.000 miliardi di lire, fin quasi ad azzerarsi; contrazioni simili si sono registrate nei saldi con i paesi in transizione (6.000 miliardi circa) e con il Medio Oriente (oltre 5.000 miliardi), mentre quelli con l'Asia centro-orientale, l'Africa e l'America Latina hanno mostrato un peggioramento più contenuto e tuttavia non trascurabile.

Le importazioni in valore sono aumentate da tutti i principali paesi ed aree, in misura particolarmente ampia dalla Russia, dal Giappone e dalla Cina; al contrario, le esportazioni sono diminuite quasi ovunque: le eccezioni riguardano, oltre al Nordamerica, le NIEs asiatiche (dove però nel biennio precedente avevano subito un calo complessivo di oltre il 30%) e, in Europa, la penisola iberica e l'Irlanda (in quest'ultimo paese, la cui economia mostra una persistente vivacità, hanno avuto una crescita notevole per il secondo anno consecutivo).

Negli anni Novanta l'incidenza dell'Unione Europea sulle esportazioni italiane è tendenzialmente scesa, così come quella del Medio Oriente e quella già modesta delle NIEs asiatiche; in contropartita è aumentata l'importanza relativa dell'America, sia settentrionale che centro-meridionale, e dell'Europa orientale.

* Redatto da Paolo Ferrucci e Claudia Rutigliano.

In una fase critica dell'economia e del commercio internazionali, come lo scorso biennio, la flessibilità degli esportatori italiani, cioè la loro capacità di rispondere con particolare prontezza alla differenziata congiuntura dei diversi mercati, assume una valenza complessivamente negativa.

In effetti, nel 1999 la quota italiana sulle importazioni mondiali a prezzi correnti è tornata a ridursi, passando dal 4,1% al 3,9%, come conseguenza di perdite in tutte le aree ed in tutti i principali paesi (tranne la Francia), a prescindere dalla dinamica delle rispettive domande di importazione. Va tuttavia tenuto presente che anche gli altri maggiori concorrenti europei hanno peggiorato la propria posizione in molti mercati, a vantaggio principalmente del Giappone, della Cina, di alcuni altri paesi del Sudest asiatico e, negli Stati Uniti, anche del Messico e del Canada.

I dati più recenti, relativi ai primi mesi dell'anno in corso, hanno confermato un recupero delle esportazioni riguardante prevalentemente i mercati esterni all'Unione Europea, nei quali la dinamica dei valori esportati ha registrato tassi tendenziali superiori al 30% grazie ad un'accelerazione sia dei volumi sia dei prezzi. In particolare, l'Italia sembra essere riuscita a recuperare posizioni di mercato nell'area asiatica meglio di quanto abbiano fatto i partner europei; l'interscambio con i paesi dell'Europa orientale ha mostrato un'evidente ripresa, mentre la crescita delle esportazioni verso gli Stati Uniti è continuata a ritmi elevati.

Il profilo degli scambi con i paesi dell'UE è rimasto relativamente modesto, per quanto si siano registrati segnali positivi con aumenti tendenziali delle cessioni e degli acquisti pressoché generalizzati. Considerando l'area nel suo complesso, a febbraio ed a marzo si è registrato un incremento delle cessioni lievemente superiore a quello degli acquisti, con un conseguente miglioramento del saldo. All'interno dell'area, ha continuato ad essere particolarmente favorevole la performance commerciale nei confronti della Spagna; simmetricamente, è risultato ancora debole l'interscambio con la Germania.

5.1 FLUSSI COMMERCIALI E QUOTE DI MERCATO PER AREE GEOGRAFICHE E PRINCIPALI PAESI²

Il saldo positivo dell'Italia con l'insieme dei paesi dell'Unione Europea ha subito nel 1999 una consistente flessione, essendo sceso da 7.300 a 575 miliardi. Si sono registrati miglioramenti dei saldi attivi solo nei confronti della Spagna e, in misura moderata, del Portogallo e della Danimarca, mentre sono peggiorati quelli con altri paesi; inoltre, si sono allargati i precedenti disavanzi, soprattutto quello con la Germania passato da -1.000 a -5.830 miliardi. Questi risultati si sono prodotti in seguito ad andamenti generalmente divergenti delle esportazioni e delle importazioni:

¹ Nei primi due mesi dell'anno, le esportazioni in quantità sono aumentate del 27,4% verso i paesi extra UE e del 4% verso i paesi UE; i volumi importati sono cresciuti rispettivamente del 13,5% e dell'8,5%. I valori medi unitari hanno fatto registrare un incremento in media più elevato per le importazioni che per le esportazioni, contribuendo in modo consistente all'aumento di circa il 50% delle importazioni in valore dai paesi extra UE.

² Per i dati citati in questo paragrafo relativi alla scomposizione dei flussi commerciali in indici dei valori medi unitari e delle quantità si rinvia a: SISTAN (2000), Commercio estero e attività internazionali delle imprese - 1999, Roma, ISTAT-ICE, volume primo, parte seconda, tavole 1.13 e 1.14. Sulla metodologia di calcolo degli indici si rinvia alla sezione Avvertenze.

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER AREE E PRINCIPALI PAESI

(miliardi di lire e variazioni sull'anno precedente)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	1998	1999	var. %	1998	1999	var. %	1998	1999
Economie avanzate	324.362	325.851	0,5	292.876	299.681	2,3	31.486	26.170
Unione Europea	242.325	240.475	-0,8	234.999	239.900	2,1	7.326	575
<i>Francia</i>	56.009	54.516	-0,8	50.135	49.721	-0,8	4.874	4.795
<i>Germania</i>	70.924	69.119	-2,5	71.935	74.949	4,2	-1.010	-5.830
<i>Regno Unito</i>	30.861	29.801	-3,4	24.427	23.948	-2,0	6.434	5.853
<i>Spagna</i>	24.944	26.609	6,7	17.374	16.958	-2,4	7.570	9.651
EFTA	17.110	16.988	-0,7	16.484	16.511	0,2	626	477
Nordamerica	40.225	43.441	7,9	21.728	22.134	1,9	18.497	21.307
NIEs ⁽¹⁾	11.243	11.555	2,7	7.153	7.587	6,1	4.090	3.968
Altre economie avanzate ⁽²⁾	13.459	13.392	-0,5	12.512	13.549	8,3	947	-157
<i>Giappone</i>	7.010	6.793	-3,1	8.222	9.987	21,5	-1.212	-3.195
Paesi in transizione	34.585	32.436	-6,2	26.842	30.702	14,4	7.743	1.734
<i>Russia</i>	5.406	3.338	-38,3	6.461	8.153	26,2	-1.055	-4.815
Paesi in via di sviluppo	65.818	58.908	-10,5	58.459	63.259	8,2	7.359	-4.351
Medio Oriente e PVS Europa ⁽³⁾	25.373	22.915	-9,7	16.410	19.264	17,4	8.963	3.651
Asia	9.139	8.977	-1,8	17.398	18.176	4,3	-8.259	-9.199
<i>Cina</i>	3.587	3.551	-0,5	8.407	9.682	15,2	-4.840	-6.131
America latina	18.649	16.742	-10,2	9.166	9.427	2,9	9.483	7.315
Africa ⁽⁴⁾	12.657	10.274	-18,8	15.486	16.392	5,8	-2.829	-6.118
Altre destinazioni e provenienze	1.418	1.929	36,0	606	629	-18,2	811	1.300
MONDO	426.183	419.124	-1,7	378.783	394.271	4,1	47.399	24.853
<i>Extra-UE</i>	183.858	178.649	-2,8	143.784	154.371	7,4	40.074	24.278
<i>UEM</i> ⁽⁵⁾	194.748	194.048	-0,4	199.252	203.969	2,4	-4.504	-9.921
<i>MEDITERRANEO</i> ⁽⁶⁾	22.549	20.902	-7,3	13.668	16.240	18,8	8.881	4.662

(1) Corea del Sud, Taiwan, Hong Kong, Singapore.

(2) Israele, Giappone, Australia, Nuova Zelanda.

(3) Paesi mediorientali tranne Israele, ed inoltre Libia, Egitto, Turchia, Gibilterra, Cipro e Malta.

(4) Tranne Libia ed Egitto.

(5) Gli 11 paesi che hanno aderito alla terza fase dell'Unione Economica e Monetaria dal 1° gennaio 1999.

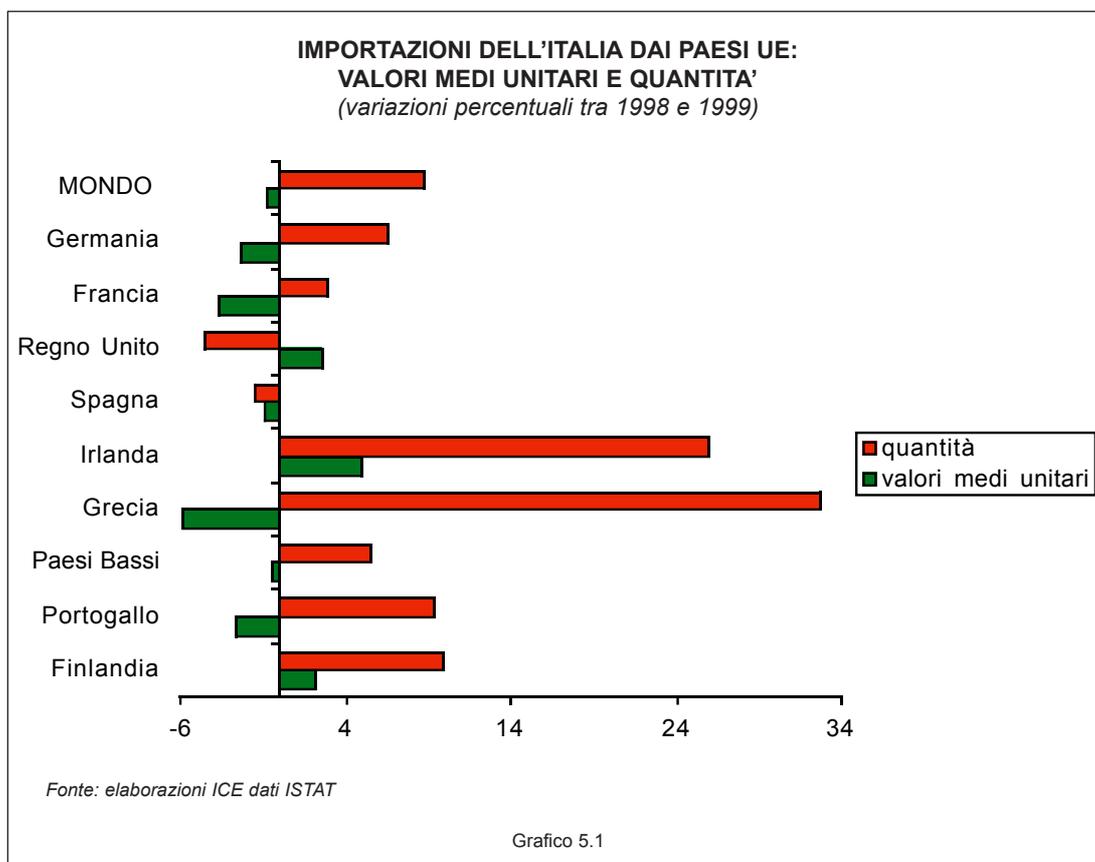
(6) Algeria, Cipro, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Malta, Marocco, Siria, Autorità Palestinese, Turchia.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.1

per quanto riguarda le prime, diminuite complessivamente dello 0,8%, se ne è verificata una flessione in 9 dei 14 *partner* europei; le importazioni, al contrario, sono aumentate da un uguale numero di paesi.

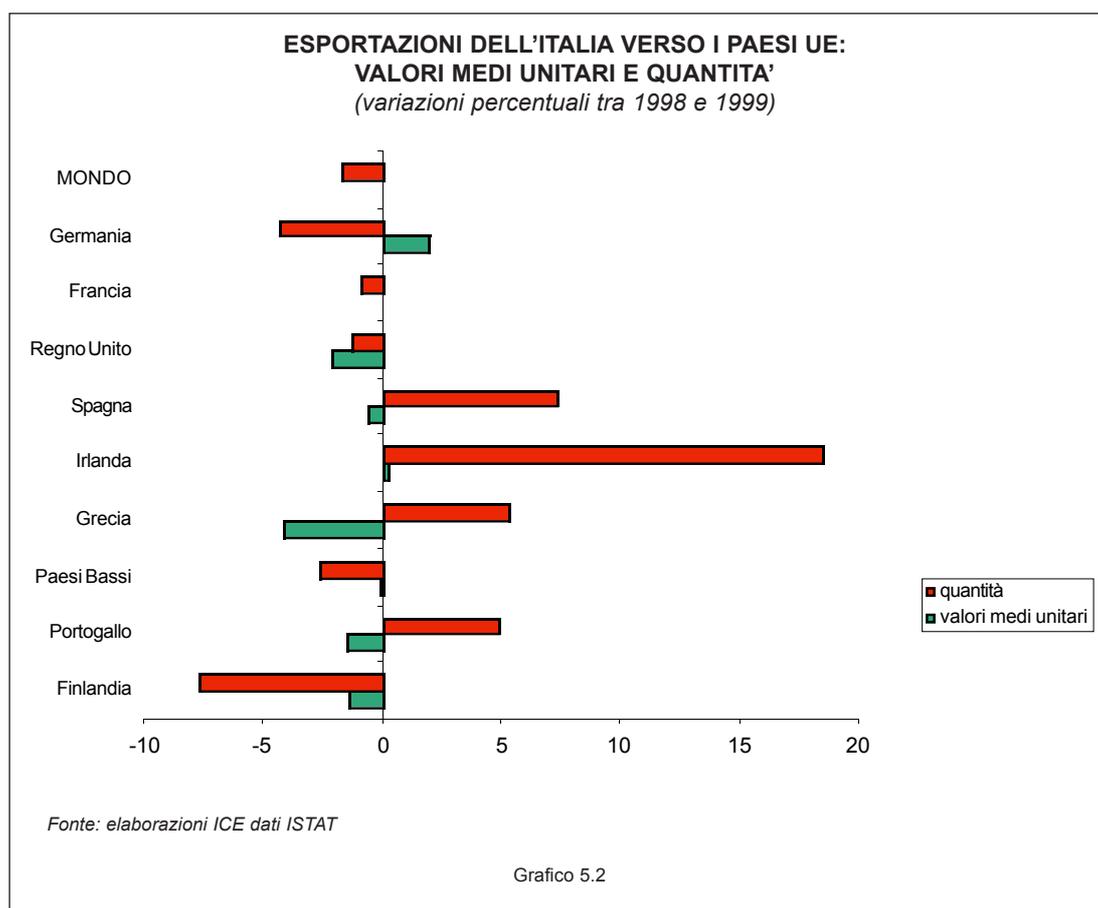
Complessivamente, il valore degli acquisti dall'UE ha mostrato una leggera crescita (2,1%), con incrementi più consistenti per quelli provenienti da Grecia (32%) ed Irlanda (28%); le importazioni dalla Germania sono aumentate del 4,2%, fino a sfiorare i 75.000 miliardi. In generale, le variazioni dei volumi importati sono risultate positive mentre si sono registrati incrementi di prezzo solo per le importazioni dal Regno Unito, dall'Irlanda e dalla Finlandia (grafico 5.2). Per i prodotti britannici, il rialzo nei loro prezzi sul mercato italiano è chiaramente attribuibile all'apprezzamento della sterlina nel corso di tutto il 1999; per quanto riguarda i prodotti irlandesi, l'au-



mento medio dei prezzi potrebbe in parte essere collegato alla natura dei settori che hanno contribuito di più alla crescita delle importazioni italiane da quel paese: i prodotti chimici e farmaceutici e le macchine elettriche di precisione; per specifiche categorie di prodotti all'interno di tali settori si sono, infatti, verificati in corso d'anno, sensibili incrementi dei prezzi all'importazione³.

Le esportazioni hanno avuto un buon dinamismo, sia in valore che nei volumi, solo in Spagna ed in Irlanda; sono aumentate, sebbene in misura contenuta, anche quelle verso Grecia e Portogallo, a fronte di una contrazione dei loro prezzi. Per quanto riguarda le *performance* negative, la più consistente riduzione delle quantità esportate si è registrata in Finlandia, nonostante la tonicità di quel mercato ed il contenimento dei prezzi in lire praticati su di esso dagli esportatori italiani. In Germania, caratterizzata invece da un rallentamento della domanda, la flessione dei valori espor-

³ Oltre alle NIEs, ne fanno parte Brunei, Indonesia, Laos, Malesia, Myanmar, Filippine, Thailandia, Vietnam.



tati è risultata da un'ugualmente notevole riduzione nelle quantità, associata però in questo caso, paradossalmente, ad un incremento dei valori unitari. Una variazione negativa hanno fatto registrare anche le vendite italiane verso altri grandi mercati di sbocco europei, quali Francia, Regno Unito e Benelux.

L'andamento negativo della quota dell'Italia sul complesso delle importazioni dell'Unione Europea è frutto delle pesanti perdite subite in Germania, Regno Unito e Spagna; solo in Francia è lievemente salita (tavola 5.2). In Germania, comunque, quasi tutti i concorrenti dell'Unione Europea hanno peggiorato la propria posizione, soprattutto a favore dell'Europa centro-orientale, dell'America settentrionale, dei paesi africani esportatori di materie prime e dell'Asia orientale. Questi ultimi hanno guadagnato quote di mercato anche nel Regno Unito, insieme con i paesi dell'America latina.

Nel primo trimestre del 2000 il valore delle esportazioni verso l'Unione Europea, confermando il discreto andamento della seconda parte dell'anno scorso, risulta tendenzialmente aumentato del 6,5%, in conseguenza di una crescita che ha riguardato tutti i paesi tranne la Finlandia e che è stata particolarmente sostenuta, oltre che in Spagna ed in Irlanda come già nella media del 1999, anche in Grecia e nel Regno Unito.

L'avanzo con i paesi dell'EFTA ha continuato a ridursi ma in misura inferiore rispetto allo scorso anno, quando si era quasi dimezzato. Nel 1999, infatti, la contrazione dell'attivo con la Norvegia, dovuto principalmente al rialzo delle quotazioni petrolifere, è stato parzialmente compensato da una riduzione del disavanzo con la Svizzera.

Il saldo positivo con il *Nord America* è migliorato considerevolmente arrivando a superare i 21.000 miliardi, grazie ad una buona crescita del valore delle esportazioni, sia verso gli Stati Uniti (+8,2%) che verso il Canada (+6,6%), e ad una dinamica contenuta delle importazioni. L'apprezzamento del dollaro e la persistente vivacità dell'economia statunitense sono stati tra i fattori determinanti di questo risultato. In quantità, la crescita delle esportazioni dell'Italia è stata del 5,3%, mentre le nostre importazioni sono diminuite a fronte di un incremento dei loro valori medi unitari in lire dovuto sempre al rialzo del dollaro (grafici 5.3 e 5.4).

IMPORTAZIONI DELLE AREE E DEI PRINCIPALI PAESI E QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA(1)

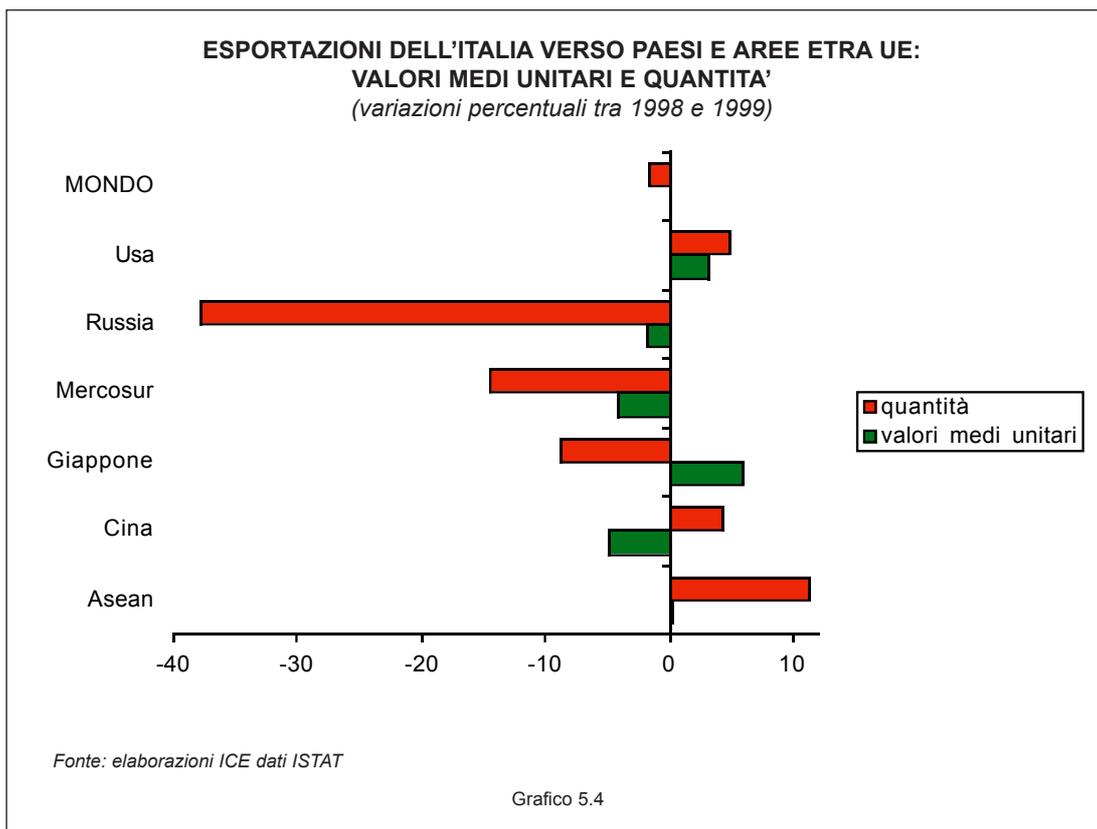
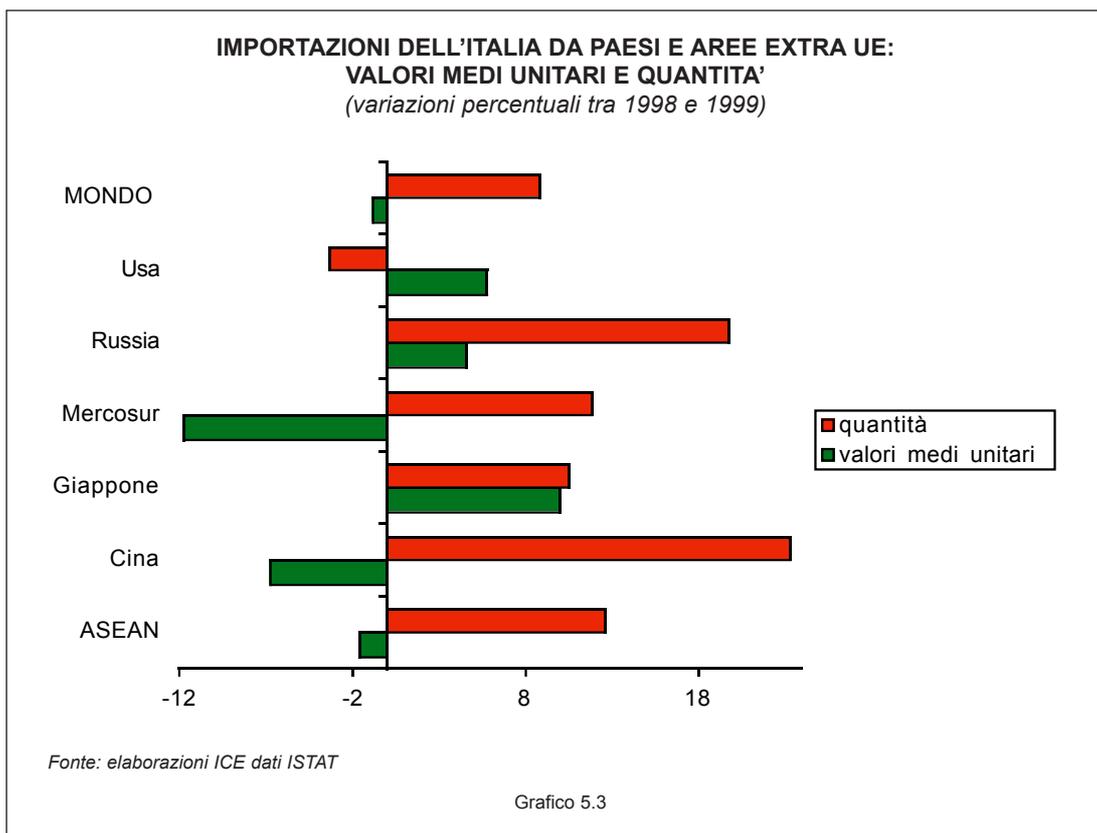
(a prezzi correnti)

	INCIDENZA SULLE IMPORTAZIONI MONDIALI		IMPORTAZIONI DAL MONDO		QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA	
	<i>(rapporti percentuali)</i>		<i>(variazioni percentuali dei valori in dollari)</i>		<i>(rapporti percentuali tra importazioni delle aree dall'Italia e dal mondo)</i>	
	1998	1999	1998	1999	1998	1999
Economie avanzate	75,1	76,8	-0,7	5,9	4,1	3,9
Unione Europea	36,5	36,9	3,9	4,0	6,3	6,0
<i>Francia</i>	5,1	5,2	5,9	4,4	9,8	9,9
<i>Germania</i>	8,2	7,9	6,1	-0,1	7,8	7,4
<i>Regno Unito</i>	5,5	5,4	2,3	1,9	4,6	4,2
<i>Spagna</i>	2,3	2,4	6,0	6,8	9,4	8,9
EFTA	2,1	2,0	4,7	1,1	7,9	7,7
Nordamerica	20,1	21,6	4,5	10,4	2,1	2,0
NIEs	6,7	6,8	-21,8	4,9	1,4	1,2
Altre economie avanzate	6,7	7,1	-14,0	8,8	2,4	2,2
Giappone	5,0	5,2	-17,0	8,0	1,8	1,7
Paesi in transizione	4,5	4,1	1,9	-6,2	7,6	7,5
<i>Russia</i>	0,8	0,5	-18,1	-29,5	4,2	3,8
Paesi in via di sviluppo	18,6	18,5	-0,5	2,6	3,8	3,4
Medio Oriente e PVS Europa	3,7	3,3	3,4	-7,3	7,4	7,3
Asia	7,1	8,0	-12,4	16,0	1,4	1,2
<i>Cina</i>	2,5	3,1	-1,3	27,8	1,6	1,3
America latina	6,1	5,5	6,0	-6,8	3,2	3,0
Africa	1,9	1,9	41,5	2,9	6,9	6,7
MONDO	100	100	-0,7	3,0	4,1	3,9

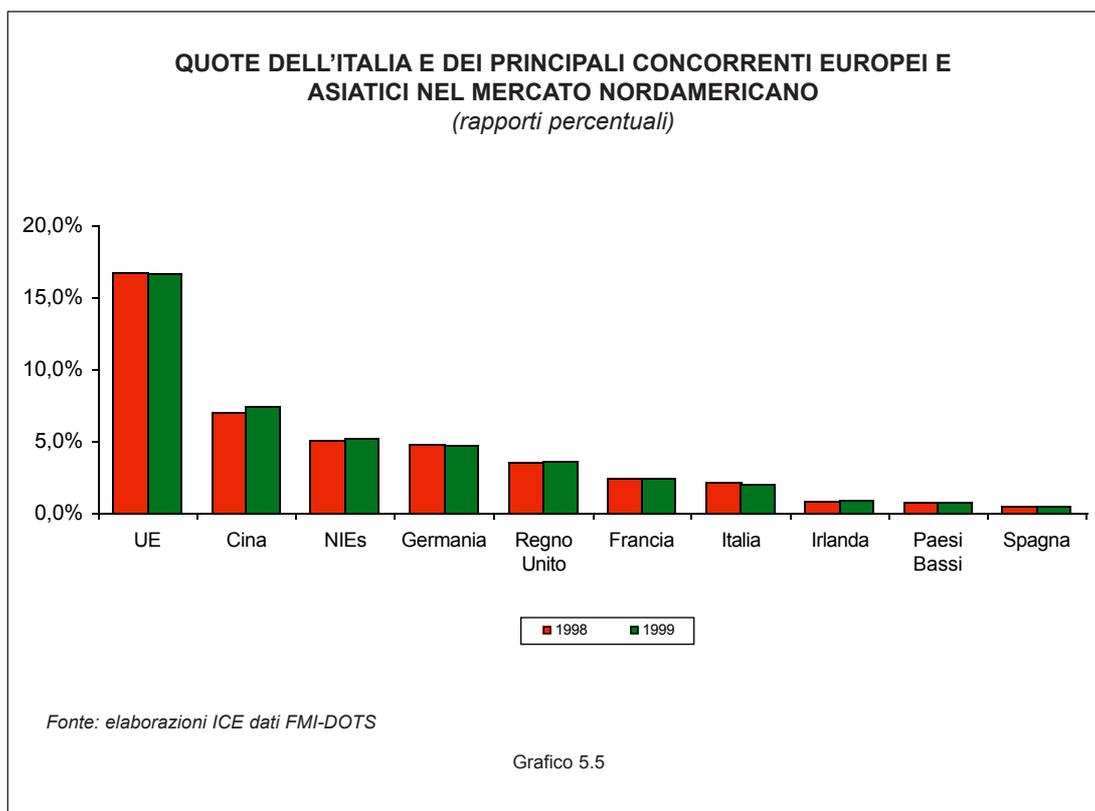
(1) Per la composizione delle aree, si vedano le note alla tavola 5.1; in questa tavola, tuttavia, le NIEs non comprendono Taiwan, per l'indisponibilità di dati di fonte FMI.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS e ISTAT

Tavola 5.2



La quota italiana ha registrato una flessione sia negli Stati Uniti (da 2,3% a 2,2%) che in Canada (da 1,2% a 1,1%). Anche in questo caso, tuttavia, alla negativa *performance* dell'Italia se ne è accompagnata una analoga da parte dei maggiori concorrenti europei, a vantaggio prevalentemente della Cina (grafico 5.5).



Nei primi quattro mesi del 2000 le esportazioni verso gli Stati Uniti hanno mostrato un'accelerazione, crescendo del 35% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

E' invece peggiorato di circa 2.000 miliardi, fino a -3.200 miliardi, il passivo commerciale nei confronti del *Giappone*. Le quantità esportate dall'Italia si sono drasticamente ridotte, risentendo presumibilmente del rallentamento dell'economia nipponica, mentre si è registrato un incremento dei prezzi all'esportazione. Quest'ultimo, probabilmente, ha contribuito, come già osservato per la Germania, ad amplificare la contrazione dei volumi. Anche i prezzi dei beni importati sono aumentati, in linea con l'apprezzamento dello yen, e, nonostante ciò, si è assistito ad una crescita dei volumi importati.

La già bassa quota italiana sul valore delle importazioni giapponesi è diminuita all'1,7%.

Anche per quanto riguarda il Giappone, nella prima parte del 2000 si è manifestato un chiaro miglioramento: nel periodo compreso tra gennaio e aprile il valore delle nostre esportazioni è infatti tendenzialmente cresciuto del 40%.

A fronte di un notevole aumento del valore delle importazioni (+14,4%), quello delle esportazioni verso i *paesi in transizione all'economia di mercato* è significativamente diminuito (-6,2%), ed il surplus commerciale dell'Italia si è ridotto da 7.740

a 1.730 miliardi. Ha fortemente contribuito a tale risultato il peggioramento del disavanzo commerciale con la *Russia*, allargatosi di circa 3.800 miliardi a causa della secca contrazione delle esportazioni (-38%) e del contestuale incremento delle importazioni (26%). L'andamento dell'interscambio con questo paese ha risentito, sul versante delle importazioni, della crescita esponenziale, nella seconda parte dell'anno scorso, dei prezzi delle materie prime energetiche di cui la Russia è uno tra i principali fornitori dell'Italia e, sul versante delle esportazioni, ancora degli effetti della crisi del 1998, in particolare della ridotta capacità di spesa della popolazione russa dovuta anche al recupero solo parziale del rublo. Si è registrata una contrazione di quasi il 40% dei volumi esportati, nonostante la riduzione dei relativi prezzi.

Nel primo quadrimestre del 2000 hanno cominciato a manifestarsi gli effetti positivi della ripresa della produzione industriale e della domanda in Russia, con un consistente recupero delle esportazioni italiane in valore (+70% rispetto al corrispondente periodo del 1999).

Le difficoltà dell'economia russa, associate alla debole congiuntura economica nel resto dell'Europa, hanno coinvolto le altre economie dell'Europa Centrale e Orientale e influenzato negativamente l'interscambio dell'Italia con quei paesi; pertanto, i saldi commerciali nei loro confronti hanno, nella maggior parte dei casi, subito un peggioramento. Nei primi mesi del 2000, comunque, il saldo commerciale con l'area risulta migliorato, anche per gli effetti di "contagio" della ripresa economica in Russia.

Nell'ambito dell'Europa orientale, a fronte di una perdita complessiva e specificamente in Russia, l'Italia ha guadagnato quote in Polonia e Romania. Nell'area la concorrenza maggiore è rappresentata, oltre che dai *partner* europei e in particolare dalla Germania, da paesi dell'Asia orientale (in Romania, Russia e Ucraina) o da esportatori appartenenti all'area stessa, come la Russia nel mercato della Polonia e dell'Estonia.

L'interscambio commerciale con gran parte dei *paesi in via di sviluppo* asiatici ha fatto registrare evidenti segni di ripresa grazie al recupero dalla crisi attraversata da molti di essi tra il 1997 ed il 1998. L'economia dei paesi dell'area è cresciuta mediamente ad un tasso del 6,2%, ed un incremento analogo tasso di crescita è previsto per l'anno in corso. In meno di un biennio, l'Asia è tornata ai livelli di produzione industriale antecedenti la crisi. Il punto di svolta è stato il primo semestre del 1999, quando la vigorosa crescita della domanda mondiale di prodotti elettronici ha accelerato la ripresa delle esportazioni dell'Asia orientale, rassicurando i consumatori e determinando, così, una veloce ripresa dei consumi e degli investimenti interni.

La crescita economica è stata ovviamente differenziata per paese e ciò non ha mancato di riflettersi sui saldi commerciali dell'Italia nei loro confronti. L'attivo con le *Newly Industrialised Economies* (NIEs) è rimasto nel complesso relativamente stabile, intorno ai 4.000 miliardi, in seguito ad opposti risultati conseguiti rispetto ai quattro paesi dell'area: mentre la posizione commerciale dell'Italia è migliorata con la Corea del Sud e con Singapore (registrandosi rispettivamente una contrazione del disavanzo e un incremento dell'avanzo), la crescita delle importazioni da Hong Kong e da Taiwan, a fronte di diminuite esportazioni verso questi paesi, ha determinato un peggioramento della posizione commerciale dell'Italia (con un aggravio del deficit con Taiwan e una contrazione del surplus con Hong Kong). La crescita di circa il 38% delle esportazioni verso la Corea è stata trainata dal consistente recupero economico lì registrato, mentre la contrazione delle esportazioni verso Hong Kong è spiegabile anche con il ritardo della ripresa di questa economia, iniziata solo verso la metà del 1999. Infine, la riduzione delle vendite

verso Taiwan è stata presumibilmente influenzata dalla frenata alla crescita imposta dal sisma dello scorso autunno.

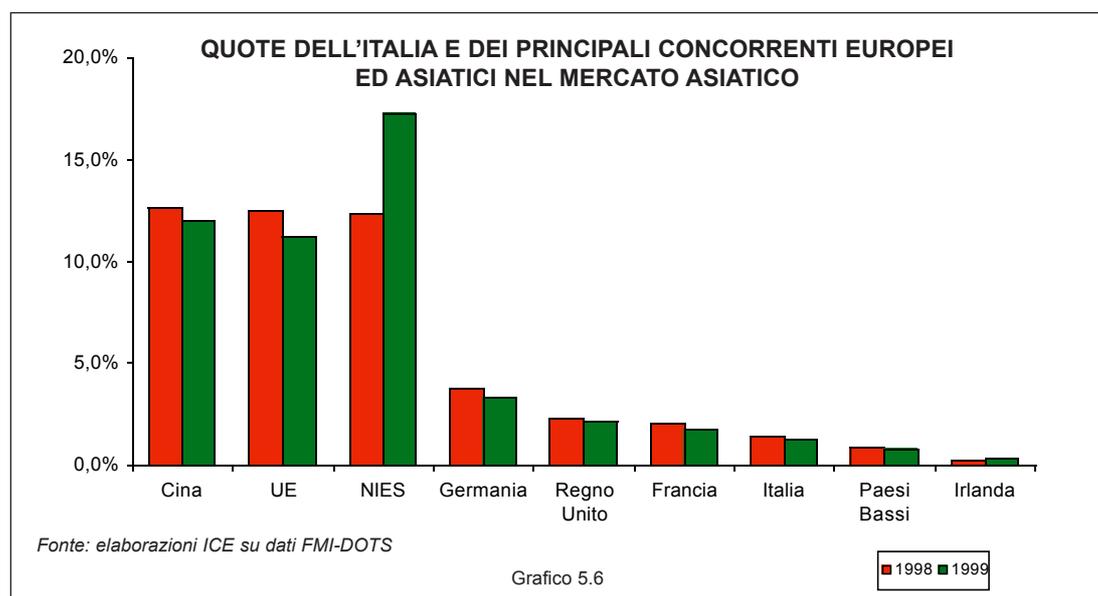
Complessivamente, le esportazioni italiane verso i paesi dell'*Association of South East Asian Nations* (ASEAN)⁴, in cui sono incluse le NIEs, sono aumentate in volume di oltre il 10% rispetto allo scorso anno a fronte di un lieve aumento nei prezzi. Gli andamenti dei volumi e dei prezzi confermano pertanto che il recupero di posizioni sul mercato asiatico è stato trainato soprattutto dalla ripresa dei paesi colpiti dalla crisi, piuttosto che da strategie di prezzo delle imprese.

D'altra parte, la generalizzata recente perdita di competitività dei paesi del Sud-Est asiatico, connessa alla rivalutazione delle loro monete, ha causato un diffuso rallentamento dei tassi di crescita delle importazioni italiane in quantità; si è verificata in particolare una brusca flessione di quelle provenienti dalle Filippine.

L'economia cinese, che, sebbene non direttamente coinvolta, aveva naturalmente risentito della crisi dei paesi vicini, suoi importanti mercati di sbocco, ha beneficiato della loro ripresa economica. Le esportazioni dell'Italia verso la Cina, pur diminuendo leggermente in valore, sono cresciute in volume di oltre il 5%, invertendo l'andamento dell'anno precedente (-17%). Le nostre importazioni dalla Cina hanno però registrato un incremento consistente, del 23% in quantità e del 15% in valore; si è così verificato un nuovo deterioramento del deficit commerciale, confermato peraltro, malgrado una crescita del valore delle esportazioni più che soddisfacente (+25% tendenziale nel primo quadrimestre), dai dati relativi al 2000.

Nell'insieme dei paesi in via di sviluppo asiatici sembra essersi verificata un'intensificazione del commercio intra-area: dal grafico 5.6 emerge chiaramente la contrapposizione tra le perdite di quota del nostro paese e degli altri paesi europei e il consistente guadagno di posizioni delle NIEs.

Gli scambi con i paesi del *Medio Oriente* sono stati influenzati dal rialzo delle quotazioni internazionali delle materie prime energetiche che, se da un lato ha indotto un'espansione della domanda di beni esteri di questi paesi, dall'altro ha prodotto cospicui recuperi delle loro ragioni di scambio. La diminuzione dei valori delle espor-



⁴ Oltre alle NIEs, ne fanno parte Brunei, Indonesia, Laos, Malesia, Myanmar, Filippine, Thailandia, Vietnam.

tazioni italiane (-9,7%) e l'aumento di quelli delle importazioni (17,4%), con la conseguente riduzione di oltre 5.000 miliardi del saldo positivo rispetto all'anno precedente, mostrano che gli effetti di prezzo causati dal secondo fenomeno hanno prevalso su quelli di quantità generati dal primo.

La quota italiana sul valore delle importazioni dell'area rimane relativamente elevata (7,3%), ed anche in questi mercati, come nella maggior parte di quelli esterni all'Unione Europea, nel 2000 le esportazioni stanno espandendosi a ritmi accelerati.

Nell'ambito dell'*America Latina* l'andamento dei saldi commerciali italiani è stato alquanto disomogeneo, soprattutto in conseguenza dell'estrema varietà nei tassi di crescita sperimentati dai principali paesi componenti l'area, in sintesi rappresentati dalla veloce crescita messicana, trainata dall'economia statunitense, e da quella difficile e lenta del Brasile e dell'Argentina. Le esportazioni a prezzi costanti verso i paesi del Mercosur hanno difatti sperimentato una contrazione del 14,4%, malgrado una pur consistente variazione negativa dei prezzi, mentre sono cresciute quelle in America Centrale.

Nonostante il fatto che in *Brasile* sia iniziata una fase di ripresa economica con anticipo rispetto alle aspettative, i suoi effetti sulla domanda di prodotti italiani non si sono avvertiti nella media del 1999. Le esportazioni italiane hanno, al contrario, continuato a mostrare una variazione negativa che ha concorso ad aggravare il nostro deficit bilaterale. Riguardo ai paesi dell'area fornitori di materie prime energetiche, le importazioni italiane sia dal Venezuela che dall'Ecuador sono cresciute di circa il 20%; ciò ha concorso ad aggravare il deficit commerciale con l'Ecuador ma nei confronti del Venezuela la crescita delle esportazioni ha più che bilanciato quella delle importazioni.

L'andamento della quota italiana è stato alquanto differenziato nell'ambito dei paesi del Mercosur⁵: alla sua flessione in Uruguay e Brasile si sono contrapposti gli incrementi conseguiti in Paraguay e soprattutto in Argentina, dove il guadagno è stato particolarmente significativo. Contrariamente a quanto osservato per i paesi dell'Asia orientale, si è assistito ad una riduzione del grado di "introversione" commerciale dell'area.

Il Mercosur è l'unica area, tra quelle di maggior rilievo commerciale per l'Italia, dove nel primo scorcio del 2000 il valore delle esportazioni italiane ha continuato a diminuire.

Il saldo passivo con il complesso dei *paesi in via di sviluppo africani* si è ampliato da -2.800 miliardi a -6.100 miliardi; il valore delle importazioni italiane ha mostrato un non trascurabile aumento (5,8%), al quale hanno contribuito in particolare i paesi dell'Africa settentrionale fornitori di petrolio, mentre quello delle esportazioni è nettamente diminuito (-19%).

Il saldo nei confronti dell'Algeria è peggiorato notevolmente soprattutto a causa di una consistente flessione delle nostre esportazioni. Anche nella repubblica Sudafricana le vendite di prodotti italiani si sono ridotte, ad un tasso ancora più elevato di quello sperimentato nel 1998; l'effetto sul saldo è stato solo parzialmente attutito dalla contemporanea diminuzione dei nostri acquisti. Solo con la Nigeria, una delle tre principali economie africane, si è registrato un miglioramento del saldo, prevalentemente in seguito a minori importazioni (-37%).

⁵ Fanno parte del Mercosur Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay. Su questo accordo d'integrazione e sui suoi riflessi per gli scambi con l'Italia si veda il Rapporto ICE 1997 e il quaderno di ricerca ICE n.9.

La quota di mercato dell'Italia in Africa è scesa dal 6,9% al 6,7%, interrompendo il *trend* di progressiva crescita osservato in precedenza. Il peggioramento della *performance* italiana in taluni mercati si è registrato congiuntamente ad una generale perdita di posizioni dell'area euro a vantaggio soprattutto dei paesi dell'America latina e dell'Asia orientale (come è accaduto in Algeria, Nigeria o Tunisia). In altri mercati, la competizione intra-UE è stata più intensa: ad esempio, in Marocco la perdita di quota dell'Italia si è risolta in un guadagno dei concorrenti europei ed in particolare della Francia; al contrario, nella Repubblica Sudafricana l'incremento di quota dell'Italia ha contribuito a controbilanciare i negativi risultati degli altri principali paesi europei.

5.2 LA STRUTTURA DELL'INTERSCAMBIO PER PRINCIPALI PAESI ED AREE

I PRIMI 10 AVANZI E DISAVANZI COMMERCIALI DELL'ITALIA (confronto con la graduatoria del 1998)

Avanzi	Posizione in graduatoria 1998	Valori (miliardi di lire)		Variazione assoluta 1998-99
		1998	1999	
1) Stati Uniti	1	17.902	20.395	2.493
2) Spagna	2	7.570	9.651	2.081
3) Grecia	4	6.376	5.908	-468
4) Regno Unito	3	6.435	5.853	-581
5) Francia	5	4.874	4.795	-79
6) Portogallo	7	4.326	4.405	79
7) Hong Kong	6	4.827	4.373	-453
8) Polonia	9	3.789	3.469	-321
8) Emirati Arabi Uniti	10	2.617	2.702	85
10) Messico	13	1.950	2.032	82
<hr/>				
Disavanzi	Posizione in graduatoria 1998	Valori (miliardi di lire)		Variazione assoluta 1998-99
		1998	1999	
1) Paesi Bassi	1	-11.127	-12.666	-1.538
2) Cina	3	-4.840	-6.131	-1.291
3) Germania	12	-1.010	-5.831	-4.820
4) Belgio	2	-6.632	-5.317	1.315
5) Russia	11	-1.055	-4.815	-3.760
6) Libia	4	-3.788	-4.321	-533
7) Algeria	5	-2.922	-4.014	-1.092
8) Irlanda	6	-2.464	-3.489	-1.025
9) Giappone	10	-1.212	-3.195	-1.983
10) Repubblica Sudafricana	7	-2.353	-2.682	-329
MONDO		47.399	24.853	-22.546

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

I maggiori saldi attivi e passivi per paese

Dalla tabella relativa ai saldi commerciali per paese (tavola 5.3) risulta che i cinque più ampi attivi dell'Italia sono costituiti, oltre che da quello con gli Stati Uniti (di gran lunga il maggiore a partire dal 1993 e costantemente crescente fin da prima), dalle bilance con i tre paesi mediterranei dell'Unione Europea, nell'ordine Spagna, Grecia e Francia, e con il Regno Unito. Tra i dieci *partner* con i quali l'Italia ha i più notevoli avanzi bilaterali, nel 1999 compaiono anche il Portogallo e paesi appartenenti ad aree diverse: Hong Kong, Polonia, Emirati Arabi Uniti e Messico.

Il quadro dei primi dieci disavanzi presenta sostanziali differenze nel 1999 rispetto al 1998: a fronte di peggioramenti quasi generalizzati, i deficit con la Germania, con la Russia e con il Giappone si sono allargati rispettivamente di quasi 5.000, quasi 4.000 e quasi 2.000 miliardi. Se il passivo con la Russia, uno dei principali nostri fornitori di petrolio e metano, è strutturale, il saldo con la Germania e con il Giappone era positivo, e nel primo caso ampiamente, fino al 1997: il rovesciamento del segno nel 1998 e l'ulteriore sensibile peggioramento nel 1999 sono dipesi in qualche misura dalla modestia della domanda di prodotti esteri, e non solo italiani, da parte di entrambi i paesi. Continuano ad essere molto elevati i passivi con il Benelux e con la Cina, anche in questi casi strutturali come del resto quelli con la Libia, l'Algeria, l'Irlanda ed il Sudafrica.

La struttura delle importazioni

La composizione e la graduatoria dei principali paesi fornitori del mercato italiano sono rimaste quasi completamente immutate nel 1999 (tavola 5.4); la Germania

I PRIMI 20 PAESI DI PROVENIENZA DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE

	Posizione in graduatoria	Valori (miliardi di lire)	Variazioni	Pesipercentuali		Percentuali cumulate
	1998	1999	1998-99	1998	1999	1999
1) Germania	1	74.950	4,2%	19,0	19,0	19,0
2) Francia	2	49.721	-0,8%	13,2	12,6	31,6
3) Paesi Bassi	4	24.682	5,1%	6,2	6,3	37,9
4) Regno Unito	3	23.948	-2,0%	6,4	6,1	44,0
5) Stati Uniti	5	19.408	2,7%	5,0	4,9	48,9
6) Spagna	7	16.958	-2,4%	4,6	4,3	53,2
7) Belgio	(*)	16.458	-10,1%	4,6	4,2	57,4
8) Svizzera	8	15.088	-0,6%	4,0	3,8	61,2
9) Giappone	11	9.987	21,5%	2,2	2,5	63,7
10) Cina	10	9.682	15,2%	2,2	2,5	66,2
11) Austria	9	9.586	3,0%	2,5	2,4	68,6
12) Russia	12	8.153	26,2%	1,7	2,1	70,7
13) Svezia	13	6.116	4,9%	1,5	1,6	72,3
14) Libia	14	6.000	8,8%	1,5	1,5	73,8
15) Irlanda	16	5.551	32,2%	1,1	1,4	75,2
16) Algeria	15	5.424	22,1%	1,2	1,4	76,6
17) Repubblica Sudafricana	17	4.292	3,4%	1,1	1,1	77,7
18) Romania	21	3.760	12,8%	0,9	1,0	78,7
19) Brasile	19	3.560	-4,1%	1,0	0,9	79,6
20) Turchia	23	3.486	18,6%	0,8	0,9	80,5
Mondo		394.271	4,1%	100,0	100,0	100,0

(*) Nel 1998 il Belgio era classificato insieme al Lussemburgo e compariva in sesta posizione.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

è da sempre in prima posizione con quasi il 20% del totale, ed i paesi dal 2° al 7° posto appartengono ugualmente all'Unione Europea, tranne gli Stati Uniti. Dei successivi dodici, sei fanno parte dell'Europa, tre dell'Africa, due dell'Asia orientale ed uno dell'America latina.

Nel corso degli anni Novanta la struttura delle importazioni per aree geografiche è restata abbastanza stabile, con le economie avanzate che continuano a detenere complessivamente oltre i 3/4 del mercato d'importazione italiano e nel loro ambito l'Unione Europea più del 60% (tavola 5.5); tende a diminuire l'incidenza dei paesi EFTA e del Nordamerica, mentre quella delle NIEs rimane molto modesta (meno del 2%), malgrado un certo aumento nella seconda metà dello scorso decennio che ne conferma la maggiore competitività.

Dal 1995-1996 la quota dell'insieme dei paesi in via di sviluppo è scesa dal 16,8% al 15,7%: nonostante la crescita d'importanza dei paesi dell'Asia centro-orientale, si è ridotta la percentuale che si riferisce all'Africa e soprattutto quella del Medio Oriente.

In contropartita, la quota dei paesi in transizione ha seguito a salire, a testimonianza di un processo di crescente integrazione commerciale con l'Europa orientale nel contesto del suo progressivo avvicinamento all'Unione Europea.

STRUTTURA DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE PER AREE GEOGRAFICHE⁽¹⁾
(composizioni in percentuale sui valori a prezzi correnti)

Aree e paesi	media 1992-1993	media 1995-1996	media 1998-1999
Economie avanzate	77,6	76,0	76,7
Unione Europea	61,2	61,0	61,4
EFTA	5,3	4,7	4,3
Nordamerica	6,1	5,7	5,7
NIEs	1,7	1,6	1,9
Altre economie avanzate	3,3	3,0	3,4
Paesi in transizione	5,8	7,1	7,4
Paesi in via di sviluppo	16,4	16,8	15,7
Medio Oriente e PVS Europa	6,1	5,7	4,6
Asia	3,7	4,2	4,6
America Latina	2,4	2,5	2,4
Africa	4,3	4,5	4,1
Mondo	100,0	100,0	100,0
<i>Extra-UE</i>	<i>38,8</i>	<i>39,0</i>	<i>38,6</i>

(1) Per la composizione delle aree, si vedano le note alla tavola 5.1.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.5

La struttura delle esportazioni

La graduatoria dei paesi destinatari delle esportazioni italiane, come quella dei fornitori, è capeggiata dalla Germania e dalla Francia (tavola 5.6); subito dopo si

situano gli Stati Uniti la cui incidenza sul totale, dopo essere scesa al 7,2% nel 1995, è in seguito costantemente aumentata fino al 9,5% del 1999, un livello record che dà conto del ruolo di traino del commercio mondiale esercitato da quella economia e dei positivi effetti dell'apprezzamento del dollaro (va tuttavia tenuto presente che l'Italia ha approfittato di questa circostanza meno di altri concorrenti dato che, come sottolineato in precedenza, la nostra quota di mercato negli Stati Uniti è diminuita).

Tre paesi (Russia, Danimarca e Cina) sono usciti dalla graduatoria dei primi venti mercati. All'uscita della Russia si è contrapposto l'avanzamento dell'Ungheria e della Romania. In questi due paesi le imprese italiane hanno trovato condizioni propizie: la scelta del governo ungherese, lo scorso anno, di vendere l'80% del patrimonio statale ad imprese estere ha consentito l'ingresso di molte multinazionali occidentali, che hanno contribuito alla crescita della domanda di importazioni sia direttamente che indirettamente, e l'Italia se ne è avvantaggiata diventando il terzo fornitore dell'Ungheria dopo Germania ed Austria; la Romania, d'altra parte, è uno dei paesi, da tempo interessata da un processo di delocalizzazione di molte piccole e medie

I PRIMI 20 PAESI DI DESTINAZIONE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

	Posizione in graduatoria 1998	Valori (miliardi di lire) 1999	Var. perc. 1998-99	Pesi percentuali		Percentuali cumulate 1999
				1998	1999	
1) Germania	1	69.119	-2,5%	16,6	16,5	16,5
2) Francia	2	54.516	-0,9%	12,9	13,0	29,5
3) Stati Uniti	3	39.803	8,2%	8,6	9,5	39,0
4) Regno Unito	4	29.801	-3,4%	7,2	7,1	46,1
5) Spagna	5	26.609	6,7%	5,9	6,3	52,5
6) Svizzera	6	14.827	1,0%	3,4	3,5	56,0
7) Paesi Bassi	7	12.016	-2,7%	2,9	2,9	58,9
8) Belgio	(*)	11.141	-4,6%	2,7	2,7	61,6
9) Austria	9	9.764	-0,5%	2,3	2,3	63,9
10) Grecia	10	8.597	0,8%	2,0	2,0	65,9
11) Giappone	12	6.793	-3,1%	1,6	1,6	67,5
12) Polonia	13	6.690	-0,4%	1,6	1,6	69,1
13) Portogallo	14	6.248	-3,2%	1,4	1,5	70,6
14) Turchia	11	5.503	-22,5%	1,7	1,3	71,9
15) HongKong	17	4.955	-7,3%	1,3	1,2	73,1
16) Brasile	15	4.655	7,9%	1,3	1,1	74,2
17) Svezia	18	4.515	-1,6%	1,1	1,1	75,3
18) Romania	21	3.718	7,1%	0,8	0,9	76,2
19) Canada	22	3.639	6,6%	0,8	0,9	77,1
20) Ungheria	24	3.558	9,1%	0,8	0,8	77,9
MONDO		419.124	-1,7%	100,0	100,0	100,0

(*) Nel 1998 il Belgio era classificato insieme al Lussemburgo e compariva in ottava posizione.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

imprese italiane che, con la ripresa della produzione dopo la crisi dei Balcani, hanno contribuito ad alimentare la crescita delle importazioni dall'Italia.

Tra i paesi in transizione, la Polonia rimane comunque quello dove le nostre esportazioni hanno il valore più elevato.

Dei paesi asiatici, tra i primi venti mercati di esportazione nel 1999 compaiono solo il Giappone e Hong Kong, mentre la Corea del Sud non è rientrata nel loro ambito dopo esserne uscita nel 1998.

Il Brasile è l'unico paese latino-americano a comparire in questa graduatoria, come del resto in quella che si riferisce alle importazioni.

La struttura delle esportazioni italiane per aree geografiche non è sostanzialmente diversa da quella delle importazioni, ma durante lo scorso decennio si è modificata in misura maggiore rispetto a quella delle importazioni (tavola 5.7). Innanzitutto, l'incidenza dell'Unione Europea è complessivamente diminuita nonostante un recente recupero; inoltre, negli ultimi anni è nettamente salita la quota sul totale del Nordamerica mentre è scesa quella delle NIEs e più in generale dei paesi dell'Asia centro-orientale, a riflesso dell'opposto andamento delle rispettive economie e competitività; ancora, è progressivamente aumentata l'importanza relativa dei mercati latino-americani, malgrado le crisi interne che hanno interessato i principali paesi dell'area nello scorso biennio.

Compaiono comunque alcune analogie con le modifiche della struttura delle importazioni, in particolare per quanto riguarda i paesi in transizione ed il Medio Oriente, la cui quota risulta rispettivamente in netta crescita ed in pesante calo anche nella struttura geografica delle nostre esportazioni. Nel primo caso si tratta di una ulte-

STRUTTURA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE PER AREE GEOGRAFICHE (composizioni in percentuale sui valori a prezzi correnti)

	media 1992-1993	media 1995-1996	media 1998-1999
Economie avanzate	78,6	76,9	76,9
Unione Europea	59,3	56,4	57,1
EFTA	4,4	4,2	4,0
Nordamerica	8,1	8,1	9,9
NIEs	3,2	4,0	2,7
Altre economie avanzate	3,4	4,0	3,2
Paesi in transizione	5,0	7,1	7,9
Paesi in via di sviluppo	16,0	15,6	14,7
Medio Oriente e PVS Europa	7,1	5,7	5,7
Asia	3,0	3,6	2,1
America latina	3,1	3,8	4,2
Africa	2,9	2,5	2,7
Mondo	100,0	100,0	100,0
<i>Extra-UE</i>	<i>37,7</i>	<i>43,6</i>	<i>42,9</i>

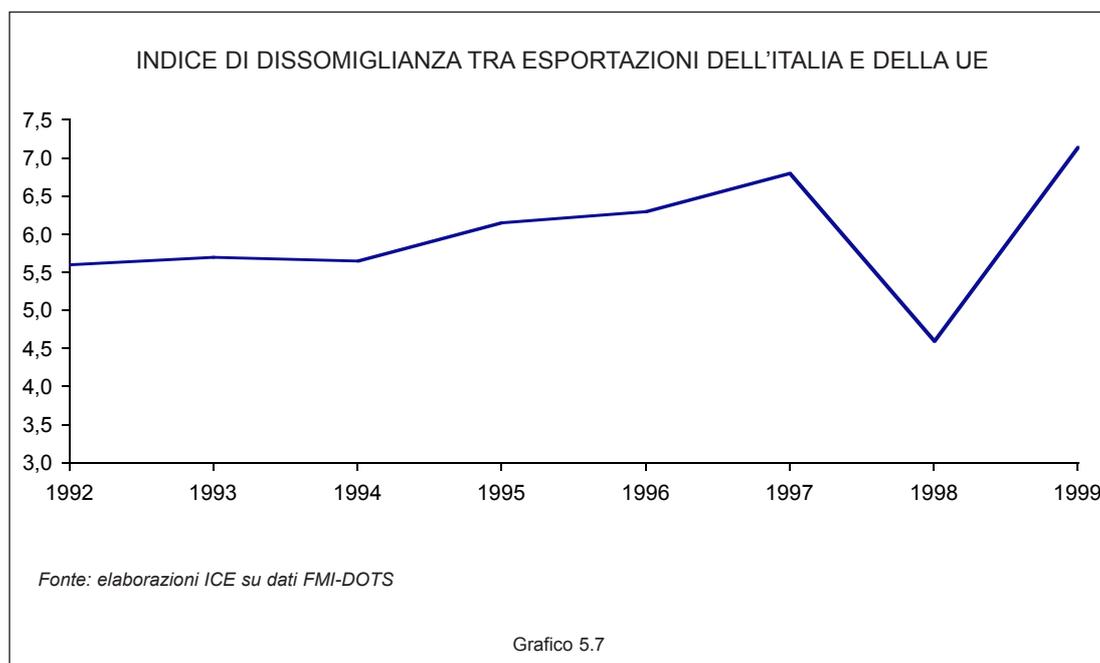
(1) Per la composizione delle aree, si vedano le note alla tavola 5.1.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

riore riprova dell'intensificarsi dell'integrazione con l'area, promossa anche da accordi con l'Unione Europea. Nel secondo, della diminuita apertura commerciale di diversi paesi mediorientali e nordafricani⁶; tuttavia, la recente promozione di un'area di libero scambio tra l'Unione Europea e alcuni paesi del Mediterraneo, da attuarsi entro il 2010 per dar seguito alla Dichiarazione di Barcellona del 1995, fa prevedere una ripresa dell'interscambio con tali mercati.

Un'indicazione sulla specializzazione geografica relativa delle esportazioni italiane può essere fornita dall'indice di dissomiglianza⁷ dell'Italia rispetto all'Unione Europea, il cui andamento è riportato nel grafico 5.7. Nel 1999 emerge una chiara divergenza tra le rispettive distribuzioni per principali mercati, in gran parte riconducibile proprio ad un'accresciuta incidenza relativa degli Stati Uniti sulle esportazioni italiane ed al fatto che, in contropartita, il peso del mercato asiatico è diminuito più per l'Italia che per la media dei concorrenti europei.

Le opposte *performance* relative delle esportazioni italiane sui due mercati, americano ed asiatico, perfettamente in linea con l'andamento delle loro economie, sembrano costituire elementi a sostegno della tesi secondo cui le nostre imprese esportatrici sarebbero estremamente flessibili, orientandosi velocemente verso i paesi più dinamici e ritirandosi altrettanto velocemente da quelli meno tonici. Anche la mag-



⁶ Si deve tener presente che nel Medio Oriente sono compresi anche la Libia e l'Egitto.

⁷ La formula per ottenere l'indice di dissomiglianza è la seguente:

$$1/2 \sum_i |\alpha_i - \beta_i|$$

in cui α_i e β_i rappresentano rispettivamente i pesi percentuali di ciascun'area sulle esportazioni totali dell'Italia (α_i) e dell'Unione Europea (β_i).

Riduzioni del valore dell'indicatore indicano una maggiore somiglianza tra le due strutture esportative.

FLESSIBILITA' DEI MODELLI DI SPECIALZZAZIONE GEOGRAFICA⁽¹⁾

Paesi	1991-1995	1996-1999	1991-1999
Italia	0,10	-0,05	0,03
Spagna	-0,03	-0,05	-0,04
Germania	0,14	0,29	0,19
Regno Unito	-0,17	-0,56	-0,34
Francia	-0,14	0,30	0,08

(1) Confronta nota al testo

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.8

giore instabilità della graduatoria dei paesi clienti rispetto a quella dei fornitori, evidenziata più sopra, potrebbe essere letta come un segnale di elevata mobilità geografica degli esportatori. Un apposito indice di flessibilità⁸ mostra valori negativi per il periodo 1996-1999 e quindi, apparentemente, un'aumentata rigidità relativa della struttura geografica delle esportazioni italiane (tavola 5.8): negli ultimi quattro anni l'Italia si è appaie mediamente allineata a paesi come la Spagna e il Regno Unito, che per tutto lo scorso decennio hanno fatto registrare valori negativi dell'indice di correlazione. Questa circostanza è dipesa dal fatto che tra il 1996 ed il 1998 l'importanza del mercato nordamericano è cresciuta per l'Italia in misura minore che per la Francia e la Germania.

Va tuttavia ribadito che l'anno scorso la situazione si è ribaltata: fra i cinque grandi paesi europei, l'Italia si è avvantaggiata più di tutti delle opportunità insite nella vivacità dell'economia americana.

⁸ L'indice di flessibilità geografica è definito come la correlazione tra le variazioni della domanda mondiale e le variazioni degli indici di orientamento relativo dell'Italia rispetto all'Unione Europea, inteso come rapporto tra le rispettive strutture geografiche delle esportazioni. Per un approfondimento si rinvia al contributo di P.L. Iapadre, "Le esportazioni italiane e la geografia della domanda estera", Rapporto ICE, 1994.

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

Sintesi

La consistente riduzione del saldo attivo della bilancia commerciale verificatasi nel 1999 è risultata, a fronte di un minor deficit nei prodotti agricoli di base, dal peggioramento del disavanzo energetico e soprattutto dalla contrazione dell'avanzo relativo all'insieme delle industrie manifatturiere; questo è diminuito per il terzo anno consecutivo passando da 82.900 a 63.700 miliardi, un valore molto simile a quello ottenuto nel 1993 in seguito alla svalutazione dell'anno precedente.

Al ridimensionamento di alcuni dei più elevati saldi passivi (nei prodotti alimentari e nei beni intermedi, come chimica e metallurgia), si è contrapposto l'allargamento di quelli nei mezzi di trasporto e nell'alta tecnologia; d'altro canto hanno continuato a diminuire gli attivi del tessile-abbigliamento-calzature e della meccanica.

Mentre per l'insieme dei manufatti l'avanzo commerciale, in rapporto al valore dell'interscambio, risulta nel 1999 maggiore che nel 1992, nelle ultime due categorie di prodotti è tornato sui livelli di quell'anno, indicando che per le stesse i vantaggi comparati dell'Italia sono rimasti complessivamente invariati nel periodo che comprende due ampie svalutazioni della lira ed il successivo processo di allineamento del cambio in ambito europeo. Limitatamente al tessile-abbigliamento, la perfetta coincidenza di guadagni conseguiti nella prima fase e perdite subite nella seconda potrebbe essere il segno di una persistente inadeguata competitività dell'offerta italiana nei fattori non di prezzo.

L'andamento dei saldi settoriali non ha presentato discontinuità di rilievo nel corso del 1999, poiché al profilo in generale ascendente della dinamica delle esportazioni si è accompagnata una analoga tendenza delle importazioni, per la contemporanea ripresa, nella seconda metà dell'anno, della domanda estera ed interna; anche il deprezzamento dell'euro ha avuto effetti abbastanza uniformi sull'interscambio dei diversi settori in entrambe le direzioni.

In media annua l'incremento delle importazioni in valore è stato abbastanza sensibile nei mezzi di trasporto (malgrado il venir meno degli incentivi alla rottamazione), nei prodotti energetici, nelle calzature e nella meccanica.

Per quanto riguarda le calzature, in corrispondenza di consumi interni piuttosto vivaci le quantità importate hanno avuto una variazione positiva ancora maggiore, favorita dal nuovo miglioramento della loro competitività di prezzo che a sua volta risulta in parte dall'intensificarsi delle operazioni di decentramento produttivo, specialmente in Romania e Bulgaria.

Anche le importazioni di meccanica strumentale e di prodotti hightech hanno mostrato, come nel 1997 e nel 1998, una crescita in termini reali sostenuta e tale da farne salire l'incidenza sul fabbisogno nazionale (nell'elettronica e telecomunicazioni tale incidenza ha superato il 50%). Nella meccanica questo è avvenuto nonostante un certo rialzo dei prezzi, in assoluto e rispetto a quelli della produzione interna: potrebbe trattarsi di una conferma del fatto che l'industria italiana di macchinari è fortemente

* Redatto da Paolo Ferrucci e Simona Sacchi

dipendente dalla situazione dei settori (i beni di consumo) di cui è fornitrice, e perciò risente delle loro difficoltà.

Il valore delle esportazioni è diminuito in molti comparti; del resto, l'aumento che se ne osserva in alcuni casi (prodotti alimentari, prodotti in legno, chimica e petrolchimica, autoveicoli) appare comunque contenuto.

Spiccano, anche perché più pronunciate di quelle che si riferiscono alla produzione, le variazioni negative delle quantità esportate di tessile-abbigliamento-calzature e di prodotti meccanici. Il "sistema moda" è stato penalizzato dalla debole congiuntura dell'Unione Europea, in misura maggiore di quanto non sia stato favorito dalla tonica domanda statunitense. La diminuzione delle vendite all'estero di meccanica strumentale, in controtendenza rispetto agli anni precedenti, è legata in buona parte al loro netto calo in Europa orientale e nei paesi in via di sviluppo, la cui capacità di acquisto è stata condizionata dalle recenti crisi e dove non è stato sufficiente, per le imprese italiane, rinunciare a margini unitari praticando prezzi inferiori a quelli praticati sul mercato interno.

A fronte di un notevolissimo miglioramento del saldo tra investimenti diretti esteri in Italia ed italiani all'estero nei servizi destinabili alla vendita, si è allargata la forbice negativa che si riferisce ai prodotti industriali: la non trascurabile crescita degli investimenti in Italia, da 1.760 a 3.800 miliardi, è stata comunque inferiore a quella dei flussi in senso inverso.

Tra il 1995 ed il 1999 il valore dei flussi annui di IDE industriali nel nostro paese è complessivamente salito in tutti i principali settori tranne che nei prodotti meccanici; questi, al contrario, hanno fornito il maggior contributo all'espansione degli investimenti industriali italiani all'estero, di cui hanno coperto negli ultimi due anni, concentrandosi in misura particolarmente elevata nell'Unione Europea, una quota superiore al 50% (l'incidenza del tessile-abbigliamento sugli IDE in uscita risulta invece modesta, e decrescente dal 1997).

Dati di fonte ONU, aggiornati solo al 1998 per il gran numero e la varietà di paesi che vengono presi in considerazione, consentono di calcolare le quote settoriali in valore dell'Italia e dei concorrenti, su un mercato che coincide sostanzialmente con quello mondiale.

Ne viene confermata la nostra specializzazione nei beni "tradizionali": l'Italia conduce la graduatoria degli esportatori nei mobili, negli elettrodomestici, nelle piastrelle ceramiche e nel cuoio conciato, mentre nel tessile-abbigliamento-calzature occupa la seconda posizione dietro la Cina.

Nei mobili ed in generale nei prodotti per il consumo la quota italiana è tuttavia in diminuzione, a vantaggio dei paesi in via di sviluppo e più recentemente anche di quelli dell'Europa orientale. Al contrario, dal 1995 al 1998 la già consistente porzione di mercato mondiale detenuta dall'Italia nella meccanica strumentale ha teso a salire, ma nello stesso tempo si è confermata la scarsa specializzazione internazionale delle imprese italiane nella chimica, nei mezzi di trasporto e soprattutto nei prodotti a maggiore contenuto di ricerca, come elettronica, telecomunicazioni e strumenti di precisione.

Nel primo trimestre del 2000, a fronte di un pesante deterioramento della bilancia energetica dovuto all'impennata dei prezzi internazionali del petrolio ed alla corsa del dollaro, l'attivo commerciale dei prodotti dell'industria manifatturiera è tornato ad ampliarsi.

L'incremento delle importazioni di manufatti, sollecitate dalla domanda interna in chiaro recupero, è proseguito ai ritmi elevati dell'ultima parte del 1999, ma le esportazioni, favorite dal deprezzamento dell'euro e dal rinvigorirsi della congiuntura estera che in alcuni paesi produttori di greggio (Russia e OPEC) è legato alle loro migliorate ragioni di scambio, sono cresciute in media altrettanto velocemente.

Sembrano in particolare aver ritrovato capacità di espandersi le esportazioni dei settori nei quali l'Italia è specializzata, anche se, per quanto riguarda il "sistema moda", solo nei paesi non appartenenti all'Unione Europea. Per la meccanica le prospettive di medio periodo sono buone, dato il previsto consolidarsi della ripresa, dopo profonde crisi economiche, delle aree di prevalente destinazione; nel caso dei beni di consumo, non è invece scontato che le loro esportazioni acquisiscano dinamismo nei mercati europei, in assenza dei vantaggi da svalutazione.

In questo capitolo i settori sono gli stessi di quelli presentati nel resto del Rapporto e nell'Annuario Statistico, basati sulla classificazione comunitaria delle attività economiche (ATECO).

Tuttavia la loro terminologia in molti casi è diversa, e simile a quella adottata in altre pubblicazioni (ad esempio nel Rapporto sull'industria italiana di Confindustria), per motivi di efficacia della comunicazione che naturalmente hanno un rilievo particolare nel capitolo specificamente dedicato ai settori.

Il collegamento con la nomenclatura adottata dall'ISTAT non dovrebbe comunque comportare difficoltà, poiché le differenze sono minime, tranne in un caso: la dizione "Altri prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi" viene resa, nel rispetto dell'effettivo contenuto merceologico della categoria, con "Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia".

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

Settori ATECO	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	1998	1999	var. %	1998	1999	var. %	1998	1999
PRODOTTI AGRICOLI, DELL'ALLEVAMENTO E DELLA PESCA	6.980	6.874	-1,5	17.163	16.049	-6,5	-10.183	-9.175
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	838	807	-3,7	25.220	29.478	16,9	-24.382	-28.671
Prodotti energetici	30	48	60,0	21.803	26.202	20,2	-21.773	-26.154
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	416.261	409.300	-1,7	333.346	345.620	3,7	82.915	63.680
Alimentari, bevande e tabacco	22.236	22.822	2,6	30.338	29.450	-2,9	-8.102	-6.628
Vini	4.264	4.561	7,0	387	379	-2,1	3.877	4.182
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	47.468	44.704	-5,8	20.689	20.406	-1,4	26.779	24.298
Tessili e maglieria	31.543	30.019	-4,8	14.018	13.829	-1,3	17.525	16.190
Abbigliamento	15.925	14.685	-7,8	6.671	6.577	-1,4	9.254	8.108
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	21.624	20.231	-6,4	7.846	7.650	-2,5	13.778	12.581
Calzature	13.746	12.609	-8,3	3.807	4.132	8,5	9.939	8.477
Prodotti dell'industria conciaria	5.447	5.194	-4,6	3.011	2.401	-20,3	2.436	2.793
Prodotti in pelle	2.431	2.428	-0,1	1.028	1.117	8,7	1.403	1.311
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	2.415	2.488	3,0	5.404	5.613	3,9	-2.989	-3.125
Prodotti in carta, stampa, editoria	9.553	9.319	-2,4	11.417	11.751	2,9	-1.864	-2.432
Prodotti petroliferi raffinati	4.702	4.965	5,6	5.280	6.079	15,1	-578	-1.114
Prodotti chimici e farmaceutici	34.778	37.205	7,0	51.671	53.580	3,7	-16.893	-16.375
Prodotti chimici di base	13.409	13.684	2,1	26.583	26.467	-0,4	-13.174	-12.783
Prodotti farmaceutici e medicinali	9.606	11.424	18,9	10.649	12.411	16,5	-1.043	-987
Prodotti in gomma e plastica	15.710	15.518	-1,2	8.627	9.094	5,4	7.083	6.424
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	15.980	15.759	-1,4	4.623	4.709	1,9	11.357	11.050
Piastrille ceramiche	5.895	5.884	-0,2	148	154	4,1	5.747	5.730
Metalli e prodotti in metallo (esclusi macchine e apparecchi)	35.813	33.217	-7,2	42.321	38.833	-8,2	-6.508	-5.616
Tubi in acciaio	4.817	3.843	-20,2	1.381	1.186	-14,1	3.436	2.657
Altri prodotti della metallurgia	13.073	11.773	-9,9	36.037	31.028	-13,9	-26.400	-21.912
Prodotti finali in metallo	17.923	17.601	-1,8	6.284	6.619	5,3	11.639	10.982
Macchine e apparecchi meccanici	87.654	85.654	-2,3	31.126	33.198	6,7	56.528	52.456
Macchine industriali specializzate	25.710	24.312	-5,4	8.535	8.710	2,0	17.175	15.602
Macchine utensili	9.523	9.321	-2,1	4.298	4.334	0,8	5.225	4.987
Apparecchi per uso domestico (inclusi elettrodomestici)	11.201	11.030	-1,5	1.906	2.146	12,6	9.294	8.884
Macchine e apparecchi elettrici e di precisione	41.195	41.024	-0,4	54.733	59.033	7,9	-13.538	-18.009
Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici	6.653	6.186	-7,0	13.650	15.019	10,0	-6.997	-8.833
Macchine, apparecchi e materiali elettrici	14.807	14.640	-1,1	11.545	11.956	3,6	3.262	2.684
Prodotti elettronici e per le telecomunicazioni	10.900	11.252	3,2	18.194	19.549	7,5	-7.294	-8.298
Strumenti medicali e di precisione	8.835	8.946	1,3	11.344	12.508	10,3	-2.509	-3.562
Mezzi di trasporto	49.170	48.096	-2,2	52.938	59.535	12,5	-3.768	-11.439
Autoveicoli	18.608	19.380	4,1	37.228	41.876	12,5	-18.620	-22.496
Parti di autoveicoli	15.444	15.136	-2,0	7.162	7.835	9,4	8.282	7.301
Altri manufatti	27.963	28.298	1,2	6.333	6.689	5,6	21.630	21.609
Mobili	15.111	14.947	-1,1	1.367	1.603	17,3	13.744	13.344
Gioielleria e oreficeria	8.082	8.901	10,1	1.310	1.456	11,2	6.772	7.444
ALTRI PRODOTTI	2.103	2.144	2,0	3.056	3.124	2,2	-953	-980
TOTALE	426.183	419.124	-1,7	378.783	394.271	4,1	47.400	24.853

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.1

QUANTITA' E PREZZI DELL'INTERSCAMBIO PER SETTORI
(variazioni percentuali, nel 1999, per esportazioni e importazioni;
indici 1995=100 per quantità e prezzi relativi)

Settori ATECO	ESPORTAZIONI		IMPORTAZIONI		QUANTITA' RELATIVE (1)		RAGIONI DI SCAMBIO (2)	
	quantità	valori medi unitari	quantità	valori medi unitari	1998	1999	1998	1999
PRODOTTI AGRICOLI, DELL'ALLEVAMENTO E DELLA PESCA	7,7	-8,6	0,9	-7,3	86,6	92,4	118,7	117,0
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	-0,2	-3,4	0,4	16,4	89,0	88,4	110,7	91,9
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	-1,7	0,0	5,3	-1,5	93,4	87,2	104,3	105,9
Alimentari, bevande e tabacco	4,1	-1,4	-0,1	-2,9	99,8	104,0	109,7	111,3
Bevande	8,0	-0,2	1,3	2,4	80,2	85,4	124,7	121,6
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	-6,5	0,8	3,1	-4,3	90,5	82,1	103,8	109,4
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	-7,5	1,1	1,9	-4,3	78,2	70,9	106,7	112,8
Calzature	-10,4	2,2	9,4	-0,8	74,8	61,3	99,8	102,8
Prodotti dell'industria conciaria	-1,4	-3,3	-9,6	-11,8	96,3	105,0	108,6	119,1
Prodotti in pelle	-5,9	6,2	6,2	2,3	51,9	45,9	118,3	122,8
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	7,9	-4,6	3,8	0,0	102,7	106,7	102,7	98,0
Prodotti in carta, stampa, editoria	1,7	-1,7	0,6	2,3	100,3	101,3	108,1	103,9
Prodotti petroliferi raffinati	-8,3	15,1	-2,5	18,2	147,5	138,8	99,2	96,7
Prodotti chimici e farmaceutici	4,8	2,0	4,0	-0,4	107,6	108,4	96,4	98,7
Prodotti chimici di base	2,2	-0,1	4,0	-4,0	110,2	108,3	92,1	95,9
Prodotti farmaceutici e medicinali	12,7	5,6	4,4	11,7	97,7	105,4	97,4	92,1
Prodotti in gomma e plastica	1,8	-3,0	6,3	-0,8	96,0	91,8	99,9	97,7
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	-1,9	0,5	1,4	0,4	103,1	99,7	101,1	101,2
Piastrine ceramiche	-1,3	1,0	-5,0	9,4	116,5	121,1	92,8	85,8
Metalli e prodotti in metallo	-2,7	-4,8	-1,4	-7,0	95,2	94,0	106,7	109,2
Tubi in ferro e acciaio	-15,2	-5,4	-7,4	-3,6	106,8	97,8	95,8	94,0
Macchine e apparecchi meccanici	-2,7	0,5	4,2	2,3	87,6	81,8	108,9	106,9
Macchine industriali specializzate	-4,0	1,0	1,4	0,7	81,7	75,5	113,4	113,7
Macchine utensili	-2,7	0,5	-3,3	4,3	84,9	85,4	108,7	104,7
Apparecchi per uso domestico (inclusi elettrodomestici)	-1,0	-0,6	13,9	-1,1	100,6	87,5	94,3	94,8
Macchine e apparecchi elettrici e di precisione	-0,6	0,2	9,5	-1,4	88,6	80,5	101,4	103,0
Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici	-12,5	6,3	11,3	-1,1	57,8	45,5	107,4	115,5
Motori, generatori e trasformatori elettrici	5,7	-4,0	0,5	2,3	105,0	110,7	106,6	100,1
Apparecchi trasmettenti	2,6	6,1	9,2	7,4	88,2	83,0	104,6	103,2
Strumenti scientifici e di precisione	-2,4	1,7	1,2	-5,0	82,6	79,7	91,8	98,3
Mezzi di trasporto	-3,5	1,4	14,5	-1,8	84,6	71,3	100,1	103,3
Autoveicoli	2,7	1,4	13,3	-0,7	71,1	64,5	94,9	96,9
Altri manufatti	2,1	-0,9	4,3	1,3	87,6	85,7	96,0	93,9
Mobili	-0,5	-0,5	11,5	5,2	73,5	65,5	103,7	98,1
TOTALE	-1,6	0,0	5,0	-0,8	94,4	88,4	105,0	105,9

(1) Rapporti percentuali fra gli indici delle quantità esportate ed importate

(2) Rapporti percentuali fra gli indici dei valori medi unitari all'esportazione e all'importazione

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.2

Prodotti agro-alimentari

Nel 1999 si è accentuata, per il comparto agro-alimentare, la riduzione del saldo commerciale negativo già sperimentata nel 1998: il disavanzo complessivo, distribui-

to in misura simile tra prodotti primari e lavorati, è passato da -18.300 a -15.800 miliardi, risultato di un decremento delle importazioni e, per quanto riguarda i prodotti trasformati, di una lieve crescita delle esportazioni (tavola 6.1).

Per entrambi i flussi di scambio i prezzi hanno avuto una dinamica negativa ma, mentre le quantità degli acquisti dall'estero sono rimaste stazionarie pur in presenza di un andamento dei consumi interni abbastanza vivace, le esportazioni in termini reali hanno mostrato una discreta crescita, anche se inferiore a quella della produzione.

Prodotti agricoli e della pesca

Malgrado un leggero allargamento del deficit nei *prodotti della pesca*, il saldo dell'aggregato è sceso da -9.350 a -8.240 miliardi, con il contributo di tutti gli altri settori che lo compongono, in particolare dei *cereali* dove è passato da -4.700 a -4.000 miliardi in seguito alla notevole variazione negativa (-13%) delle importazioni.

La contrazione degli acquisti dall'estero dell'insieme dei prodotti agricoli e della pesca (-8%) è dipesa da una flessione delle importazioni dall'America centro meridionale e dall'Africa che ha più che compensato l'incremento di quelle provenienti da Francia, Germania e Spagna.

Anche il valore delle esportazioni è diminuito (-1%), come conseguenza, principalmente, della contrazione delle vendite di *frutta* in Germania.

Nell'aggregato, la quota dell'Italia misurata sul valore delle importazioni dal mondo è abbastanza elevata (intorno al 6%) in Europa orientale, ma nell'insieme del mercato mondiale, dove nel periodo 1995-1998 si presenta stazionaria, è poco superiore al 2%. Nel triennio, è salita la quota della Spagna e, in seguito ad un positivo "effetto mercato" dovuto all'espansione della domanda statunitense, quella dell'America centro-meridionale.

Nel primo trimestre del 2000 il saldo settoriale è tornato a peggiorare tendenzialmente: la dinamica delle importazioni, in particolare dai paesi non appartenenti all'Unione Europea, ha sopravanzato quella delle esportazioni, che nell'UE hanno continuato a diminuire.

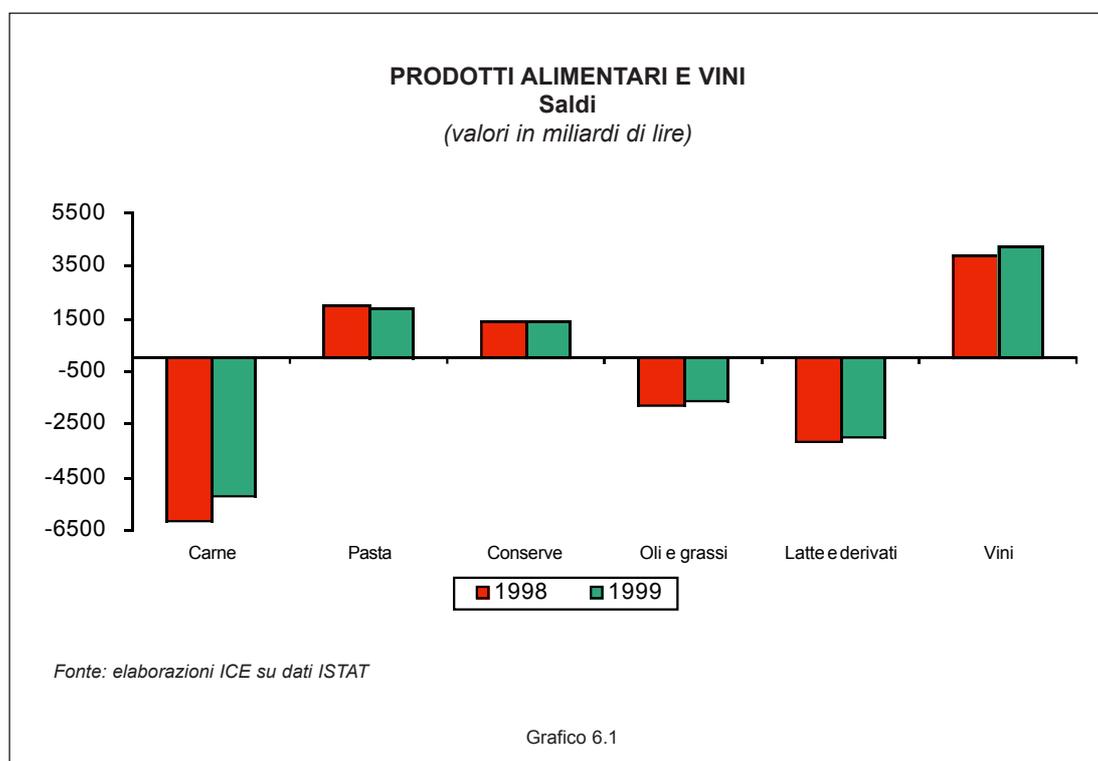
Prodotti alimentari e bevande

Il grado di apertura commerciale del settore si mantiene relativamente basso, penalizzato dall'esistenza di abitudini di consumo assai differenziate, dalla rapida deperibilità di molti prodotti, dalla necessità di lavorare le materie prime in loco e dagli elevati costi di trasporto. Si verifica quindi una tendenza alla "regionalizzazione" dell'interscambio, mentre la penetrazione nei mercati lontani è affidata soprattutto ad investimenti diretti¹.

Le importazioni in valore del settore sono calate del 2,9%, risultato di una analoga riduzione dei valori medi unitari e di una variazione pressoché nulla delle quantità.

Il principale mercato di provenienza di alimentari e bevande è quello

¹ PROMETEIA (Aprile 2000), *Analisi dei settori industriali*, Bologna.



dell'Unione Europea, da dove si acquista circa l'80% dei prodotti del settore e dalla quale le importazioni si sono ridotte in lire di circa il 3%. Per il comparto delle *bevande* si registra tuttavia un incremento di circa il 4% delle importazioni dall'area.

Al risultato complessivo ha contribuito la contrazione del 12% delle importazioni di *carne e prodotti a base di carne*, quale conseguenza "dell'allarme diossina" che ha coinvolto molti paesi europei; sono diminuite, inoltre, le importazioni in valore di *pesci conservati e di prodotti a base di pesce*, a fronte di una riduzione dei prezzi e di una modesta crescita delle quantità, e quelle di *latte e derivati*, principalmente a causa della flessione dei prezzi.

Il valore delle esportazioni del settore costituisce il 5,5% di quelle del sistema manifatturiero nel suo complesso, in aumento rispetto al passato probabilmente grazie anche ad una discreta attività di innovazione.

Il buon incremento delle vendite nell'Unione Europea, dove le imprese italiane sembrano aver sfruttato le opportunità offerte dalla crescente integrazione dei sistemi distributivi, e in Nordamerica, ha compensato abbondantemente la caduta delle esportazioni verso gli altri mercati.

La bassa quota di vendite destinate ai paesi emergenti ha impedito che le loro difficoltà economiche si riflettessero negativamente sulla performance di questo settore, come invece è accaduto per la maggioranza dei settori dell'industria manifatturiera.

Particolarmente dinamiche sono risultate le esportazioni in valore di *olio di oliva*, grazie ad un notevole incremento delle quantità.

Inoltre sono aumentate le vendite all'estero di bevande, trainate dalla buona *performance* fatta registrare dai *vini* e più in generale degli alcolici. Le esportazioni di vini sono cresciute in valore del 7%, superando i 4.500 miliardi di lire, ed in quantità di quasi il 20%, in seguito alla loro impennata in Germania, Francia, Spagna e

Portogallo; la quota dei vini “fermi” fino a 13° (di migliore qualità) sul totale dei volumi esportati è arrivata all’86%, anche se è leggermente diminuita quella delle produzioni DOC e DOGC.

Si sono ridotte, invece, le esportazioni di *carne* e di *paste alimentari*, mentre quelle di *prodotti lattiero-caseari* e di *preparati e conserve di frutta e ortaggi* sono rimaste sostanzialmente stabili.

Per l’insieme dei prodotti alimentari e bevande, la quota di mercato detenuta dall’Italia sulle importazioni mondiali risulta in crescita nel periodo 1995-1998, essendo passata dal 3,7% al 4,1% grazie ai guadagni ottenuti nell’Unione Europea e nei paesi del Mediterraneo. Tra i concorrenti europei, oltre all’Italia solo la Spagna ha migliorato la propria posizione, mentre tra gli altri un notevole incremento di quota è stato realizzato da Canada e Messico, partners privilegiati degli Stati Uniti nel quadro del NAFTA.

Nel primo trimestre del 2000 il disavanzo del settore alimentari e bevande ha continuato a restringersi, in seguito ad una nuova diminuzione degli acquisti dall’Unione Europea e ad una notevole accelerazione delle vendite nei paesi terzi.

