



SISTEMA STATISTICO NAZIONALE
ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO



L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 2000-2001

75^{ICE}
Anniversario



SISTEMA STATISTICO NAZIONALE
ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 2000-2001

Il Rapporto è stato redatto da un gruppo di lavoro dell'Area Studi, Statistica e Documentazione dell'ICE.

Coordinamento: Gianpaolo Bruno

Coordinamento del Comitato Editoriale: Paolo Ferrucci

Redazione: Stefania Bonaldi, Serena Fatica, Cristina Gioffrè, Christian Maggini, Vittorio Malcangi, Patrizia Margani, Elena Mazzeo, Carmela Pascucci, Marilena Procaccio, Emanuela Tassa

Sintesi generale: Lelio Iapadre.

Assistenza ed elaborazione dati: Paolo Gozzoli e ICE - Informazioni Telematiche S.p.A.

Il Rapporto è stato realizzato con la supervisione di un Comitato Scientifico presieduto da Giorgio Basevi e composto da Giuliano Conti, Sergio De Nardis, Enzo Grilli, Lelio Iapadre, Sergio Mariotti, Pier Carlo Padoan, Beniamino Quintieri, Salvatore Rossi, Pia Saraceno, Luigi Troiani e Gianfranco Viesti.

Hanno inoltre collaborato Giovanni Balcet, Sabrina Ciaralli, Roberta Colavecchio, Alessandra D'Intinosante, Giuseppe De Arcangelis, Fedele De Novellis, Ruggero Donzelli, Tiziana Fabbris, Giovanni Ferri, Elvira Gaeta, Marzio Galeotti, Giorgia Giovanetti, Orietta Maizza, Lucilla Mercuri, Silvia Nenci, Arturo O'Connell, Francesco Palumbo, Giampiera Petrucciani, Roberto Ricciuti, Lisa Rodano, Graziano Severini.

La realizzazione del Rapporto è stata possibile grazie al contributo, oltre che dell'ISTAT, anche della Banca d'Italia e dell'Ufficio Italiano Cambi.

Alla stesura del Rapporto hanno contribuito giovani ricercatori che hanno usufruito di borse di studio finanziate in parte dal Monte dei Paschi di Siena.

Il Rapporto è stato chiuso con le informazioni disponibili al 22 giugno 2001.

INDICE

SINTESI GENERALE	13
1. IL COMMERCIO MONDIALE	27
Sintesi	
Attività economica mondiale: scambi di merci e servizi e investimenti diretti	28
Unione Europea	40
Europa centro orientale	45
Altri paesi europei	47
America settentrionale	47
America centro-meridionale	49
Medio Oriente	51
Asia centro-meridionale	52
Asia orientale	52
Oceania	55
Africa	56
<i>Il commercio estero dei paesi meno sviluppati</i> (Sabrina Ciaralli, Tiziana Fabbris)	59
2. LE POLITICHE COMMERCIALI	77
Sintesi	
2.1 Le nuove sfide dell'OMC dopo Seattle	78
La riforma dell'Organizzazione Mondiale del Commercio	79
Il ruolo dei paesi in via di sviluppo	81
Le sfide del nuovo round di negoziati multilaterali	87
2.2 I negoziati settoriali	89
L'agricoltura	89
I servizi	97
2.3 Il regionalismo	104
<i>Gli accordi di integrazione in America Latina e nei Caraibi; le negoziazioni all'interno e all'esterno del continente</i> (Arturo O'Connell)	107

3. IL COMMERCIO ESTERO E LA POLITICA COMMERCIALE DELL'UNIONE EUROPEA	127
Sintesi	
3.1 La collocazione dell'Unione Europea nel commercio mondiale	129
La Triade nel commercio mondiale	130
La bilancia commerciale di Eurolandia	132
3.2 L'orientamento geografico del commercio estero dell'Unione Europea	134
La destinazione delle esportazioni	136
La provenienza delle importazioni	137
I saldi commerciali	138
3.3 La composizione settoriale del commercio estero dell'Unione Europea	139
La struttura delle esportazioni	140
La struttura delle importazioni	142
I saldi settoriali	143
3.4 La politica commerciale dell'Unione Europea	145
L'ampliamento dell'Unione Europea	147
Le relazioni bilaterali e regionali della UE	151
Le iniziative di liberalizzazione unilaterale della UE	157
4. I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA	161
Sintesi	
4.1 L'economia italiana e la bilancia dei pagamenti	163
Il quadro macroeconomico	163
Il conto corrente della bilancia dei pagamenti	166
Le transazioni finanziarie connesse con l'internazionalizzazione delle imprese italiane	169
4.2 Le esportazioni	169
4.3 Le importazioni	173
<i>Una lettura della posizione dell'economia italiana secondo gli indicatori di Lisbona (Pia Saraceno, Fedele de Novellis)</i>	177
<i>Quote di mercato delle esportazioni italiane e composizione della domanda estera (Lelio Iapadre, Lisa Rodano)</i>	189

5. L'ORIENTAMENTO GEOGRAFICO DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA 193

Sintesi

Unione Europea	195
Europa centro-orientale	203
America settentrionale	205
America centro-meridionale	208
Medio Oriente	210
Asia centrale e meridionale	212
Asia orientale	213
Africa	216

<i>Ciclo degli investimenti, quote di mercato e concorrenza dei mercati dell'est: l'evoluzione dell'interscambio commerciale dell'Italia con la Germania negli anni novanta</i> (Roberta Colavecchio, Fedele De Novellis)	221
--	-----

<i>Prospettive del commercio estero dell'Italia: verso i Balcani o verso il mediterraneo?</i> (Giuseppe De Arcangelis, Giovanni Ferri, Marzo Galeotti, Giorgia Giovannetti)	228
--	-----

<i>Italia e sud est Europa: nuove dinamiche e nuovi modelli di integrazione geoeconomica</i> (Gianfranco Viesti)	237
---	-----

6. LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA 243

Sintesi

Prodotti agro-alimentari	248
Prodotti dell'industria estrattiva	251
Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento	252
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	256
Legno e prodotti in legno	258
Prodotti in carta, stampa, editoria e supporti registrati	260
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	261
Prodotti chimici e farmaceutici, fibre sintetiche e artificiali	262
Articoli in gomma e materie plastiche	266
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	268
Metalli e prodotti in metallo	270
Macchine ed apparecchi meccanici	272
Macchine e apparecchi elettrici e di precisione	276
Mezzi di trasporto	279
Mobili	282

<i>Mondializzazione mirata e attivazione di commercio estero nell'industria automobilistica italiana (Giovanni Balcet)</i>	295
<i>Il commercio internazionale di parti e componenti meccaniche (Giampiera Petrucciani e Beniamino Quintieri)</i>	295
<i>Il modello di specializzazione dell'economia italiana (Carmela Pascucci)</i>	303
7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE	307
Sintesi	
Piemonte	310
Valle d'Aosta	311
Lombardia	312
Liguria	314
Trentino-Alto Adige	315
Veneto	316
Friuli-Venezia Giulia	319
Emilia Romagna	320
Toscana	322
Umbria	324
Marche	325
Lazio	326
Abruzzo	327
Molise	329
Campania	330
Puglia	331
Basilicata	333
Calabria	334
Sicilia	335
Sardegna	337
<i>Una nota sulla concentrazione delle esportazioni italiane (Roberto Ricciuti, Patrizia Margani)</i>	345
8. LE MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE	355
Sintesi	
Introduzione	356
8.1 Internazionalizzazione commerciale	356

8.2	Internazionalizzazione produttiva	362
	Internazionalizzazione attiva	362
	Internazionalizzazione passiva	366
8.3	Casi aziendali	370
	Diesel	370
	Guzzini	372
	Italtractor	375
	Permasteelisa	377
	<i>L'internazionalizzazione produttiva dei distretti: il caso dell'industria meccanica</i> (Sergio Mariotti)	379
	<i>L'influenza delle nuove tecnologie sull'attività internazionale delle imprese</i> (Emanuela Tassa)	388
	<i>Il distretto turistico di Rimini</i> (Luigi Troiani)	392
9.	IL SOSTEGNO PUBBLICO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE	399
	Sintesi	
9.1	Le agevolazioni finanziarie e assicurative	400
	L'agevolazione finanziaria del credito all'esportazione	401
	L'assicurazione pubblica dei crediti all'esportazione	404
	Il sostegno pubblico agli investimenti all'estero	412
	I finanziamenti a tasso agevolato per programmi di penetrazione commerciale	416
	I finanziamenti a tasso agevolato per la partecipazione a gare internazionali	419
	I finanziamenti per gli studi di pre-fattibilità e di fattibilità e per i programmi di assistenza tecnica	422
9.2	I servizi reali	424
	I consorzi all'esportazione	424
	I contributi ad istituti, enti, associazioni e Camere di commercio italiane all'estero per la promozione delle esportazioni	425
	L'attività dell'ICE	427
	<i>Le regole internazionali sul credito all'esportazione nel 2000</i> (Graziano Severini)	437
	<i>Recenti sviluppi nel sistema delle agenzie nazionali di promozione dell'internazionalizzazione delle imprese</i> (Vittorio Malcangi)	440
	<i>L'assicurazione del credito all'esportazione: un'analisi comparata a livello europeo</i> (Lucilla Mercuri e Silvia Nenci)	445

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 2000-2001

RALLENTAMENTO DELL'ECONOMIA MONDIALE, INCERTEZZE DEI NEGOZIATI OMC E RIPRESA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

Sintesi generale del *Rapporto ICE 2000-01*

Le tendenze degli scambi internazionali

Le ombre mutevoli che già offuscavano la fase di rapida ripresa dell'economia mondiale, apertasi dopo il superamento della crisi asiatica, hanno preso corpo alla fine dell'anno scorso e si sono manifestate in un rallentamento della produzione e degli scambi mondiali, di intensità ancora incerta.

A perdere slancio sono soprattutto le economie avanzate: mentre negli Stati Uniti sembra essersi esaurito il lungo ciclo di espansione degli anni novanta, sostenuto soprattutto dal progresso tecnico nel campo dell'informatica e delle telecomunicazioni, l'Unione Europea ancora si interroga sulla sua capacità di replicare un modello simile, e intanto già accusa i primi segni di rallentamento della sua crescita. D'altra parte il Giappone, malgrado le manovre espansive di politica macroeconomica e le riforme strutturali avviate, non sembra capace di uscire dalla lunga fase di stagnazione in cui è scivolato da qualche anno.

L'insieme dei paesi in via di sviluppo e in transizione, che realizza ormai circa il 43 per cento del prodotto mondiale¹ e oltre il 24 per cento delle esportazioni, mantiene tassi di crescita sensibilmente superiori a quelli delle economie avanzate, ma è sempre esposto al rischio di una precipitazione dei suoi problemi strutturali, come mostrano, ad esempio, le recenti esperienze dell'Argentina e della Turchia. L'intensità di queste crisi e la loro capacità di diffusione internazionale appaiono oggi minori rispetto agli episodi del 1997-99, ma il rallentamento generale dell'economia mondiale, favorito anche dal rincaro del petrolio, potrebbe accrescere la vulnerabilità di altri paesi.

Nonostante queste ragioni di incertezza – a cui si aggiunge il timore che la persistente sopravvalutazione delle quotazioni azionarie possa essere prima o poi corretta in modo più brusco di quanto accaduto finora – le prospettive a breve termine dell'economia mondiale non sono negative. Secondo le principali istituzioni economiche internazionali, la crescita della produzione, sostenuta soprattutto dai paesi emergenti, pur rallentando, dovrebbe mantenersi nel 2001 superiore al 3 per cento e l'espansione degli scambi dovrebbe andare oltre il 7 per cento. Si tratta di tassi di crescita più elevati della media degli ultimi anni, segno evidente della forza ancora presente nei processi di aumento della produttività e di integrazione dei mercati, che hanno alimentato lo sviluppo degli anni novanta.

Questi stessi fattori spiegano i risultati eccezionali conseguiti nel 2000 dall'economia mondiale: il tasso di crescita della produzione ha sfiorato il 5 per cento e quello degli scambi di beni e servizi ha superato il 12 per cento, mentre, secondo le prime stime disponibili, il valore dei flussi di investimenti diretti internazionali ha fatto registrare un'espansione vicina al 14 per cento. Per la prima volta da molto tempo, questa crescita ha coinvolto tutte le grandi aree, inclusi i paesi in transizione, l'America

¹ Valutato ai tassi di cambio a parità di potere d'acquisto.

Latina e il Medio Oriente, che in precedenza avevano realizzato risultati sensibilmente inferiori alla media mondiale. Come già accennato, questa ampia diffusione internazionale della crescita è uno dei fattori principali che attenuano gli effetti depressivi del rallentamento statunitense. Pur non potendo ancora svolgere un ruolo di traino paragonabile a quello dei maggiori paesi sviluppati, il dinamismo delle aree emergenti consente già da tempo all'economia mondiale di evitare che le fasi di decelerazione si trasformino in vere e proprie recessioni. Il grado di apertura internazionale di molti paesi emergenti è più elevato rispetto a quello dei paesi industriali, il che conferisce alla loro espansione, a parità di altre circostanze, una maggiore capacità di diffondere impulsi positivi nel resto del mondo.

Tra le aree più dinamiche del 2000, oltre agli Stati Uniti, va segnalata ancora una volta l'Asia orientale, che è tornata a tassi di crescita poco inferiori alla media degli anni precedenti la crisi. Al suo interno risalta in particolare la prestazione della Cina, che continua a svilupparsi molto rapidamente e ha raggiunto, nella graduatoria degli esportatori mondiali di merci, la settima posizione, scavalcando l'Italia e i Paesi Bassi². È cresciuta inoltre in misura sensibile la quota di esportazioni mondiali detenuta dai paesi maggiormente coinvolti nei processi di integrazione regionale: Canada e Messico, che beneficiano di un accesso privilegiato al mercato statunitense, e alcuni paesi dell'Europa centro-orientale, che stanno intensificando le relazioni economiche con l'Unione Europea, in preparazione del suo prossimo allargamento. Infine il balzo del prezzo del petrolio si è tradotto, per i paesi che lo producono, in un aumento di quota sulle esportazioni mondiali, nonché in una maggiore capacità di importazione, che li ha collocati tra i mercati più dinamici del 2000.

Considerando l'intero decennio appena trascorso, va sottolineata innanzitutto la forte intensificazione dell'integrazione economica internazionale. La quota media degli scambi di beni e servizi sul valore della produzione è passata dal 20 al 25 per cento e il rapporto tra la consistenza degli investimenti diretti internazionali e il flusso del prodotto è salito dall'8,6 al 15 per cento.

Tuttavia la crescita della produzione e degli scambi mondiali, pur avendo assunto un ritmo più intenso, tanto da rendere più acute le preoccupazioni sulla sua sostenibilità ambientale, non è ancora riuscita a ridurre significativamente la povertà e gli squilibri interni: i paesi meno sviluppati hanno anzi visto accentuarsi la loro esclusione dai processi di rinnovamento tecnologico e di intensificazione degli scambi e problemi sociali rilevanti sono emersi anche all'interno dei paesi emergenti.

Le prospettive dei negoziati commerciali internazionali

Gli squilibri Nord-Sud sono, a guardar bene, anche l'origine profonda delle difficoltà che attraversa il sistema commerciale internazionale, e in particolare dell'incertezza che ancora circonda l'ipotesi di avviare un nuovo ciclo di negoziati nell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), con un'agenda più ampia di quella già prevista dopo la fine dell'Uruguay Round.

Non si tratta soltanto del problema, pur molto rilevante, di come spezzare la ca-

² La quota della Cina ha continuato a salire in quasi tutti i settori e paesi; sul mercato delle importazioni manifatturiere degli Stati Uniti sfiora ormai il 10% ed in quello giapponese ha superato il 20% (contro una percentuale del 17,5% detenuta dall'Unione Europea nel suo complesso). Sul mercato mondiale, se si aggiungessero alle esportazioni cinesi i dati di Hong Kong, si otterrebbe, al lordo degli scambi reciproci, una quota inferiore soltanto a quelle di Stati Uniti, Germania e Giappone.

tena di fattori strutturali che concorrono a emarginare i paesi più poveri dai benefici di una maggiore integrazione nell'economia mondiale. Su di esso si esercitano da molto tempo le energie delle principali istituzioni internazionali, inclusa l'OMC, con risultati evidentemente inadeguati alle necessità, anche per il limitato impegno finanziario dei paesi sviluppati.

In realtà è l'insieme del mondo in via di sviluppo, inclusi i maggiori paesi emergenti, che denuncia da tempo i limiti del processo di liberalizzazione degli scambi in corso nell'ambito dell'OMC, reclamandone una revisione e un riequilibrio, prima di dar vita a un eventuale nuovo ciclo di negoziati. Si tratta, in primo luogo, di problemi legati all'attuazione degli accordi in vigore, sui quali i paesi in via di sviluppo sollecitano, da un lato, il rispetto rigoroso degli impegni di liberalizzazione assunti dai paesi sviluppati, per esempio nell'eliminazione delle restrizioni previste dall'Accordo Multifibre, e richiedono, dall'altro, maggiore flessibilità nell'adempimento dei propri, soprattutto in campi, come la tutela della proprietà intellettuale, nei quali occorrono onerose innovazioni istituzionali. Inoltre, su un piano più generale, i paesi in via di sviluppo rivendicano un riequilibrio settoriale del processo di liberalizzazione, giudicato finora troppo blando proprio nei settori in cui essi godono di vantaggi comparati, come l'agricoltura, il tessile-abbigliamento e alcuni servizi prestati tramite migrazioni temporanee.

Se non si daranno risposte adeguate a queste istanze, se i principali paesi industriali continueranno a ritenere che, come all'epoca del GATT (l'Accordo generale sulle tariffe e il commercio nel cui contesto si sono svolti tutti i cicli di negoziati commerciali internazionali prima della nascita dell'OMC), un accordo tra di loro sia sufficiente per creare un consenso generale, non si uscirà dalle attuali difficoltà e anche la quarta Conferenza ministeriale dell'OMC, prevista a Doha, in Qatar, nel mese di novembre, si chiuderà con un insuccesso, replicando il copione visto a Seattle nel 1999.

Al fine di evitare questo rischio, appare necessario anche un ridimensionamento delle ambizioni manifestate da alcuni paesi sviluppati, e in particolare dall'Unione Europea, per una significativa estensione dei temi oggetto di negoziato, oltre i limiti tradizionali delle regole sul commercio. È vero che un'agenda negoziale più ampia, in generale, facilita il raggiungimento di un accordo, perché consente maggiori possibilità di scambi di concessioni tra settori diversi. Ma già i settori sui quali i negoziati sono aperti (l'agricoltura e i servizi) coprono in realtà una gamma molto vasta e diversificata di attività economiche, e la semplice inclusione degli scambi di manufatti, nei quali esiste ancora un rilevante potenziale di liberalizzazione, dovrebbe essere sufficiente a dotare i negoziatori di consistenti margini di compensazione inter-settoriale. È invece meno probabile, indipendentemente dal merito delle questioni, che possano essere superate le resistenze dei paesi in via di sviluppo verso un'esplicita estensione dell'agenda negoziale a temi non strettamente commerciali, come le regole sul lavoro, sull'ambiente, sulla concorrenza e sugli investimenti. La rivendicazione della sovranità nazionale in queste materie si combina con la diffidenza verso il possibile uso protezionistico di alcune di esse da parte dei paesi sviluppati, nonché con il timore di dover assumere nuovi impegni istituzionali troppo gravosi per sistemi che ancora non sono riusciti ad attuare completamente quelli già sottoscritti con l'Uruguay Round. Consapevole di queste difficoltà, la Commissione europea, pur non rinunciando ai suoi obiettivi di fondo per quanto riguarda le regole internazionali sulle transazioni economiche, ha dato recentemente segni di una maggiore flessibilità negoziale. Ma non è ancora chiaro in che misura i governi europei, e quelli degli altri paesi industriali, saranno disposti a seguirla in un percorso che rischia di acuire le tensioni con alcune delle organizzazioni sociali mobilitate contro la globalizzazione.

A complicare ulteriormente le prospettive si aggiungono i problemi istituzionali dell'OMC, emersi con grande evidenza a Seattle, ma di origini più antiche. Si tratta, in estrema sintesi, della crescente difficoltà di prendere decisioni sulla base del principio del consenso in un'organizzazione che conta ormai 141 membri, ciascuno dei quali manifesta un interesse sempre più forte per la posta in gioco, dato l'aumento del grado di apertura dei mercati e la necessità di mettere in discussione tutte le politiche nazionali che possono tradursi in ostacoli agli scambi. Molti paesi in via di sviluppo non hanno risorse adeguate per partecipare attivamente a tutte le riunioni dei vari organismi in cui è articolata l'OMC. Alcuni di essi non dispongono neppure di una rappresentanza permanente a Ginevra. Inoltre la prassi consolidata delle consultazioni informali tra pochi paesi, inevitabile per tentare di coagulare il consenso, ha suscitato crescente insoddisfazione tra coloro che se ne sono sentiti esclusi. Nel corso del 2000 i vertici dell'OMC hanno tentato di porre riparo a questa situazione, puntando ad accrescere la trasparenza e il grado di apertura delle procedure esistenti, ma se la Conferenza di Doha dovesse chiudersi con un nuovo insuccesso, la questione di una riforma profonda dei meccanismi decisionali dell'OMC assumerebbe carattere prioritario.

L'attività dell'OMC non si esaurisce nei preparativi della prossima Conferenza ministeriale, ma è molto intensa anche in altre direzioni. In primo piano appaiono soprattutto i già citati negoziati sull'agricoltura e sui servizi, che erano stati previsti negli accordi conclusivi dell'Uruguay Round e sono puntualmente iniziati l'anno scorso. La prima fase di questi negoziati, dedicata prevalentemente a questioni procedurali, si è conclusa positivamente pochi mesi fa, lasciando aperta la prospettiva che accordi settoriali possano essere raggiunti anche al di fuori di un ciclo di trattative più ampio. Sul contenuto dell'agenda negoziale, almeno per quanto riguarda l'agricoltura, le posizioni dei paesi membri sono però ancora lontane. Le distanze appaiono a prima vista minori nel caso dei servizi, anche per la grande flessibilità consentita dal GATS (l'Accordo generale sul commercio nei servizi) nell'intensità della liberalizzazione. Malgrado il rapido processo di terziarizzazione che investe tutti i sistemi economici, da un paio di anni il tasso di crescita degli scambi mondiali di servizi si mantiene inferiore a quello delle merci, il che potrebbe essere letto anche come un segno di un potenziale di sviluppo non sfruttato, a causa dell'insufficiente grado di apertura dei mercati.

Continua ad essere molto intensa anche l'attività dell'OMC nella risoluzione delle controversie commerciali tra i paesi membri. Ciò da un lato conferma il persistere di tensioni e difficoltà nel sistema commerciale internazionale, ma dall'altro testimonia la fiducia dei paesi membri nei meccanismi istituzionali vigenti. Va segnalata in particolare la positiva conclusione della lunga disputa scaturita dalle contestazioni degli Stati Uniti nei confronti del regime di importazione delle banane adottato dall'Unione Europea.

La vitalità dell'OMC è confermata anche dal continuo aumento del numero di paesi che ne fanno parte. Nel periodo trascorso da gennaio del 2000 sono stati ammessi sei nuovi membri (Albania, Croazia, Georgia, Giordania, Lituania e Oman) e sono ormai giunti alla stretta finale i negoziati per l'accessione della Cina, un avvenimento che coronerà la lunga marcia condotta da questo paese per integrarsi nell'economia mondiale, aprendo nuove opportunità di sviluppo e rilevanti problemi di aggiustamento. Anche altri paesi importanti, tra i quali l'Arabia Saudita, la Russia e il Vietnam, stanno negoziando il proprio ingresso nell'organizzazione.

La forza persuasiva del modello di sviluppo basato sull'apertura agli scambi internazionali è testimoniata dai processi di liberalizzazione che diversi paesi in via di sviluppo hanno realizzato unilateralmente, oppure nell'ambito dei programmi di refor-

ma suggeriti dalle istituzioni economiche internazionali. Una delle questioni da risolvere per il prossimo ciclo di negoziati riguarda proprio il riconoscimento da dare alle misure di liberalizzazione già realizzate.

Persistono, d'altra parte, le tentazioni protezionistiche. A partire dalla crisi asiatica si è intensificato il ricorso a strumenti di difesa commerciale, come le misure anti-dumping e anti-sovvenzioni (le recenti minacce statunitensi sull'acciaio ne sono un esempio), e sembra in aumento anche l'uso dei sussidi, specialmente in campo agricolo. Inoltre vengono spesso denunciate la lentezza del processo di liberalizzazione nel tessile-abbigliamento e la possibile distorsione protezionistica delle norme che prescrivono certificazioni sulla qualità dei prodotti.

Una delle incognite sul prossimo futuro riguarda proprio gli effetti del rallentamento dell'economia mondiale sull'orientamento delle politiche commerciali. Potrebbe derivarne un'intensificazione delle spinte protezionistiche, come è accaduto altre volte, ma – secondo un'interpretazione più ottimistica – i governi potrebbero anche trarre motivo dalla necessità di rilanciare l'economia per accantonare le divergenze e tentare almeno di chiudere la Conferenza di Doha con un accordo minimale, volto ad evitare i danni di un secondo fallimento. Tuttavia è evidente che il complesso meccanismo dei negoziati multilaterali potrà esercitare qualche effetto di stimolo sull'attività economica, soltanto se la sua agenda sarà condivisa da tutti i paesi membri e sufficientemente precisa e ambiziosa da generare un processo di liberalizzazione intenso ed equilibrato.

Il gioco delle relazioni commerciali internazionali è complicato ulteriormente dalla proliferazione di accordi di integrazione preferenziale, conclusi soprattutto, ma non esclusivamente, tra paesi appartenenti a una stessa regione geografica. In una fase, come quella attuale, di difficoltà dei negoziati multilaterali, la via regionale può apparire come un'alternativa meno faticosa, indebolendo gli stimoli alla ricerca di un accordo. D'altra parte molti ritengono che, a certe condizioni, essa possa costituire un utile passaggio intermedio per facilitare la liberalizzazione multilaterale.

Lo sviluppo del regionalismo è evidente soprattutto in America, dove, malgrado l'esistenza di spinte in senso contrario, è stato fissato per il 2005 l'obiettivo ambizioso di un'area di libero scambio continentale. Indipendentemente dai suoi eventuali effetti frenanti sui negoziati multilaterali, questo progetto rischia comunque di aggravare le difficoltà che già attraversano gli accordi regionali esistenti, e in particolare il Mercosur.

Anche in Asia, dove il regionalismo sembrava non attecchire, ci sono chiari segni di un'inversione di tendenza. Più in generale tutte le aree in via di sviluppo appaiono coinvolte in un fervore di nuove iniziative regionali, o nel rafforzamento degli accordi già in vigore.

L'Unione Europea

L'Unione Europea concorre in vario modo a questi processi. In primo luogo, con l'introduzione dell'euro, perfeziona ulteriormente la propria integrazione interna. Inoltre prepara attivamente il suo prossimo allargamento, che comporterà una sensibile espansione delle sue frontiere in direzione dell'Europa centro-orientale e del Mediterraneo (tuttavia i negoziati appaiono lenti, forse anche in conseguenza del recente referendum irlandese). Quasi a voler controbilanciare i possibili effetti di diversione degli scambi derivanti dal suo ampliamento, l'Unione Europea è impegnata altresì in una fitta serie di iniziative bilaterali di integrazione preferenziale. Ne sono esempi recenti gli accordi di libero scambio raggiunti con il Sudafrica e con il Messico, nonché la conven-

zione di Cotonou, che ha dato un nuovo assetto ai rapporti preferenziali con i paesi ACP (Africa, Caraibi, Pacifico). Infine va segnalata un'importante decisione di liberalizzazione unilaterale dell'accesso ai mercati europei per tutti i prodotti, tranne gli armamenti (*Everything but Arms*), provenienti dai 48 paesi meno sviluppati (PMS). La portata effettiva di questa iniziativa è stata menomata dal suo scaglionamento su un arco di tempo molto lungo (fino al 2009) per le importazioni di alcuni prodotti particolarmente importanti (banane, riso, zucchero). Peraltro la semplice abolizione delle restrizioni tariffarie e quantitative non basta ad assicurare benefici concreti ai PMS, ma occorrerebbero politiche più incisive, volte a rafforzare la capacità di esportazione di quei paesi. Tuttavia l'iniziativa europea rappresenta un segno concreto di apertura, che dovrebbe essere imitato da altri paesi sviluppati, anche se, per evitare di rendere ancora più difficili le relazioni Nord-Sud all'interno dell'OMC, non vanno trascurate le sue possibili implicazioni negative per le importazioni provenienti dai paesi in via di sviluppo che ne sono esclusi.

Considerando i dati recenti sugli scambi dell'Unione Europea con il resto del mondo, appare che il 2000 è stato caratterizzato da un forte peggioramento del suo saldo corrente, passato in disavanzo: il marcato deterioramento della ragione di scambio ha più che compensato la dinamica favorevole delle quantità relative. Nella distribuzione geografica dell'interscambio hanno acquistato un peso crescente, negli ultimi anni, i paesi dell'Europa centro-orientale, come effetto dei processi di integrazione in corso, anche in preparazione dell'allargamento dell'Unione. Si è inoltre lievemente modificato, rispetto alla fine degli anni ottanta, il modello di specializzazione settoriale degli scambi: è emersa in generale una tendenza all'attenuazione degli squilibri commerciali, sia nei settori di svantaggio comparato (informatica e telecomunicazioni), sia nei punti di forza (autoveicoli, macchine industriali, calzature e mobili), con alcune rilevanti eccezioni nel tessile-abbigliamento, dove la debolezza relativa dell'industria europea si è ulteriormente accentuata, nella chimica e nell'alimentare, dove invece si sono rafforzati i suoi vantaggi comparati.

La posizione dell'Italia

In Italia l'andamento recente degli scambi con l'estero ha seguito, almeno in parte, le tendenze generali appena descritte per l'Unione Europea.