Prodotti delle industrie tessili e dell’abbigliamento

Il saldo attivo dell’insieme delle industrie tessili e dell’abbigliamento mostra una graduale erosione a partire dal 1996 e nel solo 1999, malgrado una variazione negativa del valore delle importazioni, è sceso da 26.800 a 24.300 in seguito al sensibile calo (-6%) del valore delle esportazioni (tavola 6.1). Un’inversione di tendenza sembra essersi innescata dopo l’estate, in coincidenza con la ripresa della domanda europea e grazie anche al miglioramento degli scambi con quelle economie che negli anni precedenti avevano attraversato una pesante crisi.

Nella media del 1999 il non trascurabile incremento degli acquisti dall’estero in quantità (3,1%) è stato più che compensato dalla riduzione dei prezzi (-4,3%), dati i residui effetti dei recenti guadagni di competitività dei paesi asiatici da cui proviene una discreta quota dei prodotti importati (tavola 6.2). L’aumento delle quantità, in presenza di una flessione della domanda interna, ha innalzato il grado di penetrazione delle importazioni.

In quantità, le esportazioni hanno subito una riduzione del 6,5% che ne ha abbassato il valore a prezzi costanti ad un livello inferiore a quello del 1995; la quota di produzione esportata è diminuita per il terzo anno consecutivo, mentre ha continuato a salire la profittabilità delle vendite estere relativamente a quelle interne, misurata dal rapporto tra i rispettivi prezzi.

Se nei prodotti tessili e nella maglieria la ragione di scambio tra prezzi delle esportazioni e delle importazioni è migliorata con continuità negli ultimi quattro anni, nell’abbigliamento il suo livello risulta nel 1999 solo leggermente superiore a quello del 1995, segno di persistenti difficoltà competitive nei fattori *non price*.

La graduale rimozione dei limiti quantitativi posti dall’Accordo Multifibre alle esportazioni dei paesi emergenti ha rafforzato il ricorso delle imprese nazionali a strategie di delocalizzazione produttiva in paesi a basso costo del lavoro per difendere le proprie quote di mercato. Gli investimenti delle aziende vanno in questa direzione per non perdere competitività, e in Italia rimangono le attività a maggiore valore aggiunto.

Gli acquisti dall’estero di *prodotti tessili* si sono ridotti in valore dell’1,4%. Le

importazioni dei *filati di fibre tessili* sono diminuite del 9,3%, malgrado un lieve incremento delle quantità, mentre quelle di tessuti fanno registrare un calo dei valori ancora maggiore, a fronte di una riduzione sia dei prezzi che delle quantità. Sono invece nettamente aumentate le quantità importate di manufatti tessili confezionati, sospinte dalla diminuzione dei relativi prezzi.

Il valore degli acquisti di prodotti tessili dall'Unione Europea si è considerevolmente ridotto, in particolare da Francia e Germania; sono invece aumentate le importazioni dall'Asia orientale, secondo mercato per importanza, e dall'Europa centro orientale, su cui si sono concentrate le strategie di delocalizzazione produttiva delle imprese italiane, in particolare, dall'Ungheria e dalla Romania che, seguita da India, Tunisia e Turchia, ha fatto registrare gli incrementi più rilevanti dei flussi esportati in Italia.

Ugualmente, il valore delle importazioni di *abbigliamento* ha nel complesso mostrato una modesta variazione negativa dovuta al calo di quelle provenienti dall'Unione Europea, ma anche in questo caso sono apparsi in sostanziale crescita gli acquisti dall'Asia orientale, la cui competitività di prezzo si è avvantaggiata di una domanda interna poco vivace e quindi rivolta in prevalenza ai segmenti di prodotti meno sofisticati; un pur leggero aumento delle importazioni dall'Europa centro-orientale ha fatto sì che quest'area sia diventata la prima fornitrice del mercato italiano, superando l'UE.

Dopo il rallentamento già mostrato nel 1998, il valore delle esportazioni di prodotti tessili è diminuito del 5%, in seguito al cattivo andamento delle vendite in tutti i paesi dell'Unione Europea tranne che in Spagna e Portogallo. Nell'ambito del settore il maggior contributo a questa variazione negativa è stato fornito dai tessuti, le cui vendite verso l'insieme dei mercati esteri si sono ridotte dell'8% in valore e del 7% in quantità.

Il valore delle esportazioni di abbigliamento si è contratto in misura più consistente rispetto ai tessuti. Il mercato statunitense, che negli ultimi anni aveva fatto registrare una domanda vivace di prodotti italiani, nel 1999 l'ha invece contenuta. Il Giappone, altro importante mercato di sbocco, ha evidenziato un crollo delle importazioni superiore al 20%, mentre consistenti riduzioni si sono verificate anche nei principali paesi europei.

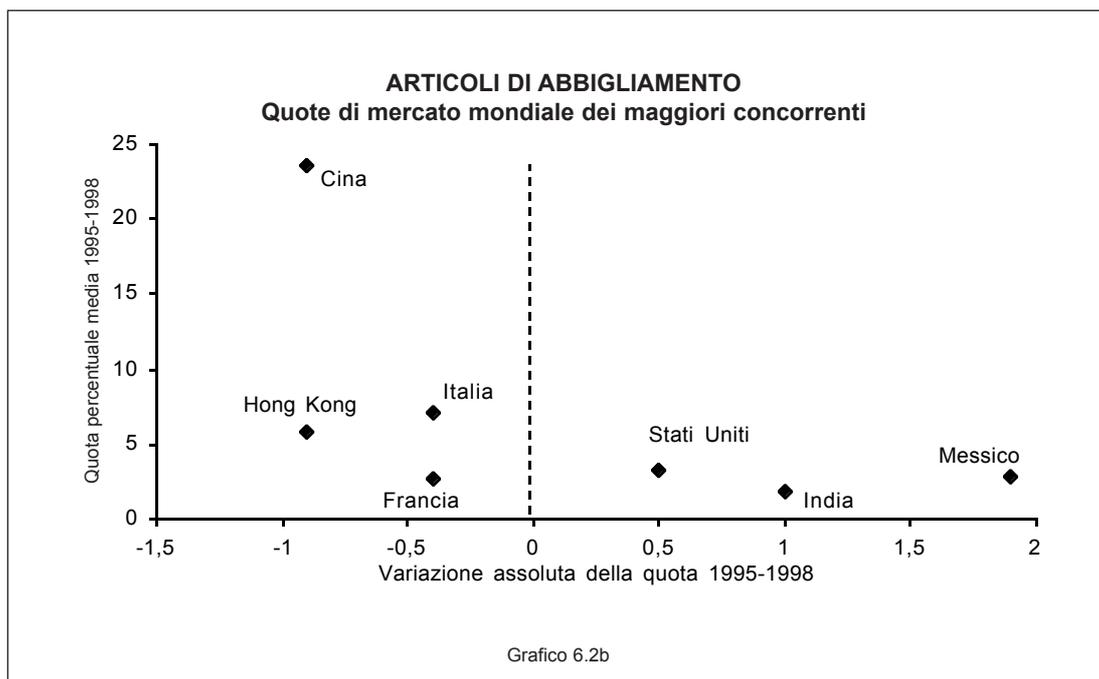
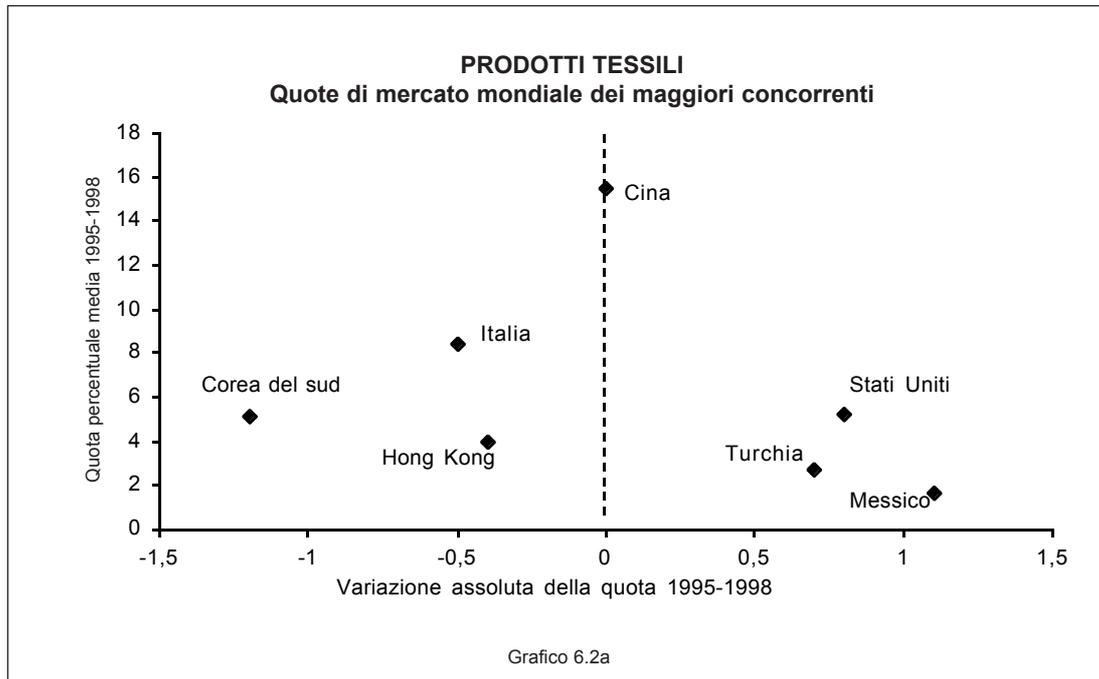
Sia nei prodotti tessili che nell'abbigliamento, l'Italia occupa la seconda posizione dopo la Cina tra i paesi fornitori di un mercato mondiale la cui dimensione complessiva supera i 300 miliardi di dollari. La quota italiana, rispettivamente pari all'8,1% e al 6,7% nel 1998, risulta però in progressiva diminuzione (come del resto quella dei principali concorrenti europei). Dal 1995 tale tendenza negativa si è verificata in tutte le principali aree geografiche tranne che nell'Europa orientale e, per quanto riguarda l'abbigliamento, in America settentrionale.

In contropartita, i paesi che tra il 1995 ed il 1998 hanno ottenuto i guadagni di quota più cospicui sono Messico e Stati Uniti, favoriti dalla reciproca integrazione nel NAFTA.

Limitatamente ai prodotti tessili anche l'India e la Turchia hanno migliorato la propria posizione, così come la Romania, l'Indonesia ed il Bangladesh nell'abbigliamento. A parte l'Indonesia, i paesi dell'Asia sud-orientale hanno invece perduto porzioni di mercato mondiale, in entrambi i settori, nel triennio considerato, cioè prima che si manifestassero i vantaggi del deprezzamento delle loro valute.

Nel corso del 1999 il settore dei prodotti tessili e dell'abbigliamento è stato inte-

ressato da un intenso processo di fusioni e acquisizioni². Le operazioni di finanza straordinaria portate a termine lo scorso anno sono state più di 120, oltre il doppio rispetto all'anno precedente, interessando soprattutto il comparto dell'abbigliamento. Le imprese italiane hanno condotto 47 operazioni come acquirenti, di cui 16 sui mercati esteri, mentre le imprese nazionali acquisite dall'estero sono 12. L'Italia scivola al quinto posto nella classifica dei paesi che investono di più in rapporto agli addetti: meno di Francia e Germania, un terzo di Olanda e Belgio, dove la produzione è di altra qualità³.



² BNL (Marzo 2000), *Economia italiana. Congiuntura, settori, imprese*, Roma.

³ BNL, ...op. cit.

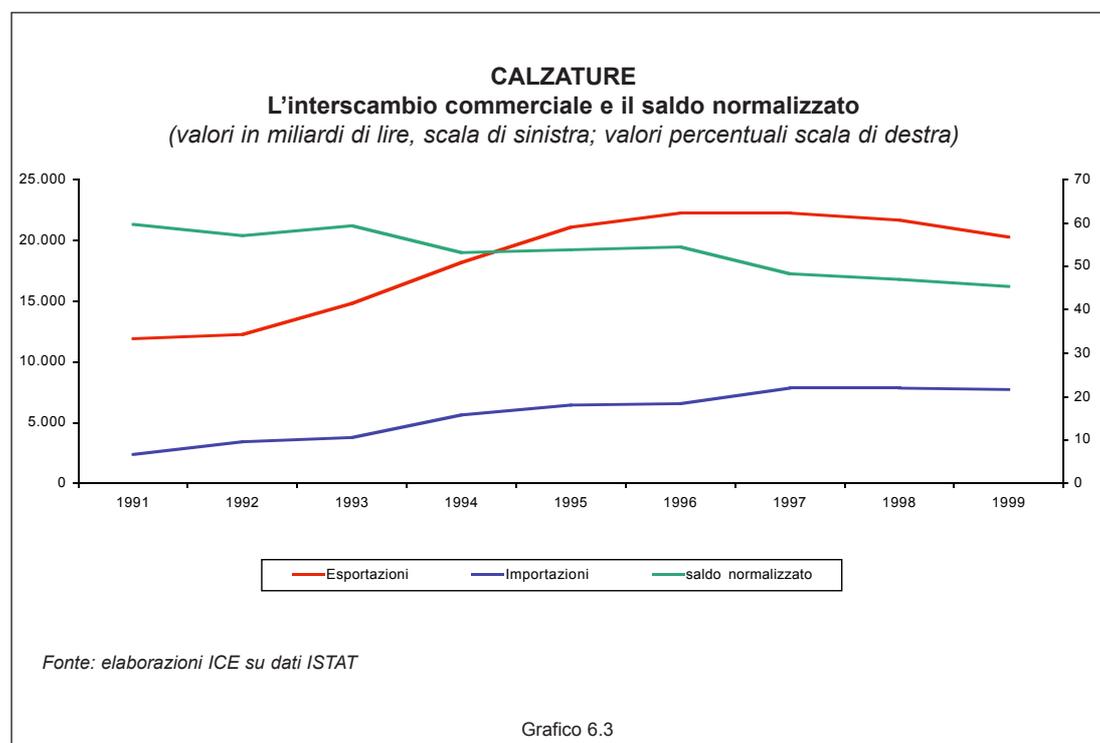
Nei primi mesi dell'anno in corso l'interscambio con i paesi al di fuori dell'Unione Europea si presenta in sostanziale crescita, mentre non sono ancora riuscite a riprendere slancio le esportazioni verso i mercati comunitari.

Se per la stagione primavera-estate, gli ordini tedeschi sono ancora risultati stazionari e quelli da altri paesi europei solo in lieve crescita, per l'inverno 2000-2001 vi sono aspettative più fiduciose, in funzione delle risposte dei mercati sostenute sia da un ritorno del colore e delle fantasie sia da una maggiore attenzione alle fibre nobili.

Calzature e prodotti in pelle e cuoio

Il 1999 è stato un altro anno sfavorevole anche per il commercio con l'estero dell'aggregato calzature e prodotti in pelle e cuoio, nuovamente condizionato dal ristagno dei consumi in Europa, oltre che dai residui effetti della crisi delle economie asiatiche che aveva comportato una pesante caduta della domanda dei prodotti del settore.

Il saldo attivo, con un ridimensionamento di oltre 1.200 miliardi rispetto al 1998, è tornato al livello del 1994, ed in rapporto all'interscambio ha toccato il punto più basso degli ultimi dieci anni (tavola 6.1).



Come per il tessile-abbigliamento, tale risultato negativo si è verificato pur in presenza di un calo delle importazioni in valore: alla leggera crescita delle quantità importate, che ha comunque determinato un ulteriore innalzamento della quota di domanda interna soddisfatta dall'offerta estera, si è infatti accompagnata una netta riduzione dei prezzi (tavola 6.2).

La flessione del valore delle importazioni settoriali complessive è dipesa esclusivamente da quella che riguarda *l'industria conciaria*.

Nel comparto della *pelletteria* se ne osserva invece una crescita, che conferma l'andamento espansivo degli ultimi due anni anche in termini di copertura della domanda interna. La dinamica più vivace concerne i prodotti in *sintetico*, provenienti dalla Cina, da Hong Kong ed inoltre dai paesi in cui si concentrano fenomeni di delocalizzazione produttiva (commesse e partnership commerciali), cioè Romania, Ungheria, Bulgaria e India.

Il comparto delle *calzature* registra a sua volta un sensibile incremento delle importazioni, nei valori (8,5%) e soprattutto nelle quantità (9,4%). Tale incremento è limitato alle fasce basse del mercato, anche se significativo è il dato relativo alle *calzature in pelle e cuoio*, tradizionale punto di forza dell'industria italiana, le cui importazioni sono cresciute del 13,7% in quantità⁴.

Tra i principali paesi fornitori, al primo posto si è confermata la Cina, seguita dalla Romania dove è particolarmente rilevante la delocalizzazione di produzioni nazionali di calzature. Tra le varie forme di ricerca all'estero di condizioni più vantaggiose, ha registrato recentemente un forte aumento quella del traffico di perfezionamento passivo, Tpp, che consiste nella realizzazione delle iniziali fasi produttive in un altro paese mediante invio delle componenti e nel successivo "perfezionamento" in Italia. Il fenomeno è particolarmente accentuato in Veneto dove il 70% del Tpp è diretto in Romania, e in Puglia che convoglia l'86% del Tpp in Albania.

Il modesto profilo dei consumi nei mercati esteri ha provocato una sensibile riduzione (-7,5%) delle quantità esportate dal settore nel suo complesso; a fronte di un leggero aumento dei prezzi il valore delle esportazioni è diminuito del 6,4%, come risultato di variazioni negative riguardanti sia l'industria conciaria che la pelletteria (tranne i prodotti sintetici) e le calzature.

Il comparto del cuoio fa registrare una riduzione in valore del 4,6%: l'incremento delle esportazioni verso i paesi dell'Asia orientale non è stato sufficiente a compensare la loro contrazione nei paesi dell'Unione Europea.

La diminuzione delle vendite estere di articoli in pelle e di calzature si è verificata malgrado i discreti aumenti nel mercato nordamericano, stimolati da condizioni favorevoli sia di domanda che di competitività-prezzo.

Il calo delle esportazioni di calzature, complessivamente pari all'8,3% in valore e ad oltre il 10% in quantità, ha riguardato in particolare quelle in pelle-cuoio, tradizionale punto di forza dell'offerta nazionale, e si è verificato in tutti i paesi dell'Unione Europea, tranne la Spagna, in Europa orientale, in Asia e, con alcune eccezioni come l'Argentina, in America latina.

In prospettiva, dovrebbero potersi concretizzare i risultati della ristrutturazione produttiva delle imprese calzaturiere, per la maggior parte caratterizzate da ridotte dimensioni e da una gestione familiare: si sono infatti avviati processi di fusione e acquisizione per fronteggiare la concorrenza sui mercati internazionali e su quello nazionale, che hanno interessato nel 1999 sia le piccole che le grandi aziende per un giro di affari di circa 740 miliardi di lire⁵.

Nel triennio 1995-1998 la quota di mercato mondiale detenuta dall'Italia nelle calzature ha confermato una tendenza cedente di lungo periodo, passando dal 15,3% al 14,1% in seguito alla diminuzione verificatasi in Asia orientale e soprattutto

⁴ CONFINDUSTRIA (Maggio 2000), *Rapporto sull'industria italiana*, Roma.

⁵ BNL (Novembre 1999), *"Economia italiana: congiuntura, settori, imprese"*, Direzione comunicazione servizio studi, Roma.

nell'Unione Europea e malgrado il netto aumento in Europa orientale, dove ha sfiorato il 40%. Con un ulteriore guadagno di quota, la Cina si è confermata di gran lunga il principale esportatore mondiale; tra i concorrenti asiatici è migliorata anche la posizione del Vietnam a scapito degli altri paesi dell'area, nell'ambito di quelli europei sono salite le quote di mercato della Spagna e della Romania.

Nel primo trimestre dell'anno in corso, e rispetto allo stesso periodo del 1999, le esportazioni dell'aggregato calzature e prodotti in pelle e cuoio sono decisamente aumentate verso l'insieme dei paesi esterni all'Unione Europea, ma quelle dirette nei mercati comunitari hanno continuato a diminuire in misura quasi altrettanto ampia. Le recenti inchieste Isae presso le imprese evidenziano aspettative di ordini e produzioni ancora orientate alla stazionarietà; segnali più concreti di miglioramento sono attesi a partire dalla seconda metà dell'anno, una volta consolidatasi la ripresa delle economie dei paesi dell'Unione e della Germania in particolare.

Mobili ed elettrodomestici

Pur appartenendo, nella classificazione comunitaria per attività economica (ATECO), a categorie merceologiche diverse, i mobili e gli elettrodomestici sono assimilabili da diversi punti di vista: per quanto riguarda in particolare gli scambi con l'estero, in entrambi i settori la specializzazione internazionale dell'Italia è decisamente forte.

Mobili

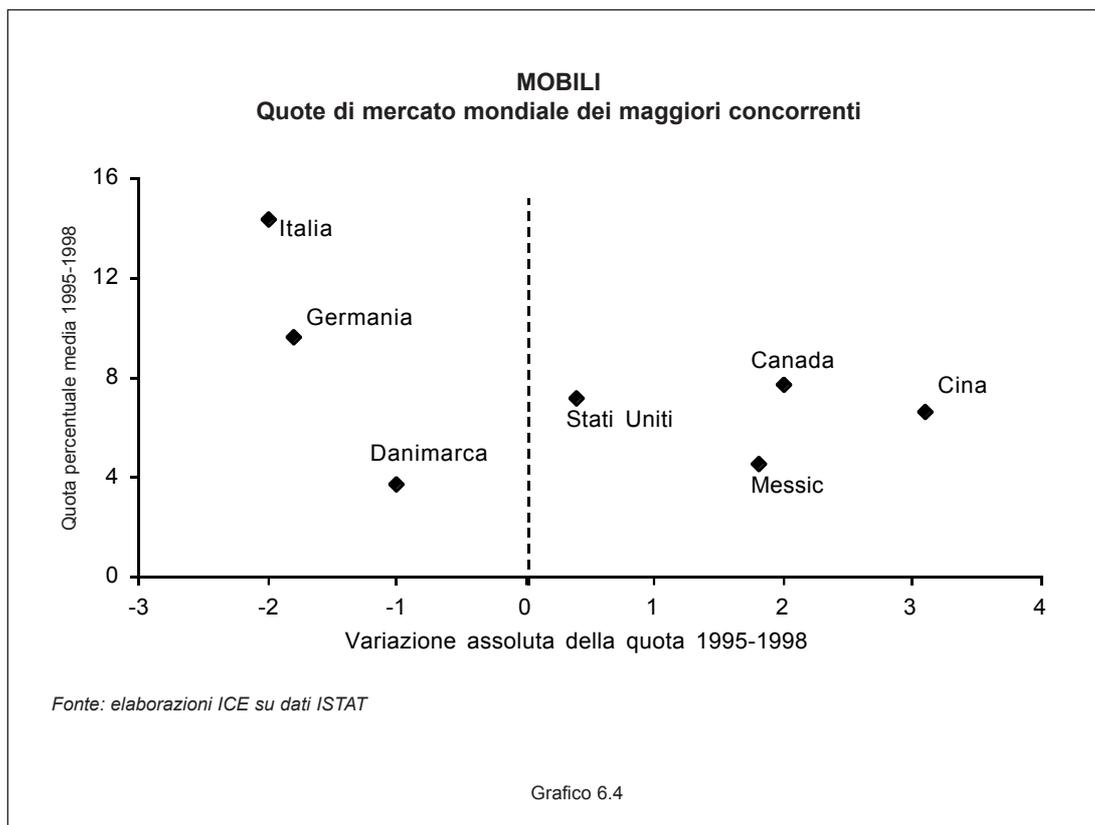
Nel 1999 il saldo positivo nei mobili è stato di 13.350 miliardi, 300 in meno rispetto all'anno precedente. La contrazione dell'attivo ha principalmente riflesso il forte rallentamento, concentrato nel primo semestre, delle esportazioni in alcuni importanti mercati di sbocco. Sulla riduzione dell'avanzo può inoltre avere inciso il parziale riorientamento di alcune produzioni al mercato interno, a seguito della ripresa dell'attività edilizia nazionale che ha favorito la domanda di prodotti di arredamento.

Si è verificata una crescita delle importazioni in valore del 17,3%, cui si è contrapposta una variazione negativa delle esportazioni (-1,1%, tavola 6.1). L'aumento delle importazioni in valore è stato a sua volta la conseguenza di una marcata accelerazione delle quantità importate (+11,5%), a fronte di una flessione dei loro prezzi (-0,5%). L'incremento delle importazioni ha risentito del livello strutturalmente basso dell'indice di penetrazione che caratterizza il settore. Accanto a ciò, i processi di delocalizzazione produttiva realizzati negli anni novanta hanno favorito l'ingresso di linee di prodotto realizzate all'estero, ma destinate al mercato italiano. Sono aumentati in particolare in misura cospicua gli acquisti dai mercati dell'Europa centro orientale (+35,6%) e dell'Asia orientale (+39,7), divenuti i principali fornitori dell'Italia dopo i mercati dell'Unione Europea. Fra questi ultimi Francia e Germania hanno fatto registrare i flussi più consistenti di esportazione di mobili verso il nostro paese, superiori a quelli realizzati nel 1998.

Per la prima volta nell'arco degli ultimi dieci anni, nel 1999 le esportazioni in valore hanno mostrato una flessione, seppure contenuta. Il loro calo ha riflesso una

leggera diminuzione delle quantità (-0,5%) e una riduzione di uguale entità dei prezzi all'esportazione. Il cospicuo incremento delle vendite all'estero di *sedie e sedili* (+4% in valore) non è stato sufficiente a compensare la flessione delle esportazioni dei *mobili per cucine* e degli *altri mobili*. In particolare alle brillanti *performance* ottenute sul mercato statunitense, attraverso gli alti standard di qualità e innovazione soprattutto nel comparto degli *imbottiti*, si sono contrapposte marcate riduzioni delle esportazioni nei paesi dell'Europa centro orientale (-26,3% rispetto all'anno precedente). Anche le vendite nei mercati dell'Unione Europea si sono ridotte, soprattutto a riflesso della contrazione degli acquisti della Germania principale mercato di sbocco del settore; sono invece aumentate le vendite in Francia e Regno Unito.

La posizione dell'industria italiana del mobile nel mercato mondiale appare ancora molto solida e solo marginalmente scalfita dalla competizione delle industrie dei paesi a basso costo del lavoro (Europa centro-orientale e Asia). Differenziazione qualitativa e produzione per tipologie di consumo più pregiate sembrano avere finora messo al riparo la nostra industria dalla pressione competitiva internazionale. Gli stessi processi di delocalizzazione realizzati negli ultimi anni se da un lato hanno comportato la rinuncia ad alcune linee produttive, dall'altro hanno favorito il rafforzamento qualitativo delle produzioni nazionali. A questo riguardo, una ricerca del Cnel e dall'Olma (Osservatorio del legno, mobile ed arredamento) evidenziano che l'Italia continua a porsi fra i primi produttori mondiali di mobili, superando paesi che, al contrario del nostro, hanno un'ampia dotazione di materie prime legnose e presentano un costo del lavoro più basso. Ciò è sostanzialmente confermato dall'esame delle quote di mercato nel periodo 1995-1998: l'Italia, pur registrando un'erosione di quote nell'arco del periodo, conserva una posizione di *leadership* nel mercato dei mobili; seguono a lunga distanza Germania, Canada e Cina (paese che ha registrato il risultato più brillante incrementando la propria quota di oltre tre punti percentuali).



Le tendenze più recenti hanno mostrato una progressiva accelerazione delle esportazioni a partire dalla metà dello scorso anno. Nei primi mesi del 2000, la crescita delle esportazioni di mobili è ulteriormente accelerata nei confronti dei paesi extra-UE; le vendite nei confronti di paesi UE hanno cessato di flettere, mantenendosi sostanzialmente stazionarie sui livelli raggiunti nello stesso periodo dell'anno precedente. Significativamente più dinamiche hanno continuato a mantenersi le importazioni, a riflesso di maggiori acquisti tanto dai mercati UE che extra-UE.

Apparecchi per uso domestico

L'aggregato apparecchi per uso domestico, a cui fa riferimento la maggior parte dei dati disponibili, è costituito prevalentemente dagli *elettrodomestici*, uno dei settori nei quali la specializzazione internazionale dell'Italia è più spiccata: la produzione italiana copre il 40% di quella europea e per l'80% viene esportata, il saldo positivo con l'estero è molto elevato, soprattutto in rapporto all'interscambio, così come la nostra quota di mercato mondiale.

Fino al 1998 l'attivo commerciale della categoria si era continuamente allargato arrivando a quasi 9.300 miliardi, pari ad oltre il 70% del valore dell'interscambio, grazie ad una crescita senza soste delle esportazioni: evidentemente, l'intensificarsi del processo di internazionalizzazione produttiva riguardante gli elettrodomestici, ad esempio attraverso l'acquisizione dell'inglese Hoover da parte della Candy, non ha rallentato la dinamica delle esportazioni ed anzi l'ha favorita.

Nel 1999, tuttavia, il saldo è sceso di 400 miliardi in seguito ad una lieve diminuzione del valore delle esportazioni ed al netto aumento delle importazioni (+12%), al quale hanno contribuito in buona misura, malgrado siano ancora di modesta entità, quelle provenienti dai paesi orientali d'Europa e d'Asia.

Il negativo andamento delle esportazioni è dipeso in particolare dalla loro pesante riduzione in Europa orientale e in America latina, non compensata dalla crescita ottenuta nell'Unione Europea, in America settentrionale e in Asia orientale.

Nel 1998 la quota settoriale detenuta dalle imprese italiane nei mercati dell'Unione Europea e dell'Europa orientale superava rispettivamente il 20% ed il 30%, mentre in media il suo livello era del 14,5%; questa percentuale risulta sostanzialmente invariata dal 1995, nel contesto di perdite subite da tutti gli altri paesi europei ad eccezione della Spagna e della Svezia, e pone l'Italia al secondo posto dopo la Cina, come in altri beni di consumo, nella graduatoria dei concorrenti sul mercato mondiale.

Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia

Dopo dieci anni di pressoché continui miglioramenti, il saldo attivo del settore ha registrato nel 1999 una contrazione di circa 300 miliardi rispetto all'anno precedente, rimanendo comunque sopra gli 11.000 miliardi (tavola 6.1).

La significativa ripresa del mercato interno delle costruzioni, che ha beneficiato degli incentivi fiscali alle ristrutturazioni residenziali e dell'accelerazione delle opere pubbliche connesse al Giubileo, ha determinato un riorientamento delle produzioni nazionali del settore verso la domanda interna. La flessione registrata nell'attività edilizia in alcuni importanti mercati di sbocco (America latina) e il rallentamen-

to nei paesi europei (in particolare in Germania) hanno a loro volta favorito tale riorientamento. Il recupero dell'edilizia nazionale si è in parte riflesso in un maggior ricorso al mercato estero per l'approvvigionamento di materiale per le costruzioni.

Le importazioni in valore hanno mostrato un aumento dell'1,9%, risultante di una crescita delle quantità pari all'1,4% e di un modesto rialzo dei loro prezzi (+0,4%). Data la dinamica elevata dei prezzi delle produzioni nazionali (+1,7%), la competitività dei prodotti importati è consistentemente migliorata per il secondo anno consecutivo (+4,2% dopo un +3% del 1998). Nonostante la maggiore competitività delle importazioni, la penetrazione di prodotti esteri in Italia è diminuita a fronte di una vivace produzione nazionale.

E' da sottolineare che il grado di penetrazione delle importazioni in questo settore si mantiene strutturalmente molto basso (il 9,4% della domanda interna è stata soddisfatta lo scorso anno con prodotti esteri contro un valore per l'industria manifatturiera del 28,6%). Contribuiscono a questo la forte specializzazione che l'industria italiana continua a detenere in alcuni comparti (piastrelle e prodotti in vetro) e le caratteristiche tecniche (alti costi di trasporto) che rendono relativamente più chiusi al commercio con l'estero specifici settori produttivi (cemento).

I comparti di specializzazione hanno registrato lo scorso anno flessioni delle importazioni in quantità (-5% per le *piastrelle* e -3,1% per il *vetro*). Hanno invece contribuito positivamente all'aumento delle importazioni del settore i prodotti impiegati direttamente nell'attività edilizia: le importazioni di *cemento*, *mattoni* e *tegole* hanno registrato lo scorso anno incrementi in quantità compresi tra il 10 e il 30%. I principali mercati di provenienza di questi prodotti sono stati, oltre all'Unione Europea, la Croazia e la Slovenia.

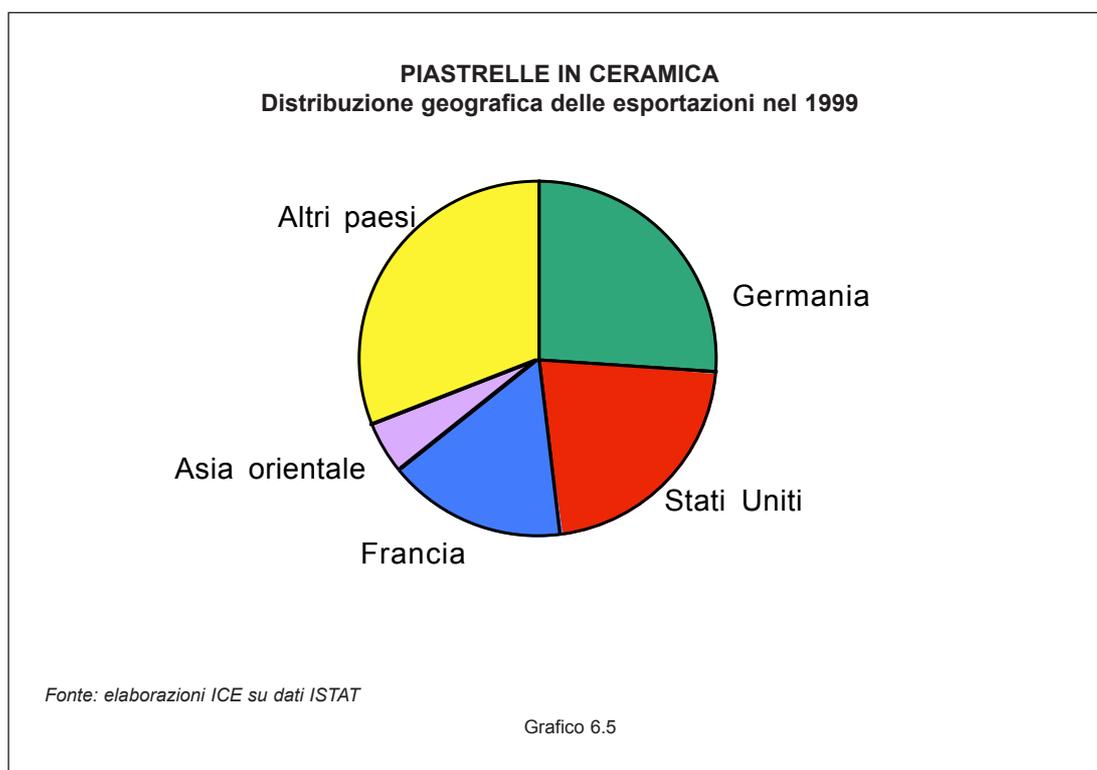
Le esportazioni in valore del settore sono calate lo scorso anno dell'1,4%, a riflesso di una diminuzione delle quantità dell'1,9% e di un lieve aumento dei prezzi (+0,5%). Tenuto conto della maggiore crescita dei prezzi interni, la proffittabilità delle esportazioni rispetto al mercato nazionale è diminuita. Ciò ha favorito lo spostamento della produzione (aumentata nel 1999 del 4,2%) dai mercati esteri al mercato italiano, determinando l'abbassamento della propensione a esportare che è scesa sotto i livelli del 1996.

La flessione delle esportazioni in quantità ha riguardato quasi tutti i comparti produttivi, con la sola eccezione dei *prodotti in vetro* (+2,1%). Le esportazioni di *piastrelle* sono in particolare diminuite in quantità dell'1,3%, quelle degli *altri prodotti in ceramica* dell'8,2%. Tra i principali mercati di sbocco delle piastrelle, sono fortemente calate le esportazioni in Germania, mentre sono aumentate le vendite verso il Nordamerica, che si sta configurando come un mercato sempre più importante per i prodotti del settore. In flessione pressoché generalizzata sono risultate le esportazioni dei *materiali per l'edilizia*, con un a punta negativa di -12,8% per il cemento, calce e gesso.

Sugli andamenti di fondo delle esportazioni di questo settore incidono fattori alquanto diversi.

Per i comparti di specializzazione (piastrelle, vetro e ceramiche), un ruolo sempre più rilevante è rivestito dalle politiche di delocalizzazione produttiva adottate dalle imprese italiane. Queste politiche da un lato tendono a ridurre i flussi delle esportazione di prodotti italiani verso le aree dove l'Italia ha delocalizzato, dall'altro tendono a incrementare l'efficienza delle produzioni qualitativamente più pregiate che restano sul territorio nazionale. Molto diverse sono invece le considerazioni riguardo

ai materiali per l'edilizia. Questi comparti presentano per fattori strutturali una scarsa apertura agli scambi internazionali: tutti i produttori mondiali realizzano sul mercato domestico gran parte del fatturato e gli scambi commerciali, a causa dell'elevata incidenza dei costi di trasporto, avvengono principalmente tra paesi confinanti. Unica eccezione in questo quadro sono gli Stati Uniti, la cui forte espansione anche del mercato immobiliare della seconda parte degli anni novanta ha finito col riflettersi in un rilevante incremento delle esportazioni di materiali per l'edilizia in questo mercato.



Il mercato mondiale delle piastrelle si presenta di dimensioni piuttosto contenute; l'Italia detiene l'indiscusso primato di maggiore esportatore, con una quota che sfiora il 50% del mercato mondiale; nel triennio 1995-1998 tale quota è andata lentamente deteriorandosi, mentre il principale concorrente, la Spagna, pur se piuttosto lontano dalle *performance* italiane, sembra aver guadagnato importanti posizioni.

All'interno dell'area dell'euro l'Italia, nonostante sia al secondo posto per valore complessivo degli investimenti in costruzioni e manutenzioni, risulta solo sesta in termini di fatturato calcolato in riferimento alle maggiori 38 imprese, preceduta dalla Germania e dalla Francia. Questo è il risultato della configurazione del settore edilizio nel nostro paese, composto prevalentemente da imprese di dimensioni molto contenute, con una struttura societaria di tipo familiare che operano in ambienti estremamente circoscritti. Inoltre, il basso grado di concentrazione dell'industria edile rende l'Italia un mercato appetibile per i grandi gruppi esteri.

Le indicazioni congiunturali relative ai primi mesi del 2000 mostrano un marcata ripresa delle esportazioni in valore dell'intero settore verso i paesi extra-Ue; ancora in flessione sono risultate, nel confronto con i livelli di un anno prima, le esportazioni verso il mercato dell'Unione Europea. Più dinamiche si configurano nel complesso le importazioni, a riflesso di incrementi significativi tanto dai paesi UE che extra-UE.

Prodotti chimici e farmaceutici

Per l'insieme dei prodotti chimici, nel 1999 si è arrestato il processo di ampliamento del disavanzo commerciale. Ciò ha riflesso la ripresa in corso d'anno della congiuntura internazionale e in particolare il recupero delle economie dell'Estremo Oriente: l'aumento della domanda di beni intermedi, che ha accompagnato la fase iniziale di accelerazione del ciclo mondiale, sembra aver favorito il settore dei prodotti chimici e farmaceutici più rapidamente rispetto ai settori che producono per il consumo finale. La minore intensità della ripresa in Italia e l'esaurirsi dei guadagni di competitività dei prodotti dell'Estremo Oriente, conseguente alla stabilizzazione delle loro monete, hanno a loro volta contribuito al miglioramento dell'interscambio commerciale del settore.

Il saldo negativo nei prodotti chimici e farmaceutici si è attestato lo scorso anno a -16.400 miliardi, 500 in meno rispetto al passivo del 1998. La leggera riduzione del disavanzo è stata determinata da una crescita delle esportazioni in valore (+7%) superiore a quella delle importazioni (+3,7%) (tavola 6.1).

L'incremento in valore di queste ultime ha sotteso un aumento delle quantità del 4% e un calo dei prezzi all'importazione dello 0,4% (tavola 6.2). Tenuto conto dell'evoluzione dei prezzi interni (in lieve aumento nel 1999), la competitività delle importazioni rispetto alle produzioni nazionali è tornata a crescere dopo gli andamenti notevolmente favorevoli ai prodotti italiani del biennio precedente. Ciò ha favorito l'ulteriore crescita della quota di domanda interna soddisfatta con importazioni, portatasi lo scorso anno al 42,7% (era sotto il 40% nel 1996). L'aumento della penetrazione delle importazioni è un fenomeno strutturale che caratterizza l'andamento di lungo periodo del settore; esso è proseguito anche nella fase di recupero di competitività di prezzo dei prodotti italiani (tra il 1997 e il 1998). Influiscono su tale fenomeno la forte dipendenza dall'estero del nostro apparato manifatturiero per quanto riguarda l'approvvigionamento di importanti input produttivi (è il caso dei prodotti della chimica di base che entrano come input essenziali nelle produzioni chimiche nazionali) e la presenza di imprese multinazionali (in particolare nella farmaceutica) che attivano rilevanti flussi di commercio *intra-firm*.

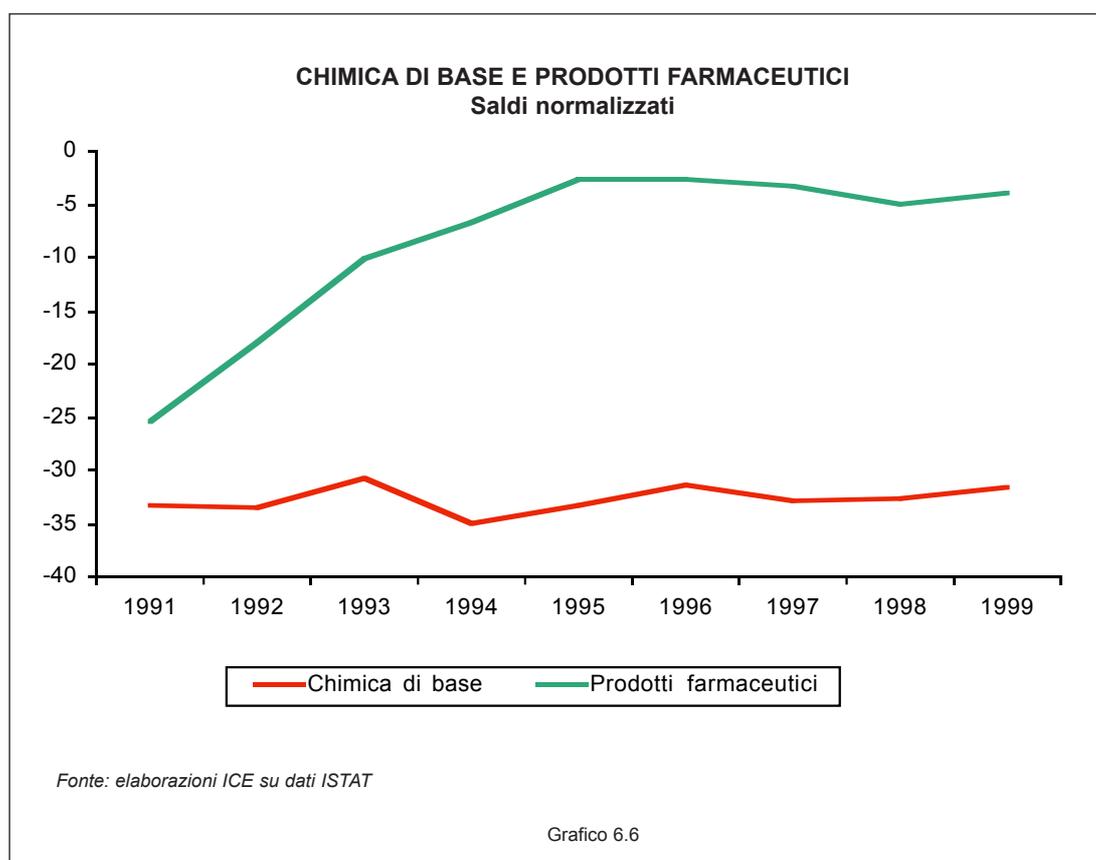
La crescita delle importazioni nel 1999 è sensibilmente accelerata nel secondo semestre, in connessione alla ripresa dell'attività produttiva interna: nell'ultimo trimestre dello scorso anno le importazioni in valore di prodotti chimici e farmaceutici risultavano più elevate del 16% rispetto allo stesso periodo del 1998. Una quota cospicua dell'incremento di importazioni in corso d'anno è venuta dai paesi extra-Ue, anche se nella media del 1999 il contributo più significativo è stato quello delle economie dell'Unione Europea. Con riferimento ai principali comparti, sulla crescita delle importazioni in quantità di prodotti chimici hanno influito i *saponi e profumi* (+14,1%), i *prodotti farmaceutici* (+4,4%) e gli *altri prodotti chimici* (+5,7%).

Dal lato delle esportazioni, la crescita in valore registrata nel 1999 è risultata da un incremento sia delle quantità (4,8%) che dei prezzi (2%). Il maggiore aumento dei prezzi praticati sui mercati esteri rispetto al mercato nazionale si è tradotto in un nuovo miglioramento della profittabilità delle esportazioni (+1,7% dopo il +2,3% del 1998). Quest'ultima circostanza, insieme con un'attività produttiva interna ancora debole soprattutto nella prima parte dell'anno, ha comportato un ulteriore aumento della quota di produzione destinata ai mercati esteri, arrivata a sfiorare il 35%.

Al positivo andamento delle esportazioni nel 1999 hanno principalmente contribuito l'accelerazione delle vendite nei paesi dell'Estremo Oriente e nel mercato nord-

americano. Le esportazioni italiane in queste due aree sono aumentate lo scorso anno complessivamente di circa il 14%. Esse hanno consentito di compensare le flessioni registrate nell'Europa centro orientale, dove le difficoltà attraversate da paesi come Russia e Turchia hanno condizionato negativamente le vendite di prodotti italiani.

Il recupero delle esportazioni ha riguardato principalmente la *farmaceutica* (+12,7% in quantità), i *saponi e profumi* (+12,6%) e i *pesticidi e gli altri prodotti per l'agricoltura* (+7,1%). Per quanto riguarda la farmaceutica, molto sostenuta è stata la crescita delle vendite delle specialità medicinali (confezionate e non), tanto nel mercato europeo che extra europeo. Ancora in flessione sono invece risultate le esportazioni di *fibres sintetiche* che hanno risentito della fase negativa del ciclo tessile in Europa e della concorrenza dei prodotti a basso costo provenienti dell'Estremo Oriente.



Al di là delle oscillazioni congiunturali, le tendenze di fondo del settore dei prodotti chimici continuano a essere condizionate da fattori di debolezza strutturale. Bassa intensità di capitale e ridotta dimensione operativa media delle aziende contribuiscono a spiegare i differenziali di produttività rispetto alle imprese concorrenti, in un settore che, date le specificità tecnologiche, si caratterizza per un elevato fabbisogno di capitale e forti economie di scala. Bassa capitalizzazione e dimensione relativamente piccola delle unità produttive riflettono evidentemente caratteristiche produttive generali del paese. Caratteristiche che sono anche il frutto dei condizionamenti provenienti dell'ambiente istituzionale. Nella specificità del settore chimico questi condizionamenti hanno probabilmente un ruolo più rilevante che in altri settori: persistente pesantezza delle procedure burocratiche, insufficiente funzionamento del mercato dei capitali, distorsioni da eccesso di regolamentazione frenano infatti soprat-

tutto i settori a elevata intensità di capitale, a elevato contenuto di innovazione e con ampie economie di scala, come è il caso della chimica. In questo quadro si inserisce il basso livello di investimenti in ricerca e sviluppo con particolare riferimento al settore farmaceutico. Incidono in questo caso le scelte delle multinazionali estere che preferiscono mantenere laboratori, unità di ricerca e, in generale, le fasi lavorative a più alto valore aggiunto in altri paesi. Anche questa scelta strategica risente molto probabilmente delle caratteristiche istituzionali del paese. Con riferimento a quest'ultimo aspetto, è da segnalare che hanno continuato a indebolirsi le capacità attrattive dell'Italia nei confronti degli investimenti esteri a vantaggio di altre localizzazioni europee (fondamentalmente, Galles e Irlanda) che offrono condizioni di costo, infrastrutture e una pubblica amministrazione giudicate migliori di quelle italiane⁶.

Nell'insieme dei prodotti chimici e farmaceutici la quota di mercato detenuta dall'Italia, misurata sul valore delle importazioni mondiali, è leggermente inferiore al 4%, un livello che la pone solo al settimo posto tra i paesi dell'Unione Europea. Tuttavia nel triennio 1995-1998, insieme con Regno Unito e Belgio, l'Italia ha guadagnato terreno a scapito della Germania e della Francia.

L'apprezzamento del dollaro occorso nel triennio, aumentando il valore delle esportazioni degli Stati Uniti, ha contribuito al rafforzamento della loro posizione di *leader* mondiali del settore. La *performance* più dinamica è stata quella dell'Irlanda, che ha mostrato un forte incremento della propria quota di mercato, superando nel 1998 anche l'Italia; mentre il risultato peggiore è stato quello del Giappone che dalla terza posizione è scivolato alla quinta.

Nei primi mesi dell'anno in corso le importazioni italiane in valore di prodotti chimici e farmaceutici hanno registrato un forte aumento, alimentate dall'accelerazione della domanda interna e dalle difficoltà registrate in alcuni settori di fare fronte alle maggiori richieste del mercato. Appaiono in particolare in accelerazione le importazioni dai paesi europei, principale area di provenienza dei prodotti chimici per l'Italia. In notevole ripresa sono risultate nei primi mesi del 2000 anche le esportazioni, la cui dinamica tendenziale si è mantenuta superiore a quella delle importazioni. Le vendite sono cresciute in misura molto marcata soprattutto nei mercati extra europei; consistenti segni di accelerazione si evidenziano anche per le esportazioni verso i mercati dell'Unione Europea. Secondo recenti valutazioni del panel congiunturale di Federchimica, le esportazioni di prodotti chimici dopo la forte accelerazione degli ultimi mesi dovrebbero assestarsi su ritmi di crescita più contenuti nel prosieguo del 2000, con un aumento medio annuale del 5% in termini reali.

Metalli e prodotti in metallo

Dopo due anni in cui si era notevolmente ampliato, nel 1999 il saldo passivo dell'aggregato è sceso da 6.500 a 5.600 miliardi: il peggioramento dell'attivo che si riferisce ai *tubi in acciaio* ed ai *beni finali in metallo* è stato largamente compensato dalla contrazione del disavanzo nei prodotti *siderurgici di prima lavorazione* e nei *metalli non ferrosi*.

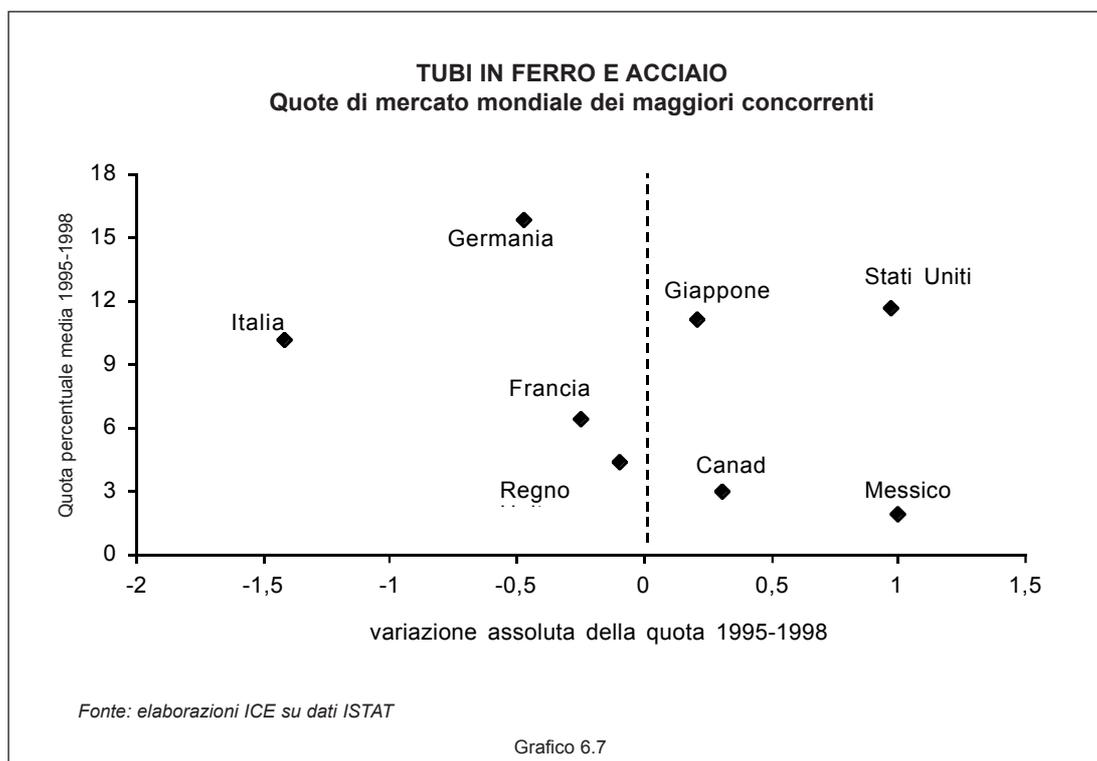
⁶ La Spagna ha in particolare disinvestito recentemente nel Mezzogiorno per investire in Galles e Irlanda, cfr. BNL (Marzo 2000), *Economia Italiana: Congiuntura, settori, imprese*, Roma.

Le importazioni di prodotti siderurgici si sono ridimensionate in seguito ai minori ordini, nella media dell'anno, dei settori utilizzatori: il mercato degli autoveicoli ha subito un rallentamento e le industrie del sistema residenziale hanno risentito della prolungata riduzione degli investimenti non compensata dalla ripresa delle attività di ristrutturazione e di rinnovo. A fronte di una crescita degli acquisti dall'Europa orientale si è verificata una caduta verticale di quelli provenienti dal Sud est asiatico, i cui produttori si sono mostrati meno aggressivi sui mercati esteri per la ritrovata capacità di assorbimento delle loro economie.

Anche il valore delle importazioni di *metalli non ferrosi* si è ridotto, a causa del negativo andamento dei prezzi (tavola 6.2). Nel comparto dei *prodotti in metallo*, invece, si è assistito ad un incremento delle importazioni, soprattutto dall'Unione Europea, pur in presenza di una flessione della domanda.

Il valore delle esportazioni dell'aggregato metalli e prodotti in metallo è diminuito di oltre il 7%, in seguito ad un notevole calo dei prezzi che ha comportato un abbassamento della profittabilità delle vendite all'estero rispetto a quelle sul mercato interno, e di una variazione delle quantità anch'essa negativa, dopo due anni consecutivi di crescita.

Nei tubi in acciaio il saldo positivo resta molto elevato in rapporto all'interscambio e la forte specializzazione internazionale dell'Italia nel settore è confermata dal suo quarto posto nella graduatoria dei maggiori esportatori mondiali; la sua quota (9,4% nel 1998) è tuttavia in diminuzione, come quella degli altri paesi europei. A ribadire le difficoltà di questo settore, nel 1999 le esportazioni sono diminuite in quantità del 17% ed in valore del 20%, a causa di pesanti cali in tutte le aree tranne che in Europa orientale dove invece sono aumentate.

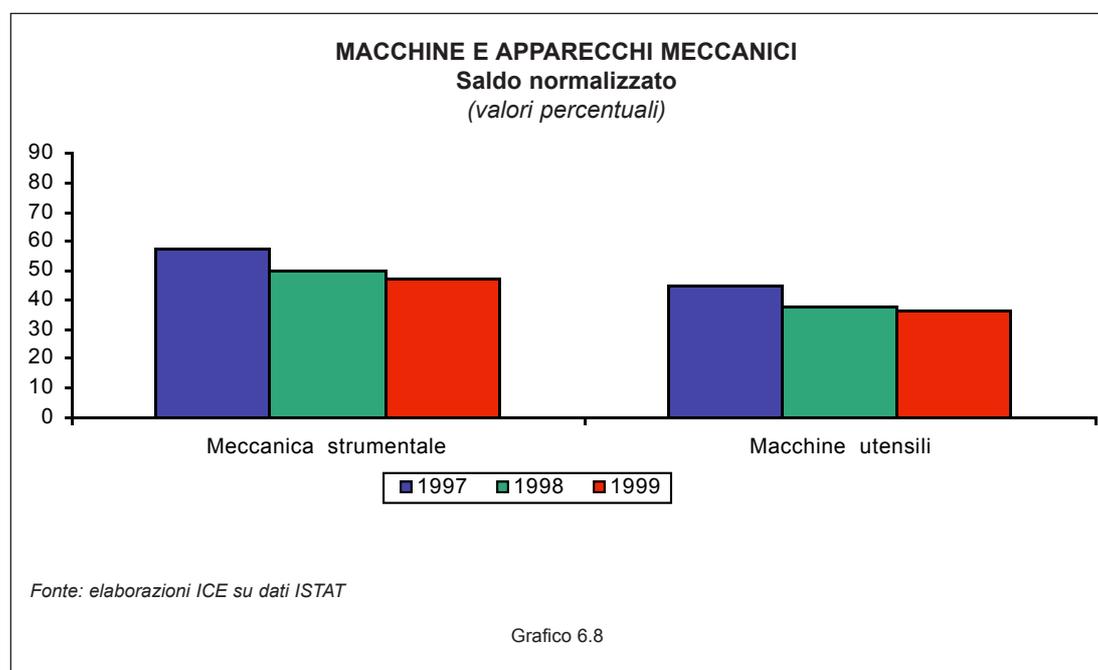


Il comparto dei *prodotti finali in metallo* fa registrare nel complesso una lieve contrazione delle vendite all'estero, ma al suo interno le *strutture metalliche* e i *radiatori e caldaie* hanno mostrato una crescita non trascurabile.

A conferma dell'accelerazione verificatasi già nell'ultima parte dell'anno scorso, nel primo trimestre del 2000 l'interscambio commerciale di metalli e prodotti in metallo ha avuto una crescita tendenziale molto consistente, sia con l'Unione Europea, nei cui confronti il saldo è positivo grazie al contributo di quello nei tubi in acciaio, che con le altre aree.

Meccanica strumentale

Nel 1999 il saldo attivo della meccanica strumentale (*macchine industriali specializzate e macchine utensili*) è stato complessivamente di circa 20.600 miliardi, contro 22.400 miliardi nel 1998 e 25.000 miliardi nel 1997 (tavola 6.1). Dopo essere aumentato molto nel 1998, l'anno scorso il valore delle importazioni ha mostrato solo una leggera crescita ma contemporaneamente quello delle esportazioni ha accentuato la sua diminuzione (tavola 6.1).



Per quanto riguarda le macchine industriali specializzate, a fronte di una sostanziale stazionarietà dei prezzi delle esportazioni rispetto a quelli delle importazioni si è verificata una nuova perdita nelle quantità relative, il cui indice in base 1995 è sceso in un anno da 81,7 a 75,5 (tavola 6.2).

A causa della cedente domanda interna settoriale, nel 1999 hanno subito un notevole calo le importazioni di *macchine per le industrie tessili*, soprattutto quelle provenienti dai nostri principali fornitori (Germania e Svizzera). D'altra parte hanno mostrato un sensibile incremento gli acquisti dall'estero di *macchine da miniera, cava e cantiere*, in particolare di quelle per l'edilizia immesse sui mercati europei in sostanziale regime di *dumping*⁷ dai paesi dell'Asia orientale, e di *macchine da stampa e cartotecniche*.

⁷ CONFINDUSTRIA, (Maggio 2000). op. cit.

Quasi tascurabile, invece, ed anzi negativa nelle quantità anche per la buona evoluzione dell'offerta nazionale, è stata la dinamica delle importazioni di *macchine utensili*: pure in questo caso sono diminuiti gli acquisti dalla Germania, mentre sono decisamente aumentati dal Giappone e dagli Stati Uniti.

L'industria italiana della meccanica strumentale colloca circa il 40% della propria produzione sui mercati esteri, grazie alla specializzazione nella seconda lavorazione ed al suo alto contenuto tecnologico, e questa quota fino al 1997 aveva avuto un *trend* ascendente. Negli ultimi anni, la riduzione degli ordini provenienti dai paesi emergenti si è riflessa in una contrazione delle esportazioni; nel 1999 il loro valore complessivo è stato di 33.600 miliardi contro i 35.200 miliardi dell'anno precedente, poiché alle persistenti difficoltà nell'area asiatica si sono sommate quelle in America latina, Africa, Russia e Turchia. Il rafforzamento della congiuntura economica internazionale ha consentito un'inversione di tendenza a partire dallo scorso autunno, ma nella media del 1999 le quantità esportate sono diminuite di circa il 5%, dopo che già nel 1998 avevano mostrato un calo di analoga entità.

Nell'ambito delle macchine specializzate, le vendite estere in valore sono aumentate solo per quanto riguarda gli *impianti per l'industria petrolifera*, le *macchine per la lavorazione del legno*, le *macchine per ceramica* ed alcuni specifici macchinari per l'industria alimentare, come le *macchine per la trasformazione della frutta e dei vegetali* e le *macchine per l'industria dolciaria*.

Andamenti negativi hanno invece avuto in particolare le *macchine per le industrie tessili, delle calzature e del cuoio* (-11%), le *macchine per la metallurgia* (-14,5%), le *macchine per la lavorazione della plastica* (-7%), quelle *per la lavorazione della carta* (-6%) ed infine le *macchine per il confezionamento e l'imballaggio* (-6%).

Tuttavia nel mercato asiatico si è verificata una crescita delle esportazioni di macchine per la lavorazione della plastica, e la ripresa economica di quei paesi ha permesso che nel corso dell'anno si arrestasse la precedente caduta verticale delle vendite di macchine tessili.

Le esportazioni di *macchine utensili* hanno avuto nel 1999 un valore di 9.320 miliardi, avendo mostrato una diminuzione del 2%, rispetto al 1998, dovuta in particolare al loro pesante calo in Africa e in Asia. Limitatamente alle *macchine per la lavorazione dei metalli*, la riduzione delle vendite all'estero è risultata però trascurabile: alle notevoli variazioni negative sperimentate in Nordamerica, Europa settentrionale e Asia si sono contrapposti incrementi ugualmente rilevanti in Germania, Francia, Spagna, Polonia e Ungheria.

La forte specializzazione internazionale dell'Italia nella meccanica, e quindi le buone prospettive di ripresa dopo un biennio negativo, è confermata dal fatto che nel 1998 la sua quota di mercato mondiale, con un livello del 9% sia nelle macchine industriali specializzate che nelle macchine utensili, risulta in entrambi i casi inferiore solo a quelle della Germania, degli Stati Uniti e del Giappone.

Inoltre, nel periodo 1995-1998 tale quota ha mostrato una tendenza ascendente, soprattutto nel grande comparto delle macchine industriali specializzate in cui hanno guadagnato posizioni anche Stati Uniti, Regno Unito e Francia a scapito del Giappone.

Nelle macchine utensili anche la Svizzera, che si pone al quinto posto nella graduatoria dei paesi esportatori, ha ceduto nel triennio porzioni di mercato, mentre buoni risultati sono stati ottenuti, oltre che dall'Italia, da Stati Uniti, Canada, Messico e da paesi che si annunciano come nuovi concorrenti nel panorama internazionale, in particolare Cina, Corea del Sud, Spagna, Repubblica Ceca e Russia.

Nel primo trimestre del 2000 il saldo dell'aggregato *macchine e apparecchi meccanici*, di cui la meccanica strumentale costituisce una componente decisiva, è tornato a migliorare tendenzialmente: la dinamica delle esportazioni complessive (+11,3%), pur restando inferiore a quella delle importazioni, ha ribadito la loro rinnovata vivacità manifestata a partire dagli ultimi mesi dello scorso anno, in particolare nei mercati esterni all'Unione Europea.

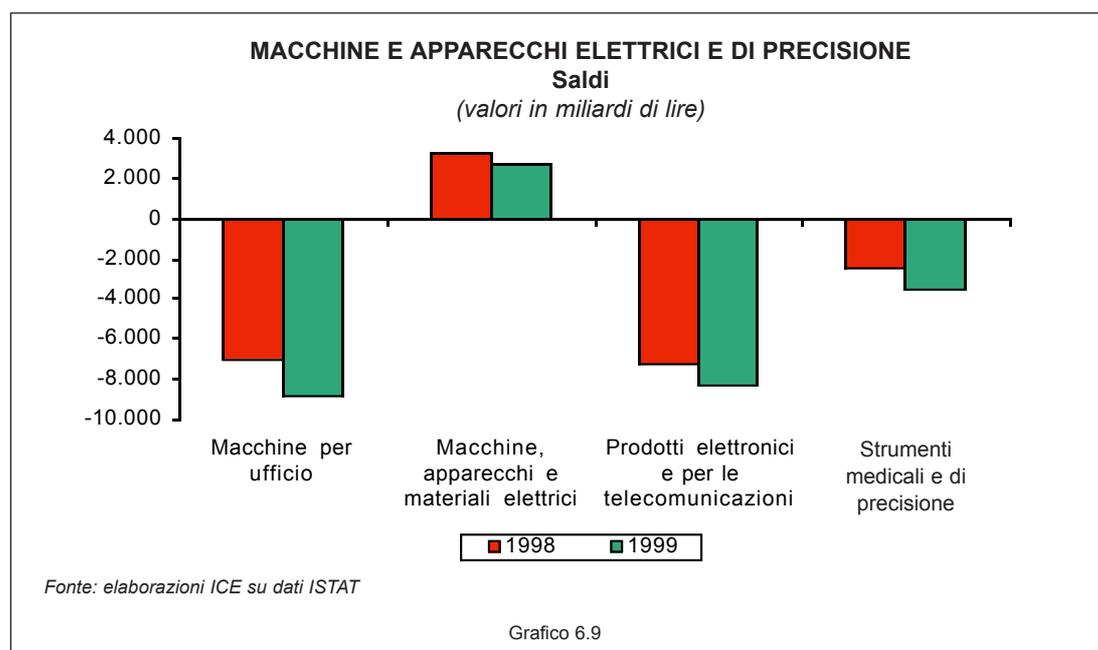
Il buon andamento degli ordinativi esteri, ad esempio nelle macchine tessili dove hanno recentemente avuto una vera e propria impennata, conferma la ripresa della domanda nei paesi emergenti e fa prevedere la continuazione della tendenza generalmente positiva rilevata nel primo scorcio di quest'anno.

Macchine e apparecchi elettrici e di precisione

La categoria comprende, oltre all'elettrotecnica strumentale dove l'Italia ha una buona tradizione, molti dei prodotti maggiormente sofisticati dal punto di vista tecnologico (elaboratori, componentistica elettronica, prodotti per le telecomunicazioni, strumenti scientifici e di precisione), la cui domanda internazionale è sempre più dinamica. In questi settori il nostro strutturale disavanzo estero è elevato e crescente e la nostra quota di mercato mondiale è bassa, a fronte di un insufficiente tasso di ricerca e sviluppo e degli scarsi legami tra industria e università.

Negli ultimi quattro anni, a fronte di una sostanziale stabilità delle ragioni di scambio relative alla categoria nel suo complesso, il rapporto tra l'indice delle quantità esportate ed importate si è deteriorato del 20%, anche se in alcuni particolari segmenti si sono avuti risultati meno negativi.

Nel 1999 il deficit commerciale dell'aggregato ha raggiunto i 18.000 miliardi, con un allargamento di 4.500 miliardi generato da una stazionarietà, in media, delle esportazioni e da un aumento delle importazioni che in valore è stato dell'8% (del 9,5% in quantità). A tale peggioramento hanno partecipato quasi tutte le singole industrie, con la rilevante eccezione della *componentistica elettronica* che, pur presentando un disavanzo dell'ordine di 2.000 miliardi, ha proseguito il positivo andamento degli anni precedenti in termini di quantità scambiate.



Nell'insieme dei *prodotti elettronici e per le telecomunicazioni*, in corrispondenza di prezzi sempre più bassi la domanda interna è stata molto vivace, per ciò che riguarda sia i beni di investimento che quelli destinati al consumo; particolarmente accentuato è stato l'incremento delle vendite di prodotti informatici, dovuto ai processi di innovazione e ristrutturazione (consistenti tra l'altro nello sviluppo di Internet e del commercio elettronico) in atto nelle imprese e nella pubblica amministrazione.

In questi settori la quota di mercato nazionale soddisfatta dall'offerta estera ha superato complessivamente il 50%, accelerando la crescita precedente con il decisivo contributo degli acquisti, soprattutto dall'Unione Europea e dall'Asia Orientale, di *elaboratori e di apparecchi trasmettenti per la radio-televisione e la telefonia*; le importazioni di elaboratori sono salite in un anno da 12.200 ad oltre 13.500 miliardi, quelle di apparecchi trasmettenti da 6.900 a 8.100 miliardi.

Nel comparto degli *strumenti medicali e di precisione* il passivo commerciale è passato da 2.500 a 3.560 miliardi a causa, anche in questo caso, di una sostenuta crescita degli acquisti dall'estero, in valore ed ancora di più in quantità, alla quale hanno contribuito specialmente gli *apparecchi medico-chirurgici ed ortopedici* e gli *strumenti ottici e attrezzature fotografiche*.

E' invece rimasto sostanzialmente invariato il valore delle importazioni di *componentistica elettronica e di macchine, apparecchi e materiali elettrici*.

Le esportazioni sono diminuite, sia pure leggermente, in alcuni dei comparti di relativa specializzazione (*apparecchi per illuminazione e materiale elettrico*), a causa della loro riduzione in America latina ed in Asia orientale che sarebbe stata ancora più pesante senza un certo recupero nella seconda parte del 1999; per il quarto anno consecutivo la variazione negativa subita dal settore *macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici* è stata invece piuttosto netta (del 7% in valore e del 12,5% in quantità).

In altre importanti industrie le vendite estere hanno mostrato una dinamica migliore, aumentando nella *componentistica elettronica* (anche se solo per quanto riguarda le quantità), negli *strumenti di precisione* (grazie agli incrementi ottenuti nell'Unione Europea, in Nordamerica ed in Asia orientale), nei *motori, generatori e trasformatori elettrici* e soprattutto negli *apparecchi trasmettenti* dove sono arrivate a sfiorare i 4.500 miliardi (+9% rispetto al 1998).

Negli ultimi due settori le esportazioni hanno proseguito, pur rallentandola, una tendenza decisamente espansiva, sia nei valori che nelle quantità, mostrata durante tutti gli anni novanta: nel caso dell'elettrotecnica, dove il saldo con l'estero è positivo, viene confermata la discreta competitività dei prodotti italiani, mentre nelle telecomunicazioni, data un'ancora più rapida crescita delle loro importazioni, si tratta dell'effetto della dinamica particolarmente accelerata della loro domanda internazionale, che sembra non risentire neanche delle crisi o delle stagnazioni economiche.

La dimensione del mercato mondiale dell'aggregato *macchine e apparecchi elettrici e di precisione*, misurata dal valore delle sue importazioni complessive, ha superato già nel 1997 i 1.000 miliardi di dollari.

Nel 1998 l'Italia ne deteneva una quota inferiore al 2%, ponendosi al 12° posto nella graduatoria dei principali esportatori, dietro non solo a paesi da molto tempo specializzati in questi prodotti, come Stati Uniti, Giappone, Germania e Regno Unito, ma anche alla Cina, al Messico, alla Francia, all'Olanda ed a diversi paesi del Sud-est asiatico.

Inoltre tra il 1995 ed il 1998 l'Italia ha peggiorato la propria posizione, insieme alla Germania, al Giappone ed alle NIEs asiatiche che però sono state penalizzate dal negativo effetto d'impatto della svalutazione delle loro monete.

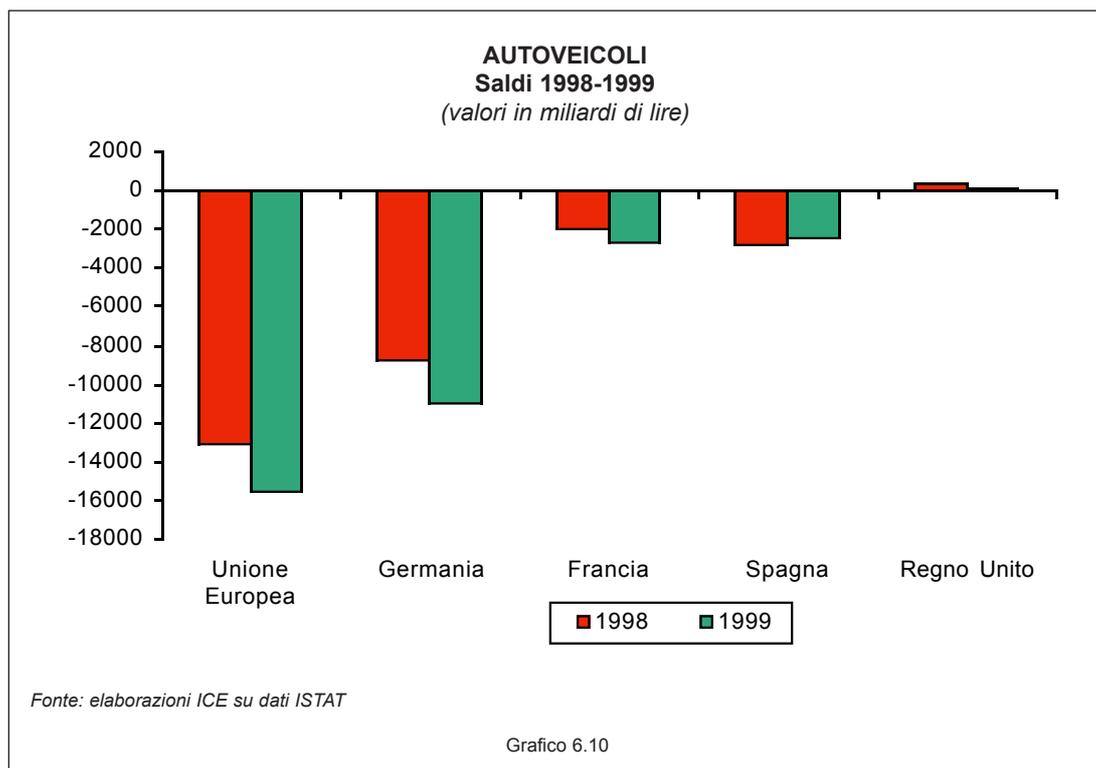
Nel triennio i migliori risultati sono stati ottenuti dal Messico e soprattutto dalla Cina che nel 1998, con una quota di mercato mondiale pari al 7,1%, ha affiancato la Germania quale terzo paese esportatore.

L'anno scorso, dato il negativo andamento delle nostre esportazioni e la contemporanea crescita degli scambi internazionali di prodotti a più elevato contenuto tecnologico, la quota dell'Italia ha certamente subito un'ulteriore flessione.

Segnali decisamente positivi provengono tuttavia dai dati che si riferiscono al primo trimestre del 2000: accentuando il "rimbalzo" già mostrato nell'ultima parte del 1999, il valore delle esportazioni settoriali ha avuto un incremento tendenziale del 22,5% in complesso, risultante di una crescita che appare ancora piuttosto modesta (+6%) in Unione Europea ma che nei paesi terzi è stata estremamente pronunciata (+40%).

Mezzi di trasporto

Il saldo commerciale del settore dei mezzi di trasporto si è notevolmente deteriorato nel 1999: il disavanzo è triplicato (passando da -3.768 a -11.439 miliardi di lire) a causa sia dell'andamento cedente delle esportazioni che della dinamica ancora sostenuta, malgrado il venir meno degli incentivi alla rottamazione, degli acquisti dall'estero (tavola 6.1).



L'anno scorso le importazioni sono aumentate del 12,5% in valore e del 14,5% in quantità, a fronte di una riduzione dei loro prezzi dell'1,8% (tavola 6.2). La contemporanea crescita dei prezzi dei prodotti nazionali (+1%) ha consentito un significativo miglioramento di competitività dei prodotti esteri che ha contribuito ad innalzarne ulteriormente, fino a circa il 60%, il grado di copertura della domanda interna.

Questo fenomeno è stato particolarmente accentuato nel settore degli *autoveicoli*, riflettendo le difficoltà dell'industria italiana ad arginare l'ingresso dei produttori esteri in presenza di un favorevole andamento del mercato interno, verificatosi sia per i veicoli industriali e commerciali (a riflesso della ripresa delle opere pubbliche) che per le autovetture (2.326.000 veicoli immatricolati). Per entrambe le tipologie di prodotto è fortemente aumentato l'acquisto di modelli esteri: il numero di autoveicoli importati è cresciuto del 20,9% nel caso dei veicoli industriali e del 12,8% nel caso delle autovetture. I principali paesi fornitori di autoveicoli sul mercato italiano hanno continuato a essere i paesi dell'Unione Europea, in particolare Germania, Francia e Spagna; anche gli acquisti dall'Asia orientale (Giappone e altri paesi dell'Estremo Oriente) sono risultati in forte crescita.

Il valore delle esportazioni dell'aggregato, dopo l'accelerazione del precedente biennio, è diminuito del 2,2%, anche se limitatamente agli autoveicoli se ne è registrato un lieve incremento (+1,4%). In quantità, le vendite all'estero si sono ridotte del 3,5%, in corrispondenza di un rincaro dei loro prezzi in lire che comunque è stato inferiore a quello dei prezzi praticati sul mercato italiano. La profittabilità delle esportazioni si è quindi marginalmente deteriorata rispetto all'anno precedente; questo non ha impedito che la percentuale di produzione esportata diminuisse, dato che una maggiore quota dell'offerta nazionale si è orientata verso un mercato interno caratterizzato da dinamiche relativamente più favorevoli.

Il negativo andamento dei mercati esteri ha principalmente risentito della caduta della domanda proveniente dalle economie che hanno attraversato periodi di crisi negli scorsi anni (America latina e alcuni paesi dell'Europa orientale). Quanto agli altri mercati di sbocco, in Germania si è realizzato un discreto aumento delle esportazioni che ha compensato le riduzioni registrate in Francia e nel Regno Unito. Anche le esportazioni verso il mercato nordamericano sono risultate complessivamente in crescita, malgrado una variazione negativa riguardante gli autoveicoli.

Nel comparto degli autoveicoli l'Italia deteneva nel 1998 una quota del 3,3% sul valore delle importazioni mondiali, collocandosi al nono posto nella graduatoria dei paesi esportatori ed al sesto in ambito europeo. Dal 1995 tale livello ha presentato un abbassamento che, sia pure lieve, rappresenta uno dei pochi casi di peggioramento relativo: tra i principali concorrenti, hanno infatti ceduto quote di mercato solo il Giappone (in misura pesante), il Canada, il Belgio e la Svezia.

Hanno invece migliorato la propria posizione, tra gli altri, la Germania, gli Stati Uniti, il Regno Unito, la Corea del Sud e molti paesi dell'Europa orientale e dell'America latina, soprattutto il Messico. Nel 1999 il crollo delle esportazioni verso le economie in crisi ha accentuato la competizione sui mercati europei peggiorando ulteriormente la posizione dell'Italia nei confronti dei maggiori concorrenti⁸.

L'interscambio con l'estero dei mezzi di trasporto è migliorato a partire dal secondo semestre del 1999, in corrispondenza di un certo recupero delle esportazioni.

Le indicazioni relative al primo trimestre del 2000 mostrano che la loro dinamica positiva è accelerata, con incrementi tendenziali consistenti delle vendite sia verso i paesi UE che extra-UE. Per le autovetture si registra un incremento in valore del

⁸ PROMETEIA (Aprile 2000), *Analisi dei settori industriali*, Bologna.

14,2% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, grazie all'andamento più favorevole del mercato europeo e alla commercializzazione di nuovi modelli italiani.

Per il resto dell'anno in corso, il settore dell'auto dovrebbe essere caratterizzato da una domanda interna ancora in consistente crescita, a riflesso della sostituzione delle vetture non catalizzate circolanti e della conseguente intensificazione del processo di svecchiamento del parco macchine italiano che è tra i più vecchi d'Europa. Nella misura in cui la vivace domanda interna continuerà ad attirare importazioni ed a distogliere l'offerta nazionale dai mercati esteri, ciò potrebbe ripercuotersi sul saldo commerciale.

7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE*

Sintesi

La flessione delle esportazioni registrata dall'Italia lo scorso anno ha riguardato la gran parte delle regioni: quindici su venti hanno visto diminuire le vendite all'estero dei loro prodotti.

Le *performance* regionali hanno riflesso la differente esposizione del territorio nazionale ai diversi andamenti che hanno caratterizzato l'economia mondiale nel corso dell'anno: nella prima parte del 1999 hanno continuato a farsi sentire gli effetti negativi delle crisi finanziarie che avevano colpito, nei due anni precedenti, le aree emergenti (Estremo Oriente, America Latina, Russia); nella seconda metà dell'anno ha preso avvio una consistente ripresa internazionale che ha inizialmente favorito i settori produttori di beni intermedi e, in minor misura, di beni d'investimento. Questi andamenti hanno influito sulle regioni italiane in funzione delle caratteristiche dei loro modelli di specializzazione settoriale e di destinazione geografica.

Le flessioni delle esportazioni più marcate sono state in particolare sperimentate dalle regioni della fascia centro-adriatica, Marche e Abruzzo, che hanno risentito della contrazione della domanda proveniente dall'UE e dai principali mercati di sbocco extra-europei (rispettivamente, Russia ed Estremo Oriente). I settori maggiormente colpiti sono stati quelli caratterizzanti i rispettivi modelli di specializzazione: cuoio-calzature e mobili per le Marche, autoveicoli per l'Abruzzo. Diminuzioni delle esportazioni relativamente consistenti si sono avute anche nel Friuli Venezia Giulia, in Sicilia e Calabria.

Le cinque regioni che hanno registrato andamenti in controtendenza rispetto al dato negativo nazionale sono state Trentino Alto Adige, Veneto, Lazio, Basilicata e Sardegna. L'accelerazione della domanda mondiale di beni intermedi e di investimento in corso d'anno sembra avere favorito il Lazio, il Veneto (con un forte incremento delle esportazioni di prodotti chimici in entrambe le regioni) e il Trentino Alto Adige (meccanica). Nel caso della Basilicata, il risultato molto positivo del 1999 ha riflesso, come nel 1998, la buona *performance* delle esportazioni di autoveicoli della regione.

Gli andamenti del 1999 hanno confermato le tendenze al mutamento della geografia regionale delle esportazioni osservate negli ultimi anni, con la riduzione del peso delle regioni nordoccidentali e l'aumento di quello delle regioni nordorientali. La quota delle esportazioni delle regioni meridionali è leggermente diminuita, dopo i miglioramenti degli ultimi anni. Sostanzialmente stazionario è rimasto il peso delle regioni centrali. Queste tendenze hanno riflesso la persistente vitalità delle industrie esportatrici del Nord-Est, la progressiva terziarizzazione della struttura produttiva e delle esportazioni del Nord-Ovest e una pausa nel processo di recupero delle esportazioni del Mezzogiorno che ha caratterizzato l'ultimo decennio.

A livello provinciale, sono risultati molto positivi gli andamenti delle esportazioni delle provincie di Venezia e Treviso; quest'ultima è divenuta la quarta provincia esportatrice italiana, superando Brescia e Bergamo interessate da consistenti riduzioni. Sensibili contrazioni delle vendite hanno registrato anche Torino, Verona, Como, Prato, Chieti e Ancona.

Nel primo trimestre del 2000 sono emersi segnali in parte contrastanti con le

* Redatto da Costanza Drigo

dinamiche riscontrate nella media del 1999. A fronte di un migliorato andamento tendenziale delle esportazioni per quasi tutte le regioni, hanno riacquisito una vivacità relativamente maggiore quelle dell'Italia nordoccidentale (in particolare della Lombardia), del Friuli, della Toscana e, in seguito soprattutto al rialzo dei prezzi dei prodotti petrolchimici nei quali è specializzata, dell'Italia insulare; hanno invece continuato a manifestare residue difficoltà le vendite estere delle Marche, ed anche il Veneto ha contribuito in misura modesta al dinamismo delle esportazioni nazionali. La Basilicata è l'unica regione ad aver mostrato una diminuzione delle vendite sui mercati esteri, interrompendo l'impetuosa crescita degli anni precedenti a causa del negativo andamento delle sue esportazioni di autoveicoli.

La globalizzazione e i processi d'integrazione che il paese sta sperimentando (primo fra tutti l'integrazione nell'area dell'euro) sembrano mettere in discussione il ruolo esercitato dal "territorio" (distretti e sistemi locali di produzione) a sostegno della competitività delle esportazioni. Delocalizzazione nei paesi emergenti e frammentazione internazionale della catena del valore potrebbero infatti indebolire i tradizionali fattori di competitività (basati sull'interazione tra impresa e realtà locale) che avvantaggiano le piccole e medie imprese nei settori del *made in Italy*.

Il capitolo include due testi che danno conto del momento di passaggio che la "geografia locale" delle esportazioni, studiata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro, sta attraversando. Le analisi evidenziano tendenze non univoche e una realtà assai più ricca che il semplice esame a livello regionale - o anche provinciale - può mettere in luce. I processi d'integrazione internazionale spingono le imprese radicate nel territorio a cercare nuovi equilibri tra sfera locale e globale, a riorganizzare la produzione a livello nazionale e internazionale, a spingere in avanti la frontiera del miglioramento qualitativo. I sistemi locali di produzione che riescono a innovarsi lungo queste linee sono quelli che hanno maggiori probabilità di superare la selezione della maggiore concorrenza internazionale. In questo processo di rinnovamento i sistemi locali e i distretti del centro nord appaiono nel loro complesso meglio attrezzati che quelli meridionali. Sussistono tuttavia significative diversificazioni, con punti di debolezza nel Centro-Nord e importanti segni di competitività nel Mezzogiorno. In particolare, le analisi evidenziano come non si possa parlare di un modello meridionale omogeneo del *made in Italy*, caratterizzato da piccole imprese e produzioni a bassa qualità. Anche la realtà dei distretti del Sud si presenta molto differenziata (a seconda dell'orientamento al mercato estero o interno) e con una propensione all'esportazione (45% del fatturato) che risulta nel complesso molto elevata.

7.1 L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE REGIONI ITALIANE¹

Nel 1999 le esportazioni italiane si sono contratte in valore dell'1,7% rispetto all'anno precedente².

La contrazione delle esportazioni ha interessato in maniera pressoché generalizzata tutte le regioni (tavola 1). Soltanto il Trentino Alto Adige, il Veneto, il Lazio, la

¹ Nei due paragrafi del presente capitolo si farà riferimento principalmente a dati ISTAT di commercio estero, classificati secondo lo schema ATECO 91. Per maggiori dettagli si vedano le *Avvertenze* in SISTAN (2000), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese* - 1999, Roma, ISTAT-ICE 2000, Avvertenze.

² Questo risultato va però analizzato ponendo attenzione alla dinamica nel corso dell'anno, caratterizzata da una forte decelerazione nella prima parte e da un parziale recupero nella seconda, principalmente dovuto al miglioramento della congiuntura internazionale, in particolare la ripresa dei mercati asiatici, ma anche al guadagno di competitività derivato dal deprezzamento dell'euro (cfr. capitolo 4).

Basilicata e la Sardegna hanno mostrato incrementi delle vendite all'estero rispetto al 1998. Tra queste regioni la crescita più sostenuta è stata ancora una volta quella della Basilicata (18,5%), anche quest'anno attribuibile quasi esclusivamente all'andamento dei mezzi di trasporto (la FIAT di Melfi).

Le flessioni più marcate sono state sperimentate dalle regioni della fascia centro-adriatica (Marche e Abruzzo); le Marche, in particolare, dopo la crescita sostenuta degli ultimi anni, hanno fatto registrare un forte calo delle esportazioni (-17,1%), a cui ha contribuito in misura notevole la flessione della domanda proveniente da alcuni tradizionali mercati di sbocco dei prodotti marchigiani, tra i quali la Russia, colpiti dalla crisi economica. Sul forte calo dell'export marchigiano potrebbe aver inciso anche il parziale riorientamento di alcune produzioni regionali dai mercati esteri alla fornitura di grandi marchi nazionali, localizzati fuori della regione.

Al contrario particolarmente vivace è stata la dinamica delle esportazioni del Lazio che hanno fatto registrare, dopo quelle della Basilicata, la migliore *performance*, confermando una tendenza di più lungo periodo. A tale risultato ha contribuito in misura notevole l'espansione delle vendite di due dei principali settori di specializzazione della regione: i prodotti chimici e gli apparecchi elettrici e di precisione.

LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE NEL 1999

REGIONI	Posizione in graduatoria 1998	Valori miliardi di lire 1999	Var. % 97-98	Var. % 98-99
1) Lombardia	1	120.012	2,9	-2,6
2) Veneto	2	60.861	4,2	2,8
3) Piemonte	3	50.307	0,2	-3,6
4) Emilia Romagna	4	49.604	6,0	-0,4
5) Toscana	5	33.701	0,3	-1,3
6) Lazio	6	18.555	9,5	7,3
7) Friuli Venezia Giulia	7	14.778	17,4	-6,2
8) Campania	9	12.316	17,7	-3,4
9) Marche	8	10.930	3,0	-17,1
10) Puglia	10	9.483	6,7	-1,9
11) Trentino Alto Adige	12	7.476	5,3	3,1
12) Abruzzo	11	7.425	8,8	-10,2
13) Sicilia	13	6.584	4,4	-4,7
14) Liguria	14	5.364	-14,3	-3,2
15) Umbria	15	3.695	1,7	-0,5
16) Sardegna	16	3.039	-13,4	5,9
17) Basilicata	17	2.135	139,0	18,5
18) Molise	18	936	0,1	-1,0
19) Valle d'aosta	19	554	19,7	-0,9
20) Calabria	20	438	13,6	-6,2
ITALIA		418.750	4,2	-1,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

E' proseguito anche nel 1999 quel processo di contrazione del peso delle regioni nordoccidentali sulle esportazioni italiane, che ha caratterizzato gli ultimi sette anni (tavola 7.2): la loro quota è ulteriormente diminuita, passando dal 42,7% al 42,1%. Una possibile spiegazione di questa tendenza sembra trovarsi nell'accentuarsi del processo di terziarizzazione della struttura produttiva e degli scambi internazionali della ripartizione.