Nel 2000, per la prima volta dopo sette anni, la bilancia delle partite correnti è risultata in disavanzo, per quasi 12.000 miliardi (0,5 per cento del prodotto interno lordo, PIL), ma la posizione netta sull'estero dell'Italia è rimasta positiva per oltre 90.000 miliardi.

Si è ampliato il deficit che si riferisce ai redditi dei fattori, e l'attivo dei servizi si è quasi azzerato, malgrado l'aumento di quello relativo al turismo, per l'accentuarsi del disavanzo nelle restanti voci, soprattutto nei trasporti e nei servizi alle imprese. Come per gli altri paesi dell'area dell'euro, il peggioramento del saldo corrente è comunque dipeso in prevalenza da quello della bilancia mercantile (da 43.000 a 23.000 miliardi nella valutazione FOB-FOB), a sua volta dovuto al fatto che i valori unitari delle importazioni hanno risentito dell'impennata delle quotazioni petrolifere e del deprezzamento dell'euro.

Nelle quantità, l'interscambio di merci ha invece mostrato un andamento favorevole: se le importazioni sono cresciute dell'8,3 per cento, innalzando il loro grado di penetrazione in rapporto alla domanda interna, nonostante la loro diminuita competitività, l'aumento delle esportazioni è stato di oltre il 10 per cento, più di quello complessivo del triennio 1996-1999.

Già per il 2001 si prevede che il saldo corrente torni ad essere positivo: il prolungarsi delle tendenze favorevoli delle quantità dovrebbe combinarsi con un recupero della ragione di scambio, e i primi dati disponibili vanno effettivamente in questa direzione.

Considerando l'insieme dei beni e servizi, il contributo delle esportazioni nette alla crescita del PIL nel 2000 è stato identico a quello medio degli altri paesi appartenenti all'area dell'euro (+0,6 per cento). Per l'Italia tale contributo è stato tuttavia relativamente più importante poiché, tornando positivo dopo tre anni, ha determinato una marcata accelerazione del PIL: malgrado il rallentamento della domanda interna totale, dovuto al calo delle scorte che si è contrapposto alla ripresa dei consumi e degli investimenti, la dinamica del PIL è infatti salita dall'1,6 per cento del 1999 al 2,9 per cento dell'anno scorso. La propensione ad esportare, misurata dal rapporto tra totale delle vendite estere e PIL, ha superato il livello del 30 per cento (ai prezzi del 1995).

Non mancano tuttavia i motivi per moderare la soddisfazione di fronte a questi risultati, tenendo innanzitutto presente che la crescita delle esportazioni di merci³ in quantità è stata ancora inferiore allo sviluppo del commercio mondiale, stimato nel 2000 intorno al 13 per cento.

Usufruendo (benché non pienamente) dell'opportunità consentita dall'euro debole, le imprese italiane sono in media riuscite a praticare all'estero incrementi dei prezzi di vendita superiori rispetto al mercato nazionale; in tal modo, sono stati però sacrificati margini di competitività nei confronti dei concorrenti di altri paesi, che hanno preferito strategie più aggressive, allineando i valori unitari delle proprie esportazioni all'andamento dei costi.

Poiché, d'altra parte, come effetto immediato dell'indebolimento dell'euro e del rincaro del petrolio, i prezzi delle esportazioni italiane hanno avuto in valuta comune una variazione decisamente più contenuta di quelli del commercio mondiale, la perdita di quota di mercato subita dall'Italia nei valori (dal 3,9 per cento al 3,6 per cento) è stata maggiore che nelle quantità, prolungando una tendenza declinante che negli ultimi anni si era interrotta solo nel 1998, in seguito alla crisi asiatica.

Al di là delle componenti congiunturali, questo arretramento della posizione italiana è in parte il naturale riflesso dei mutamenti in corso nella divisione internazionale del lavoro, che determinano uno spostamento di attività manifatturiere nei paesi in via di sviluppo ed in quelli in transizione all'economia di mercato, ed infatti perdite di quota sono condivise dagli altri maggiori paesi industriali. Tuttavia l'anno scorso le esportazioni italiane hanno continuato a crescere meno anche rispetto a quelle dell'Unione Europea, ed in particolare della Francia e della Germania.

Effetti di composizione della domanda, dal punto di vista settoriale e geografico, hanno penalizzato l'Italia, che detiene vantaggi comparati in prodotti e in paesi caratterizzati da una dinamica delle importazioni relativamente lenta; non a caso la Francia, specializzata in settori a crescita sostenuta, ha limitato la propria perdita di quota e paesi come il Canada, più orientati verso i mercati più dinamici, ne hanno tratto van-

³ Va tuttavia ricordato che i dati sul 2000, diversamente da quelli sul 1999, sono ancora provvisori e quindi omettono un flusso non trascurabile di vendite verso l'Unione Europea, che nel sistema Intra-stat vengono registrate con un certo ritardo. Ciò comporta, come dimostrato dall'esperienza degli ultimi anni, una sensibile sottovalutazione dei tassi di crescita del 2000: confrontando i dati provvisori dei due anni, la dinamica del valore delle esportazioni italiane (18,5 per cento) appare superiore rispetto al tasso ufficiale (16,4 per cento) e si può presumere che uno scarto analogo interessi anche i tassi di crescita delle quantità.

taggio anche in termini di quota globale. E tuttavia, con poche eccezioni, le esportazioni italiane hanno perso terreno anche nei singoli mercati e settori, il che sembra rivelare problemi più generali di competitività.

In realtà, in alcuni dei casi nei quali l'abbassamento della quota italiana è stato più consistente (ad esempio in Germania per quanto riguarda le calzature), potrebbe trattarsi in qualche misura di una conseguenza della delocalizzazione produttiva nell'Europa centro-orientale, da cui è ipotizzabile che le filiali estere delle imprese italiane abbiano cominciato a rifornire direttamente alcuni mercati. Si tratterebbe, dunque, non di una carenza di competitività delle imprese, ma anzi di un segno indiretto della loro capacità di inserirsi attivamente nei mutamenti della divisione internazionale del lavoro, facilitati dai processi di integrazione regionale. A ciò si può forse ricondurre anche il fatto che tra i pochi mercati nei quali le esportazioni italiane hanno guadagnato quota nel 2000 vi siano proprio alcuni paesi dell'Europa centro-orientale, coinvolti in tali tendenze.

D'altra parte, le perdite di quote in altre aree (Americhe ed Asia orientale) possono essere legate anche agli effetti di spiazzamento determinati dall'approfondirsi dei processi di integrazione regionale al loro interno.

Negli ultimi tempi, tuttavia, le esportazioni italiane manifestano chiari segni di recupero, anche in termini di quote. Già nel 2000 esse, nei mercati esterni all'Unione Europea, erano aumentate più rapidamente di quelle degli altri paesi europei. La forte accelerazione fatta registrare nel primo trimestre del 2001, con un tasso di crescita tendenziale delle esportazioni di beni e servizi pari al 12,6 per cento, pone l'Italia al primo posto tra i maggiori paesi industriali, facendo pensare che l'andamento declinante della quota di mercato negli ultimi anni possa essersi finalmente invertito.

Le aree geografiche

Nel 2000 le esportazioni hanno mostrato una notevole vivacità in diversi mercati esterni all'Unione Europea, e specialmente in America settentrionale, Asia orientale, Nord Africa, Medio Oriente ed Europa centro-orientale.

Occorre sottolineare, come già accennato, che nel complesso di tali aree le vendite di prodotti italiani sono cresciute di più rispetto a quelle degli altri paesi dell'area dell'euro, confermando l'attitudine delle imprese italiane a cogliere con particolare prontezza le opportunità offerte da propizie condizioni di domanda e/o di cambio.

D'altra parte, dove tali condizioni sono state meno favorevoli, si è verificato il fenomeno opposto: nell'Unione Europea le esportazioni dell'Italia sono aumentate in misura contenuta, tanto che il nostro saldo si è rovesciato da un attivo di 2.800 miliardi nel 1999 ad un passivo di 5.600 miliardi l'anno scorso, ed inoltre la quota di mercato italiana è diminuita anche in rapporto ai principali concorrenti dell'area dell'euro.

In realtà, questo insoddisfacente risultato è dipeso quasi esclusivamente da quello relativo alla Germania, con la quale il disavanzo è passato da 5.300 a 11.500 miliardi e dove l'Italia ha perso posizioni rispetto a molti paesi europei. Si è protratta una tendenza osservabile a partire dal 1996: nell'ultimo quadriennio la nostra bilancia bilaterale ha subito un deterioramento di 20.000 miliardi, l'80 per cento di quello registrato nel saldo con il complesso dell'Unione Europea, e contemporaneamente la quota dell'Italia nel suo maggiore mercato è scesa sotto il 7 per cento, perdendo 1,4 punti percentuali.

Nel *Rapporto* si argomenta che l'origine di tale negativo andamento potrebbe essere ricondotta al fatto che le importazioni italiane crescono velocemente nei settori di vantaggio comparato della Germania e che, al contrario, la domanda tedesca si

orienta sempre più verso prodotti nei quali l'Italia è scarsamente specializzata; inoltre, come già rilevato, parte dell'offerta di calzature sul mercato tedesco potrebbe ultimamente provenire da filiali delle imprese italiane localizzate in Europa centro-orientale.

Fenomeni di frammentazione internazionale delle attività produttive coinvolgono notoriamente anche altri settori, traducendosi spesso, soprattutto negli scambi con i paesi dell'Europa centro-orientale, nel cosiddetto traffico di perfezionamento passivo; nel *Rapporto* viene documentata la loro progressiva estensione a nuove aree (Balceni e Mediterraneo).

Questa naturale evoluzione potrebbe non comportare ulteriori perdite di quote di mercato, se le imprese punteranno su un miglioramento della qualità e dell'immagine dei prodotti italiani, che ne mantenga limitato il grado di sostituibilità con quelli dei paesi emergenti.

I primi dati relativi al 2001 sono incoraggianti. Si manifestano infatti segni di recupero della quota italiana sul mercato dell'Unione Europea, dove le nostre esportazioni sono cresciute in valore del 18 per cento, contro un aumento di appena l'8 per cento ottenuto dagli altri paesi dell'Unione. La debolezza della congiuntura negli Stati Uniti e in Giappone ha comportato un rallentamento delle vendite di prodotti italiani, ma in Cina e nel Mercosur le esportazioni hanno avuto una netta accelerazione, mentre nell'Europa centro-orientale hanno continuato a mostrare un notevole dinamismo.

I settori

Nel 2000 il saldo attivo dell'industria manifatturiera nel suo complesso è salito da 66.000 a 71.000 miliardi, invertendo la tendenza negativa che aveva caratterizzato il precedente triennio. Il miglioramento ha coinvolto tutti i principali settori, salvo i prodotti ad alta intensità di ricerca e i beni intermedi a forti economie di scala. La velocità di crescita delle quantità esportate ha generalmente superato quella delle importazioni, con le importanti eccezioni del sistema-moda, dei mobili, delle macchine utensili e delle macchine per ufficio.

Nonostante questa ripresa, le quote di mercato dei prodotti italiani si sono abbassate in quasi tutti i settori; tra le pochissime eccezioni si segnalano i prodotti farmaceutici e i mezzi di trasporto (esclusi gli autoveicoli, per i quali la quota è rimasta quasi invariata). Le perdite più gravi del 2000, sia rispetto al 1999 che al 1996, sono state registrate nei prodotti tipici del *made in Italy* (sistema-moda, casa), ma anche nelle macchine ed apparecchi meccanici.

Tra le ragioni che hanno concorso a determinare questi cedimenti un certo ruolo potrebbe essere stato svolto, come già accennato, anche dai processi di frammentazione internazionale delle attività economiche, che hanno comportato la dislocazione all'estero di produzioni destinate all'esportazione, non soltanto nei settori tradizionali dei beni di consumo, ma anche nell'industria meccanica.

L'effetto complessivo di questi processi sul commercio estero è ancora incerto, anche per le insormontabili difficoltà della loro documentazione statistica. Il *Rapporto* esamina, tra gli altri, il caso dell'industria automobilistica, in cui le strategie di mondializzazione mirata del gruppo Fiat hanno avuto un ruolo trainante per l'internazionalizzazione del sistema della fornitura, attivando consistenti flussi di esportazione e di importazione sia di veicoli che di componenti e materiali.

Osservando in una prospettiva più lunga l'evoluzione del modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana, si confermano le sue caratteristiche

qualitative essenziali, ma si rilevano anche interessanti segni di evoluzione. Nella seconda metà degli anni novanta si è notevolmente ridotto il grado di intensità degli squilibri settoriali (si sono attenuati sia i vantaggi che gli svantaggi comparati), con eccezioni soltanto nei prodotti per la casa, dove è cresciuta la specializzazione, e negli autoveicoli, nelle macchine per ufficio e nei servizi assicurativi, dove la debolezza italiana si è accentuata. Questa minore polarizzazione viene generalmente interpretata come il segno di un'intensificazione degli scambi intrasettoriali, cioè di una tendenza alla specializzazione di nicchia all'interno di ciascun settore, che accomuna da tempo i principali paesi sviluppati. Un fenomeno analogo è stato prima sottolineato negli scambi dell'Unione Europea con il resto del mondo. È invece più incerto il ruolo svolto in proposito dai processi di integrazione regionale: possono favorire la tendenza alla specializzazione intrasettoriale, ma possono anche attivare processi di concentrazione territoriale delle attività produttive, che spingono verso una maggiore polarizzazione tra settori diversi. L'evidenza empirica sembra per ora, nel caso europeo, più favorevole alla prima di queste ipotesi.

Evitando di attribuire un eccessivo significato a dati parziali, si deve in ogni caso rilevare che nel primo scorcio del 2001 si sono ancora distinti per una dinamica di vendite estere particolarmente sostenuta i prodotti chimici e quelli dell'elettronica e delle telecomunicazioni, nei quali le imprese italiane potrebbero essere finalmente riuscite a tenere il passo degli scambi internazionali.

Il rallentamento della domanda statunitense ha contribuito alla diminuita vivacità delle esportazioni nei mezzi di trasporto ed al loro calo nella gioielleria, ma risultati positivi si registrano nella generalità dei settori di specializzazione: i prodotti tessili e dell'abbigliamento, e soprattutto le calzature grazie alla ripresa del mercato europeo, hanno sperimentato una crescita maggiore che nel 2000, mentre un recupero si è verificato anche nella meccanica strumentale.

Il territorio

L'andamento delle esportazioni nel 2000 è stato caratterizzato anche da una più ampia diffusione territoriale. Risalta in particolare il dinamismo delle regioni meridionali: benché i valori delle esportazioni di alcune di esse siano stati dilatati dal rincaro dei prodotti petrolchimici, emerge comunque, al netto di questo effetto, un incremento del loro apporto al totale nazionale, anche nei settori a più elevato contenuto tecnologico. Si tratta della ripresa di una tendenza che si era manifestata nel corso degli anni novanta, alimentata da vivaci manifestazioni di capacità imprenditoriali locali. Ne è una conferma indiretta anche il graduale aumento della quota di imprese esportatrici attive nel Mezzogiorno, passata dall'11 al 12 per cento tra il 1995 e il 2000.

Segni in direzione di un maggiore equilibrio nella distribuzione territoriale delle esportazioni appaiono anche in altre variazioni del 2000: è aumentato il contributo dell'Italia centrale, e in particolare della Toscana e del Lazio, mentre si è ridimensionato il peso delle regioni settentrionali. Per il Nord-ovest si tratta della conferma di una tendenza presente ormai da molti anni e legata anche alla crescente terziarizzazione dei sistemi economici di queste regioni. La flessione di quota del Nord-est rappresenta invece una novità, che potrebbe essere in parte attribuita alla maggiore intensità dei processi di delocalizzazione delle attività manifatturiere verso alcuni paesi dell'Europa centro-orientale. Peraltra tutta la fascia adriatica partecipa attivamente all'intensificazione dei rapporti con questi paesi, e in particolare con l'area balcanica,

sfruttando una vicinanza geografica il cui potenziale economico non è stato ancora pienamente valorizzato.

Un'analisi più dettagliata del grado di concentrazione provinciale delle esportazioni, mostra che esso, pur essendosi leggermente ridotto tra il 1993 e il 2000, resta elevato, soprattutto in alcuni settori a forti economie di scala interne, ma anche nelle produzioni caratterizzate dalle economie di agglomerazione tipiche dei distretti industriali. Alla forte concentrazione territoriale delle esportazioni corrisponde naturalmente un'accentuata specializzazione settoriale delle diverse province, ma non emerge una relazione univoca tra l'intensità di questo fenomeno e i risultati conseguiti sui mercati internazionali: tra le province con la maggiore propensione all'esportazione compaiono sia alcune con una struttura settoriale polarizzata su pochi settori, sia altre con modelli di specializzazione più equilibrati.

Come è noto, nel caso italiano la dimensione provinciale non è la più adeguata per cogliere le caratteristiche territoriali dei processi economici, perché i sistemi produttivi locali su cui essi si basano in misura molto rilevante hanno confini più limitati – e più mobili – di quelli delle amministrazioni provinciali. Specifiche forme di organizzazione locale delle attività produttive emergono anche in settori diversi da quello manifatturiero, come i servizi turistici.

Elementi sparsi di evidenza empirica portano a ritenere che un contributo importante alla ripresa delle esportazioni italiane nel 2000 sia stato arrecato proprio da alcuni tra i più tipici distretti industriali del *made in Italy*, che negli ultimi anni apparivano in difficoltà. D'altra parte continuano ad essere aperti interrogativi importanti sulla capacità dei sistemi distrettuali di rinnovarsi ancora una volta, per adeguarsi ai mutamenti in corso nelle caratteristiche della concorrenza internazionale. Uno dei punti critici riguarda il consolidamento della loro presenza sui mercati internazionali, che richiede rilevanti investimenti in fasi del processo produttivo, come la distribuzione e l'assistenza post-vendita, da svolgere necessariamente fuori dei confini locali, a diretto contatto con gli acquirenti. Inoltre, per difendere la competitività delle produzioni distrettuali, occorre una capacità crescente di dislocarne all'estero alcune fasi, benché ciò possa talvolta mettere a repentaglio la particolare concentrazione di capitali, risorse umane e valori sociali, su cui si basa il "segreto" della formula distrettuale. Da questo punto di vista sembra che i risultati migliori, almeno all'interno del settore meccanico, siano stati conseguiti dai distretti industriali caratterizzati dalla presenza dominante di alcune imprese-guida, capaci di tracciare la strada dell'internazionalizzazione produttiva, oppure da quelli nei quali vi è una più antica presenza di imprese controllate dall'estero, che facilitano più stretti rapporti diretti con i mercati di sbocco dei prodotti.

Le imprese: esportazioni e investimenti esteri

Benché la crescita delle dimensioni aziendali, soprattutto nei settori in cui i mercati internazionali hanno assunto una forma oligopolistica, sia un fattore importante di competitività, proprio perché agevola il controllo dei canali distributivi e l'internazionalizzazione delle attività produttive, l'originalità del modello italiano consiste proprio nella dimostrazione concreta della possibilità di seguire percorsi diversi, nei quali i vantaggi derivanti dalle piccole dimensioni delle singole imprese vengono potenziati dalla forza dei loro legami economici e sociali con i contesti locali in cui interagiscono.

Da questo punto di vista è particolarmente significativo l'andamento nel tempo del numero delle imprese esportatrici, che segnala la capacità espansiva di modelli di

organizzazione produttiva adatti alla concorrenza internazionale. La fase di declino attraversata dalle esportazioni italiane nella seconda metà degli anni novanta era stata caratterizzata, tra l'altro, da una tendenziale stagnazione di tale indicatore. Nella ripresa dell'anno scorso va invece posto in grande risalto l'aumento senza precedenti registrato nel numero delle imprese esportatrici: un confronto tra i dati provvisori del 1999 e del 2000 mostra un incremento netto di oltre 9.000 imprese, pari al 5,6 per cento del totale, segnalando la comparsa di una nuova generazione di piccoli esportatori, soprattutto, come già accennato, nel Mezzogiorno. Il fenomeno è stato presumibilmente favorito, in qualche misura, dal deprezzamento dell'euro, che ha offerto a nuovi soggetti – come accadde anche nel 1994 – l'opportunità di affacciarsi sui mercati internazionali. Ma potrebbero avervi contribuito anche le politiche attuate per favorire lo sviluppo di nuove iniziative imprenditoriali, o l'emersione di quelle svolte in condizioni irregolari.

L'aumento del numero delle imprese non ha impedito il prolungarsi di una sia pur tenue tendenza di fondo a una maggiore concentrazione dimensionale delle esportazioni. Il peso delle classi di imprese più piccole (con un fatturato annuo all'esportazione fino a 500 milioni) che era pari al 76 per cento del *numero* delle imprese nel 1995, è sceso al 73 per cento nel 2000. Contemporaneamente la quota delle imprese maggiori (con un fatturato all'esportazione superiore ai 25 miliardi) sul *valore* delle esportazioni è passata dal 57 al 63 per cento. Si è inoltre ulteriormente accresciuto il peso numerico delle imprese più stabili, in termini di anni di presenza sui mercati esteri, mentre la comparsa di molti esportatori nuovi si è tradotta in una battuta d'arresto della tendenza ascendente che aveva assunto negli anni precedenti il grado di diversificazione geografica delle esportazioni, misurato dal numero medio di aree su cui è presente ogni impresa.

Anche gli investimenti diretti esteri in uscita stanno manifestando un certo dinamismo, agevolato tra l'altro dalle nuove tecnologie dell'informazione, che ne hanno abbattuto i vincoli, e un numero crescente di imprese di minori dimensioni dimostra di saper percorrere le vie dell'internazionalizzazione produttiva. Tuttavia i progressi conseguiti appaiono ancora insufficienti: diversamente da quello che accade per altri paesi europei, la quota italiana sugli investimenti internazionali resta assai inferiore alla sua importanza nel commercio mondiale, e la crescita del fenomeno è più lenta anche rispetto a quella di paesi asiatici che hanno da poco iniziato a svolgere attività significative di investimento all'estero. Le ridotte risorse finanziarie ed organizzative di molte imprese italiane le rendono spesso ancora restie a sostenere i costi "irrecuperabili" di un insediamento oltre confine. Anche le forme leggere di proiezione multinazionale, cioè quelle che più immediatamente si traducono nella possibilità di difendere ed allargare le quote di esportazione (apertura di centri di assistenza post-vendita, controllo della distribuzione, etc.), stentano a svilupparsi. Ciò è in parte una caratteristica naturale di un modello di specializzazione orientato prevalentemente su settori diversi da quelli nei quali si concentra l'ondata di fusioni e acquisizioni che caratterizza l'economia mondiale. Per altri versi, però, il fatto che l'internazionalizzazione produttiva sia in ritardo, anche nei settori in cui l'Italia gode di vantaggi comparati, sottolinea la necessità che le imprese adeguino le proprie strategie competitive.

Le politiche di sostegno

Uno stimolo in questa direzione può essere offerto anche dalle politiche di sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese. Nel 2000 è proseguito il processo di riforma degli organismi e degli strumenti di intervento, avviato già da qual-

che anno e caratterizzato, tra l'altro, da un forte impulso a un ruolo più attivo delle regioni e di altri soggetti locali. L'interesse delle imprese per il sostegno pubblico è testimoniato dal fatto che quasi tutti gli strumenti sono stati usati più intensamente nel corso del 2000, anche grazie a un aumento delle risorse finanziarie disponibili.

Il *Rapporto* offre alcuni elementi di analisi comparativa delle politiche di sostegno all'internazionalizzazione adottate dai principali paesi industriali, ricordando che esse si svolgono in un quadro di vincoli istituzionali (a livello europeo, OCSE e OMC) che tende a farsi sempre più rigido, per evitare distorsioni nella concorrenza internazionale. Andrebbe inoltre tenuta sempre sotto controllo la capacità di questi strumenti di generare benefici commisurati all'impegno richiesto, in termini di risorse finanziarie e umane della pubblica amministrazione.

Conclusioni

Già nella sua edizione dell'anno scorso questo *Rapporto* aveva sottolineato la difficoltà di spiegare con gli strumenti tradizionali dell'analisi macroeconomica l'indebolimento dalla posizione italiana nell'economia internazionale, evidente in tutti i principali dati relativi alla seconda metà degli anni novanta. Il consuntivo del 2000 contiene luci ed ombre: segnala una ripresa molto vivace delle esportazioni, visibile anche nell'aumento del numero delle imprese attive sui mercati esteri e in una maggiore diffusione territoriale del fenomeno; ma conferma il declino della quota di mercato mondiale detenuta dai prodotti italiani. I primi dati sul 2001 sono molto positivi e fanno sperare che la tendenza negativa si sia invertita.

L'interpretazione di questi fenomeni resta ardua. Il pur necessario riferimento alla competitività di prezzo, indicatore complesso in cui si riassumono impulsi provenienti dall'andamento dei tassi di cambio, della produttività, dei costi e dei profitti, a loro volta condizionati da fattori interni ed esterni alle imprese, appare inadeguato. E non soltanto perché il successo di un prodotto sui mercati internazionali dipende anche da un insieme variegato di fattori di competitività diversi dal prezzo. Ma anche perché, a parità di successo concorrenziale nei singoli segmenti di mercato, la quota di un paese nel commercio internazionale può essere condizionata dalla correlazione tra le caratteristiche geografiche e settoriali del suo modello di specializzazione internazionale e le tendenze della domanda mondiale: come si è visto, la quota dell'Italia è stata influenzata negativamente negli ultimi anni dal fatto che i punti di forza delle sue esportazioni sono concentrati in prodotti e mercati relativamente poco dinamici.

Tuttavia, anche al netto di questi fattori strutturali, il declino della posizione internazionale del nostro paese resta evidente e difficile da spiegare. Qualche indizio punta all'ipotesi che le imprese italiane abbiano cominciato a servire i mercati esteri da impianti dislocati all'estero, in particolare nell'Europa centro-orientale. Ciò, se fosse vero, da un lato denoterebbe la crescente inadeguatezza dei dati con i quali solitamente si analizza la posizione di un paese nel mercato mondiale, dall'altro aprirebbe interrogativi diversi. Il *Rapporto* sottolinea ripetutamente l'importanza dell'internazionalizzazione produttiva, come via obbligata per affrontare la concorrenza in mercati sempre più integrati. Quindi, se l'ipotesi della delocalizzazione acquistasse un fondamento empirico meno incerto, ciò che nei dati di commercio estero appare oggi come un problema di competitività dei *prodotti* esportati dall'Italia dovrebbe essere letto come un segno di maturazione delle strategie competitive delle *imprese* italiane. L'effetto netto sul benessere economico del paese dipenderebbe ovviamente dalla capacità della sua struttura produttiva di evolvere in mo-

do da generare altrove (in altri settori, in altri prodotti, o in altre fasi del processo produttivo) le opportunità di lavoro che vengono soppresse dai processi di delocalizzazione.

In un sistema economico sempre più aperto, come quello italiano, le possibilità di sviluppo e di valorizzazione delle risorse interne sono influenzate in misura crescente dalla capacità di attrarre investimenti dall'estero. Anche da questo punto di vista il *Rapporto* ricorda più volte che la posizione italiana appare inferiore alle sue potenzialità. In realtà il 2000 ha confermato i segni di ripresa, già emersi nell'anno precedente, negli afflussi di investimenti esteri, ma il posto occupato dall'Italia nella graduatoria internazionale resta assai inferiore alla sua importanza economica.

Le ragioni sono in parte simili a quelle che spiegano la scarsità di investimenti in uscita: le grandi operazioni di fusione e acquisizione che dominano la scena degli investimenti internazionali si concentrano in settori diversi da quelli in cui l'Italia gode di vantaggi comparati; la struttura proprietaria delle imprese italiane non ne favorisce l'acquisizione dall'estero. Ma anche altri fattori di carattere strutturale, capaci di influenzare la localizzazione dei nuovi investimenti produttivi delle multinazionali – come la pressione fiscale, la qualità dei servizi e delle infrastrutture, la sicurezza, la semplicità e la stabilità delle regole e delle procedure – possono contribuire a spiegare il ritardo italiano.

Tuttavia la questione importante della capacità dell'Italia di attrarre investimenti dall'estero viene talvolta ambiguamente presentata in termini di "competitività" del paese, affidandosi a sintetiche graduatorie quantitative, molto opinabili.

Il *Rapporto* contiene invece un'analisi della posizione italiana basata sui cosiddetti "indicatori di Lisbona", scelti dall'Unione Europea come parametri di riferimento per orientare le politiche di sviluppo dei prossimi anni. Da tale analisi emerge che, in termini di produttività, l'Italia si colloca bene nella graduatoria europea. I suoi problemi principali sono di altra natura e riguardano soprattutto gli intensi squilibri territoriali all'interno del paese, i limiti del sistema della formazione e della ricerca e l'insufficiente grado di liberalizzazione di alcuni mercati, come quello dell'energia. In altre parole, l'antica "questione meridionale", sia pure in forme diverse, continua a condizionare le possibilità di sviluppo del paese, combinandosi con altri fattori di arretratezza, legati anche alle posizioni di rendita che ancora prosperano al riparo di varie protezioni.

La politica commerciale non può certo proporsi di risolvere problemi di questa entità, ma le opportunità offerte da un processo equilibrato di liberalizzazione degli scambi non vanno sottovalutate. Se i negoziati internazionali riusciranno a promuovere una maggiore apertura dei mercati, soprattutto nei servizi e in agricoltura, potrà trarne slancio anche il progresso economico del nostro paese.

1. IL COMMERCIO MONDIALE*

Sintesi

Nel 2000 l'economia mondiale ha fatto registrare il più elevato tasso di crescita da oltre un decennio e, per la prima volta dopo molti anni, tutte le principali aree geoeconomiche hanno sperimentato una simultanea espansione ciclica. Nelle economie avanzate, gli Stati Uniti hanno continuato a trainare la crescita mondiale. L'attività economica nei paesi dell'Unione Europea ha sperimentato una netta accelerazione mentre ancora debole si è mostrata la ripresa giapponese. Per i paesi in via di sviluppo, pur con ritmi differenziati, il 2000 si è caratterizzato come un anno di rilevante incremento dell'attività produttiva, mentre, per la prima volta dalla caduta del muro di Berlino, in tutte le economie in transizione l'attività economica ha fatto registrare tassi positivi di crescita, sospinta dal buon andamento della domanda mondiale. Grazie alla favorevole evoluzione del ciclo economico, la situazione debitoria dei paesi in via di sviluppo e dei paesi in transizione nel 2000 è leggermente migliorata, in particolare, per quanto riguarda il rapporto tra debito ed esportazioni di beni e servizi.

Negli ultimi mesi del 2000, si sono intensificati alcuni segnali di rallentamento dell'economia mondiale, principalmente a causa dell'indebolimento dell'attività economica negli Stati Uniti e nei paesi dell'Unione Europea e delle persistenti difficoltà dell'economia giapponese. Ciò ha comportato una riformulazione al ribasso delle previsioni di crescita per il 2001, mentre esistono aspettative di ripresa della fase espansiva del ciclo nel 2002.

Sospinto dalla favorevole dinamica della domanda mondiale, il 2000 è stato un anno caratterizzato da un fortissimo ritmo di espansione del commercio mondiale di merci e servizi. Il tasso di crescita rispetto all'anno precedente degli scambi di merci a prezzi costanti si è attestato intorno al 13%. Al netto incremento dei volumi scambiati si è associata una stagnazione dei valori medi unitari. Le ragioni di scambio hanno subito una moderata contrazione per i paesi industriali e per i paesi in via di sviluppo importatori di petrolio, a causa del combinato effetto dell'incremento dei prezzi petroliferi e del deprezzamento dei tassi di cambio della maggior parte delle valute rispetto al dollaro, mentre sono chiaramente migliorate quelle dei paesi esportatori di petrolio.

Le quote di mercato sulle esportazioni mondiali a prezzi correnti hanno mostrato nel 2000 una flessione per le economie avanzate, a beneficio di quelle dei paesi in via di sviluppo e, in misura minore, dei paesi in transizione. In particolare, si segnalano i guadagni di quota conseguiti da Stati Uniti, Canada e Giappone cui si contrappone la netta flessione della quota aggregata dell'Unione Europea, a causa del deprezzamento dell'euro rispetto al dollaro. Cina e Russia hanno mostrato i guadagni di quota più consistenti, tuttavia anche le posizioni relative dei paesi dell'Asia orientale sono state caratterizzate da miglioramenti generalizzati. Nelle altre aree, si segnala la tenuta delle posizioni dei paesi dell'America centro meridionale ed il lieve miglioramento della quota aggregata dell'Africa.

Le esportazioni mondiali di servizi, il cui valore è pari a circa un quarto delle esportazioni totali di merci, nel 2000 sono aumentate del 5%, un tasso inferiore a quello registrato per le merci.

* Redatto da Stefania Bonaldi

I flussi mondiali di investimenti diretti, secondo stime preliminari, hanno fatto registrare un cospicuo incremento rispetto al 1999, principalmente a causa dell'intensificazione delle attività di fusioni ed acquisizioni tra imprese, proseguendo una tendenza ininterrotta a partire dall'inizio del decennio.

Per il 2001 si stima una crescita molto più contenuta del commercio mondiale rispetto all'anno precedente a causa del rallentamento della domanda mondiale, indotto in primo luogo dall'indebolimento della congiuntura economica degli Stati Uniti ma anche, a livello settoriale, dalla netta decelerazione degli scambi di prodotti elettronici e delle telecomunicazioni che, nel 2000, hanno fatto registrare una dinamica molto sostenuta.

ATTIVITÀ ECONOMICA MONDIALE: SCAMBI DI MERCI E SERVIZI E INVESTIMENTI DIRETTI

Nel 2000, secondo il Fondo Monetario Internazionale, l'economia mondiale ha fatto registrare un tasso di crescita reale pari al 4,8%, il più elevato da oltre un decennio. La crescita ha interessato tutte le aree geografiche, pur con ritmi di espansione differenziati tra di esse, realizzando, per la prima volta dopo molti anni, un processo di sincronizzazione dei cicli economici relativi. Tuttavia, osservando il profilo dinamico di tale crescita nel corso dell'anno, all'intenso ritmo registrato nei primi mesi del 2000 si è contrapposto un evidente rallentamento negli ultimi mesi dell'anno.

Nell'ambito delle economie avanzate, gli Stati Uniti hanno continuato a trainare la crescita dell'attività economica mondiale, registrando un nuovo sostenuto tasso di incremento del PIL reale in ragione d'anno, a cui si è associata l'accelerazione del ciclo nei paesi dell'Unione Europea, mentre ancora fragile si è mostrata la ripresa dell'economia giapponese, apparsa in forte dinamica espansiva soltanto temporaneamente nella prima parte dell'anno (tav. 1.1).

Anche per i paesi in via di sviluppo, il 2000 si è caratterizzato come un anno di cospicua accelerazione dell'attività economica, attenuatasi nell'ultima parte dell'anno, in coincidenza con il verificarsi di fenomeni di instabilità finanziaria che hanno interessato, in particolare, paesi emergenti come Argentina e Turchia. È proseguita l'accelerazione del prodotto nelle economie asiatiche, già in fase espansiva, ma ad essa si è accompagnata la ripresa dalla fase di stagnazione per i paesi dell'America latina e la forte impennata della domanda dei paesi produttori di petrolio, grazie alla favorevole evoluzione delle ragioni di scambio indotte dalla vigorosa crescita dei prezzi del petrolio. Si segnala inoltre che, per la prima volta dalla caduta del muro di Berlino, nel 2000 in tutte le economie in transizione l'attività economica ha fatto registrare tassi positivi di crescita, sospinta dalle favorevoli condizioni della domanda mondiale.

Se nel 2000 si è assistito ad una diffusa positiva evoluzione del ciclo economico internazionale, negli ultimi anni non sono apparsi segnali di sensibili miglioramenti nella struttura della distribuzione della ricchezza mondiale, anche a causa della continua crescita della popolazione dei paesi in via di sviluppo. Il World Development Report del 2000 della Banca Mondiale, dedicato all'analisi della povertà, sostiene che, per questi ultimi paesi, le prospettive sottese agli attuali modelli di crescita non sono ancora tali da far sperare di poter raggiungere gli obiettivi di una strutturale riduzione delle condizioni di povertà estrema nel mondo che la comunità internazionale si è proposta per il 2015.

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

Aree e paesi	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001*	2002*
Economie avanzate	1,4	3,4	2,7	2,9	3,5	2,7	3,4	4,1	1,9	2,7
Stati Uniti	2,7	4,0	2,7	3,6	4,4	4,4	4,2	5,0	1,5	2,5
Giappone	0,5	1,0	1,6	3,3	1,9	-1,1	0,8	1,7	0,6	1,5
Canada	2,3	4,7	2,8	1,5	4,4	3,3	4,5	4,7	2,3	2,4
UNIONE EUROPEA	-0,4	2,8	2,4	1,6	2,6	2,9	2,6	3,4	2,4	2,8
Regno Unito	2,3	4,4	2,8	2,6	3,5	2,6	2,3	3,0	2,6	2,8
UNIONE ECONOMICA E MONETARIA	-0,8	2,3	2,3	1,5	2,4	2,9	2,6	3,4	2,4	2,8
Germania	-1,1	2,3	1,7	0,8	1,4	2,1	1,6	3,0	1,9	2,6
Francia	-0,9	1,8	1,9	1	1,9	3,3	3,2	3,2	2,6	2,6
Italia	-0,9	2,2	2,9	1,1	2	1,8	1,6	2,9	2,0	2,5
NIEs(1)	6,4	7,9	7,5	6,3	5,7	-2,4	7,9	8,2	3,8	5,5
Corea del Sud	5,5	8,3	8,9	6,8	5	-6,7	10,9	8,8	3,5	5,5
Taiwan	6,5	7,6	6,4	6,1	6,7	4,6	5,4	6,0	4,1	5,6
Hong Kong	6,1	5,4	3,9	4,5	5	-5,3	3,1	10,5	3,5	4,8
Singapore	12,7	11,4	8	7,5	8,4	0,3	5,9	9,9	5,0	5,8
Paesi in transizione	-7,5	-7,6	-1,5	-0,5	1,6	-0,9	2,6	5,8	4	4,2
EUROPA CENTRALE E ORIENTALE	0,3	3,5	5,5	4	2,5	2,1	1,8	3,8	3,9	4,4
Russia	-10,4	-11,6	-4,2	-3,4	0,9	-4,7	3,2	7,5	4,0	4,0
Polonia	4,3	5,2	6,8	6	6,8	4,8	4,1	4,1
Repubblica Ceca	0,1	2,2	5,9	4,8	-1,0	-2,2	-0,8	3,1
Ungheria	-0,6	2,9	1,5	1,3	4,6	4,9	4,5	5,3
ASIA CENTRALE E TRANSCAUCASICA	-11,8	-17,0	-8,6	-3,1	1,4	1,6	2,7	6,3	4,2	4,4
Georgia	-29,3	-10,4	2,6	10,5	10,7	2,9	2,9	1,5
Kazakistan	-9,2	-12,6	-8,2	0,5	1,7	-1,9	2,8	9,4
Paesi in via di sviluppo	6,3	6,7	6,1	6,5	5,8	3,2	3,8	5,8	5,0	5,6
AFRICA	0,2	2,4	2,9	5,7	2,9	3,3	2,3	3,0	4,2	4,4
Egitto	2,5	3,9	4,7	5	5,3	5,7	6	5,1
ASIA	9,4	9,6	9	8,3	6,7	3,8	6,1	6,9	5,9	6,3
Cina	13,5	12,6	10,5	9,6	8,8	7,8	7,1	8,0
India	5,0	6,7	7,6	7,1	4,9	6,0	6,6	6,4
MEDIO ORIENTE E EUROPA	3,3	0,3	4,3	4,8	5,4	3,6	0,8	5,4	2,9	4,6
Arabia Saudita	-0,6	0,5	0,5	1,4	2,7	1,6	-1,0	3,7
Turchia	7,7	-4,7	8,1	6,9	7,5	3,1	-4,7	7,2
AMERICA LATINA	4,1	5,0	1,7	3,6	5,4	2,1	0,2	4,1	3,7	4,4
Argentina	6,3	5,8	-2,8	5,5	8,1	3,8	-3,4	-0,5
Brasile	4,9	5,9	4,2	2,7	3,6	-0,1	0,8	4,2	4,5	4,5
Mondo	2,3	3,7	3,6	4,0	4,2	2,8	3,5	4,8	3,2	3,9

* stime

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

Fonte: FMI, World Economic Outlook, aprile 2001

Tavola 1.1

Negli ultimi mesi del 2000, si sono intensificati segnali di rallentamento dell'economia mondiale, principalmente a causa dell'indebolimento dell'attività economica negli Stati Uniti e nei paesi dell'Unione Europea e delle persistenti difficoltà dell'economia giapponese. I dati dei primi mesi del 2001 sembrano confermare questa tendenza e tale circostanza ha indotto alla riformulazione al ribasso delle previsioni di crescita per il 2001, mentre esistono aspettative di ripresa della fase espansiva del ciclo nel 2002 (tav. 1.2).

Nel 2000 l'aumento del prezzo del petrolio ha generato un lieve peggioramento del tasso di inflazione, soprattutto nelle economie avanzate, maggiori importatrici di greggio.

ECONOMIE AVANZATE: DOMANDA INTERNA
(variazioni percentuali)

Aree e paesi	1996	1997	1998	1999	2000	2001*	2002*
Economie Avanzate	3,0	3,3	3,0	4,0	4,1	2,2	2,7
Stati Uniti	3,7	4,7	5,5	5,2	5,7	2,1	2,7
Giappone	3,8	1,0	-1,4	0,9	1,3	0,8	1,2
Canada	1,4	6,2	2,2	4,2	5,5	2,6	2,7
UNIONE EUROPEA	1,4	2,3	3,8	3,3	3,0	2,5	2,7
Francia	0,7	0,6	4,0	3,2	3,2	3,0	2,6
Germania	0,3	0,6	2,4	2,4	2,0	1,8	2,5
Italia	0,9	2,7	3,1	3,0	2,3	1,7	2,3
Regno Unito	3,1	3,7	4,6	3,8	3,7	3,1	3,1
NIEs (1)	6,8	4,0	-9,2	7,5	6,7	3,0	5,6

* stime e previsioni

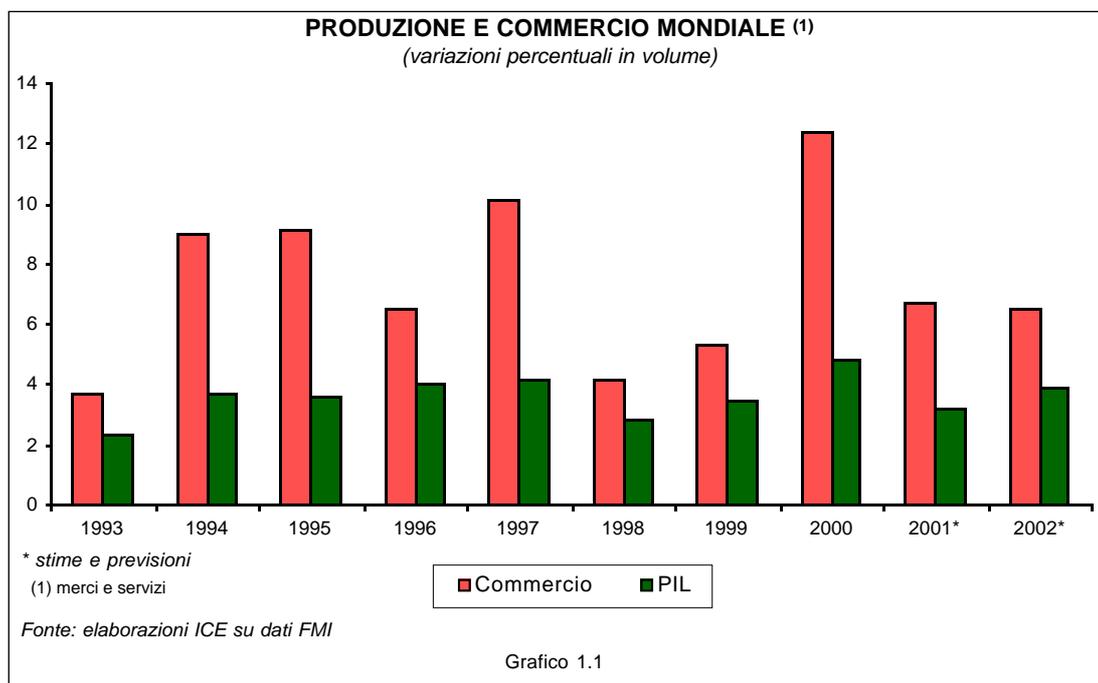
(1) Hong Kong, Singapore, Taiwan e Corea del Sud

Fonte: FMI, *World Economic Outlook*, aprile 2001

Tavola 1.2

Se la recente stabilizzazione dei corsi, unitamente alla persistente debolezza dei prezzi delle altre materie prime, non appaiono tali da alimentare preoccupazioni circa un possibile deterioramento della dinamica mondiale dei prezzi, la crescita dei tassi di interesse di lungo periodo, in particolare negli Stati Uniti, potrebbe far temere un peggioramento delle aspettative inflazionistiche.

Sospinto dalla favorevole dinamica della domanda mondiale, il 2000 è stato un anno caratterizzato da un ritmo estremamente intenso di espansione del commercio mondiale di merci e servizi. La quota del commercio di beni e servizi è stata pari a circa il 25% del valore della produzione, quota che nei primi anni novanta era ben inferiore al 20%.



Secondo l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), nel 2000 il tasso di crescita del valore complessivo degli scambi di merci rispetto all'anno precedente, si è collocato tra il 12% e il 13% raggiungendo circa 6.200 miliardi di dollari. La crescita del valore degli scambi è stata determinata principalmente dal forte aumento del commercio in volume, che ha fatto registrare una crescita superiore al 13%, ampiamente superiore alla dinamica della produzione. Stime preliminari indicano che l'interscambio di prodotti elettronici e delle telecomunicazioni è stato particolarmente dinamico.

Alla sostenuta crescita degli scambi in volume, si è associata la parallela sta-

COMMERCIO MONDIALE DI MERCI IN VOLUME*
(variazioni percentuali)

Fonte	media 1983-92	media 1993-2002	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	previsioni 2001	2002
FMI (1)	5,6	7,7	3,8	10,0	10,0	6,2	10,4	4,6	5,6	13,4	6,7	6,5
OMC (2)	4,6	9,7	10,0	5,5	10,5	4,5	4,5	12,0
OCSE (3)	4,7	3,8	10,8	9,2	6,9	9,9	5,4	13,1	7,2	8

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

(1) Aprile 2001
(2) Maggio 2001
(3) Maggio 2001

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, OMC e OCSE

Tavola 1.3

gnazione dei valori medi unitari.

Gli Stati Uniti hanno contribuito in misura decisiva alla forte crescita del commercio mondiale. Il volume delle importazioni statunitensi, trainato dalla consistente espansione della domanda interna, è cresciuto a tassi sensibilmente superiori alla media mondiale, sospingendo al rialzo la quota degli acquisti statunitensi rispetto al totale delle importazioni mondiali e consolidando ulteriormente la posizione preminente degli Stati Uniti nella graduatoria degli importatori mondiali di merci. Nel 2000 gli Stati Uniti hanno così assorbito circa un quinto del valore totale delle importazioni mondiali di merci.

Anche il peso delle importazioni giapponesi sul totale mondiale ha fatto registrare un consistente incremento rispetto all'anno precedente. Al contrario, il contributo alle importazioni mondiali da parte dei paesi dell'Unione Europea si è contratto, avendo essi fatto registrare tassi di crescita in valore inferiori alla media. Per i paesi europei dell'area euro, la debolezza del cambio ha contribuito alla modesta crescita o, in alcuni casi, alla stagnazione dei valori importati misurati in dollari. Sotto il profilo dei volumi importati, Francia, Belgio e Irlanda hanno fatto registrare incrementi superiori alla media mondiale.

Nell'ambito dei paesi in via di sviluppo, nel 2000 i paesi dell'Asia orientale hanno fatto registrare tassi di crescita delle importazioni molto superiori alla media del commercio mondiale, quale conseguenza della forte accelerazione degli scambi intra-area e dell'intenso assorbimento di beni di investimento e beni intermedi, necessari ad alimentare la rapida crescita della produzione industriale, ma anche di beni di consumo durevole, destinati ai processi di ricostituzione degli stock. La Cina ha continuato a mostrare eccezionali tassi di crescita delle importazioni. Nelle altre aree, si segnala la forte crescita delle importazioni del Messico, favorito sia dalla integrazione della propria economia con quella della principale potenza economica mondiale, sia dalla

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

Graduatoria 2000	Paesi	valori 2000	quote % 2000	var.% 1999-2000	valori 1999	quote % 1999
1	Stati Uniti	1.258	18,9	19	1.057	17,9
2	Germania	500	7,5	5	476	8,1
3	Giappone	379	5,7	22	311	5,3
4	Regno Unito	332	5,0	4	319	5,4
5	Francia	305	4,6	4	293	5,0
6	Canada	249	3,7	13	220	3,7
7	Italia	233	3,5	6	220	3,7
8	Cina	225	3,4	36	165	2,8
9	Hong Kong (1)	214	3,2	19	180	3,1
10	Paesi Bassi	197	3,0	3	191	3,2
11	Messico	183	2,7	23	149	2,5
12	Belgio-Lussemburgo	171	2,6	4	164	2,8
13	Corea del Sud	160	2,4	34	119	2,0
14	Spagna	153	2,3	3	148	2,5
15	Taiwan	140	2,1	26	111	1,9
16	Singapore (1)	135	2,0	21	112	1,9
17	Svizzera	83	1,2	3	81	1,4
18	Malaysia	82	1,2	27	65	1,1
19	Svezia	73	1,1	6	69	1,2
20	Australia	71	1,1	3	69	1,2

(1) Includere le importazioni temporanee.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.4

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

Graduatoria 2000	Paesi	valori 2000	quote % 2000	var.% 1999-2000	valori 1999	quote % 1999
1	Stati Uniti	782	12,3	12	698	12,3
2	Germania	551	8,7	1	545	9,6
3	Giappone	479	7,5	14	420	7,4
4	Francia	298	4,7	-1	301	5,3
5	Regno Unito	280	4,4	4	269	4,7
6	Canada	277	4,4	16	239	4,2
7	Cina	249	3,9	28	195	3,4
8	Italia	235	3,7	-1	237	4,2
9	Paesi Bassi	211	3,3	5	201	3,5
10	Hong Kong (1)	202	3,2	16	174	3,1
11	Belgio-Lussemburgo	184	2,9	3	179	3,2
12	Corea del Sud	172	2,7	19	144	2,5
13	Messico	166	2,6	22	136	2,4
14	Taiwan	148	2,3	22	121	2,1
15	Singapore (1)	138	2,2	20	115	2,0
16	Spagna	113	1,8	2	111	2,0
17	Russia	105	1,7	39	76	1,3
18	Malaysia	98	1,5	16	84	1,5
19	Svezia	87	1,4	2	85	1,5
20	Arabia Saudita	84	1,3	66	51	0,9

(1) Includere le riesportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

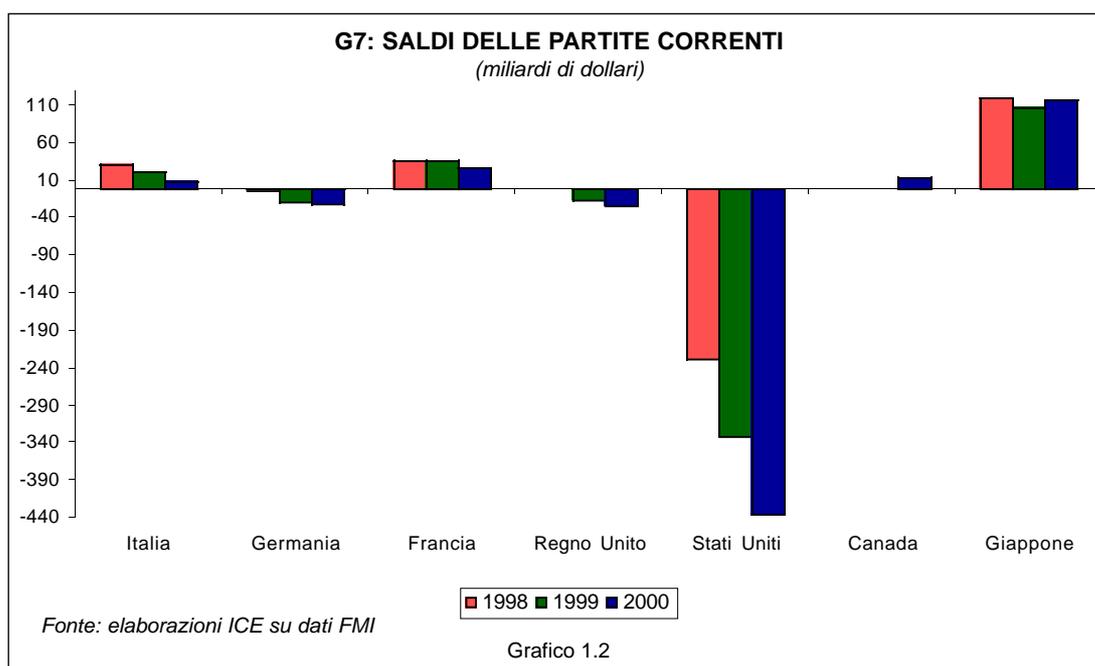
Tavola 1.5

forte ripresa degli scambi regionali tra i paesi dell'America latina.

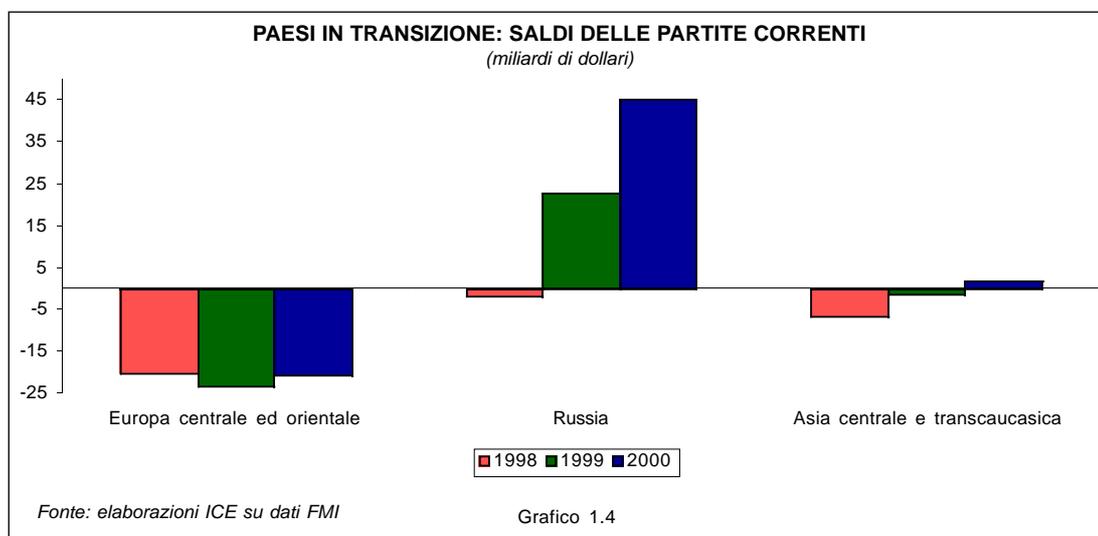
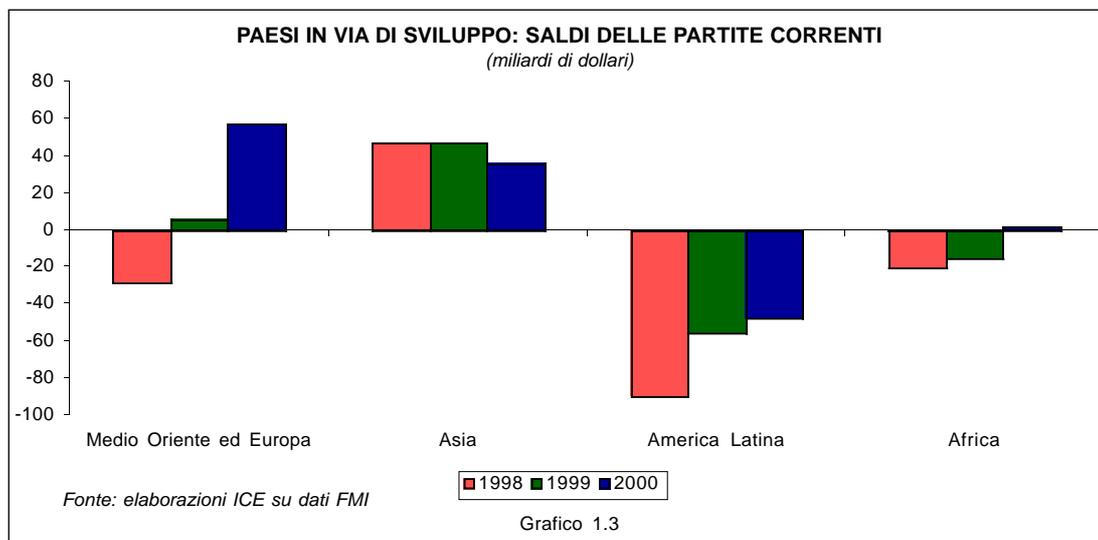
Dal lato delle esportazioni, nell'ambito dei paesi industriali, si segnalano le sostenute dinamiche di crescita dei flussi del Giappone e del Canada, rispettivamente il terzo e il sesto paese nella graduatoria degli esportatori mondiali secondo l'OMC. Al contrario, a causa della debolezza del tasso di cambio nominale dell'euro rispetto al

dollaro, la maggior parte dei paesi dell'Unione Europea ha registrato contrazioni nelle proprie quote in valore sul mercato mondiale. Diversi paesi emergenti hanno migliorato la loro importanza relativa nel commercio internazionale. In particolare, si segnala la performance della Cina che, con una crescita del valore delle esportazioni pari a oltre il doppio della media mondiale, si è collocata nel 2000 al settimo posto della graduatoria dei paesi esportatori, superando l'Italia. Inoltre, con l'aggiunta del valore delle esportazioni di Hong Kong, anche al netto degli scambi commerciali interni, la Cina si colloca al quarto posto della graduatoria degli esportatori, a breve distacco dal Giappone. Anche gli altri paesi asiatici emergenti nel 2000 hanno registrato tassi di incremento delle esportazioni altrettanto consistenti. Inoltre, anche dal lato delle esportazioni, si sottolinea la *performance* del Messico. Nelle altre aree geografiche, si rilevano i fortissimi incrementi delle esportazioni dell'Arabia Saudita e della Russia, entrambe favorite dalla crescita delle quotazioni del petrolio.