Viceversa la quota dell'Italia nordorientale è cresciuta, sia pure di poco, raggiungendo quasi il 32%. Questo risultato è dovuto prevalentemente alla buona *performance* del Veneto, la cui quota sulle esportazioni italiane è passata dal 13,9% al 14,6%, anche grazie a una forte crescita delle vendite nel continente americano e in Asia orientale, in parziale controtendenza rispetto al resto d'Italia.

Il 1999 è stato anche caratterizzato dal rallentamento delle regioni meridionali che, dopo un decennio di tendenziale crescita, hanno invece registrato una contrazione, sia pure contenuta (0,2 punti percentuali) della loro quota sulle esportazioni nazionali: la ripartizione potrebbe essere stata svantaggiata dalla composizione geografica delle sue vendite all'estero, maggiormente orientate verso l'Unione Europea, mercato che lo scorso anno si è distinto per una crescita relativamente più lenta.

In particolare va segnalata, come già accennato, la dinamica decisamente negativa delle esportazioni abruzzesi, determinata principalmente dalle flessioni nei mezzi di trasporto e nella meccanica di precisione, soprattutto in Europa e in Asia orientale. Quest'ultimo settore, insieme con i prodotti agro-alimentari, spiega inoltre gran parte della *performance* negativa delle esportazioni della Campania.

L'analisi delle esportazioni a livello provinciale consente di evidenziare un panorama alquanto differenziato, anche all'interno di una stessa regione.

Tra le prime trenta province esportatrici per valore delle esportazioni nel 1999, la crescita di Venezia è stata la più sostenuta (10,5%). Da segnalare anche la vivace dinamica registrata a Treviso, che è diventata la quarta provincia esportatrice, superando Brescia e Bergamo, colpite da forti riduzioni. Sensibili contrazioni delle vendite estere hanno caratterizzato anche le province di Torino, Verona, Como, Prato, Chieti e Ancona (tavola 7.6). Hanno invece recuperato terreno le esportazioni della provincia di Firenze, che avevano mostrato una sensibile contrazione l'anno precedente.

Rimane molto elevata la concentrazione delle esportazioni italiane in poche province: dalle prime tre (Milano, Torino e Vicenza) proviene quasi un quarto dell'intero export italiano e dalle prime dieci circa la metà. Tuttavia, è da sottolineare che da alcuni anni la geografia provinciale sta subendo un mutamento, con una lenta ma costante erosione dell'incidenza di alcune "grandi" province esportatrici (Milano e Torino), a vantaggio di quelle del Nord-Est.

L'andamento delle esportazioni italiane ha, evidentemente, un diverso impatto sulle economie delle regioni, a seconda del loro grado di apertura internazionale. L'indicatore che meglio riassume il rilievo degli scambi con l'estero è il rapporto tra le esportazioni e il valore aggiunto³ (tavola 7.3).

³ Il dato più aggiornato si riferisce al 1998.

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE DI MERCI
(pesi percentuali a prezzi correnti) (*)

	1992	1996	1997	1998	1999
NORD CENTRO	91,1	90,9	90,3	89,7	89,9
ITALIA NORD OCCIDENTALE	47,7	44,8	43,7	42,7	42,1
Piemonte	14,0	13,2	12,7	12,3	12,0
Valle d'Aosta	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Lombardia	31,8	29,9	29,3	29,0	28,7
Liguria	1,8	1,6	1,6	1,3	1,3
ITALIA NORD ORIENTALE	28,3	30,3	30,4	31,0	31,7
Trentino Alto Adige	1,9	1,7	1,7	1,7	1,8
Veneto	12,9	13,9	13,9	13,9	14,6
Friuli Venezia Giulia	2,9	3,3	3,3	3,7	3,5
Emilia Romagna	10,5	11,3	11,5	11,7	11,9
ITALIA CENTRALE	15,2	15,8	16,2	16,1	16,0
Toscana	8,0	8,3	8,3	8,0	8,1
Umbria	0,7	0,9	0,9	0,9	0,9
Marche	2,4	2,9	3,1	3,1	2,6
Lazio	4,0	3,6	3,9	4,1	4,4
MEZZOGIORNO	8,9	9,1	9,6	10,3	10,1
ITALIA MERIDIONALE	6,1	7,0	7,2	8,0	7,8
Abruzzo	1,2	1,8	1,9	1,9	1,8
Molise	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
Campania	2,5	2,5	2,6	3,0	2,9
Puglia	2,0	2,2	2,2	2,3	2,3
Basilicata	0,1	0,2	0,2	0,4	0,5
Calabria	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
ITALIA INSULARE	2,7	2,1	2,4	2,3	2,3
Sicilia	1,9	1,4	1,6	1,6	1,6
Sardegna	0,8	0,7	0,8	0,7	0,7
ITALIA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(*) Dal totale nazionale è stata sottratta la voce "Province diverse non specificate"

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

GRADO DI CONCENTRAZIONE DELLE ESPORTAZIONI E ALTRI INDICATORI

Ripartizioni e regioni	Grado di concentrazione esportazioni 1999 (1)	Esportazioni per occupato (2) (milioni di lire)	Grado di concentrazione del PIL 1998 (3)	Grado di apertura sui mercati esteri 1998 (4)	Grado di concentrazione imprese a part. estera (5)	Grado di concentrazione imprese estere partecipate (6)
NORD CENTRO	89,9	78,3	75,8	110,4	88,3	95,6
ITALIA NORD OCCIDENTALE	42,1	83,8	32,3	110,0	51,1	57,9
Piemonte	12,0	78,1	8,6	115,7	13,7	16,4
Valle d'Aosta	0,1	55,4	0,3	72,0	0,3	0,0
Lombardia	28,7	89,6	20,2	114,3	34,9	36,0
Liguria	1,3	49,2	3,3	48,8	2,2	5,5
ITALIA NORD ORIENTALE	31,7	81,8	22,8	121,1	23,5	27,6
Trentino Alto Adige	1,8	73,3	2,0	103,0	2,6	0,8
Veneto	14,6	78,3	9,4	122,5	8,5	11,6
Friuli Venezia Giulia	3,5	107,1	2,5	158,9	2,3	1,8
Emilia Romagna	11,9	82,0	8,9	113,8	10,1	13,4
ITALIA CENTRALE	16,0	62,3	20,7	95,3	13,7	10,1
Toscana	8,1	77,8	6,6	118,4	5,0	3,8
Umbria	0,9	37,7	1,4	64,4	1,3	0,4
Marche	2,6	46,3	2,6	107,5	1,5	2,6
Lazio	4,4	60,4	10,1	69,7	5,9	3,3
MEZZOGIORNO	10,1	28,2	24,2	60,9	11,6	4,1
ITALIA MERIDIONALE	7,8	32,4	16,4	61,1	9,5	4,0
Abruzzo	1,8	50,5	1,9	94,1	2,5	0,3
Molise	0,2	28,4	0,4	57,8	0,5	0,1
Campania	2,9	35,8	6,4	65,5	3,9	2,7
Puglia	2,3	27,8	4,8	55,6	1,6	0,9
Basilicata	0,5	38,8	0,7	63,3	0,7	0,0
Calabria	0,1	4,8	2,1	8,7	0,3	0,0
ITALIA INSULARE	2,3	26,4	7,8	39,6	2,1	0,1
Sicilia	1,6	24,7	5,7	38,1	1,2	0,1
Sardegna	0,7	31,0	2,0	43,7	0,9	0,0
ITALIA	100,0	67,8	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Pesi percentuali sulle esportazioni nazionali.

(2) Occupati nell'agricoltura e nell'industria in senso stretto (esclusa l'edilizia) nel 1999.

(3) Valore aggiunto al costo dei fattori per il totale delle attività economiche 1998. Pesi percentuali sul totale nazionale.

(4) Rapporto tra il grado di apertura sui mercati esteri delle regioni e quello dell'Italia. Il grado di apertura è calcolato come rapporto tra esportazioni e valore aggiunto al costo dei fattori dell'agricoltura e dell'industria in senso stretto (esclusa l'edilizia). L'indice è una misura di orientamento verso l'estero delle regioni.

(5) Quota percentuale sul totale degli stabilimenti delle imprese industriali italiane a partecipazione estera presenti al 1.1.1998.

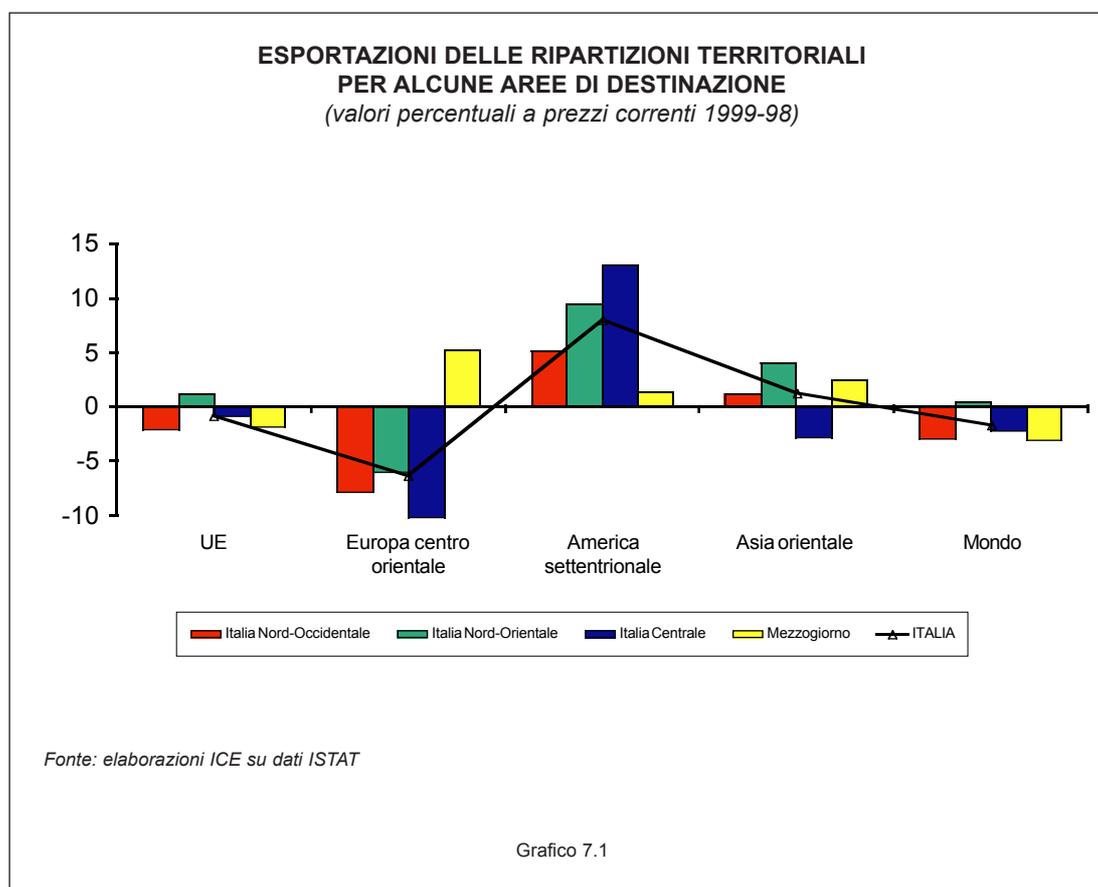
(6) Quota percentuale sul totale degli investimenti diretti italiani all'estero al 1.1.1998, per regione di origine della casa madre.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT, Istituto Tagliacarne, Database Reprint R&P

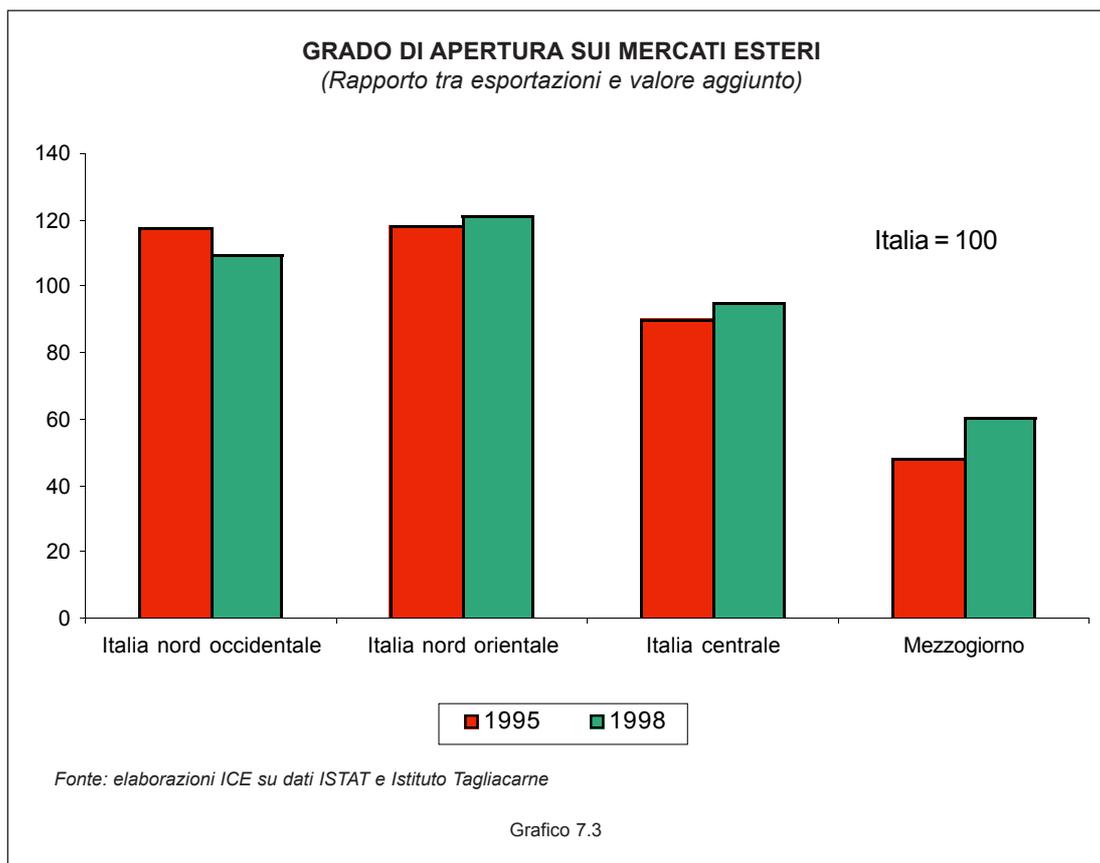
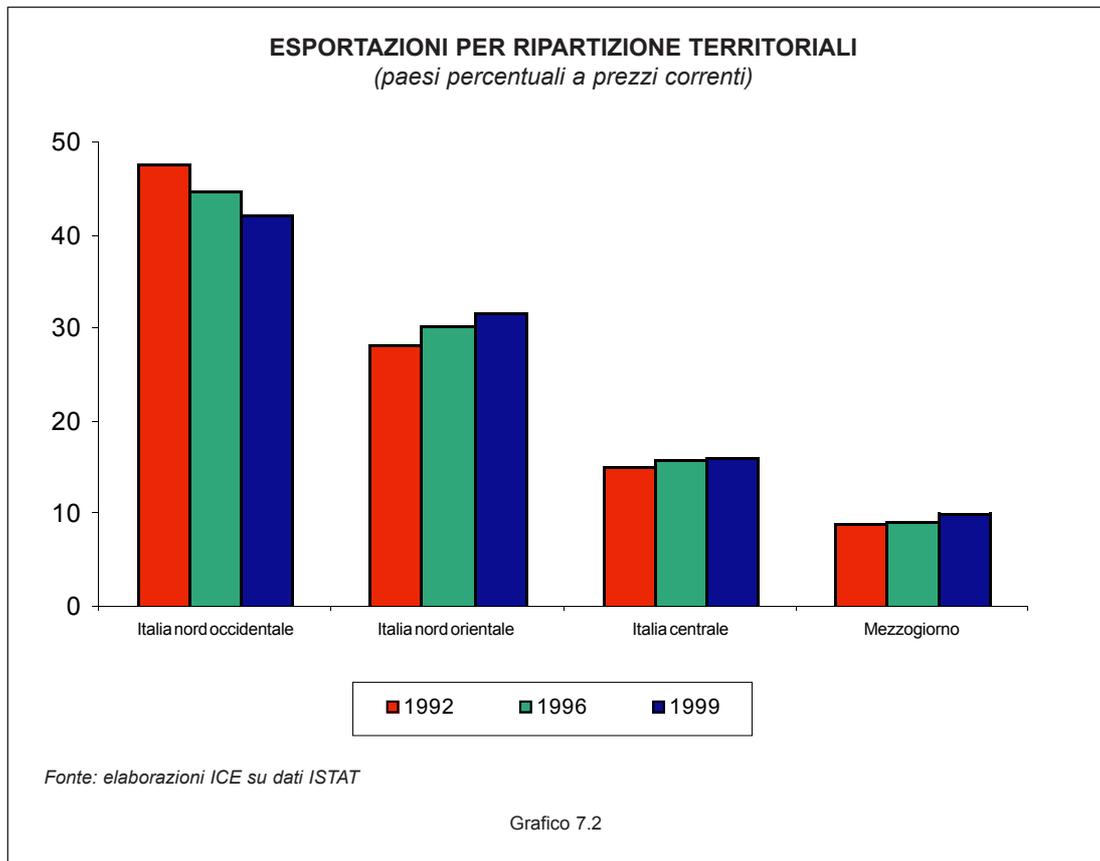
Tra le regioni del Centro-Nord, il Friuli Venezia Giulia, il Veneto e la Toscana presentano indici molto elevati rispetto alla media italiana. Nel Mezzogiorno, invece, il grado di apertura nella maggior parte delle regioni risulta ancora modesto, superando appena il sessanta per cento di quello medio (soltanto l’Abruzzo sfiora il dato nazionale). Tuttavia, va sottolineato che nel corso degli ultimi anni l’indice è costantemente cresciuto (grafico 7.3).

Anche per quanto riguarda la distribuzione degli investimenti esteri nell’industria italiana, emergono vistosi squilibri territoriali tra le diverse aree del paese. La concentrazione delle presenze estere appare molto forte nelle regioni nordoccidentali, con una percentuale del 51,1% (la Lombardia da sola assorbe il 35% del totale). Tuttavia il Mezzogiorno, anche grazie agli incentivi pubblici, attrae una quota di imprese estere (11,6%), che seppure inferiore alle necessità, è comunque aumentata nel corso degli anni novanta, raggiungendo un livello più elevato della quota del Mezzogiorno sulle esportazioni⁴. Gli investimenti esteri nel Mezzogiorno sono concentrati soprattutto in Abruzzo, Campania e Puglia.

Gli squilibri territoriali sono ancora più marcati nella distribuzione degli investimenti italiani all’estero: la quota delle regioni centro-settentrionali raggiunge, infatti, quasi il 96%.



⁴ Per un’analisi più approfondita si veda: Mariotti, S., e Mutinelli, M., “Gli investimenti diretti esteri nel Mezzogiorno: il passato e le tendenze attuali” in “L’Industria”, n.2, 1999.



7.2 LE ESPORTAZIONI REGIONALI: AREE DI DESTINAZIONE, SETTORI E PROVINCE

Nel 1999 il *Piemonte* ha registrato una diminuzione delle esportazioni (-3,6%) largamente superiore a quella media nazionale, continuando così a perdere quota sul totale delle esportazioni italiane; la flessione è imputabile principalmente al calo registrato in due dei principali settori esportatori, autoveicoli e metalmeccanica. All'interno della metalmeccanica il Piemonte ha perso quote soprattutto nella meccanica di precisione. Le esportazioni di autoveicoli, nonostante gli aumenti nei paesi dell'Europa centro orientale, sono diminuite per le marcate flessioni in America centro meridionale e nei paesi in via di sviluppo mediorientali ed europei.

Anche il settore tessile ha registrato significative contrazioni sui mercati esteri dovute da un lato al ridimensionamento delle vendite in alcuni mercati "in crisi" come il Giappone, la Corea e alcuni paesi dell'Europa dell'Est, dall'altro all'evoluzione del tessile sempre più orientato verso materiali non tradizionali.

La posizione della regione si è indebolita, in generale, in quasi tutti i principali mercati ad eccezione di quello americano e nei paesi dell'Asia orientale.

Il comparto vinicolo piemontese⁵ ha registrato anch'esso un brusco rallentamento concentrato soprattutto nella prima parte dell'anno e ridimensionatosi poi nella seconda. L'andamento negativo è spiegabile con il forte aumento dei prezzi dei vini generato dall'aumento di quelli delle uve che ha fatto diminuire gli ordini del comparto.

In controtendenza appaiono, invece, le esportazioni del settore alimentare, le cui quote di export mostrano una crescita costante, seppur lieve, non solo sui mercati europei ma anche in quelli extra-europei⁶.

Interessante è la dinamica a livello provinciale che mostra il calo delle vendite di Torino (-5,7%) dovuto in larga parte alla meccanica (in particolare le macchine per ufficio del polo di Ivrea) e agli autoveicoli. Risultati negativi hanno interessato anche le province di Biella e Vercelli il cui andamento è stato caratterizzato da un andamento difforme nell'abbigliamento (in crescita a Biella e in netto calo a Vercelli). In calo anche le vendite di Cuneo.

Le esportazioni della *Valle d'Aosta* sono solo lievemente diminuite.

Dal punto di vista settoriale, la vivace crescita nel settore degli autoveicoli determinata ancora dalle cosiddette "esportazioni parallele"⁷ è riuscita solo in parte a controbilanciare le perdite registrate nella meccanica di precisione e nella metallurgia, settori in cui la regione è specializzata.

Il *Trentino Alto Adige* ha registrato nel 1999 un incremento delle vendite del 3%, cosicché la quota della regione sulle esportazioni nazionali è cresciuta tornando ai livelli del 1992. Il maggior contributo alla crescita è stato fornito dai suoi settori trainanti -macchine e apparecchi e i prodotti alimentari- che hanno mostrato incrementi significativi nei principali mercati, in particolare nei paesi dell'Unione Europea (tradizionale mercato di destinazione delle vendite trentine). Positivo è stato anche l'an-

⁵ I vini di qualità di Fontanafredda.

⁶ E' il caso ad esempio del caffè Lavazza.

⁷ Qui si fa riferimento al noto fenomeno delle esportazioni parallele di autoveicoli da parte di regioni come il Trentino Alto Adige e la Valle d'Aosta sprovviste di un'industria automobilistica propria. Questo fenomeno deriva dal fatto che i consumatori d'oltralpe vengono in Italia per acquistare autoveicoli, anche non d'origine italiana, presso i concessionari delle zone di confine.

LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE PER SETTORI 1999
(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

REGIONI	Prodotti agr. silvicoltura e pesca	Prod. delle cave e delle miniere	Prod. alim. bevande e tabacco	Prodotti tessili	Articoli di abbigliamento e pellicce	Cuoio e prodotti in cuoio	Legno e prodotti in legno	Carta, stampa ed editoria	Prod. petroliferi raffinati	Prod. Chimici fibre sintetiche e artificiali	Articoli in gomma e mat. plastiche
ITALIA NORD-OCCIDENTALE	1.476	182	7.942	14.643	5.143	2.312	784	4.041	530	19.350	8.912
	2,6	-2,7	2,9	-7,3	-9,5	-4,9	1,7	-4,3	8,0	3,2	-0,8
Piemonte	317	52	3.443	3.894	1.177	384	188	1.465	180	2.744	3.156
	-6,2	-5,5	0,5	-4,7	-7,3	2,4	9,8	-4,5	7,3	1,4	3,1
Valle d'Aosta	2	0	9	8	13	2	1	8	-	2	20
	+++	-45,8	-4,8	23,3	-3,4	-36,4	34,2	1,2	..	66,2	-8,1
Lombardia	484	117	4.069	10.685	3.914	1.901	574	2.495	275	15.848	5.512
	-9,2	-2,1	4,4	-8,3	-10,4	-5,9	-0,9	-4,7	0,0	3,9	-2,6
Liguria	673	12	421	56	39	25	21	73	76	755	226
	18,5	6,8	10,6	11,6	23,3	-22,0	9,4	16,0	56,1	-3,6	-8,9
ITALIA NORD-ORIENTALE	1.476	182	7.942	14.643	5.143	2.312	784	4.041	530	19.350	8.912
	2,8	5,3	5,0	3,1	1,9	0,2	5,4	5,8	-4,2	2,0	7,2
Trentino Alto Adige	475	39	1.039	215	207	139	149	483	1	604	323
	4,8	7,5	3,8	2,1	-1,5	12,0	3,8	2,2	44,3	6,7	-7,6
Veneto	752	73	2.886	4.207	3.158	6.449	452	1.439	175	2.863	1.494
	-2,4	-4,2	3,3	1,8	-6,4	-2,2	10,0	0,9	2,4	20,1	1,7
Friuli Venezia Giulia	133	16	661	304	47	113	249	530	32	366	444
	-2,4	1,7	2,0	-10,6	-10,0	-13,4	15,4	2,5	-4,8	10,3	4,2
EmiliaRomagna	1.215	40	3.574	2.301	1.989	896	253	491	42	3.138	1.289
	-4,3	11,9	0,5	-1,1	-5,4	-2,2	-10,8	-14,9	99,6	-5,1	0,3
ITALIA CENTRALE	765	276	2.455	7.278	2.671	7.725	386	1.791	203	7.209	1.587
	4,9	-10,5	3,8	-5,0	-9,2	-10,6	-3,4	-1,3	-33,5	14,1	-7,9
Toscana	339	242	1.577	6.159	1.701	4.880	229	1.181	102	1.793	546
	14,1	-11,0	8,4	-5,4	-1,9	-4,5	-3,3	0,0	-17,4	11,6	-9,2
Umbria	104	2	264	420	276	109	58	57	0	291	77
	3,5	-49,1	6,7	9,9	-10,6	-2,9	10,0	-12,4	615,7	-6,1	-11,0
Marche	82	2	147	288	500	2.545	65	156	4	223	396
	-5,9	-7,9	-23,0	-9,4	-26,6	-20,7	-17,3	-29,1	-91,5	-30,1	-20,1
Lazio	240	30	467	431	193	191	34	396	97	4.902	568
	-1,8	-2,0	-0,8	-9,1	-11,2	-8,0	8,8	13,6	-30,4	20,0	5,1
MEZZOGIORNO	2.011	173	4.214	1.005	1.382	2.518	209	491	3.979	3.616	1.445
	-5,9	0,1	2,2	-3,7	-6,3	-8,2	11,2	5,1	8,2	17,2	-0,9
Abruzzo	66	1	396	274	351	222	43	174	2	447	387
	-26,6	-49,7	7,8	0,4	6,1	-12,4	35,3	1,5	575,0	18,5	-9,4
Molise	4	30	90	96	312	9	3	5	0	181	133
	-9,1	106,0	-2,9	-11,8	-2,6	-7,6	1.337,5	50,6	-99,7	-8,5	19,1
Campania	454	12	2.162	223	350	930	97	249	6	957	448
	-10,0	10,3	-7,4	-5,9	-12,0	-1,9	-3,2	12,2	-6,4	9,7	0,8
Puglia	910	38	641	288	332	1.342	7	24	62	483	291
	-2,7	-8,5	30,2	-10,7	-14,3	-11,4	17,6	0,5	-4,6	43,8	-2,7
Basilicata	43	0	36	31	2	1	1	10	0	98	88
	-0,1	-36,5	14,7	5,7	-26,4	-4,2	159,7	71,8	66,7	7,4	14,3
Calabria	59	0	75	34	8	2	7	3	0	103	26
	-4,4	-40,2	24,0	99,3	-22,2	-45,5	3,2	6,1	-67,6	10,3	1,2
Sicilia	456	51	589	26	24	11	5	13	2.396	835	39
	-7,0	-14,2	22,5	7,3	6,3	9,8	18,9	-11,8	0,6	26,9	10,7
Sardegna	20	40	225	33	2	1	47	15	1.512	513	31
	124,5	-8,2	-14,2	4,4	41,2	35,6	19,4	-40,4	23,7	11,1	-12,7
PROV. DIV. E NON SPECIF.	6	0	5	58	57	68	2	55	0	57	9
	260,3	-54,0	155,6	13,0	-31,6	26,8	-4,9	-3,7	4,4	74,0	58,6
ITALIA	6.833	799	22.776	30.012	14.652	20.220	2.484	9.322	4.963	37.203	15.503
	-1,5	-4,1	2,6	-4,9	-8,0	-6,5	2,9	-2,4	5,6	7,0	-1,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.4

LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE PER SETTORI 1999
(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Prod. della lav. di minerali non metalliferi	Metalli e prod. in metallo	Macchine e app. mecc.	App. elettr. e di precisione	Autoveicoli	Altri mezzi di trasporto	Mobili	Altri prod. industria manifatt.	En. elettr., gas, acqua e altri prod.	Totale	REGIONI
2.928	17.989	39.063	21.080	18.256	3.365	3.387	4.207	647	176.238	ITALIA NORD-OCCIDENTALE
-1,8	-9,2	-5,0	-1,0	-0,4	3,3	4,0	-3,8	7,4	-2,9	
772	3.210	10.951	3.919	11.483	1.193	166	1.577	36	50.307	Piemonte
3,8	-6,5	-2,6	-8,2	-6,5	-2,5	-4,1	-6,2	-5,5	-3,6	
5	276	51	134	5	0	5	17	0	558	Valle d'Aosta
2,8	-2,7	-11,2	-0,5	173,5	61,3	-10,7	3,5	38,4	-0,8	
1.946	13.969	27.362	16.500	6.611	1.956	3.190	2.445	159	120.012	Lombardia
-3,3	-9,6	-5,3	1,1	11,7	6,2	4,6	-6,7	21,8	-2,6	
205	541	704	527	149	214	27	168	452	5.364	Liguria
-7,1	-16,7	-24,1	-6,9	8,9	12,7	-4,0	12,0	3,9	-3,2	
2.928	17.989	39.063	21.080	18.256	3.365	3.387	4.207	647	130.557	ITALIA NORD-ORIENTALE
2,4	5,4	4,7	14,0	2,7	49,7	3,0	-5,8	9,4	0,5	
264	658	1.430	337	769	47	214	71	14	7.476	Trentino Alto Adige
-4,4	0,2	5,6	-0,5	7,5	-2,2	0,2	3,3	-10,2	3,1	
2.524	4.389	12.719	5.206	1.481	2.659	3.175	4.604	157	60.861	Veneto
-3,8	-0,7	1,8	0,9	-3,6	36,8	-6,4	18,6	6,0	2,8	
355	1.244	4.003	1.710	306	1.070	3.057	60	78	14.778	Friuli Venezia Giulia
-0,4	-3,5	-3,3	-2,0	12,6	-42,5	-1,3	-6,7	-3,1	-6,2	
6.014	2.971	16.025	2.989	4.090	849	859	484	96	49.604	Emilia Romagna
0,0	8,6	-1,5	1,0	3,2	10,1	5,9	-1,8	-1,3	-0,4	
2.531	3.424	9.646	6.549	2.374	3.722	2.201	3.587	501	66.881	ITALIA CENTRALE
-2,9	-5,9	-2,3	6,0	11,5	-10,1	-10,3	-0,5	0,7	-2,1	
1.710	1.363	4.434	1.451	607	1.237	821	3.142	186	33.701	Toscana
-3,3	1,8	-1,8	16,4	-10,9	-8,4	0,6	0,8	2,7	-1,3	
180	835	635	199	28	36	84	39	1	3.695	Umbria
-2,9	-1,8	2,3	-0,1	4,2	12,4	-3,6	3,6	-84,3	-0,5	
135	800	3.692	397	56	179	1.020	234	29	10.930	Marche
0,8	-16,6	-7,8	-23,5	-35,5	-18,0	-21,1	-19,6	-47,5	-17,1	
506	426	884	4.502	1.683	2.271	275	172	285	18.555	Lazio
-2,2	-13,3	21,4	6,9	26,1	-10,6	7,8	6,1	12,0	7,3	
1.099	2.489	2.661	3.076	7.197	1.856	2.016	312	609	42.356	MEZZOGIORNO
1,2	-23,2	16,0	-11,6	1,5	-39,9	6,3	-3,1	-1,7	-3,0	
494	446	864	664	2.174	65	174	162	18	7.425	Abruzzo
8,5	-2,3	39,4	-38,1	-15,9	-81,7	-15,7	-13,7	527,2	-10,2	
4	7	32	7	11	0	10	1	0	936	Molise
-28,1	-40,4	4,8	-13,2	-34,3	-99,9	70,8	3,9	285,9	-1,0	
226	468	811	1.431	1.891	1.236	123	99	142	12.316	Campania
-8,6	-21,6	-2,0	-11,2	0,3	9,1	-10,2	10,9	-3,7	-3,4	
151	1.031	744	214	970	337	1.489	19	109	9.483	Puglia
0,3	-39,5	39,6	31,4	46,6	-41,1	11,1	13,4	5,1	-1,9	
5	11	22	36	1.528	20	204	0	0	2.135	Basilicata
-20,0	-15,2	68,2	33,9	20,7	165,3	8,5	12,3	-56,0	18,5	
7	12	64	14	2	11	2	5	3	438	Calabria
45,2	-54,6	-51,6	62,2	-56,4	807,4	-18,0	111,1	75,0	-6,3	
162	107	93	674	616	147	12	19	308	6.584	Sicilia
-5,5	-12,0	8,2	23,7	-6,6	-80,8	-17,8	-17,3	-9,1	-4,7	
50	406	30	36	4	39	1	6	28	3.039	Sardegna
10,5	31,5	-43,5	-17,8	-37,6	-84,5	-37,6	578,8	16,0	5,9	
8	19	83	36	22	2	23	4	41	555	PROV. DIV. E NON SPECIF.
69,4	110,1	84,9	21,3	291,0	-21,0	1.241,9	24,7	-2,7	28,2	
15.722	33.182	85.629	40.983	34.495	13.571	14.931	13.329	2.143	418.750	ITALIA
-1,4	-7,3	-2,2	-0,5	1,3	-10,2	-1,3	4,0	1,9	-1,7	

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE PER AREE DI DESTINAZIONE 1999
(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

REGIONI	UE	Europa Centro Orientale	Altri Paesi Europei	Africa Settent.	Altri Paesi Africani	America Settent.	America Centro Meridionale	Medio Oriente	Asia Centrale	Asia Orientale	Oceania	Mondo
ITALIA NORD-OCCIDENTALE	102.387	12.007	12.239	4.050	2.011	14.810	7.895	5.939	1.302	11.365	2.234	176.238
	-2,1	-7,8	-6,5	-3,1	-10,1	5,2	-11,1	-11,3	-16,1	1,3	10,1	-2,9
Piemonte	32.110	3.819	2.738	1.013	438	3.406	2.446	902	333	2.745	358	50.307
	-2,1	-3,6	-8,3	-5,4	-2,7	1,3	-24,6	-11,7	5,5	6,6	-11,8	-3,6
Valle d'Aosta	345	11	115	3	3	42	8	2	0	21	3	554
	3,4	-30,7	-8,0	-19,6	23,1	59,3	-49,4	-60,7	-62,4	-19,1	21,8	-0,8
Lombardia	66.967	7.997	9.123	2.911	1.494	10.858	5.204	4.804	932	8.325	1.397	120.012
	-2,5	-9,1	-5,7	1,0	-12,1	6,2	-0,2	-10,2	-22,6	-0,2	20,8	-2,6
Liguria	2.965	180	263	123	76	503	237	231	36	273	476	5.364
	8,3	-25,7	-12,8	-44,7	-10,8	10,1	-41,0	-26,8	16,6	-2,2	2,5	-3,2
ITALIA NORD-ORIENTALE	74.024	12.860	6.593	2.473	2.724	12.772	5.419	4.412	748	7.031	1.230	130.557
	1,2	-6,0	-2,9	12,5	-54,2	9,5	10,2	-3,2	-10,1	4,1	6,2	0,5
Trentino Alto Adige	5.735	300	374	51	25	572	87	96	7	199	31	7.476
	3,0	-5,5	2,0	6,5	-0,5	12,5	-21,0	-4,9	23,2	14,6	-5,5	3,1
Veneto	33.360	6.300	3.093	1.330	450	7.993	2.148	1.790	277	3.480	641	60.861
	2,6	-6,0	-5,7	8,6	-6,8	10,7	13,2	-3,4	-7,8	10,9	8,7	2,8
Friuli Venezia Giulia	8.380	1.950	600	211	73	919	1.172	816	54	456	147	14.778
	-1,5	-5,4	2,0	37,7	-95,0	6,6	117,6	-4,2	-33,9	-12,7	1,7	-6,2
Emilia Romagna	28.888	3.550	2.336	1.188	701	5.340	1.727	1.582	335	3.182	776	49.604
	0,1	-6,4	-1,1	13,5	-9,3	8,1	-18,3	-2,5	-7,1	-0,5	5,6	-0,4
ITALIA CENTRALE	36.062	4.566	3.523	1.643	693	9.568	2.421	2.294	956	4.125	1.030	66.881
	-0,8	-10,2	-16,6	1,6	-25,4	13,1	-14,4	-4,8	-17,0	-2,8	0,6	-2,1
Toscana	17.254	1.737	1.664	907	365	5.458	1.588	1.349	250	2.592	537	33.701
	2,2	-10,4	-14,5	-8,7	-4,3	5,2	-14,8	-0,7	-23,9	-3,7	-6,5	-1,3
Umbria	2.265	320	151	63	37	390	185	90	14	157	24	3.695
	0,0	0,2	-10,5	51,3	-4,3	-11,9	16,2	36,2	25,1	-10,0	-20,2	-0,5
Marche	6.061	1.638	524	249	88	1.022	238	437	60	481	132	10.930
	-20,0	-21,4	-28,5	10,3	-12,2	12,4	-25,7	-19,4	-4,0	2,1	-16,9	-17,1
Lazio	10.482	871	1.183	424	203	2.699	409	418	632	896	337	18.555
	8,8	17,5	-14,0	19,2	-50,3	40,4	-15,4	-5,5	-15,7	-1,4	29,4	7,3
MEZZOGIORNO	25.290	2.670	2.436	1.606	728	4.146	1.240	1.160	152	2.049	880	42.356
	-1,8	5,4	5,1	-1,8	-45,3	1,4	-18,8	-18,0	-14,6	2,5	-2,3	-3,0
Abruzzo	5.300	614	262	113	33	425	205	114	15	283	62	7.425
	-12,3	-1,9	-2,8	10,2	12,0	23,2	3,7	-7,6	-7,2	-39,9	34,7	-10,2
Molise	579	50	36	9	6	116	24	15	2	88	12	936
	6,0	17,6	-51,9	4,1	-2,3	-0,4	-35,3	-26,2	57,0	5,3	27,8	-1,0
Campania	6.960	595	715	347	457	1.376	403	281	35	878	269	12.316
	-3,1	-8,1	-1,0	6,1	1,9	-1,4	-13,8	-20,7	-13,5	-0,4	-5,4	-3,4
Puglia	5.705	681	454	313	80	1.559	91	216	21	200	164	9.483
	1,5	26,3	-11,6	-12,4	93,4	-5,5	-46,8	-43,4	-21,5	-3,4	-0,3	-1,9
Basilicata	1.835	73	66	13	2	58	6	51	10	13	7	2.135
	16,1	48,7	23,1	178,4	-44,5	65,5	-9,4	33,8	129,3	-14,7	-33,4	18,5
Calabria	263	13	17	38	2	42	6	26	6	17	7	438
	9,2	1,2	-22,8	-10,1	-31,3	67,4	-55,8	-59,7	-69,4	-2,2	55,3	-6,3
Sicilia	3.207	231	636	472	108	308	391	352	23	532	323	6.584
	5,2	-6,8	20,8	-6,4	-85,9	3,4	-26,7	20,4	-54,8	84,2	-7,3	-4,7
Sardegna	1.442	412	251	299	40	263	114	105	41	38	35	3.039
	-3,5	11,9	83,0	4,0	33,0	16,3	13,5	-24,9	117,7	11,5	8,4	5,9
PROV. DIV. E NON SPECIF.	0	88	54	16	19	104	43	88	3	112	26	555
	0,0	93,4	32,6	35,3	329,6	88,0	31,8	72,3	55,0	-29,9	-9,1	28,2
ITALIA	240.102	31.432	24.654	10.095	4.701	43.452	16.732	13.765	3.086	24.967	5.764	418.750
	-0,8	-6,3	-6,1	1,8	-34,9	8,1	-6,6	-8,2	-15,0	1,3	5,1	-1,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

damento delle esportazioni in America settentrionale, in Asia orientale e negli “altri paesi europei”, meno favorevole è stato invece quello nei paesi dell’Europa centro orientale.

La *Lombardia* nel 1999 ha ulteriormente ridotto le proprie vendite estere e, conseguentemente, la quota della regione sulle esportazioni nazionali è nuovamente scesa, attestandosi al 28,7% (dal 1992 al 1999 la regione ha perso quasi tre punti percentuali).

Nella maggior parte delle aree la regione ha continuato a registrare un’erosione della propria posizione rispetto alle altre regioni italiane. In particolare, la negativa *performance* nei paesi in transizione è attribuibile alle diminuzioni delle vendite di prodotti metalmeccanici e chimici. Unica eccezione di rilievo è stata l’America settentrionale dove la regione ha fatto registrare un apprezzabile incremento delle vendite grazie al successo della chimica e dei prodotti metalmeccanici, in particolare le macchine agricole e industriali.

La posizione della *Lombardia* si è indebolita anche in tutti i settori di specializzazione (ad eccezione dei prodotti chimici): le esportazioni si sono sensibilmente ridotte nel tessile e nell’abbigliamento, nelle macchine e apparecchi meccanici, nei prodotti in metallo e negli articoli in gomma e materie plastiche. Positivo è stato invece l’andamento dei prodotti chimici, grazie ai buoni risultati di Milano e Pavia.

Il forte calo delle esportazioni regionali del tessile è stato determinato dall’andamento negativo delle province di Como (distretto serico comasco), Mantova (distretto della calza a Castelfreddo), Milano e Bergamo, quello relativo a macchinari è stato invece frutto principalmente della negativa *performance* di Milano, Brescia, Bergamo e Pavia (in particolare l’industria meccanico-calzaturiera di Vigevano). A Pavia si segnala anche la forte flessione delle esportazioni di calzature (il distretto calzaturiero di Vigevano).

Le esportazioni della *Liguria* sono diminuite del 3,2% nel 1999. La posizione della regione si è indebolita in tutti i settori di specializzazione; particolarmente marcata è stata la flessione dei prodotti metalmeccanici. Per quanto riguarda la distribuzione geografica i buoni risultati conseguiti in Unione Europea e America settentrionale non sono riusciti a compensare le forti diminuzioni registrate in tutti gli altri mercati.

Le esportazioni del *Veneto*, dopo un biennio deludente, hanno ripreso a crescere. A determinare la ripresa ha contribuito soprattutto il settore metalmeccanico, che ha registrato apprezzabili incrementi sui mercati esteri. Rilevante è stato anche il contributo dei mezzi di trasporto (cantieristica navale di Venezia), dei prodotti chimici (anch’essi prevalentemente concentrati a Venezia) e delle produzioni alimentari (che hanno raggiunto quasi i 3.000 miliardi di lire), tra cui spicca l’export dei vini.

Va sottolineato che un terzo dell’export regionale è generato dal comparto della meccanica strumentale che continua a crescere costantemente nel tempo. Sommando anche i settori dell’elettromeccanica e dell’elettrodomestico si ricava che il 40% dell’export complessivo del Veneto è ottenuto da settori a medio-alta tecnologia. Sembra dunque che la struttura delle esportazioni venete si stia in parte modificando: ferma restando l’elevata concentrazione nel tessile-abbigliamento e nella meccanica, il peso di quest’ultima è progressivamente cresciuto a svantaggio della prima.

In evidente flessione le vendite del comparto moda (abbigliamento, calzature, pelli e cuoio) che hanno registrato un andamento deludente in particolare nell’Unione Europea. Al contrario nel tessile si è avuta una variazione positiva.

Un altro punto di forza delle esportazioni venete è costituito dall'occhialeria⁸, concentrata nel distretto di Belluno, dove si produce circa l'80% degli occhiali made in Italy (circa il 70% della produzione bellunese è destinata al mercato estero). Le esportazioni del comparto, dopo una prima metà dell'anno in forte calo causato soprattutto dalle perdite sul mercato nordamericano, hanno registrato un aumento nella seconda metà, limitando in parte i danni. A perdere maggiormente sono state le aziende più piccole che non hanno dimensioni e strutture per reggere la competizione internazionale.

Al contrario, l'industria orafa⁹, localizzata nella provincia di Vicenza e in alcune aree limitrofe (Caldogno, Dueville, Montebelluna, Trissino), ha fatto registrare ottimi risultati, concentrati nella seconda metà dell'anno. Anche l'industria del mobile, situata nell'area trevigiana caratterizzata dalla presenza di imprese medio-piccole, ha mostrato una buona espansione delle proprie vendite soprattutto sul mercato americano.

In generale, tra i mercati di sbocco in cui la regione risulta specializzata, particolarmente positivi sono stati i risultati ottenuti in Unione Europea e in America settentrionale, soprattutto nei prodotti metalmeccanici e nei mezzi di trasporto; meno favorevole è stato invece l'andamento nell'Europa centro orientale e negli altri paesi europei, mercati verso i quali la regione negli anni precedenti aveva mostrato una dinamica particolarmente vivace.

Il Friuli Venezia Giulia, dopo la brillante *performance* del 1998, ha invertito la sua tendenza positiva, registrando nel 1999 una contrazione delle vendite largamente superiore a quella media nazionale, in conseguenza di ciò la quota della regione sulle esportazioni nazionali si è ridotta di 0,2 punti percentuali. Perdite non trascurabili hanno registrato la metalmeccanica, che rappresenta circa il 40% dell'intero export della regione, e, seppur di minore entità, i mobili e i prodotti metallici.

Il risultato del 1999 è stato dovuto principalmente all'andamento modesto nell'Unione Europea e nell'Europa centro orientale. Va comunque sottolineata la forte accelerazione delle vendite in America (in particolare in America centro meridionale), che però non è riuscita a controbilanciare le flessioni generalizzate registrate nei paesi europei.

Il calo delle macchine e apparecchi e negli apparecchi elettrici e di precisione è stato determinato principalmente dagli andamenti negativi delle province di Udine e Trieste.

L'Emilia Romagna nel 1999 ha mostrato una leggera contrazione delle esportazioni. Le perdite registrate nelle macchine e apparecchi meccanici, settore di specializzazione della regione rappresentando quasi il 50% delle esportazioni regionali, sono state controbilanciate dagli incrementi negli autoveicoli e nei prodotti in metallo. Gli altri settori (prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi, principalmente le piastrelle di Sassuolo, la chimica e i prodotti alimentari) hanno registrato invece un andamento stazionario.

Per quanto riguarda la posizione della regione sui mercati esteri, particolarmente

⁸ Il distretto dell'occhialeria si compone di numerose piccole e medie imprese. Al suo interno risiedono le principali aziende di lenti e montature tra cui Luxottica, De Rigo, Marcolin, e Safilo. Le esportazioni rappresentano il vero punto di forza del distretto visto che circa il 70% della produzione finisce all'estero.

⁹ Classificata all'interno degli "altri manufatti".

te dinamico è stato l'andamento in America settentrionale, mentre è risultato sostanzialmente stazionario quello nei paesi dell'Unione Europea.

Le esportazioni del settore metalmeccanico hanno influito sull'andamento delle principali province, in particolare la flessione delle vendite di macchine e apparecchi è stato alla base della negativa *performance* dell'area di Forlì-Cesena, Bologna e Ferrara. Al contrario, la crescita delle esportazioni di Parma è stata sostenuta dagli incrementi delle macchine e apparecchi, mentre deludente è stato l'andamento di prodotti alimentari. Negativo l'andamento complessivo di Ferrara che ha risentito delle flessioni sia nelle macchine e apparecchi sia nei prodotti chimici, hanno invece tenuto le esportazioni di autoveicoli, prima voce dell'export provinciale.

Nel 1999 la *Toscana* ha registrato una contrazione delle esportazioni (-1,3%) in linea con quella media italiana. Anche nel 1999 la *performance* negativa della regione è stata determinata dal forte ridimensionamento delle esportazioni del *made in Italy* (in particolare, i prodotti tessili e i prodotti in cuoio), settori maggiormente colpiti dalle crisi internazionali; al contrario positivo è stato l'andamento nei settori in cui la regione non è specializzata, in particolare nei prodotti chimici, negli apparecchi elettrici e di precisione e nei prodotti alimentari.

Considerando i principali mercati, si nota che la riduzione delle esportazioni è stata determinata principalmente dalle flessioni registrate sui mercati asiatici; al contrario, sono risultate in aumento le vendite della regione nell'Unione Europea e in America settentrionale.

Le flessioni delle esportazioni regionali di prodotti tessili e del cuoio e calzature sono imputabili soprattutto alle province di Firenze, Prato e Pisa, mentre all'incremento delle vendite all'estero degli apparecchi elettrici e di precisione hanno concorso le province di Grosseto e Massa Carrara.

Le esportazioni dell'*Umbria* hanno subito, nel 1999, una lieve flessione. Rispetto all'anno precedente la regione ha ridotto le proprie vendite in America settentrionale, in Asia orientale e negli "altri paesi europei".

Dal punto di vista settoriale, perdite non trascurabili sono state registrate nei prodotti in metallo, nei prodotti chimici e nell'abbigliamento, mentre buono è stato invece l'andamento delle macchine e apparecchi meccanici e dei prodotti tessili.

Le esportazioni della provincia di Perugia sono aumentate per gli incrementi riportati nelle macchine e apparecchi, al contrario in netto calo le esportazioni nel tessile e nell'abbigliamento.

Nel 1999 è proseguito il rallentamento delle esportazioni delle *Marche* che, dopo la crescita sostenuta mostrata tra il 1992 e il 1997, hanno registrato, nel 1999, la peggior *performance* tra le regioni italiane tornando ai livelli del 1995 con una contrazione dell'export del 17% e con una conseguente riduzione della quota della regione di circa 0,5 punti percentuali.

Dai dati disaggregati per settori emerge un quadro abbastanza omogeneo: il calo dell'export marchigiano ha interessato tutti i settori. Le variazioni negative più accentuate si sono però concentrate nei settori di specializzazione della regione: il comparto delle calzature e della pelletteria (-20,7%) ha perso quote¹⁰ soprattutto in Unione

¹⁰ Il calo delle esportazioni di cuoio e prodotti in cuoio ha interessato molte regioni questo indicherebbe una generalizzata perdita di competitività del settore.

Europea, danneggiati dalla concorrenza di Spagna e Portogallo; pesante è stato anche il calo nel mobile (-21,1%) concentrato, oltre che nella UE, nei paesi dell'Est (Russia), e dell'abbigliamento (-26,6%) anch'esso concentrato principalmente nei paesi europei.

In generale, il negativo andamento della regione è imputabile a molteplici fattori¹¹: da un lato, la regione ha risentito delle crisi economiche riguardanti alcuni tradizionali mercati di sbocco (in particolare quello russo e altri paesi dell'Europa dell'Est), che hanno ridotto la domanda di prodotti marchigiani, dall'altro potrebbero aver inciso fattori legati alla struttura organizzativa delle imprese marchigiane in particolare il parziale riorientamento di alcune produzioni regionali dal mercato estero alla fornitura di grandi marchi nazionali, localizzati fuori dalla regione.

In maggior dettaglio, la regione è stata penalizzata sia dalla composizione merceologica delle sue esportazioni (le esportazioni italiane sono risultate relativamente poco dinamiche proprio in alcuni dei principali punti di forza della struttura produttiva della regione come il cuoio e le calzature) sia da un "effetto mercato", perché la regione risulta più orientata verso i mercati appena usciti da profonde crisi economiche. In particolare, risalta il calo delle esportazioni marchigiane in Russia (-33%), che assorbe da sola il 30% circa dell'intero export regionale (la Russia importa prevalentemente mobili e prodotti della moda), che potrebbe in parte spiegare la negativa *performance* della regione.

Non da ultimo, molti dei mercati di riferimento sono stati "invasi" dai produttori dell'Estremo Oriente che grazie alle svalutazioni di due anni fa hanno offerto prodotti a prezzi molto più competitivi e proprio in alcuni settori storicamente forti dell'industria della regione.

La contrazione delle vendite della regione ha interessato comunque non solo il mercato russo e più in generale dei paesi dell'Est, ma anche l'Unione Europea; al contrario, le esportazioni marchigiane sono cresciute in America.

Il calo ha interessato tutte le province: consistente è stato quello relativo alla provincia di Ancona (-14,6), particolarmente forte negli apparecchi elettrici e di precisione (elettrodomestici). Il crollo delle esportazioni di calzature è, infine, responsabile delle negative *performance* delle esportazioni di Macerata e di Ascoli Piceno.

Il 1999 è stato un anno positivo per le esportazioni del *Lazio*: la regione ha registrato una crescita delle esportazioni di oltre il 7%, un risultato in linea con la dinamica crescente degli ultimi anni. La quota della regione sulle esportazioni nazionali è sensibilmente cresciuta; dal 1996 al 1999 è passata dal 3,6% al 4,4%. Il soddisfacente risultato, relativo al 1999, è dovuto in larga parte all'andamento dei due principali settori dell'economia laziale: prodotti chimici e apparecchi elettrici e di precisione. In evidente espansione anche le vendite di mezzi di trasporto e di macchine e apparecchi meccanici grazie ai consistenti incrementi in Unione Europea e in America settentrionale, mercato, quest'ultimo, dove le esportazioni regionali hanno mostrato complessivamente la crescita maggiore. Nell'Unione Europea le esportazioni regionali hanno registrato un considerevole aumento anche nei prodotti chimici. In espansione appaiono anche le vendite in Europa centro orientale e nell'Africa settentrionale.

Tutte le province, ad eccezione di Viterbo, hanno mostrato una crescita molto sostenuta delle esportazioni. Particolarmente consistente l'incremento delle esportazioni di Rieti (125,4%), determinato dai forti aumenti negli apparecchi elettrici e di precisione.

¹¹ Per un maggior approfondimento si veda Paradisi, M.: "La crisi delle esportazioni regionali: solo un effetto congiunturale?", in *Prisma*, n.12 agosto 1999.

La crescita delle esportazioni della provincia di Roma è invece scaturita dagli incrementi registrati nei prodotti chimici e nei mezzi di trasporto¹².

Il 1999, dopo la brillante *performance* dell'anno precedente, è stato decisamente negativo per le esportazioni dell'*Abruzzo*, che si sono ridotte di circa 1.000 miliardi. La contrazione è imputabile principalmente al negativo andamento degli autoveicoli (-15,9%), che rappresentano circa il 30% delle esportazioni abruzzesi, ma anche agli apparecchi elettrici e di precisione (-38,1%). Particolarmente vivace è stata, al contrario, la dinamica delle vendite dei prodotti metalmeccanici (macchine e apparecchi meccanici).

Va sottolineato inoltre che dopo un quinquennio di vivace crescita, alcuni settori a prevalente imprenditoria locale, quali il cuoio e calzature e i mobili hanno invertito la tendenza positiva contribuendo così alla deludente *performance* complessiva della regione.

Per quanto riguarda i principali mercati di sbocco, si è indebolita la posizione della regione nei paesi europei (in particolare nell'Unione Europea dove è destinato circa il 70% dell'export totale), al contrario in espansione sono risultate le esportazioni verso l'America settentrionale, in linea con l'andamento generale italiano. Inoltre, dopo l'espansione dell'anno precedente, si sono contratte anche le vendite verso l'Asia orientale.

In controtendenza con l'andamento del settore a livello regionale appaiono le esportazioni di macchine e apparecchi meccanici nella provincia dell'Aquila che hanno mostrato un consistente calo (-92%).

Le esportazioni del *Molise* hanno evidenziato una leggera flessione nel 1999.

Le vendite estere della regione sono fortemente concentrate, sia dal punto di vista geografico che da quello settoriale. L'abbigliamento (concentrato nella provincia di Isernia), la chimica (a Campobasso) e i prodotti in gomma e plastica realizzano insieme circa il 70%; l'Unione Europea assorbe da sola oltre il 60% dell'intero export.

Il calo delle vendite nei primi due settori è stato il responsabile della modesta dinamica delle vendite molisane. In aumento sono risultate le esportazioni dirette nell'Unione Europea di prodotti in gomma e plastica che sono riuscite in parte a compensare le perdite negli altri due comparti.

Il 1999 non è stato un anno positivo per la *Campania*, le vendite estere della regione si sono ridotte del 3,4%. Nonostante il leggero ridimensionamento della sua quota sulle esportazioni italiane, passata dal 3,0% al 2,9%, la Campania rimane comunque la principale regione esportatrice del Mezzogiorno.

Sulla *performance* della regione hanno pesato le forti contrazioni nei prodotti alimentari, a causa delle riduzioni nel settore concentrate soprattutto nelle province di Salerno e Napoli¹³, negli apparecchi di precisione e nei prodotti in metallo. Positivo

¹² Lo stabilimento Fiat di Cassino.

¹³ Tra le province di Napoli e Salerno è situato il distretto dell'agro nocerino sarnese, specializzato nella lavorazione e trasformazione delle conserve vegetali, in particolare la trasformazione del pomodoro. Il distretto è uno dei principali poli produttivi dell'agroalimentare. La produzione agrocenerina rappresenta circa il 60% del totale della produzione campana, circa il 30% di quella italiana e circa il 20% di quella totale europea. Il distretto si caratterizza per la presenza di una miriade di piccole imprese (circa 150) e da poche imprese medio-grandi (tra cui: la Doria, la Petti). Per ulteriori approfondimenti si veda: "Strategie di internazionalizzazione dell'agro nocerino in India" Working papers, STOA', 2000.

invece l'andamento dei mezzi di trasporto¹⁴ e dei prodotti chimici che hanno mostrato una buona dinamica in Unione Europea.

Per quanto riguarda la destinazione geografica delle esportazioni regionali il calo è stato generalizzato a tutti i mercati, ad eccezione dei paesi africani.

Molto disomogenei sono risultati gli andamenti delle province: Napoli ha registrato un incremento delle vendite attribuibile all'espansione negli autoveicoli e nei prodotti chimici. Al contrario, Salerno ha aggravato la propria posizione sui mercati esteri a causa delle riduzioni nei prodotti alimentari e agricoli, nei mezzi di trasporto, nei prodotti in metallo e negli apparecchi elettrici e di precisione. A Caserta, nonostante gli incrementi negli apparecchi elettrici e di precisione, il forte calo nei prodotti alimentari ha condizionato negativamente l'andamento complessivo della regione. Sull'ottima *performance* di Avellino ha influito il positivo andamento delle esportazioni di pelli del distretto di Solofra e di prodotti alimentari, negativo invece l'andamento degli apparecchi elettrici e di precisione.

La *Puglia* ha registrato un calo dell'1,9% nel 1999, imputabile alle forti flessioni registrate nei prodotti in metallo (-39,5%) e nel cuoio e calzature (-11,4%); al contrario un significativo incremento hanno registrato i mobili¹⁵, gli autoveicoli, i prodotti alimentari e chimici.

La struttura delle esportazioni pugliesi si è in parte modificata nel corso del decennio: il peso dell'agroalimentare e dell'industria siderurgica si è ridimensionato a vantaggio dei mezzi di trasporto, dell'abbigliamento e dei prodotti chimici.

Per quanto riguarda la distribuzione geografica del suo export sulla *performance* della regione hanno influito le riduzioni registrate principalmente negli Stati Uniti e in Canada; al contrario, positivo è stato l'andamento nei paesi dell'Unione Europea, in quelli dell'Europa centro orientale e in quelli dell'Africa settentrionale, confermando, anche quest'anno, verso quest'ultimi gli incrementi più consistenti.

Il buon andamento delle esportazioni regionali del settore del mobile e legno e degli autoveicoli è stato determinato dall'ottima *performance* di Bari; alla crescita degli autoveicoli ha anche contribuito la provincia di Foggia. Al contrario, il forte calo del cuoio e calzature è stato causato dal negativo andamento di Lecce e Bari.

Il 1999 è stato ancora un anno positivo per le esportazioni della *Basilicata*, che sono cresciute del 18,5%, confermando gli ottimi risultati degli ultimi anni. La quota della regione, sebbene nell'arco di 7 anni sia cresciuta di 0,4 punti percentuali, rimane comunque marginale, non superando lo 0,5%.

Anche quest'anno la crescita è attribuibile principalmente all'andamento delle esportazioni di mezzi di trasporto¹⁶ e di mobili¹⁷ nell'Unione Europea, del totale esportato.

La *Calabria*, nonostante la buona dinamica delle esportazioni in Unione Europea e in America settentrionale, ha peggiorato, nel 1999, la sua posizione sui mercati esteri, con una contrazione delle vendite largamente superiore a quella media nazionale. Il risultato negativo è essenzialmente dovuto alla forte flessione nelle macchine e apparecchi meccanici (-52%), al contrario sono risultati in crescita i prodotti chimici, gli alimentari e gli altri mezzi di trasporto.

Gli andamenti che si riferiscono alla *Sicilia* e alla *Sardegna* sono fortemente

¹⁴ In particolare negli "altri mezzi di trasporto".

condizionati dall'andamento del settore chimico (petrolchimica) e dei prodotti petroliferi, che hanno un peso rilevante sulle loro esportazioni. Nel 1999 le esportazioni della *Sardegna* sono aumentate, invertendo l'andamento negativo degli ultimi anni. Il miglioramento è dovuto quasi esclusivamente a tre settori: prodotti petroliferi, prodotti chimici e prodotti in metallo; al contrario la *Sicilia*, nonostante gli incrementi nei prodotti petroliferi e nella chimica, ha risentito delle perdite nel settore dei mezzi di trasporto (in particolare per la riduzione delle esportazioni della cantieristica navale verso i paesi africani) che hanno condizionato negativamente l'andamento complessivo della regione (-4,7%). Le esportazioni verso l'Unione Europea sono risultate in espansione, così pure molto buona è stata la dinamica nei paesi dell'Asia orientale.

LE ESPORTAZIONI DELLE PRINCIPALI PROVINCE ITALIANE
(valori in miliardi di lire)

	Quota % sulle esportazioni nazionali					
	1993	1996	1999	1993	1996	1999
Milano	41.042	54.726	56.829	15,4	14,1	13,6
Torino	18.258	28.805	26.742	6,9	7,4	6,4
Vicenza	10.955	15.315	17.877	4,1	3,9	4,3
Treviso	7.870	11.902	13.567	3,0	3,1	3,2
Brescia	8.348	13.299	13.381	3,1	3,4	3,2
Bergamo	8.593	13.676	13.268	3,2	3,5	3,2
Bologna	7.387	10.667	12.056	2,8	2,7	2,9
Modena	7.885	10.990	12.048	3,0	2,8	2,9
Varese	7.560	10.323	10.925	2,8	2,7	2,6
Roma	6.166	7.977	10.578	2,3	2,1	2,5
Firenze	9.924	10.175	10.160	3,7	2,6	2,4
Verona	6.424	9.953	9.842	2,4	2,6	2,4
Padova	4.740	7.549	8.831	1,8	1,9	2,1
Reggio Emilia	4.501	7.218	8.213	1,7	1,9	2,0
Como	7.660	8.445	7.738	2,9	2,2	1,8
Venezia	3.810	6.095	6.981	1,4	1,6	1,7
Napoli	3.671	5.106	6.916	1,4	1,3	1,7
Cuneo	4.627	6.692	6.899	1,7	1,7	1,6
Udine	3.479	5.081	5.867	1,3	1,3	1,4
Mantova	3.620	5.228	5.608	1,4	1,3	1,3
Novara	4.072	5.088	5.139	1,5	1,3	1,2
Arezzo	2.924	4.036	5.002	1,1	1,0	1,2
Parma	2.672	4.214	4.808	1,0	1,1	1,1
Alessandria	2.642	4.153	4.708	1,0	1,1	1,1
Prato ⁽¹⁾	(-)	(-)	4.678	(-)	(-)	1,1
Bari	2.650	3.993	4.666	1,0	1,0	1,1
Pordenone	2.773	4.107	4.625	1,0	1,1	1,1
Chieti	1.849	3.928	4.409	0,7	1,0	1,1
Lecco ⁽²⁾	(-)	(-)	4.247	(-)	(-)	1,0
Ancona	2.319	3.985	4.092	0,9	1,0	1,0

(1) Fino al 1997 inclusa in Firenze

(2) Fino al 1997 inclusa in Como

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.7

¹⁵ Costituito essenzialmente dal polo produttivo pugliese di mobili del gruppo Natuzzi.

¹⁶ L'industria automobilistica della FIAT situata a Melfi.

¹⁷ L'industria dei salotti di Matera è inserita con Altamura e Santeramo nel polo produttivo pugliese (gruppo Natuzzi).

COMPETITIVITÀ E DIMENSIONE LOCALE: ALCUNE RIFLESSIONI SULLA BASE DI UNA NUOVA EVIDENZA EMPIRICA

(elaborazioni relative alle esportazioni nazionali di manufatti per sistema locale del lavoro - Anno 1996)

di Giuliano Conti e Stefano Menghinello***

Premessa

Nell'ultima edizione del Rapporto annuale sulla situazione del Paese, l'Istat ha presentato alcune elaborazioni che, per la prima volta, permettono una rilettura della distribuzione geografica delle esportazioni nazionali secondo un'unità di analisi – il sistema locale del lavoro – più coerente, rispetto alle tradizionali statistiche provinciali, con l'organizzazione territoriale delle attività economiche e sociali.

Per una corretta interpretazione dell'evidenza empirica ottenuta è tuttavia necessario inquadrare tali risultati in un contesto più ampio e dinamico. Come è noto, la dimensione locale costituisce solo uno dei livelli attraverso cui si sviluppano i complessi rapporti tra territorio e competitività; in secondo luogo, la rilevanza della dimensione locale è differente a seconda che si considerino sistemi di piccola o piccola e media impresa specializzati nei prodotti tradizionali del made in Italy, aree industriali a vocazione meccanica oppure dominante dalla presenza di grandi imprese in settori con rilevanti economie di scala. Infine, l'attuale scenario internazionale sta determinando profondi mutamenti negli equilibri tra fattori competitivi, non da ultimo quello territoriale, e gran parte dei sistemi locali specializzati nei prodotti tradizionali del made in Italy sta attraversando un incerto e travagliato periodo di crisi alla ricerca di nuove strategie per competere con maggiore efficacia nel mercato globale.

La dimensione locale come fattore di competitività: presupposti di fondo e nuove tendenze

Nell'ambito del dibattito teorico, il ruolo del territorio come fattore di competitività per la struttura produttiva di un determinato paese è ormai un elemento consolidato. I classici contributi di Krugman (1991), Krugman-Venables (1995) e, più recentemente, dei principali rappresentanti della New Economic Geography delineano il territorio come elemento capace di condizionare, in presenza di alcuni fattori a livello regionale quali rendimenti di scala crescenti e particolari forme di mercato, la distribuzione geografica delle attività produttive secondo una scala dimensionale che spesso supera i confini nazionali (D. Puga e G. Ottaviano, 1998).

Il ruolo del territorio tende paradossalmente a rafforzarsi nell'attuale quadro internazionale in cui si dilatano gli orizzonti commerciali e più accesa diventa la competizione, anche tra paesi ad economia avanzata. E' infatti evidente che quando, a seguito di processi di globalizzazione o di maggior integrazione su base regionale, un fattore specifico a livello nazionale diventa sempre più disponibile su una scala geografica più ampia, esso cessa di essere la base di un vantaggio competitivo. Di con-

* Dipartimento di economia, Università degli Studi di Ancona.

** Servizio commercio con l'estero, Istat.

sequenza, quanto più estesi risultano tali processi tanto più la competitività di un paese viene a dipendere dai fattori “relativamente” più localizzati¹. La presenza, a livello nazionale, di rendimenti crescenti legati a fattori tecnici o di specializzazione rende il quadro indubbiamente più complesso ma non ne altera le linee di fondo.

I rapporti tra territorio e competitività rimangono tuttavia piuttosto complessi da delineare e si esplicano su vari piani - regionale, locale, etc - con notevoli interazioni e sinergie tra i vari livelli considerati. Ad esempio, l'elevata efficienza delle infrastrutture e dei servizi alle imprese presenti a livello regionale favorisce la competitività dei sistemi produttivi locali i quali a loro volta, globalmente considerati, influenzano il livello medio di competitività della regione cui appartengono. E' quindi evidente che tra gli elementi capaci di condizionare, specie nel medio-lungo periodo, la competitività delle imprese e dei sistemi produttivi locali vi siano anche la dotazione e l'efficienza delle infrastrutture e dei servizi alle imprese che spesso dipendono da un livello territoriale più ampio, quello regionale o macro-regionale di (S. Fabiani e G. Pellegrini, 1997, A. Acconcia, 1996).

Risulta tuttavia necessario compiere delle scelte di campo, individuando i livelli territoriali e le direttrici di analisi più rilevati. Secondo tale approccio, la dimensione locale risulta, specie in relazione alla peculiare natura del modello industriale italiano, un elemento di analisi assai significativo.

In accordo con tale prospettiva, alcuni autorevoli studiosi italiani (Becattini 1998, Brusco 1994), nell'affermare il ruolo della dimensione locale come specifico fattore di competitività, sottolineano l'importanza della storia e di particolari contesti economici e sociali radicati a livello regionale e, soprattutto, locale.

Partiamo da un'importante premessa. La maggior complessità dei prodotti e dei processi che caratterizzano l'attuale paradigma industriale post-fordista rendono il “saper fare”, inteso come versatilità e capacità di cogliere le mutevoli necessità del consumatore o dell'operatore specializzato, di gran lunga più importante rispetto ad altri fattori più strettamente legati a processi produttivi standardizzati. Tale forma di conoscenza è solo in parte relativa all'impresa ma, specie nei settori tradizionali e della meccanica specializzata che definiscono il nucleo più competitivo del made in Italy, deriva dai complessi rapporti che l'impresa ha con il contesto territoriale in cui opera.

La rilevanza e la peculiarità dei processi di apprendimento e di accumulo di nuove conoscenze deriva infatti dalla continua integrazione tra conoscenze codificate, disponibili e facilmente acquisibili a livello internazionale, e conoscenze contestuali, legate al territorio ed alla cultura produttiva che caratterizza non la singola impresa ma l'intero sistema produttivo locale. Inoltre, tali processi di apprendimento, quando si realizzano, sono influenzati dal particolare modello produttivo (Becattini-Rullani 1993) e organizzativo (Lorenzoni e Lipparini, 1996) presente a livello locale ed hanno come presupposti i valori, le istituzioni e le regole comuni che ne permeano il tessuto sociale. Tali elementi, complessivamente considerati, sono alla base dell'esistenza di uno specifico vantaggio competitivo² a livello locale.

¹ Scontata la rilevanza della dotazione di risorse naturali e degli elementi peculiari che caratterizzano un determinato sistema paese (il quadro normativo e fiscale, il sistema nazionale della formazione, le politiche a sostegno della competitività e dell'innovazione, l'efficienza della pubblica amministrazione, ecc.,.....), la competitività viene a dipendere dai fattori presenti a livello territoriale.

² Parliamo di “vantaggi competitivi” per sottolineare che i fattori di competitività derivano dalle strategie di processo, di prodotto ed organizzative delle imprese, dalla loro storia e dalle complesse sinergie con l'ambiente in cui si trovano ad operare. Siamo, in altri termini, in presenza di vantaggi “creati” e non “predeterminati” sulla base di differenze nella dotazione fattoriale, come nella teoria tradizionale dei “vantaggi comparati”, delineata in un contesto di concorrenza perfetta, in cui il commercio internazionale è spiegato da fattori che influenzano nella stessa misura tutte le imprese di una industria.

Secondo Brusco il distretto, quando funziona, può essere visto come uno di quei sistemi locali eccellenti di cui parlano G. Becattini e R. Rullani (1993), come quel "nodo di istituzioni, valori e conoscenze che, solidamente ancorati ad una comunità, storia ed 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" (Brusco, 1994).

Alla prova dei fatti, i recenti sviluppi del quadro economico internazionale sembrano aver messo in crisi e non favorito i modelli di sviluppo economico su base locale. Si tratta indubbiamente di un complesso periodo di transizione in cui è difficile cogliere prospettive e strategie di lungo periodo in relazione a fenomeni che evolvono rapidamente nel tempo, anche perché gli elementi di pressione provengono sia dall'esterno sia, con l'indebolirsi di alcuni tratti distintivi dell'imprenditoria familiare, dall'interno dei sistemi produttivi locali.

Se da un lato è evidente l'esigenza di una maggior razionalizzazione dei processi produttivi e di un più deciso orientamento verso la qualità e l'innovazione dei prodotti, dall'altro è necessario fruttare più a fondo le opportunità che una maggior apertura ai mercati internazionali e l'adozione di forme di organizzazione industriale più complesse - come l'appartenenza a gruppi, reti, partnership produttive e commerciali - possono fornire.

Tutti questi aspetti implicano profondi processi di riorganizzazione della struttura produttiva a livello locale e la ricerca di nuovi equilibri che permettano di acquisire nuovi elementi di forza dall'esterno senza compromettere i fattori competitivi interni al sistema. In tale contesto, risulta evidente che i fattori cruciali per la competitività di un sistema locale - quali il mantenimento di un'elevata propensione all'innovazione e tensione imprenditoriale - vadano salvaguardati e che il successo di tale operazione dipenda, oltre che da un significativo sforzo di rinnovamento del tessuto industriale, dal persistere (pur aperti al cambiamento e alle sfide della globalizzazione) di un sistema di relazioni e di valori di natura non esclusivamente economica.

Aspetti metodologici e indicatori economici

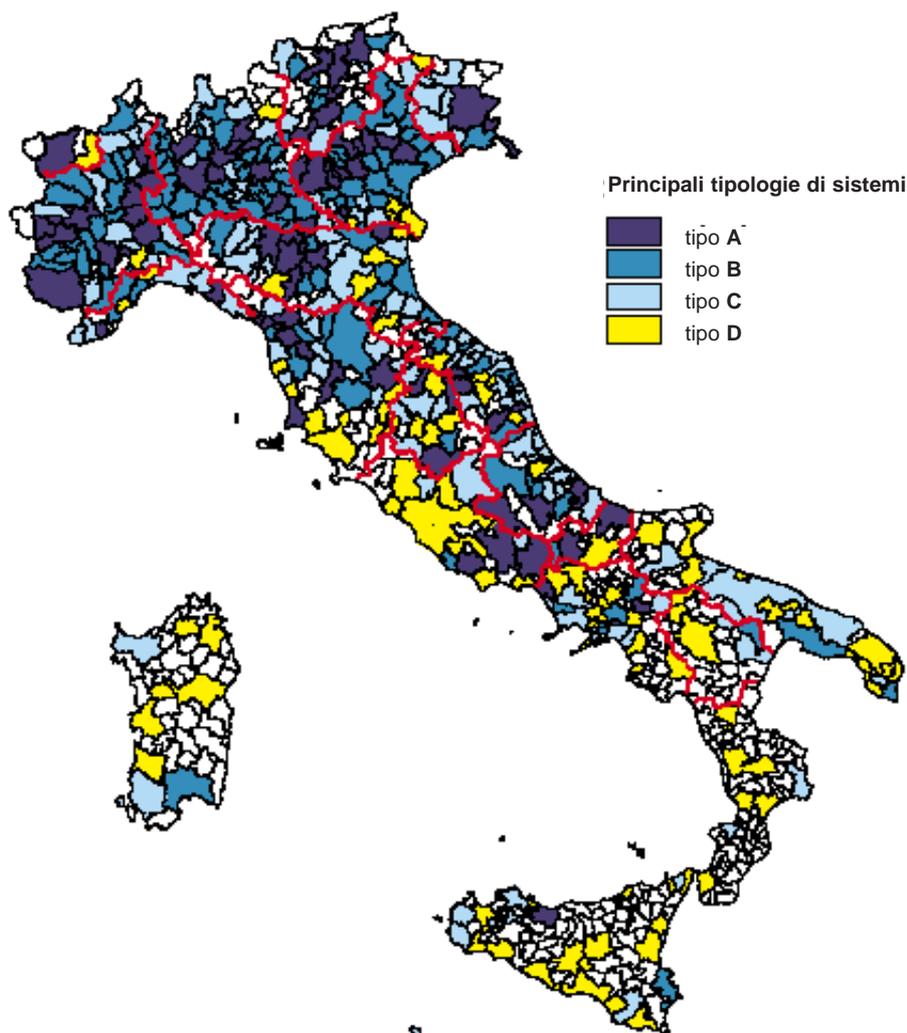
Le elaborazioni relative alla quantificazione delle esportazioni di manufatti per sistema locale del lavoro sono state compiute per il 1996 a partire dall'integrazione tra l'archivio statistico degli operatori economici del commercio estero (COE) e quello delle imprese dell'industria e dei servizi (ASIA) predisposto per il Censimento intermedio. Le informazioni sulla localizzazione delle imprese, desunte da quest'ultimo archivio a livello comunale e quindi di sistema locale del lavoro, permettono infatti, se opportunamente combinate con quelle relative agli operatori economici del commercio estero, di ricondurre le merci esportate ai sistemi locali di provenienza. Elementi di complicazione derivano dalla presenza sul territorio di imprese plurilocalizzate, per le quali si sono adottati opportuni criteri di ridistribuzione delle esportazioni dell'impresa alle singole unità locali. Tali criteri utilizzano solo residualmente metodi di stima basati sulla distribuzione degli addetti dell'impresa per unità locale.

Per quanto riguarda l'analisi delle esportazioni di manufatti per sistema locale (Fig.1), si è scelto come indicatore di sintesi il valore delle esportazioni di manufatti per addetto³. Tale rapporto permette di superare i problemi legati alla differente

³ Si fa riferimento alla distribuzione degli addetti alle unità locali delle imprese manifatturiere per sistema locale del lavoro

dimensione geografica ed economica dei sistemi locali ed inoltre può essere utile impiegato come generico indicatore di performance all'export poiché dipende sia dalla propensione all'export sia dal livello di competitività dei prodotti e di efficienza dei processi del sistema locale considerato. Esso risente tuttavia di alcuni importanti limiti sia di carattere statistico (dovuti a possibili approssimazioni introdotte dalla metodologia adottata o legate alla qualità dei dati presenti nei due archivi) sia di tipo economico (ad esempio, per un dato sistema locale, il notevole peso sulle esportazioni totali di prodotti con valori medi unitari modesti, combinato con l'utilizzo di tecniche produttive labour-intensive, può notevolmente ridimensionare i livelli dell'indicatore considerato).

Performance all'export dei sistemi locali del lavoro. Anno 1996
(esportazioni di manufatti per addetto, quote normalizzate, Italia=100)



Fonte: Istat, Nostre elaborazioni

Figura 1

Il confronto della performance all'export dei sistemi locali sulla base di tale indicatore richiede quindi molta attenzione e necessita di soglie abbastanza ampie che permettano di contenere la componente di variabilità legata a fattori estranei al fenomeno che si vuole cogliere⁴. Di conseguenza, dopo aver posto pari a 100 il valore delle esportazioni di manufatti per addetto calcolato in corrispondenza della media nazionale, si sono fissate le seguenti soglie:

- valori maggiori di 120 (tipo A) sistemi locali molto competitivi
- valori compresi tra 80 e 120 (tipo B) sistemi locali mediamente competitivi
- valori compresi tra 40 e 80 (tipo C) sistemi locali debolmente competitivi
- valori inferiori a 40 (tipo D) sistemi locali scarsamente competitivi

Per quanto riguarda l'analisi dei modelli di specializzazione all'export dei sistemi locali del lavoro (Fig.2), si è ritenuto utile concentrare l'attenzione sui prodotti tradizionali del made in Italy (tessile, abbigliamento, calzature, prodotti della concia, ceramica, mobili, gioielleria, con la rilevante eccezione, per motivi classificatori, dell'occhialeria). Anche in questo caso, l'impiego dei tradizionali indicatori di specializzazione all'export presenta alcuni limiti interpretativi legati al diverso grado di diversificazione produttiva e di sviluppo industriale raggiunti da ciascun sistema locale. Ad esempio, i sistemi locali emergenti del Mezzogiorno presentano di solito un unico settore di specializzazione all'export, il cui peso assoluto è spesso piuttosto modesto, mentre i sistemi localizzati nelle aree più industrializzate del Centro-Nord presentano sovente un peso significativo delle esportazioni in più di un settore ma stentano a raggiungere elevati livelli di specializzazione a causa del significativo livello di diversificazione conseguito.

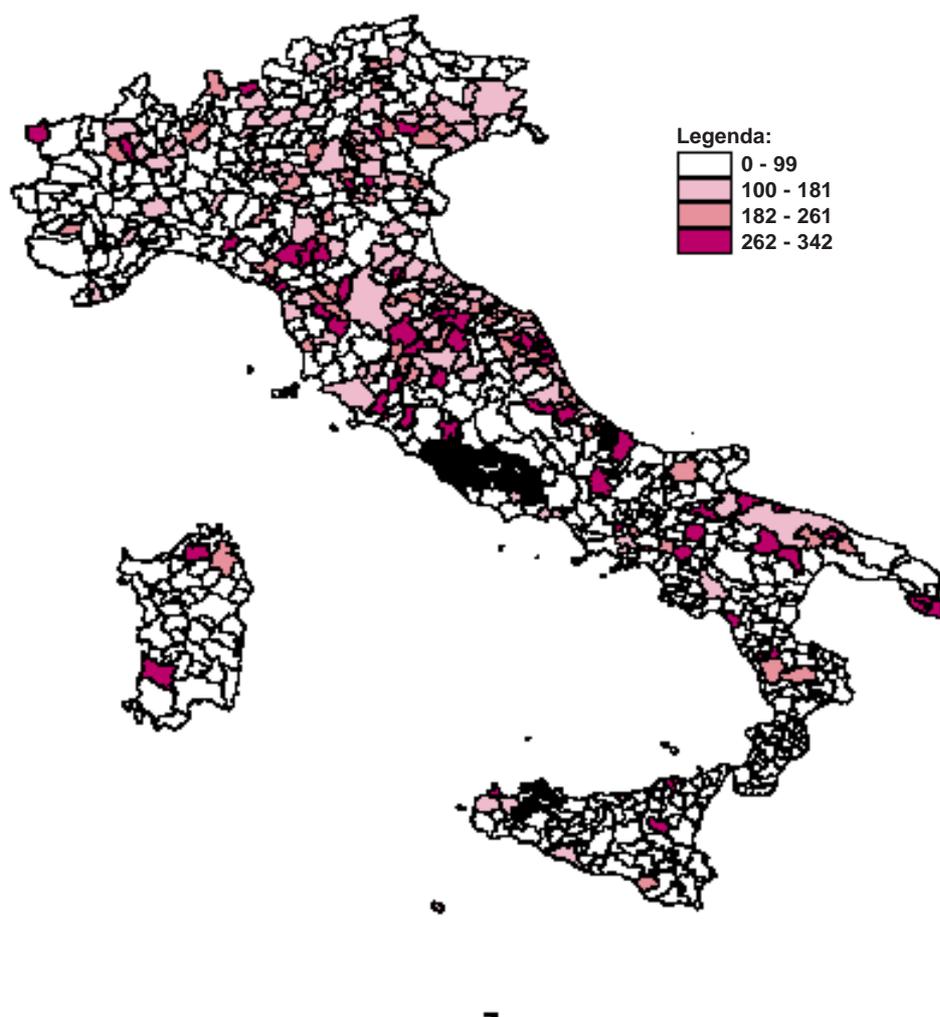
Le esportazioni di manufatti dei sistemi locali del lavoro

L'analisi dei risultati ottenuti richiede, oltre alle indicazioni puntuali fornite nel paragrafo precedente, alcune riflessioni più generali sulle modalità di interpretazione di tali dati. L'impiego dei sistemi locali del lavoro come unità di analisi, se da un lato fornisce, rispetto alle province amministrative, un quadro più coerente con la distribuzione territoriale delle attività economiche e sociali, dall'altro individua realtà produttive molto eterogenee, rispetto cui la rilevanza di tale aggregazione geografica varia significativamente. Infatti, se nel caso di sistemi locali manifatturieri di piccola e piccola e media impresa specializzati nei prodotti tradizionali del made in Italy è plausibile affermare che tali confini geografici delimitino di fatto un tessuto produttivo integrato e socialmente coeso in cui vi sia a livello diffuso la percezione di condividere una comune cultura industriale, diversa è la situazione negli altri sistemi locali. Ad esempio, nel caso di sistemi locali caratterizzati da una forte concentrazione degli addetti in un numero limitato di grandi imprese, è evidente come la presenza di un bacino locale di lavoratori, definito in prima approssimazione dal sistema locale, può, nel lungo periodo, agevolare la creazione di manodopera qualificata senza tuttavia favorire il radicarsi di particolari tradizioni industriali o il sorgere di uno spirito imprenditoriale diffuso.

⁴ Infine, la natura relativa dell'indicatore impiegato che, se da un lato permette di cogliere importanti segnali di performance anche in aree di dimensioni modeste, dall'altro non tiene conto della dimensione assoluta del fenomeno con il rischio di considerare anche sistemi locali con livelli di industrializzazione decisamente scarsi, ha portato a limitare i sistemi locali da considerare nell'analisi a quelli con un numero di addetti alle unità locali delle imprese manifatturiere non inferiore a 1.000.

Sistemi locali specializzati nelle esportazioni di prodotti tradizionali del made in Italy: 1996

(Indici di specializzazione all'export, Italia =100)



(Fonte: Istat, Rapporto annuale sulla situazione del Paese, 1999)

Figura 2

Per quanto riguarda un giudizio sostanziale sull'indicatore impiegato, oltre ai limiti espressi nel paragrafo precedente, è evidente che esso cattura solo una particolare dimensione della performance complessiva del sistema locale, quella legata ai mercati esteri. Di conseguenza è bene precisare che, in alcuni casi significativi (come ad esempio per alcuni sistemi locali del Centro Italia), a fronte di livelli modesti di performance all'export, si evidenziano tuttavia elevati livelli di performance complessiva del sistema locale, legati alla diversificazione sul mercato interno in prodotti di elevata qualità.

L'analisi della performance all'export dei sistemi locali del lavoro (Fig.1) delinea un quadro complessivo in cui, se da un lato appaiono evidenti i principali tratti distintivi del nostro modello di sviluppo territoriale – è infatti del tutto palese la mag-

gior rilevanza delle ripartizioni territoriali del Centro-Nord a discapito di quelle del Mezzogiorno - dall'altro coglie significative differenze nell'ambito delle aree più avanzate ed importanti segnali di competitività per alcune circoscritte aree del Mezzogiorno.

Le differenze riscontrate a livello di sistemi locali del lavoro sono riconducibili ad una serie piuttosto eterogenea di fattori, quali il modello industriale dominante, la specializzazione settoriale prevalente etc, che non permettono di spingere troppo oltre il ragionamento ma di arrestarsi alla semplice constatazione che la dimensione locale, oltre quella regionale e macro-regionale, condiziona, a livello micro, la competitività delle imprese e, a livello macro, quella dell'intero sistema economico.

Nelle regioni settentrionali si evidenzia l'elevata competitività d'alcuni sistemi locali quali, ad esempio, Pinerolo, Como, Treviglio, Castel Goffredo, Treviso, Montebelluna, Arzignano, Sassuolo, Modena, Reggio nell'Emilia, Parma, Carpi, Verona, Belluno, Udine e Pieve di Cadore, mentre altri sistemi locali evidenziano livelli di performance all'export più contenuti che risultano talvolta modesti.

Le regioni del Centro mostrano un quadro meno articolato in cui si delineano con maggior chiarezza i sistemi più competitivi della Toscana - Santa Croce sull'Arno, Prato, Poggibonsi, Arezzo - e delle Marche - Monte San Giusto, Montegranaro, Fabriano, e, a livelli di poco inferiori, Civitanova Marche, Porto Sant'Elpidio, Pesaro, Jesi, Recanati.

Anche nell'ambito di tali regioni è comunque evidente la presenza di notevoli differenze nei livelli di performance all'export a livello locale.

Nelle regioni del Mezzogiorno la presenza di sistemi locali con livelli significativi di performance è notevolmente ridotta, non mancano tuttavia interessanti segnali di competitività in alcune circoscritte aree - Solofra, Matera, Siracusa e Aversa, ecc.. -che permettono di identificare aree emergenti difficilmente individuabili sulla base delle tradizionali ripartizioni amministrative quali la regione o la provincia.

Focalizzando l'attenzione sui sistemi locali specializzati nelle esportazioni di prodotti tradizionali del Made in Italy (prodotti tessili, dell'abbigliamento, calzature, prodotti della concia, mobili, gioielleria, con la significativa eccezione dell'occhialeria) si evidenzia (Fig.2), come del resto attestato dalla vasta letteratura ormai esistente, che i contesti economico-sociali presenti nella cosiddetta area N.E.C (Nord-Est-Centro) e le organizzazioni sociali e produttive ivi radicate (in particolare i distretti industriali e più in generale i sistemi industriali di piccola e media impresa) sembrano aver determinato, nel recente passato, contesti particolarmente favorevoli per lo sviluppo di aree industriali specializzate in tali tipologie di prodotti.

Nelle regioni nord-orientali, sistemi locali che presentano una significativa specializzazione all'export nei prodotti dell'industria leggera si localizzano nel Veneto (ad es. i distretti industriali di Montebelluna, Thiene, Treviso), dove costituiscono un'area abbastanza integrata, ed in Emilia-Romagna, in cui si evidenziano i distretti industriali di Sassuolo, Carpi e Rocca San Casciano. Nelle regioni nord-occidentali sono presenti numerosi distretti industriali specializzati quali, ad esempio, Biella, Alessandria, Como, Gallarate, Busto Arsizio, Desio, Castel Goffredo.