Nel 2000, gli squilibri commerciali fra le varie aree geo-economiche, accumulatisi negli ultimi anni a causa sia dei significativi differenziali di crescita tra gli Stati Uniti e gli altri paesi industriali sia delle dinamiche relative delle principali valute, non hanno subito profonde modifiche. In particolare, si è assistito ad un ulteriore ampliamento del deficit commerciale degli Stati Uniti, cui ha fatto riscontro la sostanziale tenuta del surplus giapponese e la registrazione di un disavanzo da parte dell'Unione Europea¹. Nelle altre aree, si segnala, accanto ad una leggera contrazione del surplus dei paesi dell'Asia orientale e ad un ampliamento di quello dei paesi del Medio Oriente, un lieve aumento del deficit dei paesi dell'America centro-meridionale e, come risulta dai dati preliminari del Fondo Monetario, per la prima volta nel decennio che si conclude con il 2000, un leggero avanzo mercantile per i paesi dell'Africa. Anche i paesi in transizione hanno sperimentato nel



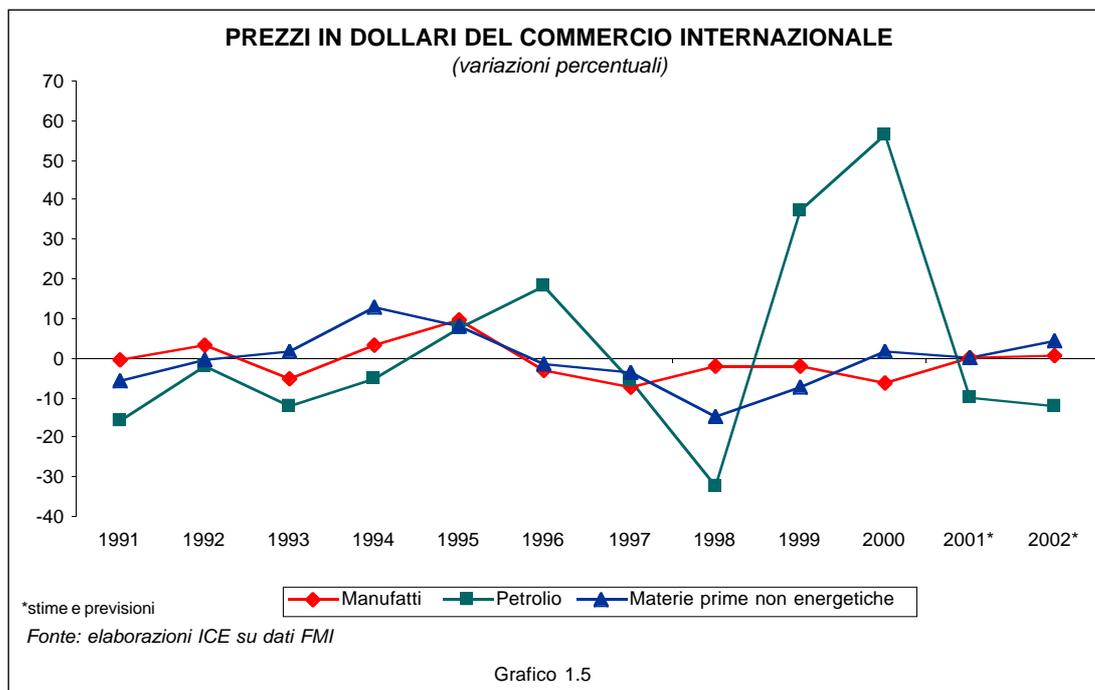
¹ Si segnala che i dati di fonte FMI-DOTS, che vengono utilizzati per il commento di questo capitolo, non registrano un deficit commerciale per l'Unione Europea nel 1999 ma solo nel 2000, contrariamente a quanto risulta dai dati di fonte Eurostat che vengono pubblicati in altre parti del Rapporto. La differenza è molto probabilmente da attribuire a problemi nella valutazione del commercio intra-UE.



2000 un avanzo, grazie al forte surplus registrato dalla Russia.

Gli indici dei prezzi delle diverse categorie di merci hanno mostrato andamenti differenziati e, in particolare, al netto incremento delle quotazioni delle materie prime energetiche si sono contrapposte la contrazione dei prezzi all'esportazione dei manufatti, associata soprattutto a sviluppi nei tassi di cambio, e la sostanziale stagnazione dell'indice aggregato dei corsi delle materie prime non energetiche (graf. 1.5).

Il prezzo medio del petrolio greggio è aumentato del 60%, per raggiungere il livello di 27,6 dollari al barile alla fine del 2000, il più elevato dal 1985. Quando gli effetti dei tagli produttivi precedenti hanno raggiunto livelli di criticità per i paesi importatori di petrolio, l'organizzazione dei paesi produttori (OPEC) è intervenuta, diverse volte nel corso del 2000, incrementando le quote di produzione di greggio e adottando informalmente uno schema di produzione che garantisce la fissazione dei prezzi tra i 22 e i 28 dollari al barile. Ciononostante i prezzi hanno continuato a crescere fino a novembre, costringendo peraltro le autorità statunitensi a deliberare controverse immissioni sul mercato di parte delle scorte strategiche del paese; soltanto a dicembre la pressione è diminuita e i prezzi hanno fatto registrare una decisa flessio-



ne. Per l'anno in corso si prevede una riduzione della domanda mondiale di greggio a causa del rallentamento dell'attività economica degli Stati Uniti e quindi una contrazione delle quotazioni, ma il mercato resta sensibilmente volatile a causa del basso livello delle scorte.

Per quanto riguarda le *commodities* non energetiche, la dinamica dei prezzi è risultata estremamente differenziata fra le varie categorie merceologiche. In particolare, a causa degli effetti del rallentamento della domanda mondiale nel 1998 e del 1999, l'esigenza di ridurre gli elevati stock ha esercitato un'ulteriore depressione delle quotazioni di caffè, cacao e riso. Si è invece verificata una parziale ripresa dei prezzi dei minerali metalliferi e di altre materie prime industriali, principalmente nichel, rame e alluminio, sostenuti dalla domanda dei paesi industriali e dalla riduzione della produzione e delle scorte. Nell'ambito delle materie prime alimentari, si segnala nel 2000 la ripresa delle quotazioni dello zucchero.

A causa degli sviluppi appena descritti, nel 2000 le ragioni di scambio internazionali, cioè il rapporto tra prezzi all'esportazione e prezzi all'importazione dei singoli paesi espressi in valuta comune, pur con sensibili differenze fra aree e paesi, hanno subito una moderata contrazione per i paesi industriali e per i paesi in via di sviluppo importatori di petrolio, a causa del combinato effetto dell'incremento dei prezzi petroliferi e del deprezzamento dei tassi di cambio della maggior parte delle valute rispetto al dollaro. Al contrario si è ovviamente verificato un forte incremento delle ragioni di scambio per i paesi esportatori di petrolio.

L'analisi degli indicatori di competitività, calcolati dalla Banca d'Italia sulla base delle differenze relative nei costi del lavoro per unità di prodotto (*clup*), mostrano perdite di competitività nel 2000 per Stati Uniti, Canada, Giappone, Regno Unito, Svezia, Norvegia, Portogallo, Corea del Sud, Singapore, Hong Kong e Messico. I tassi di cambio reali basati sui valori medi unitari all'esportazione fanno rilevare perdite di posizioni competitive per Stati Uniti, Giappone, Australia, Nuova Zelanda, Norve-

gia, Singapore, Corea ed Hong Kong.

Risulta interessante notare come esistano delle differenze nelle dinamiche competitive a seconda dei parametri utilizzati per il calcolo dei tassi di cambio reali. Ad esempio, nel 2000, Stati Uniti, Giappone, Corea, Singapore e Hong Kong hanno subito, sia pure con variazioni di differente entità e segno, perdite di competitività nelle comparazioni sia dei tassi di cambio reali basati sul costo del lavoro per unità di prodotto, sia degli indici basati sui valori medi unitari all'esportazione. Tuttavia, per molti altri paesi, come Francia, Regno Unito, Canada, Olanda, Austria, Svezia, Svizzera, Spagna, Portogallo, Grecia e Messico, la competitività calcolata sui valori medi unitari all'esportazione è risultata migliore, a volte anche sensibilmente, rispetto a quella calcolata sui costi di produzione, circostanza che prefigurerebbe un comportamento aggressivo degli esportatori di questi paesi che preferiscono sacrificare margini di profitto allo scopo di espandere quote di mercato. In particolare, per Regno Unito, Canada, Svezia e Messico si passa addirittura da perdite di competitività, sulla base degli indicatori basati sul costo del lavoro, a guadagni di competitività, se si considerano i tassi di cambio reali basati sui valori medi unitari all'esportazione. Al contrario, per Australia e Nuova Zelanda, nel 2000 si registrano guadagni di competitività, sulla base dei tassi di cambio calcolati tenendo conto del *clup*, ma perdite, anche consistenti, se si analizzano le variazioni dei tassi di cambio reali basati sui prezzi all'esportazione. In questi paesi quindi, è probabile che gli esportatori abbiano preferito accumulare margini di profitto. Infine Germania, Italia, Irlanda, Belgio, Danimarca e Finlandia hanno tutti fatto registrare guadagni di competitività nel 2000, ma la competitività misurata sul *clup* si è rivelata sistematicamente superiore a quella misurata sui prezzi all'esportazione, dato che segnala un incompleto trasferimento sui prezzi delle esportazioni dei vantaggi conseguiti in termini di costi relativi del lavoro.

Secondo l'Organizzazione Mondiale del Commercio, nel 2000 le esportazioni mondiali di servizi sono aumentate del 5%, tasso nuovamente inferiore a quello registrato per le merci, per un valore pari a 1.415 dollari, circa il 22% del valore delle

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

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Merci	3.438	3.505	3.755	3.742	4.239	5.071	5.150	5.325	5.225	5.610	6.358
var. %	11,4	1,9	7,1	-0,3	13,3	19,6	1,6	3,4	-1,9	7,0	12,0
Servizi commerciali	789	833	931	944	1.036	1.191	1.275	1.320	1.290	1.340	1.415
var. %	18,8	5,6	11,8	1,4	9,7	15,0	7,1	3,5	-2,3	4,0	5,0
Totale	4.295	4.399	4.672	4.630	5.197	6.262	6.425	6.645	6.515	6.950	7.773
var. %	13,2	2,4	6,2	-0,9	12,2	20,5	2,6	3,4	-2,0	7,0	11,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.6

esportazioni di merci².

Le tre grandi categorie di servizi (trasporti, viaggi e altri servizi commerciali), avrebbero fatto registrare ritmi di espansione uniformi (circa il 4,5%), principalmente a causa della forte crescita dei prezzi dei servizi di trasporto. Infatti, negli ultimi dieci anni le esportazioni di servizi di trasporto sono sistematicamente cresciute a un tasso pari

² La definizione di servizi da parte dell'OMC si riferisce ai cosiddetti "servizi commerciali" che comprendono trasporti, turismo, telecomunicazioni, servizi bancari e assicurativi.

alla metà di quello fatto registrare dalle altre due categorie.

Con un ritmo di crescita doppio rispetto alla media mondiale, gli Stati Uniti si sono confermati il principale esportatore, con una quota pari a circa un quinto delle esportazioni totali. Un forte aumento hanno mostrato anche le esportazioni di servizi del Giappone. In dollari correnti, invece, le esportazioni di servizi di molti paesi dell'Unione Europea hanno fatto registrare una contrazione, soprattutto per il deprezzamento dell'euro rispetto al dollaro. In controtendenza, la Danimarca, le cui esportazioni di servizi sono aumentate del 21% rispetto all'anno precedente, sospinte dal deprezzamento del cambio nominale. Nell'ambito dei paesi in via di sviluppo, si rileva la fortissima cresci-

I PRIMI VENTI ESPORTATORI MONDIALI DI SERVIZI COMMERCIALI

(miliardi di dollari e quote sulle esportazioni mondiali)

Graduatoria 2000	Paesi	valori 2000	quote % 2000	var.% 1999-2000	valori 1999	quote % 1999
1	Stati Uniti	274	19,3	10	249	18,5
2	Regno Unito	100	7,1	-3	103	7,6
3	Francia	77	5,5	-7	83	6,2
4	Germania	75	5,3	-5	79	5,9
5	Giappone	68	4,8	13	60	4,5
6	Italia	59	4,2	-3	61	4,5
7	Spagna	52	3,7	-2	53	3,9
8	Paesi Bassi	51	3,6	-4	53	3,9
9	Hong Kong (1)	43	3,1	14	38	2,8
10	Belgio-Lussemburgo	40	2,8	4	38	2,8
11	Canada	37	2,6	9	34	2,5
12	Cina	30	2,1	25	24	1,8
13	Corea del Sud	29	2,1	13	26	1,9
14	Austria	28	2,0	-7	30	2,2
15	Singapore	27	1,9	13	24	1,8
16	Svizzera	26	1,9	1	26	1,9
17	Danimarca	20	1,4	21	16	1,2
18	Taiwan	20	1,4	18	17	1,3
19	Svezia	19	1,4	-2	19	1,4
20	Turchia	19	1,3	18	16	1,2

(1) Includere le riesportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.7

I PRIMI VENTI IMPORTATORI MONDIALI DI SERVIZI COMMERCIALI

(miliardi di dollari e quote sulle importazioni mondiali)

Graduatoria 2000	Paesi	valori 2000	quote % 2000	var.% 1999-2000	valori 1999	quote % 1999
1	Stati Uniti	199	14,2	14	142	10,7
2	Germania	126	9,0	-5	133	10,0
3	Giappone	115	8,2	1	114	8,6
4	Regno Unito	82	5,9	0	82	6,2
5	Francia	57	4,1	-10	63	4,7
6	Italia	57	4,1	0	57	4,3
7	Paesi Bassi	50	3,6	0	50	3,8
8	Canada	42	3,0	9	39	2,9
9	Belgio-Lussemburgo	39	2,8	7	36	2,7
10	Cina	35	2,5	14	31	2,3
11	Corea del Sud	34	2,4	26	27	2,0
12	Spagna	30	2,1	0	30	2,3
13	Austria	28	2,0	2	27	2,0
14	Irlanda	27	1,9	4	26	2,0
15	Taiwan	26	1,8	10	24	1,8
16	Hong Kong (1)	24	1,7	3	23	1,7
17	Svezia	23	1,7	3	22	1,7
18	Singapore	21	1,5	13	19	1,4
19	Danimarca	18	1,3	19	15	1,1
20	India	18	1,3	4	17	1,3

(1) Includere le importazioni temporanee

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.8

ta delle esportazioni della Cina (25%) e le considerevoli dinamiche espresse dalle NIEs.

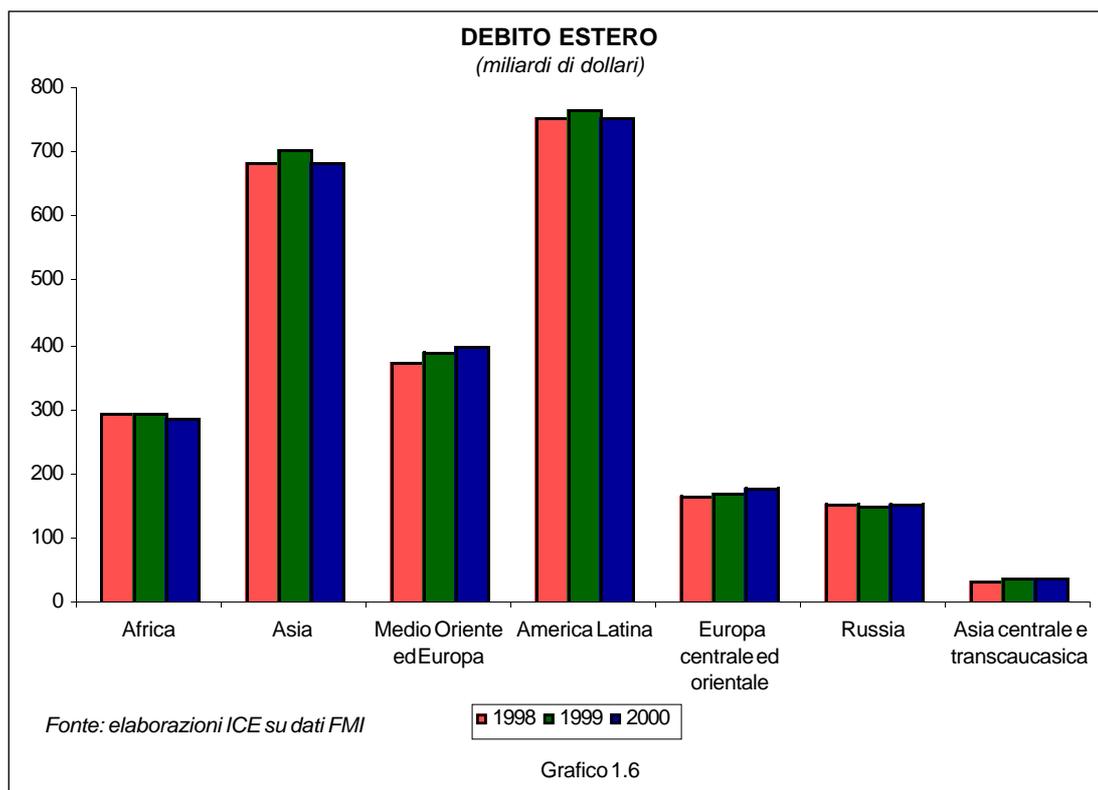
Il contributo principale alla domanda di servizi mondiale, nel corso del 2000, è ancora venuto dagli Stati Uniti, le cui importazioni sono cresciute del 14% per una quota sulle esportazioni mondiali pari al 14,2%. Il Giappone invece ha sperimentato un tasso di crescita inferiore alla media mondiale, in controtendenza rispetto alla dinamica crescita delle esportazioni. Nell'Unione Europea, si rilevano le nette contrazioni degli acquisti di servizi della Germania e, in misura superiore, della Francia e la stagnazione delle importazioni di Regno Unito, Italia e Paesi Bassi.

Nell'ambito dei paesi asiatici, Cina, Singapore, Taiwan e Corea del Sud hanno accresciuto le importazioni di servizi con tassi a due cifre, compresi tra il 10% ed il 26%.

La situazione debitoria dei paesi in via di sviluppo è leggermente migliorata nel 2000 rispetto all'anno precedente. Il debito totale dei PVS si è infatti ridotto dell'1,6%, passando da 2.155 miliardi di dollari a 2.120 miliardi di dollari nel 2000. La contrazione è stata più marcata per il debito a breve scadenza (-8,1%) che per quello a lunga scadenza (-0,5%), che rappresenta l'87% del debito totale. Per i paesi in transizione si è invece registrato un lieve aumento del valore assoluto del debito estero, che è passato da 356 miliardi di dollari a 367 miliardi di dollari nel 2000.

Sia per i paesi in via di sviluppo che per i paesi in transizione è migliorato il rapporto tra debito ed esportazioni di beni e servizi. I miglioramenti più rilevanti riguardano in particolare la situazione debitoria dei paesi del Medio Oriente e della Russia, favoriti dalle maggiori entrate derivanti dalle esportazioni di petrolio (tav. 1.9 - graf. 1.7).

Al momento in cui si scrive, non sono ancora disponibili le statistiche aggiornate al 2000 relativamente agli investimenti diretti esteri mondiali. La fonte principa-



SITUAZIONE DEBITORIA DEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO E DEI PAESI IN TRANSIZIONE (1)
(valori in miliardi di dollari e in percentuale delle esportazioni di beni e servizi)

Aree e paesi	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	previsioni	
									2001*	2002*
DEBITO ESTERO										
<i>miliardi di dollari</i>										
Paesi in via di sviluppo	1.535	1.656	1.805	1.878	1.966	2.104	2.155	2.120	2.172	2.247
AFRICA	267	286	303	301	296	295	295	285	284	285
ASIA	467	520	580	614	660	682	705	682	694	718
MEDIO ORIENTE E EUROPA	276	284	302	316	338	372	388	400	415	433
AMERICA LATINA	526	566	620	647	672	756	767	755	780	812
Paesi in transizione	236	259	276	302	314	354	356	367	370	379
EUROPA CENTRALE ED ORIENTALE	112	114	127	140	148	166	171	177	189	202
RUSSIA	113	127	128	136	135	152	148	152	142	136
ASIA CENTRALE E TRANSCAUCASICA	10	17	22	25	32	35	37	38	40	41
<i>in percentuale delle esportazioni di beni e servizi</i>										
Paesi in via di sviluppo	204	192	175	163	157	181	172	137	134	131
AFRICA	272	281	252	226	217	244	230	183	179	176
ASIA	157	140	128	122	117	126	122	98	92	88
MEDIO ORIENTE E EUROPA	158	155	145	130	134	174	158	117	121	130
AMERICA LATINA	288	273	252	238	226	262	257	214	212	202
Paesi in transizione	130	128	107	108	106	124	130	112	108	104
EUROPA CENTRALE ED ORIENTALE	135	119	102	106	101	107	114	110	107	104
RUSSIA	171	166	134	132	131	175	174	133	124	119
ASIA CENTRALE E TRANSCAUCASICA	33	57	57	57	67	84	93	76	76	75
PAGAMENTI PER IL SERVIZIO DEL DEBITO (2)										
<i>miliardi di dollari</i>										
Paesi in via di sviluppo	175	196	240	283	311	311	362	347	316	319
AFRICA	29	30	34	31	31	29	28	28	29	27
ASIA	53	64	75	81	86	97	111	92	94	96
MEDIO ORIENTE E EUROPA	22	26	34	45	39	39	40	44	43	42
AMERICA LATINA	71	76	97	127	157	146	183	183	150	154
Paesi in transizione	18	21	29	30	30	50	45	47	51	55
EUROPA CENTRALE ED ORIENTALE	11	14	19	20	21	28	28	31	33	36
RUSSIA	6	4	6	7	6	16	13	11	14	15
ASIA CENTRALE E TRANSCAUCASICA	1	2	3	3	3	6	4	5	5	5
<i>in percentuale delle esportazioni di beni e servizi</i>										
Paesi in via di sviluppo	23	23	23	25	25	27	29	23	20	19
AFRICA	30	29	28	23	21	24	22	18	19	17
ASIA	18	17	17	16	15	18	19	13	13	12
MEDIO ORIENTE E EUROPA	12	14	16	18	15	18	16	13	12	12
AMERICA LATINA	39	36	39	47	53	51	61	52	41	38
Paesi in transizione	10	10	11	11	10	18	16	14	15	15
EUROPA CENTRALE ED ORIENTALE	14	14	15	15	14	18	19	19	18	18
RUSSIA	9	6	7	7	6	19	15	10	12	13
ASIA CENTRALE E TRANSCAUCASICA	2	8	9	6	7	14	9	9	9	9

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

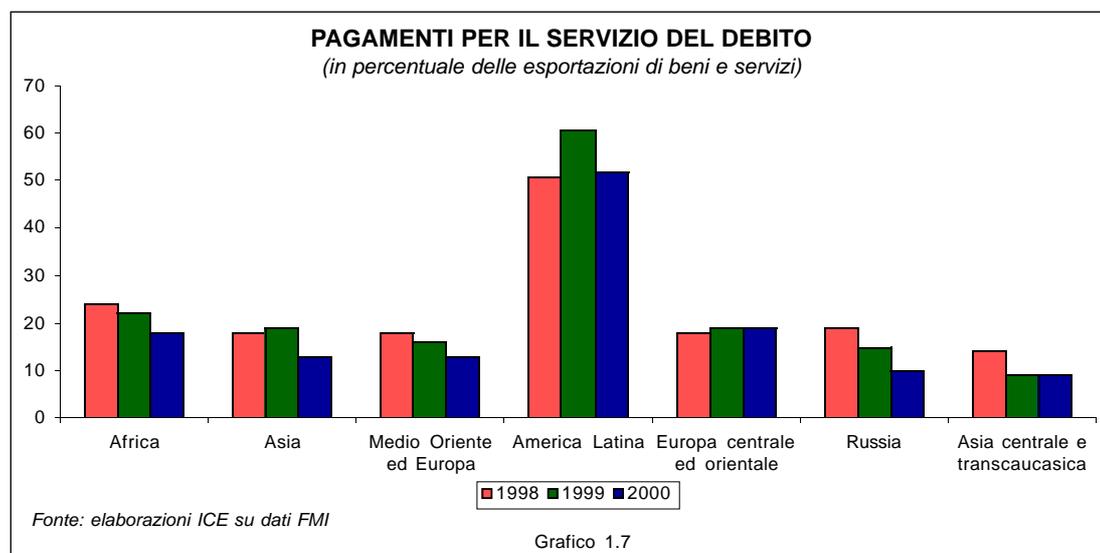
(2) Comprendono gli interessi sul debito totale e le rate di ammortamento del debito a lunga scadenza.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 1.9

le di questi dati, il *World Investment Report* dell'UNCTAD, viene pubblicata in autunno. Stime preliminari da parte dell'Organizzazione³ indicano per il 2000 il raggiungimento, e probabilmente il superamento, di un livello pari a 1.118 miliardi di

³ Comunicato stampa del 7 dicembre 2000 disponibile sul sito Internet: www.unctad.org



dollari di flussi mondiali di investimenti in entrata, pari ad un incremento di circa il 14% rispetto al 1999. All'inizio del 2000, gli stock globali di investimenti diretti in entrata e in uscita hanno rappresentato una quota pari a oltre il 15% del prodotto lordo mondiale, tale proporzione era pari al 5% nel 1980 e all'8,6% nel 1990.

Sempre secondo le stime preliminari dell'UNCTAD, nel 2000 oltre l'80% dei flussi di investimenti diretti in entrata è stato assorbito dai paesi industriali (899 miliardi di dollari), il 17% dai paesi in via di sviluppo e il 3% dai paesi in transizione. La crescita dei flussi degli ultimi anni è stata favorita principalmente dall'intensificarsi di operazioni di fusione e acquisizione di imprese all'estero, mentre risulta meno rilevante il contributo dei nuovi investimenti, i cosiddetti *greenfield*. Secondo l'UNCTAD, la produzione internazionale delle imprese transnazionali riguarda circa 63.000 aziende con approssimativamente 700.000 affiliate estere. Nel 1999, gli Stati Uniti sono stati il principale destinatario dei flussi di investimenti diretti esteri mentre il Regno Unito è stato il paese che ha effettuato i maggiori investimenti all'estero, superando gli Stati Uniti. Nel 1999 le imprese transnazionali dell'Unione Europea hanno investito all'estero quasi due terzi dei flussi in uscita su base globale (tav. 1.10, tav. 1.11, tav. 1.12, tav. 1.13, graf. 1.8).

Unione Europea⁴

Nel 2000 i dati preliminari, espressi in dollari, fanno registrare un deficit degli scambi internazionali dei quindici paesi appartenenti all'Unione Europea⁵. Sull'andamento dei flussi degli scambi pesano gli effetti del deprezzamento dell'euro rispetto al dollaro. La loro dinamica appare migliore, se espressi – appunto – in euro, ma comunque inferiore alla media mondiale. Le importazioni in valore sono aumentate a tassi più elevati delle esportazioni, a causa soprattutto del peggioramento delle ragioni di scambio. I dati in volume mostrano, al contrario, una più brillante dinamica del-

⁴ Si rinvia al Capitolo 3 l'analisi dell'interscambio dell'Unione Europea come area integrata.

⁵ Si veda la nota 1.

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

Paesi										in percentuale sul totale mondiale			
	media 1988-1993	media 1994-1999	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	media 1988-1993	media 1994-1999	1993	1999
Regno Unito	25.083	73.790	26.829	32.199	43.562	34.047	61.586	119.018	199.289	11,3	16,0	10,8	24,9
Stati Uniti	39.323	103.008	74.837	73.252	92.074	84.426	99.517	146.052	150.901	0,0	0,0	0,0	18,9
Francia	24.246	39.901	19.732	24.381	15.760	30.419	35.591	45.471	107.952	11,0	8,6	8,0	13,5
Germania	18.383	44.053	17.200	18.859	39.049	50.804	40.733	91.159	50.569	8,3	9,5	7,0	6,3
Paesi Bassi	12.886	29.667	12.141	17.664	20.165	31.224	29.243	51.373	45.858	5,8	6,4	4,9	5,7
Spagna	2.675	11.919	3.046	3.934	4.076	5.397	12.522	19.042	35.414	1,2	2,6	1,2	4,4
Belgio-Lussemburgo	6.528	12.418	4.904	1.371	11.603	8.026	7.252	28.845	24.928	2,9	2,7	2,0	3,1
Giappone	32.472	21.547	13.834	18.089	22.508	23.442	26.059	24.152	22.743	14,7	4,7	5,6	2,8
Hong Kong	6.086 *	21.708 *	17.713 *	21.437 *	25.000 *	26.531 *	24.407 *	16.973	19.895	2,7	4,7	7,2	2,5
Svezia	6.925	11.494	1.326	6.685	11.215	4.667	12.652	24.365	19.549	3,1	2,5	0,5	2,4
Svizzera	7.379	14.314	8.764	10.793	12.210	16.152	17.732	16.633	17.916	3,3	3,1	3,5	2,2
Canada	5.309	15.884	5.711	9.296	11.464	13.098	22.515	31.286	17.816	2,4	3,4	2,3	2,2
Bermuda	48 *	2.508 *	-16 *	378 *	501 *	-144 *	2.104 *	-363 *	15.099 *	0,0	0,5	0,0	1,9
Danimarca	1.622	3.675	1.373	4.162	2.334	1.970	3.715	3.955	8.214	0,7	0,8	0,6	1,0
Norvegia	1.031	3.540	877	2.166	2.856	5.900	5.016	2.545	5.420	0,5	0,8	0,4	0,7
Irlanda	400	1.791	220	438	820	727	1.008	3.906	5.418	0,2	0,4	0,1	0,7
Cile	165	1.829	434	911	752	1.188	1.866	2.797	4.855	0,1	0,4	0,2	0,6
Taiwan	3.825	3.654	2.611	2.640	2.983	3.843	5.243	3.836	4.420	1,7	0,8	1,1	0,6
Finlandia	1.469	5.557	1.401	4.297	1.479	3.595	5.287	18.646	4.192	0,7	1,2	0,6	0,5
Singapore	1.171	4.460	2.152	4.577	6.281	6.935	8.859	-1.525	3.943	0,5	1,0	0,9	0,5
Italia	5.545	8.235	9.217	5.239	7.024	8.697	10.414	14.096	2.958	2,5	2,0	3,7	0,4
Mondo	221.357	462.512	247.425	282.902	357.537	390.776	471.906	687.111	799.928	100,0	100,0	100,0	100,0

* stima

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.10

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

Paesi										in percentuale sul totale mondiale			
	media 1988-1993	media 1994-1999	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	media 1988-1993	media 1994-1999	1993	1999
Stati Uniti	44.781	114.170	43.534	45.095	58.772	84.455	105.488	186.313	275.533	23,5	24,9	19,8	31,8
Regno Unito	22.271	35.457	15.481	9.253	19.969	24.435	33.227	63.649	82.182	11,7	7,7	7,1	9,5
Svezia	2.586	18.040	9.997	6.269	14.453	5.070	10.963	19.560	59.968	1,4	3,9	4,6	6,9
Cina	8.852	37.960	27.515	33.787	35.849	40.180	44.236	43.751	40.400	4,6	8,3	12,5	4,7
Francia	13.976	24.205	16.439	15.580	23.681	21.960	23.178	29.495	39.101	7,3	5,3	7,5	4,5
Paesi Bassi	8.058	19.002	8.549	7.266	12.220	15.052	14.463	41.682	33.785	4,2	4,2	3,9	3,9
Brasile	1.534	14.068	1.294	2.590	5.475	10.496	18.743	28.480	31.397	0,8	3,1	0,6	3,6
Germania	3.052	12.173	368	7.134	12.052	6.572	11.097	21.163	26.822	1,6	2,7	0,2	3,1
Canada	5.336	12.911	4.749	8.207	9.257	9.636	11.761	21.705	25.061	2,8	2,8	2,2	2,9
Argentina	2.266	3.490	2.763	3.490	5.315	6.522	8.755	6.526	23.153	1,2	0,8	1,3	2,7
Hong Kong	3.689 *	11.053 *	3.657 *	7.828 *	6.213 *	10.460 *	11.368 *	14.776	23.068	1,9	2,4	1,7	2,7
Irlanda	787	5.095	1.121	838	1.447	2.618	2.743	8.579	18.322	0,4	1,1	0,5	2,1
Belgio-Lussemburgo	8.613	13.510	10.750	8.514	10.689	14.064	11.998	22.691	15.862	4,5	3,0	4,9	1,8
Giappone	737	2.915	119	912	39	200	3.200	3.192	12.741	0,4	0,6	0,1	1,5
Spagna	10.814	8.403	9.605	8.876	6.161	6.585	6.375	11.863	9.355	5,7	1,8	4,4	1,1
Polonia	478	4.360	1.715	1.875	3.659	4.498	4.908	6.365	7.500 *	0,3	1,0	0,8	0,9
Danimarca	1.168	4.090	1.713	5.006	4.195	742	2.801	6.716	7.454	0,6	0,9	0,8	0,9
Singapore	3.982	7.143	4.686	8.550	7.206	8.994	8.085	5.493	6.984	2,1	1,6	2,1	0,8
Norvegia	455	3.302	992	2.736	2.409	3.172	3.627	3.599	6.577	0,2	0,7	0,5	0,8
Italia	4.105	3.805	4.383	2.199	4.842	3.546	3.700	3.065	4.901	2,2	0,8	2,0	0,6
Mondo	190.629	457.627	219.421	255.988	331.844	377.516	473.052	680.082	865.487	100,0	100,0	100,0	100,0

* stima

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.11

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

Graduatoria 1999	Paesi	valori
1	Stati Uniti	1.131.466
2	Regno Unito	664.103
3	Germania	420.908
4	Paesi Bassi	306.396
5	Francia	298.012
6	Giappone	292.781
7	Svizzera	199.452
8	Canada	178.347
9	Hong Kong	172.962
10	Italia	168.370

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

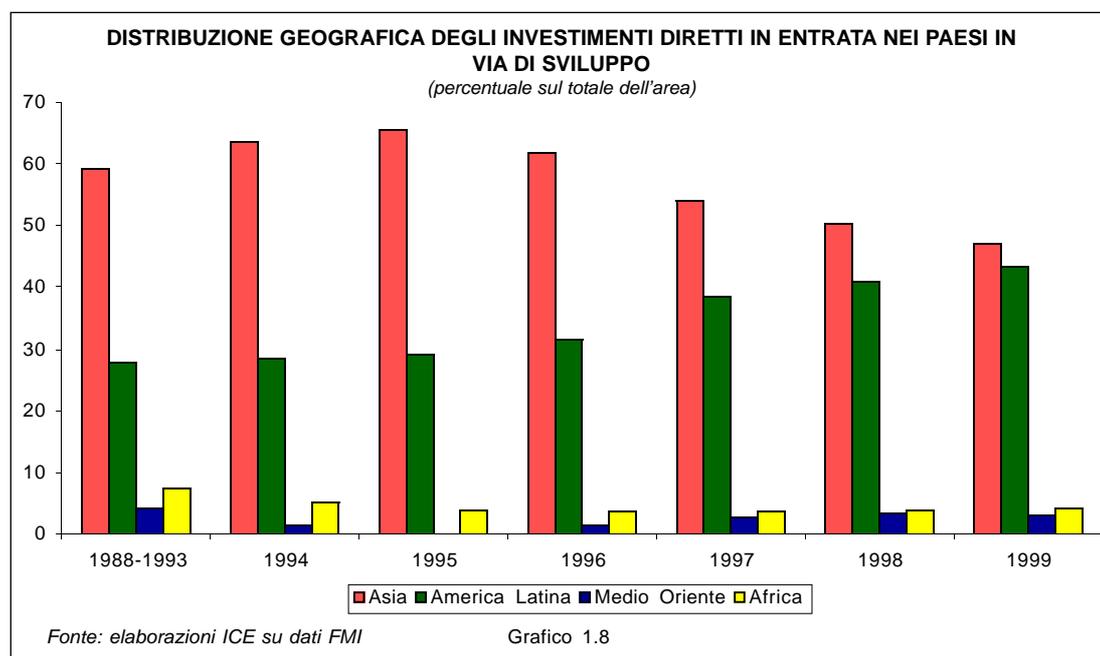
Tavola 1.12

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

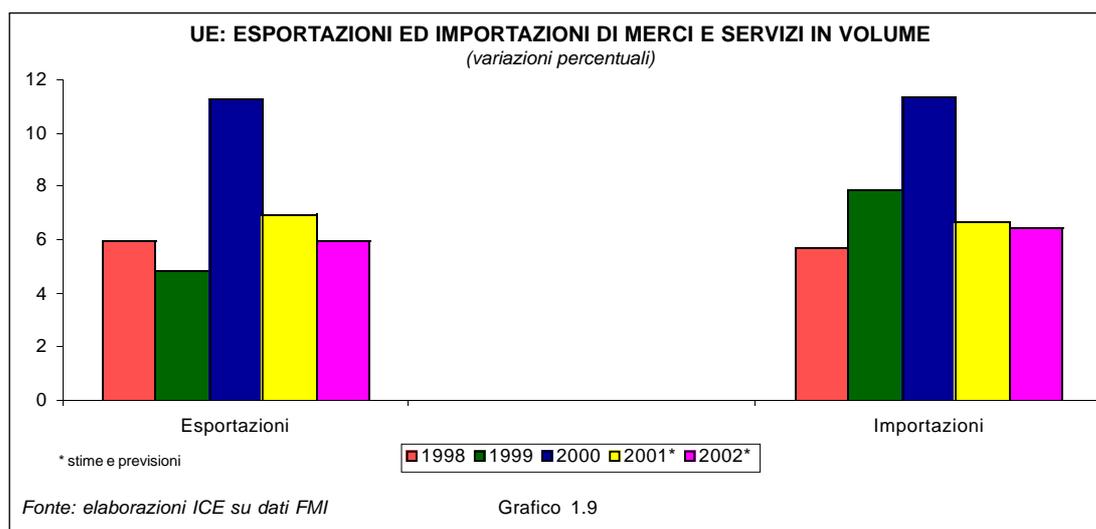
Graduatoria 1999	Paesi	valori
1	Stati Uniti	1.087.289
2	Regno Unito	394.560
3	Cina	306.003
4	Germania	225.595
5	Paesi Bassi	215.234
6	Francia	181.974
7	Belgio e Lussemburgo	181.184
8	Canada	166.266
9	Brasile	164.105
10	Hong Kong	132.405
12	Italia	107.995

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.13



le quantità esportate rispetto a quelle importate. I paesi più dinamici dell'Unione Europea sono stati la Germania, il Belgio, la Francia e l'Irlanda, che hanno registrato tassi di variazione dei volumi delle esportazioni più elevati della media dell'Unione e



della media mondiale.

Tutti i paesi che compongono la UE hanno visto contrarre, nel 2000, le loro quote sulle esportazioni mondiali in dollari, compresa l'Irlanda che, sola eccezione all'interno dell'Unione, aveva mostrato una crescita ininterrotta della sua quota dal 1991.

All'interno dell'area, è stata piuttosto differenziata la *performance* dei vari paesi. In particolare, il forte saldo positivo dei paesi dell'Unione Economica e Monetaria (UEM) è stato più che compensato dal disavanzo degli altri paesi, in particolare a causa del fortissimo disavanzo del Regno Unito e dell'inferiore, sia pur elevato, disavanzo della Grecia, ancora non entrata a far parte degli accordi monetari dell'euro nel 2000. Tra i paesi dell'UEM, Austria, Francia, Lussemburgo, Portogallo e Spagna nel 2000 hanno registrato saldi negativi nell'interscambio di merci. Finlandia, Irlanda e Paesi Bassi invece appaiono gli unici paesi che hanno visto dilatare il proprio avanzo commerciale. Si rileva, da un lato, il livello elevato, da molti anni, del surplus normalizzato dell'Irlanda, a riprova della forte proiezione internazionale del paese, mentre, dall'altro lato, il fortissimo squilibrio della posizione mercantile internazionale della Grecia, per la quale il deficit sta progressivamente raggiungendo il 50% del valore dell'interscambio, del Portogallo e della Spagna.

A causa della perdita di ragioni di scambio associate al deprezzamento dell'euro e all'aumento dei prezzi petroliferi, nel 2000 la Germania ha fatto registrare una contrazione del valore in dollari del proprio surplus commerciale determinato dalla maggiore crescita dei valori importati rispetto a quella delle vendite all'estero. Agli sviluppi in termini nominali appena descritti ha fatto riscontro, al contrario, una fortissima crescita delle quantità esportate, superiore alla dinamiche dei volumi importati.

Anche per la Francia la perdita di ragioni di scambio e il deprezzamento dell'euro hanno pesantemente inciso sull'inversione del segno del proprio saldo commerciale, nonostante la notevole espansione dei volumi esportati. Analogamente l'Italia ha pagato il prezzo del deterioramento delle ragioni di scambio con una consisten-

te contrazione del proprio surplus commerciale. La dinamica dei volumi esportati in ragione d'anno si è mostrata superiore a quella delle importazioni, sostenuta soprattutto dalle forti vendite negli Stati Uniti e nei mercati asiatici. Meno favorevole la *performance* delle esportazioni italiane con riferimento ai mercati dell'Unione Europea. I dati relativi ai primi mesi del 2001 appaiono in netta controtendenza, con una migliore *performance* delle esportazioni italiane verso i paesi dell'Unione e un rallentamento nelle vendite al di fuori dell'UE.

Per il Regno Unito, nel 2000, la dinamica dei valori importati, trainata dalla pressione della domanda interna, principalmente i consumi privati, si è mostrata superiore a quella delle esportazioni, favorite dal dinamismo della domanda mondiale ma penalizzate dall'elevato tasso di cambio della sterlina, provocando una ulteriore dilatazione del deficit mercantile. Peraltro, lo squilibrio di posizione internazionale del Regno Unito è meno pesante se rapportato al valore dell'interscambio.

Nel 2000, le esportazioni di servizi dell'Unione Europea sono ammontate a 560 miliardi di dollari, in flessione del 3% rispetto all'anno precedente, mentre le importazioni, anch'esse in contrazione dell'1% rispetto al 1999, sono state pari a 556 miliardi, consentendo all'Unione di registrare un modesto surplus aggregato nell'interscambio di servizi. Tutti i paesi, con la sola eccezione della Danimarca, hanno registrato una stagnazione o una contrazione dei valori in dollari dei flussi di interscambio di servizi. Il Regno Unito, con una quota del 7,1% del totale, seguito da Francia, con un peso del 5,5%, e Germania, con una percentuale del 5,3% del totale, si collocano rispettivamente nella seconda, terza e quarta posizione della graduatoria mondiale delle esportazioni di servizi. Segue, dopo il Giappone, l'Italia in sesta posizione ed una quota del 4,2%. Dal lato delle importazioni, la Germania si colloca nella seconda posizione della graduatoria mondiale con il 9% di quota sul totale degli acquisti mondiali di servizi. Regno Unito, Francia e Italia compaiono rispettivamente in quarta e in quinta posizione ex-aequo della graduatoria mondiale, con una quota rispettiva pari al 5,9% per il Regno Unito e al 4,1% per Italia e Francia. Si segnala, in particolare, la forte flessione dei valori dei servizi importati dalla Francia, pari al 10% rispetto al 1999.

L'Unione Europea ha confermato la sua posizione preminente nei flussi di investimenti diretti all'estero in uscita, con una quota pari ai 2/3 dei flussi mondiali, con un incremento nel 1999 pari al 20% rispetto all'anno precedente. Nello stesso anno, come era già accaduto in precedenza, i flussi di IDE in uscita hanno sopravanzato quelli in entrata. Tra i paesi dell'Unione, il Regno Unito ha contato per circa il 40% dei flussi in uscita dell'Unione, seguito da Francia, Germania e Paesi Bassi. Danimarca, Francia e Spagna hanno registrato i tassi di crescita più sostenuti. Al contrario, i flussi in uscita di IDE da Finlandia, Italia e Germania si sono ridotti in modo significativo nel 1999.

Il Regno Unito, oltre ad essere stato il principale investitore, è stato anche il maggiore paese beneficiario degli investimenti diretti in entrata nell'Unione. In Svezia il tasso di crescita di IDE in entrata è stato il più elevato: 200% nel 1999, risultato in larga parte attribuibile alla fusione tra un'azienda farmaceutica svedese, la Astra, ed una britannica, la Zeneca.

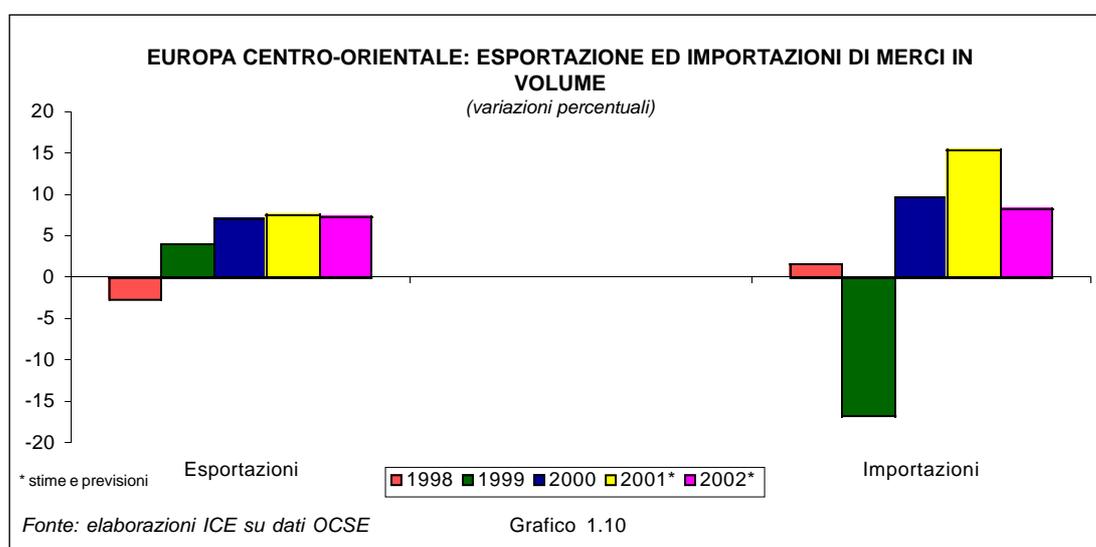
Al contrario, Paesi Bassi, Belgio e Lussemburgo, Spagna, Portogallo, Austria e Finlandia hanno visto ridursi i flussi di investimenti esteri in entrata.

Il Fondo Monetario prevede una crescita del prodotto aggregato dell'Unione Europea pari al 2,5% nel 2001, per la prima volta dal 1991 superiore a quella prevista per

gli Stati Uniti, e al 2,7% nel 2002, sostenuta prevalentemente dalla domanda interna a fronte di una riduzione delle esportazioni provocate dal rallentamento dell'economia mondiale. Fra le principali economie, il FMI prevede una migliore *performance* relativa della Francia, meno vulnerabile a shock negativi di domanda estera rispetto alla Germania e all'Italia, a causa, da un lato, di una quota relativamente inferiore di manufatti sul valore aggiunto e di beni di investimento nelle esportazioni di merci e, dall'altro lato, dei minori legami commerciali con gli Stati Uniti e l'Asia. Nel Regno Unito la pressione della domanda interna dovrebbe decelerare, ma lo squilibrio commerciale dovrebbe continuare ad esercitare un contributo negativo alla crescita. L'indebolimento della domanda estera contribuirà a ridurre i rischi di pressioni inflazionistiche in Irlanda, ma potrebbe deteriorare la posizione internazionale di altri paesi, specialmente Portogallo e Grecia.

Europa centro-orientale

La ripresa della domanda interna delle economie dell'Europa occidentale ha beneficiato i paesi europei in transizione, che erano stati negativamente colpiti dalla crisi russa del 1998. Nel 2000 il PIL aggregato in termini reali delle economie europee in transizione è cresciuto del 3,8%, con quello russo che ha raggiunto il 7,5%, favorito principalmente dall'aumento del prezzo del petrolio e di molti metalli. La rapida ripresa dell'attività economica in Russia, ha favorito, in particolare, i paesi gravitanti in-



torno alla sua economia, stimolando le loro esportazioni.

In alcuni dei paesi europei in transizione la moneta si è deprezzata in termini reali nei confronti del dollaro, la crescita dei salari è stata contenuta e l'adozione di nuove tecnologie di produzione ha migliorato la produttività, rafforzando la competitività internazionale dei manufatti da essi prodotti.

Il saldo commerciale dell'area è tornato, dopo diversi anni, di segno positivo, grazie alla dilatazione del surplus mercantile russo. Gli altri paesi, ad esclusione dell'Ucraina, hanno esibito disavanzi commerciali nel 2000, quale riflesso della forte domanda interna e dell'aumento delle quotazioni petrolifere. La Polonia ha sperimentato il saldo negativo relativamente più elevato (oltre 23 miliardi di dollari), ulterior-

mente ampliatisi rispetto all'anno precedente. Fra tutti i paesi dell'area, soltanto Albania e Croazia hanno fatto registrare contrazioni nei valori esportati in dollari rispetto all'anno precedente. Oltre alla forte crescita delle esportazioni russe, hanno sperimentato dinamiche elevate dei valori esportati i paesi le cui economie sono strettamente legate a quella russa, in particolare Bielorussia e Ucraina. Sospinte dalla forte dinamica dei volumi, sono fortemente aumentate entrambe le correnti di scambio di Repubblica Ceca, Polonia e Ungheria, nell'ambito dei paesi dell'area appartenenti all'OCSE, mentre particolarmente dinamiche sono state nel 2000 le esportazioni della Romania e della Bulgaria verso l'Unione Europea, ma entrambe hanno risentito dell'aumento dei prezzi petroliferi che ha determinato un deterioramento del loro saldo commerciale.

Nel 2000, le esportazioni di servizi dei paesi dell'Europa centro-orientale, sono state pari a 48 miliardi di dollari, in crescita del 7% rispetto all'anno precedente. Le importazioni sono state pari a 49 miliardi di dollari, in crescita del 12% rispetto al 1999, a causa della forte dinamica della domanda interna. In particolare evidenza, il fortissimo incremento delle importazioni di servizi della Russia, cresciute ad un tasso superiore al 30% nel 2000.

In termini assoluti, il debito estero dei paesi europei in transizione è cresciuto nel 2000, ma è migliorato in rapporto alle esportazioni di beni e servizi. In particolare la Russia, il cui debito estero è tornato nel 2000 ai livelli del 1998 (152 miliardi di dollari), anno della crisi, ha potuto far registrare una importante riduzione del rapporto percentuale tra debito ed esportazioni, che è passato dal 174% nel 1999 al 133% nel 2000.

I flussi di IDE in entrata nei paesi dell'Europa centrale ed orientale sono ulteriormente cresciuti, nel corso del 1999. Polonia, Russia, Repubblica Ceca ed Ungheria sono stati i più importanti beneficiari, avendo attratto, alla fine del 1999, il 75% dei flussi di IDE in entrata verso l'Europa centrale ed orientale. Non hanno invece mostrato variazioni di rilevante entità gli investimenti diretti in Russia, molto inferiori ai livelli record raggiunti nel 1997, quando il paese è risultato il principale beneficiario dell'area.

I maggiori investitori nei paesi dell'Europa centro-orientale sono i paesi dell'Unione Europea, con una quota pari al 60% degli IDE in arrivo nella regione, seguiti dagli Stati Uniti che raggiungono il 16% degli IDE in entrata.

Tra gli IDE provenienti dall'Unione Europea quelli di origine tedesca sono prevalenti. La vicinanza geografica riveste un ruolo fondamentale nel determinare la distribuzione degli IDE. Ad esempio Estonia, Lituania e Lettonia ricevono una percentuale elevata di investimenti dalla Svezia.

La Polonia si è confermata, ancora una volta, il maggiore beneficiario di IDE in entrata tra le economie europee in transizione.

Nella Repubblica Ceca i flussi in entrata di IDE hanno superato nel 1999 i livelli già elevati raggiunti nel 1998.

Il Fondo Monetario prevede una crescita prossima al 4% nel 2001 per l'aggregato dei paesi dell'Europa centro-orientale, soprattutto grazie al contributo della domanda interna che dovrebbe compensare la prevista contrazione della domanda estera dei principali partner commerciali ma che è destinata, per la maggior parte dei paesi, a mantenere i deficit commerciali e delle partite correnti su livelli elevati e, per la Russia, ad indurre una contrazione del proprio surplus.

Altri paesi europei

Nell'ambito di quest'area, si segnala la forte impennata delle esportazioni della Norvegia, trainate dai prezzi del petrolio, che ha provocato una forte dilatazione del surplus della bilancia commerciale. Si è invece assistito ad una forte crescita dei valori importati dalla Svizzera che ha causato un consistente disavanzo mercantile. La Turchia, che nel 2000 è stata protagonista di una pesante crisi finanziaria e valutaria internazionale che si sta protraendo anche nel 2001, ha visto ulteriormente dilatarsi il proprio disavanzo mercantile, a causa delle forti pressioni della domanda interna e dei prezzi petroliferi.

Nel 2000 la Svizzera ha totalizzato circa 27 miliardi di dollari di esportazioni di servizi, una quota dell'1,9% sul totale mondiale. In flessione del 2% rispetto all'anno precedente sono risultate le sue importazioni di servizi, pari a 15,4 miliardi di dollari ed un peso dell'1,1% sul totale mondiale. Particolarmente consistente la crescita delle esportazioni della Turchia, aumentate del 18% rispetto al 1999, per un valore di 19,1 miliardi di dollari ed una quota dell'1,3% sul totale. Anche per la Norvegia nel 2000 le esportazioni di servizi hanno fatto registrare un netto incremento, pari al 9% rispetto all'anno precedente.

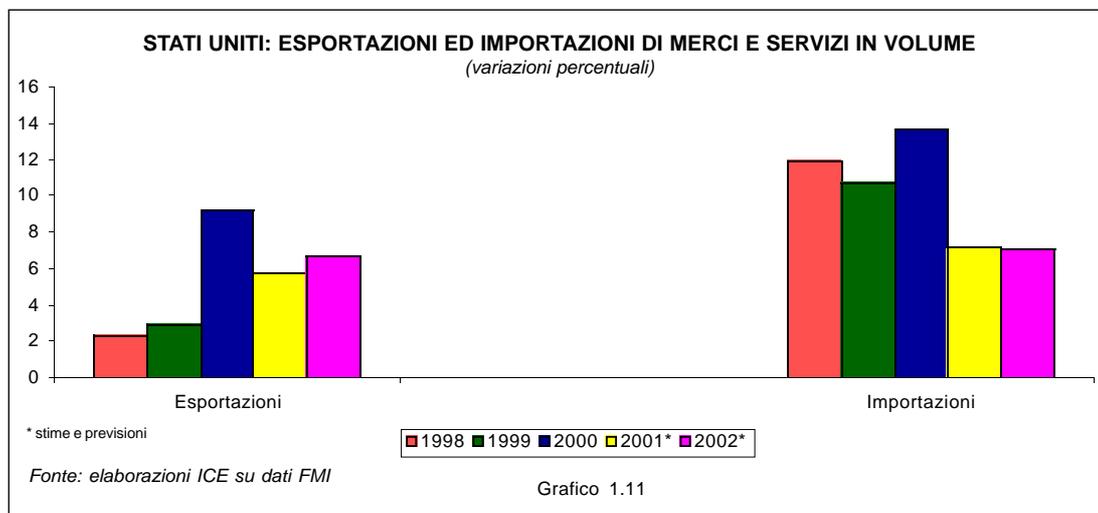
Nel 1999 si è invertita la dimensione relativa degli investimenti diretti in entrata verso Svizzera e Norvegia. Mentre nell'anno precedente i flussi di IDE in entrata in Svizzera risultavano circa il doppio di quelli diretti in Norvegia, nel 1999 è avvenuto l'opposto. L'ammontare dei flussi di investimenti esteri in entrata in Turchia si è contratto, alimentando i circoli viziosi che hanno condotto alla crisi finanziaria del 2000.

Per la Svizzera, il Fondo Monetario prevede una crescita più moderata dell'attività economica nel 2001 e nel 2002, particolarmente influenzata dal rallentamento dell'economia degli Stati Uniti che ha un'importanza particolarmente rilevante quale mercato di sbocco per merci e servizi. In Norvegia, il rallentamento della domanda mondiale e le politiche monetarie restrittive in funzione anti-inflazionistica, dovrebbero determinare una decelerazione dell'attività economica ed una contrazione del surplus mercantile. Per la Turchia, le politiche economiche, varate per contenere la crescita della domanda interna, determineranno una riduzione delle importazioni dai principali partner commerciali, mentre il deprezzamento della valuta in termini reali, indotta dalla riduzione del tasso di inflazione, dovrebbe rendere le esportazioni più competitive.

America settentrionale

Il saldo commerciale dell'interscambio aggregato di merci di Stati Uniti e Canada, nel 2000, si è fortemente ampliato, a causa dell'ulteriore cospicuo peggioramento del deficit commerciale statunitense, nonostante l'incremento del surplus canadese (graf. 1.11).

Il saldo commerciale degli Stati Uniti è peggiorato anche in termini normalizzati, ossia in rapporto all'interscambio complessivo, a causa della maggiore dinamica di crescita delle importazioni rispetto alle esportazioni. Le prime sono state favorite dalla vigorosa crescita della domanda interna e dal dollaro forte, mentre le esportazioni, pur fortemente cresciute in quantità, hanno subito gli effetti dell'apprezzamen-



to del dollaro che ha più che compensato i guadagni di competitività conseguiti mediante i forti incrementi di produttività, realizzati attraverso le innovazioni tecnologiche degli ultimi anni.

Il Canada, che presenta un elevato grado di apertura internazionale (il rapporto fra interscambio complessivo di merci e servizi e prodotto interno lordo pesa circa l'85% in termini reali), nel 2000 ha sperimentato una dinamica dei valori esportati di merci superiore a quella degli acquisti dall'estero, nonostante questi ultimi siano fortemente aumentati in volume a causa della forte pressione della domanda interna. La favorevole evoluzione delle ragioni di scambio, essendo il Canada esportatore netto di prodotti energetici, e la positiva intonazione della domanda statunitense, suo principale mercato di sbocco, hanno favorito il miglioramento della bilancia commerciale canadese.

I due paesi del Nordamerica hanno complessivamente totalizzato nel 2000 un valore complessivo delle esportazioni di servizi pari a 311 miliardi di dollari, con una crescita del 10% rispetto all'anno precedente, superiore alla media mondiale (5%). Il valore complessivo delle importazioni di servizi commerciali da parte di Stati Uniti e Canada è stato di livello inferiore, pari a 241 miliardi di dollari ma cresciuto ad un tasso superiore a quello delle esportazioni, pari al 13% rispetto all'anno precedente o circa tre volte la media mondiale nel 2000. Con una quota pari a circa il 20% sulle esportazioni mondiali e di poco superiore al 14% sulle importazioni, gli Stati Uniti mantengono saldamente la posizione di primo esportatore e importatore mondiale di servizi commerciali. Secondo l'OMC, la crescita delle esportazioni è attribuibile principalmente alla categoria dei viaggi mentre quella delle importazioni alla dinamica espansiva della categoria dei servizi di trasporto. Nel 2000 il Canada ha totalizzato 37,2 miliardi di dollari di esportazioni di servizi, con una crescita del 9% rispetto al 1999, collocandosi all'undicesimo posto della graduatoria degli esportatori. Il valore delle importazioni è stato superiore, pari a 41,8 miliardi di dollari, anch'esso in crescita del 9% rispetto al 1999, collocando il paese in ottava posizione nella graduatoria mondiale.

Nel 1999, i flussi di IDE in entrata nel Nordamerica sono cresciuti del 44,5%, mentre quelli in uscita si sono ridotti in misura pari al 4,9%.