Nel Centro si delineano chiaramente le tradizionali aree industriali della Toscana e delle Marche. Per quanto riguarda la Toscana, si evidenziano i distretti industriali di Prato, Santa Croce sull'Arno e Arezzo, mentre nella parte meridionale delle Marche risaltano i sistemi locali specializzati nelle calzature. Altri sistemi locali ad elevata specializzazione sono Gubbio, i distretti industriali di Città di Castello, Cagli, Urbani e Civita Castellana.

La distribuzione territoriale dei sistemi locali specializzati nelle esportazioni di tali prodotti sembra essersi recentemente allargata al Mezzogiorno, sia lungo la diret-

trice adriatica, coinvolgendo in modo abbastanza sistematico le regioni Abruzzo, Molise e Puglia, sia in maniera meno definita in alcune circoscritte aree della Campania, andando a consolidare la presenza di alcune circoscritte aree di più antica industrializzazione.

Per quanto riguarda i sistemi locali emergenti del Mezzogiorno, ricordiamo, lungo la dorsale adriatica, i distretti industriali di Giulianova e Atri, i sistemi locali di grande impresa di Penne e Vasto, il distretto industriale di Solofra, i sistemi locali di Sant'Agata de' Goti, San Severo, Bisceglie, Gravina di Puglia e i distretti industriali di Barletta, Putignano e Martina Franca. Nelle altre regioni meridionali si evidenziano alcuni sistemi locali, per lo più isolati, quali, ad esempio, Cosenza, Bisignano, Agrigento, Santo Stefano di Calabro.

Per alcuni di tali sistemi, come del resto per altre aree industriali del Centro-Nord, non è possibile associare alla specializzazione in prodotti tipici del *Made in Italy* un modello di sviluppo industriale di tipo distrettuale o proto-distrettuale, tuttavia la presenza di segnali di competitività all'export a livello fortemente localizzato qualifica l'analisi della recente evoluzione delle esportazioni del Mezzogiorno.

Conclusioni

La nuova geografia delle esportazioni nazionali, definita dall'Istat sulla base dei sistemi locali del lavoro, fornisce un quadro territoriale complesso ed articolato in cui la dimensione locale si qualifica, insieme a quella regionale e macro-regionale, come un importante elemento per definire la competitività complessiva del sistema produttivo italiano.

Infatti, data la notevole differenza tra regioni centro settentrionali, dove si evidenziano ampie aree ad elevata competitività, e meridionali, dove la presenza di tali aree è molto più circoscritta, sussistono significative differenze nei livelli di performance all'export tra sistemi locali anche territorialmente contigui. Si evince quindi che la dimensione locale condiziona "nel profondo" la competitività complessiva del nostro paese e lo specifico insieme di valori, competenze, spirito imprenditoriale presenti a livello locale permette in molti casi un modello di sviluppo industriale originale anche se interdipendente dalle altre aree.

Tale evidenza empirica giunge in un momento particolarmente delicato in cui il ruolo del territorio ed, in particolare, della dimensione locale, per la competitività di un paese sembra essere messa in discussione dalla globalizzazione e dal consolidamento di alcuni processi di integrazione su base regionale, primo fra tutti quelli tra i paesi dell'area dell'euro. In realtà, la progressiva riduzione dei fattori competitivi rilevanti a livello nazionale sta ponendo "sotto pressione" non solo le singole imprese ma anche gli elementi che determinano la competitività a livello regionale e locale che di conseguenza, anche se maggiormente provati, vedono aumentare la propria importanza.

E' evidente che al variare degli scenari a livello internazionale mutino anche le forme e i rapporti tra territorio e competitività. Le nuove opportunità offerte alle imprese dai mercati internazionali le spingono a adottare nuove strategie - delocalizzazione produttiva verso i paesi emergenti, definizione di accordi produttivi e commerciali con imprese o gruppi stranieri, ecc.. - che di fatto mettono in discussione i tradizionali rapporti dell'impresa con il tessuto produttivo locale.

E' tuttavia da dimostrare se tali processi determinano un drastico indebolimento della rilevanza della dimensione locale o se piuttosto si traducano per l'impresa in una ricerca di nuovi e più proficui equilibri tra sfera locale e globale. Le recenti scel-

te strategie adottate da alcuni noti gruppi italiani, principalmente specializzati nei prodotti tradizionali del made in Italy di elevata qualità, sembrano confermare tali tendenze. Tali aziende infatti, anche a seguito di strategie di delocalizzazione produttiva all'estero intraprese nel passato con esiti sfavorevoli, hanno deciso di consolidare, con investimenti mirati, la loro presenza nelle aree distrettuali non rinnegando altre strategie di maggior apertura verso i mercati internazionali (acquisizione all'estero di reti commerciali, ecc.).

In tale senso, l'evidente crisi che attualmente caratterizza alcune aree distrettuali può essere interpretata come ricerca di nuovi equilibri a più elevati livelli di competitività, poiché spesso le piccole e medie imprese che risultano perdenti nei confronti della concorrenza internazionale sono caratterizzate da una qualità dei prodotti modesta e da una scarsa rilevanza strategica per l'intera economia distrettuale.

Bibliografia

- Becattini G. e Rullani E. (1993), *Sistema locale e mercato globale*, in *Economia e Politica Industriale*, n.80.
- Becattini G. e Menghinello S. (1998), *Il made in Italy distrettuale*, in *Sviluppo locale*, vol.V, n.9, Torino, Rosenberg & Sellier.
- Becattini G. (1998), *Distretti industriali e Made in Italy. Le basi socioculturali del nostro sviluppo economico*, Torino, Bollati Boringhieri.
- Brusco S. (1994), *Sistemi globali e sistemi locali - Economia e Politica industriale*, n.84.
- Conti G. (1995) *I sistemi esportativi italiani: un'analisi per province 1985-1993*, in *Istituto nazionale per il Commercio Estero, Rapporto sul commercio estero 1994*, Roma.
- Conti G. e Menghinello S. (1996), *Territorio e competitività: l'importanza dei sistemi locali per le esportazioni nazionali di manufatti. Un'analisi per province (1985-94)*, in *Istituto per il commercio estero, Rapporto sul commercio estero 1995*, Roma.
- ISTAT (1997), *I sistemi locali del lavoro 1991*, in *Argomenti*, n.10, Roma.
- ISTAT (2000), *Rapporto annuale. La situazione del Paese nel 1999*, Roma, Istituto Poligrafico dello Stato.
- Krugman P. (1991), *Geography and Trade*, The Mit Press.
- Krugman P. e Venables A.J. (1995), *Globalization and Inequality of Nations*, in *Quarterly Journal of Economics*, n.110.
- Lipparini A. e Lorenzoni G. (1996), *Le organizzazioni ad alta intensità relazionale. Riflessioni sui processi di learning by interacting nelle aree ad alta concentrazione di imprese*, in *L'industria*, n.4.
- Porter M. (1991), *The Competitive Advantage of Nations*, The MacMillan.
- Puga D. e Ottaviano G.M. (1998), *Agglomeration in the Global Economy A Survey of the New Economic Geography*, in *World Economy*.
- SFORZI F.(1990), *The quantitative importance of Marshallian industrial districts in the Italian economy*, in PYKE F. - BECATTINI G. - SENGENBERGER W. (a cura di), "Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy", *International Labour Office*, Ginevra, 1990.
- VIESTI G. (1993), *La geografia delle esportazioni italiane: un'analisi sui dati 1985-1991*, Bari, Cerpem.

LA PROIEZIONE INTERNAZIONALE DEI DISTRETTI MERIDIONALI DEL MADE IN ITALY

di Gianfranco Viesti (Università degli Studi e CERPEM, Bari)¹

In particolare negli ultimi anni le esportazioni di prodotti del Made in Italy dalle regioni meridionali sono cresciute di importanza². Una ricerca appena completata³, diretta da chi scrive e in corso di pubblicazione⁴, 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 mobili) 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 regioni⁵, 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 e della specializzazione produttiva; ma anche delle informazio-

¹ L'autore desidera ringraziare Marco Saladini, dell'Ufficio Studi ICE, per la collaborazione nella costruzione dei dati presentati nella tavola 3.

² 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.

³ La ricerca è stata condotta nell'ambito dell'Osservatorio sulle Piccole e Medie Imprese del Mediocredito Centrale.

⁴ 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).

⁵ 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 ad una ulteriore delimitazione, suddividendoli rispettivamente in tre ed in quattro parti in base a criteri soggettivi. Così il territorio meridionale viene suddiviso in 370 unità elementari.

ni 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 produttiva⁶. La tavola 1 presenta la delimitazioni geografica e le principali produzioni⁷. Sei sono in Abruzzo, 7 in Puglia, 8 in Campania e uno ciascuno in Molise, Basilicata (più uno al confine con la Puglia) e Sicilia. Ben 11 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 5 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 9000 addetti; la dimensione media è di 4285 addetti per distretto. Cinque sono decisamente più piccoli, con meno di 1000 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 plura-

⁶ 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.

⁷ 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).

I DISTRETTI MERIDIONALI DEL MADE IN ITALY

Distretto	Prodotti	Addetti Unità locali al 31.12.1996	Addetti/U.L.	Italia ⁽¹⁾	Fatturato 1998 Export ⁽²⁾	Totale ⁽¹⁾	Export/fatturato (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	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 acc	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 s	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

Tavola 1

lità 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 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 stimato⁸ in quasi 13mila 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 6000 miliardi, e rappresenta circa il 12% 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 1600 miliardi, il maggiore; seguono le calzature napoletane (almeno 1200 miliardi) e la conca di Solofra (circa 1000, 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 6000 miliardi sono esportati⁹, mentre il fatturato inter-

⁸ La stima del fatturato è da ritenersi indicativa. Per la metodologie di calcolo si veda il volume edito da Laterza.

⁹ 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 teramana (calzature, Teramo), mobilio abruzzese (mobilio, Teramo e Pescara), abbigliamento Sud abruzzese (abbigliamento, Pescara e Chieti), calzatura 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), calzatura salentina (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), conca di Solofra (pelli, Avellino e Napoli), abbigliamento salernitano (abbigliamento e maglieria, Salerno) e abbigliamento della Sicilia Centrale (abbigliamento, Enna).

no è di poco superiore ai 7000. L'export su fatturato è nell'insieme molto significativo, pari al 45%. 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 7000 miliardi di vendite italiane siano in regioni centrosettentrionali: 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. E' 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% circa) è molto inferiore a quella media nazionale (48%). 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% del Sud napoletano e ancor più ad Isernia, ma si tratta sempre di valori sotto la media nazionale. E' 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% del fatturato, e raggiunge punte molto alte in Abruzzo e in Puglia. E' esportato oltre il 50% di fatturato anche nella concia di Solofra e nella maglieria di Barletta.

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

La tavola 2 mostra le dinamiche dell'export.. 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 26¹⁰. 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.

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

Tavola 3

¹⁰ 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.

Nei 25 distretti vi sono più di 4.300 imprese esportatrici¹¹ 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 1100 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 salentina), ma con un numero quadruplo di esportatori; la calzatura (e pelletteria) napoletana esporta per un valore poco superiore alla metà di quella salentina, ma con un numero di esportatori invece dieci volte superiore. Anche il numero di grandi esportatori varia molto: sono 8 nei salottifici murgiani, 6 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

¹¹ 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 microimprese. 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 1140 milioni; piccole da 1140 a 3990 milioni; medie da 3,99 a 17 miliardi; grandi più di 17 miliardi. I dati sono disponibili a 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 ad 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 riportati le sigle dei i 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.

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. I dati raccolti tendono a mostrare che non esiste affatto un "modello meridionale" del Made in Italy, composto ad esempio di 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.

8. LE MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE*

Sintesi

Secondo recenti stime, il fenomeno esportativo ha interessato, nel periodo 1989 – 1997, quasi il 60% delle imprese con più di 10 addetti. E' cresciuta l'incidenza di esportazioni e collaborazioni commerciali mentre il contrario è accaduto per le attività di collaborazione e di investimento diretto. La variabile più importante per spiegare la propensione a internazionalizzarsi risulta essere la dimensione aziendale, e si ipotizza che a costituire per le piccole e medie imprese (PMI) una barriera all'accesso ai mercati esteri siano l'esistenza di costi irrecuperabili e gli ingenti investimenti in informazione necessari.

Da dati riferiti al 1997 emerge che in quell'anno aveva esportato il 4,5% delle imprese dell'industria e del commercio, che impiegava il 32,2% dei relativi addetti. Secondo le ultime rilevazioni, la presenza degli esportatori italiani all'estero è scesa lievemente nel 1999, da 171.000 a 168.000 unità, risentendo della battuta d'arresto delle vendite oltre confine.

A compensare in parte il calo della diffusione degli scambi internazionali tra le imprese è sopraggiunta una nuova crescita degli investimenti diretti italiani (IDE) all'estero nell'industria. Le imprese investitrici sono passate, secondo prime valutazioni, da oltre 860 nel 1997 a circa 1.000 a fine 1999, mentre le partecipate sarebbero 2.350, con un fatturato medio annuo dell'ordine dei 100 miliardi di lire.

Escludendo gli IDE nel terziario e le attività finanziarie, il giro d'affari estero delle imprese italiane e delle loro partecipate è quindi aumentato rispetto al 1998, giungendo alla soglia dei 650.000 miliardi di lire. La coesistenza delle attività di esportazione e di investimento diretto, nel comparto manifatturiero, è più frequente man mano che le dimensioni aziendali crescono. Gli IDE sono quindi attivati in misura maggiore dalle grandi aziende esportatrici, anche se continua a registrarsi un dinamismo notevole delle PMI.

Il ricavo medio degli esportatori nel 1999 è stato di 2,44 miliardi, con un modesto miglioramento rispetto all'anno precedente. Sotto il profilo geografico, sono aumentate le presenze in America settentrionale e Asia orientale, mentre un calo si è registrato in America centro meridionale e Asia centrale. La contrazione degli esportatori presenti in Unione Europea, scesi al di sotto delle 100.000 unità, ha propiziato una crescita dei ricavi medi, diminuiti invece in Africa e in Asia centrale. Permane l'asimmetria tra gli esportatori delle regioni settentrionali, generalmente di maggiori dimensioni, e centro – meridionali.

Il commercio internazionale si caratterizza sempre di più come uno sbocco di mercato insostituibile e abituale per molte imprese. La quota degli operatori, attivi nel 1999 sui mercati esteri, che hanno esportato in tutto il quinquennio precedente è cresciuta infatti ulteriormente portandosi oltre il 48%, dal 39% del 1996. Le imprese maggiori, com'era prevedibile, sono state le più stabili. Altro segnale della solidità

* Il presente capitolo, frutto di un lavoro di impostazione e affinamento cui hanno contribuito alcuni membri del Comitato Scientifico dell'ICE, è da attribuirsi per la Sintesi e i paragrafi 8.1 e 8.2 a Marco Saladini e per il paragrafo 8.3 come da riferimenti riportati all'inizio dei casi aziendali.

della posizione delle aziende italiane è l'aumento del numero di mercati sui quali esse sono state in media presenti. E' rimasto peraltro forte il peso delle aziende monomercato, pari al 44%, perlopiù di dimensioni ridotte in termini di fatturato all'esportazione.

I settori chimico, automobilistico, dei prodotti in gomma e plastica, si sono confermati, insieme a quello della meccanica, fortemente propensi a esportare: almeno un terzo delle relative imprese era presente nel 1997 sui mercati esteri. Più orientati verso l'interno sono apparsi, sempre in termini di numero di imprese, i settori tradizionali.

L'apporto del comparto dei servizi, di rilievo se misurato in termini di numero di aziende, più di un terzo del totale, appare meno ampio dal punto di vista dei valori esportati, circa un decimo. Il ruolo degli intermediari del commercio resta comunque prezioso per le PMI, che se ne avvalgono per garantirsi un accesso semplificato e a costi ridotti ai mercati esteri.

Tra le novità che interesseranno il commercio estero nei prossimi anni, sia pure in misura non facilmente quantificabile, c'è l'avvento della commercializzazione via Internet. La limitatezza dell'offerta in rete di prodotti italiani e delle dotazioni informatiche delle aziende, rispetto ad altri paesi industriali, non impedisce di intravedere nuovi orizzonti, sia per la vendita all'estero di beni di consumo che per le forniture da azienda ad azienda. Ne saranno protagoniste le PMI che sapranno compiere gli investimenti appropriati, tra i quali vi è in primo luogo la formazione del personale.

L'accelerazione degli IDE attivati da aziende italiane è stata percepita nel 1999 grazie a una serie di segnali, comuni a entrambi i flussi, in entrata e in uscita; si è così interrotto un periodo di crescita più lenta.

La crescita delle imprese italiane del comparto manifatturiero che detengono partecipazioni in aziende estere è stata, rispetto al 1997, di circa il 20%. Le nuove iniziative si sono dirette più che in passato verso il Nord America, a scapito di altre aree, in primo luogo quella asiatica, funestata da una crisi di ampia portata; ciò appare come un'indiretta conferma della rilevanza della stabilità macroeconomica tra i fattori di localizzazione degli investimenti produttivi.

Dal lato degli IDE in entrata, un contributo positivo è stato offerto dalle privatizzazioni di aziende pubbliche. Permangono peraltro ostacoli di rilievo al pieno dispiegamento dell'attrattività del sistema produttivo italiano, penalizzato da un'immagine ancora non all'altezza dei suoi pregi ma anche da carenze strutturali e infrastrutturali. Tra i segnali positivi vi è la crescita, superiore alla media, delle partecipazioni estere in aziende del Mezzogiorno, del Centro e delle Isole, aree finora meno privilegiate di altre.

Quanto all'incidenza, nell'ambito delle imprese esportatrici, di altre modalità di internazionalizzazione, come l'acquisizione o la cessione di brevetti o licenze, gli accordi tecnico – produttivi o commerciali e le azioni di penetrazione commerciale, indagini campionarie ne hanno segnalato una contrazione durante il periodo 1995 – 1997.

Per approfondire il tema dell'internazionalizzazione delle aziende di minori dimensioni, a giugno del 2000 si è tenuta a Bologna la Conferenza su "Espandere la competitività delle piccole e medie imprese nell'economia globale: strategie e politiche", patrocinata dall'OCSE e dal governo italiano, cui hanno partecipato anche numerosi paesi non membri dell'Organizzazione. Il dibattito si è incentrato su quattro temi, considerati strategici: innovazione, distretti produttivi, commercio elettronico e

partenariato tra imprese dei paesi industriali e dei paesi in via di sviluppo o in transizione.

I casi aziendali presentati, scelti tra le tante brillanti esperienze messe in atto in tempi recenti, non possono esaurirne la gamma né costituire paradigmi validi in assoluto. Si tratta di storie di successo nella crescita all'estero, delle quali si ripercorrono scelte, obiettivi, risultati.

Esportatrice di vino da decenni, la casa Antinori di Firenze ha da qualche tempo cominciato ad acquistare tenute oltre confine, apportando know how nelle aziende acquisite. Il fatturato estero è giunto a rappresentare nel 1999 metà del totale, grazie anche a una politica di marketing imperniata su stretti rapporti con distributori esclusivisti e, attraverso loro, con la clientela estera.

Autogrill, gruppo di recente privatizzato ma comunque detentore di una solida posizione e di una lunga esperienza nel settore della ristorazione "in concessione" in Italia, ha deciso di valorizzare il proprio know how compiendo due scelte strategiche, una rapida crescita all'estero e l'ingresso nel circuito della ristorazione veloce. L'incidenza delle attività oltre confine è passata così dal 6,5% del fatturato, nel 1997, a quasi due terzi nel 1999.

Un'immagine strettamente legata alle competizioni motociclistiche internazionali, una forte attenzione alla qualità, un rinnovamento radicale delle tecniche di management e in particolare di vendita sono i punti di forza della bolognese Ducati Motor. Nel riorganizzare la rete commerciale, imperniata ora su filiali nei principali mercati di sbocco e su distributori direttamente controllati, la casa ha scelto di non differenziare le strategie di marketing adottate all'estero, dove realizza il 70% del fatturato.

Mentre la produzione di occhiali e montature della Luxottica viene eseguita completamente in Italia, il gruppo ha in tempi recenti fortemente internazionalizzato la propria catena distributiva, acquistando marchi e reti commerciali e realizzando proprie strutture di vendita. Ha conseguito così un recupero di competitività, risolvendo il problema rappresentato, specialmente in USA, dal forte potere contrattuale detenuto dai grandi distributori nei confronti dei produttori. Luxottica può vantare oggi un portafoglio di circa 150.000 clienti nel mondo, consumatori finali a parte.

Il gruppo triestino Telit, che produce telefoni cellulari, satellitari e apparati di radiodiffusione per cellulari, è presente con 12 stabilimenti produttivi in Europa, Italia inclusa, e possiede una rete di vendita globale. Tra i clienti più importanti vi sono i gestori nazionali delle reti di telefonia cellulare, con i quali Telit ha stretto contratti di fornitura, grazie anche a una flessibilità della produzione che costituisce un prezioso vantaggio competitivo. L'altro pilastro della posizione concorrenziale è rappresentato dagli investimenti in ricerca effettuati negli ultimi anni.

8.1 MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE A CONFRONTO

Introduzione

Il presente capitolo si occupa delle relazioni, principalmente di tipo commerciale e produttivo, tra aziende italiane ed estere¹. La disaggregazione per categorie di imprese, nonché il taglio più micro che macroeconomico, sono caratteristiche peculiari dell'analisi che segue, rispetto ad altre parti del *Rapporto*.

Nei primi due paragrafi, attraverso la presentazione e il commento di una pluralità di indagini, si è cercato di descrivere e mettere a confronto le diverse modalità di internazionalizzazione e il loro evolversi nel tempo, sotto i profili geografico, settoriale, del territorio italiano e delle dimensioni aziendali.

Si è ritenuto opportuno far precedere il testo da una breve introduzione metodologica, per illustrare le caratteristiche delle principali fonti usate e le novità intervenute rispetto alla scorsa edizione del *Rapporto*.

Grazie alla disponibilità di nuovi dati di fonte ISTAT, come quelli sulle esportazioni per impresa, divulgati per la prima volta dall'ICE nel 1996, e sulle dimensioni aziendali e l'attività economica degli esportatori, resi pubblici a partire dal 1999, si può oggi delineare, nel pieno rispetto delle normative a tutela della riservatezza, il ruolo di differenti gruppi di operatori economici, con riferimento ai profili sopra ricordati. Le due tipologie di dati hanno dettaglio e aggiornamento diversi; più sintetiche ma più tempestive, riferite cioè anche al 1999, sono le informazioni sulle esportazioni per impresa, di maggiore spessore ma risalenti al 1997 invece i dati sugli esportatori per dimensioni e attività economica. Sono entrambe informazioni di carattere strutturale, ed è quindi del tutto intuitivo che non siano presenti variazioni di grande entità rispetto agli anni passati; si è comunque cercato di cogliere i caratteri di novità nei dati più recenti, pur con le difficoltà dovute alla rapida evoluzione delle metodologie di rilevazione ed elaborazione.

Visto l'interesse suscitato dai nuovi dati, resta fondamentale garantire un adeguato accesso alle relative basi informative, non solo per consentire al mondo accademico e a istituti e centri di ricerca di compiere approfondimenti e analisi a scopo scientifico, a beneficio della collettività e in primo luogo degli operatori economici, ma anche per evidenziare fattori di successo e risultati peculiari dell'attività esportativa delle piccole e medie imprese (PMI) e quindi, su tali basi, rivedere, per renderle più efficienti, le politiche pubbliche di sostegno a loro favore, o formularne di nuove.

Si è utilizzata anche l'indagine campionaria condotta dal Mediocredito centrale, nella recente edizione 1995 - 1997, che conferma tutta la propria validità, in modo particolare per la possibilità di effettuare confronti intertemporali su una vasta gamma di caratteristiche delle imprese intervistate.

A differenza della precedente edizione del *Rapporto*, non sono disponibili rilevazioni definitive in tema di investimenti diretti esteri, visto che l'indagine CNEL - R&P - Politecnico di Milano verrà terminata a fine 2000; nella presente edizione sono peraltro riportate alcune anticipazioni. Vengono inoltre pubblicati due approfondimenti di notevole interesse, uno sulle determinanti a investire all'estero e l'altro sui gruppi multinazionali, tratto, come alcune considerazioni contenute nel capitolo, dai

¹ Restano quindi escluse dall'analisi le relazioni tra aziende italiane, anche se volte all'esportazione, i rapporti con l'estero di natura solo finanziaria e le attività poste in essere oltre confine da soggetti diversi dalle imprese.

risultati di un'ulteriore indagine ISTAT, anch'essa da poco in uso; si tratta della seconda fase del "Censimento intermedio dell'industria e dei servizi", che ha interessato le imprese con più di venti addetti e ha rilevato informazioni di tipo strutturale e inerenti la loro attività, aggiornate al 31.12.1997.

Esportazioni e investimenti diretti esteri

Il quadro complessivo

Secondo analisi compiute da Banca d'Italia su dati Mediocredito centrale, risulta che, in media, due terzi delle imprese con oltre 10 addetti hanno avuto accesso, in qualche forma, ai mercati esteri, nel periodo 1989 – 1997. Quasi il 60% delle aziende ha esportato durante i nove anni, mentre collaborazioni commerciali con imprese estere sono state attivate da circa il 20% e il 4% ha fatto ricorso a collaborazioni tecnico – produttive; solo l'1% ha messo in atto investimenti diretti produttivi esteri e lo 0,4% è ricorso a tutte e quattro le modalità. L'incidenza di esportazioni e collaborazioni commerciali è apparsa in crescita, mentre le attività di collaborazione produttiva e di investimento diretto hanno visto contrarsi la propria quota. La variabile più importante per spiegare la propensione a internazionalizzarsi è la dimensione aziendale, e si ipotizza che a costituire per le PMI una barriera all'accesso ai mercati esteri siano l'esistenza di costi irrecuperabili e gli ingenti investimenti in informazione necessari².

Passando al profilo congiunturale, la presenza delle imprese italiane sui mercati esteri, a fini mercantili, ha risentito nel 1999 della battuta d'arresto delle esportazioni verificatasi in modo particolare nei primi mesi dell'anno. E' infatti sceso lievemente (-1,7%) il numero di esportatori. A compensare in parte tale andamento è sopraggiunta però una nuova crescita dei flussi di investimenti diretti esteri (IDE) e del relativo fatturato. La somma delle esportazioni e del fatturato estero delle partecipate è aumentata rispetto al 1998, giungendo a sfiorare i 650.000 miliardi di lire; la cifra approssima il giro d'affari all'estero delle imprese italiane, al netto di scambi e IDE nel comparto terziario e delle attività finanziarie.

Attorno alla metà degli anni novanta il numero degli esportatori ha raggiunto il suo picco, oltrepassando, secondo i dati definitivi dell'ISTAT, la soglia delle 180.000 unità, con un ricavo medio assestatosi attorno ai 2,5 miliardi annui, in forte crescita rispetto ai valori di inizio decennio (tavola 8.1 e grafico 8.1). Dal confronto tra gli esportatori e il complesso delle imprese nei settori dell'industria e del commercio, emerge che i primi rappresentavano nel 1997 il 4,5% in termini di numero di aziende e ben il 32,2% dei relativi addetti (*infra*, tav. 8.10). Bastano queste poche cifre per evidenziare la consistenza del fenomeno esportativo, non solo in termini assoluti, ma anche rispetto alle realtà produttive dalle quali origina. Il forte dinamismo della seconda metà degli anni novanta ha avuto una serie di ricadute positive sull'economia italiana, tra le quali, non ultima, una ritrovata capacità competitiva, che ha propiziato il rilancio in atto a partire dal 1999.

² Si veda BANCA D'ITALIA (2000), *Relazione del Governatore all'Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*, Roma, p. 160. Emerge in maniera molto netta, dall'interessante studio, una conferma della positività dell'azione di sostegno al sistema produttivo, specie nei confronti delle aziende di minori dimensioni.

**CONFRONTO TRA MODALITA' DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE
QUADRO D'INSIEME**

(ricavo e fatturato medio in miliardi di lire)

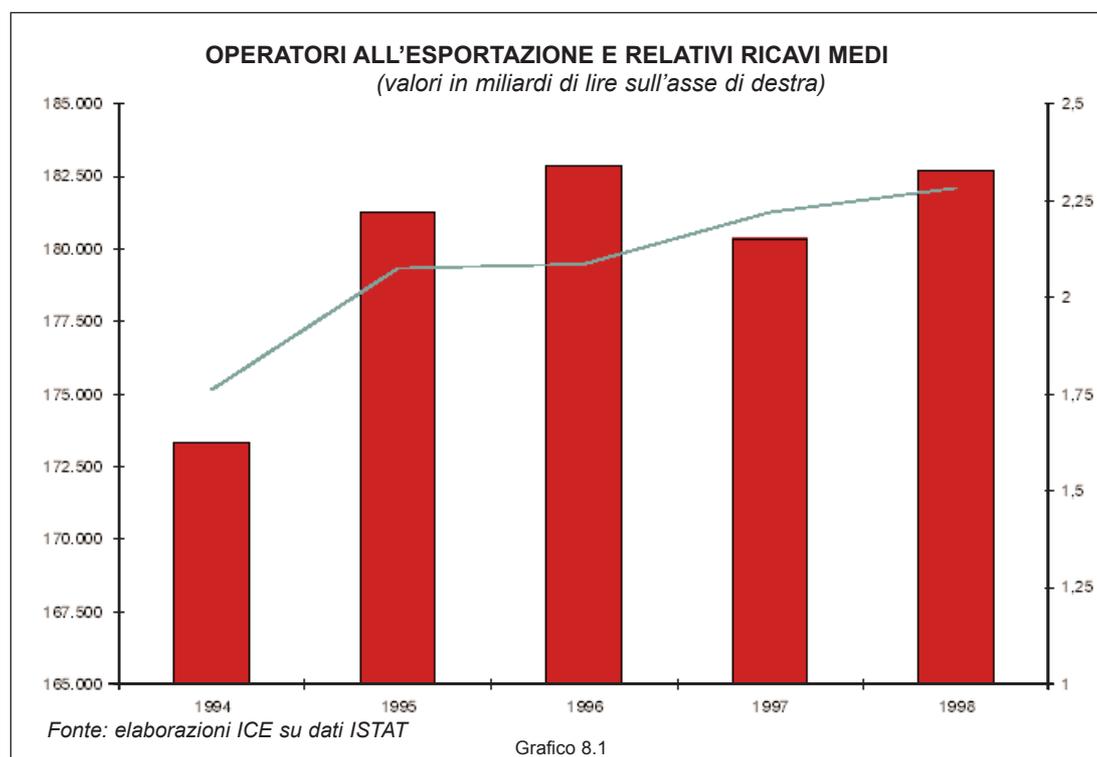
	1994	1995	1996	1997	1998	1999
						(1)
	EXPORTATORI (§)					
Numero esportatori	173.339	181.286	182.854	180.352	182.684	168.638
Var. % rispetto all'anno precedente	n. d.	4,6	0,9	-1,4	1,3	-1,7
Ricavo medio all'esportazione	1,8	2,2	2,2	2,4	2,5	2,4
Var. % rispetto all'anno precedente	n. d.	19,6	2,0	7,1	3,9	7,6
	PARTECIPAZIONI IN IMPRESE INDUSTRIALI ESTERE (*)					
Numero investitori (2)	n. d.	793	n. d.	867	n. d.	1.000
Var. % rispetto al 31.12 di due anni prima	-	13,1	-	9,3	-	15,3
Numero partecipate	n. d.	1.950	n. d.	2.034	n. d.	2.350
Var. % rispetto al 31.12 di due anni prima	-	14,1	-	4,3	-	15,5
Fatturato medio delle partecipate	n. d.	88	n. d.	92	n. d.	100
Var. % rispetto al 31.12 di due anni prima	-	8,6	-	4,6	-	9,0

(1) Dati stimati per la partecipazione in imprese industriali estere. Dati provvisori per gli esportatori. Variazione del numero degli esportatori e del ricavo medio calcolata sui dati provvisori 1998.

(2) In questa tavola gli investitori sono considerati in quanto singole società e non gruppi.

Fonte: elaborazioni ICE su dati (§) ISTAT e (*) CNEL - R&P - Politecnico di Milano

Tavola 8.1



Contemporaneamente, e nonostante l'andamento al rialzo dei cambi tra lira e principali valute estere che ha reso relativamente più costose le operazioni oltre confine, si sono verificati nuovi consistenti incrementi nel numero degli investitori e delle partecipate nel comparto manifatturiero; la crescita, dopo il dinamismo dei primi anni novanta, aveva subito un rallentamento per riprendere a ritmi più sostenuti alla fine del decennio. Secondo prime stime le imprese industriali italiane con partecipazioni all'estero sarebbero passate da oltre 860, nel 1997, a 1.000 a fine 1999, mentre le partecipate sarebbero 2.350, con un fatturato medio annuo dell'ordine dei 100 miliardi di lire. Più ampio, ma ancora da definirsi in termini precisi, è di certo l'insieme delle aziende che detengono una qualche forma di partecipazione in comparti diversi da quello manifatturiero, come l'agricoltura o i servizi, o che intrattengono con imprese estere relazioni inerenti la produzione o la distribuzione di beni e/o servizi con modalità diverse dall'investimento diretto³.

Il fenomeno è registrato anche, ma in modo e con copertura diversi, dai dati sulle transazioni finanziarie negli ultimi anni, che mostrano un rapido aumento delle "attività" dell'Italia sull'estero a titolo di investimenti diretti⁴.

Nel complesso quindi, e a parte le oscillazioni congiunturali, le due modalità di internazionalizzazione, mercantile e produttiva, hanno continuato a incontrare un favore crescente da parte delle imprese. L'incidenza di ciascuna cambia al variare delle dimensioni aziendali. La distribuzione per classi di addetti delle aziende esportatrici, nell'industria, vedeva le piccole imprese attestarsi all'89,5% del totale, mentre il 9,1% era rappresentato da imprese di medie dimensioni e l'1,4% da grandi imprese⁵. Tra gli investitori in imprese industriali invece il 20,1% era di piccole dimensioni, il 38,9% di medie e il 40,9% di grandi, con una rapida crescita, rispetto all'inizio degli anni novanta, dell'incidenza delle piccole e medie imprese (PMI) sul totale (tavola 8.2). L'asimmetria tra le distribuzioni per classi dimensionali degli esportatori e degli investitori emergeva in modo ancora più evidente dal punto di vista del fatturato estero.

³ Per un approfondimento sui gruppi multinazionali italiani, con dati desunti dal censimento intermedio delle imprese si veda, di CERRONI F., MORGANTI E. e ZELI A., *I gruppi d'impresie nel settore manifatturiero: un'analisi su struttura e performance*, pubblicato nel presente *Rapporto*. Dati campionari sulle modalità di internazionalizzazione diverse da esportazioni e investimenti diretti sono contenuti in MEDIO CREDITO CENTRALE – OSSERVATORIO SULLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE (1999) *Indagine sulle imprese manifatturiere. Settimo rapporto sull'industria italiana e sulla politica industriale*, Roma, Nova Officina Poligrafica Laziale, ripresa nel par. 8.2. di questo capitolo.

⁴ BANCA D'ITALIA (2000), *op. cit.*, p. 159 e *ibidem*, *Appendice statistica*, p. 108.

⁵ Si veda SISTAN (2000), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese – 1999*, Roma, ISTAT-ICE, volume 1, parte 5, capitolo 1. A scopo puramente espositivo si usano nel testo le dizioni piccola, media e grande impresa per riferirsi alle imprese con un numero di addetti compreso rispettivamente tra 1 e 49, tra 50 e 249 e oltre 250. Tale tassonomia, pur non tenendo pienamente conto delle maggiori dimensioni delle aziende con attività internazionali rispetto alla media, è coerente con le definizioni usate dall'Unione Europea e dall'Italia nella legislazione per la disciplina degli aiuti di Stato alle imprese; cfr. GUCE n. C213 del 23.7.1996 e Decreto del Ministro dell'industria, del commercio e dell'artigianato del 18.10.1997, in GU serie generale - n. 229 del 1.10.1996.

**CONFRONTO TRA MODALITA' DI INTERNAZIONALIZZAZIONE
DELLE IMPRESE ITALIANE PER CLASSI DIMENSIONALI**
(distribuzioni e rapporti percentuali)

Classi dimensionali (addetti)	Esportatori (tutti i settori)			Imprese italiane con partecipazioni industriali all'estero				Rapporto tra imprese industriali	
	numero		ricavi	numero			fatturato	con IDE	
	1991	1997	var. ass.	1997	1991	1997	var. ass.	partecipate	ed esportatrici
	1991	1997	var. ass.	1997	1991	1997	var. ass.	1997	1997
1-49	91,4	92,6	1,2	31,8	12,3	20,1	7,8	0,9	0,2
50-99	4,6	4,1	-0,5	11,7	12,5	16,8	4,4	1,3	2,6
100-249	3,5	2,3	-0,6	15,7	17,9	22,1	4,2	1,7	6,1
250-499		0,6		9,7	15,7	14,4	-1,2	2,4	15,1
500 e oltre	0,5	0,4	-0,1	31,1	41,7	26,5	-15,2	93,7	44,7
Totale	100,0	100,0	-	100,0	100,0	100,0	-	100,0	0,9

(1) In questa tavola gli investitori sono considerati in quanto singole società e non come gruppi, ma le dimensioni sono quelle del gruppo di riferimento

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

Tavola 8.2

Considerato che un'azienda investitrice è quasi certamente anche esportatrice, è di qualche interesse la misura della frequenza con la quale le due attività si ritrovano associate, nel comparto manifatturiero, al variare delle dimensioni aziendali. Nel 1997 il rapporto tra aziende investitrici ed esportatrici era di 1 a 500 per le piccole imprese, di 1 a 25 per le medie e di 1 a 4 per le grandi; nella classe oltre i 500 addetti raggiungeva il 45%.

Mentre le dimensioni medie delle imprese italiane appartenenti ai comparti dell'industria e dei servizi erano pari a 4 addetti nel 1997, quelle del sottoinsieme di esse attive sui mercati esteri si collocavano attorno ai 27 addetti, una differenza che si ripresentava amplificata nel caso delle imprese con IDE⁶. Nonostante negli ultimi anni sia venuto crescendo il contingente di PMI detentrici di partecipazioni in aziende estere, è quindi evidente che resta cruciale, nel determinare la possibilità di intraprendere tale strada e in misura maggiore che per la semplice attività di esportazione, la disponibilità di competenze interne e di mezzi finanziari più tipicamente posseduti da

⁶ Non sono disponibili dati analitici sugli addetti delle imprese italiane che hanno effettuato investimenti diretti esteri censite dall'indagine CNEL - R&P - Politecnico di Milano; peraltro se, per ottenerne una grossolana stima, si attribuisse a ciascuna un numero di addetti pari al valore iniziale della classe di appartenenza delle partecipate, esse risulterebbero avere un numero medio di occupati pari a 200.

medie e grandi imprese, con alle spalle un periodo non brevissimo di attività. Così, nel caso dell'azienda vitivinicola Antinori (*infra*, par. 8.3), la scelta di acquistare tenute e strutture produttive in paesi esteri si pone a coronamento di un'attività secolare, durante la quale già in Italia aveva conseguito un livello qualitativo e una capacità di marketing di notevole rilievo.

La Conferenza ministeriale OCSE sulla competitività delle PMI

Per approfondire il tema dell'internazionalizzazione, in primo luogo produttiva, delle aziende di minori dimensioni, a giugno del 2000 si è tenuta a Bologna la Conferenza su "Migliorare la competitività delle piccole e medie imprese nell'economia globale: strategie e politiche", patrocinata dall'OCSE e dal governo italiano. Uno dei punti di interesse dell'evento risiede nella sua duplice valenza, politica, grazie alla presenza di delegazioni ministeriali, provenienti da 29 paesi membri dell'OCSE e da 22 non membri⁷, e al tempo stesso tecnica, grazie al Business Symposium, tenutosi immediatamente prima della Conferenza e cui hanno partecipato rappresentanti del mondo del lavoro e di enti dediti alla promozione della collaborazione internazionale tra imprese. Con il Simposio si intendeva offrire a organizzazioni e aziende la possibilità di rafforzare la loro cooperazione a livello internazionale e di esprimersi in merito alle politiche governative.

Come si è accennato, scopo precipuo della Conferenza era l'avvio di una riflessione, comune a paesi OCSE e non OCSE, circa la competitività delle PMI⁸, sullo sfondo delle tematiche inerenti la globalizzazione dell'economia. In tale ottica si sono esaminati i problemi e le sfide affrontati dalle aziende e i programmi e gli strumenti disponibili a livello nazionale e internazionale per promuovere la collaborazione tra imprese di paesi a diverso stadio di sviluppo; si è cercato inoltre un accordo su iniziative che possano contribuire alla globalizzazione delle PMI.

Nel corso dei lavori della Conferenza, quattro temi sono stati particolarmente approfonditi, e cioè innovazione, distretti produttivi, commercio elettronico (cfr. *infra*, par. 8.2) e partenariato tra imprese dei paesi industriali e dei paesi in via di sviluppo o in transizione. Su ciascun tema si sono tenuti una tavola rotonda durante il Simposio e un seminario durante la Conferenza, per i quali esperti OCSE hanno preparato appositi documenti di lavoro, in collaborazione con alcune delegazioni nazionali e con l'apporto di gruppi di esperti italiani. Tali documenti contengono analisi e indicazioni operative di notevole spessore, perciò utili non solo ai decisori politici ma anche a chi concretamente lavora nelle PMI o a sostegno delle stesse.

Una Sessione plenaria, cui hanno partecipato Ministri, autorità nazionali, rappresentanti del mondo degli affari e delle organizzazioni internazionali, ha consentito di ampliare e approfondire il dialogo a proposito del disegno e dell'implementazione delle politiche di promozione delle PMI. Come supporto informativo, l'OCSE ha pre-

⁷ I paesi del secondo gruppo invitati alla Conferenza sono: Algeria, Argentina, Brasile, Bulgaria, Cile, Cina, Egitto, Federazione Russa, Filippine, India, Indonesia, Israele, Kazakhstan, Marocco, Repubblica Slovacca, Romania, Slovenia, Sud Africa, Tanzania, Tailandia, Tunisia, Vietnam.

⁸ Elementi di valutazione della posizione competitiva delle PMI italiane e di altri paesi europei, rispetto alle aziende di maggiori dimensioni, vengono forniti in ISTAT (2000), *Rapporto annuale. La situazione del Paese nel 1999*, Roma, ISTAT, pp. 139 – 150. L'analisi conferma tra l'altro che, a fronte di una minore redditività in termini di margini di profitto sul valore aggiunto, le PMI possono vantare un costo del lavoro sensibilmente inferiore.

disposto un compendio delle iniziative prese dalle organizzazioni internazionali, governative e non, sulle problematiche delle PMI.

Sono state invitate alla Conferenza delegazioni nazionali composte di rappresentanti istituzionali, tipicamente i ministri dell'Industria e delle Piccole e medie imprese, alti dirigenti pubblici locali, nazionali e regionali, incaricati di seguire le problematiche inerenti le PMI, rappresentanti del mondo imprenditoriale, di organizzazioni e istituzioni internazionali, banchieri e altri rappresentanti di istituzioni che forniscono servizi alle PMI, portavoce di organizzazioni non governative e accademici. Di stampo più prettamente operativo erano invece le delegazioni chiamate a riunirsi nel Simposio d'affari.

Tra i risultati della Conferenza possono annoverarsi l'adozione di un documento programmatico, detto "Carta di Bologna", e di una proposta, formulata dal Governo italiano, per la creazione di una rete internazionale per le PMI (INSME), una rete telematica, munita di un portale e di vari servizi, che metta in comune il patrimonio di informazioni, occasioni di collaborazione e servizi posseduto dalle organizzazioni che a vari livelli istituzionali e in diversi paesi operano per il supporto alle PMI.

8.2 EVOLUZIONE RECENTE DELLE DIVERSE MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

Internazionalizzazione commerciale

Gli esportatori nel 1999

Il numero degli esportatori censiti dalla rilevazione provvisoria del commercio con l'estero effettuata dall'ISTAT si è attestato nel 1999 a 168.368, con un calo dell'1,7% rispetto all'analogo dato del 1998, quando ne erano stati rilevati 171.474 (tavola 8.3)⁹.

La distribuzione per classi di ricavo annuo da esportazione indica che cinque categorie su sei hanno contribuito alla diminuzione, con l'unica eccezione di quella oltre i 100 miliardi di lire, che è cresciuta del 3,1%¹⁰. E' rimasto comunque superiore a 100.000 il numero dei micro - esportatori, con ricavi annui fino a 150 milioni di lire.

⁹ Per valutare l'andamento congiunturale si è optato per un confronto, laddove possibile, tra dati provvisori, ritenuto più opportuno a causa della notevole differenza tra essi e i dati rivisti. Considerando questi ultimi, ad esempio, la variazione registratasi nel 1999 rispetto all'anno precedente sarebbe ugualmente negativa, ma di entità pari al 7,7%, ovvero oltre quattro volte quella calcolata sui dati provvisori.

¹⁰ A differenza della precedente edizione del *Rapporto* e a causa di cambiamenti nelle modalità di trattamento dei dati, non più elaborati presso l'ICE ma presso l'ISTAT, sono cambiati i limiti delle classi di ricavo, che inoltre sono state considerate a prezzi correnti e non più con limiti reflazionati sulla base dell'indice dei prezzi all'esportazione. Ciò comporta, rispetto ai dati elaborati con il metodo precedentemente adottato, un aumento del numero di esportatori ricompresi nelle classi di ricavo di ampiezza maggiore, aumento tanto più sensibile quanto più ci si allontana dall'anno base della reflazione compiuta in passato.

ESPORTATORI E RELATIVE ESPORTAZIONI PER CLASSI DI RICAVO*(dati provvisori, classi di ricavo in milioni di lire, valori e ricavo medio in miliardi di lire)*

Classi di ricavo annuo	Operatori			Valore			Ricavo medio		
	1998	1999	var. %	1998	1999	var. %	1998	1999	var. %
Fino a 150	101.910	100.023	-1,9	3.244	3.179	-2,0	0,032	0,032	-0,2
150-1.000	36.209	35.795	-1,1	15.673	15.484	-1,2	0,433	0,433	-0,1
1.000-5.000	21.295	20.970	-1,5	49.022	48.721	-0,6	2,302	2,323	0,9
5.000-25.000	9.459	9.265	-2,1	100.253	99.036	-1,2	10,599	10,689	0,9
25.000-100.000	2.155	2.125	-1,4	97.708	96.898	-0,8	45,340	45,599	0,6
100.000 e oltre	446	460	3,1	145.348	147.585	1,5	325,892	320,837	-1,6
Totale operazioni rilevate	171.474	168.638	-1,7	411.248	410.902	-0,1	2,398	2,437	1,6
<i>Pro memoria</i>									
Altre operazioni (a)	9.516	8.222	-13,6

(a) Ammontare delle esportazioni degli operatori non identificati

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.3

Il ricavo medio degli esportatori nel 1999 è stato di 2,44 miliardi di lire, con un modestissimo miglioramento rispetto all'anno precedente (38 milioni), dovuto al prevalere della variazione al ribasso del numero di esportatori su quella delle esportazioni. Non è cambiato in modo apprezzabile il ricavo *pro capite* dei piccoli e medi esportatori, mentre è peggiorato di circa cinque miliardi quello dei 460 grandi esportatori, che sono passati, in media, da 325,8 a 320,8 miliardi di fatturato estero annuo¹¹.

Sotto il profilo geografico, l'America settentrionale ha attratto nel 1999 oltre 37.000 esportatori, con una crescita del 7,6% rispetto ai dati provvisori del 1998 e un lieve miglioramento dei ricavi medi (tavola 8.4). Tra le altre aree in crescita, spicca l'Asia orientale (2,3%). Un numero inferiore di esportatori si è invece diretto verso l'America centro meridionale (-7%) e l'Asia centrale (-2,3%). Ricavi medi superiori rispetto al 1998 si sono registrati in Unione Europea (202 milioni in più), grazie a una crescita dei valori esportati e a una diminuzione degli esportatori, che sono passati da 102.823 a 96.013. D'altra parte, in alcune aree in via di sviluppo e nei paesi in transizione i ricavi medi sono calati, con punte nell'Africa subsahariana (-130 milioni) e in Asia centrale (-54).

Il peso sul totale dei piccoli esportatori (fino a un miliardo di lire) è stato particolarmente rilevante nelle aree più prossime all'Italia, sia geograficamente che culturalmente, come l'Europa, l'America settentrionale e l'Africa¹². Esattamente simmetrico appare invece il posizionamento dei medi e grandi esportatori, più presenti in Asia, Oceania e America centro meridionale. E' molto probabile che proprio l'eleva-

¹¹ Per comodità espositiva si farà riferimento nel seguito alle imprese comprese nelle classi 0 - 150 e 150 - 1.000 milioni di ricavi annui da esportazione usando il termine «piccoli esportatori», mentre le dizioni «medi esportatori» e «grandi esportatori» verranno usate per le imprese che esportano, rispettivamente, tra 1 e 25 miliardi e oltre 25 miliardi annui.

¹² SISTAN (2000), *op. cit.*, volume 1, parte 5, capitolo 2, tavola 4.

ESPORTATORI E RELATIVE ESPORTAZIONI PER AREE GEOGRAFICHE
(dati provvisori)

Settori merceologici	Operatori (a)			Valore			Ricavo medio		
	1998	1999	var. %	1998	1999	var. %	1998	1999	var. ass.
Unione Europea	102.823	96.013	-6,6	236.713	240.475	1,6	2,302	2,505	0,202
Europa centro orientale	61.024	59.956	-1,8	32.378	30.350	-6,3	0,531	0,506	-0,024
Altri paesi d'europa	61.383	60.514	-1,4	25.429	23.691	-6,8	0,414	0,391	-0,023
Africa settentrionale	21.775	22.092	1,5	9.762	9.917	1,6	0,448	0,449	0,001
Altri paesi africani	19.443	19.771	1,7	6.957	4.512	-35,1	0,358	0,228	-0,130
America settentrionale	34.736	37.383	7,6	36.605	40.956	11,9	1,054	1,096	0,042
America centro meridionale	28.867	26.838	-7,0	17.945	16.161	-9,9	0,622	0,602	-0,019
Medio oriente	29.979	29.388	-2,0	14.300	13.258	-7,3	0,477	0,451	-0,026
Asia centrale	8.536	8.340	-2,3	3.552	3.023	-14,9	0,416	0,363	-0,054
Asia orientale	30.625	31.341	2,3	22.357	23.047	3,1	0,730	0,735	0,005
Oceania	17.448	17.717	1,5	5.250	5.512	5,0	0,301	0,311	0,010
Mondo	171.474	168.638	-1,7	411.248	410.902	-0,1	2,398	2,437	0,038

(a) Gli esportatori sono conteggiati tante volte quante sono le aree nelle quali hanno movimentato merci, e una sola volta rispetto al totale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.4

ta dimensione aziendale degli operatori di quest'ultimo gruppo consenta loro di compiere investimenti, necessariamente di maggiore portata e dal rendimento meno immediato, a sostegno della penetrazione sui mercati emergenti¹³.

La maggior parte degli esportatori ha il proprio centro di attività nel comparto manifatturiero (94,2% del totale); al suo interno, particolarmente numerosi appaiono i contingenti degli esportatori di macchine e apparecchi meccanici, che superano le 28.500 unità (16,9%), di prodotti tessili e dell'abbigliamento (12,3%) e del variegato settore dei prodotti manifatturieri diversi (10,8%, tavola 8.5)¹⁴. Dal punto di vista del ricavo medio annuo gli esportatori di prodotti petroliferi, con oltre 32 miliardi annui e di prodotti chimici e di mezzi di trasporto, con oltre cinque miliardi, si collocano molto al di sopra del valore medio, pari a 2,4 miliardi. Per un folto gruppo di settori la media è compresa nella fascia tra 2 e 3 miliardi. In posizione vicina al limite infe-

¹³ Siccome il fatturato estero rappresenta una parte di quello totale in proporzione variabile in ciascuna impresa, non si può essere certi che le aziende che esportano cifre limitate siano di piccole dimensioni, mentre è certo che quelle che esportano valori elevati sono di grandi dimensioni.

¹⁴ Il settore di attività prevalente attribuito a ciascun esportatore è quello nel quale lo stesso ha effettuato vendite per l'importo maggiore durante il quinquennio 1995 - 1999. Il dato è metodologicamente diverso da quello ottenuto incrociando archivi di commercio estero e amministrativi, in quanto il settore di attività è ricostruito a partire dalle merci movimentate e non sulla base dell'attività economica prevalente con la quale ciascuna azienda è contraddistinta negli altri archivi (si veda il sottoparagrafo successivo). Il limite più importante è costituito dall'impossibilità di distinguere le imprese produttive da quelle commerciali.

riore si colloca il comparto della moda. Livelli di ricavo medio annuo particolarmente bassi si registrano per gli esportatori di prodotti in legno, prodotti delle industrie estrattive e prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca. L'indicatore fornisce una stima del livello dell'attività esportativa tipico di ciascun settore ed è influenzato dal grado di concentrazione, in termini dimensionali; per fare un solo esempio, è noto che il tessuto produttivo e il mercato dei prodotti agricoli sono in Italia contraddistinti da una forte frammentazione, che ne costituisce uno dei punti di debolezza nel confronto competitivo con altri sistemi paese.

ESPORTATORI PER SETTORE PREVALENTE DI ATTIVITA' TRA 1995 E 1999 E CLASSE DI RICAVO

(anno 1999, dati provvisori, classi di ricavo e ricavo medio in milioni di lire)

Settore di attività prevalente all'esportazione	Classi di ricavo annuo in milioni di lire						Totale	Comp. %	Ricavo medio 1999
	fino a 150	150-1.000	1.000-5.000	5.000-25.000	25.000-100.000	100.000 e oltre			
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	3.303	1.331	749	293	27	2	5.705	3,4	1.198
Prodotti delle industrie estrattive	588	158	73	21	3	-	843	0,5	951
Attività manifatturiere	93.531	33.876	19.996	8.913	2.084	458	158.858	94,2	2.526
Alimentari, bevande e tabacco	7.542	2.468	1.285	620	145	26	12.086	7,2	1.877
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	11.322	4.860	2.955	1.347	263	32	20.779	12,3	2.054
Cuoio e prodotti in cuoio	4.791	2.298	1.545	673	105	18	9.430	5,6	2.062
Prodotti in legno	1.931	533	269	97	7	1	2.838	1,7	868
Carta e prodotti della carta, stampa ed editoria	4.542	981	491	194	48	10	6.266	3,7	1.458
Coke, prodotti petroliferi	74	32	20	14	3	5	148	0,1	32.253
Prodotti chimici	3.405	1.487	871	462	179	77	6.481	3,8	5.665
Articoli in gomma e materie plastiche	3.595	1.410	817	389	93	16	6.320	3,7	2.437
Prodotti della lavorazione dei miner. non metall.	6.197	1.971	1.078	395	107	18	9.766	5,8	1.589
Metalli e prodotti in metallo	7.570	3.002	1.736	772	210	35	13.325	7,9	2.471
Macchine e apparecchi meccanici	15.523	6.428	4.120	1.966	448	99	28.584	16,9	2.955
Macchine elettriche	9.538	3.036	1.757	689	197	47	15.264	9,1	2.617
Mezzi di trasporto	6.371	1.551	817	421	128	50	9.338	5,5	5.116
Altri prodotti manifatturieri	11.130	3.819	2.235	874	151	24	18.233	10,8	1.498
Altre attività non manifatturiere	2.601	430	152	38	11	0	3.232	1,9	625
Totale	100.023	35.795	20.970	9.265	2.125	460	168.638	100,0	2.437

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.5

Indicazioni più precise sulla taglia degli esportatori in ciascun settore vengono dalla ripartizione degli stessi per classi di ricavo annuo. I soggetti con limitata attività esportativa sono particolarmente numerosi nei settori delle "altre" attività non manifatturiere, dei prodotti delle industrie estrattive, della carta, stampa ed editoria e dei prodotti in legno. Esportatori di media taglia sono presenti in maggiore misura nei settori calzaturiero, dei prodotti petroliferi raffinati, della meccanica, dei prodotti tessili e dell'abbigliamento e dei prodotti chimici. Imprese con oltre 25 miliardi di fatturato estero all'anno popolano più della media i settori dei prodotti petroliferi raffinati, dei prodotti chimici, della metalmeccanica e dei mezzi di trasporto.

Quasi il 70% delle imprese esportatrici è basata nell'Italia settentrionale, il 19% opera prevalentemente in Italia centrale, l'8,5% in Italia meridionale e il 2,5% nelle Isole¹⁵ (tavola 8.6). Il confronto tra le distribuzioni per ripartizione relative al 1995 e al 1999 mostra un modesto dinamismo della quota detenuta dal Nord – Est e dal Mezzogiorno, un sostanziale ristagno dell'Italia centrale e un calo del Nord – Ovest. Limitando il confronto ai dati definitivi del 1995 e del 1998 emerge una forte crescita di alcune regioni meridionali e insulari, tra le quali spiccano Sardegna, Calabria e Campania, una buona prestazione della Liguria e, per contro, un calo in Friuli – Venezia Giulia, Abruzzo e Lombardia (grafico 8.2).

ESPORTATORI PER CLASSI DI RICAVO E REGIONE PREVALENTE DI ATTIVITA'

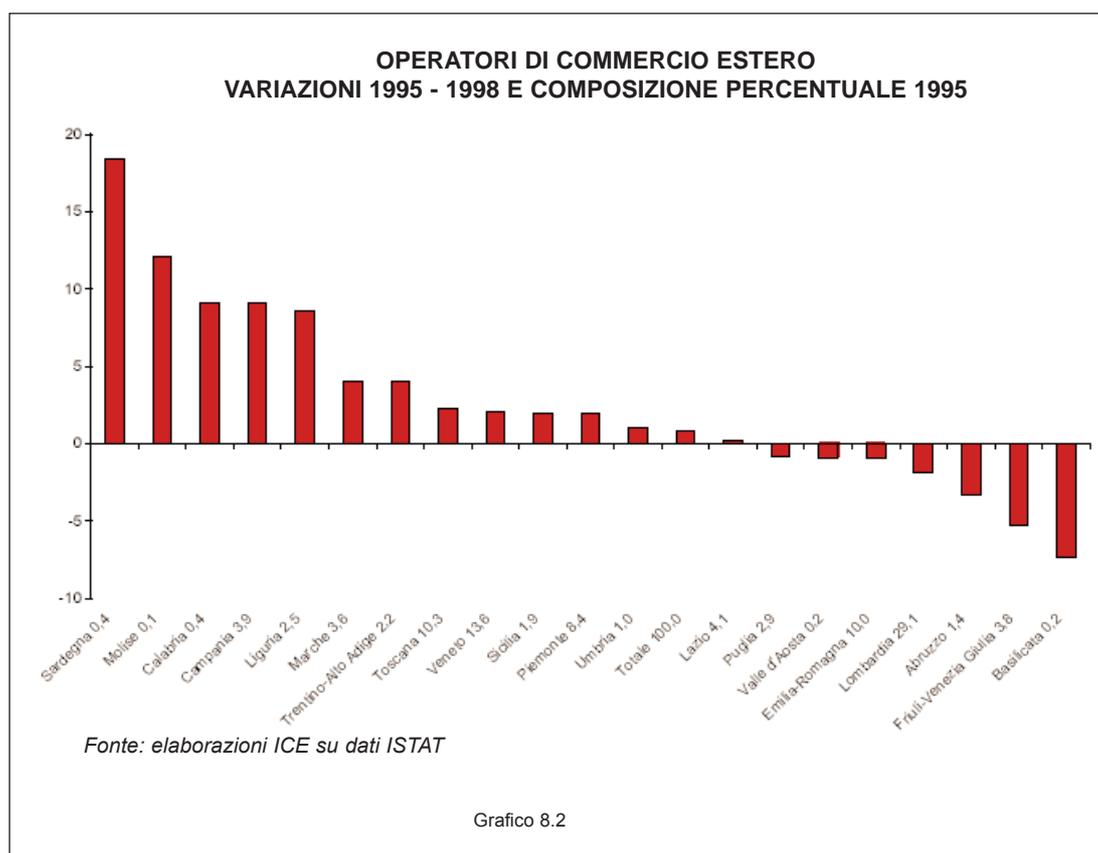
(anno 1999, dati provvisori, composizioni percentuali, classi e ricavi medi in milioni di lire)

Regioni e ripartizioni	Classi di ricavo annuo						Totale	comp. % ¹	ricavo medio
	fino a 150	150-1.000	1.000-5.000	5.000-25.000	25.000-100.000	1000.000 e oltre			
Italia Nord - Occidentale	38.944	14.703	8.562	3.847	921	196	67.173	39,83	2.570
Piemonte	8.134	2.975	1.765	844	221	58	13.997	8,30	3.564
Valle d'Aosta	254	54	15	10	0	2	335	0,20	1.640
Lombardia	26.874	10.894	6.413	2.848	675	132	47.836	28,37	2.445
Liguria	3.682	780	369	145	25	4	5.005	2,97	1.045
Italia Nord - Orientale	28.719	10.675	6.689	3.199	802	148	50.232	29,79	2.595
Trentino-Alto Adige	2.720	677	360	169	46	12	3.984	2,36	1.865
Veneto	12.732	5.049	3.213	1.535	349	67	22.945	13,61	2.588
Friuli-Venezia Giulia	3.986	1.284	746	355	77	13	6.461	3,83	2.270
Emilia-Romagna	9.281	3.665	2.370	1.140	330	56	16.842	9,99	2.902
Italia Centrale	19.336	6.763	3.939	1.601	281	70	31.990	18,97	2.060
Toscana	10.208	3.929	2.427	1.038	158	30	17.790	10,55	1.860
Umbria	1.133	320	182	80	28	3	1.746	1,04	2.104
Marche	3.321	1.441	825	288	43	8	5.926	3,51	1.801
Lazio	4.674	1.073	505	195	52	29	6.528	3,87	2.828
Italia Meridionale	9.431	2.815	1.408	503	96	37	14.290	8,47	2.277
Abruzzo	1.340	429	244	127	20	11	2.171	1,29	3.392
Molise	175	58	29	10	5	3	280	0,17	3.307
Campania	4.541	1.302	600	187	48	8	6.686	3,96	1.832
Puglia	3.204	967	507	168	19	14	4.879	2,89	1.935
Basilicata	171	59	28	11	4	1	274	0,16	7.784
Calabria	608	105	42	9	4		768	0,46	564
Italia Insulare	2.962	731	329	106	20	9	4.157	2,47	2.245
Sicilia	2.300	617	255	85	13	6	3.276	1,94	1.981
Sardegna	662	114	74	21	7	3	881	0,52	3.225
Provincia non identificata	23	3	1		1	0	28	0,02	5.388
Totale	100.023	35.795	20.970	9.265	2.125	460	168.638	100,00	2.437

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.6

¹⁵ La regione di residenza viene assegnata agli esportatori scegliendo, tra le diverse provincie di provenienza delle merci riferibili a un singolo soggetto, quella dalla quale, durante il quinquennio 1995-1999, il soggetto stesso ha esportato merci per il valore più alto e sommando poi per regione di riferimento i totali provinciali così ottenuti. Il metodo adottato tende a stabilizzare la provincia di attività prevalente, depurando il legame tra impresa e territorio di eventuali variazioni congiunturali, relative alle imprese che esportano da più di una provincia e dovute alla maggiore operosità di uno dei centri di attività rispetto all'altro.



L'analisi della distribuzione per regione prevalente di attività degli esportatori nel 1999, conferma una certa asimmetria, sotto il profilo dimensionale, tra le principali ripartizioni. In particolare nelle regioni settentrionali, sia occidentali che orientali, i piccoli esportatori rappresentano meno dell'80% del totale, i medi si collocano tra il 19 e il 20% e i grandi sfiorano il 2%. Man mano che si scende verso sud diminuisce invece il peso dei medi e grandi esportatori e aumenta, fino a sfiorare l'89% nel caso dell'Italia insulare, quello dei piccoli esportatori. Il quadro ora delineato è il frutto di una serie di cause, tra le quali non ultime possono collocarsi la specializzazione delle regioni meridionali nel settore agroalimentare, contraddistinto, come si è ricordato, da un'elevata frammentazione dell'offerta, e il recente sviluppo, per molte imprese, delle attività sui mercati esteri, che sottende a una capacità esportativa in corso di espansione, ma attualmente modesta. Sulle caratteristiche di fondo individuate si innestano progetti e azioni di rilievo da parte del settore pubblico, sia italiano che comunitario, volte a migliorare sotto il profilo quali – quantitativo la presenza delle imprese centro – meridionali sui mercati esteri.

Quasi la metà delle imprese esportatrici attive nel 1999 aveva venduto oltre confine in ognuno dei quattro anni precedenti, con un picco dell'86% per le imprese della classe con un fatturato estero, sempre nel 1999, tra 5 e 25 miliardi, e un minimo del 31% per i micro esportatori (tavola 8.7). All'altro estremo, il 18% aveva invece intrapreso, o ripreso dopo lungo tempo, l'attività di esportazione nel 1999. E' dunque evidente che esiste una certa correlazione positiva tra fatturato estero e stabilità, anche se quest'ultima è tipica delle aziende sia grandi che medie esportatrici. L'andamento della distribuzione complessiva evidenzia un progressivo aumento della quota di imprese che esportano con continuità, dal 38,9% del 1996 al 44,7% del 1998 fino al

48,3% del 1999; si conferma così l'ipotesi che ormai il commercio con l'estero sia una delle componenti insostituibili dell'attività delle imprese italiane.

**ESPORTATORI ATTIVI NEL 1999 PER CLASSI DI RICAVO ANNUO
E ANNI DI ATTIVITA' NEL QUINQUENNIO 1995 - 1999**
(dati provvisori)

Numero di anni di attività	Classi di ricavo annuo						Totale
	fino a 150	150-1.000	1.000-5.000	5.000-25.000	25.000-100.000	100.000 e oltre	
VALORI ASSOLUTI							
1	26.235	2.608	732	233	69	17	29.894
2	16.176	3.086	1.074	343	110	31	20.820
3	13.498	3.255	1.191	332	85	27	18.388
4	13.066	3.351	1.240	390	86	23	18.156
5	31.048	23.495	16.733	7.967	1.775	362	81.380
Totale	100.023	35.795	20.970	9.265	2.125	460	168.638
COMPOSIZIONE PERCENTUALE RISPETTO AL TOTALE DI CLASSE							
1	26,2	7,3	3,5	2,5	3,2	3,7	17,7
2	16,2	8,6	5,1	3,7	5,2	6,7	12,3
3	13,5	9,1	5,7	3,6	4,0	5,9	10,9
4	13,1	9,4	5,9	4,2	4,0	5,0	10,8
5	31,0	65,6	79,8	86,0	83,5	78,7	48,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.7

Altro indicatore della solidità della posizione delle imprese italiane sull'estero è la ventilazione geografica, espressa in termini di numero di mercati sui quali esse sono presenti (tavola 8.8). Nel 1999 l'indicatore è migliorato, grazie alla diminuzione del peso percentuale della fascia da 1 a 5 mercati, che contava per il 74,4% del totale, in termini di numero di imprese, e di tutte le classi superiori, fino a quella da 26 a 30. E' rimasto però stazionario il numero delle aziende monomercato, che incidono in modo notevole, ben il 43,9%, sul numero complessivo, mentre sono cresciute molte delle classi superiori alla soglia dei 30 mercati, che erano meno influenti in termini di numero di imprese ma pesavano per il 38% sui ricavi complessivi. Anche sotto questo profilo, e sempre considerando le imprese esportatrici, si nota una proporzionalità inversa tra ricavi annui da esportazione e numero di mercati presidiati. Tra i micro-esportatori infatti oltre due terzi erano presenti in un solo mercato e nessuno in più di venti, mentre il 72% delle imprese che vendevano oltre confine più di 100 miliardi ha raggiunto con le proprie merci più di 30 paesi e soltanto 3, su 460, erano attive in non più di un mercato. Non sono peraltro rari i casi nei quali un esportatore, anche di grandi dimensioni, sceglie di concentrarsi su pochi ma importanti mercati; ne è un esem-

pio il gruppo Luxottica, che destina il 75% delle proprie vendite all'estero verso gli USA (*infra*, par. 8.3).

ESPORTATORI NEL 1999 PER NUMERO DI MERCATI DI DESTINAZIONE E CLASSI DI RICAVO
(classi di ricavo in milioni di lire, dati provvisori)

Numero di mercati	Classi di ricavo annuo (a)						Totale	Comp. %	Var. % su totale 1998
	fino a 150	150-1.000	1.000-5.000	5.000-25.000	25.000-100.000	100.000 e oltre			
1	66.292	6.365	1.250	170	20	3	74.100	43,9	-0,2
2	17.210	5.097	1.231	190	11	3	23.742	14,1	-1,8
3	7.281	4.151	1.201	211	19	1	12.864	7,6	-3,6
4	3.701	3.374	1.161	203	21	1	8.461	5,0	-4,8
5	2.130	2.800	1.129	223	20	2	6.304	3,7	-5,9
1-5	96.614	21.787	5.972	997	91	10	125.471	74,4	-1,5
6-10	3.095	8.535	4.885	1.242	131	13	17.901	10,6	-4,3
11-15	297	3.639	3.727	1.417	171	21	9.272	5,5	-0,8
16-20	17	1.290	2.775	1.265	173	23	5.543	3,3	-1,1
21-25	0	404	1.702	1.130	211	29	3.476	2,1	-0,7
26-30	0	99	966	941	200	32	2.238	1,3	-2,8
31-35	0	32	491	814	204	27	1.568	0,9	1,8
36-40	0	9	262	527	192	34	1.024	0,6	-2,4
41-50	0	0	157	600	335	76	1.168	0,7	2,6
51-75	0	0	33	330	377	120	860	0,5	2,9
75-100	0	0	0	2	37	60	99	0,1	-10,0
oltre 100	0	0	0	0	3	15	18	0,0	5,9
Totale	100.023	35.795	20.970	9.265	2.125	460	168.638	100,0	-1,7

(a) Il limite superiore delle classi comprende il valore indicato, mentre quello inferiore lo esclude.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.8

Dall'analisi fin qui compiuta possono trarsi interessanti indicazioni in merito alle azioni di sostegno in favore delle imprese esportatrici, portatrici di differenti esigenze in funzione della loro dimensione, sia assoluta che in termini di fatturato estero. Di grande utilità per la taratura di precisione di tali azioni sia sul territorio italiano che oltre confine, sarebbe, qualora si rendesse disponibile, una mappatura degli esportatori per dimensioni, provincia e settore prevalente e mercato di destinazione¹⁶. La

¹⁶ A tal fine sarebbe utile che gli enti preposti, in primo luogo l'ISTAT, ma anche, per quanto di sua competenza, il Garante per la tutela dei dati personali, consentissero un più ampio accesso, nel rispetto della normativa vigente in materia di tutela della riservatezza, alle basi informative cui si è fatto cenno.

conoscenza delle caratteristiche aggregate dei potenziali utenti contribuirebbe infatti a rendere i servizi di sostegno, pubblici o privati, maggiormente aderenti alle necessità dell'utenza, fornendo al tempo stesso uno sfondo nel quale collocare l'offerta, spunti per una corretta introduzione di innovazioni in termini di tipo di servizio e/o di organizzazione della sua produzione e, elemento sempre più importante anche nella moderna pubblica amministrazione, una solida base per verifiche di efficacia ed efficienza. Tale linea di ricerca sarebbe, fra l'altro, in linea con i più recenti indirizzi espressi dai vertici della pubblica amministrazione e del Sistema statistico nazionale. Per fare un esempio, si pensi alla progettazione, in un certo contesto geografico e settoriale, di iniziative promozionali a favore degli esportatori; avere contezza delle loro dimensioni e della provenienza territoriale potrebbe essere di grande aiuto nel definire le tipologie da adottare, il livello di complessità, i costi, le modalità e l'ambito di diffusione delle relative informazioni, insomma i parametri fondamentali per una corretta riuscita delle iniziative stesse. Sempre proseguendo nell'esempio, potrebbero inoltre riferirsi a dati concreti sia l'individuazione delle risorse necessarie che la verifica successiva del successo delle iniziative adottate.

L'uso delle nuove tecnologie

Pur con tutte le difficoltà derivanti dalla fase di tumultuoso sviluppo attraversata dagli investimenti nel settore delle telecomunicazioni, nonché dall'impossibilità di individuare, servendosi delle rilevazioni ufficiali, l'entità dei flussi di commercio estero attivati grazie all'uso di Internet, si è ritenuto opportuno fare un cenno al rapporto tra nuove tecnologie e internazionalizzazione.

Per avere un'idea delle dimensioni del mercato in esame, basti ricordare che, grazie al rapido sviluppo delle tecnologie che consentono l'acquisto di prodotti e servizi attraverso reti telematiche e al conseguente ridursi dei costi connessi, il giro d'affari attivato nel 1999 in Europa dal commercio elettronico era stimato attorno a 34.000 miliardi di lire, un livello di per sé cospicuo ma comunque molto inferiore a quello degli Stati Uniti¹⁷. Secondo la Commissione europea, l'Europa dispone di punti di forza in molti settori chiave, come le tecnologie di sicurezza e criptazione e i servizi bancari elettronici. In questo quadro sono perciò presenti notevoli opportunità di espansione, anche per le PMI, a patto che vengano eliminati alcuni ostacoli in campo giuridico e infrastrutturale.

Gli svantaggi della separazione tra vendita e presenza fisica sul territorio, propri delle ordinarie tecniche di marketing a distanza, ad esempio per corrispondenza, sono mitigati dalla possibilità di accesso immediato e pressoché gratuito ai beni o servizi offerti, tipica della comunicazione attraverso Internet, e dalla riduzione dei costi grazie alla disintermediazione. Nel nuovo canale di vendita le dimensioni dell'impresa che produce e/o commercializza e la sua localizzazione geografica passano in secondo piano rispetto ad altri fattori di vantaggio competitivo, come l'evidenza che l'offerta riesce a guadagnarsi nella galassia dei siti che compone il *world wide web* e la capacità di padroneggiare le tecniche di comunicazione, anche in più lingue, di vendita e di pagamento tipiche del nuovo spazio di mercato. Proprio la disponibilità di personale qualificato e di conoscenze e competenze appropriate rappresentano uno dei fattori critici per le PMI.

¹⁷ Si veda COMMISSIONE EUROPEA *eEurope. Una società dell'informazione per tutti. Comunicazione relativa ad un'iniziativa della Commissione in occasione del Consiglio europeo straordinario di Lisbona (23 - 24 marzo 2000)* in <http://www.palazzochigi.it/fsi/ita/eEurope.htm>.

E' comunque fuori di dubbio che per i beni di consumo, dal lato del commercio al dettaglio, e per le forniture di tipo più standardizzato, dal lato del commercio tra aziende, si siano aperti nuovi orizzonti che, in molti casi, includono anche gli scambi con l'estero; un esempio interessante in questo senso è rappresentato dalla casa motociclistica bolognese Ducati, che ha offerto al pubblico, solo attraverso la rete, l'*output* di un'intera linea di produzione, con un successo senza precedenti (*infra*, par. 8.3).

A sostegno dell'offerta delle imprese e in modo particolare, per i motivi cui si è fatto cenno, delle PMI, si collocano strutture di servizio, o intermediari, in grado di proporre, in uno stesso sito Internet, prodotti o servizi di una pluralità di aziende e muniti di strumenti di consultazione e di ricerca raffinati, che guidano l'utente nella consultazione delle pagine: si tratta di veri e propri centri commerciali virtuali. Recenti ricerche indicano che una buona parte di tali siti dispone di una versione in inglese, che in molti casi è la lingua predefinita, indice questo di uno spiccato orientamento verso il cliente estero. Solo alcuni siti hanno invece versioni in più di una lingua straniera¹⁸. L'offerta, nel caso dei prodotti destinati al consumo finale, è spesso limitata a prodotti o servizi di lusso, con una maggiore attenzione quindi alle modalità di presentazione piuttosto che alla convenienza economica. Tra gli esempi di soluzioni innovative sviluppate da alcuni intermediari italiani per rendere più attraente e affidabile il commercio elettronico con l'estero, possono annoverarsi l'istituzione di un centro di assistenza telefonica in lingua nonché la realizzazione di sistemi di protezione contro eventuali usi impropri dei dati, sia personali che relativi ai mezzi di pagamento, trasmessi attraverso Internet.

Resta ancora limitata, in termini quantitativi, l'offerta in rete di prodotti italiani e/o da parte di intermediari italiani, anche se il suo ritmo di crescita è piuttosto rapido. Sotto il profilo geografico l'offerta sulla rete è stata prevalentemente indirizzata verso i paesi, primi fra tutti gli USA, che hanno conseguito la maggiore diffusione dell'uso di Internet. In Italia la percentuale di aziende di ogni dimensione che nel 1998 aveva utilizzato applicazioni di commercio elettronico raggiungeva, secondo alcune stime, il 12%, contro il 29% del Regno Unito; l'incidenza delle imprese che avevano anche venduto beni o servizi per via telematica era invece del 3% in Italia e del 9% nel Regno Unito.

Si tratta di dati in linea con le più recenti stime sull'ancora incompleta informatizzazione delle imprese italiane, un evidente ostacolo, sia sotto il profilo culturale che operativo, a un efficiente ingresso nell'arena del commercio elettronico. Secondo l'ISTAT a fine 1997 il 29% delle imprese con meno di venti addetti era dotato di attrezzature informatiche, di qualsiasi genere, percentuale che saliva all'85% per le aziende con meno di 50 dipendenti e si collocava attorno al 95% per le imprese medie e grandi. La presenza di reti di collegamento tra postazioni di lavoro e tra di esse e l'esterno era dell'1,6% nel primo gruppo, del 12,5% nel secondo, del 24,3% per le imprese di medie dimensioni e del 47,6% per quelle di grandi dimensioni. Consistenti scostamenti in aumento rispetto alla media nazionale si erano peraltro registrati nelle regioni settentrionali.

Secondo ricerche condotte ai primi del 1999 su un campione di 200 imprese lombarde con un numero di addetti compreso tra i tre e i cinquanta, il 20% possedeva già un sito Internet, il 29% prevedeva di aprirne uno, mentre il 51% non aveva programmi in tal senso. Anche in questo caso l'incidenza di un orientamento positivo verso l'uso di tecnologie Internet era maggiore all'aumentare degli addetti impiegati¹⁹.

¹⁸ Si veda CAMUSSONE P. F. e CIUCCARELLI F. (2000), *Crescere in rete. Il commercio elettronico nelle piccole e medie imprese italiane*, Edipi, Milano.

¹⁹ L'indagine è stata condotta dal Formaper, azienda speciale della Camera di Commercio di Milano.

Alcuni dati strutturali sulle imprese esportatrici nel 1997

L'aggiornamento dell'Archivio statistico delle imprese attive (ASIA) al 1997 ha utilizzato, come fonte per la stima dello stato di attività delle imprese, anche le rilevazioni di commercio estero dell'ISTAT, con un notevole miglioramento della precisione dei dati finali.

L'incrocio tra informazioni strutturali sulle imprese, di commercio estero e di altro genere, consente di avere un quadro aggiornato delle caratteristiche delle aziende importatrici ed esportatrici²⁰. D'altra parte la tipologia stessa dei dati è tale da presentare una forte inerzia nel tempo: come è noto i cambiamenti di struttura avvengono gradualmente. Non sorprendono quindi le numerose similarità tra le distribuzioni percentuali relative ai principali aggregati, nel 1997 e nell'anno precedente.

Le imprese esportatrici incluse nell'edizione 1997 dell'ASIA erano 166.947 e ricavano dai mercati esteri 395.830 miliardi di lire (tavola 8.9) con una copertura, rispetto alle rilevazioni riferite al solo commercio estero presentate sopra, del 92,6% in termini di soggetti e del 96,7% dal punto di vista dei valori.

**IMPRESE MANIFATTURIERE E DEI SERVIZI CON ATTIVITA' DI ESPORTAZIONE
PER CLASSI DI ADDETTI**
(valori in miliardi di lire, anno 1997)

	Classi di addetti								Totale
	Piccole imprese			Medie imprese		Grandi imprese			
	1-9	10-19	20-49	50-99	100-249	250-499	500 e oltre		
VALORI ASSOLUTI									
Numero imprese	101.005	31.343	22.273	6.798	3.792	1.025	711	166.947	
Valori esportati	39.062	29.686	57.027	46.400	61.998	38.527	123.130	395.830	
Addetti impiegati	377.513	429.728	664.231	467.271	570.848	350.908	1.632.091	4.492.590	
<i>Esportazioni medie per impresa</i>	0,4	0,9	2,6	6,8	16,3	37,6	173,2	2,4	
<i>Addetti medi per impresa</i>	4	14	30	69	151	342	2.295	27	
<i>Esportazioni medie per addetto</i>	0,103	0,069	0,086	0,099	0,109	0,110	0,075	0,088	
COMPOSIZIONE PERCENTUALE									
Numero imprese	60,5	18,8	13,3	4,1	2,3	0,6	0,4	100,0	
Valori esportati	9,9	7,5	14,4	11,7	15,7	9,7	31,1	100,0	
Addetti impiegati	8,4	9,6	14,8	10,4	12,7	7,8	36,3	100,0	
QUOTA PERCENTUALE SULLE IMPRESE ATTIVE									
Numero imprese	2,8	27,7	45,4	58,9	65,1	64,6	67,3	4,5	
Addetti impiegati	5,7	28,7	46,8	59,2	65,6	64,6	72,6	32,2	

N. B. A causa di differenze metodologiche nella rilevazione ed elaborazione, i dati di questa tavola non sono confrontabili con quelli pubblicati in altre tavole del presente capitolo.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.9

²⁰ Le fonti utilizzate per l'impianto e l'aggiornamento di ASIA appartengono a tre diverse tipologie. La prima è rappresentata dall'insieme delle informazioni che provengono dai grandi archivi amministrativi o di esazione nazionali gestiti da differenti enti (Anagrafe tributaria, Registro delle imprese, Archivio INPS, Archivio INAIL, Archivio delle utenze ENEL). La seconda tipologia di fonti è costituita dalle informazioni che provengono dagli enti pubblici e privati che gestiscono sotto - archivi. La terza tipologia è costituita da tutte le indagini statistiche ISTAT. A causa delle peculiarità metodologiche evidenziate, i dati presentati e commentati in questo sottoparagrafo non sono confrontabili con quelli usati nel precedente.

Gli addetti delle imprese esportatrici erano quasi 4.500.000, ovvero il 32,2% degli addetti censiti da ASIA. Solo 1.736 imprese (l'1% del totale) si qualificavano come grandi, impiegando 250 persone o più; ad esse poteva ascrivere il 40,8% dei valori esportati e il 44,1% degli addetti. Nella classe delle medie imprese, si ritrovavano 10.590 aziende (6,3%), che contavano per il 27,4% dei valori esportati e per il 23,1% degli occupati. Le piccole imprese erano ben 154.621 (92,6%), e si aggiudicavano il 31,8% dei valori e il 32,8% degli addetti; tra esse, oltre 100.000 impiegavano meno di 10 persone.

Rispetto alle distribuzioni caratteristiche del precedente anno, pure non del tutto comparabili con quelle del 1997, pare essersi verificato un alleggerimento delle classi di addetti superiori, a beneficio di quelle inferiori. Se tale indicazione fosse confermata dai successivi aggiornamenti, ci si troverebbe di fronte a un'indiretta conferma dello sviluppo di un fenomeno di riduzione delle dimensioni medie delle imprese, o *downsizing*, che ha interessato negli anni scorsi le economie dei paesi industriali, in modo piuttosto generalizzato, e che nel caso italiano ha assunto, secondo alcuni osservatori, un carattere particolarmente accentuato²¹.

La redditività per addetto dell'attività di esportazione era superiore alla media nelle imprese medio grandi, ovvero con un numero di occupati tra 100 e 500, e nelle micro imprese. E' appena il caso di ricordare che la quota di imprese esportatrici sul totale aumentava al crescere delle dimensioni, passando, in termini di numero, dal 2,8% delle piccole imprese al 67,3% delle grandi. La crescita, lenta ma continua, della quota media, passata dal 3,9% del 1991 al 4,3% del 1996, fino al 4,5% del 1997, segnala un graduale miglioramento del grado di apertura internazionale del sistema produttivo manifatturiero e dei servizi.

Sotto il profilo settoriale, era evidente la maggiore internazionalizzazione del comparto industriale rispetto a quello terziario, segnalata da quote di imprese esportatrici sul totale rispettivamente del 17% e del 4,5%. Le imprese del comparto manifatturiero, oltre 96.000, contavano per il 57,9% sul complesso delle aziende esportatrici, per il 66,7% sui relativi addetti e per l'87,2% del complesso delle esportazioni. Gli esportatori del comparto terziario, con un numero di imprese pari al 34,8% del totale, occupavano invece un numero di addetti molto inferiore e coprivano appena il 10,2% delle esportazioni in valore²².

Tra le industrie manifatturiere, particolarmente propensi a vendere sui mercati esteri, sempre in termini di quota di imprese esportatrici su censite, apparivano i settori chimico (43,4%), automobilistico (43,1%) e della gomma e plastica (37,6%), seguiti a una certa distanza dal settore della meccanica (31,4%); tra le meno aperte agli scambi con l'estero si collocavano invece le industrie del legno (6,3%), alimentare (8,8%) e della produzione di apparecchi elettrici e di precisione (12,9%). Restano confermati dunque il particolare orientamento verso l'estero dei settori con forti economie di scala e a offerta specializzata, nonché la scarsa propensione in tal senso di settori più tradizionali e dell'industria leggera.

La distribuzione settoriale dei ricavi medi per impresa non coincide con quella appena esaminata, relativa al numero di imprese che esportano sul totale. Per spiegare questo fenomeno, se devono considerarsi le differenze nelle dimensioni medie delle imprese da un'industria all'altra, bisogna anche valutare altri fattori, tra i quali potreb-

²¹ Si veda TRAU' F., *La <questione dimensionale> nell'industria italiana: un quadro complessivo dei nodi strutturali e dei problemi aperti*, in "La <questione dimensionale> nell'industria italiana", a cura di F. Traù, Il Mulino, Milano 1999, p. 55.

²² SISTAN (2000), *op. cit.*, volume 1, parte 5, capitolo 1.

be avere un posto preminente la grandezza del mercato interno, e la conseguente importanza degli sbocchi sui mercati esteri per il raggiungimento di dimensioni di impresa ottimali in rapporto alla tecnologia impiegata.

Oltre 38.000 imprese del settore commercio all'ingrosso e intermediari del commercio hanno esportato nel 1997, con un'incidenza sul totale delle aziende censite del 9,7% in termini di numero e del 33,9% in termini di addetti e vendite complessive per 36.300 miliardi di lire. I ricavi per impresa restavano piuttosto bassi, attorno ai 900 milioni di lire annui, ma comunque superiori rispetto alla media del comparto terziario. E' d'altra parte importante sottolineare il ruolo di questo gruppo di esportatori, attivi soprattutto nei confronti delle imprese produttrici di minori dimensioni, che ad essi si rivolgono per evitare di sostenere, o ridurre, i costi connessi alla commercializzazione sui mercati esteri. Le unità di minori dimensioni, cioè con meno di 10 occupati, conseguivano il 46% dei ricavi da esportazione, mentre le grandi imprese, con più di 250 addetti, si fermavano al 27,1%; si tratta di un dato che evidenzia una certa frammentazione del tessuto imprenditoriale; tale considerazione va letta tenendo conto della natura dell'attività, che consiste nel servizio di intermediazione e non richiede quindi necessariamente un organico ampio per conseguire un fatturato di rilievo.

Tornando all'analisi delle imprese sia del comparto manifatturiero che dei servizi e passando al profilo geografico, emerge una spiccata preferenza degli esportatori di piccole dimensioni per i paesi europei, e in particolare verso la UE, dove è presente il 65,6% di essi. D'altro canto, solo il 3% si dirige in Asia centrale e l'8% in Oceania. Se l'ordine di gradimento dei mercati non è diverso nelle classi dimensionali superiori, è però vero che sale di molto la quota delle presenze in ciascuna area sul totale, a dimostrazione della circostanza che la diversificazione geografica aumenta al crescere di ampiezza dell'attività economica dell'impresa esportatrice.

Internazionalizzazione produttiva

I flussi di IDE in entrata e uscita

Rilevazioni condotte da autorevoli società di consulenza, e relative al complesso dei settori produttivi, indicano nel 1999 un anno particolarmente favorevole per le operazioni di fusione e acquisizione tra residenti italiani ed esteri²³. Forti tassi di incremento rispetto al 1998 si sono registrati sia per le acquisizioni italiane all'estero sia per il flusso inverso, essenzialmente con controparti di paesi industrializzati. A tali risultati hanno contribuito in misura rilevante le privatizzazioni, i collocamenti e le offerte pubbliche, tra i quali spiccano i casi di Enel, Autostrade, Montepaschi e Acea; peraltro non è ancora possibile disporre di dati più precisi circa la quota del capitale detenuta da investitori esteri, e quindi distinguere gli investimenti di portafoglio da quelli diretti. Importanti IDE in Italia sono stati realizzati da imprese industriali ma anche da banche e fondi di investimento; a puro titolo di esempio si citano il rafforzamento della quota di ABN Amro in Banca di Roma e la vendita dell'80% di Piaggio a un fondo chiuso del Gruppo Deutsche Bank.

²³ Si veda KPMG (2000), *Rapporto mergers & acquisitions. 1999*, KPMG, Milano. Dati sintetici sui flussi valutarî di IDE, di fonte Ufficio Italiano dei Cambi (UIC) sono reperibili in SISTAN (2000), *op. cit.*, parte 2, capitolo 3 e parte 3, capitolo 3.

Il 1999 ha fatto registrare anche importanti acquisizioni di imprese estere da parte di aziende italiane. In questo ambito possono essere ricordate le operazioni che hanno avuto come protagonisti New Holland – Fiat, Autogrill e Luxottica e le rispettive controparti, le americane Case, Host Marriott e Bausch & Lomb (si veda *infra*, par. 8.3).