Gli Stati Uniti sono rimasti nel 1999 il principale beneficiario dei flussi di investimenti in entrata mondiali ma sono stati superati dal Regno Unito nella graduatoria

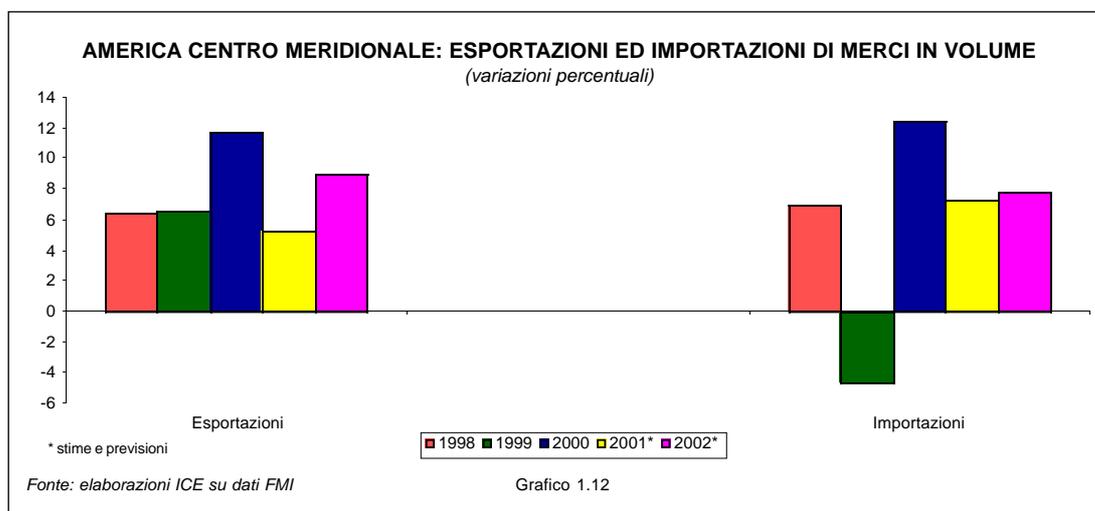
dei principali paesi investitori. Nel 1999 i flussi in entrata verso gli Stati Uniti sono cresciuti del 48%, per un valore pari a circa un terzo di quelli mondiali. Il Regno Unito è stato il principale paese investitore, seguito dai Paesi Bassi. Nel 1999 sono tornati a crescere anche i flussi di IDE provenienti dal Giappone. Il settore dei servizi ha assorbito circa i due terzi degli IDE in entrata negli Stati Uniti. Circa un quinto del totale degli IDE in uscita dagli Stati Uniti nel 1999 si è diretto verso il Regno Unito, mentre, nel complesso dei paesi in via di sviluppo, gli investimenti diretti esteri statunitensi hanno privilegiato i paesi dell'America centro-meridionale.

Per quanto riguarda il Canada, i flussi di investimenti diretti in entrata hanno fatto registrare un incremento, mentre una netta flessione è stata rilevata per gli investimenti in uscita.

Il Fondo Monetario prevede un rallentamento della crescita del PIL statunitense dal 5% del 2000 all'1,5% per il 2001 ed al 2,5% nel 2002, in linea con le ipotesi di "atterraggio morbido", gestito da un'attenta politica monetaria e fiscale, e di graduale ripresa dell'economia. Data la forte interdipendenza fra le due economie del Nordamerica, il rallentamento statunitense dovrebbe influenzare negativamente le prospettive di crescita del Canada, anch'esse stimate in decelerazione, dal 4,7% del 2000 al 2,3% e 2,4% rispettivamente per il 2001 e il 2002.

America centro-meridionale

Il saldo mercantile aggregato dell'America centromeridionale nel 2000 ha registrato un peggioramento rispetto all'anno precedente, nonostante, da un lato, l'impatto positivo dell'incremento dei prezzi del petrolio per i paesi che ne sono esportatori, e, dall'altro lato, la favorevole evoluzione dei tassi di cambio di molti paesi dell'area, con la rilevante eccezione dell'Argentina. La forte ripresa della domanda interna dai livelli di depressione del 1999 ha favorito la crescita della penetrazione delle importazioni. All'aumento del deficit hanno contribuito in misura particolare l'incremento del disavanzo di Messico e Panama, nonostante si sia verificata una notevole crescita del surplus del Venezuela e una flessione dei saldi negativi di Argentina e Brasile.



Il Venezuela, grazie all'aumento dei prezzi petroliferi, ha fatto registrare un fortissimo aumento del valore delle esportazioni, mentre le importazioni sono sostanzialmente rimaste ai livelli dell'anno precedente. Per contro, il Messico ha sperimentato una dinamica delle importazioni, sospinte dalla forte crescita dei volumi, notevolmente superiore a quella delle esportazioni, a causa delle forti pressioni esercitate dalla domanda interna e nonostante che sui valori esportati abbia influito la significativa crescita degli introiti derivanti dalle esportazioni petrolifere. Va sottolineata la buona *performance* delle esportazioni del Brasile, favorite dal combinato effetto della svalutazione e della sostenuta domanda mondiale. Dal lato delle importazioni, per questo paese sembrerebbe essersi verificato un aumento dei processi di sostituzione delle importazioni, in quanto sarebbero diminuiti gli acquisti dall'estero di beni di investimento e beni durevoli a fronte di un forte aumento della domanda interna di questi prodotti.

Nel 2000 sono aumentate anche le esportazioni dell'Argentina, nonostante la perdita di competitività associata all'ancoraggio del tasso di cambio al dollaro statunitense. La crescita della domanda mondiale ha infatti favorito le esportazioni di ferro e acciaio e dei prodotti dell'industria automobilistica. Anche le esportazioni del Cile e della Colombia hanno fatto registrare un discreto incremento rispetto all'anno precedente.

Nel 2000, entrambi i flussi degli scambi di servizi dei paesi dell'America centro-meridionale hanno mostrato una dinamica vigorosa. Le esportazioni sono state pari a 60 miliardi di dollari, più elevate del 12% rispetto all'anno precedente, e le importazioni hanno raggiunto 72 miliardi di dollari, un incremento del 13% rispetto al 1999. I due flussi pesano rispettivamente circa il 4,2% e il 5,2% delle esportazioni e delle importazioni mondiali di servizi. Si è quindi ampliato nel 2000 il deficit degli scambi di servizi dell'area, pari a 12 miliardi di dollari. Si evidenzia, in particolare, la forte dinamica delle esportazioni e delle importazioni del Messico, cresciute rispettivamente del 15% e del 18%, e l'incremento del 17% delle importazioni del Brasile.

La situazione debitoria dei paesi dell'America centro-meridionale è lievemente migliorata nel 2000 ma la regione continua ad essere, nell'ambito dei paesi in via di sviluppo, quella che presenta il più elevato peso del debito estero, pari ad oltre il 210%, in rapporto alle esportazioni di beni e servizi. Pur in contrazione rispetto al 1999, il rapporto tra pagamenti per il servizio del debito ed esportazioni di beni e servizi rimane ad un livello molto elevato, pari a circa il 52%.

I flussi di IDE in entrata nell'America centro-meridionale hanno fatto registrare un nuovo consistente incremento nel 1999, contribuendo a finanziare il deficit regionale delle partite correnti. I paesi dell'America meridionale hanno visto crescere i flussi di IDE in entrata, mentre gli IDE verso il Messico ed i paesi caraibici si sono contratti. La forte crescita degli investimenti in entrata fatta registrare da alcuni paesi va attribuita in larga parte ad importanti acquisizioni da parte di multinazionali spagnole, soprattutto nei settori delle telecomunicazioni, dell'elettricità, del petrolio e gas naturale e dei trasporti aerei.

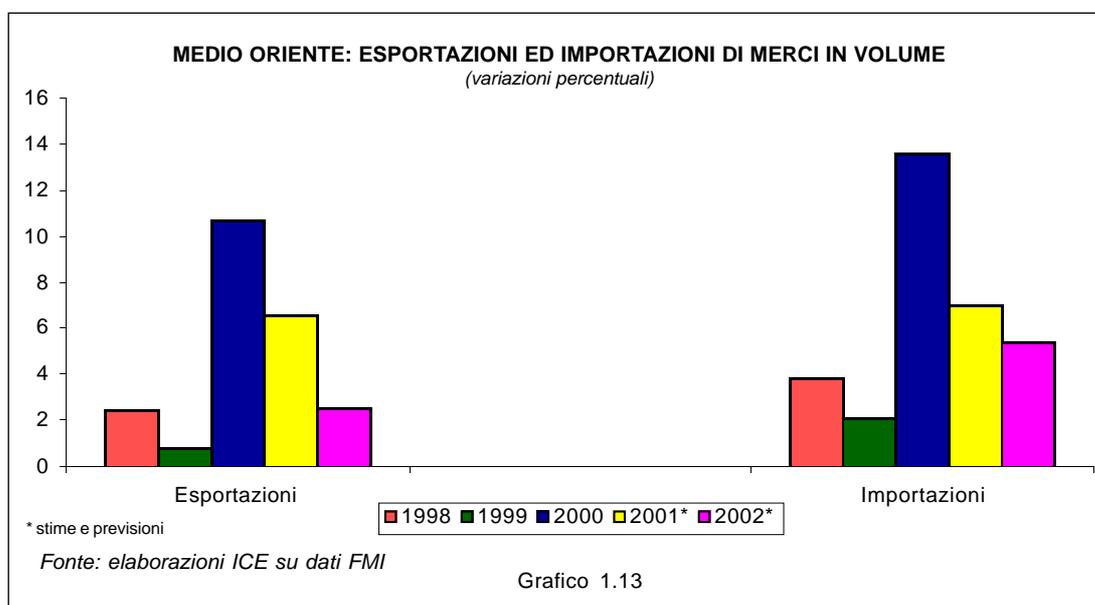
Il Brasile ha confermato la sua posizione di principale beneficiario degli investimenti diretti in entrata nella regione (43% del totale), seguito dall'Argentina, verso la quale i flussi in entrata nel 1999 sono aumentati di oltre il 250% rispetto al 1999, e dal Messico che continua a costituire l'obiettivo strategico di imprese desiderose di acquisire vantaggi competitivi nella produzione di manufatti destinati all'esportazione nel NAFTA. Anche il Cile ha consolidato la sua posizione di paese beneficiario, ve-

deno quasi raddoppiare i flussi di investimenti in entrata. In controtendenza, nel 1999 si sono contratti in maniera significativa gli IDE verso Venezuela e Colombia.

Il *World Economic Outlook* del Fondo Monetario prevede una crescita del 3,7% e del 4,4% per il 2001 e il 2002 nei paesi dell'America centro-meridionale, per i quali il rallentamento dell'economia degli Stati Uniti risulterebbe più che compensato dal miglioramento delle condizioni dei mercati finanziari, grazie all'allentamento dei tassi di interesse conseguente alle manovre di politica monetaria in atto negli Stati Uniti.

Medio Oriente

Nel 2000 l'economia della maggior parte dei paesi del Medio Oriente è stata dominata dal fortissimo miglioramento delle ragioni di scambio associate all'andamento del prezzo del petrolio. La bilancia commerciale complessiva dell'area ha continuato a far registrare un saldo positivo, più che raddoppiato rispetto al 1999, grazie al surplus dei paesi esportatori di petrolio, principalmente Arabia Saudita, Iraq, Iran, Kuwait e Qatar. Per contro, Israele, Libano e Giordania, hanno subito un peggioramento dei loro deficit commerciali.



Nel 2000 il saldo degli scambi di servizi dei paesi del Medio Oriente è stato negativo per circa dieci miliardi di dollari, dato dalla differenza fra 43 miliardi di importazioni, una quota del 3% sulle importazioni mondiali, e 33 miliardi di esportazioni, il 2,3% del totale mondiale.

Gli investimenti diretti esteri in Medio Oriente sono concentrati prevalentemente in Arabia Saudita (circa l'80% dei flussi in entrata nell'area), ma le recenti positive evoluzioni del ciclo economico stanno rendendo attraenti anche altri paesi per gli investitori stranieri, desiderosi di conseguire vantaggi strategici nel settore petrolifero.

Nel 2000 il debito estero complessivo dei paesi del Medio Oriente è sensibilmente migliorato in rapporto alle esportazioni di beni e servizi, proprio grazie all'aumento delle esportazioni di petrolio.

Il Fondo Monetario prevede un modesto rallentamento della crescita dell'area mediorientale per il 2001 e il 2002, in quanto la prudenza esercitata nella gestione degli introiti derivanti dalle esportazioni petrolifere consentirebbe di attutire le conseguenze negative che potrebbero derivare da una possibile flessione dei prezzi del petrolio.

Asia centro-meridionale

Nel 2000 il saldo commerciale complessivo dei paesi dell'Asia centro-meridionale, pur mantenendosi di segno negativo, ha subito una contrazione rispetto all'anno precedente. Saldi complessivamente positivi sono stati registrati dai paesi ex-URSS dell'Asia centrale, la maggior parte dei quali ha beneficiato dell'aumento dei prezzi del petrolio e del gas naturale e delle favorevoli condizioni della domanda interna russa. Al contrario, hanno continuato a far registrare disavanzi mercantili relativamente elevati i paesi dell'Asia meridionale, segnatamente India, Pakistan, Bangladesh e Sri Lanka. Tra di essi, soltanto i deficit commerciali di India e Bangladesh nel 2000 si sono mostrati in contrazione rispetto all'anno precedente.

Per la maggior parte dei paesi dell'Asia centro-meridionale, pur con ampie differenze fra di essi, nel 2000 sia i flussi di esportazione che di importazione hanno fatto registrare vivaci dinamiche di crescita rispetto all'anno precedente. Si segnala, in particolare, la consistente crescita delle esportazioni dell'India, che pesano per oltre il 50% del totale delle vendite all'estero dell'area, favorite dalla debolezza della valuta.

Nel 2000, secondo i dati dell'OMC, le esportazioni di servizi dell'India sono cresciute del 18% rispetto all'anno precedente, un ritmo largamente superiore alla media mondiale, per un valore di 16,4 miliardi di dollari e un'incidenza dell'1,2% sul totale delle esportazioni mondiali. Le importazioni di servizi sono cresciute al tasso molto più moderato del 4%, per un valore di 17,9 miliardi di dollari. Il deficit nella bilancia dei servizi dell'India è stato quindi pari a 1,5 miliardi di dollari.

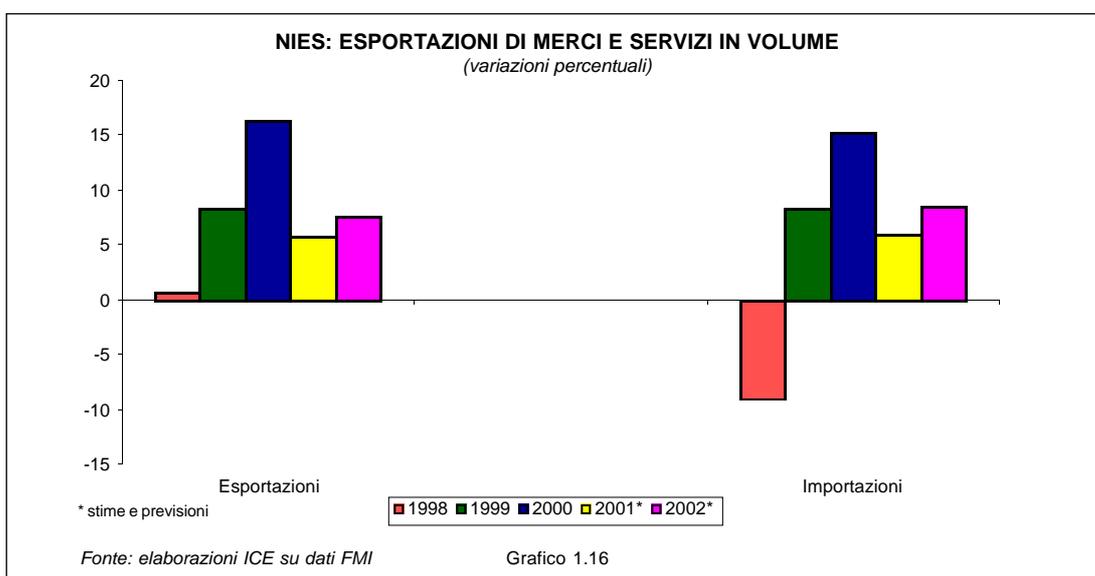
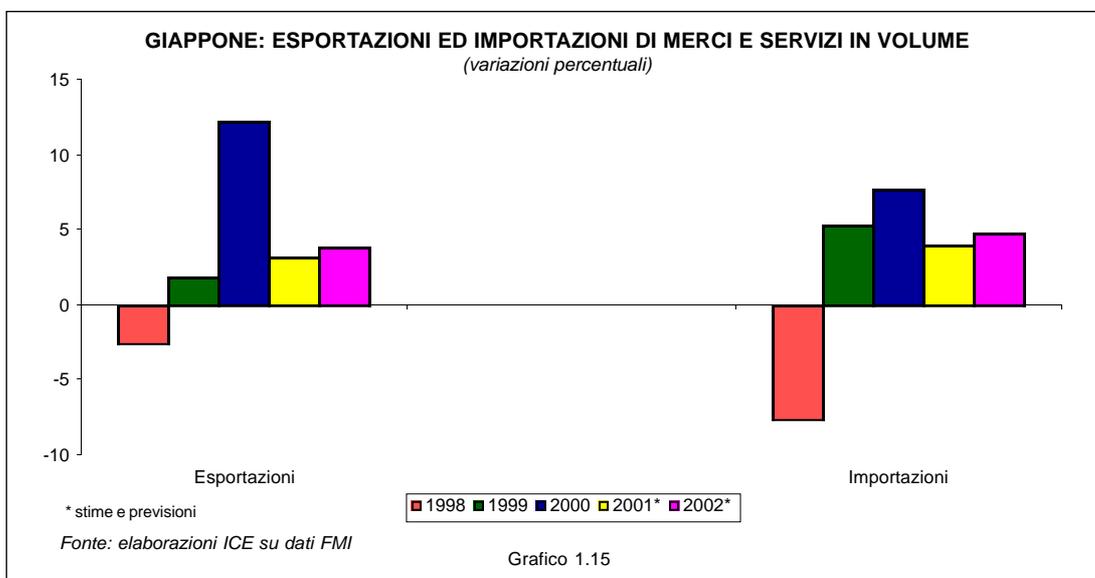
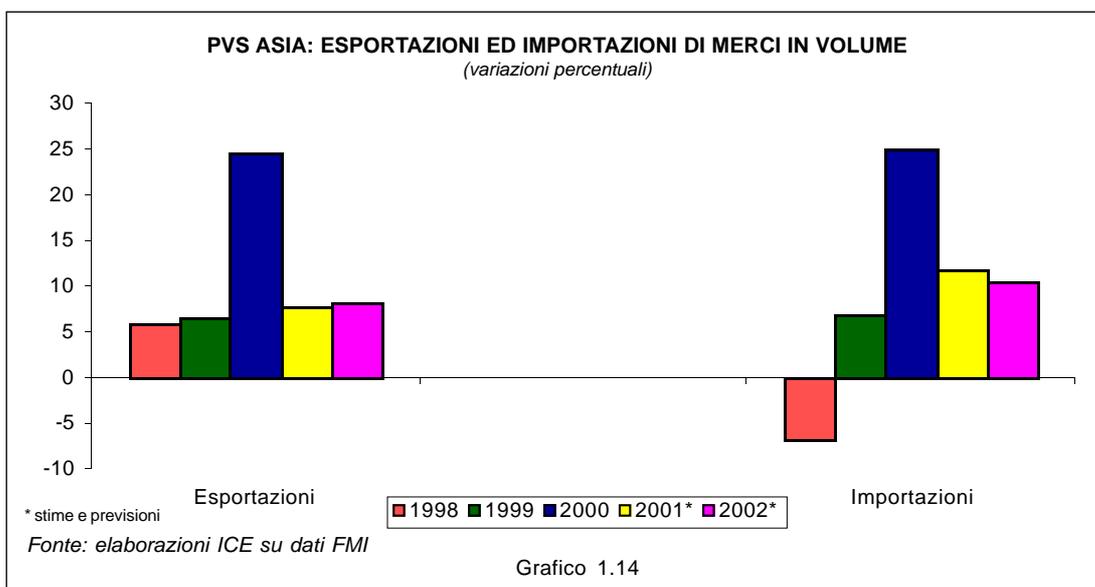
Tra i paesi dell'Asia centrale, il Kazakistan è il maggiore beneficiario di investimenti diretti esteri, concentrati prevalentemente nel settore delle materie prime energetiche. Negli altri paesi i livelli di IDE in entrata si mantengono su livelli esigui.

L'India è invece il maggiore beneficiario di investimenti diretti esteri in entrata tra i paesi dell'Asia meridionale, mentre trascurabile appare la dimensione dei flussi di IDE diretti verso gli altri paesi dell'area.

Per i paesi ex-URSS dell'Asia centrale, il Fondo Monetario prevede per il 2001 e il 2002 il proseguimento della positiva evoluzione dell'attività economica, anche se con tassi di crescita più moderati, soprattutto a causa del rallentamento dei prezzi delle materie prime energetiche e delle prospettive di decelerazione dell'economia russa. I paesi dell'Asia meridionale, in particolare India e Pakistan, dovrebbero anche nel 2001 e 2002 mantenere tassi di crescita analoghi a quelli fatti registrare nel 2000, soprattutto grazie al favorevole contributo delle esportazioni nette, sospinte dal deprezzamento delle relative valute (graf. 1.14, graf. 1.15, graf. 1.16).

Asia orientale

In Asia orientale, nel 2000 l'avanzo commerciale degli scambi di merci, pur riducendosi rispetto all'anno precedente, è rimasto su livelli elevati, grazie al forte avan-



zo strutturale del Giappone. La maggior parte dei paesi dell'area ha fatto registrare surplus commerciali in contrazione o deficit in ampliamento. Questo risultato peraltro sottende tassi di crescita molto considerevoli sia delle esportazioni che delle importazioni, favorite dalla forte espansione della domanda di prodotti elettronici e delle telecomunicazioni, verificatesi nel 2000, sia pur nettamente in flessione negli ultimi mesi dell'anno.

Per il Giappone nel 2000 si è assistito ad una riduzione del surplus commerciale mentre, per il secondo anno consecutivo, il saldo si è contratto anche in termini normalizzati, ossia in rapporto all'interscambio totale, a causa della maggiore crescita dei valori importati rispetto a quelli esportati. Anche la Cina si è caratterizzata per una forte dinamica di entrambi i flussi di interscambio. Le esportazioni sono state favorite dalla positiva evoluzione della domanda globale, ma in particolare dalla crescita degli scambi regionali. Le importazioni sono state sospinte dalla forte intonazione della domanda interna trainata dall'intenso ritmo di espansione dell'attività economica.

Gli altri paesi dell'area che rientrano nel novero delle NIEs hanno tutti mostrato una crescita delle esportazioni particolarmente intensa, trainate sia dalla forte domanda degli Stati Uniti, particolarmente di prodotti elettronici e delle telecomunicazioni, sia dalla domanda interna regionale. Anche le importazioni sono cresciute molto rapidamente, attratte soprattutto dalla domanda interna di input produttivi per le imprese esportatrici e dai processi in atto di accumulazione degli stock. L'aumento dei prezzi del petrolio ha particolarmente influito sulla crescita delle importazioni della Corea, associandosi così alla vigorosa espansione dei volumi importati. Anche Malaysia e Thailandia che, nell'area, sono i paesi relativamente più dipendenti dalle importazioni nette di petrolio, hanno subito l'impatto negativo delle più elevate quotazioni energetiche.

Nel 2000, secondo l'OMC, le esportazioni di servizi del Giappone, che rappresentano circa un quarto di quelle dell'area asiatica, sono state pari a 68 miliardi di dollari, in crescita del 13% rispetto all'anno precedente, mentre le importazioni, pari ad un terzo di quelle complessive dell'area, in dinamica stagnante rispetto al 1999, sono ammontate a 115 miliardi di dollari, fissando il deficit a 47 miliardi di dollari. A causa del forte rallentamento della spesa in viaggi, costruzioni, servizi finanziari e di telecomunicazioni, le importazioni giapponesi di servizi nel 2000 sono state inferiori al 10% del loro valore massimo raggiunto nel 1996.

Le esportazioni di servizi della Cina sono aumentate del 25% rispetto all'anno precedente, raggiungendo un valore di 30 miliardi di dollari; le importazioni, pur esse aumentate considerevolmente, ad un tasso del 14%, sono state pari a 35 miliardi di dollari.

Nel 2000, le esportazioni di Hong Kong, pari al 3,1% di quelle mondiali (43,3 miliardi di dollari), sono aumentate del 14% rispetto all'anno precedente, mentre inferiore alla media mondiale è risultata la crescita delle importazioni.

Tra gli altri paesi, si segnalano nuovamente le forti dinamiche in entrambi i flussi dell'interscambio di servizi di Corea, Singapore e Taiwan.

Gli investimenti diretti all'estero in entrata verso il Giappone nel 1999 sono passati a quasi 13 miliardi di dollari rispetto ai poco più di 3 miliardi di dollari del 1998. Ancora una volta le fusioni ed acquisizioni hanno costituito la modalità prevalente di intervento da parte delle imprese estere, con particolare concentrazione nel settore terziario, più intensamente nel campo dei servizi finanziari. Gli investimenti diretti in en-

trata nel settore manifatturiero, di molto inferiori a quelli nel terziario, interessano soprattutto la produzione automobilistica.

Gli IDE giapponesi verso i paesi industriali si sono ridotti, in quanto le imprese giapponesi hanno privilegiato le economie in via di sviluppo, specialmente i paesi asiatici limitrofi.

In Cina nel 1999 gli IDE in entrata si sono contratti del 7,7%, anche se il paese continua a mantenere la posizione di principale beneficiario di investimenti stranieri in Asia.

Gli altri paesi dell'Asia orientale hanno mostrato un andamento variegato degli IDE nel corso del 1999. Molte delle economie dell'area hanno adottato politiche di liberalizzazione in alcuni settori e maggiore flessibilità, al fine di attrarre flussi di investimenti stranieri. La Corea del Sud ha visto raddoppiare gli IDE in entrata, mentre quelli in uscita sono diminuiti; gli investimenti in entrata a Taiwan sono passati da 222 milioni di dollari nel 1998 a circa 3 miliardi di dollari nel 1999. Anche Singapore ha avuto un incremento dei flussi di IDE in entrata pari al 27%, mentre quelli in uscita, negativi subito dopo la crisi del 1997, sono tornati positivi nel 1999.

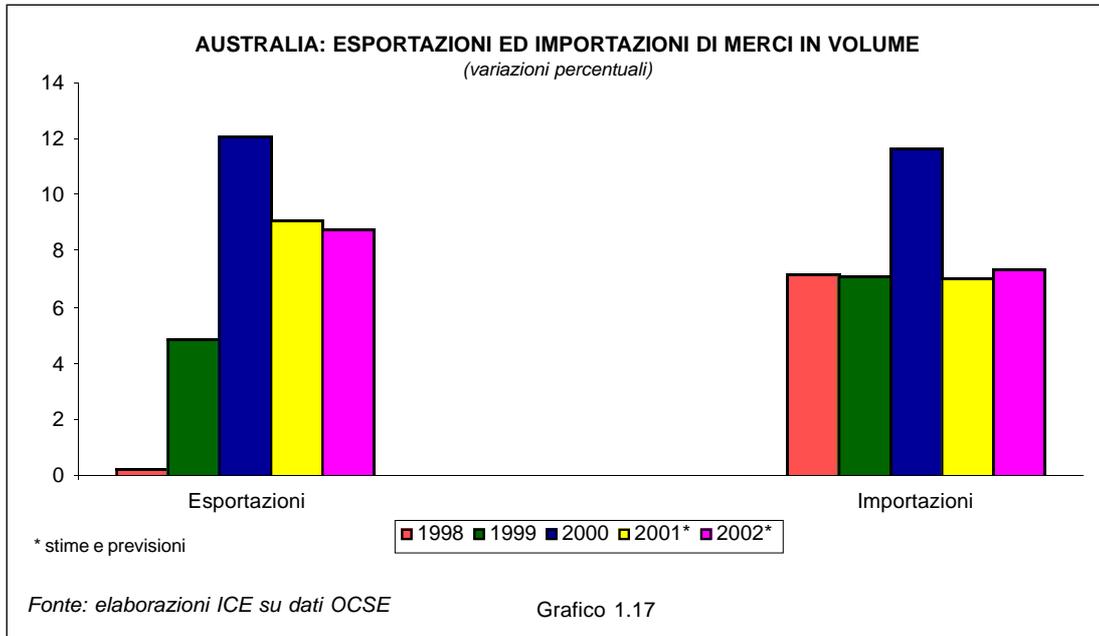
Per il 2001, il Fondo Monetario ha provveduto ad una revisione al ribasso della crescita economica giapponese che viene stimata inferiore all'1%. Il procrastinarsi dell'incertezza dovrebbe infatti influire negativamente sui consumi privati, mentre il rallentamento della domanda estera dovrebbe esercitare un freno per gli investimenti. Questa circostanza, insieme al generale rallentamento della crescita delle altre economie industrializzate inducono a prevedere, per la Cina e per gli altri paesi della regione, per il 2001, tassi di variazione del PIL leggermente inferiori a quelli registrati nel 2000.

Oceania

Nel 2000 il deficit commerciale dell'Australia è sensibilmente diminuito rispetto all'anno precedente, grazie alla forte crescita delle esportazioni, favorite dalla tonicità della domanda mondiale e dal deprezzamento del tasso di cambio effettivo nominale, cui si è associata una dinamica molto contenuta delle importazioni, indotta dall'indebolimento della domanda interna. Anche il disavanzo commerciale della Nuova Zelanda si è contratto a causa della divergente dinamica dei volumi: mentre le quantità esportate sono aumentate grazie al deprezzamento del tasso di cambio, le quantità importate hanno fatto registrare, unica tra i paesi OCSE, una flessione rispetto all'anno precedente (graf. 1.17).

Nel 2000, le esportazioni di servizi dell'Australia sono aumentate del 6% rispetto all'anno precedente raggiungendo il valore di 18 miliardi di dollari ed una quota dell'1,3% sul valore delle esportazioni mondiali. Le importazioni di servizi si sono invece contratte dell'1%, eguagliando, in valore assoluto e in percentuale sul totale delle importazioni mondiali, il valore delle esportazioni e il loro peso sul totale appena citati.

I flussi di IDE in uscita dall'Australia e dalla Nuova Zelanda sono cresciuti nel 1999 rispetto all'anno precedente. I flussi in entrata si sono invece ridotti di circa il 14% in Australia mentre hanno fatto registrare dei disinvestimenti netti in Nuova Zelanda.