Anticipazioni dei dati “strutturali” sugli investimenti diretti esteri (IDE) dell’Italia, nel solo settore manifatturiero ed escludendo gli investimenti esteri di portafoglio o volti a costituire attività non produttive, consentono di affermare che nel biennio 1998 – 1999 si è verificata una ripresa dell’espansione multinazionale delle imprese industriali italiane²⁴. Le nuove partecipazioni hanno avuto un incremento stimato del 20% in termini di numero di aziende e di oltre 100.000 unità dal lato degli addetti rispetto al biennio precedente, con un aumento particolare dell’attività delle imprese di maggiori dimensioni, che hanno effettuato acquisizioni transnazionali consistenti. Le dismissioni si sono ridimensionate rispetto al biennio precedente, quindi lo *stock* di IDE in uscita dovrebbe essere senz’altro aumentato, con un allargamento degli investitori a circa 1.000 unità, che deterrebbero partecipazioni in oltre 2.300 società nelle quali verrebbero impiegati attorno ai 700.000 addetti (tav. 8.1, *supra*).

Dal punto di vista della destinazione geografica delle nuove iniziative, il peso dei paesi europei è rimasto stazionario, mentre la quota dell’Asia, funestata da una crisi economica di ampia portata, è scesa a favore di quella delle Americhe. La ripresa degli IDE negli USA si è verificata grazie a iniziative di una certa entità, come quelle ricordate sopra. E’ raddoppiata la quota dell’Africa, dove i flussi maggiori hanno interessato Sudafrica e paesi del Mediterraneo.

La ripartizione per macro – settori delle nuove iniziative è rimasta costante.

Le PMI hanno continuato a rappresentare una componente dinamica del complesso delle aziende con IDE; almeno 150 hanno acquisito o avviato per la prima volta attività produttive all’estero nel biennio 1998 – 1999.

Secondo alcuni osservatori il quadro finora descritto, pure in sé piuttosto positivo, va osservato alla luce del crescente dinamismo dei concorrenti di altri paesi, sia europei che di più recente industrializzazione. In tali ambiti maturano posizioni competitive forti, sempre con riferimento agli IDE, che possono risultare vincenti nel confronto con le aziende italiane, svantaggiate non solo dalla frammentazione delle unità produttive in un ambito settoriale o territoriale, ma anche da persistenti debolezze strutturali e infrastrutturali del tessuto industriale. Ciò non può non ripercuotersi, a sua volta, sui risultati delle altre forme di internazionalizzazione, e in particolare sulle esportazioni, intese come un complemento, e non un sostituto, degli IDE.

Gli investimenti esteri in ingresso in Italia sono stati oggetto di un ampio dibattito nell’opinione pubblica e di iniziative a livello sia scientifico che promozionale e politico, volte a comprendere meglio le determinanti degli andamenti finora registrati e a migliorare il potenziale di attrazione del paese. Il rinnovato interesse a tale proposito è stato prevalentemente motivato dalla convinzione, sempre più diffusa, che l’ingresso di imprese straniere nel tessuto produttivo italiano possa rappresentare un fattore non solo di ampliamento ma anche di miglioramento qualitativo, nonché un canale di trasferimento di tecnologia.

Dai primi dati disponibili emerge peraltro che, nel settore manifatturiero, non si sarebbe verificata un’accelerazione della crescita dei nuovi investimenti, che aumen-

²⁴ Si veda COMINOTTI R., MARIOTTI S. e MUTINELLI M. (2000) *Italia Multinazionale 2000. Risultati preliminari della ricerca*, CNEL, mimeo.

terebbero al ritmo di circa 100 all'anno, con una consistenza media modesta. Tra le novità di rilievo si trova la crescita del peso da un lato delle partecipazioni paritarie e minoritarie (o *partnerships*), che hanno rappresentato circa il 30% delle nuove iniziative, dall'altro delle operazioni messe in atto da investitori istituzionali e delle banche d'affari, che si sono aggirate attorno al 20%.

Il profilo macro – settoriale dei nuovi investimenti ha messo in luce un aumento partecipazioni nei settori tradizionali, a svantaggio dei settori specialistici e a forti economie di scala; comunque verso questi ultimi si è diretta più della metà delle nuove iniziative.

L'incidenza dell'Europa e del Giappone si è marginalmente rafforzata rispetto al biennio precedente, mentre dal Nord America e dagli altri paesi è provenuta una quota dei nuovi IDE minore che in passato.

Dal punto di vista territoriale, sono cresciute più della media le imprese partecipate nel Mezzogiorno, nel centro e nelle isole; il contrario si è verificato nel Nord – Ovest, mentre è rimasto invariato l'andamento nel Nord – Est.

Tra i problemi da risolvere per conseguire un miglioramento dell'attrattività dell'Italia da più parti si segnalano le carenze infrastrutturali, le inefficienze del sistema politico e della pubblica amministrazione, la complessità e l'onerosità del regime fiscale e gli alti costi indiretti del lavoro, la debolezza dei sistemi innovativo e formativo nazionali, la limitata disponibilità di risorse umane qualificate, i costi elevati di alcuni servizi, come l'energia, le telecomunicazioni, il trasporto aereo, lo scarso tasso di utilizzo delle tecnologie dell'informazione, la posizione remota del Sud per servire i mercati UE²⁵. Peraltro, sempre secondo indagini di opinione condotte da istituti e società internazionali, non mancano motivi per investire in Italia, tra i quali la ricchezza del mercato, l'economia sempre più liberalizzata e integrata nella UE, la presenza di un'industria capace di creare e commercializzare con successo prodotti innovativi, specialmente nel sistema moda, l'ampiezza e la qualità delle forniture e delle forme di collaborazione industriale, l'abbondanza di forza lavoro e al tempo stesso i consistenti incentivi per gli investimenti nelle regioni meridionali. Per spiegare i risultati modesti finora conseguiti, alcuni analisti hanno ipotizzato che a penalizzare il sistema economico italiano sia un'immagine negativa, che peraltro non corrisponderebbe in pieno alla realtà odierna e che potrebbe essere modificata attraverso opportune azioni di sensibilizzazione.

Il ruolo delle partnerships

Con riferimento ai dati definitivi sulla struttura degli IDE nell'industria, che fotografano la situazione al 31.12.1997, pare opportuno dare conto con maggiore dettaglio di una componente degli investimenti diretti in entrata, quelli minoritari o paritari. Si tratta infatti di una forma di entrata nella proprietà che riveste un interesse par-

²⁵ L'Italia risultava trentacinquesima nella graduatoria del *World Economic Forum (WEF) Competitiveness Index*, venticinquesima secondo il *Microeconomic Competitiveness Index*, elaborato da WEF e Harvard Business School, trentesima per il *World Competitiveness Scoreboard*, dell'IMD di Losanna e ventiduesima stando al *Business Environment Ranking* dell'Economist Intelligence Unit. Gli indicatori citati, dei quali tre su quattro registrano un miglioramento della posizione dell'Italia rispetto agli anni precedenti, sono prevalentemente riferiti al contesto macro – economico e/o socio – politico. Se ne veda la sintesi in MARIOTTI S., MUTINELLI M. (2000) *Rapporto sulle imprese multinazionali in Italia* in “Rapporto sulle imprese multinazionali in Italia”, a cura di CONFINDUSTRIA, Roma, Litosud Srl.

ticolare in quanto valorizza il potenziale, in termini di capacità manageriali e tecniche in senso stretto, delle imprese italiane partecipate, consentendo al tempo stesso un trasferimento di tecnologie e ristrutturazioni di varia ampiezza, che danno nuovo slancio all'attività imprenditoriale, arricchendo in ultima analisi il tessuto produttivo del paese ricevente. Con ciò non si esclude, come mostrano i risultati di alcuni studi, che spesso le acquisizioni di quote di minoranza o paritarie denotino scarsa propensione ad assumere rischi o una limitata esperienza dell'investitore, nel mercato di destinazione. L'esperienza concreta mostra inoltre che apporti consistenti di risorse finanziarie e di competenze gestionali vengono garantiti, come nel caso della Ducati (*infra*, par. 8.3), anche dall'acquisizione di partecipazioni di controllo. Tutto ciò premesso, per le PMI, che risentono delle asimmetrie informative derivanti dalle loro ridotte dimensioni, l'opportunità offerta dall'ingresso di un socio straniero, anche se con una quota non maggioritaria, può rivelarsi un fattore competitivo di rilevanza strategica²⁶.

Dai dati emerge che a fine 1997 le partecipazioni minoritarie o paritarie erano 237 su un totale di 1.769, con un numero di addetti che oltrepassava le 101.000 unità, rispetto ai 560.000 complessivi. La quota di tali partecipazioni era scesa, da entrambi i punti di vista, rispetto al 1989.

Tassi relativamente più alti, attorno al 20%, di addetti impiegati in aziende industriali oggetto di IDE di tipo paritario o minoritario si riscontravano nelle imprese appartenenti alle fasce dimensionali inferiori e superiori; tale percentuale scendeva attorno al 10% nelle medie imprese. Una distribuzione simile, con una varianza meno accentuata, si è registrata anche dal punto di vista del numero di aziende partecipate (tavola 8.10).

IMPRESE ITALIANE CON PARTECIPAZIONI ESTERE DI MINORANZA O PARITARIE PER CLASSE DI ADDETTI

Classi di addetti	partecipazioni				quota % 1998 su totale partecipazioni		var. ass. 1990 - 1998 quota % su totale partecipazioni	
	numero		addetti		numero	addetti	numero	addetti
	1990	1998	1990	1998				
Fino a 9 addetti	4	9	19	43	26,5	23,2	5,4	4,2
Da 10 a 19 addetti	18	12	243	175	16,0	16,1	-10,5	-10,4
Da 20 a 49 addetti	39	45	1.258	1.613	14,0	15,0	-0,6	0,0
Da 50 a 99 addetti	36	40	2.492	2.859	11,9	11,6	0,0	-0,1
Da 100 a 249 addetti	67	61	10.186	10.416	11,7	12,4	-4,4	-3,4
Da 250 a 499 addetti	32	36	11.159	12.181	15,5	15,0	1,3	0,9
500 e più addetti	45	34	85.209	74.460	13,8	20,8	-5,8	-3,8
Totale	241	237	110.566	101.747	13,4	18,2	-2,4	-3,1

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

Tavola 8.10

²⁶ MUTINELLI M., PISCITELLO L. (1997), *La scelta della struttura proprietaria nell'internazionalizzazione dell'industria italiana: il ruolo della dimensione e dell'esperienza*, Economia e Politica Industriale, N. 94.

Di un certo interesse appare la circostanza che il confronto, sotto il profilo della ripartizione per aree geografiche di provenienza, tra chi investe nelle *partnerships* o *joint ventures* e chi acquisisce partecipazioni di controllo evidenzia una preminenza, nel primo gruppo, delle aree più lontane. Ciò si deve con tutta probabilità al fatto che gli investitori residenti in aree non omologhe, per storia, cultura, prassi aziendale, all'Italia, soprattutto nel caso di investimenti volti alla conquista di quote del mercato locale si trovano ad affrontare notevoli costi di informazione e percepiscono, per questo e altri motivi, l'esistenza di un maggiore rischio d'impresa e dell'esistenza di maggiori difficoltà in termini di adattamento dei prodotti e trasferimento di valori, tecniche imprenditoriali, metodi operativi²⁷. Sarebbero proprio queste le motivazioni della maggiore propensione a mantenere gli IDE, e quindi il coinvolgimento nell'attività aziendale, al di sotto della quota di controllo.

Altre modalità di internazionalizzazione

Tra i risultati dell'ampia "Indagine sulle imprese manifatturiere" condotta dall'Osservatorio sulle piccole e medie imprese del Mediocredito centrale (MCC), si può trovare una stima, peraltro basata su un campione di consistenti dimensioni, dell'andamento delle forme di internazionalizzazione diverse da investimenti diretti esteri ed esportazioni²⁸. Si tratta di modalità come l'acquisizione o la cessione di brevetti o licenze dall'estero, gli accordi tecnico – produttivi o commerciali con imprese estere e le azioni di penetrazione commerciale²⁹. Nel triennio 1995 – 1997, preso a riferimento dall'indagine, si è verificata una generale contrazione dell'incidenza delle operazioni ora descritte sul numero di imprese esportatrici, che a loro volta rappresentano il 71,5% del campione MCC (tavola 8.11). Se il calo delle imprese impegnate in "altre" modalità di internazionalizzazione viene osservato in controtendenza rispetto alla crescita, sia pure modesta, delle imprese esportatrici nello stesso periodo, è legittimo concludere che il primato della vendita a controparti non solo è incontrastato, ma viene rafforzandosi.

FORME DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DIVERSE DA ESPORTAZIONI E INVESTIMENTI DIRETTI (in percentuale sulle imprese esportatrici del campione)

Forma di internazionalizzazione	Triennio di riferimento dell'indagine		
	1989 - 1991	1992 - 1994	1995 - 1997
Acquisizione brevetti/licenze dall'estero	5,6	4,5	1,7
Cessioni brevetti/licenze all'estero	3,7	3,1	0,9
Accordi tecnico - produttivi con l'estero	7,6	8,6	4,9
Accordi commerciali con l'estero	21,8	16,6	12,1
Penetrazione commerciale all'estero	20,9	37,9	35,4

Fonte: Mediocredito centrale, indagine sulle imprese manifatturiere, vari anni

Tavola 8.11

²⁷ MUTINELLI M., PISCITELLO L. (1997), *op. cit.*

²⁸ MEDIOCREREDITO CENTRALE – OSSERVATORIO SULLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE (1999) *Indagine sulle imprese manifatturiere. Settimo rapporto sull'industria italiana e sulla politica industriale*, Roma, Nova Officina Poligrafica Laziale, pp. 77 e sgg.. L'indagine prende in considerazione 4.497 imprese industriali con più di dieci addetti.

²⁹ Secondo la tassonomia introdotta dalla legge 394/81 per il finanziamento dei programmi di penetrazione commerciale in paese extracomunitari (*infra*, cap.9), essi riguardano: la realizzazione di strutture permanenti quali uffici, filiali di vendita e di assistenza all'estero, spese immateriali quali gli studi di mercato, i seminari, i viaggi e le altre attività promozionali, la costituzione di depositi e di stoccaggi all'estero per un valore non superiore al 20% dell'ammontare del programma e infine la costituzione di reti di vendita all'estero.

Conclusioni analoghe si raggiungono disaggregando per tipologia di azione; è caduta infatti a livelli piuttosto bassi l'attività di acquisizione o cessione di brevetti o licenze, cui ricorreva, nel triennio 1995 – 1997, rispettivamente l'1,7 e lo 0,9% delle imprese esportatrici intervistate; la diminuzione era meno forte, ma comunque consistente, per gli accordi tecnico – produttivi e commerciali con imprese estere, che riguardavano i primi il 4,9% e i secondi il 12,1% delle imprese esportatrici. Queste ultime intraprendevano per ben il 35,4% azioni di penetrazione commerciale, un dato solo in lieve calo rispetto al 37,9% del triennio 1992 – 1994, durante il quale si era verificata una forte svalutazione della lira. In estrema sintesi, le forme di internazionalizzazione connesse all'interscambio sono state adoperate ben più di frequente rispetto a quelle che interessano i processi produttivi, ma soprattutto la loro incidenza si è mostrata meno variabile nel tempo. Non è peraltro trascurabile l'importanza degli accordi tecnico – produttivi con imprese estere, che possono preludere a processi di acquisizione e/o fusione e che interessavano un'impresa su venti.

Sempre stando all'indagine, la quota delle imprese con investimenti diretti esteri su quelle del campione sarebbe stata pari al 2,5%, un livello che appare piuttosto alto rispetto a stime basate su altre fonti³⁰, anche se in diminuzione rispetto al 1989 – 1991, primo dei tre trienni considerati, quando avrebbe toccato il 4,9%.

I risultati della rilevazione e gli studi compiuti su di essi da un lato sottolineano il ruolo fondamentale delle esportazioni tra le forme di proiezione sui mercati esteri, mettendo in luce fra l'altro il consistente apporto offerto dalle vendite oltre confine alla prosperità finanziaria³¹, dall'altro evidenziano, nel confronto con l'inizio degli anni novanta, un relativo indebolimento dell'industria italiana nel campo della collaborazione internazionale.

L'anno 1997 è il punto di riferimento di un'altra importante indagine, il "Censimento intermedio dell'industria e dei servizi", e in particolare della sua seconda fase, conclusasi nei primi mesi del 2000. Per le imprese con almeno venti addetti, un insieme che comprendeva circa 70.000 unità, tra le caratteristiche strutturali sono stati approfonditi gli aspetti relazionali dell'attività degli operatori economici³². Da elaborazioni ancora provvisorie risulta che appena il 5,3% delle imprese interpellate faceva ricorso ad accordi con altre imprese, per la produzione, la vendita o la gestione e lo sviluppo di beni o servizi, con punte dell'11,4% nel settore dei trasporti e delle comunicazioni, del 7,3% nel comparto manifatturiero e del 6% in quello dei servizi.

In termini geografici, il 40,1% delle imprese con accordi li aveva stipulati nell'ambito di comuni vicini, una conferma indiretta dell'importanza del sistema dei distretti produttivi come fattore di competitività, il 27,4% intratteneva rapporti con imprese italiane, ma più distanti, mentre il 16,3% collaborava con imprese UE e il 16,2% con imprese al di fuori dell'Unione.

³⁰ La possibilità di confronti puntuali è piuttosto limitata dalle differenze metodologiche e di periodo di riferimento. Comunque paragonando il numero di imprese industriali italiane con IDE censite da R&P – CNEL – Politecnico di Milano con le imprese attive con più di 10 dipendenti appartenenti al settore manifatturiero si ottiene un rapporto inferiore all'1%.

³¹ Per un interessante confronto tra imprese esportatrici e non, in ordine a caratteristiche strutturali e a variabili finanziarie, si vedano QUINTIERI B. e FERRAGINA A. M., *Esportare migliora la performance delle imprese? Un'analisi delle caratteristiche delle imprese esportatrici italiane* e nel presente *Rapporto* e SPALLONE M. *Innovazione e internazionalizzazione delle piccole e medie imprese* in *MEDIOCREDITO CENTRALE*, *op. cit.*, pp. 235 e sgg..

³² Si veda a questo proposito, nel presente *Rapporto*, CERRONI F., MORGANTI E. e ZELI A., *op. cit.*

Secondo l'ISTAT, il 41,4% degli accordi riguardava l'area della produzione, il 36,3% l'area della commercializzazione e il restante 22,3% l'ambito dello sviluppo di prodotti di beni e/o servizi. All'interno della seconda area, solo il 5,5% era volto espressamente allo sviluppo delle esportazioni, sotto il profilo puramente commerciale, e cioè alla costituzione di consorzi o associazioni per la promozione.

L'incidenza di accordi con una controparte estera, per ciascuna tipologia, era particolarmente forte nei campi della ricerca scientifica e tecnologica (50% del totale), della gestione delle scorte (46,5%), dell'esportazione (46%), della tutela del marchio (44,3%), dello sviluppo di prodotti (43,4%) e delle reti di vendita (39,9%). Sorprendentemente, in fondo alla graduatoria si collocavano gli accordi produttivi, come la produzione su commessa (per il 17,2% sviluppati con controparti estere), la subfornitura (18,7%), e gli altri accordi di questo tipo (29,2%). Il dato va peraltro letto tenendo conto dell'importanza in termini assoluti che, come si è accennato, ricopriva la tipologia degli accordi per la produzione.

8.3 CASI AZIENDALI

*Antinori*³³

Uno sguardo d'insieme alle attività del gruppo

Con 144 miliardi di fatturato in Italia³⁴ e partecipazioni in società estere che fatturano per altri 53 miliardi, la Antinori Srl è la seconda azienda vinicola italiana. Occupa stabilmente 170 persone in Italia e 75 all'estero, oltre a un certo numero di lavoratori stagionali nel periodo della vendemmia.

Nel 1999 il fatturato estero rappresentava ben metà del totale, mentre le importazioni incidevano per il 15% circa sugli acquisti complessivi. Acquisti di tenute in Italia e all'estero, in particolare negli USA, in Ungheria e a Malta hanno costellato gli scorsi anni novanta. Nel 2000 l'azienda possedeva 1.400 ettari di vigneti in Italia e 250 ettari in California e deteneva partecipazioni per circa 170 ettari negli altri paesi esteri ricordati. La produzione complessiva si aggirava attorno ai 15 milioni di bottiglie; a essa contribuivano uve della casa per oltre il 30%. Le acquisizioni di nuove tenute, realizzate durante gli scorsi anni novanta, sono state anche funzionali all'aumento del tasso di autoapprovvigionamento, e quindi a una minore esposizione alle fluttuazioni dei prezzi della materia prima.

Dal punto di vista degli indicatori di redditività, la situazione appariva piuttosto florida, con un margine operativo lordo al 32% nel 1999 e un tasso di rendimento degli investimenti del 9,5% nel 1998, anno nel quale gli indicatori erano consistentemente calati a causa del lievitare dei prezzi dell'uva acquistata da altri produttori. Il miglioramento economico era stato anche propiziato da una strategia di lungo periodo volta al miglioramento della qualità del prodotto finale, che ha consentito di giungere al raddoppio del fatturato tra il 1990 e il 1999, mantenendo pressoché invariato il numero di bottiglie invase. Effettuando investimenti per circa 20 miliardi all'anno, con-

³³ A cura di Marco Saladini.

³⁴ Il dato si riferisce esclusivamente al giro di affari di Antinori, inclusa la rappresentanza della casa vinicola Krug e della controllata italiana Prunotto, oltre che ad alcune attività collaterali di modesto rilievo.

notati da tempi molto lunghi di ammortamento, Antinori ha avuto necessità di finanziamenti, erogati di solito da istituti di credito e, più di recente, coperti anche con l'emissione di *futures* sui vini di maggiore pregio.

La produzione è fortemente concentrata su vini appartenenti alle fasce qualitative media e alta. Peraltro non mancano nel listino una grappa, ottenuta come sottoprodotto della vinificazione, e uno spumante. Tra le attività collaterali meritano una menzione la rappresentanza in Italia dello *champagne* Krug, le “Cantinette Antinori”, ristoranti – enoteche presenti, oltre che a Firenze, a Zurigo e Vienna, la produzione olivicola e i complessi agrituristici recentemente allestiti nelle tenute toscane riutilizzando antiche case coloniche.

Nel seguito si farà riferimento al ramo principale di attività, curato personalmente da Piero Antinori, titolare della società, toccando sia alcune caratteristiche fondamentali della base produttiva sia le due modalità di internazionalizzazione adottate, ovvero le esportazioni e gli investimenti diretti all'estero.

La qualità come fattore di successo

Essendo il livello qualitativo della produzione la chiave di volta del successo aziendale, una particolare enfasi è stata posta sul miglioramento tecnico. Dopo una prima fase di sperimentazione pionieristica, incominciata alla fine degli anni sessanta e proseguita durante gli anni settanta, la produzione si è stabilizzata su standard elevati, senza peraltro che si arrestasse la ricerca dell'eccellenza. Incidenti di percorso, come quelli delle annate 1984 e 1992, quando i vini rossi non sono stati imbottigliati a causa di un raccolto di mediocre livello, hanno offerto l'occasione di ribadire l'attenzione dell'azienda alla qualità del prodotto, anche a costo di conseguenze economiche non trascurabili.

In linea di massima lo sviluppo delle tecniche adottate dalle controllate estere viene svolto su indicazioni fornite dalla Antinori, all'interno di un rapporto dialettico e fiduciario e a partire da strategie e obiettivi condivisi, quindi con un'ampia autonomia operativa delle società stesse. Per le caratteristiche della produzione, a ciclo annuale, i progressi sono stati piuttosto lenti e gradualmente. Così è accaduto che i risultati ottenuti in Ungheria, a partire da vitigni locali, siano stati considerati pienamente soddisfacenti da Antinori solo a partire dalla fine degli anni novanta, cioè dopo sei o sette anni dal coinvolgimento della casa toscana nell'attività.

Il controllo di qualità viene svolto, con esami organolettici e obiettivi, in tutte le tenute e le produzioni dell'azienda, prima della raccolta, per verificare il grado di maturità dei diversi componenti delle uve, in seguito durante i processi di spremitura e fermentazione e infine in fase di invecchiamento, per valutare l'impatto del legno delle botti sul vino. Il laboratorio principale in Italia è quello di San Casciano, dove operano tre tecnici; ogni tenuta ha poi un suo laboratorio più semplice, dove si eseguono le analisi di *routine*.

Il ruolo della comunicazione aziendale e della distribuzione nel marketing all'estero

Entrata nella corporazione dei vinattieri fiorentini nel 1385, attorno alla fine del diciannovesimo secolo la famiglia Antinori attivò una corrente di esportazioni verso il continente europeo ed americano. A partire dagli anni cinquanta del secolo successivo si è allargato il ventaglio delle destinazioni; il mercato più importante è rimasta l'Unione Europea, seguita da America e Asia. L'evoluzione degli ultimi anni ha pre-

miato, tra i mercati di sbocco, il Giappone, dove la Antinori si è consolidata in termini non solo di quantità esportate, ma anche di gusti e di fedeltà dei consumatori. Più incerte appaiono invece le prospettive, per l'azienda toscana, in altri paesi asiatici, come ad esempio la Cina.

Il prodotto offerto non si differenzia da quello destinato al mercato italiano, in quanto il forte legame dei vini con il territorio di provenienza rende inutile e forse anche controproducente un adattamento degli stessi ai gusti del consumatore. Peraltro, tra le numerose etichette Antinori, sono quelle di maggiore pregio e prezzo a prendere più spesso la via dell'esportazione, mentre i vini di prezzo medio sono destinati in prevalenza al mercato italiano.

L'organizzazione di vendita di Antinori è imperniata sulla scelta di un unico importatore per ogni paese di destinazione, cui vengono assegnate, dalla casa, quote di prodotto variabili in funzione dell'etichetta e dell'annata, e ciò per due motivi. Da un lato c'è l'esigenza di mantenere un certo controllo sulla distribuzione, che sconsiglia di ricorrere a più grossisti. Dall'altro si è constatato che i volumi d'affari in ciascun paese non sono generalmente sufficienti a giustificare l'impianto di una struttura di distribuzione autonoma monomarca e allo stesso tempo in grado di conservare quell'attenzione al cliente e allo sviluppo del mercato ritenuta necessaria per mantenere e sviluppare le quote conseguite. Una terza soluzione, ovvero la gestione diretta di una società distributiva plurimarca è stata sperimentata nel Regno Unito per un certo periodo, ma con esiti negativi in termini di funzionalità e di rendimento e quindi abbandonata. Non ancora esplorata resta la possibilità di collaborare con altri soci nella gestione di una società distributiva. In Italia l'azienda mantiene il controllo diretto della distribuzione, con un portafoglio clienti che supera le 10.000 unità.

Le operazioni sui mercati esteri sono curate da un Direttore commerciale e due *export manager*, in tutto tre persone, delle quali una specializzata sul mercato statunitense e le altre due sui mercati restanti; nessun dipendente è dislocato in permanenza all'estero.

Nell'effettuare i propri investimenti sulla rete commerciale Antinori si è avvalsa, con esiti positivi, di incentivi pubblici (*ex lege* 394/1981) per aprire la cantinetta di Zurigo, per campagne pubblicitarie e per altre azioni di penetrazione.

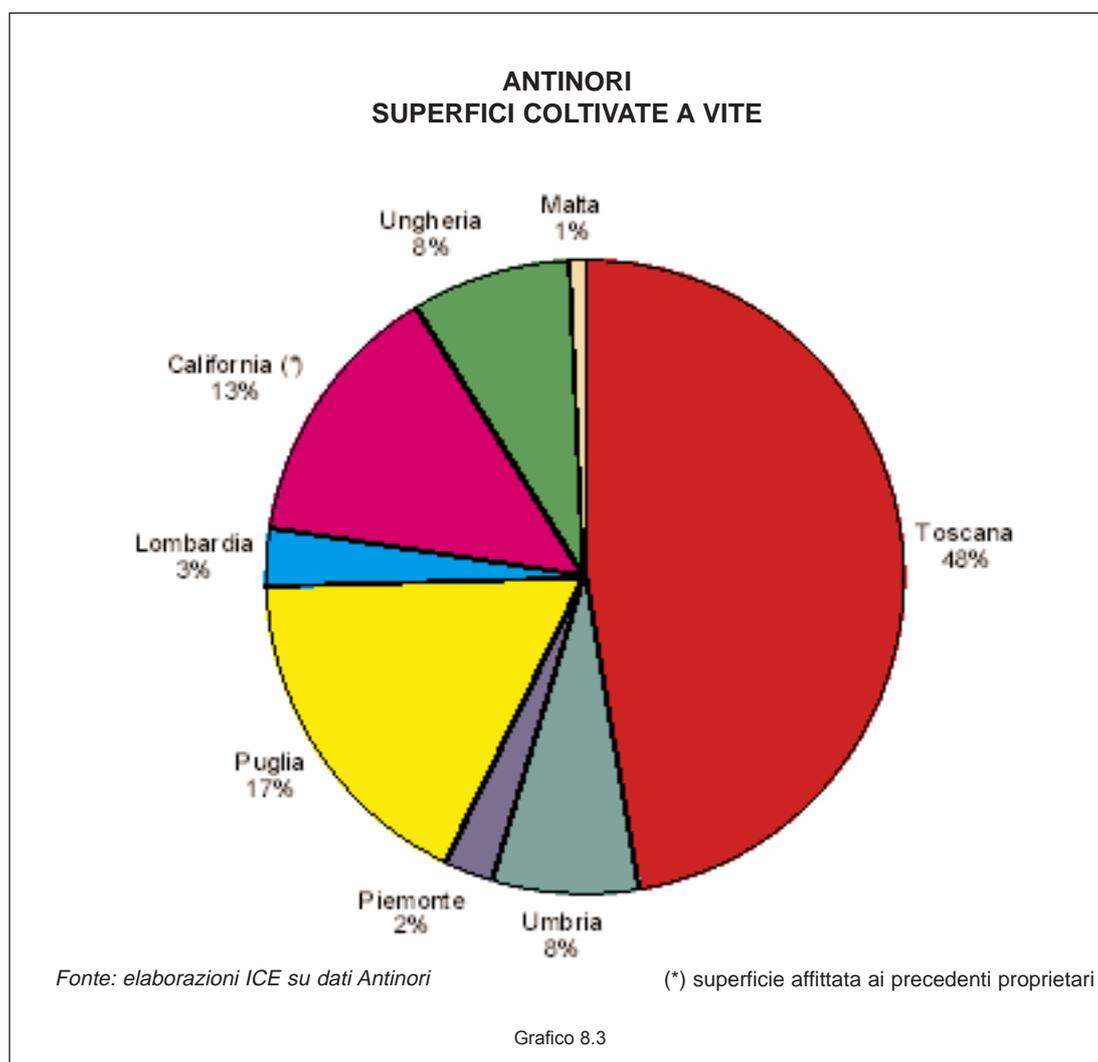
La segmentazione del mercato di riferimento della Antinori in almeno due grandi aree, vini di fascia media, ovvero di prezzo finale tra le 8 e le 15.000 lire per bottiglia, e vini di fascia alta, più costosi, fa emergere due profili diversi di concorrente. Nella fascia media le imprese con le quali competere sono in numero minore ma di maggiori dimensioni e sono localizzate, oltre che in Italia, anche in paesi, come Stati Uniti, Cile, Australia, Sud Africa, dove la produzione è in forte sviluppo. Naturalmente al di fuori dei paesi grandi produttori, dove la presenza di vini importati è molto ridotta, la competizione con le case estere è più accesa. Nella fascia superiore la pressione competitiva è invece minore e le aziende concorrenti, di dimensioni tipicamente contenute ma più numerose, sono prevalentemente italiane, francesi e talvolta statunitensi.

Marketing e comunicazione dell'azienda sono imperniati su un rapporto il più possibile diretto con il cliente, spesso un *opinion leader*, come il ristoratore, in grado di raccomandare una certa marca di vino al consumatore finale. Il cliente è così al tempo stesso *testimonial*, grazie a un rapporto che, invece di limitarsi alla vendita pura e semplice, diventa, nel caso degli importatori unici, di stretta collaborazione e in alcuni casi di grande coinvolgimento nell'attività promozionale. Viene prestata molta attenzione ai rapporti con la stampa, sia specializzata che non, anche se il ricorso a spazi a pagamento sui periodici del settore è del tutto marginale e limitato ad alcuni paesi, come Stati Uniti e Svizzera.

In armonia con la strategia di comunicazione, che fa leva sull'immagine di

marca e sul fascino della lunga tradizione che Antinori può vantare, il sito Internet dell'azienda, ospitato da un dominio di primo livello, *www.antinori.it*, contiene soprattutto informazioni sulla storia e i luoghi della produzione. Per ciascuna etichetta e annata commercializzata vengono fornite ampie informazioni a proposito della crescita delle uve, della raccolta, della lavorazione e dell'invecchiamento, accanto all'immagine della bottiglia. Non è invece possibile acquistare i vini Antinori tramite il sito della casa; si tratta di una scelta precisa, in favore del canale distributivo sopra ricordato, confermata al momento dell'avvento del commercio elettronico. Alcuni distributori offrono però agli "internauti" una selezione di bottiglie dell'azienda toscana, acquistabili tramite la rete.

D'altra parte in genere la domanda del mercato per i vini Antinori supera largamente l'offerta, limitata da una capacità produttiva vincolata alle terre oggi coltivate e non espandibile se non nel medio – lungo periodo. Investimenti in tal senso sono stati compiuti verso la fine dello scorso decennio, con l'acquisizione, in Puglia, di 300 ettari di vigneti, che diverranno 400 nel giro di tre anni, e con la realizzazione di una nuova cantina per la lavorazione e l'invecchiamento del vino. Con il marchio "Tormaresca" Antinori commercializzerà fino a 9 milioni di bottiglie di prezzo medio, destinando il 75% della produzione ai mercati esteri, per contrastare la forte pressione competitiva portata dai produttori extra – europei, che non sembra aver trovato una risposta adeguata da parte delle case italiane.



Le acquisizioni di tenute e cantine

Tra le forme di internazionalizzazione diverse dalle esportazioni, spicca l'acquisto di aziende produttrici in paesi esteri (grafico 8.3). La produzione di queste ultime non è direttamente concorrenziale rispetto a quella della Antinori, visto che i vitigni coltivati sono tutti diversi da quelli in opera nelle tenute italiane, con l'eccezione di una certa quantità di uve Sangiovese prodotte dalla controllata statunitense. In tutte le proprietà, una volta concordati gli obiettivi in termini quali – quantitativi, la produzione e il controllo di qualità sono abitualmente affidate a manager locali; di tanto in tanto tecnici della casa madre visitano le tenute, per supervisionarne l'attività.

Le acquisizioni, di entità non indifferente, non sono parte di una strategia di penetrazione dei mercati esteri. Più che le classiche motivazioni di riduzione dei costi o di ricerca di nuovi spazi di mercato, assumono qui rilievo spinte come la diversificazione territoriale delle attività e la volontà di sperimentare produzioni tipicamente italiane in zone diverse da quelle tradizionali. A dimostrazione del primo ordine di motivi, c'è la circostanza che tutte le tenute sono state acquistate in momenti favorevoli, consentendo anche un aumento del patrimonio a costi contenuti. Sul secondo incidono fra l'altro fattori culturali ben evidenziati anche dalle vicende dell'impresa in Italia, che hanno fatto registrare un continuo avanzamento tecnologico e commerciale, anche grazie a soluzioni innovative.

Risale al 1992 l'ingresso nella proprietà della tenuta di Bátaapáti in Ungheria, che per qualche tempo è stata una *joint venture*, tra la casa toscana, l'ungherese Peter Zwack, produttore dell'amaro Unicum, la finanziaria italiana Agriconsulting e Reidemeister e Ulrichs, distributore tedesco, e ora è invece pienamente sotto il controllo di Antinori. La produzione è costituita da vini bianchi e rossi di qualità, che in parte vengono importati in Italia.

Antinori possiede inoltre la tenuta di Atlas Peak, in California, vicino alla famosa valle del Napa, acquistata nel 1993, dopo un primo accordo di collaborazione tecnico – produttiva durato qualche anno, con un patto del tipo *buy and lease back*, in base al quale l'azienda è stata affittata ai precedenti proprietari, che ne conserveranno la direzione operativa e commerciale fino al 2007. Vi si producono vini di media e alta qualità, da uve Sangiovese, Cabernet Sauvignon e Chardonnay, grazie a una superficie coltivata di 200 ettari e a un'ampia cantina sotterranea, dotata di 8.000 piccole botti di rovere e altro legname, denominate, con vocabolo francese, *barrique*. Anche da questa tenuta la casa fiorentina importa vini per rivenderli in Italia.

Altre iniziative sull'estero della Antinori riguardano l'acquisto di una partecipazione del 23% in una piccola tenuta a Malta, la produzione di botti di rovere in Ungheria, con una *joint venture*, e lo sviluppo di una produzione vinicola nello stato di Washington, negli USA, per il momento concretizzatosi in un accordo tecnico – produttivo e suscettibile di sfociare in ulteriori acquisizioni.

Il gruppo Autogrill³⁵

Dopo le acquisizioni di Frantour Restauration e di Host Marriott Services, Autogrill è diventato il primo gruppo europeo della ristorazione per chi viaggia e il

³⁵ A cura di Maurizio Battini.

primo al mondo nella ristorazione autostradale. Il successo maturato in questi ultimi anni è il risultato delle recenti strategie espansive tese ad allargare il campo d'azione dell'azienda sia dal punto di vista geografico che da quello settoriale.

Sia in Italia che all'estero il gruppo opera in due distinti mercati: quello delle attività in regime di concessione, lungo le autostrade, negli aeroporti, nelle stazioni ferroviarie e nei centri fieristici, e quello della ristorazione veloce nelle città e nei centri commerciali, comunemente chiamato *quick service restaurant* (QSR).

L'attività in regime di concessione produce oltre l'87% del giro di affari complessivo, ma la divisione QSR sta crescendo a ritmi sostenuti attraverso la rete dei locali urbani a formula Spizzico e Burger King, per i quali sono previsti nel prossimo triennio più di mille miliardi di lire di investimenti.

Autogrill ha costruito negli anni un sistema di relazioni con l'industria alimentare e con il mondo del lavoro che rappresenta nell'insieme il suo maggior punto di forza. Nel raggiungimento dei propri obiettivi industriali e di redditività, ha sviluppato rapporti cooperativi con piccoli imprenditori, sia attraverso il sistema dell'affiliazione commerciale (in numerosi casi bar e ristoranti sono stati affidati a ex dipendenti), sia attraverso la terziarizzazione di alcuni servizi.

Nel 1999 il gruppo ha conseguito ricavi netti per 5.134 miliardi di lire con un incremento in termini assoluti di 2.958 miliardi di lire rispetto al 1998. Il confronto con i valori dell'anno precedente non è di facile lettura per le notevoli acquisizioni realizzate da Autogrill nel 1999 ma in generale margini ed indicatori di performance sono decisamente migliorati rispetto al 1998. Evidente è stata la crescita dell'incidenza del fatturato estero sul totale, che è passata da un marginale 6,5% del 1997 al 27% del 1998. I risultati della gestione dell'ultimo anno non sono ancora definitivi ma, considerando le recenti acquisizioni, tale incidenza sembra avere raggiunto quota 67% sul totale.

L'internazionalizzazione dell'azienda: la ristorazione in concessione

Per oltre 60 anni il gruppo Autogrill si è sviluppato soltanto all'interno dei confini nazionali. A parte un approccio indiretto in Spagna tramite una joint venture con una società locale, la prima esperienza diretta sui mercati esteri maturò nel 1993, quando ancora la totalità del capitale era in mano pubblica. I mercati interessati furono Francia e Spagna, dove aggiudicandosi alcune concessioni Autogrill aprì alcuni locali con il proprio marchio. Negli anni seguenti non vi furono notevoli sviluppi anche perché la presenza oltre confine era considerata del tutto marginale rispetto ad altri obiettivi. D'altra parte fu proprio in questo periodo che la società, data l'esiguità delle gare per nuove concessioni, divenne consapevole che, restando confinata in un segmento e in un paese, avrebbe incontrato delle difficoltà nel raggiungere la massa critica necessaria per un rapido sviluppo.

Nella seconda metà degli anni novanta, all'indomani della privatizzazione, i mercati esteri iniziarono ad acquisire sempre più importanza diventando prioritari nelle nuove strategie. L'azienda era inoltre più preparata ad affrontare le arene internazionali e, sulla base delle esperienze maturate negli anni precedenti, era arrivata a concludere che, vista la tipologia del mercato nel quale operava, una crescita rapida sarebbe stata possibile solo attraverso l'acquisizione di altre aziende già presenti sul territorio.

Grazie anche alla disponibilità sul mercato di alcune società operanti nel segmento della ristorazione in concessione, l'internazionalizzazione della Autogrill ha ricevuto quindi l'impulso decisivo, con l'obiettivo di una presenza nei principali paesi europei: dopo la Francia e la Spagna, sono arrivati gli investimenti in Austria,

Germania, Grecia, Belgio, Lussemburgo e Olanda (tavola 8.12). In rapida successione le acquisizioni di maggior peso sono state:

- In Francia, la Sogerba, leader nel mercato della ristorazione in concessione sulle autostrade.
- In Benelux la AC Restaurant and Hotels, leader nel mercato della ristorazione autostradale che nel febbraio del 1998 ha acquistato altri 21 punti ristoro collocati all'interno di centri commerciali in Belgio e Lussemburgo.
- In Austria la Wiener, acquistata a seguito di uno scorporo della società Wienerwald che, oltre alle concessioni sulla rete autostradale, era titolare di alcuni ristoranti urbani e disponeva di 7 punti vendita in Germania.

AUTOGRILL SPA
LA RETE OPERATIVA AL 30 GIUGNO 1999⁽¹⁾

Paesi	Attività in concessione				QSR e altre attività urbane			Totale generale	Var. % su 1998
	Autostrade	Viabilità ordinaria	Altre (aeroporti, stazioni, fiere)	Totale	Centro Città	Centri commerciali	Totale		
Italia	324	21	13	358	43	41	84	442	0,5
Francia	67	-	15	82	-	-	-	82	22,4
Benelux	39	2	-	41	-	20	20	61	-1,6
Spagna	28	16	-	44	2	-	2	46	4,5
Austria	14	-	-	14	-	-	-	14	0,0
Germania	8	-	-	8	-	-	-	8	0,0
Grecia	1	-	-	1	-	-	-	1	-
Totale	481	39	28	548	45	61	106	654	2,8

(1) Non sono comprese le attività della neoacquisita HMSHost

Fonte: Autogrill SpA - rapporto semestrale 1999

Tavola 8.12

E' sfumata l'opportunità di partecipare alla privatizzazione in Germania di un'importante società, la Tang und Rask, concessionaria di tutti i servizi legati alle autostrade e aggiudicata a un consorzio di imprese tedesche. La mancata acquisizione ha evidenziato un'altra volta, secondo i vertici aziendali, la difficoltà per le società estere di compiere operazioni simili in Germania; ciò nonostante Autogrill è presente sul territorio tedesco con otto punti vendita che possono fungere da base d'appoggio per un'eventuale crescita futura.

L'ultimo tassello nel quadro europeo è stato posto con l'entrata in Grecia. Questa è avvenuta con un punto vendita di estrema importanza e di ottima rappresentatività poiché sito in corrispondenza del più grande ponte autostradale d'Europa e con la recentissima vittoria nella gara per l'aeroporto internazionale d'Atene

L'obiettivo che Autogrill si era posto può quindi dirsi in gran parte raggiunto, tranne che in Inghilterra e, per certi versi, in Germania. La strategia adottata, che consiste nel concentrarsi sull'acquisizione di società disponibili sul mercato, faciliterà l'ottenimento di nuove concessioni per estendere la rete. A una fase di stallo del segmento come l'attuale, potrebbe infatti succederne una di maggiore dinamismo, visto che nei prossimi anni

è prevista in Europa la costruzione di diecimila chilometri di nuove autostrade, cui Autogrill parteciperà, forte della propria posizione di leadership internazionale.

Oltreoceano la situazione è diversa, ed è qui che l'internazionalizzazione di Autogrill ha fatto il secondo salto di qualità. Con l'acquisto nel 1999 della società americana Host Marriott Services, leader mondiale per la gestione della ristorazione e del commercio al dettaglio negli aeroporti, il gruppo ha raggiunto a pieno titolo lo status di multinazionale dei servizi.

L'acquisizione di Host Marriott Services, oggi rinominata HMS Host Corporation, non solo ha portato ad un allargamento dei confini geografici, ma, insieme a Frantour, ha comportato un ampliamento ed una diversificazione delle attività del gruppo. Se infatti prima Autogrill si concentrava per il 95% sulla ristorazione autostradale, con HMS, orientata per il 70% sugli aeroporti, e Frantour, titolare delle concessioni di ristoro in 13 stazioni ferroviarie, l'azienda è oggi maggiormente attiva sugli altri canali del settore.

In termini di operatività i mercati esteri si somigliano ma non sono assolutamente identici. Esistono sostanziali differenze che implicano strategie diverse. In Olanda, ad esempio, se da una parte la lunga durata delle concessioni, che arrivano fino a 90 anni, consente un ammortamento degli investimenti molto lungo e una pianificazione di ampio respiro per la valorizzazione delle aree, dall'altra l'apertura e la gratuità delle autostrade espongono il punto vendita alla concorrenza di esercizi locali che sorgono nelle vicinanze e questo implica modalità operative differenti. Anche in Francia le concessioni sono più lunghe che in Italia e consentono piani di investimento di maggior portata, mentre in Spagna le due diverse categorie di autostrade, *autovías* e *autopistas*, sono regolate da norme differenti che conseguentemente impongono scelte operative diverse. Ogni mercato ha le sue peculiarità e non esiste un *know how* unico. Il prodotto, il sistema di gestione e la strategia di marketing sono stati esportati dall'Italia, ma per reperire il *know how* amministrativo e burocratico si è preferito procedere all'acquisizione di società locali con una certa esperienza delle procedure e quindi in grado di fornire un valido aiuto al momento di operare in nuovi ambiti.

Come si è accennato, l'esperienza concreta ha infatti insegnato al *management* che, nonostante gli sforzi compiuti dall'Unione, non è ancora possibile parlare di assenza di discriminazioni tra le imprese europee, in particolare nel settore dei servizi, dove fattori culturali contribuiscono a condizionare, in modo a volte impercettibile ma forte, gli esiti delle procedure di gara per l'assegnazione di concessioni di esercizio o delle privatizzazioni.

La ristorazione veloce urbana

Oltre al rafforzamento della leadership mondiale nell'ambito della ristorazione in concessione, Autogrill ha recentemente predisposto un aggressivo piano di sviluppo nel settore della ristorazione veloce di città proponendosi due obiettivi fondamentali: il potenziamento della presenza in Italia e l'entrata nei mercati internazionali.

La ristorazione urbana fa parte del DNA dell'azienda. Storicamente Autogrill era nata proprio dall'idea di portare in autostrada i marchi noti della ristorazione di città Alemagna, Pavesi, e Motta. Da questi, ed in particolare dalla catena Motta, ebbe in eredità anche alcuni ristoranti urbani che decise di sfruttare attraverso la formula della ristorazione *self service* "Ciao" agli inizi degli anni ottanta.

Fondamentalmente due ragioni motivarono allora l'impegno in questo settore: la necessità di svilupparsi al di fuori del canale autostradale, ormai saturo, e la volontà di sfruttare l'alto potenziale del mercato italiano.

Oggi la divisione QSR di Autogrill è una importante realtà del gruppo. Spizzico e Burger King ne rappresentano i prodotti di punta e i programmi di crescita impostati dal management ne evidenziano chiaramente l'importanza strategica. Il settore della ristorazione veloce urbana infatti sta sviluppandosi a ritmi elevatissimi indotti dall'incremento della mobilità nello stile di vita delle persone nonché dall'aumento del turismo internazionale, cui si è associata la crescente abitudine, tipica delle giovani generazioni, a mangiare fuori dalle mura domestiche.

Oltre al rafforzamento in Italia, la società ha annunciato l'intenzione di "conquistare l'Europa" partendo da Francia e Germania. La costruzione della rete europea avverrà sia attraverso investimenti diretti, con le prime aperture previste a Parigi e a Monaco, sia con il ricorso al *franchising*.

In attesa di valutare se sia percorribile anche qui la via delle acquisizioni e della trasformazione di altre catene, il calendario prevede l'apertura di trenta ristoranti all'anno distribuiti tra i mercati preferenziali di Francia, Germania e Spagna dove alta è la potenzialità di crescita in termini di dimensioni del mercato e di gradimento del prodotto fast food. Inoltre Autogrill è già presente in questi paesi attraverso le società che operano nella ristorazione in concessione, le quali garantiscono una base fisica, amministrativa, finanziaria e logistica molto importante in un mercato dove si parte da zero.

Ducati³⁶

La bolognese Ducati, fondata nel 1926, negli ultimi anni ha attraversato una fase molto particolare della propria storia. Nata producendo componenti per l'industria delle trasmissioni radio, già da prima del secondo conflitto mondiale aveva evidenziato la sua vocazione per i mercati internazionali aprendo filiali a Londra, Parigi, New York, Sidney e Caracas. Dal dopoguerra agli anni settanta l'azienda si specializzò nella produzione di motociclette e affermò il proprio nome a livello internazionale grazie a una presenza attiva e vincente nel mondo delle corse, che non abbandonerà mai e che tuttora la vede protagonista nella specialità "superbike". Negli anni ottanta la Ducati entrò a far parte del gruppo Cagiva. Per problemi finanziari venne poi ceduta a un fondo d'investimento americano nel 1996 che, mantenendo un management italiano, costruì attorno al know how già presente una nuova realtà aziendale, grazie anche a forti investimenti finanziari. Nel 1998 è stata quotata in borsa sui mercati di Milano e New York e oggi sta vivendo una nuova fase espansiva nella quale va dispiegando tutto il proprio potenziale.

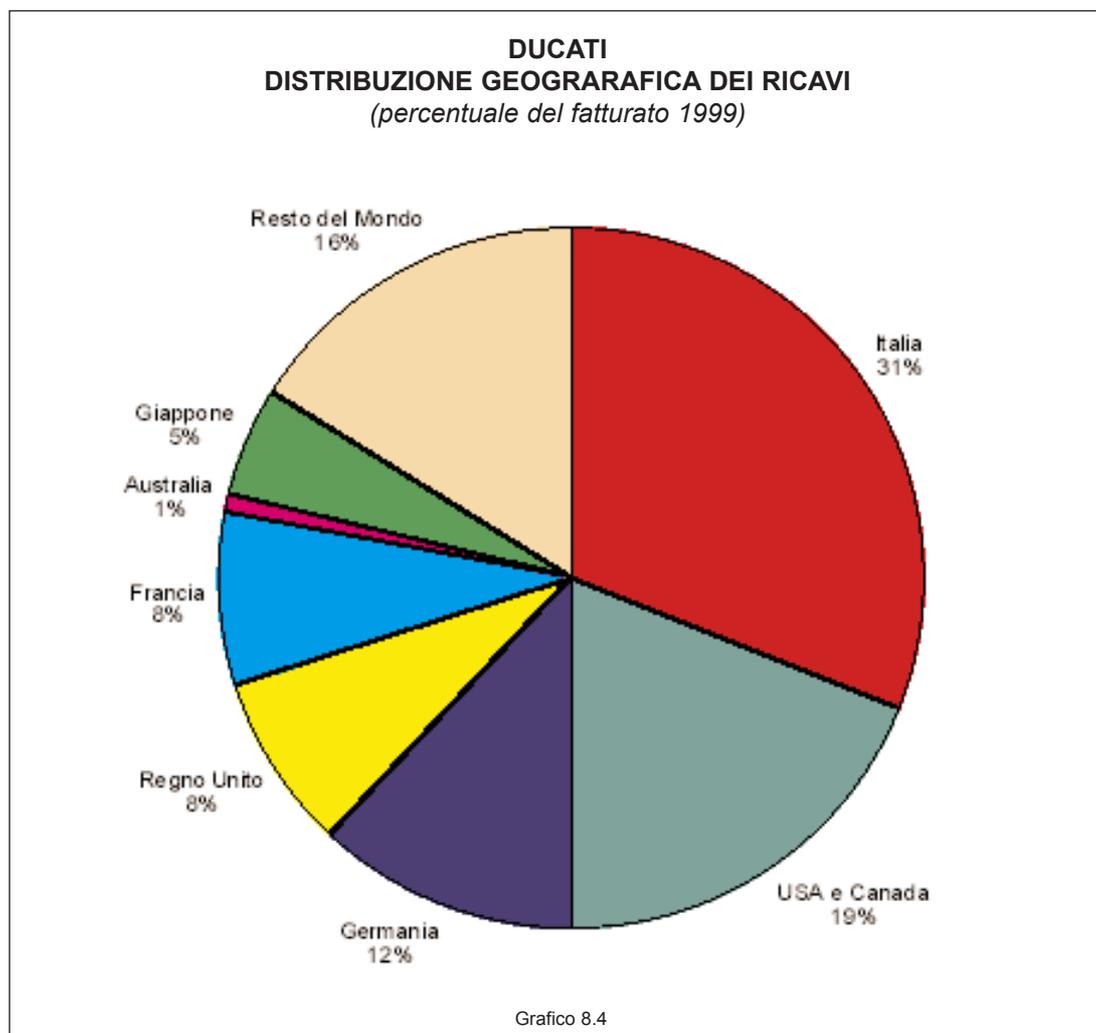
Tra i leader mondiali nel settore della produzione di motociclette sportive ad alte prestazioni, Ducati rappresenta un marchio storico ampiamente riconosciuto. Il Gruppo Ducati Motor, questa la ragione sociale attuale, è composto di differenti società. Alla Ducati Motor S.p.A. è affidata la produzione di motociclette e il controllo della Ducati Corse S.r.l. creata nel 1999 per gestire tutti gli aspetti correlati al mondo delle corse. Ducati Motor intrattiene inoltre rapporti di natura commerciale con le altre società del Gruppo Ducati dedite alla commercializzazione dei prodotti in singoli paesi, e cioè Nord America, Francia, Germania, Benelux, Svezia, Giappone e, dal 1° gennaio 1999, Inghilterra.

L'attività del gruppo è suddivisa in tre settori principali, cioè motociclette, ricambi, accessori e abbigliamento, cui se ne aggiunge un quarto più marginale, dove confluiscono i ricavi realizzati dalla vendita di motori, di sfridi e di rottami e la con-

³⁶ A cura di Maurizio Battini

cessione di licenze. Tra questi settori naturalmente è preponderante quello motociclistico incentrato su quattro linee di motociclette ad alte prestazioni, tutte comprese nel segmento “sport” e tutte con cilindrata superiore a 500 centimetri cubi.

Le motociclette Ducati condividono diverse caratteristiche di progettazione che sono strettamente connesse al marchio e che, per decisione strategica dell’azienda, verranno mantenute in tutti i modelli introdotti in futuro sul mercato.



Il 1999 è stato per Ducati un anno record. La società ha registrato un fatturato consolidato di 570 miliardi di lire con un incremento del 22,6% rispetto al 1998. Il margine lordo ha raggiunto il 40,1% dal 38,2% dell’anno precedente, mentre l’indicatore EBITDA³⁷ è stato pari a 98,3 miliardi di lire con una crescita del 24,3% rispetto al 1998. Il fatturato del settore motociclistico ha rappresentato l’86,3% di quello globale, mentre i settori ricambi e accessori e abbigliamento hanno inciso rispettivamente per l’8,3% e per il 4,2%.

³⁷ Dal punto di vista finanziario la Ducati Motor è un’azienda che ha subito un forte *leverage* e che ha quindi come obiettivo quello di creare un grande *cash flow* per ridurre il debito contratto e pagare gli ammortamenti che sono i massimi possibili poiché legati a investimenti massimi possibili. Il dato essenziale per valutare le prestazioni è dunque l’EBITDA ossia l’utile netto prima degli interessi, delle tasse, delle svalutazioni e degli ammortamenti.

Gli investimenti in ricerca e sviluppo negli ultimi tre anni sono stati rispettivamente di 6, 12 e 19 miliardi su un totale di 23, 35 e 33 miliardi: dai dati emerge nettamente un orientamento strategico che privilegia soluzioni tecniche nuove e qualitativamente avanzate.

Ducati è un'azienda italiana ed è percepita come tale, ma è sempre stata presente in tutto il mondo e ha sempre vissuto sul mondo; non ha quindi diviso la propria evoluzione in una fase di crescita nazionale e in una, successiva, di crescita sui mercati esteri. Il rilancio di questi ultimi anni è avvenuto tanto in Italia quanto oltre confine, dove il fatturato realizzato è stato pari al 70%, quota rimasta più o meno stabile nel corso degli ultimi tre esercizi (grafico 8.4). I principali mercati risultano essere l'Unione Europea, con Germania Francia e Inghilterra in testa, il Nord America e il Giappone. Le quantità di motociclette vendute sono aumentate nell'ultimo anno ovunque con un incremento particolarmente alto in Italia (37,6%) e in Giappone (89,9%).

Comunicazione, distribuzione, settore corse ed e-commerce: la via per il successo

La strategia di comunicazione

Il management attribuisce grande valore ed importanza al marchio, sul quale l'azienda fonda la propria forza. Questo ha portato la Ducati a razionalizzare le proprie strategie di marketing assumendo specialisti di comunicazione e di relazioni esterne, e creando un coordinamento presso la sede di Bologna. Nel 1999, è stata adottata a livello internazionale un'unica linea promozionale secondo i canoni della nuova identità aziendale.

La società richiama l'attenzione dei media attraverso l'attività agonistica internazionale e le innovazioni di prodotto. La fonte primaria di pubblicità è costituita dai risultati sui circuiti di gara e dagli articoli sulle corse. Grazie a questi ultimi, la copertura da parte dei media va ben oltre la tradizionale stampa specializzata. Competizioni a parte, si punta non tanto sulla pubblicità diretta, quanto sull'organizzazione di eventi forti come raduni e grandi manifestazioni tese a rafforzare il legame con gli appassionati o a iniziative di co-marketing che introducono il marchio negli ambiti dell'arte, del design e della moda.

La nuova rete distributiva

La distribuzione è un elemento chiave della nuova strategia di mercato e negli ultimi due anni il management ha impresso una forte accelerazione alla sua riorganizzazione, che ha investito la presenza su tutti i mercati internazionali. La nuova rete distributiva si propone di accrescere e rendere più stretti i contatti con il consumatore finale. Al tale scopo il gruppo ha acquistato il controllo diretto della distribuzione nei principali mercati internazionali, ha sostituito in maniera selettiva i propri distributori in altri mercati determinanti e ne ha designati di nuovi dove ancora non era presente.

Decisivo nella strategia distributiva internazionale è il passaggio da una rete costituita da 1.500 punti vendita anonimi e non esclusivi ad una rete mono-franchising di 300-400 punti vendita denominati *Ducati Store*, che ripropongono al loro interno il "mondo Ducati" fatto non solo di moto, ma di oggettistica, abbigliamento, accessori, tecnica, competizione e storia aziendale. La società ha supportato l'apertura di *Ducati Store* nelle principali città italiane nonché a New York, Londra, Vienna, Francoforte,

Città del Capo, Tokio e Sidney. Alla fine dello scorso anno sono stati inaugurati circa 60 negozi di questo tipo e l'obiettivo è di aprirne almeno 50 all'anno, completando il piano tra il 2002 e il 2003. Pur diminuendo così il numero di punti vendita, aumenta la copertura del mercato mondiale e migliora il rapporto tra l'azienda ed il cliente. Il progetto è iniziato in Italia dove attualmente è presente circa la metà dei Ducati Store aperti ma progressivamente sta estendendosi in tutto il mondo. All'estero, infatti, gli sforzi si sono inizialmente concentrati nella sostituzione degli importatori con nuove filiali commerciali che costituiscono un passaggio necessario per lo sviluppo successivo della rete dei Ducati Store. Attualmente le filiali estere coprono circa l'85% del mercato totale e il numero dei loro dipendenti è cresciuto da 90 nel 1997 a 125 nel 1999.

Per quanto riguarda gli approvvigionamenti, circa l'85% dei componenti e dei materiali che l'azienda utilizza sono acquistati sul territorio nazionale e soprattutto nell'area emiliana dove si è generato un forte indotto ed è profondamente radicata e ormai tradizionale la produzione di motori. D'altra parte Ducati, pur mantenendo una preferenza per i fornitori italiani, ha adottato come criterio fondamentale di scelta il rispetto di determinati standard qualitativi. In mancanza, l'azienda si rivolge all'estero da dove già proviene il 15% dei fattori produttivi. I fornitori esteri sono localizzati principalmente in Giappone e in Germania dove è presente un know how di elevato livello tecnologico e la produzione di componenti meccanici è di alta qualità.

La Ducati Corse

Le corse sono in assoluto il più grande investimento in comunicazione della Ducati. Prestazioni di buon livello sui circuiti internazionali mantengono infatti elevata la domanda del consumatore aumentando la visibilità delle motociclette attraverso la copertura delle gare da parte dei media. Allo scopo di massimizzare il rendimento della partecipazione del gruppo alle competizioni sportive è stata pertanto costituita un'azienda apposita, denominata Ducati Corse.

L'attività commerciale della Ducati Corse, iniziata nel gennaio del 1999, è incentrata fondamentalmente sull'organizzazione e sulla gestione diretta della squadra corse, sulla progettazione e costruzione dei motori esclusivamente da corsa e su attività promozionali destinate ad amplificare la presenza della società sui circuiti internazionali e a migliorare la conoscenza del marchio. La struttura conta su un organico di 80 persone e grazie al positivo ritorno di immagine delle vittorie nelle competizioni la collaborazione si è estesa a prestigiosi partner internazionali. I venti miliardi investiti nella gestione dei team ufficiali sono stati coperti per il 50% da accordi di sponsorizzazione e dalla concessione di licenze; l'obiettivo è quello di giungere ad un punto di pareggio.

Un altro aspetto molto importante è il contributo offerto alla funzione di sviluppo e ricerca della capogruppo poiché molte delle innovazioni progettate e messe a punto per le gare vengono in seguito adattate e riproposte nelle moto da strada commercializzate.

L'e-commerce e le nuove tecnologie informative

Ducati ha dimostrato uno straordinario impegno nell'implementazione delle nuove tecnologie informative sin dal 1996. Quando furono tracciate le linee dei nuovi piani di sviluppo e di ristrutturazione non esisteva alcun sistema informatico di gestione aziendale e pertanto si pensò già da allora di impostare le differenti funzioni azien-

dali all'insegna delle nuove tecnologie dotandosi di un sistema informatizzato proiettato nel futuro. I primi tangibili sviluppi legati alla rete informatica si sono avuti con il sistema denominato Desmonet, attraverso il quale è stato possibile collegare la rete dei punti vendita in franchising alle filiali commerciali e alla casa madre. Al termine del suo sviluppo Desmonet dovrebbe garantire un collegamento diretto e permanente tra l'azienda italiana, tutte le filiali commerciali e gli store, presenti sul mercato italiano e su quelli esteri, consentendo una gestione on line integrata e completa.

La vendita diretta al consumatore tramite Internet è cominciata con Desmobid, un sistema d'asta telematica utilizzato per la vendita di pezzi da collezione come le moto usate dai campioni durante la stagione agonistica. Dopo questa prima esperienza, molto positiva per il numero di contatti e per la partecipazione di appassionati di tutto il mondo, l'azienda ha utilizzato Internet per la vendita di un modello a produzione limitata caratterizzato da un design molto particolare e da soluzioni tecniche avveniristiche. Il successo è andato oltre le migliori previsioni, l'offerta del primo anno è stata venduta in poco più di mezz'ora e l'intera produzione dei prossimi due anni esaurita in alcune settimane con ordini provenienti da ogni parte del mondo.

Il successo delle aste on line ha dato il chiaro segnale che un marchio conosciuto come quello della Ducati può attivare grazie a Internet una corsia preferenziale per i propri appassionati residenti in tutte le regioni del pianeta superando in tal modo le difficoltà che si frappongono al contatto diretto con la propria clientela potenziale.

Ducati ha così annunciato la creazione di una nuova divisione Internet dove professionisti ed esperti di Internet e di commercio elettronico approfondiranno le potenzialità dell'interazione attraverso il web con clienti, fornitori ed appassionati. Ducati net avrà sede a Bologna e a Londra. Si prevede l'assunzione di 15 professionisti per la prima fase di sviluppo che incrementerà l'offerta informativa del sito, gli intrattenimenti, gli eventi, le aste e il sistema dei contatti tra aziende o business to business. Si introdurranno inoltre attività commerciali del tipo business to consumer e consumer to consumer. Si punta a fare del sito www.ducati.com un portale verticale (Vortal), dedicato alle moto e rivolto all'intera comunità dei motociclisti, che offrirà una vasta combinazione di contenuti e iniziative commerciali e non. Il nuovo sito darà linfa alla rete distributiva già esistente, rafforzerà l'immagine dell'azienda e del marchio e creerà un nuovo rapporto con i clienti, eliminando i vincoli posti dalla loro residenza geografica alla qualità e alla varietà dei prodotti e dei servizi cui potranno avere accesso.

Luxottica³⁸

Il gruppo Luxottica è leader mondiale nella progettazione, produzione e distribuzione di occhiali da sole e di montature per occhiali da vista nella fascia media e medio-alta del mercato, disegnati e prodotti in cinque stabilimenti del Nord Italia e distribuiti da ventitré filiali commerciali, presenti nei principali mercati mondiali (tavola 8.13). E' inoltre il più importante dettagliante del mondo nel settore dell'occhialeria, grazie alla controllata LensCrafters, una catena di 861 negozi localizzati nel Nordamerica. Le vendite del gruppo si riferiscono a marchi propri³⁹ e a collezioni firmate⁴⁰.

³⁸ A cura di Massimo Cipolletti.

³⁹ Ray-Ban, Revo, Arnette, Killer Loop, Persol, Vogue, Luxottica, Sferoflex, Sferosol, T3, Briko e Mirari.

⁴⁰ Giorgio Armani, Yves Saint Laurent, Genny, Byblos, Emporio Armani, Brooks Brothers, Sergio Tacchini, Web, Moschino, Anne Klein, Bulgari, Salvatore Ferragamo, Emanuel Ungaro e Chanel.

IL GRUPPO LUXOTTICA IN ITALIA E NEL MONDO

Società partecipata	Paese	Quota % posseduta
Luxottica S.p.A.	Italia	100
Brico S.r.l.	Italia	51
Luxottica leasing S.p.A.	Italia	100
Avant Garde Optics Inc.	Stati Uniti	100
LensCrafters Inc.	Stati Uniti	100
Luxottica U.S. holding Corp.	Stati Uniti	100
Luxottica USA Inc.	Stati Uniti	100
Luxottica Fashion Brillen Vertriebs GmbH	Germania	100
Luxottica Portugal SA	Portogallo	100
Mirari Japan Ltd	Giappone	50
Luxottica France SA	Francia	100
Luxottica Iberica SA	Spagna	100
Luxottica U.K. Ltd	Regno Unito	100
Luxottica Canada Inc.	Canada	100
Luxottica Belgium N.V.	Belgio	100
Luxottica Hellas AE	Grecia	70
Luxottica do Brasil Ltda	Brasile	100
Luxottica Sweden A.B.	Svezia	100
Luxottica Switzerland AG	Svizzera	100
Luxottica Nederland B.V.	Paesi Bassi	51
Oy Luxottica Finland AB	Finlandia	100
Luxottica Luxottica Vertriebs GmbH	Austria	75
Luxottica Mexico S.A. de C.V.	Messico	100
Luxottica Australia Pty Ltd	Australia	51
Luxottica Argentina S.r.l.	Argentina	100
Luxottica South Africa (Pty) Ltd	Sud Africa	100
Luxottica Optics Ltd	Israele	75
Luxottica Gozluk Tic. A.S.	Turchia	51

Fonte: Gruppo Luxottica, bilancio 1998

Tavola 8.13

L'esperienza sui mercati esteri dagli anni sessanta a oggi

L'esperienza imprenditoriale ebbe inizio nel 1961, allorché Leonardo Del Vecchio fondò ad Agordo in provincia di Belluno, ai piedi delle Dolomiti, una fabbrica di stampi e minuterie metalliche per occhiali. La nuova società operò nei primi anni come terzista, poi passò a produrre direttamente montature finite: nacque così il primo occhiale con marchio Luxottica. Il debutto avvenne alla Mostra internazionale dell'ottica di Milano, nel 1969. Per alcuni anni la clientela fu costituita esclusivamente da distributori operanti nei vari mercati esteri, che con ordini sempre crescenti alimentavano un intenso processo di sviluppo. Solo nel 1974 si cominciò a commercializzare il prodotto anche sul mercato domestico, mediante una presenza diretta attuata con l'acquisto di una società di distribuzione, che era attiva in Italia già da tempo.

Per tutti gli anni '70 Luxottica ha goduto di alti tassi di crescita, restando particolarmente legata ai mercati esteri, che alla fine del decennio assorbivano l'85% del prodotto, ma risentendo allo stesso tempo di alcune inefficienze della rete distributiva, per le quali corse il rischio di non riuscire a collocare tutta la produzione. Il modello di distribuzione fino ad allora applicato, basato sui grossisti indipendenti, presenta-

va molteplici inconvenienti. Ogni distributore restava libero di definire a suo piacere il margine di profitto da applicare alla merce acquistata e perciò non era possibile esporre listini di vendita omogenei nei diversi mercati. Il servizio di vendita e quello *post* vendita tendevano a rivelarsi scadenti, poiché rappresentavano costi che il distributore difficilmente era disposto a sostenere, o che comunque cercava di minimizzare a scapito dell'immagine del prodotto. Infine il distributore grossista era restio a spingere oltre un certo limite il peso di un particolare fornitore nel contesto del totale dei suoi acquisti, in quanto ciò veniva visto come un rapporto di dipendenza assai limitativo per la sua autonomia imprenditoriale.

All'inizio degli anni '80 Luxottica decise di adottare anche sui mercati esteri il modello della distribuzione diretta, già ampiamente collaudato sul mercato domestico e aprì la prima filiale commerciale in Germania nel 1981. La filiale tedesca, dotata di un magazzino e di linee di rappresentanti coordinati da una direzione commerciale locale, ha sempre mantenuto una dipendenza funzionale molto stretta dalla direzione generale in Italia: è qui che si decidono le modalità e i tempi di riapprovvigionamento delle scorte, qui si adeguano i programmi di produzione alle statistiche di vendita trasmesse settimanalmente dalla filiale. La scelta di offrire alla clientela tedesca lo stesso servizio di assistenza post-vendita già disponibile per quella italiana, da subito e nonostante i costi proibitivi, si è rivelato vincente: nel giro di due anni Luxottica Fashion Brillen GmbH è divenuto il maggior importatore tedesco di montature per occhiali, vincendo le solide barriere all'entrata erette da quelli che fino ad allora erano considerati i migliori fabbricanti europei di occhiali.

Al 1982 risale lo sbarco sul mercato americano, grazie all'acquisto del 50% di Avant Gard Optics, il più grande distributore del mondo di ottica all'ingrosso. L'operazione fu completata tre anni dopo, quando Luxottica ne acquistò il restante 50%. Negli anni successivi il processo di internazionalizzazione si fece vorticoso, con l'apertura di filiali, sempre secondo il modello già collaudato in Germania, in tutti i principali mercati di sbocco.

L'ingresso alla borsa di New York e le recenti acquisizioni negli USA

Compiuta l'internazionalizzazione delle strutture distributive, restava da internazionalizzare l'immagine, che ancora non appariva all'altezza del ruolo realmente ricoperto da Luxottica quale leader mondiale nella produzione e commercializzazione di montature per occhiali. Lo strumento pubblicitario, pur dopo consistenti investimenti, continuava a mostrarsi insufficiente: l'azienda, piuttosto che parlare di se stessa, doveva far parlare di sé gli altri. Da qui nacque l'idea di Leonardo del Vecchio di intraprendere la strada della principale piazza finanziaria mondiale. Il 24 gennaio 1990 si negoziarono a New York i primi American Depositary Receipts (ADRs) rappresentativi di azioni Luxottica⁴¹. Come si è accennato, la quotazione in borsa, più che mezzo per reperire risorse finanziarie, è stata concepita, su iniziativa dello stesso presidente del gruppo, come operazione di marketing: la comunità finanziaria ha seguito la vicenda con notevole interesse e il nome di Luxottica è divenuto familiare anche presso i non addetti ai lavori.

⁴¹ Un ADR è una ricevuta che una banca statunitense depositaria emette a fronte di azioni di una società di diritto straniero; esso è liberamente negoziabile sul mercato americano, alla stessa maniera di un titolo nazionale, ma sintetizza anche i diritti dell'azione depositata

Il 1995 ha visto l'acquisizione di LensCrafters, una delle principali catene di negozi di ottica operanti negli Stati Uniti. Le grandi catene commerciali, che erodevano ogni anno quote crescenti di mercato alle ottiche tradizionali grazie all'enorme potere contrattuale del quale godevano nei confronti dei fornitori, tendevano sempre più a scavalcare le strutture distributive intermedie dei grossisti: esse infatti andavano ad approvvigionarsi direttamente dai produttori e ricorrevano sempre di più all'uso del marchio proprio. Questo fenomeno, che peraltro solo nel Nord America aveva raggiunto dimensioni ragguardevoli, avrebbe finito per danneggiare l'attività della filiale statunitense: di qui la decisione di affiancare a quest'ultima un secondo canale di distribuzione. Con la riunione di grossista e dettagliante sotto un unico ombrello, Luxottica ha fatto concorrenza agli altri suoi clienti nordamericani solo sulla carta: ha inteso piuttosto difendere le quote di mercato raggiunte, sfruttando le sinergie della integrazione verticale e destinando una cospicua parte del notevole budget pubblicitario di LensCrafters alla promozione di tutti i suoi marchi, che sono ovviamente reperibili anche presso gli altri ottici.

Il 1999 ha offerto un'ulteriore conferma della ormai salda *leadership* mondiale di Luxottica (tavola 8.14). In virtù dell'accordo con l'americana Bausch & Lomb che, ormai lanciata nel settore delle lenti a contatto, intendeva cedere le attività non direttamente afferenti al proprio "core business", l'azienda italiana ha acquistato il marchio per eccellenza degli occhiali da sole, Ray Ban, nonché altri marchi quali Revo, Arnette e Killer Loop. Al momento nel quale si scrive, il processo di integrazione della Ray Ban può ritenersi praticamente concluso, grazie al trasferimento in Italia dell'attività produttiva, alla centralizzazione della gestione della logistica, nonché all'inquadramento della distribuzione commerciale nella rete distributiva del gruppo.

IL GRUPPO LUXOTTICA: LE CIFRE PIU' SIGNIFICATIVE
(valori in milioni di lire, composizioni in percentuale)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Fatturato consolidato	812.708	1.848.946	2.372.953	2.769.839	2.978.162	3.628.800
Utile netto	124.925	161.670	205.711	250.664	257.648	295.200
Pezzi venduti (in milioni)	12,8	16,3	18,1	18,5	19,0	23,8
Dipendenti rappresentanti	4.068	16.721	17.591	19.405	21.505	23.505
Suddivisione del fatturato per aree geografiche						
Nord America	43,5	17,0	11,5	10,0	9,0	10,0
LensCrafters	0,0	47,1	58,8	63,1	64,9	64,5
Europa	50,4	31,4	25,3	22,2	21,3	17,3
Resto del mondo	6,1	4,5	4,4	4,7	4,8	8,2

Fonte: Gruppo Luxottica, bilancio 1998

Tavola 8.14

I fattori di successo dell'attività di esportazione

Passate in rassegna le fasi più significative del processo di internazionalizzazione di Luxottica, pare opportuno indicarne gli aspetti che hanno maggiormente contri-

buito al successo dell'azienda quale leader mondiale nel settore degli occhiali da sole e delle montature per occhiali da vista.

Le elevate vendite in più mercati esteri, che fin dai primi anni dell'esperienza imprenditoriale hanno superato in termini percentuali quelle domestiche e che oggi si aggirano attorno al 90% del fatturato complessivo, hanno permesso di perequare nel tempo gli effetti delle ricorrenti fasi recessive, che hanno colpito i singoli mercati, a beneficio della pianificazione di medio termine degli investimenti industriali. Grazie ad una struttura distributiva capillarmente diffusa sul territorio mondiale si è non solo ottimizzato il servizio di assistenza pre e post vendita, ma si è anche creato un portafoglio di circa 150.000 clienti nel mondo (escludendo i clienti dei negozi della LensCrafters), nessuno dei quali supera l'1% del fatturato; questo a tutto vantaggio del contenimento dei rischi del credito commerciale e della libertà dell'azienda di gestire le politiche d'immagine e di prezzo dei suoi prodotti in modo autonomo ed univoco nei diversi mercati. Rilevazioni settimanali dell'andamento delle vendite su ogni singolo mercato nazionale, consentono di mantenere l'assortimento dei singoli stock a livelli ottimali, garantendo nel contempo efficienza nella programmazione della produzione e riducendo a livelli minimi le scorte invendute. Gestendo direttamente le politiche di prezzo adottate dalle diverse filiali e di smaltimento dello stock invenduto, si è attuato un rigido controllo sui fenomeni di importazione parallela nei diversi mercati, salvaguardando in tal modo gli interessi dei rivenditori autorizzati.

In conclusione, se è vero che l'internazionalizzazione è stata per Luxottica condizione essenziale per assicurarne non solo il corretto ed equilibrato sviluppo, ma al limite la stessa esistenza, è del pari innegabile che essa ha riguardato fundamentalmente il lato commerciale; il gruppo non appare infatti interessato a processi di delocalizzazione, neanche verso paesi a basso costo di manodopera, ma ha preferito al contrario mantenere l'intera produzione concentrata in Italia, nei cinque stabilimenti situati in Veneto e in Piemonte.

Telit⁴²

Il gruppo Telit

Il gruppo Telit è leader in Italia nella telefonia cellulare, satellitare e nei sistemi di comunicazione avanzata e mantiene una posizione preminente sul mercato europeo della manifattura elettronica a contratto. Con 12 stabilimenti localizzati in Europa e una presenza attiva in quattro continenti, il gruppo è oggi una florida realtà industriale fortemente in espansione in termini di fatturato, occupazione e investimenti, con una spiccata predisposizione all'internazionalizzazione, testimoniata fra l'altro dai crescenti volumi esportativi. I dipendenti sono passati da 1.400 nel 1998 a 2.700 nel 1999, con una capacità produttiva pari a 10 milioni di terminali equivalenti all'anno.

La storia del gruppo comincia a Trieste nel 1986, quando alcuni tecnici che miravano a vendere ricerca e sviluppo a grandi gruppi internazionali fondarono la Telital Srl. Negli anni successivi Telital ha allargato le proprie prospettive divenendo ben presto l'unica impresa italiana in grado di produrre telefoni cellulari e satellitari. La svolta decisiva si è avuta nel 1997 quando l'azienda ha deciso di affrontare direttamente, con il proprio marchio, il mercato dell'utente finale. Da allora lo sviluppo interno alla società e la rapida evoluzione del settore dei terminali per le comunica-

⁴² A cura di Maurizio Battini.

zioni mobili hanno portato alla costituzione di un gruppo diversificato guidato dalla capofila *Telit Mobile Terminals S.p.A.* e composto da aziende focalizzate su propri autonomi segmenti di prodotto e di mercato:

- Uni.Com per la casa (terminali per banda larga e multimedialità, apparecchiature wired/wireless, sistemi di accesso all'utente);
- Telital Automotive per l'"infomobilità" e l'elettronica di bordo per autoveicoli;
- Telit Networks per piccole reti radiomobili destinate ad aree urbane ad alta densità.

La missione strategica del gruppo è costituita dai sistemi di accesso e dai terminali d'utente per le comunicazioni mobili, mentre il valore risiede fundamentalmente nello sviluppo di tecnologie e know how attraverso proprie strutture di ricerca e sviluppo.

Parallelamente è stata costituita la *Telital China Investments* per la realizzazione e la vendita di terminali in Cina. Oggi si occupa solo di cellulari terrestri e satellitari ma in prospettiva potrà estendere le sue attività agli altri segmenti del mercato.

Una delle caratteristiche originali della capofila Telit è quella di essere uno dei maggiori produttori al mondo di telefoni cellulari senza avere una propria fabbrica dedicata. La liberalizzazione del mercato delle telecomunicazioni e la conseguente scomparsa dei monopoli in molti paesi europei hanno spiazzato le multinazionali che producevano apparecchi e sistemi telefonici per grandi clienti con volumi programmati e prezzi praticamente garantiti. Trovando poco economico continuare a gestire direttamente i propri stabilimenti produttivi, le grandi aziende del settore stanno ora cercando di terziarizzare le loro produzioni, affidandole a soggetti dotati di una solida struttura industriale e di alti standard produttivi chiamati *Contract electronic manufacturers*. Telit ha anticipato questa filosofia in quanto, pur internalizzando molte tipiche funzioni industriali, dall'ideazione del progetto all'assistenza clienti, dall'ingegneria di processo alla logistica, ha sempre affidato all'esterno la produzione vera e propria, prima ad alcune piccole aziende locali, poi ad un'impresa del gruppo creata nel 1997, la *Telital Manufacturing*, oggi ribattezzata *Ixtant*. Quest'ultima è l'azienda manifatturiera del gruppo, ma procede su una strada di sviluppo autonomo offrendo i suoi servizi di produzione anche a terzi. In poco più di due anni è diventata il più grande produttore in Italia di elettronica a contratto e ad oggi impiega il 30% della propria capacità per le esigenze del gruppo Telit, e il restante 70% per la produzione di clienti terzi, talvolta anche concorrenti della stessa Telit.

Investimenti e mercati esteri

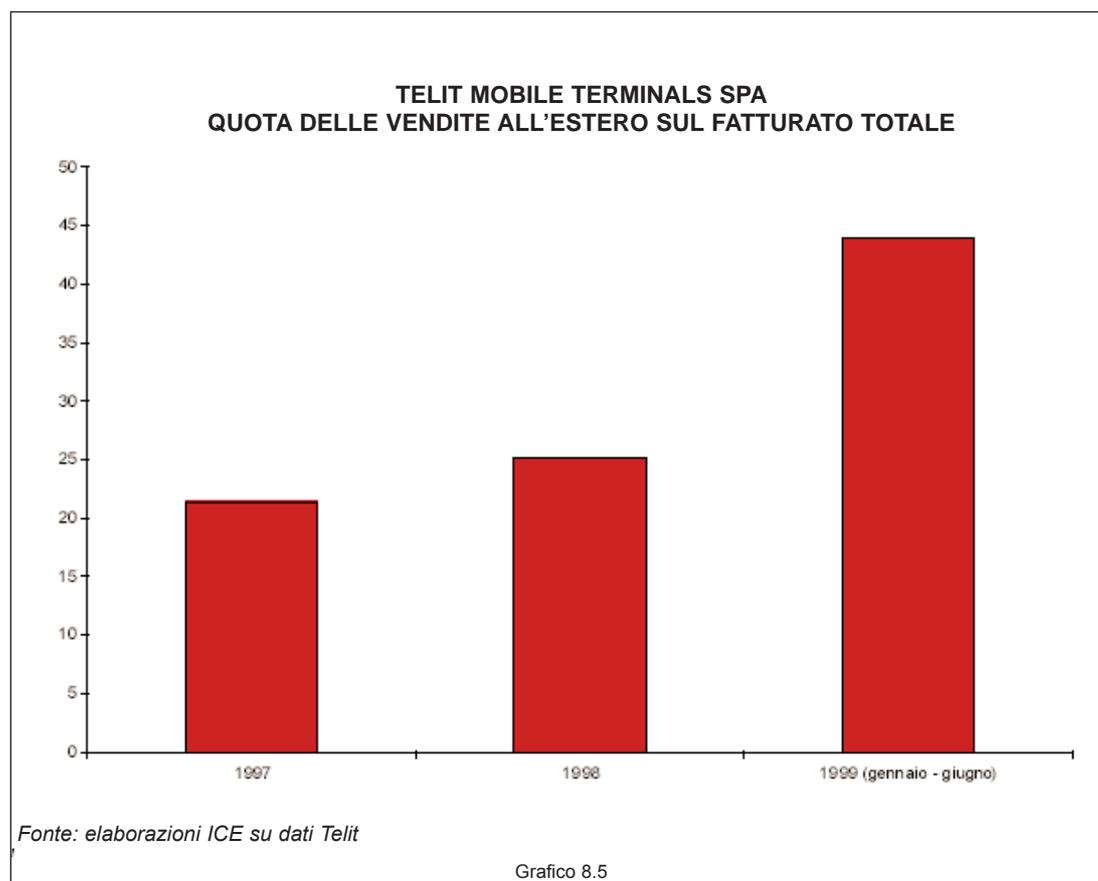
Il successo di Telit è sicuramente frutto dell'impegno nell'innovazione e nella ricerca dimostrato dalla quota dei relativi investimenti, che supera il 50% delle spese correnti totali. Nei laboratori di Trieste, Padova, Ancona, Chieti, Milano, Roma e Stovring (Danimarca) trovano impiego oltre 500 ricercatori che si avvalgono inoltre di accordi di collaborazione con diverse Università e centri di ricerca italiani.

Oltre alla notevole intensità di ricerca, il settore si caratterizza anche per gli alti costi di produzione: ben il 90% del costo unitario del prodotto è costituito dai materiali. Le risorse finanziarie necessarie per produrre milioni di pezzi sono pertanto molto ingenti e, anche per tale motivo, si impone un'accorta gestione del piano produttivo tenendo conto delle differenze tra mercati, in modo da rispondere al meglio ai picchi della domanda, anche in funzione della sua stagionalità.

A tal fine Telit ha puntato ad un giusto dosaggio tra produzioni dirette in Italia e in alcuni mercati esteri e produzioni indirette attraverso joint venture o cessione di licenze a terzi. L'obiettivo principale rimane quello di sviluppare le vendite sui mercati inter-

nazionali fino a far loro raggiungere il 65% del fatturato totale⁴³ (grafico 8.5). In questo ambito, l'azienda cerca da una parte di consolidare un consistente numero di clienti nei paesi economicamente avanzati, dall'altra di entrare nei paesi in via di sviluppo per occupare anticipatamente una posizione strategica in mercati ad elevato potenziale di crescita. La strategia di internazionalizzazione si sviluppa su tre direttrici:

- forte presenza diretta, con filiali e joint venture, nei paesi dell'Unione Europea e presenza indiretta, tramite agenzie o distributori, nel resto dell'Europa e negli altri continenti;
- presenza diretta nella Cina continentale (joint venture sia commerciali che produttive)
- commercializzazione mondiale per il telefono portatile Dual Mode GSM - Globalstar⁴⁴



La selezione dei mercati esteri nei quali impegnarsi ha dovuto tenere conto anche del paniere produttivo dell'azienda. Il mondo della telefonia cellulare non è infatti un campo tecnologico univoco, ma al contrario presenta diversi standard di successo sia analogici che digitali.

⁴³ Alla fine del primo semestre 1999 il fatturato estero era pari al 45% del totale.

⁴⁴ Globalstar è un consorzio mondiale costituito da alcuni dei più importanti operatori di telefonia al mondo con l'obiettivo di fornire una copertura totale del pianeta. Rispetto ai precedenti progetti di rete satellitare di scarsa fortuna, l'idea di Globalstar si basa su una rete mista di stazioni terrestri e satelliti per la quale è necessario un telefono ricevente dual mode, ossia capace di spostarsi automaticamente dallo standard GSM a quello satellitare.

Telit ha sviluppato negli anni tre tecnologie di trasmissione: analogica in standard E-TACS, usata da circa 30 paesi, digitale GSM nelle frequenze 900 e 1800 Megahertz, presente in 180 paesi, e digitale CDMA, sulla quale ha costruito la piattaforma satellitare interagente con il sistema Globalstar. Dalle strategie di espansione internazionale sono stati quindi esclusi quei paesi che utilizzano altri standard tecnologici.

Ad oggi l'azienda è attiva in Europa ed Estremo oriente con tutte e tre le tecnologie, in Africa con il satellitare e presto con il GSM e in Medio oriente con il satellitare.

Tra i suoi maggiori successi di mercato Telit annovera il premio per il migliore telefono portatile del 1997 assegnatole dalla più prestigiosa rivista inglese del settore, il grande successo del pacchetto comprendente telefono e carta prepagata commissionato da *Vodafone*, concepito per essere venduto anche in esercizi non specializzati e studiato per offrire la massima praticità di utilizzo e l'accordo con l'operatore spagnolo *Telefonica* per la commercializzazione dei propri prodotti.

Il vantaggio sui mercati internazionali

Telit è presente nella maggior parte del mondo, ma dispone di una rete distributiva propria solo in alcuni paesi. Al riguardo occorre tenere presente la natura peculiare del mercato di riferimento in cui gli operatori di rete svolgono un ruolo determinante nell'orientare la scelta dei terminali ed i canali di distribuzione. La competizione per i nuovi abbonati è infatti fortissima e spinge i gestori a offrire un'agevolazione sul prezzo d'acquisto del primo telefono; pertanto Telit – come gli altri produttori – non può prescindere dal rapporto preferenziale con gli operatori di rete. In paesi importanti quali Inghilterra, Spagna, Francia, Austria, Portogallo, Benelux, Polonia, Turchia⁴⁵ il gruppo Telit interagisce direttamente con i gestori, attori chiave del mercato, conformandosi alle loro politiche di marketing strategico. La realizzazione in soli tre mesi del pacchetto per *Vodafone*, cui si è accennato, è un ottimo esempio di attuazione di tale strategia. Telit ha così attivato un importante fattore di vantaggio rispetto ai concorrenti, aziende enormi, con decine di migliaia di dipendenti, che si muovono in modo imponente con autonome politiche di marketing e che pertanto trovano più difficile interagire in modo flessibile e cooperativo con i gestori di rete.

La presenza in Cina

La presenza in Cina con *Telital China Investments* è motivata dalla singolare potenzialità di crescita di quel mercato, nel quale vengono attivate ogni anno oltre 25 milioni di nuove utenze, tra cellulari e fisse, e che in prospettiva può valerne molti di più. L'eccezionalità della Cina è data non solo dal *trend* di oltre un milione di nuovi abbonati ai servizi di telefonia cellulare ogni mese, una crescita più rapida rispetto a quella delle utenze fisse, ma soprattutto dal fatto che il paese si appresta ad essere il più grande mercato della telefonia satellitare.

Di estrema importanza per Telit è la direttrice di sviluppo che molto probabilmente percorrerà la Cina nel prossimo futuro. La configurazione orografica del territorio infatti richiede tempi estremamente lunghi ed investimenti imponenti sia per il

⁴⁵ In Turchia, dove si contano 70 milioni di abitanti, la Telit ha stipulato un importante accordo con il gestore della rete GSM.

cablaggio sia per una rete GSM completa. La scelta del sistema satellitare potrebbe diventare pertanto una strada privilegiata per l'ottimizzazione dei collegamenti e la copertura totale del territorio. A questo proposito la Cina sembra avere deciso per il sistema Globalstar e Telit è l'unica società, oltre a Ericsson, a produrre il telefono Dual Mode GSM - satellitare Globalstar, che dà la possibilità di utilizzare sia la rete GSM che il sistema satellitare e che lascia prevedere ottimi sviluppi.

Anche se per il satellitare oggi risultano maggiormente interessanti mercati più ricchi come quelli sudafricano e australiano, dove peraltro Telit è già presente, le potenzialità della Cina sono impareggiabili e quindi l'azienda vi sta concentrando i propri sforzi. Inoltre Telit vanta già una buona conoscenza del paese acquisita negli ultimi dieci anni operando sul continente e a Hong Kong con collaborazioni industriali e facendone la propria base per gli acquisti nei paesi vicini.

L'internazionalizzazione della produzione

Un discorso a parte è opportuno per l'internazionalizzazione della già citata Ixtant, il ramo più strettamente industriale del gruppo. Per ottenere un'efficienza ottimale l'azienda ha cercato di arrivare ad una saturazione delle propria capacità produttiva bilanciando le commesse tra diversi segmenti di mercato e soprattutto tra clienti differenti. L'obiettivo è di raggiungere una reale indipendenza limitando il carico di ogni singolo cliente, Telit inclusa, a un massimo del 20-25% della capacità produttiva totale, perché nessuno possa incidere con le proprie fluttuazioni sui risultati complessivi. Differenziare la clientela ha significato porsi in una logica del tipo "*follow the customer*" che ha portato Ixtant a dislocare la produzione in diversi paesi. Sembra infatti paradossale ma nel mercato delle telecomunicazioni le principali aziende sono presenti in più paesi e ragionano in un'ottica globale, tuttavia tendono a regionalizzare la produzione.

Ixtant, oltre che in Italia, è presente con stabilimenti produttivi a Berlino e a Timisoara, in Romania. Quest'ultima scelta non è stata dettata da ragioni di basso costo del lavoro, che rappresenta indubbiamente un ulteriore vantaggio, ma dalla presenza in quella località di grandi clienti multinazionali, che troverebbero inefficiente essere serviti dall'Italia. Essere fornitori di importanti multinazionali operanti in Romania potrebbe successivamente avvantaggiare Ixtant nel raggiungimento di accordi di produzione e fornitura anche in altri mercati, come ad esempio gli Stati Uniti, dove quindi potrebbe essere necessario allestire nuovi stabilimenti produttivi.

L'internazionalizzazione della ricerca

Motivazioni differenti stanno alla base della presenza di un laboratorio a Stovring in Danimarca. La crescita eccezionale degli ultimi anni richiedeva di impostare un piano di ricerca e sviluppo consono alle nuove esigenze dell'azienda. Oltre agli accordi con Università italiane e all'allargamento dell'organico nei laboratori italiani, a Telit è sembrato opportuno aumentare notevolmente lo sforzo in questa direzione acquistando un grande laboratorio di ricerca che si era reso disponibile sul mercato a seguito del fallimento di un'azienda tedesca. Il laboratorio impiega oggi 100 ricercatori, vanta già un'ottima esperienza nella telefonia mobile e inoltre è contiguo all'Università di Stovring dove attorno alla rinomata facoltà di ingegneria si è sviluppata una "Digital Valley" con logiche di interazione simili a quelle della "Silicon Valley" statunitense e dove è stato sviluppato il primo GSM.

LE MOTIVAZIONI ALL'INVESTIMENTO ESTERO DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE ITALIANE

di Sergio Mariotti *

Il processo di internazionalizzazione diffusa

Dall'inizio degli anni novanta l'economia italiana è entrata in una fase di internazionalizzazione produttiva "diffusa", che ha coinvolto in misura significativa il sistema delle piccole e medie imprese (PMI) manifatturiere. Sono oggi almeno un migliaio le imprese con meno di 500 dipendenti in Italia che hanno stabilimenti di produzione all'estero (Cominotti et al. 1999). La formazione di un nuovo ceto di "piccole multinazionali" è espressione di una tendenza comune a tutti i paesi industrializzati (Unctad 2000), favorita da una serie di fattori: il miglioramento delle infrastrutture mondiali di comunicazione e trasporto; lo sviluppo dei mercati finanziari; l'articolarsi e il diffondersi dei servizi alle imprese; l'affermarsi di tecnologie dell'informazione di facile adozione, in grado di ridurre i costi di transazione e di abbattere precedenti vincoli spazio-temporali nelle relazioni a lunga distanza; la liberalizzazione in atto in molti paesi.

In questo scenario, appare di notevole interesse comprendere quali siano, al di là dei fattori abitanti di contesto ora richiamati, le specifiche motivazioni che spingono in misura crescente le PMI manifatturiere a produrre all'estero. In Italia, il dibattito economico propone spesso due tesi estreme e contrapposte: (a) le PMI colgono all'estero opportunità di crescita che valorizzano le loro risorse distintive, attivando un processo complementare e non sostitutivo della crescita delle attività at home; l'investimento diretto all'estero (IDE) è così parte di un circolo virtuoso che in definitiva rafforza la base produttiva e l'occupazione interna al paese; (b) le PMI delocalizzano le loro attività all'estero in ragione sia del mutare dei vantaggi comparati di paese (costo del lavoro, delle materie prime, ecc.), sia dell'emergere di vincoli allo sviluppo dovuti all'insufficienza delle dotazioni infrastrutturali e di altre esternalità locali; questa "fuga dall'Italia" indebolisce la base produttiva e spiazza l'occupazione, attraverso IDE sostitutivi degli investimenti interni.

E' facile affermare che questi due "modelli" coesistono e si ibridano, in ragione della varietà delle scelte operate dalle imprese, come ingredienti di una ricetta da cucina. Ma il vero problema sta nella determinazione della quantità dei diversi ingredienti della ricetta. Si propone in questa sede un contributo conoscitivo in proposito, che fa leva su un'indagine empirica condotta in merito alle motivazioni strategiche dichiarate per i propri investimenti all'estero da un insieme di piccole e medie multinazionali (PMM) italiane, definite come tali, in armonia con gli standard internazionali, in base ad una dimensione della casa-madre inferiore ai 500 dipendenti. Tale indagine ha coinvolto un campione di 216 imprese, distribuite per settori e per aree geografiche in misura sufficientemente rappresentativa dell'universo delle PMM censite dalla banca dati Reprint, promossa dal Cnel (Consiglio nazionale dell'economia e del lavoro) (Cominotti et al. 1999a e 1999b). Le iniziative di produzione all'estero avviate da tali imprese ed esaminate nel corso dell'indagine sono pari a 297. Nel seguito si illustrano i principali risultati della ricerca¹.

* Politecnico di Milano.

¹ Per una illustrazione più ampia si veda Mariotti e Mutinelli (2000).

Gli orientamenti strategici del produrre all'estero

Per una singola impresa, le motivazioni alla base di una scelta di investimento produttivo all'estero non sono quasi mai uniche, sebbene possano essere dominate da specifici orientamenti strategici. La ricerca ha identificato a priori un set di quattordici possibili motivazioni: per ciascuna delle iniziative intraprese all'estero, ad esse le imprese hanno attribuito diversa rilevanza, su una scala da 0 a 3. La Tab. 1 illustra quanto emerso. Le motivazioni cui viene attribuita maggiore importanza sono: (a) la conquista di quote di mercato nel paese in cui l'iniziativa si insedia o nei paesi limitrofi, (b) il differenziale nel costo del lavoro a favore del paese di destinazione dell'investimento. Le altre motivazioni appaiono meno citate, ma sono spesso non meno qualificanti delle precedenti. In particolare, talvolta esse sono contestualmente associate ad una delle voci maggiori: è questo il caso di motivazioni quali la riduzione dei costi di trasporto, il miglioramento del livello di servizio ai clienti e l'accesso ad una rete commerciale, che frequentemente accompagnano la ricerca di quote di mercato. In altri casi, esse definiscono in modo anche esclusivo specifiche strategie di crescita all'estero, non riconducibili alle due motivazioni maggiori.

MOTIVAZIONI DELLE INIZIATIVE DI INVESTIMENTO DELLE "PICCOLE MULTINAZIONALI" ITALIANE

(campione di 297 iniziative, valori medi di una scala di punteggi da 0 a 3)

	Valore medio calcolato sul campione di 297 iniziative	Valore medio calcolato sulle iniziative con punteggio >0 (a)	
Conquista di quote di mercato	2,10	2,70	(235)
Riduzione dei costi di trasporto	0,66	2,12	(92)
Miglioramento del livello di servizio ai clienti	0,47	2,28	(61)
Approvvigionamento di materie prime e/o semilavorati	0,69	1,99	(103)
Differenziali di costo del lavoro	1,42	2,21	(191)
Differenziali di costo dell'energia	0,42	1,83	(69)
Differenziali di costo del capitale	0,41	1,88	(65)
Risposta a barriere tecniche, normative, ecc.	0,64	1,91	(100)
Accesso a tecnologia e/o know-how	0,34	1,79	(57)
Accesso a rete commerciale	0,12	2,19	(16)
Risposte a mosse dei concorrenti	0,52	1,87	(83)
Ricerca di sinergie in produzione e/o R&S	0,30	2,26	(39)
Proposta di collaborazione da terzi	0,33	1,88	(52)
Vendita di tecnologia e/o know-how	0,35	2,00	(52)
Altre motivazioni	0,05	2,50	(6)

(a) Tra parentesi è indicato il numero di iniziative per le quali è stato assegnato in relazione a ciascuna motivazione punteggio maggiore di 0. Tale numero rappresenta la numerosità del campione su cui è stata calcolata la media.

Tavola 1

La ricerca si è perciò posta il compito di classificare le diverse iniziative in base al loro orientamento strategico dominante. In altri termini, si è proceduto all'identificazione dei gruppi omogenei di iniziative, cioè con analoga struttura di motivazioni, per tipologia e per peso ad esse attribuito dalle imprese. Grazie ad una metodologia di clustering² e con l'ausilio di tassonomie degli IDE proposte in letteratura (Dunning 1993), è stato così possibile aggregare le iniziative in sei clusters distinti

² In particolare, la tecnica scelta è del tipo gerarchico agglomerativo, cioè con la prerogativa di non definire a priori il numero dei clusters da identificare (Mariotti e Mutinelli 2000).

(Tab. 2), cui sono state ulteriormente associate alcune caratteristiche delle iniziative, relative a: (i) tipologia della partecipazione (di controllo, paritaria, minoritaria); (ii) modalità dell'investimento (iniziativa greenfield, acquisizione di attività preesistenti); (iii) produzione realizzata all'estero comparativamente a quella della casa-madre; (iv) destinazione geografica della produzione estera.

Tra i sei clusters individuati, quattro appaiono espressione di "strategie pure", ovvero raggruppano iniziative fondamentalmente ispirate ad un unico orientamento; gli altri due clusters possono invece essere interpretati come il risultato di "strategie miste". Il profilo di ciascun cluster è tratteggiato di seguito.

**CARATTERISTICHE DEI CLUSTERS
DELLE INIZIATIVE DI INVESTIMENTO IN FUNZIONE DELLE MOTVAZIONI**
(valori medi di una scala da 0 a 3) (a)

	M	L	R	T	M&L	S	Totale
Numero di iniziative	100	41	34	38	63	21	297
% sul totale	33,7	13,8	11,4	12,8	21,2	7,1	100,0
Conquista di quote di mercato	2,68 (0,61)	0,44 (0,73)	1,24 (1,37)	2,10 (1,21)	2,63 (0,76)	2,57 (0,90)	2,10 (1,21)
Riduzione dei costi di trasporto	0,95 (1,18)	0,07 (0,34)	0,76 (1,11)	0,45 (0,88)	0,43 (0,91)	1,43 (1,37)	0,66 (1,07)
Miglioramento del livello di servizio ai clienti	0,61 (1,09)	–	0,18 (0,71)	0,74 (1,07)	0,30 (0,83)	0,86 (1,36)	0,47 (0,99)
Approvvig. di materie prime e/o semilavorati	0,42 (0,76)	0,66 (0,98)	2,15 (1,22)	0,79 (0,13)	0,41 (0,88)	0,48 (0,85)	0,69 (1,06)
Differenziali di costo del lavoro	0,32 (0,51)	2,68 (0,33)	1,56 (1,14)	0,69 (1,08)	2,44 (0,68)	1,71 (0,93)	1,42 (1,25)
Differenziali di costo dell'energia	0,13 (0,42)	0,54 (0,89)	1,26 (1,34)	0,24 (0,58)	0,31 (1,04)	0,95 (0,95)	0,42 (0,85)
Differenziali di costo del capitale	0,19 (0,50)	0,37 (0,79)	1,15 (1,35)	0,26 (0,71)	0,30 (0,75)	0,95 (0,95)	0,41 (0,86)
Risposta a barriere tecniche, normative, ecc.	0,62 (1,08)	0,15 (0,42)	0,68 (1,08)	0,32 (0,69)	0,62 (1,08)	1,05 (1,05)	0,64 (1,01)
Accesso a tecnologia e/o know-how	0,18 (0,46)	0,12 (0,39)	0,03 (0,17)	1,79 (1,15)	0,13 (0,38)	0,10 (0,29)	0,34 (0,79)
Accesso a rete commerciale	0,08 (0,37)	–	–	0,18 (0,68)	0,03 (0,25)	0,86 (1,36)	0,12 (0,53)
Risposte a mosse dei concorrenti	0,42 (0,84)	0,68 (1,07)	0,24 (0,60)	0,74 (1,09)	0,73 (1,06)	0,29 (0,70)	0,52 (0,94)
Ricerca di sinergie in produzione e/o R&S	0,18 (0,54)	–	–	1,53 (1,41)	0,03 (0,25)	0,05 (0,21)	0,30 (0,81)
Proposta di collaborazione da terzi	0,37 (0,84)	0,20 (0,63)	0,09 (0,37)	0,34 (0,89)	0,13 (0,42)	0,86 (1,21)	0,33 (0,79)
Vendita di tecnologia e/o know-how	0,11 (0,47)	–	0,29 (0,62)	0,11 (0,38)	0,44 (0,79)	2,57 (0,72)	0,35 (0,83)
Altre motivazioni	0,04 (0,31)	0,07 (0,46)	0,18 (0,71)	–	0,03 (0,25)	–	0,05 (0,37)

(a) Tra parentesi sono riportate le deviazioni standard.

1. Cluster M: iniziative market seeking (numero di iniziative $n=100$, pari al 33,7% del totale)

E' il cluster più numeroso: le iniziative che lo compongono sono principalmente guidate da obiettivi market oriented, con valori superiori alla media per le variabili relative alla conquista di quote di mercato, alla riduzione dei costi di trasporto, al miglioramento del servizio reso al cliente ed alla necessità di aggirare barriere tariffarie e di altra natura; per converso, scarso rilievo è dato ai differenziali nel costo dei fattori produttivi ed alle problematiche connesse alla tecnologia ed alla R&S. La produzione riguarda principalmente prodotti uguali a quelli della casa-madre, eventualmente adattati per incontrare le specificità del mercato locale e/o di area (ad es., Europa orientale, Mercosur), cui sono prevalentemente destinati. Notevolmente sottorappresentate rispetto alla media sono infatti le destinazioni rivolte al mercato mondiale e al mercato "di ritorno" (Italia). Le partecipazioni non di controllo sono presenti con frequenza maggiore (65% del totale), in ragione di accordi di partnerships di probabile natura commerciale (si veda infra).

2. Cluster L: iniziative labour seeking ($n=41$, pari al 13,8% del totale)

L'insieme raggruppa le iniziative principalmente indirizzate alla ricerca di lavoro a basso costo. In misura speculare rispetto al caso degli investimenti market seeking, scarso rilievo è dato in tale cluster alle motivazioni di mercato. I prodotti sono in prevalenza omogenei a quelli della casa-madre, ma risultano chiaramente più frequenti della media i casi in cui la produzione riguarda componenti e semilavorati destinati ad essere reimportati in Italia, per essere sottoposti ad ulteriori processi di trasformazione. Le destinazioni caratteristiche della produzione sono il mercato mondiale e quello italiano. Sembra evidente la logica delocalizzativa di queste iniziative, confermata dalla netta prevalenza di investimenti greenfield e dallo scarso rilievo dato a partnerships con soggetti locali.

3. Cluster R: iniziative resource seeking ($n=34$, pari all'11,4% del totale)

Le iniziative che compongono tale cluster sono prevalentemente motivate dalla necessità di favorire l'approvvigionamento di fattori della produzione altri che il lavoro: in primo luogo, materie prime, componenti e semilavorati a basso costo; ma anche i differenziali nel costo dell'energia, del capitale e di altri fattori assumono valori significativamente superiori alla media. Come per il precedente cluster, sono importanti il mercato italiano e quello mondiale. La tipologia produttiva si caratterizza per il rilievo assunto dai componenti e semilavorati e dai prodotti diversificati rispetto alla casa-madre. L'incidenza delle partecipazioni minoritarie (doppia rispetto alla media) sembra indicare la ricerca di accordi strategici con partner che controllano localmente le fonti di approvvigionamento.

4. Cluster T: iniziative technology seeking ($n=38$, pari al 12,8% del totale)

Questo cluster si distingue principalmente per la forte importanza attribuita, tra le motivazioni dell'iniziativa, all'accesso a know-how e tecnologie disponibili localmente ed alla ricerca di sinergie nella produzione e nelle attività di ricerca e svilup-

po. Coerentemente, le acquisizioni di controllo o minoritarie di imprese preesistenti prevalgono nei confronti degli investimenti greenfield; le produzioni sono più frequentemente dissimili da quelle della casa-madre, con enfasi sui componenti complementari. Notevole importanza è attribuita alla conquista di quote sui mercati di sbocco, in genere di dimensioni continentali o mondiali.

5. Cluster M&L: iniziative market & labour seeking (n=63, pari al 21,2% del totale)

Tale insieme, secondo per numero di iniziative solo a quello delle iniziative market seeking, si caratterizza per la contestuale forte rilevanza attribuita alla conquista dei mercati ed alla ricerca di manodopera a basso costo. È interessante osservare come in questo caso, a differenza dei clusters “parenti” regolati da strategie pure, la produzione è frequentemente indirizzata ad un mercato “di area”, più vasto di quello locale. Si tratta dunque di investimenti indirizzati ad ampi mercati regionali per i quali si è cercato di ottimizzare la localizzazione, scegliendo tra diversi paesi in funzione del costo del lavoro.

6. Cluster S: support investments (n=21, pari al 7,1% del totale)

Anche le iniziative appartenenti a tale cluster non sono espressione di una “strategia pura”, ma risultano accomunate dall’importanza attribuita alla possibilità di valorizzare, tramite trasferimento all’estero, tecnologia e know-how proprietari. Tale motivazione assume per le imprese dell’insieme valori di molto superiori alla media (2,57 contro 0,35), in associazione con altre motivazioni repute “importanti” o “molto importanti”: in particolare, sia gli obiettivi market oriented (conquista quote di mercato, riduzione dei costi di trasporto, miglioramento del livello del servizio ai clienti, risposta a barriere, accesso alla rete commerciale dell’acquisita), sia quelli focalizzati sui differenziali di costo (costo del lavoro, costo dell’energia, costo del capitale) assumono in questo cluster valori superiori ai valori medi.

I sei clusters illustrati sembrano costituire una tassonomia sufficientemente esaustiva delle iniziative di crescita all’estero delle PMM italiane. La classificazione consente, in primo luogo, di mettere in luce come la metà delle iniziative (clusters M, T ed in parte S) rifletta strategie market e strategic asset seeking, con orientamenti che poco hanno in comune con i modelli canonici della delocalizzazione produttiva. Quest’ultima, in qualità di riferimento prevalente, ispira poco più di un quarto delle iniziative totali (clusters L e R); anche associando le forme ibride (M&L ed in parte S) non si giunge alla metà delle iniziative. Senza sminuire la loro importanza, le strategie di delocalizzazione tramite IDE sembrano essere meno numerose di quanto comunemente si pensi. In particolare, tali strategie appaiono più frequenti quando: (a) vi è un significativo trade-off tra riduzione dei costi, ottenibile tramite decentramento internazionale della produzione, ed altri fattori critici, quali la sicurezza degli approvvigionamenti, la qualità del prodotto, i tempi di consegna ed il servizio al cliente, (b) si combinano motivazioni market seeking nei confronti del paese target dell’iniziativa o dell’area regionale in cui si esso colloca.

L’indagine sul campo offre dunque materia per ridimensionare la tesi della “fuga dall’Italia” delle PMI e per avanzare l’ipotesi di un processo che, pur scontando una serie di componenti di segno contrario, sta portando alla costituzione di un network internazionale in cui le nostre PMI più dinamiche riescono a valorizzare le proprie risorse distintive, arricchendole con nuovi vantaggi competitivi.

Queste considerazioni possono essere integrate ed approfondite, attraverso un

esame dell'influenza che alcune variabili di natura firm-, industry- e location-specific hanno sulla probabilità delle singole iniziative di appartenere ai diversi clusters (Tab. 3).

**INFLUENZA DI ALCUNE VARIABILI SULL'APPARTENENZA AI CLUSTERS
DELLE INIZIATIVE DI INVESTIMENTO**

	M	L	R	T	M&L	S	Totale
Numero di iniziative (% sul totale)	100 (33,7)	41 (13,8)	34 (11,4)	38 (12,8)	63 (21,2)	21 (7,1)	297 (100,0)
• Dimensioni della casa-madre							
Fino a 49 addetti	8 (18,2)	6 (13,6)	9 (20,5)	8 (18,2)	6 (13,6)	7 (15,9)	44 (100,0)
Da 50 a 199 addetti	33 (30,3)	19 (17,4)	13 (11,9)	17 (15,6)	24 (22,0)	3 (2,8)	109 (100,0)
Da 200 a 499 addetti	59 (41,1)	16 (11,1)	12 (8,3)	13 (9,0)	33 (22,9)	11 (7,6)	144 (100,0)
• Localizzazione della casamadre							
Nord-Ovest	26 (27,7)	16 (17,0)	8 (8,5)	13 (13,8)	25 (26,6)	6 (6,4)	94 (100,0)
Nord-Est	37 (34,9)	16 (15,1)	12 (11,3)	10 (9,4)	23 (21,8)	8 (7,5)	106 (100,0)
Centro, Sud e Isole	8 (23,5)	4 (11,8)	9 (26,5)	3 (8,8)	6 (17,6)	4 (11,8)	34 (100,0)
• Settori dell'investimento							
Tradizionali <i>labour-intensive</i> (1)	4 (7,1)	23 (41,1)	11 (19,6)	1 (1,8)	15 (26,8)	2 (3,6)	56 (100,0)
Altri tradizionali (2)	17 (33,4)	10 (19,6)	4 (7,8)	9 (17,6)	10 (19,6)	1 (2,0)	51 (100,0)
Scale-intensive	15 (25,9)	4 (6,9)	13 (22,4)	8 (13,8)	12 (20,7)	6 (10,3)	58 (100,0)
Specialistici (3)	34 (45,3)	2 (2,7)	-	10 (13,3)	17 (22,7)	12 (16,0)	75 (100,0)
Elettronica e telecomunicazioni	11 (47,9)	2 (8,7)	2 (8,7)	3 (13,0)	5 (21,7)	-	23 (100,0)
Chimica e farmaceutica	19 (55,8)	-	4 (11,8)	7 (20,6)	4 (11,8)	-	34 (100,0)
• Destinazione dell'investimento							
Europa Occidentale e Nord America	62 (50,0)	5 (4,0)	9 (7,3)	27 (21,8)	15 (12,1)	6 (4,8)	124 (100,0)
Europa Centrale ed Orientale	15 (16,1)	27 (29,0)	15 (16,1)	8 (8,6)	22 (23,7)	6 (6,5)	93 (100,0)
Resto del mondo	23 (28,7)	9 (11,3)	10 (12,5)	3 (3,7)	26 (32,5)	9 (11,3)	80 (100,0)

(1) abbigliamento, cuoio e calzature, legno e mobili

(2) alimentari, tessile, settori manifatturieri diversi

(3) meccanica, elettromeccanica

Tavola 3

Anzitutto, sia le dimensioni che la localizzazione delle PMM influenzano la tipologia delle iniziative all'estero. La probabilità per un'iniziativa di appartenere a clusters market oriented (M, in particolare) aumenta qualora la casamadre abbia dimensioni superiori ai 200 addetti e si riduce significativamente quando essa occupa meno

di 50 addetti. Al diminuire della dimensione della casa-madre aumenta invece la probabilità che l'iniziativa sia resource seeking (clusters R e T, in particolare). Ancora, la probabilità di appartenere al cluster M aumenta nel caso la casamadre sia localizzata nel Nord del paese, mentre in caso contrario – Centro, Sud e Isole - cresce significativamente la probabilità di appartenere al cluster R. Questi risultati appaiono coerenti con il diverso livello di rischio e complessità che distingue gli investimenti esteri market seeking da quelli resource seeking. I primi, oltre allo svolgimento dell'attività produttiva, comportano lo sviluppo di reti distributive e di assistenza e, soprattutto, sono di natura information-intensive, in quanto implicano conoscenze privilegiate circa le caratteristiche dei mercati locali e la formazione di competenze ad hoc. Le imprese in tal caso sostengono “costi di informazione” e impiegano risorse manageriali che sono assai meno necessarie quando l'iniziativa è di tipo resource seeking e la produzione della consociata è destinata alla casamadre. Ma la possibilità di sostenere elevati costi di informazione cresce con le dimensioni aziendali; inoltre essi possono essere ridotti grazie ad esternalità territoriali³ ed attraverso partnerships con operatori insiders, portatori di conoscenze esclusive sui mercati locali⁴.

Anche le caratteristiche settoriali e di destinazione geografica delle iniziative hanno un ruolo sulla composizione dei clusters. Come era facile prevedere, l'appartenenza ai clusters del tipo labour seeking (in particolare L e M&L) è assai più probabile se l'iniziativa si svolge in settori labour-intensive, quali abbigliamento, cuoio e calzature, legno e mobilio. Peraltro, in altri settori tradizionali meno sensibili al costo del lavoro, quali l'alimentare e il tessile, le probabilità aumentano in modo più complesso e articolato, coinvolgendo anche il cluster technology seeking. Se le iniziative si svolgono in settori di tipo scale intensive aumentano solo le probabilità di appartenenza a clusters orientati all'acquisizione di risorse (R) e alla valorizzazione del know-how da trasferire (S). L'aspetto di maggiore rilievo è tuttavia la differenza che si riscontra tra i settori sinora citati e quelli delle filiere a più alto contenuto tecnologico, sia con know-how ingegneristico che basati sulla scienza. Nella meccanica e nell'elettronica e, ancora più spiccatamente, nella chimica aumentano infatti in modo significativo le probabilità di appartenere ai clusters market e technology seeking (M e T). Sono questi i settori ove si concentrano buona parte delle iniziative di maggiore respiro strategico delle PMM italiane.

L'analisi in funzione delle destinazioni geografiche offre infine altri spunti di interesse. La localizzazione dell'iniziativa in paesi avanzati dell'Europa Occidentale e del Nord America è associata ad una maggiore probabilità di appartenere ai clusters market e technology seeking (M e T). In modo altrettanto nitido, i paesi dell'Europa Centrale ed Orientale emergono come area privilegiata di destinazione di investimenti per delocalizzazione produttiva stimolata da strategie labour e resource seeking (clusters L e R). Nel resto del mondo - Asia, America Latina ed Africa - si combinano problematiche diverse, a causa dei maggiori rischi e della diversa complessità logistica dell'investimento. L'attenzione al costo del lavoro si associa alla conquista del mercato come motivazione prevalente, determinando l'aumento della probabilità di appartenere al cluster ibrido M&L.

³ Comparativamente alle altre aree del paese, il Nord ha accumulato maggiore esperienza internazionale, anche per la presenza delle maggiori multinazionali italiane, sia nella manifattura che nei servizi.

⁴ Ciò spiega il ricorso relativamente maggiore a partecipazioni minoritarie e paritarie che si rileva nel caso di motivazioni market seeking.

Conclusioni

Il processo di internazionalizzazione dell'industria italiana ha visto crescere il coinvolgimento delle PMI. Dal presente contributo emerge come la crescita multinazionale delle nostre PMI abbia seguito un modello ibrido, spesso collegato alle logiche specifiche dei singoli settori, nel quale strategie più impegnative di avvio e/o rafforzamento di strutture estere direttamente controllate dall'impresa ed orientate alla conquista duratura di quote di mercato si affiancano e si intrecciano ad iniziative più orientate al breve termine, centrate su scelte di delocalizzazione e sulla formazione di joint ventures principalmente finalizzate a supportare il partner estero nella fornitura di prodotti a basso costo. Il coacervo di motivazioni che ha guidato i processi di internazionalizzazione delle PMI italiane appare in buona parte il risultato di un insieme di scelte "obbligate", a partire dai caratteri del nostro sistema industriale, a non grande intensità di capitale e di tecnologia. Tali scelte spesso combinano la ricerca di nuovi equilibri nel rapporto efficienza/costo delle risorse con strategie di crescita sul mercato "domestico" europeo e di avvio dell'espansione in paesi in fase di incremento del reddito, della domanda di beni finali e della domanda di beni di investimento, quali quelli dell'Europa Orientale ed asiatici.

Merita di essere sottolineato il fatto che le delocalizzazioni produttive "pure", concentrate nei settori tradizionali, siano meno numerose di quanto comunemente si pensi, per lo meno per quanto riguarda il fenomeno degli IDE. Si può avanzare dunque l'ipotesi che le modalità prevalenti delle PMI italiane per accedere a più basso costo ai fattori produttivi coinvolgano prevalentemente le relazioni di mercato e di quasi-mercato (subfornitura, con eventuale ricorso a traffico di perfezionamento passivo ed accordi non equity).

In definitiva, l'evidenza empirica prodotta induce a ritenere per lo più infondati i timori che l'attuale fase di internazionalizzazione diffusa si accompagni ad una generalizzata "fuga dall'Italia", guidata da processi di delocalizzazione produttiva tali da spiazzare lo sviluppo e l'occupazione interna al paese. Il crescente coinvolgimento delle PMI nei processi di internazionalizzazione produttiva appare piuttosto foriero di una sprovvincializzazione del sistema industriale del paese, dell'affermarsi di una più solida cultura internazionale presso imprenditori e manager e dell'avvio di un processo di apprendimento sull'"andare all'estero" che non può che contribuire positivamente alla crescita della competitività del sistema industriale del nostro paese. Questo giudizio aperto all'ottimismo non deve tuttavia farci dimenticare che i benefici di ritorno sull'economia italiana non sono automatici, bensì subordinati ad adeguati mutamenti strutturali, particolarmente nel mercato del lavoro. In altra sede (Mariotti et al. 2000) viene dimostrato come gli IDE delle imprese italiane stiano inducendo at home cambiamenti tutt'altro che trascurabili nell'intensità di lavoro della produzione locale: in particolare, gli IDE nei paesi meno sviluppati riducono tale intensità, con riguardo al segmento del lavoro non qualificato; mentre gli IDE verso i paesi sviluppati lo aumentano, con riguardo al segmento del lavoro qualificato. Affinché il paese possa catturare le opportunità di sviluppo delle attività consentite da un più competitivo assetto multinazionale delle nostre PMI è perciò necessario che si attivino sistematici e flessibili processi di aggiustamento del mercato del lavoro, verso l'offerta di profili professionali a più alto contenuto di skills e competenze, la quale a sua volta implica rinnovati investimenti per la formazione del capitale umano. Insufficienze e ritardi in tali processi potrebbero infatti avere negative conseguenze soprattutto per la capacità di crescita internazionale delle PMI, che più delle maggiori imprese dipendono, per la formazione e le professionalità, da positive esternalità di sistema, sia settoriali che territoriali. Data l'importanza delle PMI per il

paese, le implicazioni di tutto ciò per la competitività aggregata e per la crescita dell'occupazione interna sarebbero rilevanti.

Bibliografia

- Cominotti R., Mariotti S., Mutinelli M., a cura di (1999a)*, Italia Multinazionale 1998, Edizioni CNEL, Roma.
- Cominotti R., Mariotti S., Mutinelli M., ed. (1999b)*, Multinational Italy, Edizioni CNEL, Roma.
- Dunning J. (1993)*, Multinational Enterprises and the Global Economy, Addison Wesley, London.
- Mariotti S., Mutinelli M. (2000)*, L'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese: lo scenario delle esperienze italiane, Convegno Luiss "L'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese", Roma.
- Mariotti S., Mutinelli M., Piscitello L. (2000)*, "Investimenti diretti esteri ed occupazione: l'esperienza italiana", Rivista italiana degli economisti, 5 (1).
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development, Programme on Transnational Corporations) (2000)*, Small and Medium-sized Transnational Corporations and Competitiveness, United Nations, New York.

ESPORTARE MIGLIORA LA PERFORMANCE DELLE IMPRESE? UN'ANALISI DELLE CARATTERISTICHE DELLE IMPRESE ESPORTATRICI ITALIANE

di Anna Maria Ferragina e Beniamino Quintieri*

Introduzione

La valutazione della competitività complessiva di un sistema economico è normalmente basata sull'analisi delle determinanti settoriali, regionali e nazionali della specializzazione (tecnologia, dotazione di risorse, struttura della produzione e del mercato, localizzazione). Molto più limitata è l'attenzione che è stata invece prestata al ruolo che le singole imprese possono svolgere all'interno di ciascun settore produttivo e/o area geografica nell'innalzare il livello complessivo di efficienza dell'economia. In realtà, recenti studi mostrano l'esistenza di forti differenziali all'interno degli stessi settori fra imprese esportatrici e imprese non esportatrici sul piano sia delle caratteristiche che dei risultati economici¹. Tali aspetti sono stati trascurati nell'analisi economica tradizionale che ha in genere assunto una certa omogeneità fra le imprese dello stesso settore.

Rilevazioni empiriche sulle cause e le conseguenze del successo alle esportazioni fondate su dati micro sono piuttosto scarse per l'Italia. Le implicazioni di una tale analisi sono tuttavia assai rilevanti per un'economia come quella italiana, fortemente aperta, ma caratterizzata da un progressivo deterioramento del livello di competitività. L'ipotesi che le imprese esportatrici siano "migliori" delle imprese non esportatrici, anche a parità di caratteristiche dimensionali, di localizzazione e di appartenenza settoriale, può infatti fornire indicazioni sulle modalità più opportune di applicazione di politiche di promozione delle esportazioni. Inoltre, il forte flusso in entrata ed uscita dai mercati internazionali, rilevato in alcuni studi, tende a suggerire che il mantenimento di una dinamica delle esportazioni meno erratica necessita di adeguati interventi di consolidamento e di rafforzamento della presenza delle nostre imprese all'estero.

Questo lavoro intende offrire una prima valutazione delle caratteristiche e delle performance delle imprese esportatrici dell'industria manifatturiera italiana. L'obiettivo è verificare se la struttura produttiva di queste imprese sia diversa da quella osservata per le imprese non esportatrici e se in generale esse mostrino un grado di efficienza più elevato².

* CEIS - Università di Roma "Tor Vergata"

¹ A tale proposito, si veda: Wagner J. (1995), "Exports, Firm Size and Firm Dynamics", *Small Business Economics*, 7, 1; Bernard A.B. - Jensen J.B. (1997), "Exporters, Jobs and Wages in U.S. Manufacturing: 1976-1987", *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, n. 1; Bernard A.B. - Jensen J.B. (1999), "Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?", *Journal of International Economics*, 47.

² Questo contributo rappresenta una sintesi di un più ampio studio in corso di pubblicazione nei Quaderni di ricerca ICE.

Differenze fra imprese esportatrici e non esportatrici: uno sguardo d'insieme

Al fine di verificare l'esistenza di differenze sistematiche fra imprese esportatrici e imprese non esportatrici utilizziamo dati micro tratti dalla banca dati del Mediocredito Centrale. Quest'ultima contiene informazioni relative a un campione di circa 4500 imprese per settore, dimensione e area geografica. Questa fonte offre per ciascuna impresa non solo informazioni sulla quota di fatturato esportato ma anche sulle varie altre forme di coinvolgimento in attività internazionali.

Allo scopo di esplorare le differenze fra le diverse imprese abbiamo diviso il campione in tre gruppi: un primo gruppo, comprende l'insieme delle imprese non esportatrici; un secondo gruppo, considera quelle caratterizzate da un livello di esportazioni medio-basso, includendo al suo interno tutte quelle imprese che esportano fino a un massimo di un terzo del loro fatturato; infine, un terzo gruppo include quelle imprese che collocano oltre un terzo del loro fatturato all'estero. In questo modo, il gruppo delle imprese esportatrici viene diviso in due sottogruppi all'incirca della stessa dimensione.

Sulla base di questa ripartizione abbiamo tentato di verificare l'esistenza di differenze fra le tre tipologie di impresa in relazione a una serie di variabili quali dimensione, produttività, tecnologia, costo del lavoro etc.... Nella tavola 1 vengono riportati i risultati ottenuti dai dati relativi all'ultima rilevazione disponibile che riguarda il triennio 95-97.

CARATTERISTICHE MEDIE DELLE IMPRESE ESPORTATRICI E NON ESPORTATRICI

	NON ESPORTATRICI	ESPORTATRICI	
		esportaz./fatturato < del 33%	esportaz./fatturato > del 33%
Numero di imprese	1,281	1,659	1,557
Dimensione (numero di occupati)	52	109	186
Dimensione (fatturato)	20,004	47,699	62,227
Valore aggiunto per addetto	85,6	87,2	91,6
Fatturato per addetto	341	364,1	369,4
Salario per addetto	51,1	50,3	52,7
Costo del lavoro per unità di prodotto ¹	0,7	0,7	0,6
Investimenti per addetto	19,3	28,8	46,1
Spese in R&S per addetto	5,6	4,6	12,5
Investimenti in <i>information technology</i> per addetto	1,6	1,3	1,2
Investimenti in impianti innovativi ²	32,7	33,8	33,7
Dirigenti, quadri e impiegati / totale occupati ³	20,8	25,6	27,5
Lavoratori laureati e diplomati / totale lavoratori con scuola dell'obbligo ³	137,2	152,5	140,8

Fonte: Mediocredito Centrale 1995-1997

NOTE: Tutte le cifre sono espresse in milioni di Lire, eccetto quelle elencate sotto:

¹ Calcolato dividendo il costo del lavoro per il valore aggiunto.

² Percentuale sul totale degli investimenti.

³ Percentuale medie triennali 1995-97.

Tavola 1

In primo luogo, analizziamo la relazione fra dimensione e grado di esposizione verso l'estero delle imprese. A tale scopo utilizziamo due diverse misure per la dimen-

sione, il fatturato e il numero di occupati. Entrambe queste misure mostrano l'esistenza di una stretta relazione fra dimensione e status esportativo. In particolare, le imprese con un elevato fatturato all'esportazione hanno una dimensione media di tre volte maggiore rispetto alle imprese non esportatrici, mentre le imprese che esportano meno di un terzo del loro fatturato hanno una dimensione media all'incirca doppia rispetto a quelle non esportatrici.

Differenze legate alla natura esportativa delle imprese si osservano anche rispetto alle misure di produttività adoperate, valore aggiunto per addetto e fatturato per addetto, per le quali si registrano valori crescenti al crescere della quota esportata. Il costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP) mostra che solo le imprese fortemente esportatrici esibiscono costi unitari più bassi e quindi una maggiore competitività.

Per quanto riguarda gli investimenti, si osserva anche in questo caso una marcata differenza fra le imprese esportatrici e quelle non esportatrici. Si nota in particolare che le prime effettuano spese per investimenti più che doppie rispetto alle seconde. Ciò indicherebbe che in media le imprese esportatrici sono caratterizzate da una maggiore intensità di capitale. Al contrario, non si osservano differenze sistematiche fra i tre gruppi di imprese né per quanto riguarda le spese per impianti innovativi né per le quote destinate ad investimenti in information technology. Quest'ultima quota sembrerebbe indicare piuttosto una minore incidenza di questa voce di spesa per le imprese esportatrici.

Infine, si è tentato di verificare la presenza di eventuali "premi" per i lavoratori sotto forma di differenziali salariali. A questo proposito, va precisato che la banca dati Mediocredito contiene come unica informazione le spese per il personale senza distinguere fra salari e stipendi e non permette di tener conto delle caratteristiche individuali dei lavoratori (sesso, qualifica, istruzione, età, etc.). Quindi, i dati disponibili non consentono di calcolare in maniera appropriata i differenziali salariali. Utilizzando comunque questi dati così aggregati risulta che le imprese maggiormente esportatrici pagano salari leggermente superiori rispetto alle imprese non esportatrici.

Per valutare se le imprese esportatrici abbiano una migliore dotazione di capitale umano abbiamo impiegato due tradizionali indicatori: il rapporto fra impiegati (che include anche dirigenti e quadri) e operai e la quota dei lavoratori con grado di istruzione superiore sul numero di occupati con livello di istruzione dell'obbligo. I dati mostrano che ad una più elevata capacità esportativa si associa, in generale, una maggiore intensità di capitale umano.

In conclusione, questi risultati preliminari indicano l'esistenza di un "premio" consistente a favore delle imprese esportatrici che le renderebbe in media "migliori" di quelle che operano prevalentemente sul mercato interno.

Caratteristiche delle imprese esportatrici per settore e dimensione

L'analisi della tavola 1 ha mostrato che un elemento di forte differenziazione fra le imprese che esportano e quelle che non esportano sia costituito dalla dimensione. Sembra quindi opportuno valutare in primo luogo quanto tale risultato dipenda dalla composizione settoriale del campione e, inoltre, se differenze sistematiche fra i due tipi di imprese permangano una volta che si tenga conto della dimensione.

Per quanto riguarda il primo aspetto, nella tavola 2 si sono raggruppate le imprese in base al settore di appartenenza considerando sia la percentuale di imprese esportatrici sul totale delle imprese all'interno di ciascun settore, sia la quota di

fatturato all'export settoriale. Viene confermata la presenza di un differenziale dimensionale consistente fra imprese esportatrici e imprese non esportatrici anche di uno stesso settore: la dimensione media delle prime è almeno doppia rispetto a quella delle seconde.

CARATTERISTICHE SETTORIALI DELLE IMPRESE ESPORTRICHI E NON ESPORTRICHI

Settore	No. Totale Imprese	Esportatrici %	Export/Fatturato %	Dimensione Media Non Esportatrici*	Dimensione Media Esportatrici*
Alimentare, bevande e tabacco	405	61,5	25,6	34	72
Tessile maglieria e abbigliamento	573	77,8	42,3	65	110
Pelli e calzature	162	87,6	52,8	40	75
Legno, mobilio e arredamento	294	70,1	39,0	33	89
Carta, cartotecnica, stampa ed editoria	294	54,8	24,8	69	130
Chimica	215	73,5	27,0	59	186
Lavorazione della gomma e della plastica	290	77,9	29,9	27	91
Vetro e ceramica	118	83,9	40,1	31	271
Materiali di costruzione di base	189	33,9	39,8	50	118
Metallurgia	157	73,9	30,2	59	222
Lavorazione metalli	459	61,0	30,5	33	84
Materiali e attrezzature meccanici	146	85,6	51,1	37	125
Macchine ed impianti	467	86,5	52,0	33	140
Elettronica	115	70,4	37,1	192	447
Elettrotecnica	40	97,5	53,6	265	608
Meccanica di precisione	47	80,8	39,7	89	178
Veicoli	133	80,4	42,2	55	262
Altri mezzi di trasporto	36	69,4	41,5	137	676
Produzione di energia	21	38,1	15,0	139	287
Settore residuale	336	72,0	40,4	51	133
Totale	4.497	71,8	37,7	52	148

Fonte: Mediocredito Centrale 1995-97

* Numero medio di occupati

Tavola 2

Tenuto conto della rilevanza della dimensione quale discriminante fra le imprese che esportano e quelle che non esportano abbiamo poi suddiviso il campione in tre classi dimensionali. Sono definite piccole imprese quelle con un numero di addetti fino a 50, medie imprese, quelle con un numero di addetti compreso fra 50 e 100, e grandi imprese, quelle con oltre 100 addetti. L'utilizzo di tale criterio di suddivisione, che differisce da quello convenzionale, ha consentito di ottenere un'equa distribuzione del numero di imprese nelle tre classi. Lo scopo dell'analisi è quello di verificare se, a parità di dimensione, persistano le differenze sistematiche riscontrate in precedenza.

Dall'analisi della tavola 3 il primo dato ad emergere è la maggiore probabilità per le imprese più grandi di essere esportatrici. Nel 1997, il 56,5% di tutte le piccole imprese, il 69,3% di quelle medie e l'84,7% di quelle grandi vendeva parte dei suoi prodotti all'estero. I risultati sono in linea con quanto è documentato nella maggior parte degli studi: la concentrazione delle esportazioni nelle unità produttive più grandi.

**CARATTERISTICHE MEDIE DELLE IMPRESE ESPORTATRICI E NON ESPORTATRICI
DIVISE PER CLASSI DIMENSIONALI**

	TUTTE LE IMPRESE	NON ESPORTATRICI			ESPORTATRICI		
		Piccole	Medie	Grandi	Piccole	Medie	Grandi
Numero di imprese	4.497	505	531	245	658	1.199	1.359
Dimensione (numero di occupati)	119	23	71	316	27	71	472
Dimensione (fatturato)	44.921	7.918	18.648	142.025	9.946	23.575	177.255
Valore aggiunto per addetto	88,3	86,5	75,9	91,5	86,8	89,4	94,8
Fatturato per addetto	359,4	348,3	259,7	381,2	382,3	325,2	358,7
Salario per addetto	51,4	50,6	50,1	56,6	48,2	52,5	58,1
Costo del lavoro per unità di prodotto ¹	0,6	0,6	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7
Investimenti per addetto	32,4	19,0	23,1	17,2	54,2	16,2	17,0
Spese in R&S per addetto	8,7	5,4	5,2	6,6	14,4	4,2	6,2
Investimenti in information technology per addetto	1,4	1,9	0,5	0,3	2,2	0,7	0,2
Investimenti in impianti innovativi ²	33,4	32,8	33,4	30,5	33,6	35,3	32,9
Dirigenti, quadri e impiegati / totale occupati ³	24,9	19,6	21,7	31,4	25,7	25,3	29,3
Lavoratori laureati e diplomati / totale lavoratori con scuola dell'obbligo ³	144,1	124,2	136,7	276,1	151,0	145,9	137,7

Fonte: Mediocredito Centrale 1995-1997

Note: Tutte le cifre sono espresse in milioni di lire, eccetto quelle elencate sotto:

¹ Calcolato dividendo il costo del lavoro per il valore aggiunto.

² Percentuale data dal rapporto indicato.

³ Percentuale sul totale degli investimenti.

Tavola 3

I dati mostrano che, anche all'interno di ciascuna categoria dimensionale, le imprese che esportano una quota maggiore del fatturato sono quelle che hanno una dimensione relativamente maggiore e una produttività, misurata dal valore aggiunto per addetto, più alta. Inoltre, il costo del lavoro per unità di prodotto è sistematicamente più elevato nelle imprese non esportatrici anche all'interno della stessa categoria dimensionale. Risulta invece che solo le imprese esportatrici di medie e grandi dimensioni hanno remunerazioni più elevate, mentre le imprese esportatrici di minori dimensioni pagano salari più bassi delle imprese non esportatrici.

Mentre questi risultati confermano in larga misura quelli mostrati per l'intero campione, la disaggregazione sulla base della dimensione conduce invece a conclusioni diverse per quanto riguarda gli investimenti. Innanzitutto, la forte differenza fra le imprese esportatrici e le imprese non esportatrici, per quanto riguarda gli investimenti per addetto, viene confermata soltanto per le imprese di minore dimensione, mentre non si osservano differenze sistematiche per gli altri gruppi di imprese. A simili conclusioni si giunge per le spese in ricerca e sviluppo. Per gli investimenti in information technologies si osserva che sono le imprese di minori dimensioni a ricorrere maggiormente a tale tipo di investimento e che per tale tipo di imprese esiste un differenziale a favore delle imprese esportatrici. Ciò si potrebbe spiegare con il fatto che

le imprese più giovani, e quindi in media più piccole, sono a più alta intensità di nuove tecnologie.

Riguardo le variabili relative alla dotazione di capitale umano, differenziali ragguardevoli emergono sia per la classe dimensionale che per lo status esportativo. La dotazione di capitale umano cresce al crescere della dimensione ed è mediamente maggiore nelle imprese esportatrici di piccole e medie dimensioni.

Imprese esportatrici e non esportatrici con dimensione, settore e localizzazione omogenea

I risultati finora discussi indicano l'esistenza di differenze sistematiche tra le imprese che esportano e quelle che non esportano, con le prime che risultano in media migliori e più efficienti. Bisogna comunque osservare che queste differenze potrebbero essere una conseguenza non solo del coinvolgimento delle imprese nei mercati esteri ma anche di altri fattori ad esso collegati. Al fine quindi di evitare di individuare correlazioni spurie fra esportazioni e performance è necessario tenere conto di alcune caratteristiche delle imprese. Ad esempio, posto che ad una maggiore capacità esportativa si associ sistematicamente una maggiore dimensione media di impresa, allora il "premio" rilevato per le imprese esportatrici potrebbe essere il risultato della maggiore dimensione piuttosto che dell'influenza delle esportazioni. Allo stesso tempo, l'appartenenza a un determinato settore e la localizzazione delle imprese possono essere fattori in grado di incidere sull'efficienza dell'impresa indipendentemente dal fatto che essa collochi le sue produzioni all'estero. Allo scopo quindi di individuare l'effettiva relazione che esiste fra esportazioni e performance dell'impresa abbiamo effettuato delle regressioni includendo quali variabili di controllo la dimensione, la localizzazione, il settore di appartenenza e, in alcuni casi, l'intensità di capitale fisico e di capitale umano³.

I risultati di questa analisi cross-section sono riportati nella tavola 4. In questa, per esigenze di spazio, non sono stati riportati i coefficienti ottenuti per le variabili di controllo ma semplicemente i valori dei coefficienti stimati relativi all'effetto che la variabile che discrimina le imprese che esportano da quelle che non esportano (dummy esportazioni) esercita sulle variabili di performance.

I risultati confermano le ampie differenze rilevate in precedenza per quanto concerne la dimensione, la produttività, il capitale umano e gli investimenti. Risulta che le imprese che esportano hanno in media una dimensione di oltre il 50% più elevata di quelle che non esportano; una produttività del lavoro, misurata dal valore aggiunto per addetto, del 9% più alta e un fatturato per addetto dell'8% più alto.

³ La specificazione adottata è la seguente:

$$\ln x_i = \alpha + \beta \text{expd1_95}_i + \gamma \ln \text{dip_95}_i + \text{DSud} + \text{DI}_{1,n}$$

dove \ln indica il logaritmo naturale, x_i indica la caratteristica considerata per ciascuna impresa i , expd1_95_i è una dummy per l'export status per ciascuna impresa i con valore pari a 1 se l'impresa esporta e pari a zero se non esporta, dip_95_i è la variabile di dimensione dell'impresa misurata in termini di occupati, DSud è una dummy pari 1 se l'impresa è localizzata nel Mezzogiorno e pari a zero se è localizzata al Centro-Nord, $\text{DI}_{1,n}$ è un vettore di dummies settoriali. Nelle equazioni 2 e 3 si è inserita come variabile di controllo anche l'intensità di capitale fisico (capitale per addetto); nelle equazioni 4 e 5 si è aggiunta alle altre variabili l'intensità di capitale umano.

**CARATTERISTICHE DELLE IMPRESE
IN RAPPORTO AL LORO STATUS ESPORTATIVO°**

Var. dip./Var. indep.	Dummy esportazioni ¹	Osservazioni	R ²
1 Dimensione (numero di occupati)	0,52 (15,75)***	4.079	0,12
2 Valore aggiunto per addetto	0,10 (3,05)***	4.067	0,36
3 Fatturato per addetto	0,18 (5,47)***	4.075	0,53
4 Costo del lavoro per unità di prodotto	-0,05 (-3,96)***	4.023	0,06
5 Salario per addetto	-0,04 (-3,0)***	4.029	0,17
6 Lavoratori non manuali sul totale occupati (%)	0,26 (10,75)***	4.418	0,15
7 Investimenti per addetto	0,02 (0,42)	3.870	0,08
8 Investimenti in R&S per addetto	0,05 (0,46)	1.245	0,09
9 Investimenti in <i>informat. technology</i> per addetto	0,26 (4,07)***	2.880	0,51

Fonte: Mediocredito Centrale, triennio 1995-1997

Note: ° Statistiche t-student in parentesi con *=10% di significatività, **=5% di significatività, ***= 1% di significatività. Tutte le equazioni sono state stimate controllando per il settore (*dummy* settoriali), per la dimensione di impresa (eccetto l'equazione 1) e per la localizzazione geografica (*dummy* Sud = 1 se l'impresa è localizzata in una regione meridionale, 0 se non è localizzata al Sud). Nelle equazioni 2 e 3 si è inserita come variabile di controllo l'intensità di capitale fisico (capitale per addetto); nelle equazioni 4 e 5 si è aggiunta l'intensità di capitale umano.

¹ Dummy esportazioni che assume valore 1 se l'impresa esporta, 0 se non esporta.

Tavola 4

L'inclusione di variabili di controllo mostra come non vi sia un differenziale salariale positivo per le imprese esportatrici e che, per queste imprese, il costo del lavoro per unità di prodotto sia in media del 5% più basso. I risultati indicano anche che le imprese esportatrici hanno una maggiore intensità relativa di capitale umano: la quota di lavoratori non manuali sul totale è del 26% più alta nelle imprese esportatrici.

Un risultato interessante che emerge dalla tabella riguarda gli investimenti in information technologies, per i quali, contrariamente a quanto emerso nell'analisi precedente, il tenere conto delle variabili di controllo mostra come le imprese esportatrici ricorrano in misura ben più rilevante a tale tipo di spesa.

I risultati, nel loro insieme, rafforzano la conclusione che esista una relazione positiva fra attività esportativa e indicatori economici di impresa. E' emerso infatti un deciso vantaggio delle imprese esportatrici in termini di dimensione, di intensità di capitale fisico e umano e di livello tecnologico. Inoltre, sul piano delle performance, risulta un gap positivo di produttività e un costo unitario del lavoro più basso.

Perchè esportare migliora la performance delle imprese?

Esistono diversi argomenti a sostegno dell'ipotesi che lo sviluppo delle esportazioni sia una determinante del miglioramento delle performance delle imprese e della loro crescita. A livello microeconomico, l'intensità delle esportazioni viene con-

siderata un fattore in grado di produrre una crescita più veloce dell'output e della produttività attraverso una molteplicità di meccanismi. In primo luogo, va considerato che esportare è un modo per realizzare l'espansione del mercato con un conseguente maggiore utilizzo della capacità produttiva e la possibilità di sfruttare meglio le economie di scala, di espandere il profitto e di allentare i vincoli di instabilità e di debolezza della domanda interna. Vi sarebbero poi gli incentivi esercitati dalla concorrenza internazionale sulla capacità delle imprese di introdurre miglioramenti tecnologici e di accrescere l'efficienza manageriale.

Non va trascurata comunque la possibilità di un relazione di causalità inversa sulla base della quale una maggiore efficienza sarebbe un requisito necessario affinché un'impresa diventi esportatrice. In particolare, la presenza di elevati costi di penetrazione nei mercati internazionali è considerata un fattore rilevante che incide sulla capacità di esportare da parte delle imprese. Esistono infatti costi addizionali per vendere sui mercati esteri costituiti dalle spese di trasporto, di distribuzione e di commercializzazione, da quelle di dotazione di un personale in grado di gestire le reti commerciali su scala internazionale e da quelle necessarie a modificare le caratteristiche dei prodotti per accordarle alle esigenze dei consumatori esteri. Risulta quindi plausibile che le imprese con una maggiore produttività abbiano una probabilità più elevata di diventare esportatrici. Queste potrebbero avvalersi infatti di economie di scala nella produzione, di finanziamenti a costi più bassi, dei benefici derivanti dagli acquisti in blocco, della possibilità di disporre di proprie filiali di vendita, oltre ad una maggiore capacità di assumere rischi e intraprendere nuove iniziative grazie alla maggiore diversificazione delle attività. Vi è inoltre da considerare che le spese di penetrazione dei mercati esteri hanno la natura di costi fissi. Per le imprese più grandi è più facile perciò mantenere costi unitari bassi dal momento che tali costi fissi vengono distribuiti su quantità maggiori.

In conclusione, si può osservare che se da un lato sono le imprese migliori a diventare esportatrici, dall'altro, le esportazioni stesse costituiscono un fattore potenziale di crescita e di miglioramento della performance delle imprese. Ciò suggerisce che, oltre alle tradizionali politiche volte ad aumentare il livello di competitività del sistema, potrebbero risultare utili, allo stesso fine, interventi volti ad aumentare la presenza delle nostre imprese sui mercati internazionali.

I GRUPPI D'IMPRESA NEL SETTORE MANIFATTURIERO: UN'ANALISI SU STRUTTURA E PERFORMANCE

di Fulvia Cerroni, Enrica Morganti*, Alessandro Zeli***

I dati sui gruppi d'impresa

L'organizzazione delle imprese in forma di gruppo è il risultato di diverse tendenze del sistema produttivo: da un lato quella verso il decentramento, dall'altro quella verso la crescente internazionalizzazione produttiva da e verso l'estero. Questi cambiamenti hanno alimentato una crescente domanda di dati statistici sui legami finanziari e sulle relazioni di controllo sia tra imprese nazionali sia tra imprese nazionali ed imprese estere.

Le statistiche sui flussi e sugli stock d'investimenti diretti esteri (IDE), registrati dall'Ufficio Italiano dei Cambi per la bilancia dei pagamenti, costituiscono attualmente l'unica fonte ufficiale di dati sull'attività internazionale delle imprese. Tuttavia gli IDE offrono informazioni parziali e talvolta insoddisfacenti per analizzare la struttura e l'evoluzione dell'attività internazionale delle imprese. In primo luogo la rilevazione degli IDE si basa sul criterio dell'Immediate Beneficial Owner (IBO), per quanto riguarda la ripartizione sia geografica sia settoriale dei flussi. In secondo luogo i dati sugli stock risultano affetti dalla metodologia di stima basata sul valore storico degli investimenti.

A fianco degli aggregati macroeconomici relativi ai flussi e agli stock è cresciuta negli ultimi anni la domanda di dati microeconomici sui legami di controllo tra imprese. La conoscenza delle relazioni di controllo rappresenta un importante carattere di stratificazione per le unità osservate, in quanto permette di analizzare aspetti strutturali e di performance in funzione dell'articolazione del controllo sui mezzi di produzione e sulle strategie organizzative.

Tali informazioni possono essere utilizzate per costruire indicatori d'attività economica e industriale sulla base dei quali valutare il contributo delle imprese a controllo estero e di quelle a controllo nazionale alla crescita economica.

Questo lavoro analizza i dati provenienti da due importanti indagini statistiche svolte dall'ISTAT nel corso del 1997: il Censimento Intermedio dell'Industria e dei Servizi (CIIS) e la rilevazione sul Sistema dei Conti economici delle Imprese (SCI).

Il Censimento Intermedio ha indagato per la prima volta per le imprese con oltre 20 addetti, oltre agli aspetti di carattere strutturale, l'appartenenza delle stesse ad organizzazioni di gruppo, richiedendo informazioni dettagliate sulla nazionalità del vertice e sulla struttura. La rilevazione sul Sistema dei Conti economici delle Imprese richiede alle imprese con oltre 20 addetti tutte le voci dello Stato Patrimoniale e del Conto Economico riclassificati.

I dati provenienti dalle due fonti sono stati integrati a livello di singole unità statistiche, sulla base di codici identificativi univoci. Il campo d'osservazione dell'a-

* Ricercatore ISTAT Servizio Censimenti Economici e Archivi di Imprese e Istituzioni.

** Ricercatore ISTAT Servizio Statistiche Strutturali sulle Imprese.

Benché la ricerca sia frutto del lavoro comune degli autori, Fulvia Cerroni ha curato le elaborazioni dei dati ed è autrice del primo paragrafo, Enrica Morganti ha redatto il secondo paragrafo ed Alessandro Zeli il terzo paragrafo.

nalisi è stato limitato al settore manifatturiero (Sezione D della classificazione ufficiale delle attività economiche dell'ISTAT Ateco 91) e alle sole imprese rispondenti.

Da un confronto preliminare tra le due fonti è emerso che circa due terzi delle imprese manifatturiere hanno risposto ad almeno una delle due indagini ed un terzo ha risposto ad entrambe. Il confronto tra il carattere d'attività economica rilevato dalle due indagini fornisce risultati concordanti per il 96% dei casi.

L'integrazione delle due indagini statistiche, entrambe molto complesse per la mole d'informazioni richieste alle imprese, consente per la prima volta di tentare una valutazione complessiva sia delle caratteristiche strutturali, in termini dimensionali e di specializzazione settoriale, sia della performance economica, misurata attraverso indicatori di bilancio, delle imprese appartenenti a gruppi, distinte secondo la nazionalità del controllo.

I paragrafi successivi di questo lavoro sono rivolti ad analizzare rispettivamente il primo ed il secondo dei due aspetti.

Analisi strutturale delle imprese appartenenti a gruppi

In questo secondo paragrafo vengono analizzate le caratteristiche strutturali delle imprese con oltre 20 addetti operanti nel settore manifatturiero che, secondo il CIIS, hanno risposto di appartenere ad un gruppo d'impresa a controllo italiano o estero.

Le informazioni rilevate nella sezione sui gruppi del CIIS concorrono a fornire una descrizione delle relazioni delle imprese italiane con l'estero soltanto in direzione inward, cioè soltanto per quanto riguarda la partecipazione da parte d'impresa non residenti nel capitale sociale d'impresa residenti. Informazioni utili a cogliere invece il flusso opposto dei legami transnazionali tra imprese sono in parte contenute in un'altra sezione del CIIS, dove viene rilevata la costituzione di filiali all'estero da parte d'impresa residenti. Questo aspetto risulta particolarmente interessante per valutare il peso della presenza italiana all'estero in relazione anche ad altre informazioni sulle attività commerciali estere delle imprese stesse.

L'ottica di questo studio è tuttavia quella di analizzare aspetti di struttura e di performance d'impresa residenti, utilizzando come variabile discriminante l'appartenenza o meno ad un gruppo e, in caso affermativo, la nazionalità stessa del gruppo di appartenenza. Di conseguenza aspetti di internazionalizzazione produttiva all'estero da parte delle imprese residenti non vengono affrontati.

L'analisi è finalizzata a valutare il peso delle imprese appartenenti a gruppi, sul totale delle rispondenti, considerando come elemento discriminante il controllo nazionale o estero del gruppo ed evidenzia differenze strutturali della distribuzione delle imprese e dell'occupazione, rispetto ad aspetti dimensionali e settoriali¹.

¹ La classificazione delle attività economica qui analizzata si basa su un raggruppamento delle sotto-sezioni di attività della classificazione ufficiale ISTAT Ateco 91 incluse nella sezione D. In particolare: Alimentari, bevande e tabacco (14, 15,16), Tessile e abbigliamento (17, 18), Cuoio e calzature (19), Legno (20), Carta a stampa (21, 22), Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio (23), Prodotti chimici (24), Prodotti in plastica e gomma (25), Produzione di minerali non metalliferi (26), Produzioni di metallo e relativi prodotti (27, 28), Macchine e apparecchi meccanici (29), Macchine per ufficio e apparecchi di precisione (30, 31, 32, 33), Mezzi di trasporto (34, 35), Produzioni di mobili ed altri manufatti (36, 37).

COMPOSIZIONE DELLE IMPRESE PER NAZIONALITA' DEL VERTICE
(valori percentuali sui rispettivi totali di imprese rispondenti)

Attività economica	Classi di addetti					Totale
	20-49	50-99	100-249	250-499	500 e oltre	
a) Imprese a controllo italiano						
Alimentari, bevande e tabacco	5,8	14,0	18,9	40,0	55,6	9,8
Tessile e abbigliamento	3,1	13,7	22,7	48,8	47,8	7,7
Cuoio e calzature	1,0	6,1	15,3	66,7	0,0	3,2
Legno	2,2	9,1	26,3	0,0	0,0	4,5
Carta e stampa	7,9	14,5	27,4	50,0	55,6	12,7
Fabbr. coke e raffinerie	20,8	20,0	0,0	50,0	66,7	23,7
Prodotti chimici	13,9	21,2	37,2	54,5	41,2	22,5
Prodotti in plastica e gomma	5,5	16,2	41,3	50,0	16,7	11,1
Prod. min. non metalliferi	8,7	13,9	40,3	57,1	69,2	14,6
Prod. metallo e relativi prodotti	4,5	16,2	27,9	46,2	58,8	9,1
Macch. e app. meccanici	6,5	14,4	30,6	46,7	52,0	12,3
Macch. per uff. e app. di precisione	8,1	15,5	30,9	30,8	29,4	12,9
Mezzi di trasporto	5,1	16,3	24,7	36,8	58,8	15,2
Prod. Mobili e altri manufatti	3,9	8,7	18,2	64,7	50,0	6,7
Totale	5,2	14,0	27,7	46,8	49,1	10,1
b) Imprese a controllo estero						
Alimentari, bevande e tabacco	0,7	6,6	10,5	5,0	11,1	2,8
Tessile e abbigliamento	0,2	0,8	2,2	4,7	4,3	0,6
Cuoio e calzature	0,3	0,0	1,7	0,0	0,0	0,3
Legno	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Carta e stampa	1,6	5,1	13,7	33,3	33,3	4,7
Fabbr. coke e raffinerie	4,2	0,0	25,0	0,0	33,3	7,9
Prodotti chimici	12,7	13,5	33,3	31,8	47,1	18,6
Prodotti in plastica e gomma	1,6	5,9	11,1	8,3	50,0	3,7
Prod. min. non metalliferi	1,7	6,0	11,7	0,0	15,4	3,5
Prod. metallo e relativi prodotti	1,0	3,3	7,1	12,8	17,6	2,1
Macch. e app. meccanici	2,4	3,9	12,0	17,8	32,0	4,5
Macch. per uff. e app. di precisione	2,1	5,2	15,5	30,8	41,2	5,7
Mezzi di trasporto	0,0	5,8	13,0	42,1	35,3	7,3
Prod. Mobili e altri manufatti	0,4	1,4	6,1	5,9	0,0	1,0
Totale	1,3	3,8	10,6	16,6	26,4	3,2

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati ISTAT - Censimento Intermedio Industria Servizi e rilevazione Sistema Conti economici Imprese (dati provvisori).

Tavola 1

Le tavole 1 e 2 descrivono la composizione delle imprese e dell'occupazione per classi di addetti e settori di attività economica in funzione della nazionalità italiana o estera del gruppo. Ogni cella delle suddette tavole rappresenta la quota percentuale della variabile di analisi (numero di imprese e numero di addetti) rispetto al totale delle imprese rispondenti, classificate secondo le stesse variabili di classificazione (attività economica e dimensione). La somma dei valori delle tavole 1 (parte a e b), 2 (parte a e b) non esprime tuttavia la percentuale totale delle imprese e degli occupati in imprese appartenenti a gruppi, in quanto non sono riportati i valori relativi a quelle imprese che appartengono a gruppi, ma il cui vertice è ignoto (pari comunque ad una quota contenuta dello 0,6% del totale). Nel complesso dunque il 13,9% delle imprese oltre i 20 addetti operanti nel settore manifatturiero, che hanno risposto al CIIS, risultano appartenere a gruppi di imprese, con un'incidenza sull'occupazione del 40% circa.

Rispetto al totale la predominanza è da attribuire a imprese controllate da gruppi italiani (10,1%) rispetto ai gruppi esteri (3,2%), indicando un basso grado di penetrazione dei capitali stranieri nel settore industriale. Tuttavia l'analisi disaggregata a livello settoriale e dimensionale evidenzia situazioni molto differenziate.

COMPOSIZIONE DEGLI ADDETTI PER NAZIONALITA' DEL VERTICE
(valori percentuali sui rispettivi totali di imprese rispondenti)

Attività economica	Classi di addetti					Totale
	20-49	50-99	100-249	250-499	500 e oltre	
a) Addetti in imprese a controllo italiano						
Alimentari, bevande e tabacco	6,9	14,3	19,7	39,2	80,4	30,0
Tessile e abbigliamento	3,4	14,2	23,5	49,0	56,8	22,8
Cuoio e calzature	1,3	6,4	16,5	73,2	0,0	10,4
Legno	2,2	10,2	27,4	0,0	0,0	8,5
Carta e stampa	9,1	15,3	26,3	48,9	62,0	27,2
Fabbr. coke e raffinerie	26,9	25,7	0,0	54,3	65,6	50,4
Prodotti chimici	15,3	22,3	37,4	50,8	29,3	31,4
Prodotti in plastica e gomma	6,2	16,6	42,4	50,5	7,3	18,8
Produz. min. non metalliferi	9,4	15,3	42,9	57,4	66,1	34,5
Produz. metallo e relativi prodotti	4,9	16,7	28,8	44,0	52,3	21,2
Macch. e app. meccanici	7,2	14,8	33,4	47,2	47,7	28,0
Macch. per uff. e app. di precisione	8,9	16,5	33,8	28,8	13,3	18,4
Mezzi di trasporto	5,6	18,1	27,3	35,6	78,0	46,6
Produz. Mobili e altri manufatti	4,0	9,1	20,6	58,3	63,1	17,0
Totale	5,8	14,7	29,4	45,7	45,7	24,8
b) Addetti in imprese a controllo estero						
Alimentari, bevande e tabacco	0,7	6,5	9,9	4,7	4,9	5,1
Tessile e abbigliamento	0,2	0,7	2,1	4,8	4,2	1,8
Cuoio e calzature	0,4	0,0	1,4	0,0	0,0	0,4
Legno	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Carta e stampa	1,7	5,5	16,0	35,3	29,0	14,0
Fabbr. coke e raffinerie	6,8	0,0	32,3	0,0	34,4	24,1
Prodotti chimici	14,4	14,2	33,6	32,9	61,2	38,8
Prodotti in plastica e gomma	1,7	6,2	11,8	7,1	82,9	22,8
Produz. min. non metalliferi	2,0	6,2	12,3	0,0	22,1	8,5
Produz. metallo e relativi prodotti	1,2	3,3	8,0	14,0	33,2	7,9
Macch. e app. meccanici	2,5	3,8	12,8	19,5	39,6	15,4
Macch. per uff. e app. di precisione	2,6	5,5	14,4	34,7	72,1	34,0
Mezzi di trasporto	0,0	6,0	13,0	46,2	17,2	16,8
Produz. Mobili e altri manufatti	0,4	1,4	6,1	6,2	0,0	2,2
Totale	1,5	3,9	11,1	18,1	38,3	13,3

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati ISTAT - Censimento Intermedio Industria Servizi e rilevazione Sistema Conti economici Imprese (dati provvisori).

Tavola 2

Da un punto di vista settoriale si nota in primo luogo un'elevata incidenza di imprese appartenenti a gruppi nei settori a maggiori intensità di capitali e di ricerca rispetto ai settori tradizionali.

Il settore dove la forma organizzativa in gruppi risulta maggiormente diffusa è quello chimico, con una presenza di oltre il 41% delle imprese ed un'incidenza sull'occupazione superiore al 70%. Prevalgono i gruppi a controllo italiano (22,5%) rispetto a quelli esteri (18,6%), ma relativamente anche agli altri settori manifatturieri il comparto chimico è certamente quello che fa registrare la maggiore concentrazione di imprese a controllo estero.

Il secondo settore in termini di presenza di imprese appartenenti a gruppi è quello della fabbricazione del coke e delle raffinerie, dove però si ha una prevalenza più spiccata di gruppi italiani rispetto a quelli esteri (rispettivamente pari al 23,7% e al 7,9%). La quota di occupati nelle imprese operanti in tali settori è in entrambi i casi molto rilevante, coprendo quote del 50,4% per le imprese a controllo italiano e del 38,8% per quelle a controllo estero.

Nel settore dei mezzi di trasporto circa il 22,5% di imprese è legato a un'organizzazione di gruppo con una prevalenza di quelli italiani (15,2%) rispetto a quelli a esteri (7,3%). La percentuale di occupazione del settore attivata da tali imprese risul-

ta tra le più elevate, con quote del 46,6% per le imprese di gruppi italiani e del 16,8% per quelle di gruppi esteri.

Seguono con percentuali ancora rilevanti i settori delle macchine per ufficio e degli apparecchi di precisione e per le telecomunicazioni, il settore della produzione di minerali non metalliferi, quello degli apparecchi meccanici e di precisione ed infine quello della carta e stampa.

I settori nei quali è tipicamente specializzata l'industria manifatturiera italiana presentano quote molto distanti da quelle appena citate: da un lato la presenza di imprese appartenenti a gruppi risulta ancora moderata rispetto agli altri settori, dall'altro la presenza di gruppi esteri è fortemente ridimensionata rispetto a quella di gruppi italiani. Il settore tradizionale che mostra la maggiore propensione all'organizzazione di gruppo risulta quello alimentare, con prevalenza spiccata di gruppi italiani (9,8%); i gruppi esteri coprono comunque una quota non trascurabile in termini relativi pari al 2,8%. In particolare risulta interessante considerare i valori dell'occupazione in queste imprese, che è pari al 30% per i gruppi italiani e al 5,1% per quelli esteri. Anche il settore del tessile ed abbigliamento presenta una discreta tendenza verso la forma di gruppo (8,3% nel complesso), con una netta prevalenza di gruppi italiani. Seguono il settore del legno, dove addirittura non risulta presente alcuna impresa appartenente a gruppi esteri, e quello del cuoio e calzature, con una prevalenza ancora di gruppi italiani.

L'analisi delle imprese appartenenti a gruppi e dell'occupazione da esse attivata sotto l'aspetto dimensionale conferma la tendenza, soprattutto delle imprese di grande dimensione, a scegliere tale forma organizzativa, come alternativa rispetto alla forma multi divisionale. L'organizzazione in forma di gruppo risulta infatti maggiormente flessibile rispetto a quest'ultima, in quanto consente alla capogruppo di utilizzare le strutture organizzative delle controllate e la loro autonomia giuridica per espandere la propria area di influenza in maniera superiore a quanto sarebbe consentito dall'entità del capitale effettivamente investito.

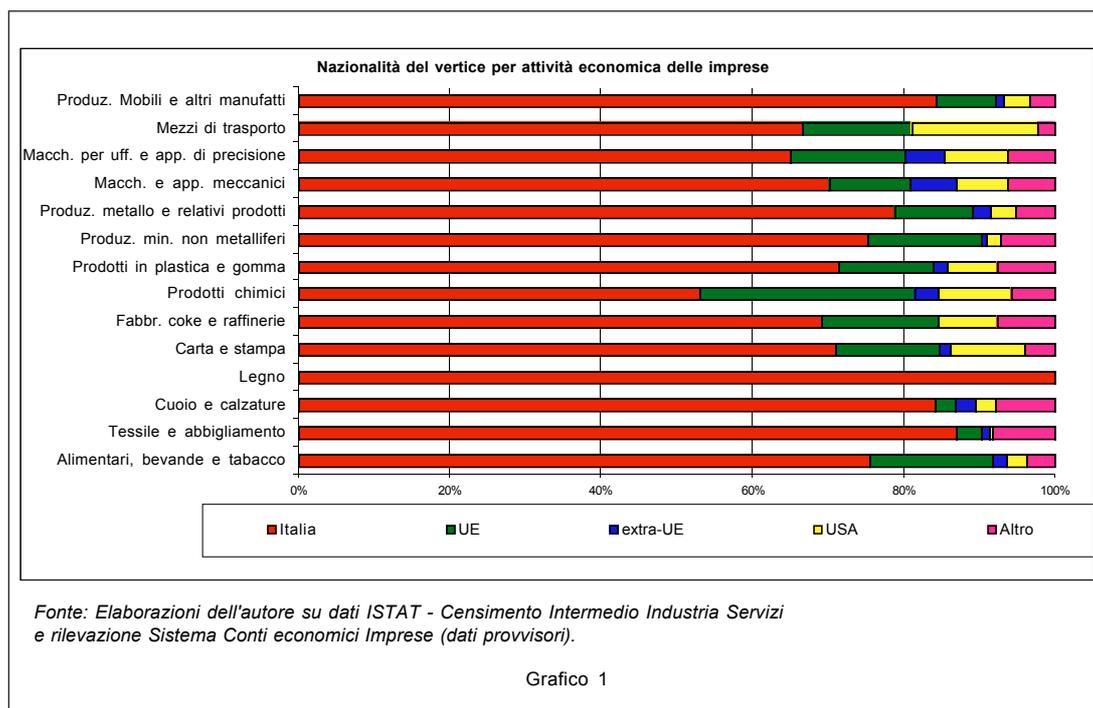
Per quanto riguarda le imprese appartenenti a gruppi italiani quasi il 47% ricade nella fascia dimensionale tra i 250 ed 499 addetti ed oltre il 49% in quella oltre i 500 addetti. La stessa tendenza appare confermata dalle imprese appartenenti a gruppi esteri. Tuttavia non mancano eccezioni anche nelle classi inferiori: il settore chimico e quello della fabbricazione del coke e delle raffinerie presenta infatti quote rilevanti di imprese appartenenti a gruppi anche nelle imprese tra i 20 ed i 100 addetti, a testimonianza di una tendenza molto diffusa in questi settori di questa forma organizzativa, che investe ormai tutte le fasce dimensionali. In particolare sempre nel settore chimico risulta interessante notare l'elevata quota di imprese appartenenti a gruppi esteri nelle classi inferiori.

I grafici 1 e 2 mostrano rispettivamente la composizione percentuale di imprese nei diversi settori di attività e nelle diverse fasce dimensionali per nazionalità del gruppo di appartenenza. Considerando le due figure le tendenze sopra discusse possono essere analizzate a un maggior livello di dettaglio considerando la differenziazione tra le principali aree geografiche del controllo.

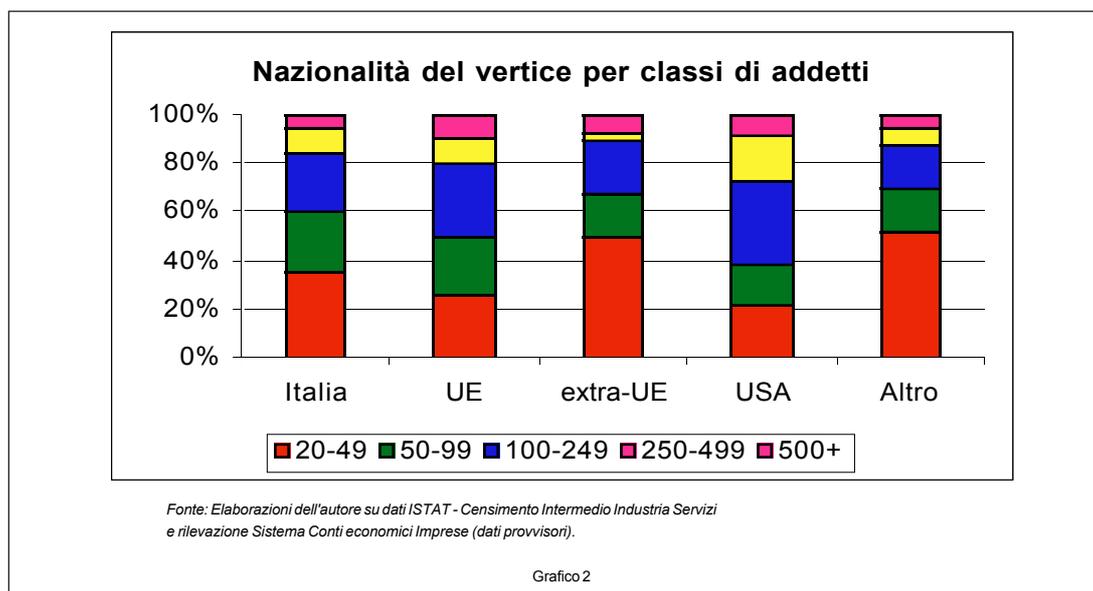
Il grafico 1 fornisce un dettaglio del controllo estero delle imprese appartenenti a gruppi per settori di attività economica.

Naturalmente viene confermata, ancora una volta, la forte predominanza di gruppi italiani nei settori tradizionali del legno, tessile e abbigliamento, cuoio e calzature, mobili ed altri manufatti, dove tuttavia emergono quote di controllo di rilievo da parte di imprese classificate nella voce altro, che raccoglie molto probabilmente alcuni paesi asiatici specializzati in tali produzioni. Tra i gruppi esteri, sono comunque, soprattutto i paesi dell'Unione Europea a rivestire un ruolo importante in quasi tutti i settori di attività a maggiore intensità di capitale e più specializzati. In parti-

colare risultano da segnalare quello della chimica, dove il 28,4% delle imprese appartenenti a gruppi sono controllate da imprese residenti nell'Unione, cui segue il settore alimentare (16,4%) quello della fabbricazione di coke e raffinerie di petrolio (15,4%) e delle macchine per ufficio e apparecchi di precisione e per le telecomunicazioni (15,1%). Gli Stati Uniti presentano posizioni di vantaggio rispetto all'Unione Europea soltanto nel settore dei mezzi di trasporto (16,7% contro il 14,4%) ed un ruolo comunque significativo in quello della carta e stampa (9,9%).



Il grafico 2 evidenzia invece la composizione dimensionale delle imprese appartenenti a gruppi per area geografica del vertice.



Risulta subito evidente la maggiore concentrazione di imprese di medie e grandi dimensioni in gruppi a controllo statunitense (circa il 60% oltre i 100 addetti), a

cui seguono il Giappone (circa il 50%) e l'Unione Europea (circa il 47%). Questo aspetto suggerisce che gli investitori residenti in queste aree puntano soprattutto a acquisire imprese già mature e che hanno raggiunto una soglia dimensionale medio-grande. Viceversa il 60% di imprese appartenenti a gruppi italiani possiede meno di 100 addetti ed una quota ancora superiore si riscontra per i gruppi controllati da paesi europei extra-UE.

L'organizzazione delle imprese in forma di gruppo è motivata da alcune ragioni fondamentali tra cui la possibilità di conseguire economie di scale, non solo nella produzione, ma anche nella ricerca scientifica e tecnologica, la necessità di reperire capitali finanziari, la ricerca di alleanze strategiche per mantenere o accrescere il peso sul proprio mercato o per accedere a mercati nuovi. L'analisi svolta fino ad ora evidenzia che tali motivazioni rivestono un ruolo diverso tra le imprese a seconda sia della dimensione sia della specializzazione settoriale.

Nel paragrafo successivo sono investigati aspetti di performance delle imprese manifatturiere sulla base del criterio di appartenenza o meno ad un gruppo e in caso affermativo per alcune di esse sulla base dell'area geografica di residenza del vertice stesso.

Analisi della performance delle imprese appartenenti a gruppi

L'analisi dei dati economici riguardanti le imprese appartenenti ai gruppi è stata condotta attraverso la costruzione di diversi indicatori tralasciando, quindi, l'osservazione dei valori assoluti. Questa scelta è stata dettata dal carattere parziale e provvisorio dei dati utilizzati. Infatti sono state considerate solo le imprese rispondenti alla rilevazione sul Sistema dei Conti economici delle Imprese (SCI). Le imprese rispondenti sono state divise in due gruppi: il primo gruppo contenente tutte le imprese sopra i 20 addetti (di queste sono stati calcolati valori medi e rapporti caratteristici) e il secondo gruppo rappresentato dalle imprese sopra i 50 addetti (per le quali sono stati calcolati gli indicatori di bilancio). Questa scelta è stata dettata dalla maggiore affidabilità dei dati di stato patrimoniale per le imprese al di sopra dei 50 addetti al momento della stesura del presente lavoro.

Per entrambe le classi considerate sono stati effettuati raffronti e comparazioni tra le imprese appartenenti a gruppi e imprese non appartenenti a gruppi. Le imprese sopra i 20 addetti sono state classificate per classe dimensionale; infatti, data la netta prevalenza di dimensionamenti aziendali al di sopra della media riscontrati nelle imprese appartenenti a gruppi, il confronto dei valori medi può essere effettuato solo per le stesse classi di addetti "depurandolo" in questa maniera dall'influenza della dimensione.

Come si può notare immediatamente dalla Tavola 3 le imprese appartenenti a gruppi mostrano performance migliori; per quanto riguarda produttività del lavoro le imprese appartenenti a gruppi registrano, nell'ambito delle stesse classi di addetti, valori più elevati rispetto alle imprese non appartenenti; la redditività², peraltro, evidenzia uno scarto meno pronunciato le imprese appartenenti a gruppi rispetto alle non appartenenti. Da notare, inoltre, che i differenziali tendono a chiudersi con l'aumento della dimensione aziendale.

Anche gli investimenti medi registrano, per tutte le classi dimensionali, un differenziale positivo a favore delle imprese di gruppo. Il costo del lavoro, invece, presenta valori inferiori.

² La redditività è calcolata come complemento a 100 del rapporto costo del lavoro su valore aggiunto.

Nella Tavola 4 le imprese appartenenti a gruppi vengono analizzate secondo la nazionalità del vertice, come rilevato dal CIIS: Italia, Unione Europea, Europa Extra-UE, USA, Giappone³. Vengono, inoltre considerate due classi dimensionali: imprese che impiegano 250 addetti ed oltre, ed imprese che si collocano al di sotto di tale soglia.

VALORI MEDI E RAPPORTI CARATTERISTICI PER CLASSE DI ADDETTI
(valori in milioni di lire)

a) Imprese appartenenti a gruppi					
Indicatori	Classi di addetti				
	20-49	50-99	100-249	250-499	500 e oltre
Valore aggiunto per addetto	97,1	97,1	104,4	106,3	111,6
Fatturato per addetto	405,5	413,9	422,7	408,4	520,4
Investimenti per addetto	17,8	16,9	20,9	19,3	17,5
Costo del lavoro per dipendente	60,9	62,4	66,1	67,4	73,4
Acquisti su valore della produzione (%)	46,9	50,6	47,0	44,5	44,2
Costo del lavoro su valore aggiunto (%)	60,4	63,1	62,8	63,1	65,7

b) Imprese non appartenenti a gruppi					
Indicatori	Classi di addetti				
	20-49	50-99	100-249	250-499	500 e oltre
Valore aggiunto per addetto	70,8	80,5	87,5	89,0	96,5
Fatturato per addetto	245,2	284,1	317,8	305,2	491,6
Investimenti per addetto	12,8	13,1	13,6	16,9	13,9
Costo del lavoro per dipendente	49,3	53,9	57,5	59,8	63,0
Acquisti su valore della produzione (%)	45,5	46,0	49,4	45,3	34,6
Costo del lavoro su valore aggiunto (%)	65,6	65,4	64,9	66,9	65,2

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati ISTAT - rilevazione Sistema Conti economici Imprese (dati provvisori).

Tavola 3

VALORI MEDI E RAPPORTI CARATTERISTICI PER LE IMPRESE CON 20 ADDETTI ED OLTRE APPARTENENTI A GRUPPI PER NAZIONALITA' DEL VERTICE - ANNO 1997
(valori in milioni di lire salvo diversa specificazione)

Nazionalità del Vertice	Valore aggiunto per addetto	Fatturato per addetto	Investimenti per addetto	Costo del lavoro per dipendente	Acquisti su valore della produzione (%)	Costo del lavoro su valore aggiunto (%)
Imprese con meno di 250 addetti						
Italia	99,8	407,0	19,1	62,2	47,2	61,5
Unione Europea	115,2	455,1	19,9	71,3	49,8	61,3
Europa Extra-UE	100,4	419,5	0,0	72,8	47,9	71,5
USA	129,0	448,2	20,6	71,0	48,0	54,5
Giappone	137,9	366,6	31,8	70,3	38,2	50,3
Imprese con 250 addetti ed oltre						
Italia	109,7	544,8	16,6	69,4	44,1	63,2
Unione Europea	113,8	424,2	23,8	75,1	44,0	65,9
Europa Extra-UE	91,7	401,1	13,0	71,8	40,3	78,3
USA	137,4	777,9	19,1	80,0	44,2	58,2
Giappone	155,7	424,8	16,2	76,2	38,0	48,9

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati ISTAT - CIIS e Rilevazione sul Sistema dei Conti delle Imprese (dati provvisori)

Tavola 4

³ Da notare che l'analisi per nazionalità del vertice è limitata alle imprese che hanno fornito questa informazione sul questionario del Censimento Intermedio.

E' interessante notare come gli indicatori di produttività del lavoro e redditività discriminino nettamente le imprese appartenenti a gruppi per aree geografiche, e più precisamente tra imprese europee e imprese extra-europee.

I valori più elevati per l'indicatore di produttività del lavoro sono raggiunti dalle imprese che fanno parte di gruppi americani o giapponesi (nelle aziende più grandi il valore dell'indicatore è pari a 137,4 e 155,7 milioni per addetto rispettivamente); le imprese che fanno capo a gruppi europei ed italiani si collocano su valori più bassi (113,8 e 109,7 milioni per addetto rispettivamente e sempre per le imprese più grandi).

Per quanto riguarda l'indicatore di redditività le graduatorie sono rispettate; infatti i gruppi americani e giapponesi riescono a promuovere performance migliori nelle loro imprese (per la classe con 250 addetti ed oltre, 41,8% e 51,5% rispettivamente) in confronto alle imprese della fascia dimensionale più grande dei gruppi europei (34,1%) e italiani (36,8%).