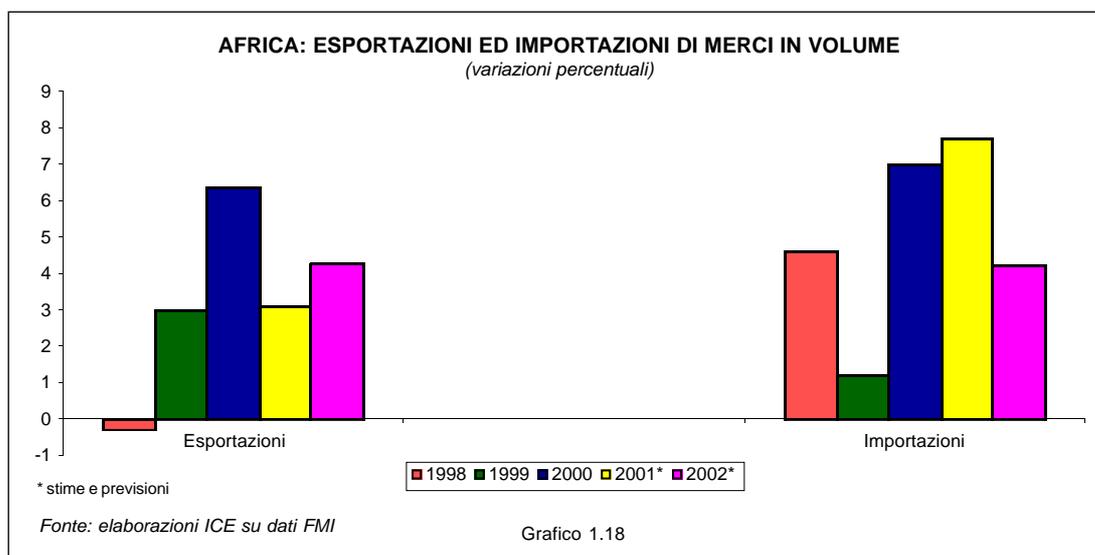
Per entrambi i paesi è prevista una decelerazione dei tassi di crescita del prodotto nel 2001, soprattutto a causa del deterioramento delle condizioni cicliche mondiali. Le esportazioni dovrebbero continuare ad esercitare un importante contributo alla crescita, mentre il rallentamento della domanda interna dovrebbe contribuire alla riduzione dei deficit delle partite correnti di entrambi i paesi che restano elevati secondo gli standard internazionali.

Africa

Come anticipato, dai dati preliminari del 2000 del Fondo Monetario, per la prima volta nel decennio 1991-2000, nel 2000 il continente africano ha fatto registrare un lieve surplus mercantile. Il disavanzo dei paesi dell'Africa settentrionale, a causa del forte deficit egiziano, è stato più che compensato dal consistente surplus mercantile degli altri paesi africani, sospinto dagli elevati saldi positivi delle principali economie dell'area, Sudafrica e Nigeria (graf. 1.18).

Nell'*Africa settentrionale*, favorite dal miglioramento delle ragioni di scambio indotte dall'incremento del prezzo del greggio, sono fortemente aumentate le esportazioni dell'Algeria e della Libia a fronte di una stasi dei valori importati da questi due paesi. Mentre la Tunisia ha fatto registrare flessioni sia nei valori esportati che in quelli importati, una dinamica opposta si è verificata per l'interscambio dell'Egitto. Quest'ultimo paese ha però sperimentato un ulteriore ampliamento del proprio già elevato deficit commerciale in valori assoluti. Ciò si è verificato nonostante la dinamica delle esportazioni, favorite dai primi effetti della svalutazione della moneta, resasi necessaria nel 2000 per correggere il forte deterioramento della posizione esterna del paese e per frenare la riduzione delle proprie riserve internazionali, sia stata molto superiore ai pur sostenuti ritmi di incremento delle importazioni. Sono rimasti invece sostanzialmente stabili rispetto all'anno precedente i flussi di interscambio del Marocco.

Nell'ambito degli *altri paesi africani*, nel 2000 si sono registrati consistenti incrementi delle esportazioni del Sudafrica, favorite dalla debolezza del *rand* e dalla ri-



presa dell'attività economica interna, pur tra le difficoltà indotte da una serie di *shock* avversi, non ultimi gli effetti di contagio della crisi economica dello Zimbabwe. Le esportazioni della Nigeria hanno fatto registrare una crescita particolarmente sostenuta, fenomeno chiaramente associato all'incremento delle quotazioni del greggio che ha anche caratterizzato la dinamica dei valori esportati dall'Angola.

Molti degli altri paesi africani hanno subito peggioramenti nelle loro ragioni di scambio, a causa della riduzione dei prezzi internazionali delle materie prime che rappresentano il nucleo principale delle loro esportazioni. Le perdite, derivanti dal peggioramento delle ragioni di scambio, sono state solo in parte compensate dall'incremento dei volumi esportati.

Secondo l'OMC, nel 2000 le importazioni totali di servizi commerciali da parte dei paesi dell'Africa è risultato pari a 38 miliardi di dollari, per una quota pari al 2,7% delle importazioni mondiali. Le esportazioni sono state pari a 30 miliardi di dollari, il 2,1% delle esportazioni mondiali. Il deficit del continente nell'interscambio di servizi è stato quindi pari a 8 miliardi di dollari.

Il debito estero dei paesi africani è leggermente diminuito, passando dai 295 miliardi di dollari nel 1999 a 285 miliardi di dollari nel 2000. Il miglioramento della posizione debitoria dei paesi africani è stato ancora più rilevante se misurato in rapporto alle esportazioni di beni e servizi, grazie sia al contributo dei paesi africani esportatori di petrolio sia ai primi effetti dell'iniziativa della comunità internazionale per la riduzione del debito dei paesi più poveri.

Nel 1999 i flussi di investimenti diretti esteri in entrata in Africa sono cresciuti del 19%, tuttavia in termini assoluti risultano molto inferiori a quelli diretti verso altri paesi in via di sviluppo.

I principali beneficiari di IDE in entrata sono stati, nel 1999, in Africa settentrionale, l'Egitto e il Marocco, favoriti soprattutto dagli intensi processi di privatizzazione e di deregolamentazione in atto. Nel resto del continente, nel 1999 si segnala che l'Angola ha superato la Nigeria, che pur ha sperimentato una forte crescita rispetto all'anno precedente, quale principale beneficiario degli investimenti in entrata in Africa. Tuttavia, anche il Sudafrica ha attratto notevoli flussi di investimenti negli ultimi anni.

La Liberia è il paese africano che fa registrare il più elevato rapporto fra stock totali di investimenti in entrata e prodotto interno lordo.

I principali investitori in Africa sono Stati Uniti, Francia e Regno Unito. Tuttavia nel 1999 la quota complessiva di questi tre paesi si è ridotta, mentre è cresciuta quella di Germania e Paesi Bassi.

Per il 2001 il Fondo Monetario prevede per l'Africa un tasso di crescita reale del 4,3%, valore che dovrebbe sostanzialmente replicarsi anche nel 2002. Tuttavia il rallentamento dell'economia mondiale potrebbe influire negativamente sulle prospettive di crescita di molti paesi africani, principalmente a causa del deterioramento delle ragioni di scambio, associate alla riduzione dei prezzi internazionali dei prodotti non petroliferi, di cui non si prevede un arresto nel breve periodo.

IL COMMERCIO ESTERO DEI PAESI MENO SVILUPPATI

di Sabrina Ciaralli e Tiziana Fabbris*

1. I paesi meno sviluppati nel contesto mondiale

Nel corso dell'ultimo decennio la crescita del commercio mondiale ha registrato una considerevole accelerazione, grazie anche al progressivo smantellamento delle barriere commerciali e alla diffusione delle innovazioni tecnologiche, che hanno favorito l'integrazione dei mercati. Questa tendenza ha riguardato anche l'aggregato dei paesi in via di sviluppo¹, la cui quota sulle esportazioni mondiali è aumentata di quasi dieci punti percentuali, rappresentando oltre un terzo del totale nel 2000.

I quarantanove paesi meno sviluppati del mondo (Least Developed Countries, d'ora in avanti LDC)² non hanno invece migliorato la loro posizione relativa sui mercati internazionali. Al contrario, la loro quota sulle esportazioni mondiali (tavola 1) è scesa dallo 0,6 del 1990 allo 0,5 per cento del 2000, comunque in crescita rispetto al biennio 1997-98, quando gli effetti della crisi asiatica avevano determinato una contrazione del valore, già esiguo, delle loro esportazioni totali.

Parallelamente, la crescita delle economie non ha tenuto il passo con quella registrata negli altri paesi in via di sviluppo. Nel periodo 1990-98 si è in realtà attenuato il differenziale di crescita. Occorre tuttavia notare che una quota rilevante della crescita dell'aggregato LDC è imputabile ad un solo paese, il Bangladesh, che rappresenta circa un quarto del prodotto del gruppo e che ha sperimentato tassi di crescita stabili e sostenuti nel corso dell'ultimo decennio. Inoltre, il tasso di crescita della popolazione dei paesi LDC (che rappresenta oltre il 10 per cento di quella mondiale) è stato significativamente superiore a quello degli altri paesi in via di sviluppo, e circa il doppio di quello mondiale. Di conseguenza, nel periodo 1990-98, a fronte di una crescita media del PIL pari a 3,2 per cento per l'intero aggregato, il reddito procapite è cresciuto dello 0,9 per cento e solo dello 0,4 se si esclude il Bangladesh dal

* Ministero del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione Economica

Le opinioni espresse in questo lavoro riflettono esclusivamente quelle degli autori e non coinvolgono in alcuna misura l'istituzione di appartenenza. Sebbene il lavoro sia frutto di un lavoro comune, i paragrafi 1, 2 e 3 sono da attribuire a Sabrina Ciaralli, mentre i paragrafi 4 e 5 sono da attribuire a Tiziana Fabbris.

¹ L'aggregato dei paesi in via di sviluppo a cui si fa riferimento è quello relativo alla classificazione del FMI adottata nella banca dati *Direction of Trade Statistics (Dots)*.

² Nel 1971 l'ONU ha identificato un gruppo di paesi caratterizzati non solo da un elevato tasso di povertà della popolazione, ma anche da gravi carenze di tipo istituzionale, da inadeguate strutture economiche e sociali e, spesso, anche da ostacoli di tipo ambientale. L'appartenenza al gruppo LDC viene individuata in base ai valori registrati da diversi indicatori economici e sociali. Attualmente, quarantanove paesi compongono il gruppo LDC: Afghanistan, Angola, Bangladesh, Benin, Bhutan, Burkina Faso, Burundi, Cambogia, Capo Verde, Ciad, Comoros, Djibouti, Eritrea, Etiopia, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Equatoriale, Haiti, Kiribati, Laos, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Maldive, Mali, Mauritania, Mozambico, Myanmar, Nepal, Niger, Repubblica Centro Africana, Repubblica Democratica del Congo, Ruanda, Samoa, Sao Tomé e Principe, Senegal, Sierra Leone, Isole Solomon, Somalia, Sudan, Tanzania, Togo, Tuvalu, Uganda, Vanuatu, Yemen, Zambia. Sebbene essi siano entrati nel gruppo in periodi diversi, ai fini del presente lavoro la composizione dell'aggregato LDC è quella relativa al 2000 per l'intero periodo di analisi 1980-2000.

II COMMERCIO INTERNAZIONALE DEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO
(quote in percentuale)

Aree	1980	1990	1997	1998	1999	2000
	Esportazioni					
Paesi in via di sviluppo	32,0	27,7	34,3	32,8	30,5	36,6
Paesi poveri	1,1	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0
LDC (1) (2)	0,6	0,6	0,4	0,4	0,5	0,5
LDC-SSA (1)	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
HIPC	1,0	0,9	0,8	0,8	0,8	0,9
LDC-HIPC	0,5	0,3	0,2	0,2	0,3	0,2
Altri paesi in via di sviluppo	30,8	26,7	33,4	31,9	29,8	35,8
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Importazioni					
Paesi in via di sviluppo	27,5	26,7	35,1	32,8	29,0	30,4
Paesi poveri	1,5	1,3	1,2	1,4	1,3	1,3
LDC (1) (2)	0,9	0,9	0,7	0,8	0,8	0,8
LDC-SSA (1)	0,6	0,6	0,4	0,5	0,4	0,4
HIPC	1,3	1,1	1,0	1,1	1,1	1,1
LDC-HIPC	0,6	0,6	0,4	0,5	0,5	0,5
Altri paesi in via di sviluppo	25,9	25,4	33,8	31,4	27,8	29,2
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) I dati relativi a Bhutan, Eritrea e Lesotho per l'aggregato LDC e quelli relativi a Eritrea e Lesotho per l'aggregato LDC-ASS - non presenti come paesi dichiaranti nelle serie storiche FMI-DOTS - sono stati ricavati dai flussi specularmente dichiarati dai paesi e dalle aree partner nello scambio.

(2) I dati relativi alla Rep. dello Yemen per il periodo 1980-1989, precedente l'unificazione, sono stati ottenuti come somma dei valori dichiarati separatamente dalla Rep. Araba dello Yemen e dalla Rep. Popo. Dem. dello Yemen.

Fonte: elaborazioni su dati IMF-DOTS

Tavola 1

gruppo. In 32 paesi il reddito pro-capite è addirittura sceso, in molti casi vistosamente, evidenziando un elevato grado di eterogeneità all'interno del gruppo. La dinamica della crescita per i trentaquattro paesi LDC dell'Africa Sub-Sahariana (d'ora in avanti LDC-ASS)³ è stata inferiore a quella media del gruppo nell'ultimo decennio, oltre che notevolmente più instabile.

Le donazioni e i prestiti, in larga misura provenienti dalle istituzioni finanziarie internazionali, rappresentano la principale fonte delle risorse finanziarie dei paesi LDC. Gli investimenti diretti esteri in entrata – che per il complesso dei paesi in via di sviluppo hanno registrato un aumento medio superiore al 20 per cento nell'ultimo decennio, raddoppiando il loro peso sulle risorse totali a lungo termine - continuano a rappresentare una quota irrisoria degli afflussi totali di capitale diretti verso l'area, ostacolati dalle gravi carenze strutturali e dal clima di instabilità politica. Nel quinquennio 1993-1997 essi rappresentavano infatti solo l'1,3 per cento del totale degli investimenti diretti verso i paesi in via di sviluppo, percentuale che scende allo 0,9 se si fa riferimento all'aggregato LDC-ASS.

³ Il gruppo LDC-ASS comprende: Angola, Benin, Burkina Faso, Burundi, Capo Verde, Ciad, Comoros, Djibouti, Eritrea, Etiopia, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Equatoriale, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mozambico, Niger, Repubblica Centro Africana, Repubblica Democratica del Congo, Ruanda, Sao Tomé e Principe, Senegal, Sierra Leone, Somalia, Sudan, Tanzania, Togo, Uganda, Zambia.

Non sorprende dunque che la maggior parte di questi paesi presentino una grave situazione debitoria. Trentuno paesi LDC fanno parte del gruppo dei quarantuno paesi poveri altamente indebitati (Highly Indebted Poor Countries, d'ora in avanti HIPC⁴), nei confronti dei quali il FMI e la Banca Mondiale, in collaborazione con i principali paesi creditori, hanno adottato un'iniziativa congiunta per alleggerire l'onere del debito, definito "insostenibile" anche in seguito all'attuazione delle tradizionali misure di ristrutturazione messe in atto dalla comunità internazionale dei paesi creditori.

Il gruppo dei paesi presenti simultaneamente nei due aggregati HIPC e LDC viene di seguito indicato con l'acronimo LDC-HIPC. Il gruppo dei paesi poveri è ottenuto come insieme dei paesi che appartengono al gruppo LDC o al gruppo HIPC ovvero a entrambi. Nel seguito si farà principalmente riferimento all'aggregato dei paesi LDC, nei confronti del quale sono state recentemente adottate numerose iniziative per favorire l'accesso delle esportazioni ai mercati delle economie avanzate.

Numerosi fattori concorrono a spiegare i risultati insoddisfacenti della crescita del prodotto e delle esportazioni dei paesi LDC.

In primo luogo, molti fra i paesi del gruppo sono stati coinvolti in conflitti o, comunque, in gravi situazioni di instabilità politica. In secondo luogo, essi presentano rilevanti debolezze nelle strutture produttive e commerciali. L'inadeguatezza delle politiche economiche e commerciali e del regime di cambio, le carenze istituzionali, i trasporti insufficienti ed eccessivamente costosi, l'assenza di manodopera qualificata, lo scarso accesso al mercato dei capitali rappresentano altri fattori che hanno frenato la crescita delle economie dei paesi LDC.

A queste componenti strutturali si è aggiunto, nel corso degli ultimi anni, lo sfavorevole andamento dei prezzi dei principali prodotti esportati. L'elevato grado di concentrazione delle esportazioni in pochi prodotti, quasi sempre primari e a basso valore aggiunto, rende questi paesi estremamente vulnerabili agli shock e alle fluttuazioni dei prezzi sui mercati mondiali.

Le esportazioni dei paesi LDC sono infatti caratterizzate da una notevole concentrazione sia dei mercati di destinazione – il 95 per cento dei flussi commerciali in uscita sono destinati verso 30 paesi (che comprendono i maggiori paesi industriali) – sia delle categorie merceologiche – su un totale di 4162 prodotti (relativi alle sei cifre del sistema armonizzato internazionale di classificazione dei prodotti) 127 esauriscono il 90 per cento delle esportazioni dei quarantanove paesi. Solo alcuni paesi, prevalentemente dell'area asiatica, presentano una struttura delle esportazioni relativamente diversificata. Tre soli paesi – Bangladesh, Lesotho e Nepal – presentano una specializzazione delle esportazioni nel settore manifatturiero (principalmente quello dell'abbigliamento). Per gli altri il settore dominante è quello agricolo ovvero quello dei prodotti minerali (incluso il petrolio). Nella maggior parte dei casi, un solo prodotto rappresenta una percentuale variabile dal 50 al 97 per cento del valore totale delle esportazioni.

⁴ Nata nel 1996, l'iniziativa HIPC è stata potenziata nel 1999 (enhanced HIPC). Il gruppo dei paesi eleggibile o potenzialmente eleggibile all'iniziativa HIPC comprende quarantuno paesi, dei quali trentuno appartenenti al gruppo LDC. I dieci paesi HIPC non appartenenti al gruppo LDC sono: Bolivia, Guyana, Honduras, Costa D'Avorio, Congo, Camerun, Nicaragua, Ghana, Kenya, Vietnam. I diciotto paesi LDC non appartenenti al gruppo HIPC sono: Afghanistan, Bangladesh, Bhutan, Cambogia, Capo Verde, Comoros, Djibouti, Eritrea, Guinea Equatoriale, Haiti, Kiribati, Lesotho, Maldive, Nepal, Samoa, Isole Solomon, Tuvalu, Vanuatu.

Il peggioramento delle ragioni di scambio nel biennio 1998-99, quando i prezzi delle materie prime (con l'esclusione del petrolio) subirono una contrazione pari a circa il 22 per cento, ha avuto un drammatico impatto sulle economie dei paesi LDC. Secondo elaborazioni effettuate dall'Unctad, per l'insieme dei prodotti di diretta rilevanza per il gruppo LDC la flessione annuale dei prezzi è stata anche superiore, del 13 per cento nel 1998 e del 14,2 per cento nel 1999.

Nel 2000 la ripresa della domanda internazionale, dopo il rallentamento conseguente alla crisi asiatica, ha prodotto un lieve aumento dei prezzi del complesso delle materie prime non energetiche (1,8 per cento), che ha seguito un quadriennio di declino persistente. Tuttavia, la crescita ha riguardato il comparto dei metalli e dei minerali (oltre il 13 per cento), utilizzati nella produzione industriale e caratterizzati, dunque, da un'elasticità di breve periodo assai superiore a quella dei prodotti agricoli. I prezzi di questi ultimi sono invece rimasti stagnanti o in declino anche nel corso del 2000.

Nel biennio 1999-2000 l'eccezionale crescita dei prezzi del petrolio (37,5 e 56,9 per cento la variazione annuale registrata nei due anni), che ha fatto seguito alla brusca contrazione del 1998 (superiore al 32 per cento) ha favorito i pochi paesi esportatori, ma ha avuto pesanti effetti per tutti gli altri, anche a causa dell'elevato grado di dipendenza dal petrolio delle loro produzioni ed esportazioni, se confrontato con quello relativo alle economie avanzate. Infatti, il consumo di energia per unità di prodotto è significativamente superiore per i paesi meno sviluppati, senza considerare che questi ultimi hanno un accesso assai limitato alle risorse finanziarie esterne per sostenere l'aggravio della spesa per le importazioni del petrolio.

È importante sottolineare l'elevata correlazione fra la dipendenza dei paesi dalle esportazioni dei prodotti primari e il loro livello di indebitamento estero. Anche alla luce di questa evidenza, la cancellazione del debito costituisce solo un primo passo per promuovere la crescita e lo sviluppo di questi paesi, per i quali è necessario attuare riforme che amplino in maniera significativa la struttura della produzione e delle esportazioni, migliorino la competitività e favoriscano l'accesso dei prodotti ai mercati delle economie avanzate.

2. Il commercio internazionale dei paesi meno sviluppati: tendenze recenti

Le esportazioni dei paesi LDC hanno rappresentato lo 0,5 per cento di quelle mondiali nel 2000, quota che si confronta con l'1 per cento per il complesso dei paesi poveri e lo 0,9 per cento per i paesi HIPC, mentre il peso delle esportazioni del sottogruppo dei paesi dell'Africana Sub-Sahariana è rimasto stabile allo 0,3 per cento. Il confronto con i dati relativi all'inizio degli anni novanta evidenzia una perdita di quota sui mercati mondiali in un periodo caratterizzato invece da una notevole crescita del peso delle esportazioni per l'aggregato dei paesi in via di sviluppo. Rispetto al 1980 tuttavia il guadagno di quota per i paesi in via di sviluppo risulta essere assai meno pronunciato (poco più di quattro punti percentuali in un ventennio). Questa tendenza riflette soprattutto il diverso ritmo di crescita del commercio dei prodotti ad elevato contenuto tecnologico rispetto a quello, molto più lento, dei prodotti primari e dei manufatti a più elevata intensità di lavoro, in cui i paesi in via di sviluppo possiedono un vantaggio comparato.

Anche dal lato delle importazioni si osserva la stessa discrasia fra gruppo dei paesi in via di sviluppo e paesi LDC. Questi ultimi hanno infatti ridotto la propria quota sul totale delle importazioni mondiali sia rispetto agli inizi degli anni ottanta, sia nel corso dell'ultimo decennio. La crescita del peso delle importazioni dei paesi

in via di sviluppo sulle importazioni mondiali è stata comunque più contenuta rispetto a quella relativa alle esportazioni (circa 4 punti percentuali nell'ultimo decennio e meno di 3 dal 1980).

Nel 2000 oltre il 62 per cento del totale dei flussi in uscita sono stati diretti verso i paesi industriali (tavola 2) – il 98 per cento dei quali sono stati assorbiti da UE, Stati Uniti, Canada e Giappone – con una crescita del 35 per cento rispetto all'anno precedente.

L'UE ha continuato a rappresentare il principale mercato di sbocco nell'ambito dei paesi industriali, anche se la quota relativa è vistosamente scesa nel corso degli anni novanta (dal 43,4 per cento nel 1990 al 31,4 per cento del 2000). Lo stessa tendenza si riscontra per le esportazioni verso il Giappone e il Canada. Nel 2000 è invece sensibilmente aumentato il peso degli Stati Uniti come mercato di destinazione dei prodotti dei paesi LDC, con una quota del 25,9 per cento sul totale dei flussi in uscita, sottintendendo una crescita superiore al 49 per cento delle esportazioni rispetto al 1999. Nel corso degli anni novanta tuttavia la quota delle esportazioni dirette sul mercato statunitense ha registrato solo un lieve incremento, che è stato invece notevole se si osserva il peso che il paese rivestiva per il gruppo LDC all'inizio degli anni ottanta (poco più dell'8 per cento).

È in sensibile calo la quota delle esportazioni dei paesi LDC diretta verso i paesi in via di sviluppo (33,4 per cento nel 2000 rispetto al 36,9 del 1999), comunque molto vivaci (13,7 per cento rispetto all'anno precedente), anche se meno delle vendite sui mercati dei paesi industriali. Nel corso degli anni novanta le esportazioni dei paesi LDC si sono progressivamente orientate verso l'area dei paesi in via di sviluppo, con un incremento di circa dieci punti percentuali nel corso dell'ultimo decennio.

I paesi in via di sviluppo rappresentano il primo mercato di provenienza delle importazioni dei paesi LDC: a partire dalla seconda metà degli anni novanta più del-

L'ORIENTAMENTO GEOGRAFICO DEL COMMERCIO ESTERO DEI PAESI LDC (1) (2) (Quote in percentuale)

Anno	UE	Stati Uniti	Canada	Giappone	PVS	Mondo
ESPORTAZIONI						
1980	49,5	8,4	0,2	5,9	31,1	100,0
1990	43,3	20,5	1,0	4,6	23,7	100,0
1997	32,5	22,1	0,8	4,2	36,9	100,0
1998	34,3	22,3	1,1	5,2	34,4	100,0
1999	30,8	21,6	0,8	3,4	36,9	100,0
2000	31,4	25,9	0,8	3,5	33,4	100,0
IMPORTAZIONI						
1980	38,3	8,3	1,1	8,8	36,3	100,0
1990	39,5	5,5	1,0	10,2	37,3	100,0
1997	25,0	5,5	0,7	6,1	56,3	100,0
1998	27,7	5,5	0,6	6,3	53,7	100,0
1999	24,0	6,1	0,6	6,3	54,9	100,0
2000	24,5	5,0	0,5	5,7	56,6	100,0

(1) I dati relativi a Bhutan, Eritrea e Lesotho per l'aggregato LDC e quelli relativi a Eritrea e Lesotho per l'aggregato LDC-ASS - non presenti come paesi dichiaranti nelle serie storiche FMI-DOTS - sono stati ricavati dai flussi specularmente dichiarati dai paesi e dalle aree partner nello scambio.

(2) I dati relativi alla Rep. dello Yemen per il periodo 1980-1989, precedente l'unificazione, sono stati ottenuti come somma dei valori dichiarati separatamente dalla Rep. Araba dello Yemen e dalla Rep. Pop. Dem. dello Yemen.

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 2

la metà del valore dei flussi ha avuto origine dall'area. Nel 2000 la quota è aumentata di quasi 2 punti percentuali, mentre è parallelamente scesa quella di Stati Uniti e Giappone (un punto e mezzo punto percentuale, rispettivamente). In lieve crescita invece la quota dell'UE (24,5 per cento nel 2000).

I dati sul commercio intra-area (tavola 3) indicano la crescente integrazione dei mercati dei paesi in via di sviluppo nel corso dell'ultimo ventennio – la quota delle esportazioni dirette all'interno dell'area è cresciuta dal 32,4 per cento del 1980 al 39 per cento del 2000. Rimane molto contenuta, anche se in crescita nel corso dell'ultimo decennio, la quota degli scambi intra-area per l'aggregato LDC-ASS. L'elevato grado di somiglianza merceologica delle esportazioni per la regione sub-sahariana, e la presenza di situazioni conflittuali e tensioni politiche fra i paesi dell'area ne ostacolano l'integrazione commerciale, nonostante le inadeguate strutture dei trasporti implicino spesso un significativo aggravio dei costi per le esportazioni dirette fuori dal continente africano.

Nel 2000 si è registrata una crescita eccezionale dei valori delle esportazioni per l'intero aggregato (26,4 per cento rispetto al 1999; grafico 1). Tuttavia, una più attenta analisi dei flussi (tavola 4) evidenzia una elevatissima concentrazione delle esportazioni in pochi paesi: otto paesi su un totale di quarantanove rappresentano oltre il 66 per cento del totale delle esportazioni dell'intero gruppo LDC e sono responsabili di circa tre quarti della crescita complessiva delle esportazioni. I primi due paesi nella graduatoria dei principali esportatori del gruppo, Angola e Bangladesh, che insieme rappresentano quasi il 40 per cento delle esportazioni totali dell'area, hanno registrato aumenti nel valore delle vendite all'estero del 51 e del 25 per cento rispetto al 1999, rispettivamente.

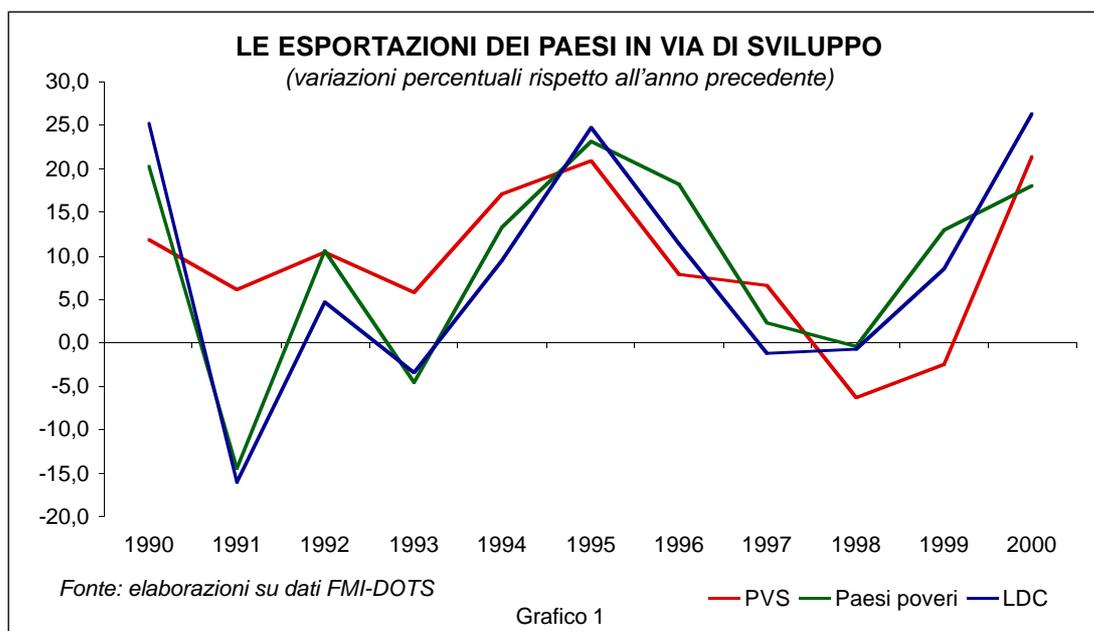
IL COMMERCIO INTRA-AREA DEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO (quote sulle esportazioni totali in percentuale)

Aree di provenienza	Aree di destinazione				
	PVS	Paesi poveri	LDC	LDC-ASS	Mondo
1980					
Paesi in via di sviluppo	32,4	1,9	1,3	0,7	100,0
Paesi poveri	27,8	6,9	5,3	4,9	100,0
LDC (1) (2)	31,1	6,4	4,1	3,6	100,0
LDC-SSA (1)	22,8	6,6	3,9	4,6	100,0
1990					
Paesi in via di sviluppo	35,5	1,6	1,2	0,7	100,0
Paesi poveri	28,6	6,5	5,2	4,9	100,0
LDC (1) (2)	23,7	3,8	2,4	2,0	100,0
LDC-SSA (1)	23,0	4,4	2,9	2,6	100,0
2000					
Paesi in via di sviluppo	39,0	1,8	1,1	0,5	100,0
Paesi poveri	34,3	6,6	4,8	4,3	100,0
LDC	33,4	4,6	2,4	2,0	100,0
LDC-ASS	36,3	5,9	4,6	3,3	100,0

(1) I dati relativi a Bhutan, Eritrea e Lesotho per l'aggregato LDC e quelli relativi a Eritrea e Lesotho per l'aggregato LDC-ASS - non presenti come paesi dichiaranti nelle serie storiche FMI-DOTS - sono stati ricavati dai flussi specularmente dichiarati dai paesi e dalle aree partner nello scambio.