E' importante notare, in questo contesto, che le modalità di investimento siano coerenti con gli indicatori di produttività e redditività; le imprese di gruppi giapponesi e americani registrano valori dell'investimento pro-capite mediamente elevati, le imprese di gruppi italiani, invece, mostrano valori dell'indice più bassi. Le imprese europee (UE) evidenziano il valore più elevato dell'indicatore e, quindi, una forte propensione all'investimento in Italia favorito, probabilmente, dalla vicinanza geografica. Infine è interessante rilevare come il costo del lavoro per dipendente sia più alto laddove lo sono anche redditività e produttività; questo fatto è, probabilmente, da mettere in relazione con i profili professionali più elevati impiegati dalle imprese che fanno capo a gruppi internazionali⁴ rispetto a quelle appartenenti a gruppi nazionali. Lo scarto maggiore, in questo caso, è tra i gruppi italiani e i gruppi stranieri.

Per le imprese con 50 addetti ed oltre sono stati calcolati alcuni tra i principali indicatori di bilancio per l'analisi economica quali il ROE ed il leverage; per quanto riguarda l'analisi patrimoniale sono stati presi in considerazione i seguenti rapporti: passività consolidate su capitale investito, mezzi propri su capitale investito e debiti su capitale investito; ed infine per l'analisi finanziaria il rapporto attivo circolante su passività a breve. Inoltre sono stati considerati il rapporto valore aggiunto su fatturato e gli indici di composizione dell'export (intra ed extra UE) sul fatturato. Per le imprese appartenenti a gruppi vengono infine forniti anche i rapporti debiti verso controllanti su debiti totali e crediti verso controllanti sul totale delle immobilizzazioni.

La Tavola 5 mostra un raffronto di tali indicatori per le imprese appartenenti o non appartenenti ad un gruppo.

I dati mostrano una redditività del capitale proprio (ROE) maggiore per le imprese che non appartengono ad un gruppo rispetto a quelle che invece vi appartengono, con l'eccezione delle imprese con dimensionamento compreso tra i 100 e i 249 addetti per le quali il valore del ROE è più elevato per le imprese di gruppo e la classe di imprese con 500 addetti ed oltre per la quale i valori non sono molto distanti. Tale misura di redditività risulta, peraltro, influenzata dalla struttura finanziaria delle aziende, in particolare dal maggiore o minore ricorso al finanziamento di terzi o al capitale proprio. Un indicatore che fornisce ulteriori informazioni in tal senso è il leverage, o indice di indebitamento, che risulta notevolmente maggiore per le imprese appartenenti a gruppi. Questo dato riflette una sotto-capitalizzazione delle imprese

⁴ A sua volta la necessità di tali profili professionali è, probabilmente, connessa ad una maggiore incidenza di processi tecnologicamente avanzati nelle imprese estere rispetto a quelle nazionali.

se che operano all'interno dei gruppi rispetto alle altre; infatti, le prime possono ricorrere a finanziamenti interni al gruppo e presentare quindi un'esposizione maggiore rispetto alle imprese indipendenti.

PRINCIPALI INDICATORI DI BILANCIO PER CLASSI DI ADDETTI

a) Imprese appartenenti a gruppi				
Classi di addetti				
Indicatori	50-99	100-249	250-499	500 e oltre
ROE (%)	4,9	9,8	6,7	2,6
Leverage	1,30	1,35	1,29	1,44
Mezzi propri su capitale investito	0,71	0,67	0,71	0,65
Debiti su capitale investito	1,94	1,76	1,57	1,74
Passività consolidate su capitale investito	0,40	0,34	0,34	0,30
Attivo circolante su pass. a breve	1,24	1,23	1,27	1,21
Valore aggiunto a fatturato (%)	23,5	24,7	26,0	21,4
Esportazioni verso Ue su fatturato totale (%)	16,4	10,1	21,1	16,1
Esportazioni verso extra-Ue su fatturato totale (%)	10,5	20,6	13,8	12,5
Debiti verso controllanti su debiti totali (%)	9,4	11,0	8,7	4,8
Crediti verso controllate su immob. totali (%)	2,1	1,4	1,8	1,5

b) Imprese non appartenenti a gruppi				
Classi di addetti				
Indicatori	50-99	100-249	250-499	500 e oltre
ROE (%)	8,1	8,4	8,5	3,6
Leverage	1,25	1,23	1,16	1,02
Mezzi propri su capitale investito	0,73	0,75	0,79	0,94
Debiti su capitale investito	2,03	2,04	1,95	1,18
Passività consolidate su capitale investito	0,42	0,45	0,42	0,24
Attivo circolante su pass. a breve	1,34	1,37	1,40	1,37
Valore aggiunto a fatturato (%)	28,3	27,5	29,2	19,6
Esportazioni verso Ue su fatturato totale (%)	16,4	16,7	18,7	8,1
Esportazioni verso extra-Ue su fatturato totale (%)	12,5	14,7	13,3	5,5

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati ISTAT - CIIS rilevazione Sistema Conti economici Imprese (dati provvisori).

Tavola 5

Questi profili vengono ulteriormente confermati da altri indicatori quali: l'indice di autonomia finanziaria (calcolato come rapporto tra mezzi propri e capitale investito) e l'indice di dipendenza finanziaria (debiti su capitale investito), i cui valori sono maggiori per le imprese che non appartengono a gruppi, con l'eccezione delle imprese più grandi (500 addetti ed oltre). Quindi, per le imprese che non appartengono a gruppi, è necessario detenere una maggiore quantità di mezzi propri per i motivi citati precedentemente; questo però non implica un minore ricorso al mercato finanziario per far fronte alle diverse necessità di finanziamento. Il rapporto passività consolidate su capitale investito esprime valori superiori per le imprese che non appartengono a gruppi evidenziando una maggiore propensione all'indebitamento a lungo termine.

Il rapporto attivo circolante su passività a breve (o indice di liquidità immediata) esprime la capacità dell'azienda di affrontare nel breve periodo i pagamenti in scadenza. Una gestione finanziaria oculata dovrebbe fare del mismatching tra attività e passività di breve e lungo periodo l'obiettivo principale; il rapporto dovrebbe essere, quindi, sempre superiore o uguale ad 1.

Tale condizione è verificata per gran parte delle imprese considerate; si registrano tuttavia valori superiori per le imprese che non appartengono a gruppi.

Considerando infine la propensione all'esportazione si osservano valori degli indici maggiori per le imprese appartenenti ad un gruppo in quasi tutte le classi dimensionali, anche se il differenziale non è molto ampio. Ciò conferma il legame di complementarità che esiste tra attività di internazionalizzazione commerciale e produttiva delle imprese.

La Tavola 6 propone gli indicatori di bilancio, per le imprese appartenenti a gruppi, calcolati secondo la nazionalità del vertice e per le imprese al di sopra e al di sotto della soglia dei 250 addetti. Una prima interpretazione dei risultati induce a ritenere che le imprese straniere che investono in Italia, e quindi comprano imprese italiane o aprono filiali in loco, tendono a replicare comportamenti gestionali propri del Paese d'origine.

PRINCIPALI INDICI DI BILANCIO PER LE IMPRESE CON 50 ADDETTI ED OLTRE APPARTENENTI A GRUPPI PER NAZIONALITA' DEL VERTICE

	Italia	Unione Europea	Europa Extra-UE	USA	Giappone
Imprese con meno di 250 addetti					
ROE (%)	9,19	15,18	0,54	15,27	17,61
Leverage	1,27	1,11	1,75	1,11	1,07
Mezzi propri su capitale investito	0,72	0,79	0,53	0,76	0,78
Debiti su capitale investito	1,70	1,69	2,08	1,65	1,24
Attivo circolante su pass. a breve	1,26	1,37	1,03	1,41	1,19
Esportazioni verso Ue su fatturato totale (%)	7,31	21,91	20,12	23,38	25,36
Esportazioni verso extra-Ue su fatturato totale (%)	21,65	10,90	16,18	20,24	14,98
Debiti verso controllanti su debiti totali (%)	8,38	12,15	30,27	24,99	20,88
Crediti verso controllate su immob. totali (%)	1,45	1,42	0,33	2,06	0,00
Passività consolidate su capitale investito	0,33	0,32	0,26	0,31	0,07
Valore aggiunto a fatturato (%)	24,57	25,48	23,41	29,05	37,95
Imprese con 250 addetti ed oltre					
ROE (%)	3,23	5,11	-0,09	18,78	24,45
Leverage	1,41	1,35	1,75	1,71	0,94
Mezzi propri su capitale investito	0,66	0,70	0,53	0,50	0,85
Debiti su capitale investito	1,62	1,60	1,92	1,45	1,70
Attivo circolante su pass. a breve	1,26	1,26	1,13	1,19	1,40
Esportazioni verso Ue su fatturato totale (%)	15,35	24,13	17,55	7,87	28,38
Esportazioni verso extra-Ue su fatturato totale (%)	13,22	11,56	10,29	14,20	6,17
Debiti verso controllanti su debiti totali (%)	2,97	4,37	8,22	6,94	1,14
Crediti verso controllate su immob. totali (%)	1,33	0,85	5,83	1,90	3,74
Passività consolidate su capitale investito	0,34	0,31	0,26	0,28	0,08
Valore aggiunto a fatturato (%)	20,14	26,83	22,86	17,66	36,65

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati ISTAT - CIIS e Rilevazione sul Sistema dei Conti delle Imprese (dati provvisori)

Tavola 6

Per le imprese con 250 addetti ed oltre il ROE più elevato è appannaggio delle imprese che fanno riferimento a capogruppo giapponesi (24,5%) seguite a breve distanza dalle imprese americane (18,8%), le imprese europee si attestano intorno al 5%.

Il leverage è elevato per i gruppi americani e minimo per i gruppi giapponesi mentre gli europei si collocano in una posizione intermedia. Anche per gli indicatori di autonomia e dipendenza finanziaria si possono replicare le graduatorie precedenti.

La migliore copertura dai rischi di insolvenza sul breve periodo (attivo circolante su passività a breve) viene registrata (nelle imprese maggiori) dai gruppi giapponesi (1,40), seguiti dagli europei (1,26) e dagli americani (1,19).

Gli indicatori relativi alle esportazioni mostrano un maggiore orientamento dei gruppi giapponesi ed europei al mercato dell'Unione Europea, mentre i gruppi americani sono più orientanti all'esportazione extra-UE.

Dal punto di vista dei risultati economici si può affermare che le performance registrate delle imprese appartenenti a gruppi sono migliori e l'appartenenza ad un gruppo è un elemento determinante nello spiegare i risultati aziendali, tutti gli indicatori utilizzati confermano questo quadro interpretativo con l'eccezione del ROE; i valori registrati per questo indice di redditività non sono, tuttavia, univoci e presentano una notevole variabilità all'interno delle classi dimensionali; si deve sottolineare, inoltre, che l'indicatore può essere influenzato, in maniera rilevante, dalle diverse tecniche di gestione finanziaria utilizzate e, soprattutto, dalle scelte effettuate in materia di suddivisione degli utili tra le varie imprese del gruppo.

Il quadro descritto indica, inoltre, una maggiore aggressività finanziaria e propensione al rischio da parte dei gruppi americani che raggiungono, peraltro, dei risultati economici di rilievo. Un modello del tutto alternativo è quello giapponese dove vengono privilegiati gli aspetti legati alla solidità finanziaria e alla copertura dei rischi; questo, tuttavia, non impedisce il raggiungimento, anche in questo caso, di risultati economici positivi⁵.

I gruppi europei e italiani in particolare si collocano in una posizione intermedia per quanto riguarda quasi tutti gli indicatori considerati eccettuato il ROE. In sintesi emergerebbe una maggiore efficienza da parte delle imprese d'oltreoceano che importando le proprie tecniche di gestione ed organizzazione aziendale riproducono anche in Italia performance notevoli.

Occorre, tuttavia, introdurre elementi di moderazione in tale giudizio, considerando la possibile "autoselezione" esistente nei dati proposti, infatti le imprese straniere che comprano imprese italiane generalmente scelgono quelle migliori; questo potrebbe spiegare in parte le migliori performance. Un altro fattore da tenere in considerazione è la concentrazione delle imprese, che fanno capo a gruppi americani e giapponesi, nei settori ad alta tecnologia; le imprese che operano in settori d'avanguardia in genere detengono performance migliori rispetto alla media dei settori tradizionali.

⁵ E' interessante notare come questi risultati siano analoghi a quelli riscontrati per altri settori economici e per altri Paesi. Si confronti ad esempio per il settore dei servizi e per i Paesi del Nord-Europa: Eurostat *Les filiales d'entreprises étrangères Statistiques en brief – Theme 4, 5/2000*

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

Sintesi

Il processo di riforma del sistema di organismi e strumenti per il sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese italiane, che è in corso da qualche anno, è proseguito anche nel 1999 con una serie di provvedimenti volti a dare attuazione alle numerose novità introdotte dal decreto legislativo n. 143/1998, intrecciandosi con il decentramento alle Regioni di importanti competenze di politica industriale.

Il nuovo assetto istituzionale della politica economica estera, caratterizzato dal ruolo di coordinamento e di impulso svolto dalla cosiddetta *cabina di regia* istituita nell'ambito del CIPE, ha comportato a partire dal 1 gennaio 1999 il trasferimento alla Simest, una società finanziaria controllata dal Ministero del Commercio con l'Estero, di tutte le competenze in materia di crediti agevolati alle esportazioni e ad altre forme di internazionalizzazione. Inoltre è stata estesa la portata delle sue agevolazioni a tutti gli investimenti diretti all'estero, e non più alle sole *joint-ventures*, riconoscendo il ruolo sempre più importante giocato dalla capacità delle imprese di essere direttamente presenti sui mercati esteri, anche con la propria attività produttiva. Nello stesso arco di tempo sono state attuate le riforme dell'ICE e della SACE e sono stati messi a punto alcuni ritocchi importanti ad altri strumenti di sostegno alle attività internazionali delle imprese.

Da un rapido sguardo d'insieme ai dati disponibili sul ricorso delle imprese ai diversi strumenti di agevolazione, si ricava tuttavia l'impressione che il 1999 sia stato caratterizzato da una diffusa riduzione dell'attività di sostegno. Il fenomeno ha coinvolto quasi tutti gli strumenti, dai crediti agevolati per le esportazioni a quelli per gli investimenti all'estero, dai finanziamenti per i programmi di penetrazione commerciale ai servizi di assistenza erogati dall'ICE. La domanda di agevolazioni da parte delle imprese è stata probabilmente frenata dal rallentamento del commercio mondiale, soprattutto nella prima parte dell'anno, quando ancora si avvertivano con forza gli effetti della crisi dei mercati emergenti, cioè proprio di quelle aree in cui è più rilevante il ruolo che possono svolgere gli strumenti di sostegno pubblico. Inoltre l'attrattiva degli incentivi finanziari per le imprese potrebbe essere stata ridimensionata dall'erosione del margine di agevolazione, dovuta al calo dei tassi d'interesse di mercato. D'altra parte, dal lato dell'offerta, la capacità del sistema pubblico di manovrare gli strumenti di sostegno potrebbe essere stata limitata dalle inevitabili difficoltà della transizione dal vecchio al nuovo assetto istituzionale delle competenze, sia per quanto riguarda i rapporti tra gli organismi nazionali, sia per il decentramento alle autorità locali. Appare invece meno stringente del passato il vincolo della finanza pubblica, come è testimoniato dal consistente incremento degli stanziamenti per le attività promozionali dell'ICE e di altri soggetti, come i consorzi e le Camere di commercio italiane all'estero.

* Il paragrafo 9.1 è stato redatto da Gianfranco Caprioli, Ruggero Donzelli e Simona Perone (Ministero del Commercio con l'Estero). Il paragrafo 9.2 da Stefania Paladini.

Sono quindi particolarmente importanti le innovazioni che vengono man mano introdotte nei meccanismi di funzionamento degli strumenti, al fine di accrescerne l'utilità e la facilità di accesso per le imprese. Ad esempio, per quanto riguarda i crediti all'esportazione, è di prossima attuazione un ampliamento della gamma di operazioni ammesse al sostegno pubblico e un incremento del margine di agevolazione. Analogamente, nel rispetto dei vincoli derivanti dall'evoluzione delle regole del *Consensus* e dal processo di armonizzazione in corso nell'Unione Europea, sono state ampliate le possibilità di intervento della SACE nell'assicurazione pubblica dei rischi legati alle attività internazionali delle imprese. Come già accennato, anche i mezzi di cui dispone la Simest per favorire gli investimenti all'estero delle imprese italiane, partecipando al capitale di rischio o erogando agevolazioni creditizie, sono stati considerevolmente accresciuti. È stato inoltre recentemente varato un nuovo strumento di sostegno pubblico, consistente in finanziamenti agevolati per le spese sostenute dalle imprese nella realizzazione degli studi preliminari necessari per le attività internazionali più complesse (ad esempio nel campo della *project finance*) e dei programmi di assistenza tecnica ai clienti, che sono sempre più importanti come fattore di competitività.

Anche l'ICE sta continuando il suo lavoro per ampliare la gamma e migliorare la qualità dei servizi per l'internazionalizzazione offerti alle imprese. Vanno segnalati in particolare i progressi compiuti nella costruzione del nuovo Sistema informativo nazionale del commercio estero (SINCE), che si configura come una rete integrata, in cui tutte le fasi del processo di produzione e distribuzione dei servizi informativi si avvalgono delle più moderne tecnologie telematiche. I servizi di assistenza alle imprese, per i quali il già menzionato calo numerico si è accompagnato nel 1999 a un sensibile aumento nel valore dei ricavi (a tariffe invariate), vengono sottoposti a un processo di revisione e affinamento. Nel campo della formazione l'attività dell'Istituto continua a svilupparsi lungo linee ormai consolidate, intensificando in modo particolare le iniziative internazionali. Infine va sottolineato il forte impulso ricevuto dai servizi di promozione e cooperazione, in cui l'aumento dello stanziamento pubblico si è accompagnato a una crescita rilevante dei contributi privati. Tra le attività di cooperazione, merita un cenno particolare il programma di attrazione degli investimenti esteri, che mira ad attenuare uno dei principali elementi di debolezza della posizione italiana nell'economia internazionale.

9.1 LE AGEVOLAZIONI FINANZIARIE E ASSICURATIVE

Il sostegno finanziario all'internazionalizzazione delle imprese: uno schema del sistema

Il sostegno finanziario all'internazionalizzazione delle imprese italiane comprende strumenti diversi sia per le specifiche finalità perseguite, sia per gli organismi a cui sono affidati:

- strumenti di sostegno diretto alle esportazioni, gestiti dalla Simest e dalla SACE;
- strumenti di sostegno diretto agli investimenti all'estero, gestiti dalla Simest (leggi 100/1990 e 317/1991);
- strumenti di sostegno indiretto all'internazionalizzazione, come i finanziamenti

agevolati destinati ad incentivare i programmi di penetrazione commerciale e la partecipazione a gare internazionali, gestiti dalla Simest, e i contributi per lo svolgimento di attività promozionali all'estero, erogati dal Ministero del Commercio con l'Estero.

Conviene ricordare che le agevolazioni per l'esportazione concesse dalla Simest (società per azioni controllata dal Ministero del Commercio con l'Estero) che, in forza del decreto legislativo n.143 del 31 marzo 1998, è il nuovo soggetto gestore di tali incentivi, consentono alle imprese italiane di offrire dilazioni di pagamento a medio e lungo termine agli acquirenti esteri di beni di investimento e relativi servizi¹, a condizioni che possono essere competitive con quelle praticate dagli altri esportatori (nel rispetto delle direttive dell'Unione Europea e dell'OCSE). L'intervento, che assume la forma di contributo agli interessi o di stabilizzazione dei tassi, va a coprire la differenza tra il tasso di mercato che viene richiesto dalla banca finanziatrice e il tasso agevolato posto a carico dell'acquirente estero. La SACE (Istituto per i Servizi Assicurativi del Commercio Estero) si occupa invece di assicurare i crediti all'esportazione, e la sua attività si pone come complemento al sostegno finanziario concesso dalla Simest.

Il sostegno agli investimenti all'estero si esplica in due modi diversi: nella possibilità per la Simest di acquisire una quota di partecipazione fino al 25% nel capitale sociale delle imprese all'estero², oppure nella forma di un finanziamento agevolato alle imprese a cui essa partecipa.

Va infine sottolineato che, nel caso dei finanziamenti ai programmi di penetrazione commerciale e alle spese di partecipazione alle gare internazionali, il valore dell'intervento pubblico per le imprese non deriva soltanto dall'applicazione di tassi d'interesse agevolati, ma anche dallo stesso fatto che vengono messi a disposizione dei finanziamenti.

La tavola 9.1 riassume le principali forme di sostegno appena menzionate, ponendo accanto a ciascuna di esse un'indicazione dell'entità delle cifre coinvolte. Ove disponibile, nella prima colonna è stata posta una valutazione dell'aggravio per il bilancio pubblico derivante dall'uso dello strumento: nel caso dei contributi viene indicato il corrispondente stanziamento, mentre nel caso dei crediti agevolati all'esportazione si riporta la stima elaborata dalla Simest sul costo dei contributi per interessi. Per altre forme di sostegno non è disponibile nemmeno una stima dell'impegno di spesa e quindi, nella seconda colonna, si riporta soltanto il valore dei crediti a cui si riferisce l'agevolazione.

¹ A partire dal 1997, infatti, "...non sono ammissibili all'intervento le forniture di beni di consumo durevole, nonché di semilavorati e/o beni intermedi non destinati in via esclusiva ad essere integrati in beni di investimento" (cfr. D.L. n. 87 del 24 gennaio 1997).

² Secondo il decreto legislativo 143/1998, tali imprese possono essere sia miste, sia interamente controllate da imprese italiane.

**STRUMENTI FINANZIARI DI SOSTEGNO
ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE NEL 1999**
(miliardi di lire)

Legge di riferimento e tipo di strumento	Soggetto gestore	impegni di spesa	Finanziamenti agevolati	
Sostegno diretto alle esportazioni				
L.227/77 e D.L.143/98	Crediti agevolati all'esportazione	Simest	307	4.698
L.227/77 e D.L.143/98	Assicurazione dei crediti all'esportazione (garanzie concesse)	SACE	-	4.335
Sostegno diretto agli investimenti all'estero				
L.100/90 e L.317/91	Crediti agevolati per gli investimenti all'estero	Simest	-	169
Altri strumenti di sostegno finanziario all'internazionalizzazione				
L. 394/81 - art. 2	Finanziamenti agevolati per la penetrazione commerciale	Simest	-	224
L. 304/90 - art. 3	Finanziamenti agevolati per la partecipazione a gare internazionali	Simest	-	8
L. 83/89 e L. 394/81 - art. 10	Contributi ai consorzi all'esportazione e ai consorzi turistico-alberghieri e agroalimentari (stanziamento)	Mincomes	24	
L. 1083/54	Contributi alle spese di promozione degli enti, istituti e associazioni (stanziamento)	Mincomes	10	
L. 518/70	Contributi alle Camere di commercio italiane all'estero (stanziamento)	Mincomes	12	

Fonte: elaborazioni su dati Mincomes, Simest e SACE

Tavola 9.1

Forme di sostegno diretto all'esportazione

L'agevolazione finanziaria del credito all'esportazione

Il 1999 è stato l'anno in cui il decreto legislativo 143/1998, come modificato dal decreto legislativo 170/1999, è entrato nella fase applicativa, che sotto il profilo istituzionale potrà ritenersi completata soltanto nel 2000, con l'emanazione degli appositi decreti interministeriali.

Il passaggio alla Simest dei compiti d'intervento sui crediti all'esportazione precedentemente attribuiti dalla *legge Ossola* al Mediocredito Centrale ha avuto luogo, come previsto, l'1 gennaio 1999.

La fissazione della tipologia e delle caratteristiche delle operazioni ammissibili a contributo, che il decreto legislativo 143/1998 ha delegificato, è stata decisa con due delibere del Comitato interministeriale per la programmazione economica (CIPE) del 6 agosto 1999.

Le principali innovazioni introdotte da dette delibere sono state le seguenti:

- estensione dell'agevolazione allo smobilizzo dei crediti assistiti da lettere di credito irrevocabili e autonome (precedentemente gli smobilizzi ammessi erano quelli relativi a crediti rappresentati da titoli);
- ammissione all'intervento agevolativo degli smobilizzi a tasso fisso delle operazioni di credito fornitore con dilazione di pagamento compresa tra 18 e 23 mesi, precedentemente limitata, come tuttora per il credito acquirente, alle operazioni con rimborso a partire da 24 mesi;
- ampliamento del margine agevolativo per gli smobilizzi con raccolta dei fondi a tasso fisso;
- inclusione nel prezzo della fornitura, nella misura massima del 5%, dei compensi di mediazione o di agenzia, che non venivano precedentemente agevolati;
- assimilazione a forniture di origine italiana, nella misura massima del 5%, dei compensi corrisposti a società di commercializzazione per la realizzazione di operazioni di contro acquisto.

Le nuove modalità d'intervento della Simest saranno rese pienamente operative con un decreto interministeriale di prossima emanazione.

CREDITI AGEVOLATI ED ESPORTAZIONI ITALIANE

Anni	Numero delle operazioni accolte	variazion e percentu ale	Credito capitale dilazionato (miliardi di lire)	variazion e percentu ale	(A)		(B)		(C)	(D)		(E)
					Forniture agevolate (miliardi di lire)	variazione percentuale	Esportazioni totali (miliardi di lire)	variazione percentuale	grado di copertura delle esportazioni i tot. (A/B %)	Esportazioni agevolabili (miliardi di lire)	variazione percentuale	grado di copertura delle esportazioni agevolabili (A/D %)
1978	429	-	2.301	-	2.856	-	47.505	-	6,0	20.668	-	13,8
1979	846	97,2	3.301	43,5	4.231	48,1	59.926	26,1	7,1	25.235	22,1	16,8
1980	1.025	21,2	3.388	2,6	4.766	12,6	66.719	11,3	7,1	29.110	15,4	16,4
1981	1.376	34,2	5.156	52,2	6.573	37,9	86.040	29,0	7,6	37.431	28,6	17,6
1982	2.115	53,7	7.731	49,9	10.144	54,3	99.231	15,3	10,2	43.021	14,9	23,6
1983	1.163	-45,0	4.665	-39,7	5.993	-40,9	110.530	11,4	5,4	48.893	13,6	12,3
1984	940	-19,2	7.314	56,8	9.338	55,8	129.027	16,7	7,2	56.200	14,9	16,6
1985	775	-17,6	6.913	-5,5	9.307	-0,3	149.724	16,0	6,2	64.822	15,3	14,4
1986	483	-37,7	5.303	-23,3	6.474	-30,4	145.331	-2,9	4,5	66.179	2,1	9,8
1987	441	-8,7	4.956	-6,5	6.337	-2,1	150.879	3,8	4,2	69.842	5,5	9,1
1988	533	20,9	5.792	16,9	7.076	11,7	166.380	10,3	4,3	78.864	12,9	9,0
1989	644	20,8	8.165	41,0	9.928	40,3	192.797	15,9	5,1	94.178	19,4	10,5
1990	645	0,2	8.197	0,4	9.671	-2,6	203.516	5,6	4,8	100.467	6,7	9,6
1991	653	1,2	8.115	-1,0	9.659	-0,1	209.728	3,1	4,6	103.701	3,2	9,3
1992	611	-6,4	12.508	54,1	14.864	53,9	219.436	4,6	6,8	106.978	3,2	13,9
1993	468	-23,4	9.128	-27,0	10.712	-27,9	266.214	21,3	4,0	129.917	21,4	8,2
1994	808	72,6	14.077	54,2	16.805	56,9	308.046	15,7	5,5	150.041	15,5	11,2
1995	987	22,2	13.109	-6,9	15.366	-8,6	381.175	23,7	4,0	186.431	24,3	8,2
1996	146	-85,2	1.357	-89,6	1.442	-90,6	388.885	2,0	0,4	195.195	4,7	0,7
1997	318	117,8	6.549	382,6	8.017	456,0	409.128	5,2	2,0	**	-	-
1998	148	-53,5	4.337	-33,8	4.939	-38,4	426.182	4,2	1,2	121.919	-	4,1
1999	110	-25,7	4.698	8,3	5.527	11,9	419.123	-1,7	1,3	118.300	-3,0	4,7

*Fino al 1997 si consideravano forniture agevolabili sia le esportazioni di beni di investimento sia quelle di beni di consumo durevole, nonché le esportazioni di semilavorati e/o beni intermedi destinati ad essere integrati in essi. In forza del DM 87/1997 sono invece rimaste ammissibili all'intervento le sole forniture di beni di investimento e quelle di semilavorati e/o beni intermedi destinati *in via esclusiva* ad essere integrati in beni di investimento.

**Il 1997 è un anno "misto" durante il quale sono state ammesse all'agevolazione anche delle operazioni di esportazione che non riguardavano esclusivamente beni di investimento, per cui non è possibile calcolare l'esatto ammontare delle esportazioni agevolabili.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Mediocredito Centrale, Simest e ISTAT

Nel 1999 il numero delle operazioni ammesse all'agevolazione creditizia è diminuito sensibilmente, toccando il punto più basso di tutto il periodo iniziato nel 1978 con l'approvazione della legge Ossola. In compenso il loro valore è aumentato rispetto all'anno precedente. Numero e valore dei crediti agevolati alle esportazioni restano comunque largamente inferiori ai livelli degli anni passati, anche se il confronto con i dati precedenti al 1997 è leggermente falsato dalla limitazione delle operazioni agevolabili intervenuta a partire da quell'anno.

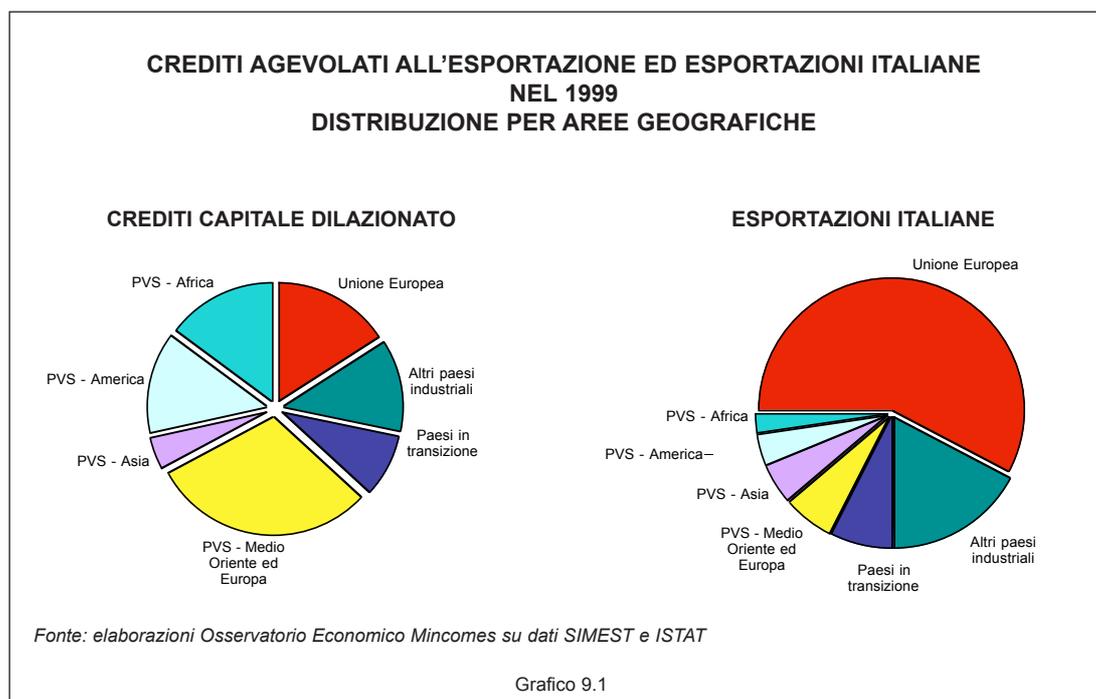
La distribuzione geografica dei crediti agevolati è abbastanza variabile nel tempo (tavola 9.3) e sensibilmente diversa da quella delle esportazioni (grafico 9.1), soprattutto per il peso molto ridotto dei finanziamenti che riguardano l'Unione Europea. In media negli anni novanta i paesi in via di sviluppo hanno assorbito circa due terzi dei crediti agevolati alle esportazioni. Nell'ultimo biennio è risultato particolarmente elevato il peso di quelli del Medio Oriente.

CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE

AREE	credito capitale dilazionato								
	<i>(miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)</i>								
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Paesi industriali	2.624	3.681	1.597	3.005	4.375	456	1.831	437	1.330
Unione Europea *	310	360	475	327	818	78	385	35	744
Altri paesi industriali	2.314	3.321	1.122	2.678	3.557	378	1.446	402	587
	1,9%	43,5%	-66,2%	138,7%	32,8%	-89,4%	282,5%	-72,2%	46,0%
Paesi in transizione	1.662	883	1.460	3.465	491	33	221	644	409
	-21,3%	-46,9%	65,3%	137,3%	-85,8%	-93,3%	569,7%	191,6%	-36,5%
Paesi in via di sviluppo	3.729	7.904	6.069	7.478	8.222	871	4.497	3.256	2.959
Medio Oriente ed Europa	1.081	2.255	1.660	892	1.464	201	453	1.153	1.411
Asia	535	1.225	1.152	1.288	1.567	124	1.182	279	199
America	1.117	1.217	2.351	3.608	4.565	94	1.914	1.351	655
Africa	996	3.207	906	1.690	626	452	948	473	694
	41,9%	222,0%	-71,7%	86,5%	-63,0%	-27,8%	109,7%	-50,1%	46,8%
Totale	8.015	12.468	9.126	13.948	13.088	1.359	6.548	4.337	4.698
	-2,2%	55,6%	-26,8%	52,8%	-6,2%	-89,6%	381,8%	-33,8%	8,3%
AREE	distribuzione percentuale								
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Paesi industriali	32,7	29,5	17,5	21,5	33,4	33,5	28,0	10,1	28,3
Unione Europea *	3,9	2,9	5,2	2,3	6,3	5,7	5,9	0,8	15,8
Altri paesi industriali	28,9	26,6	12,3	19,2	27,2	27,8	22,1	9,3	12,5
Paesi in transizione	20,7	7,1	16,0	24,8	3,8	2,4	3,4	14,9	8,7
Paesi in via di sviluppo	46,5	63,4	66,5	53,6	62,8	64,1	68,7	75,1	63,0
Medio Oriente ed Europa	13,5	18,1	18,2	6,4	11,2	14,8	6,9	26,6	30,0
Asia	6,7	9,8	12,6	9,2	12,0	9,1	18,0	6,4	4,2
America	13,9	9,8	25,8	25,9	34,9	6,9	29,2	31,2	13,9
Africa	12,4	25,7	9,9	12,1	4,8	33,3	14,5	10,9	14,8
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100	100

* Fino al 1995 Austria, Finlandia e Svezia sono comprese nella voce "Altri paesi industriali".

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Mediocredito Centrale e SIMEST



La distribuzione merceologica del credito all'esportazione (tavola 9.4) mostra la forte preponderanza del sostegno per infrastrutture e impianti (43%) e per macchine e attrezzature industriali (35%). Il peso di questi due settori, pur essendosi ridotto rispetto al 1998, è rimasto sensibilmente superiore alla media degli anni novanta.

**CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE
DISTRIBUZIONE PER SETTORI MERCEOLOGICI**

SETTORI	credito capitale dilazionato									
	<i>(miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)</i>									
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	
Macchine e attrezzature industriali	1.467	1.215	1.159	1.553	3.493	560	1.764	1.735	1.664	
	-5,6%	-17,2%	-4,6%	34,0%	124,9%	-84,0%	214,7%	-1,6%	-4,1%	
Infrastrutture e impianti	2.804	5.177	4.665	5.598	2.785	273	2.452	2.316	2.033	
	2,8%	84,6%	-9,9%	20,0%	-50,3%	-90,2%	799,0%	-5,6%	-12,2%	
Mezzi di trasporto	2.479	2.859	1.606	5.029	4.769	66	2.215	269	450	
	6,2%	15,3%	-43,8%	213,2%	-5,2%	-98,6%	-	-87,8%	67,0%	
Altri prodotti	1.365	3.257	1.698	1.897	2.062	457	118	17	551	
	-	138,6%	-47,9%	11,7%	8,7%	-77,8%	-74,1%	-85,9%	-	
Totale	8.115	12.508	9.128	14.077	13.109	1.357	6.549	4.337	4.698	
	-1,0%	54,1%	-27,0%	54,2%	-6,9%	-89,6%	382,6%	-33,8%	8,3%	
	distribuzione percentuale									
SETTORI	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	
Macchine e attrezzature industriali	18,1	9,7	12,7	11,0	26,6	41,3	26,9	40,0	35,4	
Infrastrutture e impianti	34,6	41,4	51,1	39,8	21,2	20,1	37,4	53,4	43,3	
Mezzi di trasporto	30,5	22,9	17,6	35,7	36,4	4,9	33,8	6,2	9,6	
Altri prodotti	16,8	26,0	18,6	13,5	15,7	33,7	1,8	0,4	11,7	
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100	100	

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Mediocredito Centrale e Simest

Nella distribuzione dei crediti agevolati per regione di residenza delle imprese esportatrici risalta la totale assenza degli esportatori meridionali (tavola 9.5). Nel 1999 il peso dell'Italia nord-occidentale, pur restando nettamente preponderante e molto superiore all'importanza della ripartizione sulle esportazioni totali (grafico 9.2), si è sensibilmente ridotto, soprattutto a vantaggio delle regioni del Nord-est, seguendo una tendenza analoga a quella manifestata negli ultimi anni dalla distribuzione regionale delle esportazioni (cfr. capitolo 7).

**CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE
DISTRIBUZIONE PER REGIONI**

REGIONI	1998		1999		variazione percentuale 1998-99
	CCD - miliardi di lire	distribuzione percentuale	CCD - miliardi di lire	distribuzione percentuale	
Italia nord-occidentale	3.764	86,8	3.269	69,6	-13,1
Piemonte	566	13,1	394	8,4	-30,4
Lombardia	2.846	65,6	2.656	56,5	-6,7
Liguria	352	8,1	219	4,7	-37,8
Italia nord-orientale	189	4,4	850	18,1	349,3
Veneto	21	0,5	60	1,3	185,1
Friuli Venezia Giulia	39	0,9	429	9,1	990,4
Emilia Romagna	129	3,0	361	7,7	180,4
Italia Centrale	260	6,0	548	11,7	111,0
Toscana	226	5,2	135	2,9	-40,2
Lazio	34	0,8	413	8,8	1120,4
Regioni diverse*	124	2,9	31	0,7	-75,0
Totale	4.337	100	4.698	100	8,3

* CCD su forniture per le quali non è individuabile univocamente la regione di provenienza

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

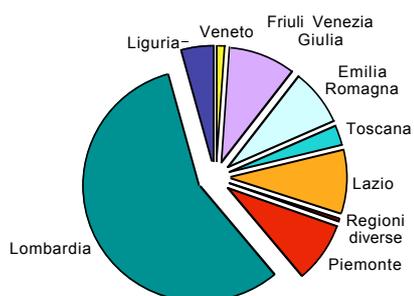
Tavola 9.5

Le operazioni agevolate si concentrano ormai da qualche anno quasi esclusivamente in due tipi, gli smobilizzi pro soluto e i prestiti (tavola 9.6), sui quali si può ritenere che il margine di agevolazione per le imprese (stimato dal rapporto tra gli impegni di spesa assunti dalla Simest per i contributi sugli interessi e il valore dei crediti agevolati) sia relativamente più elevato (tavola 9.7).

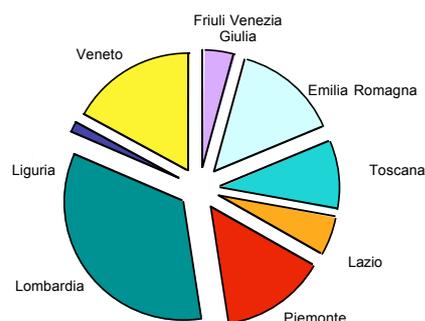
Benché in declino nel numero, le operazioni di *credito fornitore* (che hanno come controparte l'esportatore italiano) hanno continuato ad avere anche nel 1999 una netta preponderanza rispetto a quelle di *credito finanziario* (79 contro 31), presentando per la prima volta anche un importo medio superiore (tavola 9.8).

**CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE ED ESPORTAZIONI ITALIANE
NEL 1999
DISTRIBUZIONE PER REGIONI**

CREDITI CAPITALE DILAZIONATO



ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SIMEST e ISTAT

Grafico 9.2

**CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE
DISTRIBUZIONE PER TIPOLOGIA DI OPERAZIONI**

TIPO DI OPERAZIONI	credito capitale dilazionato								
	(miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)								
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Operazioni con provvista sul mercato interno	420	368	193	30	12	0	0	0	0
	78,5%	-12,3%	-47,6%	-84,6%	-59,6%	-100,0%			
Operazioni con provvista sui mercati esteri	7.695	12.140	8.935	14.047	13.097	1.358	6.549	4.337	4.698
	-3,4%	57,8%	-26,4%	57,2%	-6,8%	-89,6%	382,4%	-33,8%	8,3%
Smobilizzi pro solvendo	2.507	2.342	930	3.770	3.434	33	595	0	0
	1,8%	-6,6%	-60,3%	305,4%	-8,9%	-99,0%	-	-100,0%	-
Smobilizzi pro soluto	1.079	2.177	2.271	3.964	6.957	1.060	3.624	1.915	3.450
	-20,2%	101,8%	4,3%	74,5%	75,5%	-84,8%	241,7%	-47,1%	80,1%
Prestiti	1.044	2.396	2.071	1.128	699	5	674	248	191
	-38,7%	129,5%	-13,6%	-45,5%	-38,0%	-99,3%	-	-63,2%	-22,8%
Triangolari	3.065	5.225	3.663	5.185	2.007	259	1.657	2.174	1.057
	25,4%	70,5%	-29,9%	41,5%	-61,3%	-87,1%	539,9%	31,2%	-51,4%
Totale	8.115	12.508	9.128	14.077	13.109	1.358	6.549	4.337	4.698
	-1,0%	54,1%	-27,0%	54,2%	-6,9%	-89,6%	382,4%	-33,8%	8,3%
	distribuzione percentuale								
TIPO DI OPERAZIONI	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Operazioni con provvista sul mercato interno	5,2	2,9	2,1	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Operazioni con provvista sui mercati esteri	94,8	97,1	97,9	99,8	99,9	100,0	100,0	100,0	100,0
Smobilizzi pro solvendo	30,9	18,7	10,2	26,8	26,2	2,5	9,1	0,0	0,0
Smobilizzi pro soluto	13,3	17,4	24,9	28,2	53,1	78,1	55,3	44,2	73,4
Prestiti	12,9	19,2	22,7	8,0	5,3	0,4	10,3	5,7	4,1
Triangolari	37,8	41,8	40,1	36,8	15,3	19,1	25,3	50,1	22,5
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Mediocredito Centrale e Simest

Tavola 9.6

CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE COSTO DELL'AGEVOLAZIONE PER TIPOLOGIA DI OPERAZIONI

TIPO DI OPERAZIONI	impegni di spesa deliberati									
	<i>(miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)</i>									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Operazioni con provvista sul mercato interno	42	55	24	26	2	0	0	0	0	0
	68,4%	32,7%	-56,2%	9,1%	-91,3%	-100,0%				
Operazioni con provvista sui mercati esteri	649,7	423	674	670	781	1.376	107	380	235	307
Smobilizzi pro solvendo	137	117	130	110	154	198	2	12	-	-
	-57,6%	-14,6%	10,9%	-15,5%	40,0%	28,7%	-99,0%	520,0%	-100,0%	
Smobilizzi pro soluto	179	114	181	313	419	802	103	208	110	230
	125,3%	-36,3%	59,3%	72,7%	33,6%	91,6%	-87,1%	101,7%	-47,2%	109,4%
Prestiti	297	159	296	148	113	335	1	124	5	4
	-15,8%	-46,3%	85,6%	-50,0%	-23,9%	197,8%	-99,6%	-	-96,3%	-7,6%
Triangolari	37	32	67	99	96	41	0	36	121	73
	-71,0%	-12,0%	106,5%	48,3%	-3,0%	-57,5%	-99,5%	-	238,1%	-39,7%
Totale	591,3	478	698	697	784	1.376	107	380	235	307
	-34,8%	-19,1%	46,1%	-0,2%	12,5%	75,6%	-92,3%	257,2%	-38,1%	30,5%
rapporto percentuale tra impegni di spesa deliberati e credito capitale dilazionato										
TIPO DI OPERAZIONI	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Operazioni con provvista sul mercato interno	9,9	13,1	6,6	13,7	7,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Operazioni con provvista sui mercati esteri	8,4	5,5	5,6	7,5	5,6	10,5	7,8	5,8	5,4	6,5
Smobilizzi pro solvendo	5,5	4,7	5,6	11,8	4,1	5,8	6,0	2,1	-	-
Smobilizzi pro soluto	16,6	10,6	8,3	13,8	10,6	11,5	9,7	5,7	5,7	6,7
Prestiti	28,5	15,3	12,4	7,1	10,0	47,9	25,0	18,4	1,8	2,2
Triangolari	1,2	1,1	1,3	2,7	1,9	2,0	0,1	2,2	5,6	6,9
Totale	7,3	5,9	5,6	7,6	5,6	10,5	7,8	5,8	5,4	6,5

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Mediocredito Centrale e Simest

Tavola 9.7

DISTRIBUZIONE PER TIPO DI CREDITO

Anni	(A) numero operazioni accolte			(B) credito capitale dilazionato <i>(miliardi di lire)</i>			(C) importo medio C.C.D. (B/A) <i>(miliardi di lire)</i>		
	credito fornitore	credito finanziario	totale	credito fornitore	credito finanziario	totale	credito fornitore	credito finanziario	totale
1978	373	56	429	1.411	890	2.301	3,8	15,9	5,4
1979	788	58	846	1.920	1.381	3.301	2,4	23,8	3,9
1980	952	73	1.025	1.631	1.757	3.388	1,7	24,1	3,3
1981	1.284	92	1.376	2.720	2.436	5.156	2,1	26,5	3,7
1982	2.010	105	2.115	4.954	2.777	7.731	2,5	26,4	3,7
1983	1.115	48	1.163	3.639	1.026	4.665	3,3	21,4	4,0
1984	873	67	940	4.387	2.927	7.314	5,0	43,7	7,8
1985	722	53	775	5.606	1.307	6.913	7,8	24,7	8,9
1986	431	52	483	2.727	2.576	5.303	6,3	49,5	11,0
1987	349	92	441	2.476	2.480	4.956	7,1	27,0	11,2
1988	400	133	533	2.852	2.940	5.792	7,1	22,1	10,9
1989	412	232	644	3.677	4.488	8.165	8,9	19,3	12,7
1990	484	161	645	3.991	4.206	8.197	8,2	26,1	12,7
1991	458	195	653	3.783	4.331	8.114	8,3	22,2	12,4
1992	399	212	611	5.313	7.195	12.508	13,3	33,9	20,5
1993	313	155	468	3.256	5.873	9.129	10,4	37,9	19,5
1994	707	101	808	8.003	6.244	14.247	11,3	61,8	17,6
1995	930	57	987	10.477	2.632	13.109	11,3	46,2	13,3
1996	143	3	146	1.099	259	1.358	7,7	86,3	9,3
1997	286	32	318	4.293	2.256	6.549	15,0	70,5	20,6
1998	112	39	151	1.915	2.422	4.337	17,1	62,1	28,7
1999	76	34	110	3.450	1.248	4.698	45,4	36,7	42,7

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Mediocredito Centrale e Simest

Tavola 9.8

L'agevolazione assicurativa dei crediti all'esportazione

Il primo aprile 1999 è divenuta obbligatoria l'intesa raggiunta in sede *Consensus* in merito all'assicurazione dei crediti all'esportazione, relativamente al rischio paese.

Ciò ha comportato l'obbligo, per la SACE come per le altre analoghe agenzie dei paesi aderenti all'accordo, di attenersi ad alcune regole. La principale di esse è la classificazione dei paesi in sette categorie di rischio, cui corrispondono altrettanti tassi di premio (*benchmarks*) al di sotto dei quali non è consentito scendere.

I nuovi tassi si sono rivelati mediamente più elevati di quelli precedentemente praticati dalla SACE in via autonoma.

A partire dal primo gennaio 1999 è divenuto obbligatorio per gli Stati dell'Unione Europea l'adeguamento alla direttiva 98/29/CE sull'assicurazione dei crediti all'esportazione a medio e lungo termine.

La direttiva non determina però innovazioni di rilievo, in quanto l'armonizzazione da essa introdotta riguarda più il quadro metodologico cui le agenzie assicurative devono fare riferimento, che le condizioni che queste devono praticare. Infatti, alle condizioni standard che sono previste dalla direttiva è in genere possibile derogare attraverso un sistema di notifiche.

Più rilevante, sul piano dei rapporti con le imprese, si era rivelata la Comunicazione della Commissione sul credito all'esportazione a breve termine, che ha determinato a partire dal 18 settembre 1998 il ritiro della SACE dall'assicurazione e riassicurazione dei rischi commerciali per operazioni di credito all'esportazione di durata compresa entro 24 mesi nei confronti dei paesi della Comunità e di alcuni altri paesi dell'OCSE.

Analogamente a quanto disposto per l'agevolazione finanziaria, anche per l'assicurazione il decreto legislativo 143/1998 ha delegificato le categorie di rischi e di operazioni assicurabili, attribuendo il compito di stabilirle al CIPE.

Il CIPE ha provveduto in tal senso con deliberazione del 9 giugno 1999.

Le maggiori innovazioni rispetto al precedente sistema sono state le seguenti:

- il rischio di produzione dipendente dalla risoluzione arbitraria del contratto (revoca di commessa) è coperto dall'assicurazione anche quando la parte inadempiente sia un privato (precedentemente doveva essere uno Stato o un ente ad esso assimilabile). Conseguentemente è anche divenuto possibile assicurare le banche per i finanziamenti concessi a operatori nazionali a fronte di acquisti di materie prime o semilavorati necessari all'approntamento di beni destinati all'esportazione;
- un ampliamento dell'assicurabilità dei rischi connessi agli investimenti diretti all'estero;
- la possibilità di assicurare il rischio di variazione dei prezzi internazionali delle merci ottenute a seguito di operazioni di *countertrade*;
- la possibilità per l'istituto di rilasciare garanzie fideiussorie in luogo di coperture assicurative.

Accanto alla delegificazione, la maggiore innovazione introdotta dal decreto

legislativo 143/1998 relativamente all'assicurazione dei crediti all'esportazione può essere considerata l'istituzione di un fondo di riserva da alimentare in rapporto agli impegni che di volta in volta si assumono e che sono commisurati all'entità del fondo dal coefficiente di rischio ritenuto congruo per ciascun tipo di operazione.

Il fondo di riserva costituisce quindi un vincolo per la finanza pubblica che non emerge, come accadeva precedentemente, nel momento in cui si presenta la necessità di pagare gli indennizzi, ma che si evidenzia *ex ante*, vale a dire allorquando si assumono gli impegni che solo a distanza di tempo potranno tradursi, in caso di sinistri, in veri e propri esborsi.

Il decreto legislativo 143/1998 non ha fatto venire meno la previsione nella legge di bilancio dei limiti entro i quali lo Stato garantisce gli impegni assunti dall'Istituto, distinguendoli secondo la durata inferiore o superiore a un anno in due *plafond*: il rotativo e l'annuale.

Per il 2000 detti *plafond* sono stati rispettivamente indicati in 10.000 e 8.000 miliardi. Poiché l'esposizione assumibile in base al fondo di riserva e ai coefficienti di rischio applicati è attualmente molto minore, solo un ampliamento di tale fondo potrà consentire un almeno parziale avvicinamento dei limiti fissati nella legge di bilancio.

Nel 1999, la SACE ha concesso garanzie per un impegno complessivo di 4.335 miliardi. Di queste, circa due terzi sono garanzie di durata superiore ai 24 mesi, e quindi a valere sul *plafond* annuale, mentre la restante parte riguarda garanzie fino ai 24 mesi. Al 31 dicembre l'esposizione complessiva risultava di 27.500 miliardi.

Dal confronto tra garanzie concesse ed esportazioni italiane, la distribuzione per aree geografiche mette in evidenza che Medio Oriente e America latina sono i principali luoghi di destinazione delle esportazioni assicurate, mentre l'incidenza dell'Asia centro-orientale e dell'Africa è diminuita (tavola 9.10).

La distribuzione per settori merceologici delle garanzie rilasciate pone in rilievo che le nuove coperture hanno riguardato prevalentemente i prodotti meccanici e i mezzi di trasporto (complessivamente oltre il 50% del totale); è invece scesa dal 65% al 25% la quota rappresentata dall'insieme degli "impianti completi" e dei "lavori". Nel 1999, per la prima volta, la SACE ha concesso garanzie per un importo notevole (565 miliardi) a copertura degli investimenti all'estero.

ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE
DOMANDE DI COPERTURA ASSICURATIVA E GARANZIE CONCESSE
(valori e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Anni	importo	plafond	pesopercentuale	plafond	pesopercentuale
	assicurato (miliardi di lire)	annuale* (miliardi di lire)		rotativo** (miliardi di lire)	
1990	12.094 10,7%	8.556	70,7	3.537	29,2
1979	6.241 -48,4%	4.439	71,1	1.801	28,9
1980	6.918 10,8%	4.559	65,9	2.359	34,1
1981	10.688 54,5%	6.504	60,9	4.184	39,1
1982	10.621 -0,6%	7.292	68,7	3.329	31,3
1983	6.140 -42,2%	4.302	70,1	1.838	29,9
1984	7.007 14,1%	5.537	79,0	1.470	21,0
1985	7.646 9,1%	5.143	67,3	2.503	32,7
1986	6.060 -20,7%	4.497	74,2	1.563	25,8
1987	6.528 7,7%	4.793	73,4	1.735	26,6
1988	6.545 0,3%	4.303	65,7	2.242	34,3
1989	10.929 67,0%	7.760	71,0	3.169	29,0
1990	12.094 10,7%	8.556	70,7	3.537	29,2
1991	14.696 21,5%	11.152	75,9	3.544	24,1
1992	14.975 1,9%	10.175	67,9	4.800	32,1
1993	5.238 -65,0%	3.114	59,5	2.124	40,5
1994	9.303 77,6%	8.087	86,9	1.216	13,1
1995	6.587 -29,2%	5.611	85,2	975	14,8
1996	2.237 -66,0%	1.535	68,6	703	31,4
1997	5.654 152,7%	5.363	94,8	291	5,2
1998	4.939 -12,7%	4.149	84,0	790	16,0
1999	4.335 -12,2%	2.861	66,0	1.474	34,0

* operazioni superiori ai 24 mesi.

** operazioni fino a 24 mesi.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Tavola 9.9

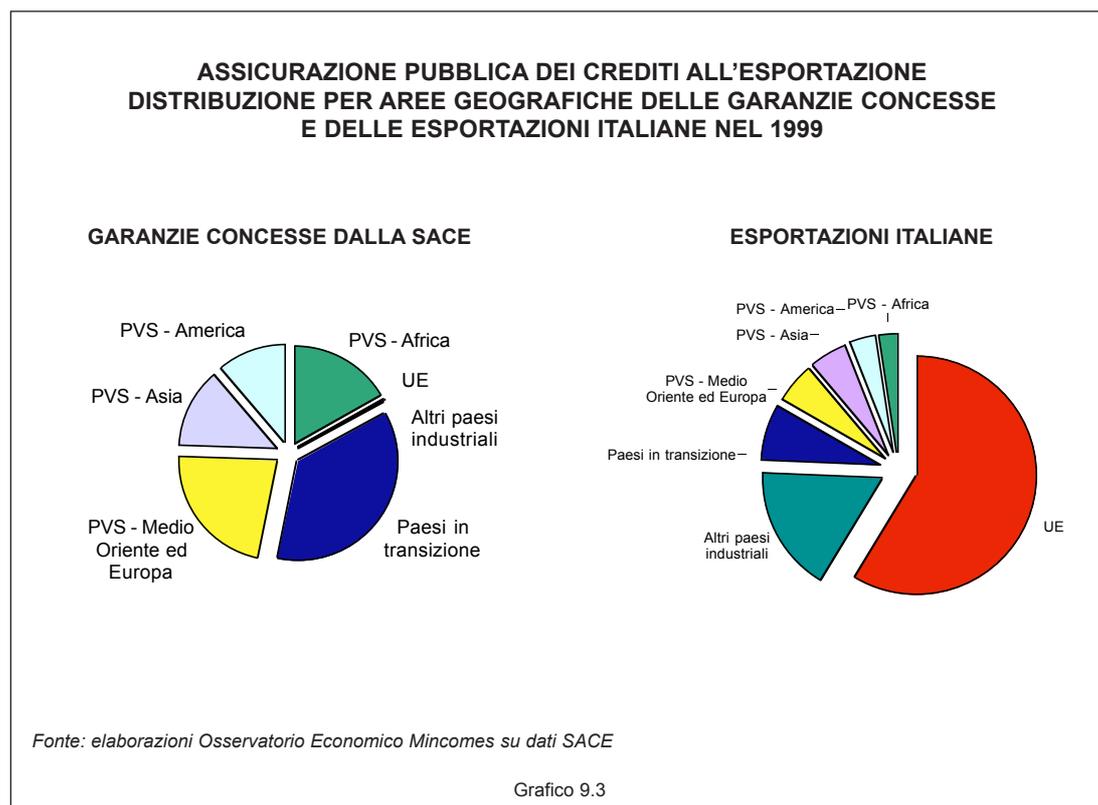
ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE

DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE DELLE GARANZIE CONCESSE E DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE
(miliardi di lire)

AREE	(A) garanzie concesse			(B) esportazioni totali			(C) grado di copertura (A/B%)		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999	1997	1998	1999
Paesi industriali	16	22	72	288.005	310.101	311.403	0,0	0,0	0,0
Unione Europea	14	20	72	224.868	242.325	240.475	0,0	0,0	0,0
Altri paesi industriali	2	2	0	63.136	67.776	70.928	0,0	0,0	0,0
Paesi in transizione	2.050	319	287	33.590	34.768	32.436	6,1	0,9	0,9
Paesi in via di sviluppo	3.582	4.597	3.976	85.684	79.424	73.366	4,2	5,8	5,4
Medio Oriente ed Europa	1.277	724	780	28.239	28.425	25.818	4,5	2,5	6,9
Asia	735	980	156	29.205	20.398	25.818	2,5	4,8	0,8
America	630	1.783	435	17.686	17.924	16.742	3,6	9,9	9,6
Africa	940	1.111	69	10.554	12.677	10.274	8,9	8,8	4,2
Operazioni non classificate	5	0	0	1.851	1.889	1.919	0,3	0,0	0,0
Totale	5.653	4.938	4.335	409.130	426.182	419.124	1,4	1,2	1,0

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Tavola 9.10



ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE
GARANZIE CONCESSE: DISTRIBUZIONE PER SETTORI MERCEOLOGICI *
(in percentuale)

SETTORI	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999*
Prodotti agro-alimentari	1,1	11,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Prodotti tessili, abbigliamento	0,4	13,3	0,1	0,0	0,0	0,1	0,2	0,0	0,0
Prodotti metallurgici	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	0,1
Prodotti meccanici	11,8	7,2	8,9	1,4	8,0	10,2	8,3	6,4	30,3
Mezzi di trasporto	2,8	4,0	3,5	3,2	2,6	1,8	0,1	21,6	27,3
Materiali da costruzione	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Prodotti chimici e petroliferi	0,4	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	0,0	0,0
Altri prodotti dell'industria manifatturiera	12,0	15,2	13,3	34,5	24,7	12,3	19,4	7,9	16,5
Impianti completi	58,1	37,1	37,3	38,5	59,7	57,0	57,5	50,0	19,9
Lavori	13,3	11,8	36,9	20,2	4,8	17,8	13,2	14,1	5,8
Totale	100	100	100	98	100	100	100	100	100

* Non vengono considerate le garanzie concesse sugli "investimenti all'estero", per un ammontare pari a 565 miliardi di lire

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Tavola9.11

ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE DEGLI IMPEGNI IN ESSERE DELLA SACE

AREE	impegni in essere								
	(miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)								
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Paesi industriali	3.021	3.476	3.148	562	700	373	334	259	259
	1,0%	15,1%	-9,4%	-82,2%	24,7%	-46,7%	-10,6%	-22,4%	0,2%
Unione Europea*	338	523	515	538	687	362	321	248	257
	-21,0%	54,6%	-1,5%	4,4%	27,8%	-47,3%	-11,4%	-22,6%	3,6%
Altri paesi industriali	2.683	2.953	2.633	24	13	11	13	10	2
	4,6%	10,1%	-10,8%	-99,1%	-44,8%	-15,0%	13,3%	-18,8%	-31,4%
Paesi in transizione	31.418	33.309	30.710	11.560	9.973	7.774	8.242	7.336	7.467
	22,1%	6,0%	-7,8%	-62,4%	-13,7%	-22,1%	6,0%	-11,0%	1,8%
Paesi in via di sviluppo	21.222	28.280	26.013	33.357	32.442	27.849	23.613	22.629	19.770
	-17,5%	33,3%	-8,0%	28,2%	-2,7%	-14,2%	-15,2%	-4,2%	-12,6%
Medio Oriente ed Europa	21.222	22.932	20.954	11.589	12.569	9.424	8.975	8.275	8.203
	35,0%	8,1%	-8,6%	-44,7%	8,5%	-25,0%	-4,8%	-7,8%	-0,9%
Asia	0	5.348	5.059	4.786	5.784	6.741	5.299	5.297	4.552
			-5,4%	-5,4%	20,8%	16,6%	-21,4%	0,0%	-14,1%
America	0	0	0	5.706	4.592	4.019	3.452	4.280	4.613
					-19,5%	-12,5%	-14,1%	24,0%	7,8%
Africa	0	0	0	11.275	9.498	7.664	5.887	4.778	2.402
					-15,8%	-19,3%	-23,2%	-18,8%	-49,7%
Altri paesi	281	89	83	103	65	41	70	37	10
	-3,1%	-68,5%	-6,6%	25,0%	-36,8%	-36,7%	68,8%	-47,5%	-73,1%
Totale	55.942	65.153	59.954	45.581	43.180	36.037	32.258	30.261	27.506
	42,6%	16,5%	-8,0%	-24,0%	-5,3%	-16,5%	-10,5%	-6,2%	-9,1%
AREE	distribuzione percentuale								
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Paesi industriali	5,4	5,3	5,3	1,2	1,6	1,0	1,0	0,9	0,9
Unione Europea*	0,6	0,8	0,9	1,2	1,6	1,0	1,0	0,8	0,9
Altri paesi industriali	4,8	4,5	4,4	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Paesi in transizione	56,2	51,1	51,2	25,4	23,1	21,6	25,5	24,2	27,1
Paesi in via di sviluppo	37,9	43,4	43,4	73,2	75,1	77,3	73,2	74,8	71,9
Medio Oriente ed Europa	37,9	35,2	35,0	25,4	29,1	26,2	27,8	27,3	29,8
Asia	0,0	8,2	8,4	10,5	13,4	18,7	16,4	17,5	16,5
America	0,0	0,0	0,0	12,5	10,6	11,2	10,7	14,1	16,8
Africa	0,0	0,0	0,0	24,7	22,0	21,3	18,3	15,8	8,7
Altri paesi	0,5	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,0
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100	100

* Fino al 1995 Austria, Finlandia e Svezia sono comprese nella voce "Altri paesi industriali".

Fonte : elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Tavola 9.12

Il sostegno finanziario agli investimenti all'estero

La legge n. 100/1990 ha introdotto anche in Italia, sul modello di altri paesi industriali, alcune forme di sostegno pubblico agli investimenti diretti all'estero³, affidandone la gestione ad una società appositamente costituita, la già menzionata Simest SpA, controllata dal Ministero del Commercio con l'Estero. In base a questa legge la Simest può assumere partecipazioni di minoranza nelle società costituite da imprese italiane al di fuori dell'Unione Europea e può erogare contributi sugli interessi per i finanziamenti alle imprese italiane che intendano investire nelle società a cui essa partecipa⁴. La quota massima di capitale che può essere sottoscritta dalla Simest è attualmente del 25% e tale partecipazione va ceduta ai soci privati entro otto anni dalla prima acquisizione⁵.

Le possibilità di intervento della Simest sono ulteriormente accresciute dalle norme che le consentono di erogare finanziamenti diretti alle imprese a cui essa partecipa (anche in cooperazione con istituzioni finanziarie internazionali), nonché di acquisire partecipazioni in società finanziarie, assicurative, di *leasing* e di *factoring*, "che abbiano finalità strumentali correlate al perseguimento degli obiettivi" di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese italiane.

Un'altra fonte di incentivi è offerta dalla legge 317/91, che prevede (art. 14) crediti agevolati per gli investimenti all'estero delle piccole e medie imprese, anche cooperative, e dei loro consorzi e associazioni, ma il decreto ministeriale di attuazione non è stato ancora varato.

In stretto collegamento con la Simest agisce anche la Finest, una società finanziaria che svolge funzioni di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese "aventi stabile e prevalente organizzazione" nel Friuli-Venezia Giulia, nel Veneto e nel Trentino-Alto Adige, che intendano investire nei paesi dell'Europa centrale e orientale.

Nel 1999 si è avuta una riduzione dei crediti agevolati agli investimenti all'estero: sono state accolte 30 operazioni per quasi 174 miliardi di lire⁶, contro i 222 miliardi del 1998; tale riduzione probabilmente è imputabile anche alla decisione di molti operatori di rinviare la conclusione degli accordi di finanziamento, in attesa delle norme di attuazione delle novità introdotte dal decreto legislativo 143/1998.

³ Originariamente la legge n. 100/1990 prevedeva la possibilità di agevolare esclusivamente la costituzione di imprese miste all'estero. Tale restrizione è stata eliminata con il decreto legislativo n. 143/1998, che ha esteso il campo di attività della Simest a qualsiasi tipo di investimento diretto all'estero da parte di imprese italiane, o anche di imprese aventi stabile organizzazione in uno Stato dell'Unione Europea, controllate da imprese italiane.

⁴ Originariamente i crediti agevolati per gli investimenti all'estero con la partecipazione della Simest potevano essere concessi soltanto dal Mediocredito Centrale. Ora tale facoltà è stata estesa a tutte le banche.

⁵ Tuttavia il CIPE può concedere deroghe sia sul limite della quota di partecipazione, sia sul termine della cessione.

⁶ La tavola 9.13 riporta i dati relativi a soli 29 finanziamenti, perché ne esclude uno di competenza della Finest.

**EVOLAZIONI PER GLI INVESTIMENTI ALL'ESTERO ED IDE ITALIANI NEL 19
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE**

AREE	numero di operazioni e importo deliberato					
	finanziamenti agevolati (legge 100/1990)		progetti approvati di società all'estero		partecipazioni acquisite in società all'estero	
	numero operazioni	credito capitale dilazionato (miliardi di lire)	numero operazioni	importo deliberato (miliardi di lire)	numero operazioni	importo Simest acquisito (miliardi di lire)
Paesi industriali	1	7	7	8	2	2
Unione Europea	0	0	1	0	0	0
Altri paesi industriali	1	7	6	8	2	2
Paesi in transizione	14	38	229	282	128	157
Paesi in via di sviluppo	14	124	125	240	69	126
Medio Oriente ed Europa	2	50	17	51	8	26
Asia			45	55	23	23
America	8	62	44	98	29	51
Africa	4	12	19	36	9	26
Totale	29	169	361	530	199	286

AREE	distribuzione percentuale					
	finanziamenti agevolati (legge 100/1990)		progetti approvati di società all'estero		partecipazioni acquisite in società all'estero	
	numero operazioni	credito capitale dilazionato (miliardi di lire)	numero operazioni	importo deliberato	numero operazioni	importo Simest acquisito (milioni di lire)
Paesi industriali	3,4	4,0	1,9	1,6	1,0	0,8
Unione Europea	0,0	0,0	0,3	0,1	0,0	0,0
Altri paesi industriali	3,4	4,0	1,7	1,5	1,0	0,8
Paesi in transizione	48,3	22,4	63,4	53,2	64,3	55,0
	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Paesi in via di sviluppo	48,3	73,5	34,6	45,2	34,7	44,2
Medio Oriente ed Europa	6,9	29,5	4,7	9,7	4,0	9,1
Asia	0,0	0,0	12,5	10,4	11,6	8,0
America	27,6	36,9	12,2	18,4	14,6	17,9
Africa	13,8	7,1	5,3	6,7	4,5	9,1
Totale	100	100	100	100	100	100

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.13

La distribuzione dei finanziamenti agevolati per aree geografiche vede una netta prevalenza dei paesi in via di sviluppo, a cui si riferisce quasi la metà del numero delle operazioni e quasi i tre quarti del valore dei finanziamenti. Se invece si considerano le partecipazioni acquisite dalla Simest, si nota che la quota più elevata, sia nel numero sia nel valore, spetta ai paesi in transizione (tavola 9.13).

AGEVOLAZIONI PER GLI INVESTIMENTI ALL'ESTERO
DISTRIBUZIONE PER SETTORI MERCEOLOGICI

settori	numero di operazioni e importo deliberato			
	progetti approvati di società all'estero		partecipazioni acquisite in società all'estero	
	numero operazioni	importo deliberato (milioni di lire)	numero operazioni	importo deliberato (milioni di lire)
Agro-alimentare	35	34.935	19	15.306
Chimico/Farmaceutico	23	21.116	12	8.601
Credito	8	18.257	2	6.452
Edilizia/Costruzione	30	46.467	13	11.378
Elettromeccanico/Meccanico	66	106.811	38	64.115
Elettronica	9	7.770	5	4.050
Gomma/Plastica	15	26.673	8	12.313
Legno/Arredamento	25	24.891	15	18.621
Metallurgico/Siderrurgico	19	49.245	15	26.235
Servizi	27	87.500	16	63.958
Tessile/Abbigliamento	57	58.409	34	30.770
Turistico/Alberghiero	13	18.090	6	8.877
Altri	34	29.881	16	15.270
Totale	361	530.045	199	285.946
settori	distribuzione percentuale			
	progetti approvati di società all'estero		partecipazioni acquisite in società all'estero	
	numero operazioni	importo deliberato	numero operazioni	importo deliberato
Agro-alimentare	9,7	6,6	9,5	5,4
Chimico/Farmaceutico	6,4	4,0	6,0	3,0
Credito	2,2	3,4	1,0	2,3
Edilizia/Costruzione	8,3	8,8	6,5	4,0
Elettromeccanico/Meccanico	18,3	20,2	19,1	22,4
Elettronica	2,5	1,5	2,5	1,4
Gomma/Plastica	4,2	5,0	4,0	4,3
Legno/Arredamento	6,9	4,7	7,5	6,5
Metallurgico/Siderrurgico	5,3	9,3	7,5	9,2
Servizi	7,5	16,5	8,0	22,4
Tessile/Abbigliamento	15,8	11,0	17,1	10,8
Turistico/Alberghiero	3,6	3,4	3,0	3,1
Altri	9,4	5,6	8,0	5,3
Totale	100	100	100	100

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Dalla ripartizione per settori delle partecipazioni acquisite dalla Simest emerge una prevalenza dell'industria meccanica, del tessile-abbigliamento e dei servizi (tavola 9.14).

Altri strumenti di sostegno finanziario all'internazionalizzazione

Tra le modalità con cui gli operatori si affacciano sui mercati esteri non vi sono soltanto le forme canoniche delle esportazioni (internazionalizzazione mercantile) e degli investimenti all'estero (internazionalizzazione produttiva), ma anche un insieme di forme intermedie di internazionalizzazione, come gli accordi tecnologici o commerciali e la costituzione all'estero di strutture di distribuzione e di assistenza ai clienti, che si combinano in modi diversi con le due forme principali.

In questa sezione del capitolo 9 verranno analizzati gli strumenti di intervento pubblico che offrono un sostegno finanziario alle forme intermedie di internazionalizzazione, nonché quelli volti a finanziare l'attività degli organismi associativi coinvolti nei processi di internazionalizzazione delle imprese italiane. Oltre ad esaminare l'uso degli strumenti già esistenti, sarà presentato un nuovo tipo di agevolazione, introdotto di recente, volto a sostenere particolari attività delle imprese (studi di prefattibilità e di fattibilità, programmi di assistenza tecnica ai clienti) di importanza cruciale per l'insediamento sui mercati esteri.

I finanziamenti agevolati dei programmi di penetrazione commerciale (legge 29 luglio 1981, n. 394)

La legge n. 394/1981 concede finanziamenti agevolati alle imprese italiane per la realizzazione di programmi di penetrazione commerciale, finalizzati alla costituzione di insediamenti durevoli (uffici di rappresentanza, uffici o filiali di vendita, centri di assistenza, magazzini, depositi e sale espositive) in paesi esterni all'Unione Europea.

L'esame dei dati relativi alle operazioni finanziate nel 1999 (tavola 9.15) mostra una netta flessione, sia in termini di numero che di valore dei programmi finanziati, anche se ne è sensibilmente aumentato il valore medio. La diminuzione è forse imputabile in parte alle incertezze connesse al trasferimento dei compiti di gestione dal Mediocredito Centrale alla Simest, nonché agli strascichi della crisi brasiliana, accordasi a quella russa ed asiatica. Inoltre potrebbe aver influito l'erosione del margine di agevolazione derivante dal calo dei tassi d'interesse di mercato.

Non è forse casuale che nel 1999 rispetto al 1998 l'America Latina sia passata da 29 a 17 programmi, l'Estremo Oriente da 28 a 15 e l'Europa orientale da 36 a 29. In particolare, la Russia è scesa da 9 a 6 programmi finanziati, il Brasile da 11 a 5, l'Argentina da 7 a 4. Tuttavia va sottolineato che anche gli Stati Uniti – al primo posto fra i paesi di destinazione dei programmi 394/81 – hanno visto diminuire i finanziamenti da 53 a 39. Considerando il valore dei finanziamenti (tavola 9.16) si nota un netto ridimensionamento della quota dei paesi in via di sviluppo, soprattutto a vantaggio dei paesi industriali.

Le imprese beneficiarie dei finanziamenti sono ubicate prevalentemente nel Nord (78,3%). Il 15,3% si trova nel Centro e il 6,3% nel Sud.

Il profilo merceologico mostra che al primo posto si collocano i macchinari con 25 finanziamenti (22,5%), peraltro in netto calo rispetto al 1998. Seguono gli agro-ali-

mentari e le bevande (10), il commercio al dettaglio (10) e all'ingrosso (6).

La suddivisione delle operazioni accolte in base alla dimensione aziendale pone in risalto l'importanza dominante delle piccole e medie imprese sia in termini di numero delle operazioni, sia del loro valore: 79 finanziamenti di operazioni di inserimento commerciale all'estero, per un importo di 136,1 miliardi di lire, sono andati a piccole e medie imprese, 29 alle grandi imprese (81,7 miliardi) e 3 ai consorzi (6,3 miliardi).

FINANZIAMENTO DI PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE

Anni	numero richieste presentate	numero operazioni esaminate (*)	numero operazioni accolte	valore delle operazioni accolte
				(miliardi di lire)
1984	85	101	76	96
1985	84	61	46	62
1986	68	78	64	74
1987	72	71	11	16
1988	136	124	92	200
1989	146	103	50	100
1990	82	77	49	80
1991	108	113	87	186
1992	118	125	79	157
1993	106	65	37	74
1994	78	153	87	162
1995	97	189	123	239
1996	126	143	105	193
1997	160	160	125	219
1998	215	198	159	274
1999	143	133	111	224

(*) La differenza tra il numero di domande accolte e di domande esaminate è dovuta alle operazioni che, non presentando i requisiti di forma o di contenuto, vengono respinte. Le domande esaminate comprendono anche quelle rinviate nel corso dell'annoprecedente.

Fonte: Mediocredito Centrale e Simest

**FINANZIAMENTO PER PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE**

AREE	1998		1999		variazione percentuale 1998-99
	miliardi di lire	distribuzione percentuale	miliardi di lire	distribuzione percentuale	
Paesi industriali	109	40,0	115	51,1	4,8
Paesi in transizione	58	21,3	51	22,9	-12,1
Paesi in via di sviluppo	106	38,7	58	26,0	-45,0
Medio Oriente ed Europa	6	2,3	4	2,0	-30,3
Asia	44	16,0	26	11,7	-40,2
America	54	19,8	26	11,4	-52,6
Africa	2	0,6	2	0,9	0,0
Totale	274	100,0	224	100,0	-18,1

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.16

I finanziamenti agevolati per la partecipazione a gare internazionali (legge 20 ottobre 1990, n. 304)

La legge n. 304/1990 prevede finanziamenti agevolati alle spese sostenute dalle imprese italiane per la partecipazione a gare internazionali in paesi esterni all'Unione Europea. Si tratta di una forma di sostegno a cui ricorrono abitualmente alcune grandi imprese di costruzioni che concorrono all'aggiudicazione di commesse sui mercati esteri.

Nel quinquennio 1994-98 l'interesse delle imprese per questa agevolazione sembra essersi attenuato, come mostra il progressivo calo nel numero delle operazioni accolte (da 42 a 18) e nell'importo dei finanziamenti agevolati (da 15 a 8 miliardi). Nel 1999 la tendenza declinante si è bloccata e il ricorso allo strumento ha fatto registrare dati analoghi a quelli dell'anno precedente.

Considerando il valore dei finanziamenti (tavola 9.17), si nota un drastico ridimensionamento di quelli relativi all'America Latina e ai paesi in transizione, mentre la loro distribuzione regionale appare sempre più concentrata in Lombardia (tavola 9.18).

PARTECIPAZIONE A GARE INTERNAZIONALI
DISTRIBUZIONE DEI FINANZIAMENTI AGEVOLATI PER AREE GEOGRAFICHE

AREE	1998		1999		variazione percentuale 1998-99
	miliardi di lire	distribuzione percentuale	miliardi di lire	distribuzione percentuale	
Paesi in transizione	0	5,6	0	1,6	-67,1
Paesi in via di sviluppo	7	94,4	8	98,4	16,6
Medio Oriente ed Europa	2	24,8	2	24,1	8,7
Asia	2	24,5	3	39,9	82,2
America	2	31,3	1	15,3	-45,2
Africa	1	13,8	2	19,1	54,9
Totale	8	100,0	8	100,0	12,0

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.17

PARTECIPAZIONE A GARE INTERNAZIONALI
DISTRIBUZIONE DEI FINANZIAMENTI AGEVOLATI PER AREE GEOGRAFICHE

AREE	1998		1999		variazione percentuale 1998-99
	milioni di lire	distribuzione percentuale	milioni di lire	distribuzione percentuale	
Paesi in transizione	423	5,6	139	1,6	-67,1
Paesi in via di sviluppo	7.157	94,4	8.348	98,4	16,6
Medio Oriente ed Europa	1.878	24,8	2.041	24,1	8,7
Asia	1.860	24,5	3.389	39,9	82,2
America	2.376	31,3	1.301	15,3	-45,2
Africa	1.044	13,8	1.617	19,1	54,9
Totale	7.580	100,0	8.487	100,0	12,0

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.17

**PARTECIPAZIONE A GARE INTERNAZIONALI
DISTRIBUZIONE DEI FINANZIAMENTI AGEVOLATI PER REGIONI**

REGIONI	1998		1999		variazione percentuale 1998-99
	miliardi di lire	distribuzione percentuale	miliardi di lire	distribuzione percentuale	
Italia nord-occidentale	3	45,2	6	69,6	72,5
Piemonte	1	10,2	0	1,1	-87,6
Lombardia	1	15,2	5	63,9	371,3
Liguria	2	19,8	0	4,6	-74,1
Italia nord-orientale	0	3,9	0	4,7	36,9
Emilia Romagna	0	3,9	0	4,7	36,9
Italia Centrale	2	29,9	1	6,0	-77,5
Umbria	0	0,0	0	3,2	-
Lazio	2	29,9	0	2,8	-89,5
Italia meridionale	2	21,1	2	19,7	4,4
Campania	2	21,1	2	19,7	4,4
Totale	8	100,0	8	100,0	12,0

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola9.18

**PARTECIPAZIONE A GARE INTERNAZIONALI
DISTRIBUZIONE DEI FINANZIAMENTI AGEVOLATI PER REGIONI**

REGIONI	1998		1999		variazione percentuale 1998-99
	milioni di lire	distribuzione percentuale	milioni di lire	distribuzione percentuale	
Italia nord-occidentale	3.424	45,2	5.908	69,6	72,5
Piemonte	773	10,2	96	1,1	-87,6
Lombardia	1.151	15,2	5.424	63,9	371,3
Liguria	1.500	19,8	388	4,6	-74,1
Italia nord-orientale	292	3,9	400	4,7	36,9
Emilia Romagna	292	3,9	400	4,7	36,9
Italia Centrale	2.264	29,9	508	6,0	-77,5
Umbria	0	0,0	270	3,2	0,0
Lazio	2.264	29,9	238	2,8	-89,5
Italia meridionale	1.600	21,1	1.671	19,7	4,4
Campania	1.600	21,1	1.671	19,7	4,4
Totale	7.580	100,0	8.487	100,0	12,0

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SIMEST

Tavola9.18

I finanziamenti agevolati per studi di prefattibilità, di fattibilità e programmi di assistenza tecnica (decreto legislativo 143/1998, articolo 22)

Le riflessioni alla base dell'introduzione di questa nuova forma di supporto delle attività internazionali delle imprese sono sostanzialmente analoghe a quelle che giustificarono l'istituzione degli altri strumenti pubblici in favore dell'internazionalizzazione. L'elemento unificante degli incentivi, infatti, è l'obiettivo di accrescere la competitività delle nostre imprese stimolandole a qualificare la loro offerta di merci e servizi, a radicarsi sui mercati per essere più "vicine" alla clientela, programmando bene il loro inserimento.

Nel panorama degli strumenti nazionali, tuttavia, il sostegno mirato ad incentivare la programmazione della presenza sui mercati esteri mediante studi di fattibilità e programmi di assistenza tecnica all'estero non esisteva. Né può essere ad esso assimilato il finanziamento delle spese di partecipazione a gare internazionali, dati i diversi scopi e motivazioni.

L'art. 22 del decreto legislativo 143/1998, in realtà, pur facendo riferimento alla legge 304/1990 sul finanziamento delle spese di partecipazione a gare internazionali, introduce due nuove forme di intervento, che hanno natura alquanto diversa. La lettera a) del comma 5 stabilisce infatti che, nei limiti del 50%, possono essere ammesse a finanziamento le spese da sostenere per la realizzazione di studi di prefattibilità nel quadro di commesse che il committente non intende pagare alla consegna o con le forme abituali di dilazione, ma concedendo il diritto di gestire l'opera realizzata (pedaggi autostradali, gestione autogrill, servizi di fatturazione, ecc.). Si tratta di forme contrattuali molto complesse – *project-finance*, *build-operate-transfer* (BOT) ecc. – per le quali si richiede un'articolata attività di analisi, che, oltre alle normali valutazioni, tocca anche gli aspetti più propriamente finanziari, ingegneristici e socioeconomici.

L'agevolazione prevista nella lettera b) dello stesso comma ha una portata più ampia e riguarda due tipi di intervento. La norma, infatti, permette di concedere il finanziamento agevolato degli studi di fattibilità e dei programmi di assistenza tecnica, connessi alle esportazioni e agli investimenti italiani all'estero.

Con il finanziamento agevolato delle spese da sostenere per fare studi di fattibilità si vogliono spingere le imprese esportatrici a dotarsi di un elemento aggiuntivo di competitività che qualifichi la propria offerta. Esse in tal modo possono presentarsi ai potenziali clienti con un prodotto-servizio, di cui – grazie allo studio di fattibilità – sono stati preventivamente valutati gli aspetti economici, finanziari, ambientali e di marketing, inseriti nella realtà del mercato in cui andranno ad operare. Il regolamento di attuazione (DM 23 marzo 2000), coerentemente, prevede procedure snelle di gestione e di erogazione, affidate alla Simest. In particolare, l'erogazione del finanziamento delle spese relative a studi di fattibilità – il cui importo massimo è fissato in 700 milioni – avverrà in un'unica soluzione e in via preventiva per permettere alle imprese di realizzare gli studi senza incidere sul credito di esercizio. Innovative e di grande interesse per le imprese sono, inoltre, due altre disposizioni:

- l'abbassamento del tasso agevolato al 25% del tasso di mercato;
- la facoltà offerta alle piccole e medie imprese di prestare garanzie nei limiti del 50% dell'importo del finanziamento.

L'altra linea di intervento concerne i programmi di assistenza tecnica, sempre che anch'essi siano collegati ad esportazioni e ad investimenti all'estero. L'assistenza tecnica da fornire sia prima che dopo l'esportazione o l'investimento costituisce uno dei fattori cruciali di competitività per mantenere la fedeltà dei clien-

ti, soprattutto nel settore delle macchine utensili, che rappresenta, come è noto, uno dei principali punti di vantaggio comparato dell'industria italiana. Le capacità concorrenziali delle imprese del settore sarebbero molto rafforzate se le vendite di macchinari e gli investimenti all'estero venissero sempre corredate del valore aggiunto dato dall'assistenza tecnica. Tale servizio può assumere varie forme e riguardare anche, ad esempio, l'assistenza nella predisposizione di progetti, piani di sviluppo di settore, di aree, ecc. L'importo massimo del finanziamento agevolato è fissato in un miliardo, da erogare in due fasi.

I consorzi all'esportazione (legge 21 febbraio 1989, n. 83 e legge 29 luglio 1981, n.394, articolo 10)

La legge n. 83/1989 e l'articolo 10 della legge n. 394/1981 hanno come scopo quello di promuovere la commercializzazione all'estero dei prodotti delle aziende associate in consorzi o società consortili, stimolando in tal modo la costituzione stessa dei consorzi.

L'intervento agevolativo consiste in un contributo in conto capitale annuale, concesso sulla base del conto economico dell'anno precedente e sulla base di alcuni requisiti minimi. Il consorzio:

- non deve avere fini di lucro;
- deve essere costituito da almeno 8 piccole e medie imprese (5 imprese per i settori merceologici specializzati, ovvero operanti nei territori dell'obiettivo 1: Campania, Puglia, Basilicata, Calabria, Sicilia e Sardegna);
- deve avere come esclusivo scopo sociale l'esportazione dei prodotti delle imprese consorziate e/o l'attività promozionale necessaria per realizzarla (o l'esportazione di prodotti agro-alimentari);
- le imprese consorziate devono essere iscritte alle Camere di commercio;
- le imprese consorziate devono operare nei settori dell'industria, del commercio e dell'artigianato e dei servizi ad essi collegati.

Sono ammissibili a contributo solo le azioni promozionali volte a sostenere le esportazioni e il flusso turistico estero in Italia. Rientrano tra queste: informazione, partecipazione a fiere, ricerche di mercato, presentazione di marchi, campagne pubblicitarie per prodotti tipici, formazione di operatori commerciali e turistici esteri, ecc..

Nel corso degli ultimi anni molte aziende hanno fatto ricorso alla forma del consorzio per avviare attività promozionali e commerciali. In particolare nel 1999 sono stati erogati contributi per 22,5 miliardi (ripartiti tra 320 domande accolte) (tavola 9.19). La ripartizione dei contributi concessi per regione mostra che nel 1999 i principali beneficiari sono stati i consorzi dell'Italia nord-occidentale (38,1%) e centrale (34,2%) (tavola 9.20).

CONSORZI ALL'ESPORTAZIONE
NUMERO DI DOMANDE PRESENTATE ED ACCOLTE
E CONTRIBUTI EROGATI

Anni	stanziamento (miliardi di lire)	numero domande presentate	numero domande accolte	numero contributi erogati	totale contributi (miliardi di lire)	importo med del contribu
1989	25	290	276	25	25	0,0
1990	25	300	269	25	25	0,0
1991	30	319	308	30	30	0,1
1992	20	336	321	20	20	0,0
1993	25	333	319	24	24	0,0
1994	30	325	318	28	28	0,0
1995	29	317	307	28	28	0,0
1996	24	317	306	24	24	0,0
1997	20	332	309	24	24	0,0
1998	18	333	323	18	18	0,0
1999	22	333	320	22	22	0,0

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes

Tavola 9.19

CONSORZI ALL'ESPORTAZIONE
DISTRIBUZIONE PER REGIONI (1999)
(milioni di lire)

REGIONE	Numero dei consorzi destinatari del contributo nel 1998	Totale spese ammesse	Totale contributi spettanti	Totale contributi erogati	Percentuale contributi erogati sul totale generale	Importo medio del contributo
Italia nord-occidentale	119	72.915	15.506	8.575	38,1	72,1
Piemonte	37	11.145	3.854	2.131	9,5	57,6
Val D'Aosta	1	113	27	15	0,1	15,0
Lombardia	76	60.157	11.199	6.193	27,5	81,5
Liguria	5	1.500	426	236	1,0	47,2
Italia nord-orientale	65	45.740	9.496	5.251	23,3	80,8
Trentino	1	137	38	21	0,1	21,0
Veneto	23	15.274	3.447	1.906	8,5	82,9
Friuli Venezia Giulia	2	1.206	400	221	1,0	110,5
Emilia Romagna	39	29.123	5.611	3.103	13,8	79,6
Italia Centrale	117	61.159	13.918	7.696	34,2	65,8
Toscana	77	36.807	8.123	4.492	20,0	58,3
Umbria	7	7.488	1.794	992	4,4	141,7
Marche	22	12.354	2.763	1.528	6,8	69,5
Lazio	9	4.338	1.176	650	2,9	72,2
Abruzzo	2	172	62	34	0,2	17,0
Italia Meridionale	13	3.607	1.123	620	2,8	47,7
Basilicata	1	151	81	45	0,2	45,0
Campania	6	733	457	252	1,1	42,0
Molise	0	0	0	0	0,0	0,0
Puglia	6	2.723	585	323	1,4	53,8
Italia Insulare	6	1.078	646	357	1,6	59,5
Sardegna	2	487	263	145	0,6	72,5
Sicilia	4	591	383	212	0,9	53,0
Totale	320	184.499	40.689	22.499	100,0	70,3

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes

tavola 9.20

I contributi ad istituti, enti, associazioni e Camere di commercio italiane all'estero per la promozione delle esportazioni (legge 29 ottobre 1954, n.1083 e legge 1 luglio 1970, n. 518)

La legge n. 518/1970 sul riordino delle Camere di commercio italiane all'estero prevede due tipi di intervento:

- la concessione del riconoscimento ufficiale;
- la concessione di un contributo finanziario annuale nel limite massimo del 50% sulle spese sostenute nell'esercizio finanziario precedente.

La ripartizione dei contributi per aree mostra una forte concentrazione nei paesi industriali (68,5%) e in America Latina. Una novità del 1999 è la comparsa di contributi relativi ai paesi in transizione (tavola 9.21).

CONTRIBUTI ALLE CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE

AREE	contributi erogati (milioni di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)				
	1995	1996	1997	1998	1999
Paesi industriali	10.023	8.621	6.634	6.581	7.978
	70,1%	-14,0%	-23,0%	-0,8%	21,2%
Unione Europea	5.157	4.374	3.129	3.365	4.136
	74,8%	-15,2%	-28,5%	7,5%	22,9%
Altri paesi industriali	4.866	4.247	3.505	3.216	3.843
	65,4%	-12,7%	-17,5%	-8,2%	19,5%
Paesi in transizione	-	-	-	-	107
Paesi in via di sviluppo	3.549	3.436	3.644	2.891	3.562
	55,5%	-3,2%	6,1%	-20,7%	23,2%
Medio Oriente ed Europa	160	205	266	244	306
	72,7%	27,9%	29,8%	-8,5%	25,4%
Asia	335	219	324	225	247
	314,9%	-34,5%	47,9%	-30,8%	10,1%
America	2.734	2.712	2.711	2.171	2.686
	40,3%	-0,8%	-0,1%	-19,9%	23,8%
Africa	320	299	343	252	322
	99,2%	-6,6%	14,8%	-26,6%	28,0%
Totale	13.572	12.056	10.279	9.472	11.647
	66%	-11%	-15%	-8%	23%
AREE	distribuzione percentuale				
	1995	1996	1997	1998	1999
Paesi industriali	73,9	71,5	64,5	69,5	68,5
Unione Europea	38,0	36,3	30,4	35,5	35,5
Altri paesi industriali	35,9	35,2	34,1	34,0	33,0
Paesi in transizione	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9
Paesi in via di sviluppo	26,1	28,5	35,5	30,5	30,6
- Medio Oriente ed Europa	1,2	1,7	2,6	2,6	2,6
- Asia	2,5	1,8	3,2	2,4	2,1
- America	20,1	22,5	26,4	22,9	23,1
- Africa	2,4	2,5	3,3	2,7	2,8
Totale	100	100	100	100	100

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes

La legge n. 1083/1954 prevede la possibilità di erogare un contributo alle spese sostenute per la realizzazione di specifiche iniziative promozionali. Possono accedere al contributo non singole imprese, ma enti, istituti o associazioni. Di norma si tratta di associazioni di categoria. Si considerano attività promozionali:

informazione tramite cataloghi, repertori, pubblicità;

– visite di giornalisti esteri in fiere in Italia;

– formazione e addestramento;

– contatti per la conclusione di affari mediante partecipazione a fiere od attuazione di mostre all'estero, visite di operatori esteri a fiere italiane, ecc.

– servizi di assistenza e consulenza.

Lo scopo del contributo pubblico è integrare l'attività promozionale dei privati con quella svolta dall'ICE (cfr. paragrafo 9.2). L'importo del contributo può giungere al massimo al 50% delle spese preventivate per la realizzazione dell'iniziativa.

Nel 1999 i contributi erogati hanno comportato un impegno di spesa pari a 9,5 miliardi.

9.2 I SERVIZI REALI⁷

La domanda di servizi reali

Negli ultimi anni la domanda di servizi reali di supporto all'internazionalizzazione ha registrato una forte crescita non solo sul piano quantitativo, ma anche su quello qualitativo.

L'incremento quantitativo va ricollegato all'aumento del numero complessivo di aziende operanti nei mercati esteri, dovuto soprattutto alla più pressante esigenza di trovare nuove fonti di domanda, in presenza di un mercato interno caratterizzato da tassi di crescita limitati per l'intero arco del decennio. Infatti nel periodo 1992-1998 le imprese esportatrici sono passate da 166.500 a 171.000, con un notevole aumento dei loro ricavi medi e della stabilità della loro attività di esportazione.

L'evoluzione della domanda sul piano qualitativo si manifesta in un maggiore interesse verso servizi di tipo articolato, più adatti a favorire il radicamento sui mercati esteri: le imprese richiedono non tanto servizi di supporto al primo ingresso, quanto servizi evoluti e complessi, per stabilizzare la propria presenza su di essi.

Il flusso di richieste di questi servizi proviene in gran parte dai circa 40.000 esportatori italiani abituali, nonché dai cosiddetti utenti collettivi (associazioni di categoria, consorzi, Camere di commercio, istituti di credito), che li utilizzano nell'ambito della propria attività o li ridistribuiscono alle imprese, alimentando a loro volta l'offerta di servizi.

⁷ Le sezioni di questo paragrafo dedicate ai servizi erogati dall'ICE sono un adattamento di alcune parti della *Relazione sull'attività dell'ICE 1999*.

L'offerta di servizi reali

I soggetti pubblici e privati, nazionali e locali, che offrono servizi reali per l'internazionalizzazione delle imprese sono numerosi.

Il Ministero degli Affari Esteri (MAE) sovrintende e coordina le attività e i servizi per gli italiani all'estero attraverso la rete diplomatico-consolare, che, per quanto riguarda specificamente l'assistenza alle imprese, dispone di circa 140 uffici commerciali. Tradizionalmente la rete diplomatica dedicava un'attenzione prioritaria alle imprese ed ai progetti di grandi dimensioni. Negli ultimi anni, tuttavia, anche la promozione dell'attività delle piccole e medie imprese è divenuta un obiettivo importante del MAE.

Secondo per dimensione della presenza sui mercati esteri, ma non per varietà dei servizi offerti, è l'Istituto nazionale per il Commercio Estero (ICE). L'ICE è l'ente pubblico che ha il compito specifico di promuovere i rapporti economici e commerciali italiani con l'estero, con particolare attenzione alle esigenze delle piccole e medie imprese, dei loro consorzi e raggruppamenti. L'ordinamento dell'ICE è regolato dalla legge n. 68 del 25 marzo 1997, che ha radicalmente riformato la struttura dell'Istituto, inserendolo nel comparto degli enti pubblici non economici.

La riforma ha trasformato la presenza dell'ICE a livello territoriale, ponendo le premesse per un rapporto più articolato con le Regioni, nel quadro tracciato dalla *legge Bassanini*, che assegna loro alcune competenze in materia di promozione dell'internazionalizzazione. In questa prospettiva, è prevista la possibilità di creare, attraverso accordi e convenzioni con altri soggetti che operano sul territorio, strutture regionali polifunzionali di servizio alle imprese.

L'Istituto ha la propria sede centrale a Roma e dispone attualmente di una rete composta da 16 uffici regionali e 98 uffici esteri in 68 paesi. Una importante novità del 1999 è stata la decisione di aprire nuove sedi estere, che saranno pienamente operative nel corso del 2000⁸.

L'attività dell'Istituto è articolata nelle quattro aree fondamentali dell'informazione, dell'assistenza, della formazione e della promozione/cooperazione. Molto è stato fatto negli ultimi due anni per rinnovare gran parte dell'offerta di servizi alle imprese, e molti dei progetti sono tuttora in corso di attuazione.

Funzioni di supporto all'internazionalizzazione delle imprese sono svolte anche dal sistema camerale (Camere di commercio e Centri esteri regionali delle Camere di commercio) e dalle sue aziende speciali (Promos e Formaper a Milano, Sinim a Reggio Emilia, Promofirenze a Firenze, ecc.), che erogano servizi di informazione per la selezione dei mercati e di assistenza. Nel quadro del sistema camerale sono inoltre da menzionare le agenzie nazionali, come Mondimpresa, la partecipazione alla rete *Eurochambres* e i partenariati con le Camere estere. Mondimpresa, in particolare, insieme a Unioncamere, è responsabile di uno dei quindici Eurosportelli che la Commissione Europea ha assegnato al sistema italiano delle Camere di commercio

⁸ Il totale delle presenze ICE sui mercati esteri raggiungerà le 109 unità (82 uffici e 27 punti di corrispondenza) con le aperture che saranno realizzate nel corso del 2000. Tra le sedi previste, Grecia e Portogallo in Europa, Uruguay e Paraguay in America Latina, gli uffici africani di Lagos (Nigeria), Abidjan (Costa d'Avorio) e Dakar (Senegal), e, per l'Asia, Pakistan e Kirghizistan. Nuovi punti di corrispondenza saranno inoltre costituiti in Russia e in Jugoslavia.

nell'ambito del progetto "Eurosportelli per le PMI", varato per assistere le piccole e medie imprese nell'adeguamento al mercato unico.

Altri fornitori di servizi alle imprese sono le Camere di commercio italiane all'estero. La loro presenza è tradizionalmente concentrata su alcune aree, come il continente americano, dove è più rappresentata la comunità italiana. Si tratta di organismi di diritto privato, le cui entrate sono costituite dalle quote associative (circa 30.000 imprenditori di origine italiana), dai corrispettivi dei servizi resi alle imprese e da un contributo annuale del Ministero del Commercio con l'Estero (cfr. paragrafo 9.1).

L'esigenza di avvicinare alle imprese i sistemi di supporto al commercio estero è alla base della costituzione di apposite strutture da parte di Regioni e Province autonome (Ervet, Aster e Svex in Emilia Romagna, Finpiemonte in Piemonte, Finest e Informest in Friuli Venezia Giulia, ecc.), anche con la partecipazione di altri soggetti locali.

Negli ultimi anni si sta assistendo, inoltre, a un proliferare di iniziative volte ad offrire assistenza agli operatori da parte dei vari organismi, sia pubblici che privati, a vario titolo presenti sul territorio. Tra i soggetti che più si sono distinti in questo senso vanno menzionate le principali banche, gli enti fieristici, le associazioni di categoria e i corrispondenti esteri dei più noti studi legali e commerciali.

Il sistema bancario italiano ha ampliato il proprio ruolo da semplice fornitore di prodotti finanziari ad erogatore di alcuni servizi di informazione e assistenza sui mercati esteri. In un sistema di accresciuta competizione, l'erogazione di alcuni servizi reali all'internazionalizzazione è uno strumento per consolidare la clientela ed allargare il bacino di utenza. Maggiormente orientati verso tale attività sono gli uffici di rappresentanza nei mercati più lontani e difficili.

Altri soggetti particolarmente attivi negli ultimi anni nell'offrire servizi alle imprese sono gli enti fieristici. Alcuni di essi, al pari di quanto realizzato dagli omologhi stranieri, hanno creato società all'estero con controparti locali nei mercati più interessanti.

Le associazioni di categoria e i consorzi di esportatori hanno un rapporto molto stretto con l'ICE: in particolare le prime concorrono attivamente alla formazione del programma promozionale; i secondi costituiscono spesso un intermediario necessario tra le piccole imprese e la rete estera dell'Istituto.

Infine, per quanto riguarda i servizi ad elevata specializzazione, le società private di consulenza offrono un supporto finalizzato a risolvere problemi specifici: consulenza legale e contrattuale, informazioni commerciali, indagini di mercato, ecc..

I servizi di informazione

L'acquisizione di informazioni sui mercati esteri e sulle opportunità di internazionalizzazione è il primo passo che le imprese compiono per la selezione dei mercati e per fondare le strategie di inserimento all'estero.

I servizi informativi vanno dalla semplice distribuzione di liste di potenziali controparti estere, alla fornitura di dati statistici e normative doganali, fiscali e societarie locali, a vere e proprie ricerche di mercato. Ad essi si affianca una serie di pubblicazioni, periodiche e non, che contengono informazioni sui mercati esteri. In questo ambito, va anche sottolineata, accanto alle tradizionali banche dati accessibili su abbonamento, la sempre maggiore presenza dell'informazione fornita in via telematica tramite la rete Internet ad un numero crescente di soggetti, che impone un adeguato

mento delle strategie di offerta a tutti i fornitori di servizi di informazione sui mercati. L'offerta si sta orientando verso strumenti interattivi, che consentono di ampliare il bacino di utenza potenziale e di razionalizzare e mirare i servizi informativi proposti.

Il panorama dei soggetti che propongono servizi informativi è molto vasto, perché le informazioni per loro natura possono essere fornite con differenti gradi di elaborazione, consentendo anche alle strutture più semplici e meno attrezzate di presentare la loro offerta sul mercato, accanto a quella dei produttori più organizzati e specializzati. I servizi di informazione vengono spesso forniti come complemento di altri servizi di assistenza o promozione. L'informazione è sovente anche oggetto di *brokeraggio* da parte di un gran numero di soggetti che presentano sul mercato la loro offerta.

I soggetti locali che più frequentemente forniscono servizi di informazione alle aziende sono quelli appartenenti al sistema camerale ed alle associazioni di categoria. Accanto ai tradizionali servizi (pubblicazioni *ad hoc* sui paesi interessanti per le esportazioni italiane, informative sulle possibilità di collaborazione e *joint-venture* all'estero, il *Business Atlas* redatto annualmente dalla rete estera, ecc.), c'è da segnalare Infocamere, la rete telematica che riunisce tutto il sistema camerale e che può essere una preziosa ed agevole fonte di informazioni⁹.

Per le informazioni su tematiche comunitarie l'offerta prevalente proviene dalla rete degli Eurosportelli, creata dalla Commissione europea presso vari organismi che danno supporto alle imprese. Ad essi si affiancano altre reti di punti di informazione sulle normative e sulle politiche comunitarie, distribuite sul territorio prevalentemente presso università e centri di ricerca (*Innovation Relay Centres*).

L'attività di informazione dell'ICE

Nel 1999 l'Istituto è stato coinvolto in pieno nella realizzazione del progetto triennale di sviluppo del nuovo *Sistema Informativo Nazionale per il Commercio Estero* (SINCE), approvato nel 1998: il Sistema, che prevede la progettazione, realizzazione ed attivazione di 13 banche dati, ha avuto nel corso del 1999 un forte impulso.

Le banche dati Opportunità d'affari

Gli interventi sulle banche dati *Opportunità d'affari* hanno riguardato le seguenti aree:

– Gestione delle banche dati SICE - Sistema informativo commercio estero (*Flash, Gare, Collaborazione industriale, Finanziamenti*).

È stato effettuato un monitoraggio sulla quantità e sulla qualità dei flussi informativi alimentati dalla rete estera e parallelamente presso la sede centrale è stata svolta una costante attività di rilevazione delle notizie provenienti da alcune ambasciate,

⁹ Sulla rete Infocamere è ad esempio accessibile l'archivio SDOE, contenente dati su tutte le imprese italiane che svolgono una regolare attività di esportazione e/o importazione.

dal MAE e dagli uffici che non sono collegati in via telematica con la sede, o che hanno temporanee difficoltà di collegamento.

Complessivamente nel corso del 1999 sono state inserite nel sistema 10.690 notizie, così suddivise: 6.456 richieste e offerte di merci e servizi; 4.158 gare internazionali, di cui 847 aggiudicazioni; 76 notizie su finanziamenti internazionali.

- Attivazione delle prime due banche dati *Opportunità d'affari* del progetto SINCE. Alla fine dell'anno sono state messe a disposizione degli uffici alimentatori le nuove procedure di inserimento nel SINCE delle *Gare internazionali* e delle *Opportunità commerciali* (già note come *flash*), al termine di una intensa fase di test e collaudo. Le principali novità di tali procedure consistono nella possibilità di alimentare le banche dati attraverso la rete *intranet* dell'Istituto e di diffondere le informazioni *on line* attraverso il sito www.ice.it, o direttamente per posta elettronica, in forma personalizzata da parte dell'utente, subito dopo il loro inserimento nel sistema.
- Creazione di un nuovo prodotto: *Informazioni strategiche*. È stata resa operativa una nuova rubrica di informazioni, alimentata direttamente dalla sede, utilizzando materiale proveniente dalle rappresentanze diplomatiche all'estero, dalla rete degli uffici e dai funzionari dell'Istituto distaccati presso i principali organismi internazionali. La diffusione delle informazioni è realizzata attraverso il sito *Web*. Complessivamente nel corso del 1999 sono state selezionate e pubblicate 160 notizie ritenute significative ed utili ad orientare le imprese interessate a presentare offerte per progetti finanziati da organismi internazionali. La rubrica *Informazioni strategiche*, avviata nel mese di gennaio in via sperimentale, è stata successivamente sviluppata come banca dati autonoma nell'ambito del progetto SINCE e resa operativa nel gennaio 2000.
- Realizzazione della banca dati *Ciclo di vita dei progetti di finanziamento degli organismi internazionali*. È stato attivato il programma di gestione delle informazioni relative ai progetti di finanziamento degli organismi internazionali. La banca dati è stata completamente ridisegnata e sono stati inseriti 1.650 progetti.
- Realizzazione di pagine *Web Speciale Balcani e Oil for Food*. Per fronteggiare l'emergenza degli aiuti per il Kosovo e a seguito della risoluzione ONU *Oil for Food* si è reso necessario fornire alle imprese uno strumento che raccogliesse tutte le informazioni utili per partecipare alle forniture, ai progetti e ai grandi lavori da realizzare in Iran e nell'area balcanica. A questo scopo è stato creato un apposito spazio nel sito *Web*, alimentato principalmente dall'ufficio ICE di Bruxelles, dagli uffici ICE dell'area e da altri soggetti istituzionali. Il progetto è stato sviluppato in coordinamento con il portale *task force Balcani* della Presidenza del Consiglio.

L'editoria ICE di informazione sui mercati esteri

L'attività editoriale di informazione sui mercati esteri si è sviluppata secondo le linee-guida definite dal progetto SINCE, con particolare riguardo ai *servizi per conoscere*. In questo quadro di riferimento, l'attività è stata caratterizzata dal passaggio da una forma di editoria tradizionale, esclusivamente cartacea, ad una vera e propria editoria elettronica. La prospettiva elettronica ha influenzato tutte le fasi del ciclo produttivo: alimentazione, pubblicazione, aggiornamento, diffusione ai punti vendita,

distribuzione esterna. L'Istituto ha potuto così realizzare, grazie alla sua capillare struttura organizzativa nel mondo, un flusso di informazioni "dalla rete alla rete".

Hanno quindi trovato compimento alcune attività qualificanti per le quali erano state poste le premesse negli anni precedenti:

- Completamento dei progetti di ristrutturazione dei due prodotti *Guida paese e Guida agli investimenti*.

Nel corso del primo semestre del 1999 sono stati varati due nuovi programmi applicativi che consentono, per entrambi i prodotti, l'alimentazione via *Intranet* sulla base di uno schema di contenuti completamente rinnovato, la pubblicazione nel sito dell'Istituto e la diffusione via *Internet*. Per queste due collane sono stati realizzati i primi prodotti totalmente elettronici, la cui metodologia di alimentazione e consultazione è stata poi estesa, in forme analoghe, ad altri prodotti e banche dati del SINCE.

- Avvio della digitalizzazione del patrimonio editoriale dell'Istituto.

A fine anno i primi 200 studi di mercato in formato elettronico sono stati pubblicati nel sito e messi a disposizione delle aziende; entro il primo semestre 2000 questa operazione verrà completata e tutte le pubblicazioni presenti in catalogo (oltre 500 studi di mercato relativi a 80 paesi) saranno disponibili per la consultazione e il prelievo *on line*.

- Completamento dell'informatizzazione del processo produttivo e distributivo dell'editoria.

L'applicazione di tecnologie informatiche a tutte le fasi del processo editoriale, dalla redazione dei testi fino alla loro distribuzione ai clienti, ha comportato un miglioramento nella qualità dei prodotti, una riduzione dei costi, una maggiore rapidità di pubblicazione e di aggiornamento (particolarmente importante per prodotti che hanno un breve ciclo di vita), un minore impatto ambientale (forte abbattimento nei consumi di carta, inchiostro, ecc.) e un coinvolgimento più attivo del personale addetto alle varie fasi del processo.

A fianco di queste tre attività principali, altre importanti azioni sono state realizzate nel corso dell'anno, sempre legate al duplice obiettivo del miglioramento qualitativo dei contenuti e del rafforzamento dell'attività promozionale-distributiva:

- è proseguita la collaborazione con la rivista *Il Fisco* per la produzione, come inserto mensile allegato alla rivista, di 15 *Guide agli investimenti* ("Investire all'estero verso il 2000");
- è iniziata la collaborazione con la casa editrice Franco Angeli per la pubblicazione della collana *ICE - Organismi internazionali*: il primo titolo è stato dedicato ai protagonisti, agli strumenti e alle prospettive dell'aiuto allo sviluppo;
- con la collaborazione della Standard & Poor's - DRI è stato realizzato, sotto forma di banca dati consultabile *on line* con aggiornamenti trimestrali in lingua italiana, un nuovo prodotto (*Analisi rischio paese*) che riporta valutazioni sui principali fattori di rischio economico e commerciale relativi a 104 paesi;
- la collaborazione con l'Istituto di Studi e Documentazione sull'Europa comunitaria e l'Europa orientale (ISDEE) di Trieste si è tradotta nella coproduzione di quattro *Guide paese* relative a mercati dell'Europa centro-orientale;
- nel corso dell'anno sono state prodotte tre edizioni del catalogo delle pubblicazioni ed è stata mantenuta costantemente aggiornata ed arricchita con nuove informazioni e servizi la sezione del sito dedicata alle pubblicazioni.

Da un punto di vista di sintesi quantitativa, l'attività editoriale del 1999 si è

chiusa con l'inserimento in catalogo di 195 nuovi titoli e con la vendita di 1.585 pubblicazioni.

Lo sviluppo dei siti Internet

Nel corso dell'anno è stato realizzato e messo in linea il nuovo sito *Internet* dell'ICE, che ha definitivamente sostituito, a partire dal mese di novembre, quello precedente, rinnovandone i contenuti, l'immagine grafica e i percorsi di consultazione.

È stato attivato il notiziario telematico *Commercio Estero News*, in collaborazione con l'agenzia ANSA, dando vita al primo quotidiano telematico interamente dedicato al commercio estero in Italia. Nel 1999 sono state pubblicate circa 2.700 notizie, di cui il 30% è frutto delle informazioni pervenute dalla rete degli uffici all'estero. Per venire incontro alle esigenze degli utenti è stato altresì realizzato un servizio *push* di rimbalzo *e-mail* delle notizie.

Quasi contemporaneamente, come già accennato, sono andate in linea le seguenti banche dati previste dal progetto SINCE: *Guida paese*, *Guida agli investimenti*, *Opportunità d'affari*, *Analisi rischio paese* e *Statistiche*.

Per agevolare gli utenti nella consultazione della gran mole di informazioni contenute nel sito è stato attivato il nuovo motore di ricerca *Fulcrum*, che indicizza anche tutti i siti *Web* delle organizzazioni pubbliche italiane coinvolte nelle politiche di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese (Ministero del Commercio con l'Estero, Ministero degli Esteri, Simest, SACE, Mediocredito Centrale ed Informest).

Nel periodo gennaio-ottobre 1999 il sito è stato visitato in media da 500 visitatori al giorno, mentre a partire dal mese di novembre tale numero è più che raddoppiato, passando ad una media di 1.200 visitatori.

È proseguita l'attività di creazione e ristrutturazione dei singoli siti *Web* dedicati ad ogni ufficio della rete estera, secondo uno standard omogeneo. Nel 1999 sono stati creati 17 nuovi siti e ne sono stati ristrutturati 5, portando alla fine dell'anno il totale degli uffici esteri con sito Internet a 63, senza considerare i punti di corrispondenza.

È stato inoltre avviato un progetto per la realizzazione di un nuovo modello di sito *Web* per gli uffici della rete italiana. In base agli elementi raccolti con un apposito questionario, sono stati creati tre siti: a Trieste, Perugia e Bologna.

La ricerca economica

L'attività di ricerca è svolta con la supervisione di un Comitato tecnico scientifico, composto da docenti universitari ed esperti di economia internazionale, e riguarda principalmente i seguenti temi:

- scambi internazionali di merci e servizi;
- posizione competitiva dell'Italia per aree geografiche e settori merceologici;
- specializzazione internazionale delle regioni italiane;
- strategie di internazionalizzazione delle imprese italiane.

Nel corso del 1999 si è rafforzata la collaborazione tra l'ICE e l'Istat nel contesto del Sistema Statistico Nazionale (Sistan), sulla base della convenzione stipulata tra i due Istituti nel 1998 in materia di statistiche sul commercio estero. In particolare sono stati conseguiti i seguenti obiettivi:

- fusione dell'Annuario Istat sul commercio estero e dell'Appendice statistica del

- Rapporto annuale dell'ICE in un nuovo annuario Sistan in due volumi, intitolato *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*;
- sviluppo di un sistema integrato di elaborazione e diffusione dei dati di commercio estero.

I principali prodotti dell'attività di ricerca sono:

- Il rapporto annuale *L'Italia nell'economia internazionale* (fino al 1998 denominato *Rapporto sul commercio estero*).
Il rapporto analizza la struttura e la dinamica del commercio estero e delle altre attività internazionali delle imprese italiane, anche a confronto con gli altri paesi più importanti.
Sia il rapporto che l'annuario Sistan sono disponibili anche su CD-ROM e ne è stata realizzata la diffusione *on-line* attraverso il sito *Internet* dell'ICE.
- Il bollettino mensile *Scambi con l'estero – Note di aggiornamento*.
Redatto in collaborazione con l'Osservatorio Economico del Ministero del Commercio con l'Estero e diffuso anche attraverso il sito *Web* dell'Istituto, il bollettino aggiorna mensilmente le principali informazioni del rapporto annuale.
- La collana *Quaderni di Ricerca*.
Contiene studi monografici che in particolare analizzano le connessioni tra gli scambi commerciali ed altre forme di presenza sui mercati internazionali, gli effetti del commercio estero sullo sviluppo dei settori industriali e del territorio (regioni, province, distretti produttivi) e le principali caratteristiche delle attività internazionali delle imprese italiane.
I *Quaderni*, redatti dai ricercatori dell'ICE e dagli esperti del Comitato Scientifico, sono diffusi in versione integrale, anche attraverso il sito *Web* dell'ICE, e vengono presentati in appositi seminari.

Va infine menzionata l'attività della Biblioteca, che con 12.000 titoli e 1.500 testate rappresenta un'importante fonte di documentazione per i ricercatori e gli studenti di economia internazionale. Nel corso del 1999 la Biblioteca dell'ICE è stata consultata da circa 1.200 utenti esterni ed il suo patrimonio informativo è stato arricchito con l'acquisto di nuovi testi specializzati.

I servizi di assistenza

Sotto la definizione di attività di assistenza è compreso un insieme eterogeneo di servizi (analisi dei mercati, supporto operativo, promozione aziendale, ecc.) accomunati dal fatto di essere erogati in modo personalizzato sulla base di specifiche richieste delle imprese.

Oltre all'ICE, forniscono assistenza operativa alle imprese, soprattutto nei mercati non coperti dalla rete dell'Istituto, gli uffici commerciali delle ambasciate e i consolati. Nei paesi in cui sono presenti, le Camere di commercio italiane all'estero offrono servizi di assistenza ai propri associati. Le imprese italiane possono inoltre trovare supporto per talune esigenze presso gli organismi esteri di promozione, le filiali e le rappresentanze degli istituti di credito italiani e presso i loro corrispondenti locali,

che forniscono assistenza complementare ai servizi di natura finanziaria. La maggior parte degli altri soggetti attivi sul territorio, che mediano i bisogni delle piccole e medie imprese, non dispongono, salvo poche eccezioni, di proprie strutture all'estero.

L'attività di assistenza dell'ICE

Nel 1999 è proseguita la tendenza negativa della produzione di servizi di assistenza iniziata nel 1995; tuttavia, si sono anche manifestati i primi segnali di ripresa:

- il numero dei servizi di assistenza venduti è stato di 27.664, contro i 33.893 del 1998;
- il numero dei clienti è invece aumentato da 10.465 a 11.664, ripartiti per il 65% nel Nord Italia, per il 21% nel Centro Italia, per il restante 13% nel Sud Italia;
- il numero delle aziende abbonate ha fatto segnare una flessione, passando da 6.800 nel 1998 a 3.600 nel 1999;
- un lieve decremento si è registrato anche per la clientela che ha acquistato servizi promozionali, che è scesa da 3.313 unità del 1998 a 3.174 nel 1999; tuttavia è salito da 4.877 nel 1998 a 5.236 nel 1999 il numero di iniziative a cui tali clienti hanno partecipato.

Si confermano i fattori che hanno determinato questi risultati nel corso degli ultimi anni:

- la transizione vissuta dall'Istituto nel periodo 1994-97;
- un *portafoglio servizi* per alcuni versi datato e solo parzialmente rispondente alle esigenze dell'utenza;
- la discontinuità della domanda di servizi all'internazionalizzazione da parte delle piccole e medie imprese, strettamente legata al conseguimento degli obiettivi prefissati nei mercati esteri.

Il necessario ripensamento dell'attività di assistenza comporta dunque una revisione del *portafoglio servizi*, che rappresenta l'unico terreno su cui l'Istituto può intervenire in modo diretto, considerato che la discontinuità della domanda è un fattore strutturale esterno difficilmente modificabile con l'adozione di politiche di marketing.

In tale quadro nel 1999 è stato definito, in primo luogo, un processo di revisione generale dell'offerta di servizi dell'ICE, che ha consentito di predisporre:

- una proposta di revisione della collocazione di mercato dell'offerta;
- il progetto di un nuovo catalogo dei servizi;
- il progetto di una nuova politica per accrescere la fedeltà dei clienti;
- il progetto di un'analisi più costante ed articolata degli enti omologhi e concorrenti;
- l'avvio di un nuovo rapporto con la clientela e gli abbonati, anche attraverso nuove formule di abbonamento ai servizi.

In secondo luogo, è stata avviata una diversificazione nella promozione dei servizi prodotti dall'ICE, con un'attenzione particolare alle azioni in grado di migliorare maggiormente la loro immagine.

In terzo luogo, sono stati consolidati i rapporti con i *grandi clienti* (Regioni e altri enti territoriali, Camere di commercio, associazioni di categoria, enti fieristici, ecc.), che rappresentano interessi collettivi degli utenti di servizi per l'internazionalizzazione ed ai quali viene riservato un trattamento agevolato nella fruizione dei prodotti dell'Istituto.

Segnali di ripresa importanti emergono dall'andamento complessivo dei ricavi, che sono passati da 9,8 miliardi di lire del 1998 a 11,3 miliardi nel 1999. Vista la dimi-

nuzione del numero dei servizi resi, ciò rivela, a tariffe invariate, una maggiore richiesta di servizi a valore unitario più elevato.

Considerando le reti di produzione, la ripresa è evidente per gli uffici esteri (da 7,8 miliardi nel 1998 a 9,4 miliardi nel 1999), mentre si registra una significativa flessione della rete italiana (da 623 milioni a 361 milioni) e un dato stazionario per la sede centrale (1,5 miliardi).

Si ricorda, peraltro, che non tutti i servizi di assistenza sono prestati a corrispettivo: importanti sono infatti anche i *servizi di primo orientamento*, che vengono forniti gratuitamente. Si tratta di un'attività che assorbe risorse significative, sia in termini di impegno che di tempi: nel 1999 è stato rilevato un numero complessivo di 94.493 servizi forniti gratuitamente, di cui 56.764 all'estero, 25.519 in Italia e 12.210 in sede.

L'assistenza alle imprese

I principali servizi a corrispettivo che le aziende hanno richiesto risultano così ripartiti (tavola 9.22):

SERVIZI ICE DI ASSISTENZA A CORRISPETTIVO

Tipologia di servizi	numero		(%)		ricavi*		(%)	
	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999
Ricerca operatori economici	14.483	11.282	42,7	40,8	1.275	1.002	13,1	8,9
Servizi personalizzati	4.829	5.329	14,2	19,3	5.683	7.816	58,2	69,2
Abbonamenti ai servizi	6.825	3.589	20,1	13,0	1.329	1.243	13,6	11,0
Informazioni riservate	3.760	3.570	11,1	12,9	473	430	4,8	3,8
Indagini di mercato	2.176	1.876	6,4	6,8	90	96	0,9	0,9
Recupero crediti	424	645	1,3	2,3	25	40	0,3	0,4
Altri	1.396	1.373	4,1	5,0	887	663	9,1	5,9
Totale servizi	33.893	27.664	100,0	100,0	9.762	11.290	100,0	100,0

* valori espressi in milioni di lire

tavola 9.22

- ricerca operatori economici n. 11.282 pari al 40,8% dei servizi complessivi;
- servizi personalizzati n. 5.329, articolati in varie tipologie di servizi mirati, pari al 19,3%;
- abbonamenti ai servizi ICE n. 3.589 pari al 13%;
- informazioni riservate n. 3.570 pari al 12,9%;
- indagini di mercato e pubblicazioni vendute n. 1.876 pari al 6,8%.

I servizi che contribuiscono maggiormente ai ricavi dell'Istituto sono nell'ordine:

- servizi personalizzati (7,8 miliardi) per il 69%;
- abbonamenti ai servizi ICE per l'11,0%;
- ricerca operatori economici per l'8,9%;
- informazioni riservate per il 3,8%.

Il principale erogatore di servizi di assistenza a corrispettivo (20.505 servizi) è la rete estera, con un fatturato di 9,4 miliardi in prevalenza forniti dagli uffici operanti nell'Unione Europea (3,3 miliardi), seguiti dagli uffici del Nord America (2,4 miliardi) e dell'area del Pacifico (1,2 miliardi).

La rete italiana offre soprattutto un supporto di prima assistenza, a cui fa segui-

to un'azione di tramite verso gli uffici della rete estera, più idonei a soddisfare le richieste delle imprese. L'attività che svolgono gli uffici in Italia sotto il profilo dei rapporti con la clientela sul territorio è di estrema importanza, anche se in termini numerici resta marginale (235 servizi); il 67% dei ricavi è ascrivibile ad attività di *Rappresentanza fiere estere* (242 milioni).

Di rilievo i ricavi complessivi dalle attività di controllo del settore agro-alimentare, svolte sia dalla sede che dai 16 punti di controllo della rete italiana, per un valore pari a 14,2 miliardi nel 1999¹⁰.

I servizi erogati dalla sede di Roma sono in prevalenza a titolo gratuito. Infatti, tra le sue principali funzioni rientra l'assistenza di base e di primo orientamento, riferita sia ai settori che ai mercati. Il nucleo di prima assistenza ha ricevuto circa 2.500 visitatori, di cui il 20% stranieri, evadendo nel contempo circa 18.000 richieste telefoniche e 3.000 per corrispondenza, con una percentuale sempre crescente di richieste per via telematica. I servizi a corrispettivo (6.924) hanno generato un ricavo pari a 1,5 miliardi.

La soddisfazione dei clienti

Analogamente a quanto avvenuto negli scorsi anni, anche nel 1999 è stata dedicata particolare attenzione alla soddisfazione della clientela.

Ove si considerino i servizi a corrispettivo, su un totale di 27.664 erogazioni si sono avute 1.024 contestazioni; quelle riconosciute fondate sono state 97.

Per quanto riguarda la misurazione del grado di soddisfazione dei clienti, nel corso della manifestazione "Argentina Italia: *Paises en movimiento*" è stata effettuata a cura della società CIRM un'indagine tra le imprese presenti, per valutare il loro grado di soddisfazione e la loro percezione del ruolo dell'ICE rispetto agli altri organismi pubblici di sostegno delle esportazioni (SACE e Simest). Sono stati intervistati 173 clienti ed è emerso che, tra le imprese che hanno più di 50 dipendenti, la soddisfazione si attesta all'82% circa, mentre tra le imprese con meno di 50 dipendenti, i soddisfatti sono pari al 72%. Questi dati sono in linea con quanto emerso dalle indagini effettuate negli scorsi anni dall'Abacus.

Infine, va segnalato che è stato avviato un progetto riguardante un *Sistema qualità* dell'Istituto, secondo le norme ISO 9000.

I servizi di formazione

I servizi formativi sono in crescita grazie all'impulso delle politiche europee e ad una maggiore enfasi sull'importanza di una formazione continua delle risorse umane. È cresciuta l'offerta di formazione sia nel numero dei corsi prodotti che in quello degli istituti gestori.

¹⁰ Maggiori dettagli sulle attività di controllo agricolo dell'ICE sono contenuti nella *Relazione sull'attività dell'ICE 1999*.

Per quanto riguarda il settore specifico della formazione per l'internazionalizzazione, agli istituti tradizionalmente attivi nel campo se ne sono via via affiancati altri, operanti a livello locale e regionale nella formazione professionale, che hanno ampliato la propria gamma di corsi fino ad includere i temi del commercio internazionale e delle politiche comunitarie. Un'analisi sommaria del panorama dell'offerta formativa italiana nel settore vede comunque riconfermato il ruolo centrale degli organismi pubblici di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese – in primo luogo l'ICE e gli istituti collegati al sistema camerale – e delle maggiori *business schools* italiane.

Caratteristica comune di questi attori primari del settore della formazione per l'internazionalizzazione è la presenza nella loro offerta di corsi di specializzazione post-laurea e/o di iniziative di formazione per stranieri. Più aderenti alle richieste dello specifico mercato del lavoro locale appaiono invece le iniziative realizzate dagli istituti di formazione recentemente entrati nel settore del commercio estero, grazie ai finanziamenti regionali o comunitari più direttamente legati alle politiche dell'occupazione.

L'attività di formazione dell'ICE

L'attività di formazione nel 1999 è stata volta a realizzare gli obiettivi strategici programmati, consistenti in:

- miglioramento della qualità degli interventi;
- intensificazione delle azioni di promozione della formazione;
- concentrazione geografica degli interventi per stranieri sulla base delle aree prioritarie per la politica economica estera italiana;
- razionalizzazione degli investimenti in formazione internazionale realizzati sul piano nazionale e regionale con fondi promozionali e con fondi internazionali.

Le azioni di formazione si sono rivolte sia a giovani italiani sia a stranieri. Per il personale già operante in imprese sono stati organizzati convegni.

I principali strumenti usati sono stati i corsi di formazione (di durata superiore alla settimana, prevedono sempre un periodo in aula e una fase di stage o *study tour*), i seminari, le borse di studio, i convegni o conferenze, di carattere istituzionale o in collaborazione con università e istituti di formazione.

La formazione per i giovani

L'ICE rappresenta istituzionalmente il riferimento nazionale per i giovani laureati che intendono specializzarsi nelle professioni attinenti all'internazionalizzazione delle imprese.

Nel corso del 1999 sono stati realizzati tre corsi post-laurea di specializzazione in commercio estero (COR.C.E.), per complessive 726 giornate d'aula pari ad oltre 5.000 ore di formazione:

- il 33° CORCE Fausto De Franceschi, a Roma;
- il CORCE Bari, dalle medesime caratteristiche generali del “De Franceschi”;
- il CORCE tecnico, destinato a laureati in discipline tecnico-scientifiche.

Nel caso del CORCE tecnico, nonostante l'impegno profuso, si riscontra un'obiettivo difficoltà nel mettere in contatto la domanda aziendale di export manager di formazione tecnica con l'offerta di neo-laureati nel settore. Ciò si traduce in un elevato tasso di “mortalità” delle candidature, riscontrato sia nello scarto tra il numero di domande ed i presenti alle prove, sia nelle rinunce durante il corso.

Indipendentemente dall'andamento della domanda di formazione da parte dei giovani, i dati significativi, ai fini della programmazione delle attività, sono quelli che riguardano la domanda aziendale di specializzandi per la fase di stage e il numero di assunzioni nel settore. In tutti i corsi realizzati, l'interesse delle imprese verso i giovani specializzati dall'ICE è stato confermato. Parimenti, si conferma che le assunzioni di "corcisti" sono effettuate in maggioranza da aziende del Nord, indipendentemente dall'area geografica di realizzazione del corso e da quella di provenienza dei partecipanti.

La formazione per gli stranieri

Le azioni di formazione per stranieri sono state rivolte prioritariamente all'area dell'Europa centro-orientale e al Mediterraneo e, in misura minore, all'America Latina, anche in ragione dell'impegno assunto con la manifestazione promozionale in Argentina. Corsi di formazione sono stati effettuati per Albania, Cuba, Balcani (Bosnia Erzegovina, Bulgaria, Croazia, Romania, Slovenia, Ucraina) e ne è stato avviato uno per le repubbliche centro-asiatiche (Kazakistan, Uzbekistan, Iran). Seminari itineranti (una novità introdotta nel 1999) sono stati realizzati a Il Cairo, Amman, Ramallah (Palestina), Beirut, Damasco e Buenos Aires.

In risposta alle richieste di formazione provenienti da altri paesi, sono state assegnate borse di studio per la frequenza al corso del Consorzio per la formazione internazionale (CFI), di cui l'ICE è socio fondatore, al *Master on International Business* (MIB) di Trieste e al Master in Relazioni internazionali dell'Università di Bologna.

Nell'ambito delle azioni di rafforzamento della cooperazione con enti omologhi all'ICE, sono stati ospitati in stage presso l'Istituto ed hanno visitato altri organismi pubblici, funzionari esperti del commercio estero della Repubblica Ceca e di Cuba. È stata infine riavviata la collaborazione con l'Organizzazione Mondiale del Commercio, realizzando a Roma una settimana di formazione per funzionari governativi provenienti dall'Africa, dall'America Latina e dall'Asia.

Nella programmazione dell'attività di formazione istituzionale si tiene conto, al fine della razionalizzazione degli investimenti, delle finalità perseguibili con finanziamenti internazionali o con fondi co-finanziati dalle Regioni nell'ambito degli accordi di programma. Ai fondi comunitari si ha accesso a seguito di gara o di presentazione di un progetto rispondente ai programmi definiti dalla Commissione Europea per lo sviluppo della cooperazione in determinate aree.

Nell'area del Mediterraneo è stato approvato dalla Commissione Europea il Programma MEDA, un progetto di costituzione di una rete euro-mediterranea degli enti di promozione del commercio estero, presentato dal *Groupement Européen de Promotion du Commerce International* (GEPCI), per il rafforzamento della cooperazione tra organizzazioni con i medesimi scopi. Il progetto, del valore di un milione di euro, ha una durata biennale (1999/2000), nell'arco della quale è prevista la costituzione di una rete di informazioni attraverso un sito *Internet*, l'organizzazione di due conferenze annuali e la realizzazione di un programma di formazione nei paesi del Mediterraneo e in Europa. L'ICE realizza circa un terzo del programma complessivo di formazione previsto, in particolare quello destinato ai partecipanti di lingua francese (Algeria, Marocco, Tunisia).

Anche nell'ambito degli accordi di programma con le Regioni sono previste azioni di formazione. Nel corso del 1999 sono state realizzate iniziative per uno stan-

ziamento complessivo di circa 2,1 miliardi di lire, in cofinanziamento con il Veneto, il Piemonte e la Toscana. Le azioni sono state rivolte tutte verso l'estero, prevalentemente Europa centro-orientale (38%), America latina (31%), Asia (26%) e marginalmente Mediterraneo (0,3%).

Promozione e valorizzazione della formazione in commercio estero

Annualmente, una quota dello stanziamento globale è destinata a promuovere l'attività di formazione ed a migliorarne il contenuto e gli strumenti operativi.

La promozione della formazione viene realizzata partecipando a manifestazioni di settore rivolte a giovani laureati quali, nel 1999, l'*Euripe* di Napoli e il *Forum della formazione* di Milano. Tra le azioni promosse con le medesime finalità rientrano anche:

- l'organizzazione di stage presso strutture ICE in Italia e all'estero (44 giovani in Italia e 68 all'estero);
- la prestazioni di docenze da parte di personale ICE in corsi realizzati da altri enti (25 giornate);
- l'organizzazione di visite di studio presso l'ICE.

Ai fini della valorizzazione dell'attività di formazione, è proseguita la produzione dei *Quaderni della formazione*, materiale didattico autonomo per i corsi, con sette nuovi titoli in corso di stampa. E' stata inoltre conclusa l'opera di redazione del *Repertorio dei partecipanti ai CORCE*, che comprende i nominativi di chi ha frequentato i corsi fino al 1999 e le schede di coloro che hanno autorizzato la pubblicazione di ulteriori dati aggiornati.

L'ICE aderisce inoltre ai principali *networks* nazionali e internazionali di istituti di formazione e ricerca nel settore, allo scopo di mantenere un costante livello di aggiornamento professionale e relazioni esterne qualificate.

Convegni e accordi con università e business schools

Nel 1999 è stata intensificata la realizzazione di convegni e la conclusione di accordi con università e *business schools*.

Convenzioni sono state approvate con l'Università di Firenze - Facoltà di Economia, con quella di El Salvador di Buenos Aires e di Paris IV La Sorbonne.

Conferenze e convegni sono stati tenuti in Italia e all'estero, in particolare in America Latina, come seguito della manifestazione in Argentina e degli accordi in vigore con le università locali. Tra gli eventi di maggiore rilievo, l'organizzazione della conferenza nazionale per la preparazione del prossimo ciclo di negoziati multilaterali dell'OMC (il cosiddetto *Millennium Round*).

I servizi di promozione e cooperazione

Le azioni di promozione hanno lo scopo di valorizzare la produzione dell'Italia sui mercati internazionali e di facilitare i contatti tra operatori italiani ed esteri, anche in vista della realizzazione di accordi tra imprese.

Questa categoria di servizi, al pari dell'attività di assistenza, è fornita con maggiore facilità da parte dei soggetti che hanno una presenza stabile sui mercati esteri e questo spiega perché l'ICE sia uno degli interlocutori privilegiati delle imprese in questo campo.

I soggetti che propongono una gamma di servizi di promozione simile a quella

offerta dall'ICE non sono numerosi. Il sistema camerale nel suo complesso, in particolare attraverso i Centri esteri regionali delle Camere di commercio, le Regioni e le loro strutture di servizi, propongono iniziative di promozione alternative, ma molto più spesso complementari, rispetto a quelle dell'ICE. Anche le associazioni di categoria si fanno promotrici di iniziative di promozione, che in Italia realizzano tramite proprie strutture (ad esempio le fiere internazionali settoriali), ed all'estero organizzano grazie al supporto dell'ICE.

Nel corso degli ultimi anni si è assistito a una diversificazione dell'offerta promozionale, che sempre meno si rivolge alle tradizionali fiere campionarie onnicomprensive, e si sta sempre più specializzando per aree e per settori, con iniziative *ad hoc*.

L'attività di promozione dell'ICE

La spesa promozionale complessiva, finanziata sia dal Ministero del Commercio con l'Estero (Mincomes) che da altri committenti, è stata pari nel 1999 a 127,7 miliardi di lire così distribuiti:

- 118,18 miliardi (92,5%) per iniziative del programma promozionale Mincomes, di cui alla Legge 68/97;
- 5,95 miliardi (4,7%) per azioni finalizzate al comparto agro-alimentare in collaborazione con il Ministero per le Politiche Agricole;
- 1,91 miliardi (1,5%) per interventi finanziati dalle Regioni;
- 1,02 miliardi (0,8%) per iniziative commissionate da ditte private e per azioni realizzate in collaborazione con l'Unione Europea;
- 697,4 milioni (0,5%) per iniziative realizzate nell'ambito del programma finanziato dal Ministero dell'Industria in favore del settore dell'artigianato;
- infine 17,5 milioni riguardano scritture contabili residue a chiusura di due programmi promozionali Mincomes: Programma Mezzogiorno-FESR e Progetti Speciali (Legge 156/93).

Il programma promozionale Mincomes

L'attività promozionale svolta dall'Istituto su finanziamento del Mincomes si basa sulle Linee direttrici annuali emanate dal Ministero e sugli obiettivi strategici concordati con gli altri soggetti operanti nella promozione (associazioni di categoria, consorzi, unioni industriali, enti locali ecc.).

L'investimento promozionale Mincomes per il 1999 è stato di 118,18 miliardi con un incremento del 18,4% rispetto al 1998, dovuto all'aumento dello stanziamento relativo al programma promozionale ordinario. Parallelamente, si è registrato un aumento del contributo privato, che è passato da 43,65 miliardi del 1998 a 48,52 nel 1999 (+ 11,15%), non sufficiente ad impedire una riduzione del rapporto tra il contributo fatturato e l'importo speso, sceso dal 42,3% al 41%.

a) ripartizione per comparti merceologici e principali settori

Il 76,8% dei fondi è stato destinato ad azioni promozionali riconducibili a specifici comparti merceologici, mentre il 17% ha riguardato interventi di tipo plurisetoriale. A tali interventi si aggiungono i fondi spesi per le attività di formazione (3,3%) e cooperazione (2,9%).

Il 24,5% dell'investimento complessivo, pari a circa 29 miliardi, è stato destinato ad azioni promozionali in favore del grande comparto meccanica-elettronica-elettrotecnica-subfornitura.

Il 21,7% circa dei fondi, pari a circa 25,6 miliardi, è stato speso per azioni finalizzate a promuovere il sistema "moda-persona-tempo libero", e in primo luogo per organizzare iniziative in favore del settore abbigliamento, che hanno assorbito circa 8,8 miliardi. Di poco inferiori, circa 8 miliardi, sono stati i fondi spesi per il settore della pelletteria (cuoio, articoli da viaggio, borse, calzature ed accessori). Seguono, con un importo di circa 3,4 miliardi, le iniziative organizzate per il settore gioielleria-oreficeria. A favore del settore tessile sono state realizzate iniziative per circa 2,8 miliardi, destinate in prevalenza ai mercati statunitense e di Hong Kong. Il settore degli articoli da regalo ha assorbito circa 1,8 miliardi di spesa.

La promozione del comparto "agro-alimentare" ha comportato azioni per circa 21,9 miliardi, pari al 18,6% dei fondi complessivi, tra cui sono comprese anche varie iniziative realizzate nel quadro degli accordi di programma con le Regioni.

Segue l'intervento effettuato a favore dell'altro grande comparto "casa-ufficio", al quale sono stati destinati circa 12,5 miliardi, pari al 10,5% della spesa complessiva.

Le iniziative in favore del comparto che comprende i prodotti chimici, farmaceutici e dell'ambiente hanno assorbito risorse finanziarie pari a circa 1,6 miliardi, pari all'1,3% del totale speso.

Infine, per interventi di tipo plurisetoriale, che comprendono tutte quelle iniziative che non sono riconducibili ad un settore specifico, sono stati spesi circa 20,1 miliardi, pari al 17% della spesa complessiva. Vi rientrano in primo luogo i fondi utilizzati per realizzare una grande manifestazione promozionale in Argentina e tutte le fiere internazionali intersettoriali.

b) ripartizione per aree geografiche e paesi

Nel 1999 i fondi promozionali sono stati destinati principalmente all'area del Nord America (in particolare agli Stati Uniti), che ha assorbito il 23,2% delle risorse, circa 27,4 miliardi, seguita dal Pacifico con il 21,7%, pari a circa 25,7 miliardi, per oltre la metà destinati a Cina e Hong Kong.

PROGRAMMA PROMOZIONALE 1999
RIPARTIZIONE DEI COSTI PER AREE GEOGRAFICHE
(valori in milioni di lire)

AREE GEOGRAFICHE (*)					Quote %		
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998
Pacifico	32.057	39.401	22.757	25.740	29,5%	32,8%	23,1%
Nord America	23.069	22.894	29.160	27.678	21,2%	19,1%	29,6%
Unione Europea	26.746	21.477	16.255	18.129	24,6%	17,9%	16,5%
Altri Europa	7.443	9.712	788	1.300	6,8%	8,1%	0,8%
Europa Centro-Orientale	5.114	4.670	12.708	13.236	4,7%	3,9%	12,9%
America Centrale e Meridionale	4.363	4.154	4.630	13.638	4,0%	3,5%	4,7%
Altri Asia	1.393	1.993	3.547	3.805	1,3%	1,7%	3,6%
Africa	2.427	1.164	1.379	2.600	2,2%	1,0%	1,4%
Italia / Mondo	6.203	14.586	7.290	12.054	5,7%	12,2%	7,4%
TOTALE GENERALE	108.814	120.051	98.514	118.180	100%	100%	100%

(*) Le aree sono così composte:

AREA PACIFICO: Giappone, Hong Kong, Cina, Taiwan, Corea del Sud, Paesi ASEAN incluso Vietnam, Oceania

ALTRI ASIA: paesi asiatici non compresi nell'Area Pacifico; paesi del Medio Oriente.

ALTRI EUROPA: Islanda, Svizzera, Norvegia, Turchia, Malta, Cipro.

L'Unione Europea rappresenta la terza area geografica in termini di risorse investite, che sono state pari a circa 18,6 miliardi (15,7%), per lo più destinate alla Germania, circa 8,5 miliardi, con un notevole incremento rispetto all'anno passato (122,1%), alla Francia, circa 4,1 miliardi con una diminuzione del 49,4% rispetto al 1998, al Regno Unito con circa 1,5 miliardi e ai Paesi Bassi con circa 1,1 miliardi.

In Europa centro-orientale sono stati spesi circa 13 miliardi (di cui 7,6 destinati alla Russia). In America centrale e meridionale sono state effettuate iniziative promozionali per circa 13,5 miliardi (l'11,4% dei fondi Mincomes), con un forte incremento rispetto all'anno passato, dovuto alla realizzazione della già citata manifestazione in Argentina, che da sola ha assorbito circa 7,8 miliardi.

Seguono gli "altri paesi asiatici" (tra cui l'India e vari paesi del Medio Oriente) con circa 3,8 miliardi, l'area africana (circa 2,5 miliardi, spesi per lo più in Egitto), verso cui si concentra un'attenzione crescente volta a realizzare in particolare interventi nei paesi del bacino mediterraneo e gli "altri paesi europei", con circa 1,2 miliardi, tra i quali l'attività svolta in Svizzera occupa un ruolo di primo piano.

Infine, l'area definita "Italia e paesi vari", che ha assorbito il 10,4% delle risorse, comprende iniziative per loro natura non attribuibili ad una specifica area geografica, come ad esempio missioni di operatori provenienti da vari paesi, repertori, convegni, corsi di formazione.

c) le tipologie di iniziativa promozionale

Anche nel 1999 la quota maggiore di fondi promozionali è stata destinata agli strumenti espositivi delle partecipazioni collettive e delle mostre autonome, che insie-

PROGRAMMA PROMOZIONALE 1999
DISTRIBUZIONE DEI COSTI TOTALI PER TIPOLOGIE DI INIZIATIVA
(valori in milioni di lire)

TIPOLOGIE	NUMERO INIZIATIVE		COSTI TOTALI	
	1998	1999	1998	1999
Fiere e ufficio informazioni	138	176	52.942	70.494
<i>di cui: Partecipazioni collettive a mostre e fiere estere</i>	97	114	51.326	66.535
<i>Ufficio informazioni presso fiere</i>	42	62	1.616	3.962
Azioni di comunicazione e conferenze stampa	40	46	9.566	7.457
Iniziativa d'immagine	5	0	5.359	0
Mostre autonome italiane all'estero	14	16	4.906	5.602
Missioni in Italia di operatori, espositori o giornalisti esteri	120	95	4.039	4.077
Giornate tecnologiche, seminari, convegni	86	96	4.029	5.259
Corsi di formazione	29	42	3.015	4.991
Pubblicità attraverso cinema, stampa, e altri media	18	20	2.788	3.687
Newsletters, cataloghi, repertori e altro	53	51	2.463	3.344
Indagini e ricerche di mercato	65	68	2.207	2.577
Altre iniziative promozionali	72	49	1.852	3.090
Azioni presso la grande distribuzione	11	8	1.576	1.997
Nuclei operativi	28	20	1.044	982
Cooperazione e collaborazione industriale	22	39	808	1.430
Giornate gastronomiche e degustazione vini	9	7	630	804
Attività con l' U.E. e altri organismi internazionali	14	13	453	667
Azioni a favore degli investimenti esteri in Italia	8	13	394	1.111
Missioni all'estero di operatori, espositori o giornalisti italiani	16	15	315	381
Azioni a favore dell'import strategico	4	1	79	95
Missioni all'estero di operatori, espositori o giornalisti esteri	1	1	39	12
Azioni a favore del <i>countertrade</i>	1	2	10	84
Sfilate di moda	0	1	0	37
TOTALE	755	779	98.514	118.181

me hanno assorbito il 60,1% della spesa (pari a circa 71,1 miliardi). Inoltre, accogliendo le indicazioni del Mincomes, in vari casi la partecipazione a fiere è stata sostituita dall'organizzazione di "Punti Italia" presso fiere estere, che hanno registrato un ulteriore incremento rispetto agli anni passati, assorbendo nel 1999 circa 4,4 miliardi.

Ai vari strumenti promozionali di comunicazione, tipologia che negli ultimi anni sta ricevendo un impulso particolare e che comprende campagne pubblicitarie, azioni di comunicazione e conferenze stampa, *newsletter*, cataloghi, repertori e inserti speciali, sono stati destinati nel 1999 circa 13 miliardi.

Per l'organizzazione di seminari, convegni, *workshop* sono stati spesi circa 5,7 miliardi e circa 4,7 miliardi hanno riguardato i corsi di formazione: questi ultimi in particolare mostrano un incremento notevole in confronto all'anno passato (45,6%).

I fondi utilizzati per organizzare missioni di operatori esteri in Italia (che prevedono, in genere, visite a fiere e incontri con aziende di settore), sono stati pari a circa 4 miliardi.

Su indicazione del Mincomes, si è registrata una ulteriore diminuzione della spesa destinata ai nuclei operativi o *task force* (circa 684 milioni), cioè a personale distaccato presso alcuni uffici della rete estera, con il compito di svolgere attività di prospezione ed informazione per determinati settori.

Tra le rimanenti tipologie di iniziativa, vanno ricordate le azioni promozionali svolte nell'ambito della cooperazione, che saranno trattate più avanti.

Infine, nella voce residua "altre iniziative promozionali" (il 5,7% dei fondi) rientrano azioni non classificabili nell'ambito delle tipologie appena descritte (quali, ad esempio, la divulgazione del programma promozionale, alcune attività relative ai progetti sull'alta tecnologia ecc.) e le spese generali di progetto.

d) efficacia interna ed efficacia esterna

Nel luglio 1998 è stato istituito un gruppo di lavoro composto da rappresentanti dell'ICE e del Mincomes, con l'incarico di mettere a punto una metodologia, atta a valutare l'attività promozionale dell'Istituto in termini di efficacia ed efficienza.

Con la conclusione della prima fase dei lavori, nell'ottobre 1998, è stato affrontato il primo aspetto della misurazione dell'efficacia, relativo alla cosiddetta efficacia interna gestionale (capacità di conseguire gli obiettivi prefissati), che dovrebbe essere completata dalla valutazione della efficacia esterna qualitativa (gradimento qualitativo percepito ed espresso dai clienti) e dalla efficacia dell'impatto, cioè degli effetti dell'attività dell'Istituto sul comportamento delle imprese.

L'attività di cooperazione dell'ICE

Nel corso del 1999 l'Istituto ha intensificato le sue attività in vari campi della cooperazione internazionale.

Nei rapporti con l'Unione Europea l'attività dell'Istituto si concretizza principalmente nella gestione diretta di progetti cofinanziati a seguito della partecipazione a gare pubbliche; nella gestione di un servizio di ricerca di partner attraverso una rete informatica della Commissione Europea (BC-NET); nella partecipazione a seminari, *workshop*, convegni, incontri che consentono l'identificazione di partner per lo sviluppo della collaborazione industriale o per la partecipazione alle gare europee; nella assistenza e consulenza alle imprese potenzialmente interessate ad accedere ai finanziamenti comunitari anche attraverso il supporto e l'assistenza informativa dell'Ufficio ICE di Bruxelles. Nello svolgimento di queste attività è stato privilegiato

il sostegno all'internazionalizzazione delle imprese nei settori considerati prioritari per lo sviluppo della competitività dell'industria europea (*Information Technology*, telecomunicazioni, aerospazio, biotecnologie, energia e ambiente).

Nell'ambito della *cooperazione con gli organismi internazionali* (banche di sviluppo regionali, Banca Mondiale, BERS), è stato consolidato il ruolo istituzionale dell'ICE come interlocutore privilegiato per le aziende italiane. Va sottolineato in particolare l'accordo di collaborazione tra l'Istituto e la Banca Interamericana di Sviluppo, sottoscritto a Parigi il 13 marzo 1999, che ha segnato l'inizio di una fase strategica di formalizzazione dei rapporti, destinata ad estendersi alle altre banche di sviluppo.

Nel contesto del processo di integrazione dei mercati, il ruolo della *collaborazione industriale* è fondamentale al fine di individuare tutte le opportunità che inducano le imprese, e in particolare quelle di dimensioni minori, a ricercare nuove forme di presenza all'estero, al fine di rafforzare la loro posizione competitiva.

Le tipologie di intervento utilizzate dall'ICE in questo campo sono state, principalmente:

- interventi informativi sulle possibilità di investimento, la legislazione, i problemi fiscali e valutari dei diversi paesi;
- interventi di assistenza mirata, con selezione di progetti di collaborazione industriale e di potenziali controparti estere, finalizzati alla realizzazione di *workshop*, nel cui ambito organizzare incontri fra imprese.

Sono state privilegiate in particolare le opportunità offerte da paesi che si sono recentemente aperti al mercato internazionale, quali Libia, Corea del Nord, Perù, Zimbabwe, organizzando apposite missioni di presentazione dell'Italia.

Particolarmente intensa è stata anche l'attività di segreteria nell'ambito delle Commissioni miste e di cooperazione economica.

Elemento qualificante dell'attività di collaborazione industriale sono state le azioni volte ad incrementare la presenza all'estero delle imprese italiane del terziario avanzato. Sono stati sviluppati interventi nell'ingegneria, nella difesa ambientale, nel restauro e nei servizi professionali d'impresa.

Obiettivo prioritario del secondo anno di attività del progetto *Investimenti esteri in Italia* è stato quello di creare canali di collegamento diretti con gli enti territoriali italiani e le agenzie di promozione, per poter presentare all'estero, attraverso programmi di collaborazione annuali, proposte concrete di insediamento di investimenti produttivi.

Conclusosi il periodo preparatorio che aveva caratterizzato il precedente esercizio, nel corso del 1999 *i desk* hanno potuto avviare attività di *scouting* dei potenziali investitori, oltre ad incrementare le azioni volte ad accreditarsi come punto di riferimento per gli investitori locali. Ai quattro paesi già oggetto di intervento nel 1998 (Francia, Germania, Giappone e Stati Uniti) si è aggiunto il Regno Unito.

Nell'ambito delle sue attività di *promozione delle importazioni strategiche* l'ICE ha realizzato alcune iniziative in collaborazione con il CDI (Centro di sviluppo industriale) di Bruxelles in Etiopia, Camerun, Sud Africa e Kenya, che hanno riguardato i settori concia, legno, calzature.

Sono state effettuate anche missioni di esperti con il compito di valutare l'offerta nei settori in cui l'approvvigionamento all'estero di materie prime è di fondamentale importanza.

Il Progetto alta tecnologia ha visto nel 1999 la realizzazione di una serie di ini-

ziative basate su convenzioni con istituti di ricerca negli Stati Uniti e in Canada, finalizzate a facilitare l'acquisizione di tecnologie innovative e lo sviluppo della collaborazione industriale.

È stato inoltre ulteriormente sviluppato il progetto ICE-UNI per la promozione delle certificazioni italiane di qualità in America latina.

Infine va ricordata la sempre più intensa attività svolta dall'Istituto nel campo della *cooperazione bilaterale allo sviluppo*, che è regolata da un'apposita convenzione con il MAE. Si tratta principalmente di servizi di informazione e assistenza alle imprese italiane che sono o potrebbero essere coinvolte nei programmi di cooperazione, sia come fornitori di merci e servizi, sia come partner di imprese miste.

UN'APPLICAZIONE DELLE STATISTICHE DEL COMMERCIO CON L'ESTERO: LE "GUIDE PAESE" DELL'ICE

di Umberto Triulzi e Pierluigi Montalbano *

Premessa

La recente tendenza a una maggiore specializzazione dei servizi per l'internazionalizzazione e il commercio estero, agevolata dalla diffusione di Internet e delle nuove tecnologie informatiche, ha stimolato l'ICE ad avviare, sin dal 1997, un profondo processo di revisione degli strumenti utilizzati per le attività di informazione, con lo scopo di realizzare sia un miglioramento qualitativo dei prodotti informativi, sia un potenziamento delle strutture informatiche di supporto.

Tra gli elementi di spicco di tale processo va inclusa la rinnovata collana delle "Guide Paese", realizzata dall'ICE nell'ambito del SINCE (Sistema Informativo Nazionale per il Commercio Estero).¹ Consultabile via Internet, essa da un lato fornisce un primo orientamento sulle caratteristiche di oltre 60 mercati esteri, attraverso la descrizione del quadro economico e delle caratteristiche generali del commercio con l'estero, l'analisi del "rischio paese" e una breve panoramica sul quadro normativo e finanziario locale; dall'altro compie un'approfondita analisi merceologica dell'interscambio del paese in esame, evidenziando le opportunità di sviluppo commerciale per il made in Italy.

Quest'ultimo aspetto viene affrontato in due capitoli, il terzo, dedicato alla "struttura merceologica dell'interscambio con il resto del mondo", che fornisce informazioni concernenti la collocazione del paese di riferimento nel commercio mondiale, il grado di apertura dell'economia, l'orientamento geografico e settoriale del commercio con l'estero, l'interscambio con l'Italia; e il quarto, dedicato alle "opportunità di mercato per il made in Italy", che propone un'analisi specifica delle prospettive di crescita delle esportazioni italiane nei confronti del paese in esame, individuando i settori economici per i quali esiste una ragionevole possibilità di espansione.

L'idea di fondo è quella di fornire agli operatori interessati le informazioni più rilevanti in materia di commercio estero, ma soprattutto uno strumento di analisi capace di "orientare" le loro scelte commerciali in modo "coerente" rispetto alle situazioni relative di vantaggio comparato.

L'analisi delle "opportunità di mercato" nelle "Guide Paese"

L'analisi delle "opportunità di mercato" contenuta nelle "Guide Paese" è realizzata presso la sede ICE di Roma, in collaborazione con gli Uffici della rete estera.

* Università "La Sapienza" di Roma, Dipartimento di Teoria economica e metodi quantitativi per le scelte economiche

¹ Il SINCE rappresenta un sistema di rete dedicato all'internazionalizzazione delle imprese italiane, composto da un insieme organico di prodotti ciascuno con una sua caratterizzazione e finalità. Oltre alle "Guide Paese" ne fanno parte, tra l'altro, le "Guide agli Investimenti" e il progetto "banche dati statistiche", che prevede l'ampliamento e la ristrutturazione degli archivi dell'ICE e la realizzazione di un sistema di consultazione tramite Internet delle stesse, aperto al pubblico. Anche a tale scopo è diretta la collaborazione specifica, in tema di statistiche del commercio estero, tra ISTAT e ICE, nell'ambito del SISTAN, Sistema Statistico Nazionale.

Essa rappresenta un'elaborazione ulteriore delle informazioni contenute nelle banche dati statistiche dell'ICE² e in particolare dell'archivio contenente dati sull'interscambio di un centinaio di paesi per le voci del Sistema armonizzato (SA), di fonte ONU – COMTRADE. Aggregate le voci SA in settori (gruppi ATECO '91) e comparti (principali sezioni e sottosezioni ATECO 91)³, per ciascun paese dichiarante sono prese in considerazione le importazioni totali dell'ultimo quadriennio e vengono calcolati, per tutti gli incroci settore/partner disponibili, i seguenti indicatori:

- "DIM" delle importazioni, totali e dall'Italia, del paese estero considerato⁴;
- "quote di mercato" dell'Italia e degli altri paesi partner sulle importazioni del paese estero;
- "peso" del comparto sul totale delle importazioni del paese estero considerato;
- "peso" del comparto sul totale delle esportazioni italiane.

Tali indicatori, scelti in quanto considerati particolarmente idonei a descrivere sinteticamente la posizione del nostro paese sul mercato estero analizzato, possono essere presentati e posti in relazione attraverso lo strumento grafico noto come bubble chart.

In vista della predisposizione della "Guida paese", l'analisi dei dati viene condotta a due stadi:

- individuazione preliminare dei comparti merceologici "promettenti";
- disaggregazione dei comparti "promettenti" per settori.

Con il termine "promettenti" si intende far riferimento a comparti merceologici caratterizzati da una dinamica di crescita delle importazioni dall'Italia inferiore a quella osservata per il complesso dei paesi partner. Si tratta, dunque, di comparti nei quali gli operatori italiani non sfruttano appieno l'espansione della domanda di importazioni. L'individuazione dei comparti "promettenti" viene inoltre perfezionata attraverso un'analisi delle performance esportative dell'Italia disaggregate per settori.

L'analisi grafica "bubble chart": un'applicazione al mercato francese

La prima fase di analisi consiste nel verificare, attraverso il grafico bubble chart, la relazione esistente, per ogni comparto merceologico, fra la performance delle esportazioni dell'Italia e quella delle importazioni totali del paese estero considerato, valutando contemporaneamente ampiezza e dinamica del fenomeno. Nel seguito si ricostruisce tale fase, a partire da dati effettivi riguardanti l'interscambio della Francia.

Il grafico 1 presenta sull'asse delle ascisse la DIM delle importazioni francesi totali e sull'asse delle ordinate la DIM delle importazioni francesi dall'Italia per il periodo 1995-98. Per ogni comparto è inoltre evidenziata la quota di mercato italiana, rappresentata dall'ampiezza della bolla. Gli assi del grafico sono stati traslati

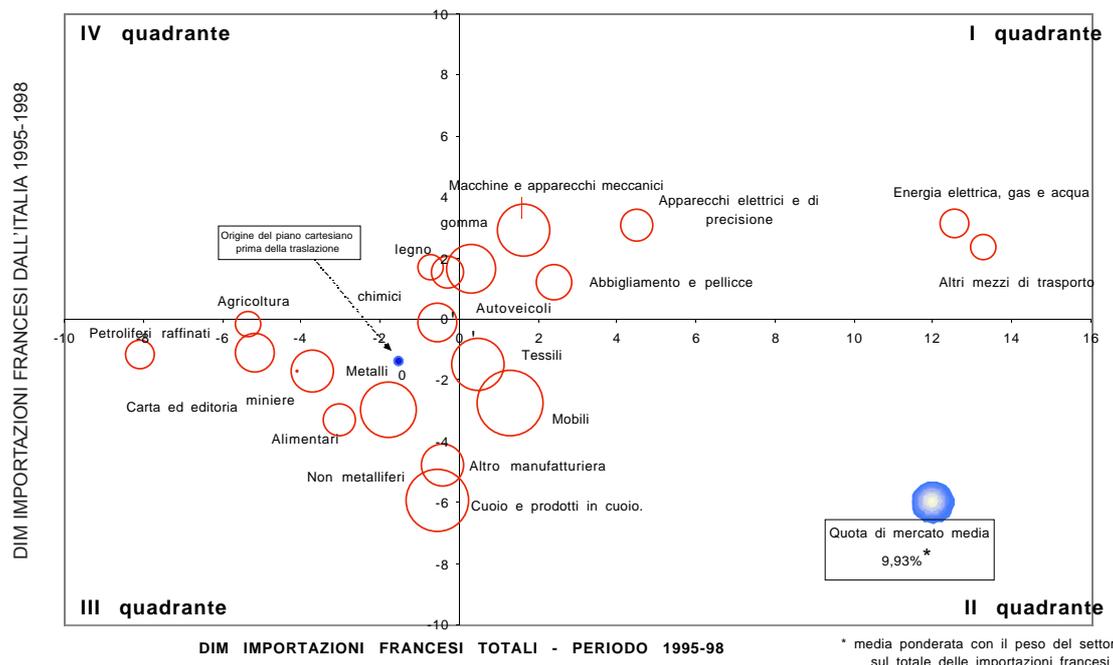
² Si veda la nota 1.

³ L'ATECO 91, versione nazionale della nomenclatura europea NACE rev. 1, è la classificazione standard adottata dall'ICE. Lo schema di raccordo tra gruppi ATECO e voci del Sistema armonizzato è stato elaborato dall'ICE a partire dalle trasposizioni tra Nomenclatura combinata, che del SA è un'ulteriore disaggregazione, e il livello di maggiore dettaglio dell'ATECO 91.

⁴ La DIM rappresenta un indicatore di crescita media. In formula: $DIM = [(valore\ 1998/valore\ 1995)^{1/3} - 1] * 100$. Per un ulteriore approfondimento vedi U. Triulzi (in corso di pubblicazione), Guida all'analisi delle statistiche del commercio estero, in "Quaderni di Ricerca" dell'ICE

rispetto al comune piano cartesiano. La nuova origine si trova nel punto 0' (x', y') con x' pari alla DIM totale delle importazioni francesi e y' alla DIM totale delle importazioni francesi dall'Italia. In questo modo, le coordinate x e y, riportate nel grafico, rappresentano lo scarto esistente tra la DIM del comparto e la DIM totale: $x=(X-x')$; $y=(Y-y')$.

**Grafico 1 - Analisi interscambio Italia-Francia per comparti
Periodo 1995-1998**



**INDIVIDUAZIONE DEI COMPARTI PROMETTENTI PER LE ESPORTAZIONI IN FRANCIA
(principali elementi per l'analisi dei dati, valori percentuali)**

COMPARTI	DIM importazioni francesi totali 1995 - 1998	DIM importazioni francesi dall'Italia 1995 - 1998	Differenza Dim importazioni francesi totali-media 1995-1998	Differenza Dim importazioni francesi dall'Italia-media 1995-1998	Quote di mercato dell'Italia in Francia 1998	Peso sul totale delle importazioni francesi 1998	Peso sul totale delle esportazioni italiane verso il mondo 1998
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	-3,8	1,2	-5,3	-0,2	4,2	3,1	1,6
Prodotti delle miniere e delle cave	-2,6	-0,4	-4,1	-1,7	0,2	5,0	0,2
Prodotti alimentari, bevande tabacco	-1,5	-2,0	-3,1	-3,3	7,5	7,6	5,2
Prodotti tessili	2,0	-0,1	0,5	-1,5	18,2	4,0	7,4
Articoli di abbigliamento e pellicce	3,9	2,6	2,4	1,2	9,2	2,3	3,7
Cuoio e prodotti in cuoio	1,0	-4,6	-0,6	-6,0	25,6	1,5	5,0
Legno e prodotti in legno	0,8	3,0	-0,7	1,7	4,8	0,9	0,6
Carta e prodotti di carta, stampa ed editoria	-3,6	0,3	-5,2	-1,1	9,7	3,9	2,2
Prodotti petroliferi raffinati	-6,6	0,2	-8,1	-1,1	5,6	1,6	1,1
Prodotti chimici e fibre sintetiche artificiali	1,2	2,9	-0,3	1,5	6,9	12,5	8,2
Articoli in gomma e in materie plastiche	1,8	3,0	0,3	1,6	16,7	3,2	3,7
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	-0,3	-1,6	-1,8	-2,9	21,1	1,6	3,8
Metalli e prodotti in metallo	-2,2	-0,3	-3,7	-1,7	12,8	8,0	8,4
Macchine ed apparecchi meccanici	3,2	4,3	1,6	2,9	17,6	9,4	20,6
Apparecchi elettrici di precisione	6,0	4,4	4,5	3,1	6,6	17,7	9,6
Autoveicoli	1,0	1,3	-0,6	-0,1	10,5	10,2	8,1
Altri mezzi di trasporto	14,8	3,7	13,3	2,4	5,3	4,6	3,5
Mobili	2,8	-1,4	1,3	-2,7	27,0	1,1	3,5
Altri prodotti dell'industria manifatturiera (escl.mobili)	1,1	-3,5	-0,4	-4,8	11,3	1,5	3,0
Energia elettrica, gas e acqua e altri prodotti	14,1	4,5	12,5	3,1	6,0	0,3	0,5
Totali	1,5	1,4	0,0	0,0	9,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati ONU - COMTRADE

La retta diagonale presente nel grafico, passante per il punto 0, origine del piano cartesiano prima della traslazione, e inclinata di 45° rispetto agli assi, risulta essere bisettrice rispetto agli assi originari del piano cartesiano, anche se non necessariamente rispetto agli assi traslati. Essa rappresenta il luogo geometrico dei punti per i quali le due "DIM" (delle importazioni totali della Francia e delle importazioni della Francia dall'Italia) sono identiche e per i quali quindi la quota di mercato italiana rimane immutata nel periodo di tempo considerato (nel nostro esempio, 1995-1998). Per i comparti che vi si collocassero, in pratica, l'aumento (o la diminuzione) delle importazioni dall'Italia sarebbe perfettamente proporzionale all'aumento (diminuzione) delle importazioni totali francesi. Proseguendo con il ragionamento, in qualsiasi comparto che si trovi in alto a sinistra rispetto alla retta si registra un incremento della quota di mercato italiana, mentre in qualsiasi comparto che si trovi in basso e a destra della stessa retta se ne registra una riduzione.

Il grafico bubble chart permette, quindi, di valutare, per ogni comparto considerato:

l'andamento della DIM rispetto alla DIM totale, grazie alla posizione della bolla rispetto all'origine traslata degli assi cartesiani,

la variazione della quota di mercato, misurata dalla distanza tra il centro della bolla e la bisettrice

l'ampiezza della quota di mercato dell'Italia, proporzionale all'ampiezza della bolla.

Per rendere più intuitiva l'analisi, il grafico può inoltre essere suddiviso, prendendo a riferimento gli assi traslati del piano cartesiano, in quattro quadranti, ognuno dei quali corrisponde ad una differente dinamica dell'interscambio. Procedendo, per chiarezza di esposizione, in senso orario:

Nel primo quadrante, in alto a destra, trovano collocazione i comparti per i quali sia le importazioni francesi totali, sia le importazioni francesi dall'Italia crescono più della media. All'interno di tale quadrante è necessario, tuttavia, operare una distinzione fra i comparti che si trovano in alto a sinistra della bisettrice e quelli in basso a destra. Nei comparti in alto a sinistra della bisettrice, la quota di mercato dell'Italia risulta accresciuta, in quanto la DIM delle importazioni francesi dall'Italia è maggiore della DIM delle importazioni francesi totali. Tali comparti, definibili **in espansione nei mercati in crescita**, manifestano performance positive, sia dal punto di vista delle esportazioni italiane, sia dal punto di vista delle importazioni totali francesi. Essi, in base alla definizione proposta, non rientrano tra i comparti "promettenti", in quanto evidenziano già capacità esportative di tutto rilievo. Nei comparti in basso a destra della bisettrice, invece, la quota di mercato italiana risulta diminuita, essendo la DIM delle importazioni francesi dall'Italia inferiore alla DIM delle importazioni totali della Francia. Tali comparti, definibili **in declino relativo nei mercati in crescita**, possono essere considerati "promettenti" in quanto la domanda complessiva di importazioni si espande a un ritmo più rapido rispetto a quello della crescita delle vendite italiane.

Nel secondo quadrante, in basso a destra, trovano collocazione i comparti nei quali, mentre le importazioni totali francesi crescono più della media, le esportazioni italiane in Francia fanno registrare una performance di crescita inferiore alla media. Essi, definibili **in declino nei mercati in crescita**, evidenziano situazioni di difficoltà, in quanto mostrano risultati degli operatori italiani chiaramente in controtendenza rispetto alla dinamica della domanda nel paese di riferimento. Tali comparti possono essere considerati, a pieno titolo, comparti "promettenti", in quanto la dinamica della domanda locale rende possibile un'inversione di tendenza e, quindi, un incremento delle esportazioni italiane.

*Nel terzo quadrante, in basso a sinistra, trovano collocazione i comparti nei quali entrambe le DIM considerate sono inferiori alla media. Tuttavia è necessario, anche in questo caso, fare una distinzione fra i comparti sopra e sotto la bisettrice. I comparti sopra la bisettrice, definibili in **crescita relativa nei mercati in declino**, sono quelli in cui la quota di mercato dell'Italia risulta aumentata. Per essi è difficile prevedere, nonostante l'incremento verificatosi nelle quote di mercato, un'ulteriore espansione futura della presenza italiana, in considerazione della dinamica della domanda interna che risulta negativa. I comparti sotto la bisettrice, definibili come **perdenti nei mercati in declino**, sono invece quelli in cui la quota di mercato dell'Italia si è ulteriormente ridotta. Anch'essi non possono essere annoverati fra i comparti "promettenti", data la dinamica negativa della domanda interna. Sarebbe, tuttavia, interessante verificare perché le importazioni francesi dall'Italia cedano il passo a quelle dei concorrenti.*

*Nel quarto quadrante, infine, in alto a sinistra, trovano collocazione i comparti in cui le importazioni francesi registrano un andamento inferiore alla media, mentre le esportazioni italiane in Francia registrano tassi di crescita superiori alla media. I comparti in questo quadrante, cosiddetti **vincitori nei mercati in declino**, non rientrano tra i comparti "promettenti", in quanto le esportazioni italiane hanno registrato una performance di crescita superiore alla media e quindi un incremento della quota di mercato.*

*In base alla metodologia proposta, sono in pratica considerati comparti "di interesse" esclusivamente quelli che nel bubble chart trovano collocazione all'interno del **primo e secondo quadrante**, sotto la bisettrice.*

Per qualificare tali comparti come "promettenti" devono, tuttavia, essere aggiunte due ulteriori considerazioni, la prima relativa alla consistenza della quota di mercato, espressa nel grafico dalla dimensione delle bolle, la seconda circa la loro importanza relativa, rispetto sia al totale delle esportazioni italiane, sia al totale delle importazioni francesi.

Per quanto concerne la dimensione della quota, è evidente che in comparti già caratterizzati da una presenza relativamente forte degli esportatori italiani, difficilmente questi ultimi potranno realizzare un'ulteriore crescita delle quote di mercato. I comparti "promettenti" risultano quindi essere quelli che, oltre a trovarsi nel primo e secondo quadrante sotto la bisettrice, evidenziano quote di mercato inferiori, o non molto superiori, rispetto alla quota media dell'Italia nel paese analizzato.

Per quanto concerne il peso relativo dei comparti sul totale delle importazioni francesi e sul totale delle esportazioni italiane (tavola 1), si tratta invece di verificare la possibilità concreta per il nostro paese di accrescere ulteriormente le esportazioni nei comparti "selezionati", sia in relazione alla specializzazione produttiva nazionale, sia in relazione alle caratteristiche della domanda locale. E' evidente, infatti, che nel caso di comparti caratterizzati da un peso limitato, sia con riferimento alla domanda locale, sia con riferimento alla specializzazione nazionale, è difficile ipotizzare significative dinamiche di crescita future.

*Nell'esempio riportato, relativo all'interscambio Italia-Francia nel periodo 1995-1998, i comparti "di interesse" sono quindi, in base alla metodologia proposta, all'interno del **primo quadrante**: "articoli d'abbigliamento e pellicce", "apparecchi elettrici di precisione", "energia elettrica, gas ed acqua", "altri mezzi di trasporto"; all'interno del **secondo quadrante**, "prodotti tessili" e "mobili".*

Tra essi, tuttavia, i comparti "mobili", "prodotti tessili" ed "energia elettrica, gas e acqua" vanno attentamente considerati. I primi due sono, infatti, caratterizzati da un'ampiezza della quota di mercato italiana molto superiore alla media (27% nel caso dei mobili, 18,2% nel caso dei prodotti tessili, contro una media del 9,9%); il

comparto “energia elettrica, gas e acqua” è, invece, caratterizzato da un peso sul totale delle esportazioni italiane e delle importazioni francesi estremamente ridotto. Il caso del comparto “energia elettrica, gas e acqua” rappresenta, in particolare, un classico esempio di come la metodologia proposta non possa essere disgiunta da considerazioni ulteriori, frutto di conoscenze specifiche del ricercatore. L’eventuale considerazione di tale comparto all’interno dei settori “promettenti” sarebbe infatti incoerente con la struttura produttiva nazionale, che ci vede importatori netti di energia elettrica.

Alla luce delle considerazioni esposte, si ritiene quindi opportuno qualificare come comparti “promettenti”, nell’ambito dell’interscambio Italia-Francia, “articoli d’abbigliamento e pellicce”, “apparecchi elettrici e di precisione” e “altri mezzi di trasporto”. Il passo successivo consiste, applicando la stessa metodologia, nel disaggregare ciascun comparto per settori, o gruppi ATECO 91, a esso afferenti. All’interno di ogni comparto vengono quindi nuovamente confrontate ed analizzate le DIM e le “quote di mercato” italiane per settori, tenendo sempre in considerazione anche il peso del settore sul totale delle importazioni francesi e delle esportazioni italiane.

L’analisi per settori si rivela particolarmente necessaria proprio con riferimento ai comparti “disomogenei” come, nell’esempio francese, quello degli “altri mezzi di trasporto”. Prima di qualificare tali comparti come “promettenti” è, infatti, opportuno determinare con precisione i settori e i sotto-settori coinvolti e le performance relative.

Le indicazioni emerse nel corso di questa prima analisi, sui comparti/settori cosiddetti “promettenti”, vengono successivamente trasmesse all’Ufficio ICE all’estero, responsabile per il paese di riferimento, affinché, alla luce dell’esperienza nel settore e della conoscenza diretta sul mercato locale, dia un parere sulla scelta operata e contribuisca all’analisi, arricchendola di elementi qualitativi non fruibili dalla metodologia proposta. Ciò sempre al fine di evitare che metodologie “standardizzate”, basate essenzialmente su analisi “a tavolino” possano fornire informazioni incomplete sui fenomeni economici e commerciali analizzati.

E’ infatti del tutto naturale che la messa a punto di una nuova metodologia di analisi si accompagni ad un’esigenza di “standardizzazione” delle procedure e dei criteri di scelta e d’altra parte lo sforzo profuso in tale direzione rappresenta indubbiamente il pregio principale della metodologia proposta. Va però sottolineato che il tentativo di “standardizzazione” metodologica non deve avvenire a scapito delle capacità professionali del ricercatore. L’intuito e la “sensibilità” acquisita con l’esperienza dal ricercatore costituiscono, infatti, elementi indispensabili, per la corretta definizione dei criteri di scelta e per l’interpretazione dei risultati raggiunti nel corso di ogni analisi economica.

Bibliografia

Triulzi U. (in corso di pubblicazione), Guida all’analisi delle statistiche del commercio estero, in “Quaderni di Ricerca” dell’ICE.

ITC, International Trade Center (1999), Foreign Trade Statistics: A Guide for their use in Market Research, Geneva, July.

ITC, International Trade Center (1999), Tools for Strategic Market Research, Geneva, November.

NOTA STATISTICA

Il *Rapporto* è stato redatto sulla base delle informazioni disponibili al 20 giugno 2000. In questa nota si forniscono dettagli a proposito di alcune fonti statistiche e dei criteri seguiti per l'elaborazione dei dati. Per le fonti e i metodi non precisati qui si rinvia alle Note metodologiche dell'*Annuario SISTAN Commercio estero e attività internazionali delle imprese 1999*.

A differenza che nel resto del *Rapporto*, dove le aree prese in considerazione sono di tipo geografico, nei capitoli 1, 5 e 9 il criterio adoperato è geoeconomico e fa riferimento alle classificazioni dei paesi in uso presso il Fondo Monetario Internazionale; la composizione delle aree geoeconomiche è riportata nelle Note metodologiche sopra ricordate.

I settori usati nel capitolo 3 sono ricostruiti, sulla base di dati di fonte EUROSTAT classificati secondo il Sistema Armonizzato, in modo da approssimare quelli adoperati nel resto del *Rapporto*, nel modo evidenziato dalla tavola di corrispondenza che segue.

CORRISPONDENZA TRA SETTORI ADOPERATI NEL CAPITOLO 3 DEL RAPPORTO E SISTEMA ARMONIZZATO

Settori adoperati nel capitolo 3 del Rapporto	Sistema Armonizzato
Prodotti agricoli dell'allevamento e della pesca	da 01 a 15
Prodotti energetici	27
Alimentari, bevande e tabacco	da 16 a 24
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	da 50 a 63
Tessili	da 50 a 61 + 63
Abbigliamento	62
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	41 + 42 + 64
Calzature	64
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	da 44 a 46
Prodotti in carta; stampa, editoria	da 47 a 49
Prodotti chimici e farmaceutici	da 28 a 38
Articoli in gomma e plastica	39 + 40
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	2514 + 2515 + 2516 + 68 + 69 + 70
Metalli e prodotti in metallo	da 72 a 83
Macchine e apparecchi meccanici	84 - 8471
Macchine e apparecchi elettrici e di precisione	85 + 8471
Mezzi di trasporto	da 86 a 89
Veicoli stradali	87
Altri mezzi di trasporto	86 + 88 + 89
Mobili	940140 + 940161 + 940169 + 940171 + 940179 + 940310 + 940330 + 940340 + 940350 + 940510 + 940520
Gioielleria e oreficeria	Da 7113 a 7115
Altri prodotti	(totale – voci sopra elencate)
TOTALE	Totale

I dati sono stati elaborati usando i programmi SAS (marchio registrato *Sas Institute*) ed EXCEL (marchio registrato *Microsoft*).

Si ringraziano tutti coloro che hanno fornito i dati statistici e contribuito alla loro elaborazione e in particolare la Società ICE Informazioni Telematiche.

Finito di stampare
nel mese di luglio 2000
presso le Grafiche Chicca & C. snc

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 1999-2000

Giunto alla tredicesima edizione, il *Rapporto ICE* costituisce, ormai da diversi anni, il principale strumento di informazione ed analisi non solo per gli studiosi e i ricercatori in economia internazionale, ma anche per gli operatori economici interessati ad interpretare la struttura e la dinamica del commercio estero e dell'internazionalizzazione dell'Italia in rapporto a quella degli altri paesi. Articolato in nove capitoli, il volume è arricchito da grafici e tavole e contiene inoltre una serie di approfondimenti monografici sui temi di maggiore attualità. Un apposito capitolo, che costituisce una novità dell'edizione di quest'anno, esamina le modalità di internazionalizzazione delle imprese italiane, con particolare attenzione alle disaggregazioni per dimensioni aziendali e per classi di ricavo all'esportazione.