(2) I dati relativi alla Rep. dello Yemen per il periodo 1980-1989, precedente l'unificazione, sono stati ottenuti come somma dei valori dichiarati separatamente dalla Rep. Araba dello Yemen e dalla Rep. Pop. Dem. dello Yemen.

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS



I PRINCIPALI PAESI ESPORTATORI DEL GRUPPO LDC NEL 2000
(quote, variazioni sull'anno precedente e contributi alla crescita in percentuale)

Paesi	Quota perc.	Var perc.	Contr. alla crescita
Angola	20,2	50,9	8,6
Bangladesh	17,3	25,1	4,4
Yemen	7,4	22,4	1,7
Myanmar	5,6	33,8	1,8
Cambogia	5,2	27,5	1,4
Rep. Dem. del Congo	3,9	12,4	0,5
Sudan	3,5	58,9	1,6
Guinea Equatoriale	3,4	76,5	1,8
Totale 8 paesi	66,4	35,4	21,9
Altri LDC	33,6	11,7	4,4
LDC (1)	100,0	26,4	26,4

(1) I dati relativi a Bhutan, Eritrea e Lesotho per l'aggregato LDC e quelli relativi a Eritrea e Lesotho per l'aggregato LDC-ASS - non presenti come paesi dichiaranti nelle serie storiche FMI-DOTS - sono stati ricavati dai flussi specularmente dichiarati dai paesi e dalle aree partner nello scambio.

(2) I dati relativi alla Rep. dello Yemen per il periodo 1980-1989, precedente l'unificazione, sono stati ottenuti come somma dei valori dichiarati separatamente dalla Rep. Araba dello Yemen e dalla Rep. Pop. Dem. dello Yemen.

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 4

A spiegare l'eccezionale dinamica delle esportazioni del gruppo contribuisce, in larga misura, l'aumento del prezzo del petrolio. Per l'Angola, che ha fornito il massimo contributo alla crescita totale dei flussi in uscita (8,6 punti percentuali, pari a una variazione del 51 per cento rispetto al 1999), il petrolio rappresenta infatti circa il 75 per cento del totale delle esportazioni. Anche la crescita del 22,4 per cento del valore delle esportazioni per lo Yemen⁵ è interamente attribuibile alle vendite di petrolio, che rappresenta oltre il 95 per cento delle sue vendite all'estero.

⁵ Con una quota compresa fra lo 0,6 e l'1,5 per cento sul totale delle esportazioni di petrolio dell'area medio-orientale, lo Yemen non riveste certo un ruolo di primo piano fra gli esportatori di petrolio a livello mondiale.

Assai vivace è stata la crescita delle esportazioni del Bangladesh (25,1 per cento) di cui l'85 per cento circa relative ai prodotti dell'abbigliamento. L'UE ha rappresentato il suo principale mercato di sbocco, assorbendo circa il 40 per cento delle sue esportazioni, contro il 33 per cento degli Stati Uniti e l'1,7 e l'1,3 di Canada e Giappone, rispettivamente.

Per gli altri paesi del gruppo la crescita dei flussi è stata più contenuta (11,7 per cento) e caratterizzata da un elevato grado di eterogeneità, con variazioni che oscillano fra l'aumento del 405 per cento delle esportazioni di Sierra Leone e la contrazione del 42 per cento di Tuvalu e Vanuatu; per i tre paesi la quota sulle esportazioni totali del gruppo non raggiunge l'1 per cento.

3. Le barriere commerciali e le iniziative di liberalizzazione a favore dei paesi meno sviluppati

Sebbene il livello medio delle tariffe doganali nei principali mercati di sbocco delle esportazioni dei paesi LDC sia piuttosto contenuto e le barriere non tariffarie abbiano subito una significativa riduzione in seguito alle decisioni prese nell'Uruguay Round, il quadro è molto diversificato a livello di categoria merceologica, con netti svantaggi proprio nei confronti dei prodotti esportati dai paesi più poveri.

I paesi industriali mantengono un elevato livello di protezione nel settore agricolo, in cui la tariffa media è circa nove volte più alta rispetto a quella applicata sui prodotti dell'industria manifatturiera. La presenza di sussidi nei settori agricoli dei paesi industriali contribuisce inoltre a deprimere i prezzi sui mercati internazionali, abbassando il livello di competitività dei prodotti esportati dai paesi LDC. Nel settore manifatturiero il livello delle tariffe, generalmente molto contenuto, è invece elevato per i prodotti ad elevata intensità di lavoro, laddove i paesi in via di sviluppo presentano una specializzazione relativa. Nel comparto tessile e dell'abbigliamento le tariffe sono tre volte più alte che per la media dei prodotti manifatturieri, mentre il sistema delle quote previsto dall'Accordo Multifibre cesserà i suoi effetti solo nel 2005. Il meccanismo di aumento delle tariffe in relazione al livello di lavorazione dei prodotti manifatturieri scoraggia la diversificazione produttiva nei paesi in via di sviluppo e lo spostamento verso prodotti a più elevato valore aggiunto.

Per il complesso dei beni esportati dai paesi LDC la tariffa media ponderata applicata dal resto del mondo è del 6,3 per cento, che sale però al 16,4 per cento con riferimento ai prodotti agricoli.

L'analisi del sistema delle tariffe praticate dai quattro principali mercati di sbocco nei paesi industriali per le esportazioni dei paesi LDC (UE, Stati Uniti, Canada e Giappone) rivela la presenza di elevate barriere tariffarie sui principali prodotti esportati e di un'elevata variabilità nel livello di accesso al mercato offerto ai paesi LDC. Poco più del 3 per cento delle esportazioni totali dei paesi LDC incontrano barriere tariffarie sul mercato dell'UE, che applica un regime preferenziale ai paesi del gruppo ACP (African Caribbean Pacific), di cui quaranta rientrano nell'aggregato dei paesi LDC. I paesi non ACP del gruppo⁶ possono comunque beneficiare di un regime preferenziale, anche se il trattamento loro accordato è meno favorevole rispetto a quello riservato agli ACP.

⁶ I paesi LDC non ACP sono: Afghanistan, Bangladesh, Bhutan, Cambogia, Laos, Maldive, Myanmar, Nepal, Yemen.

La percentuale del valore delle esportazioni assoggettate a tariffe (quasi sempre superiori al 5 per cento) è invece significativamente più elevata negli altri tre mercati, dove supera il 50 per cento del valore totale delle esportazioni. Per alcuni prodotti agricoli di diretta rilevanza per i paesi LDC, come lo zucchero e il cacao, le tariffe superano in alcuni casi il 100 per cento, raggiungendo in qualche caso picchi superiori al 550 per cento.

Le barriere non tariffarie colpiscono non meno duramente le esportazioni dei paesi LDC. Oltre al sistema delle quote, la presenza di standard tecnici rappresenta un formidabile ostacolo alla crescita e alla diversificazione delle esportazioni dei paesi meno sviluppati.

*Nel corso degli ultimi anni rilevanti progressi sono stati registrati nell'apertura dei mercati dei paesi industriali nei confronti dei prodotti dei paesi LDC. I quattro principali mercati di sbocco hanno significativamente ampliato il numero di prodotti di provenienza dai paesi LDC esenti da dazi. L'iniziativa più ambiziosa è quella europea, *Everything But Arms (EBA)*, che prevede l'eliminazione delle tariffe per tutti i prodotti di provenienza dai paesi LDC, con l'unica esclusione delle armi⁷. Il successo dell'iniziativa dipenderà in larga misura dalla possibilità che essa si estenda anche a Stati Uniti, Giappone e Canada.*

La recente proposta dei paesi G-7 – cui il nostro paese, presidente di turno del gruppo, ha dato notevole impulso – prevede un approccio integrato al problema della crescita e dello sviluppo dei paesi LDC, coinvolgendo, oltre al settore del commercio estero, anche quelli degli investimenti diretti esteri, e i settori sociali della sanità e dell'istruzione.

4. L'iniziativa europea *Everything But Arms*

Il 5 ottobre 2000 la Commissione Europea ha adottato la proposta "Everything But Arms" (EBA), entrata in vigore il 28 febbraio 2001 (Regolamento n. 416/2001).

Con tale iniziativa, l'UE estende le preferenze garantite ai paesi LDC a tutti i prodotti provenienti da questi paesi, con l'unica eccezione delle armi.⁸ Giova notare che, anche prima del varo di questa iniziativa, l'UE ha sempre garantito alle esportazioni dei paesi LDC l'accesso più favorevole nell'ambito dei principali paesi industriali, e comunque limitando i dazi e le tariffe ai soli prodotti agricoli e alimentari. La liberalizzazione delle linee tariffarie oggetto dell'iniziativa EBA – 919, circa il dieci per cento del complesso delle linee tariffarie applicate dall'UE – riguarda proprio i prodotti appartenenti ai capitoli da 1 a 24 del sistema armonizzato internazionale di classificazione merceologica, cioè quelli agricoli e alimentari. Con tale provvedimento vengono pertanto rimosse le residue barriere tariffarie che ancora ostacolavano la libera circolazione dei prodotti provenienti dai paesi LDC nell'area comunitaria. Per tre prodotti tuttavia – banane, zucchero e riso – la rimozione completa delle tariffe avverrà solo gradualmente nel tempo. Il regime transitorio che regolerà le importazioni

⁷ Per una più dettagliata analisi dell'iniziativa, si veda il paragrafo 4.

⁸ In realtà, nel giugno del 2000 a Cotonou, l'UE ha concluso un Accordo con i paesi ACP che assicura il libero accesso a praticamente tutti i prodotti provenienti da questi paesi e diretti verso il mercato europeo. Pertanto, l'iniziativa EBA estende all'insieme dei paesi LDC, ACP e non, i benefici già garantiti al primo sottogruppo di paesi.

di questi prodotti, prevede che le tariffe sulle banane vengano progressivamente eliminate durante il periodo tra gennaio 2002 e gennaio 2006. Il periodo per l'abbattimento delle tariffe riguardanti il riso verrà posticipato rispetto alle banane, estendendosi dal gennaio 2006 al gennaio 2009; tuttavia, durante il regime transitorio, il riso potrà essere esportato verso l'UE a tariffa zero fino a concorrenza di una certa quota.⁹ Per lo zucchero, è stato previsto un trattamento simile a quello riservato per la liberalizzazione del riso.¹⁰

Come ogni accordo preferenziale, l'iniziativa EBA è destinata ad avere un impatto non solo sul modello di specializzazione dei paesi beneficiari, ma anche indirettamente su quelli esclusi, primi tra tutti i paesi ACP non inclusi nel gruppo LDC.¹¹ Infatti, nell'ambito della Convenzione di Lomè, le esportazioni dei paesi ACP hanno per lungo tempo beneficiato dei termini più favorevoli concessi dall'UE ai paesi terzi. Circa il 94 per cento delle esportazioni degli ACP entrano liberamente nel territorio comunitario: il 100 per cento dei prodotti industriali e l'80 per cento dei prodotti agricoli. Sono esclusi, limitatamente ad alcuni paesi ACP, la carne di manzo, lo zucchero, le banane e il rum. Inoltre, l'Accordo di Lomè impegna l'UE ad acquistare quantità minime di prodotti agricoli e alimentari a prezzi "di intervento", significativamente più elevati rispetto a quelli prevalenti sui mercati internazionali. Pertanto, una volta liberalizzati i prodotti in regime transitorio nell'ambito dell'iniziativa EBA ed esclusi dalla Convenzione di Lomè, le esportazioni degli stessi prodotti da parte dei paesi ACP non appartenenti al gruppo degli LDC rischiano di venire spiazzati dal trattamento preferenziale riservato ai paesi LDC. Stessa sorte toccherà ai paesi in via sviluppo in diretta competizione con i paesi LDC per tutti quei prodotti cui verrà riservato un trattamento differenziato a favore di questi ultimi.

Alcune analisi preliminari sugli effetti dell'iniziativa europea per i paesi beneficiari e per l'UE indicano che: a) gli effetti per il complesso dei paesi LDC saranno ovviamente positivi, sebbene piuttosto contenuti, a causa del basso livello delle barriere tariffarie esistenti anche precedentemente all'iniziativa; b) i maggiori benefici in termini di crescita nel volume delle esportazioni dovrebbero riscontrarsi per Malawi, Tanzania e Zambia; più ridotti dovrebbero risultare gli effetti per il Bangladesh, che, pur essendo il principale esportatore del gruppo sul mercato europeo, risulta specializzato nell'esportazione di tessile e abbigliamento; c) i costi per l'UE sono praticamente trascurabili, fatta eccezione per il settore dello zucchero, la cui liberalizzazione avverrà, infatti, in modo graduale.

L'iniziativa EBA, rimuovendo le barriere tariffarie ancora esistenti, ha migliorato significativamente l'accesso al mercato europeo per i paesi più poveri. Tuttavia, molto resta ancora da fare considerato che, nei fatti, i paesi LDC sono ben lungi dall'essere in grado di approfittare appieno del complesso delle preferenze garantite loro. Infatti, ai vincoli di offerta che paesi così poveri strutturalmente presentano, si de-

⁹ Il limite quantitativo è rappresentato dalla quota più elevata realizzata dai paesi LDC nel periodo più recente e crescerà su base annuale.

¹⁰ Più precisamente, il progressivo abbattimento delle misure tariffarie avverrà tra luglio del 2006 e luglio del 2009.

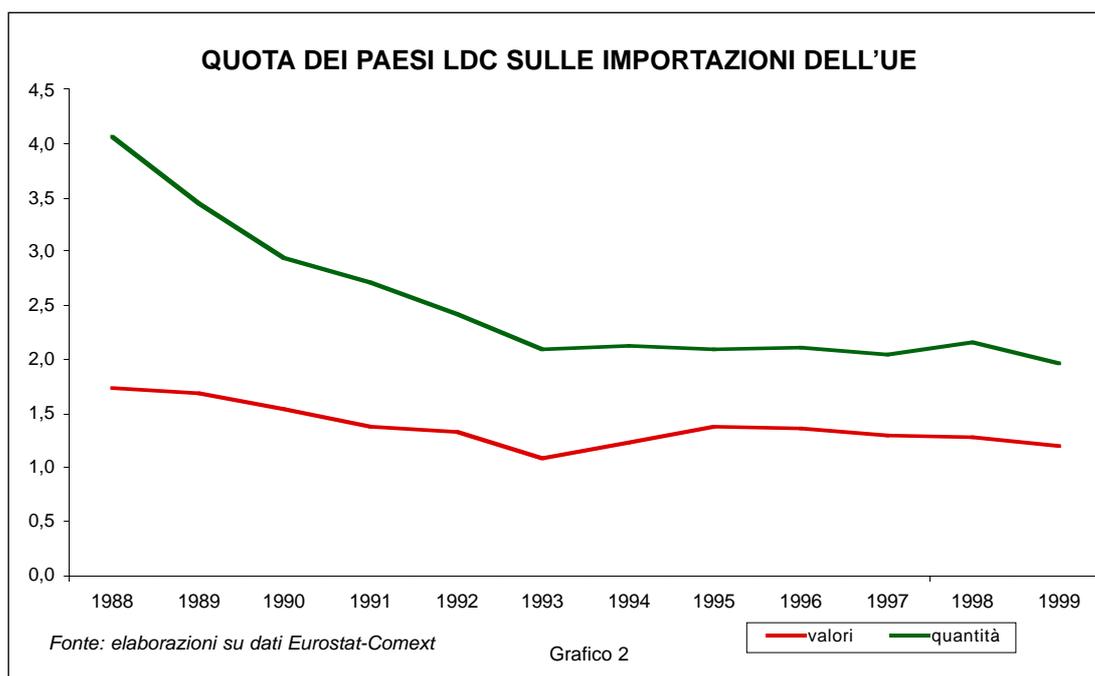
¹¹ Si tratta dei seguenti paesi: Antigua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Botswana, Cameroon, Congo, Isole Cook, Costa d'Avorio, Dominica, Fiji, Gabon, Ghana, Grenada, Guyana, Giamaica, Kenya, Isole Marshall, Mauritius, Stato Federale di Micronesia, Namibia, Nauru, Nigeria, Niue, Papua Nuova Guinea, Palau, Rep. Dominicana, St Kitts and Nevis, St Lucia, St Vincent e Grenadine, Senegal, Seychelles, Rep. Sudafricana, Suriname, Swaziland, Tonga, Trinidad e Tobago, Zimbabwe.

vono aggiungere le barriere non tariffarie imposte dai paesi industrializzati (prevalentemente standard tecnici) che limitano notevolmente le loro potenzialità commerciali. Sarebbe dunque auspicabile che i paesi industriali ampliassero la portata della politica di liberalizzazione degli scambi che stanno promuovendo, accompagnandola a misure che mettano in condizione questi paesi di sfruttare concretamente il regime preferenziale loro concesso, quale motore per innescare un processo di sviluppo economico stabile e duraturo.

5. La struttura merceologica delle importazioni dell'UE dai paesi meno sviluppati¹²

Attualmente, l'UE rappresenta il secondo maggiore importatore dei prodotti provenienti dai paesi LDC, avendo perso il primato a favore dei paesi in via di sviluppo (PVS) alla fine degli anni novanta. Di contro, negli ultimi dieci anni, la quota proveniente dai paesi LDC ha rappresentato poco più dell'1 per cento delle importazioni totali dell'UE, mostrando una tendenza a ridursi nel tempo (Grafico 2). La contrazione dei volumi delle importazioni che ha accompagnato tale tendenza decrescente – nel 1999 i volumi importati dall'UE erano pari a meno della metà dell'ammontare del 1988 – conferma che, congiuntamente al peggioramento delle ragioni di scambio, tali paesi hanno subito anche un'erosione delle quote di mercato in volume nell'area europea.

La struttura delle importazioni dell'UE dai paesi LDC presenta una notevole concentrazione sia dal punto di vista dei paesi di provenienza, sia dei comparti merceologici.



¹² L'analisi che segue si basa sui flussi di importazione dell'UE dichiarati dai paesi membri e provenienti dai paesi LDC (dati Eurostat-Comext).

Nel 1999, quindici paesi LDC garantivano una quota pari a circa l'80 per cento delle importazioni totali dell'UE dal gruppo LDC (Tavola 5). Da notare che in questo sottogruppo, i tre paesi asiatici, che peraltro non appartengono al gruppo ACP (Bangladesh, Cambogia e Myanmar) e che quindi sono destinati a godere dei maggiori benefici derivanti dall'iniziativa EBA, assicuravano da soli quasi il 30 per cento del totale delle importazioni dell'UE. L'insieme dei quaranta paesi LDC-ACP coprivano invece circa il 65 per cento del totale degli acquisti europei dall'area.

Nel 1988 i primi 15 settori rappresentavano l'85 per cento del totale; nel 1999 questa quota è pari all'87 per cento (Tavola 7) e i dati preliminari del 2000 rivelano un'ulteriore polarizzazione, con i primi¹³ settori che rappresentano l'89 per cento delle esportazioni totali. La struttura merceologica dei flussi in entrata nell'UE risulta concentrata nei prodotti primari, alimentari ed energetici, sebbene la quota dei manufatti sul totale sia aumentata nel tempo. La dipendenza dai settori tradizionali, che tipicamente caratterizza le economie arretrate, resta tuttavia significativa. Nei primi quindici settori di importazione, i comparti delle risorse ittiche, energetiche, minera-

I PRINCIPALI PRODOTTI IMPORTATI DALL'UE DI PROVENIENZA DAI PAESI LDC
(quote in percentuale)

Prodotti	Quota sul totale LDC			Quota sulle importazioni totali UE			I tre principali paesi di provenienza
	LDC	LDC-ACP	LDC-non ACP	LDC	LDC-ACP	LDC-non ACP	
Perle e metalli preziosi	22,0	21,9	0,1	7,7	7,7	0,0	Congo, Angola, Liberia
Maglieria	14,0	1,3	12,7	7,7	0,7	6,9	Bangladesh, Cambogia, Madagascar
Abbigliamento (escl. maglieria)	12,9	1,1	11,8	5,1	0,4	4,6	Bangladesh, Madagascar, Myanmar
Pesci e crostacei, molluschi	7,0	5,6	1,4	7,8	6,3	1,6	Senegal, Bangladesh, Mauritania
Caffè, tè e spezie	6,4	6,3	0,1	11,1	10,8	0,2	Uganda, Etiopia, Tanzania
Petrolio, combustibili e oli minerali	5,8	5,8	0,0	0,7	0,7	0,0	Guinea Eq., Angola, Sudan
Minerali, scorie e ceneri	5,8	5,8	0,0	7,7	7,7	0,0	Mauritania, Guinea, Congo
Cotone	2,8	2,8	0,0	7,2	7,1	0,1	Mali, Chad, Burkina Faso
Tabacchi	2,4	2,4	0,0	9,1	9,1	0,0	Malawi, Tanzania, Uganda
Legno e prodotti in legno	1,7	1,3	0,4	1,3	1,0	0,3	Myanmar, Liberia, Guinea Eq.
Aerei e veicoli spaziali	1,6	1,3	0,3	0,5	0,4	0,1	Senegal, Djibouti, Maldive
Prodotti chimici inorganici	1,2	1,2	0,0	2,2	2,2	0,0	Niger, Guinea, Sudan
Tappeti	1,2	0,0	1,2	8,3	0,0	8,3	Nepal, Afghanistan, Bangladesh
Pelli e cuoio	1,2	0,6	0,6	4,6	2,3	2,3	Bangladesh, Etiopia, Burkina faso
Metalli comuni	1,0	1,0	0,0	6,2	6,2	0,0	Zambia, Congo, Tanzania
<i>Totale 15 prodotti</i>	86,9	58,3	28,6	3,6	2,4	1,2	
<i>Prodotti agricoli</i>	18,2	16,3	1,8	0,3	0,2	0,0	
Totale merci	100,0	100,0	100,0	1,7	1,0	0,5	

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat-Comext

Tavola 5

¹³ L'indice è calcolato nel seguente modo: $\Sigma \min | a_i; b_j |$ in cui a e b rappresentano la quota delle importazioni dell'UE provenienti da ciascun gruppo di paesi - LDC-ACP e LDC-non ACP - nei 99 capp. del sistema armonizzato. A differenza di altri indicatori di somiglianza/dissomiglianza merceologica, tale indice ha il pregio di essere un indicatore normalizzato, potendo variare da 0 a 100.

rie e agricole hanno rappresentato nel 1999 il 49,3 dei flussi diretti verso l'UE, quota confermata dai dati preliminari del 2000. Ciononostante, è indubbio che la struttura merceologica dei flussi di importazione dell'UE di provenienza dei paesi LDC abbia subito nel corso degli ultimi dieci anni notevoli mutamenti. I prodotti agricoli hanno diminuito il loro peso sulle importazioni totali dell'UE da circa il 30 per cento del 1988 al 18 per cento del commercio tra le due aree nel 1999. I dati relativi ai primi nove mesi del 2000 evidenziano che i due terzi delle importazioni dai settori più importanti sono ora rappresentati dai comparti manifatturieri, quali il tessile-abbigliamento, l'utensileria e le calzature (Tavola 7). Qualche segno incoraggiante pro-

I PRIMI 15 PAESI LDC DI PROVENIENZA DELLE IMPORTAZIONI DELL'UE NEL 1999
(valori in migliaia di ECU; quote in percentuale)

Paesi	Migliaia di ECU	Quota	Quota cumulata
1	Bangladesh	2.114.640	22,7
2	Rep. Democratica del Congo	874.948	9,4
3	Angola	769.474	8,3
4	Madagascar	497.374	5,3
5	Senegal	443.638	4,8
6	Guinea	396.303	4,3
7	Liberia	383.599	4,1
8	Guinea Equatoriale	313.033	3,4
9	Mauritania	311.872	3,3
10	Cambogia	267.577	2,9
11	Uganda	264.742	2,8
12	Tanzania	232.228	2,5
13	Myanmar	222.633	2,4
14	Zambia	213.521	2,3
15	Malawi	212.176	2,3
Totale LDC		9.321.635	100,0

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat-Comext

Tavola 6

LE IMPORTAZIONI DELL'UE DAI PAESI LDC: PRINCIPALI PRODOTTI
(valori in migliaia di ECU, quantità in tonnellate, variazioni in percentuale)

Prodotti	1999 (1)	2000 (1)	Variazioni	1999 (1)	2000 (1)	Variazioni
	Quantità			Valori		
Perle e metalli preziosi	351	521	48,4	1.455.640	1.677.669	15,3
Maglieria	101.426	130.202	28,4	380.828	1.115.990	193,0
Abbigliamento (escl. maglieria)	117.529	93.364	-20,6	377.276	458.514	21,5
Pesci e crostacei, molluschi	68.251	99.789	46,2	308.815	498.476	61,4
Caffè, tè e spezie	157.645	253.539	60,8	197.963	196.065	-1,0
Petrolio, combustibili e oli minerali	3.792.685	5.328.935	40,5	313.199	468.395	49,6
Minerali, scorie e ceneri	13.132.310	14.144.441	7,7	46.911	183.439	291,0
Cotone	138.118	139.068	0,7	121.779	182.207	49,6
Tabacchi	46.890	47.391	1,1	923.221	1.227.602	33,0
Legno e prodotti in legno	318.164	482.974	51,8	965.151	1.431.525	48,3
Aerei e veicoli spaziali	245	171	-30,2	62.677	33.708	-46,2
Prodotti chimici inorganici	17.440	59.591	241,7	76.709	73.568	-4,1
Tappeti	8.694	8.156	-6,2	83.712	88.682	5,9
Pelli e cuoio	13.112	24.287	85,2	78.074	143.692	84,0
Metalli comuni	3.060	2.758	-9,9	71.168	69.894	-1,8
Navigazione marittima o fluviale	123.060	138.781	12,8	134.550	149.008	10,7
Calzature	8.981	12.091	34,6	71.536	104.459	46,0
Totale merci	19.179.814	22.129.447	15,4	6.327.757	8.943.170	41,3

(1) Gennaio-settembre

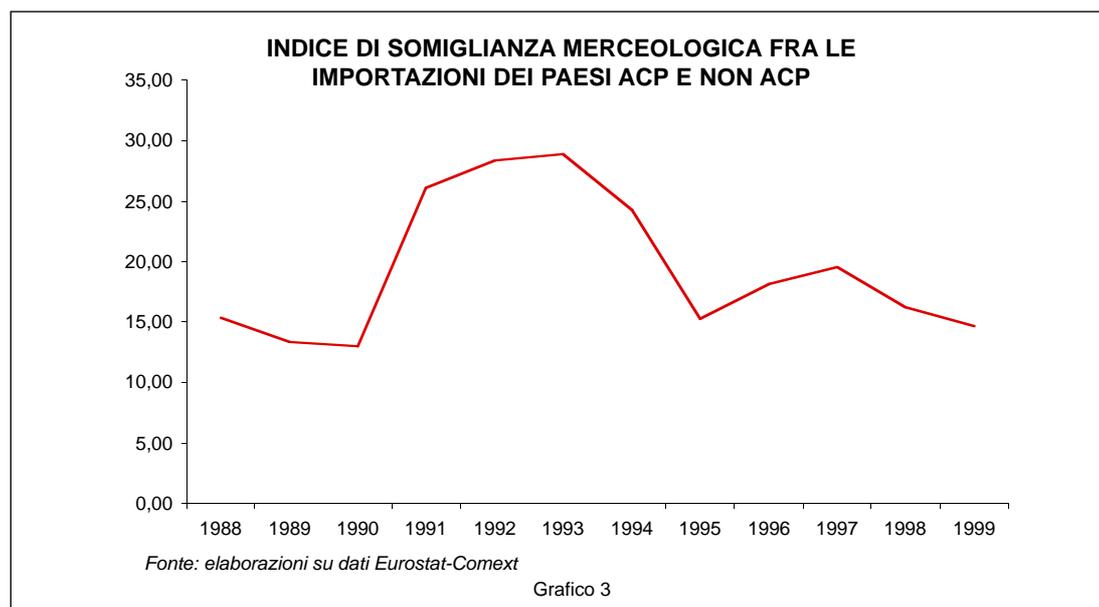
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat-Comext

Tavola 7

viene inoltre dai comparti dei macchinari da trasporto, aereo e marittimo, sebbene l'esiguità degli scambi debba indurre una certa cautela nel ritenere che ciò segnali un'evoluzione della struttura merceologica di questi paesi verso prodotti a maggiore valore aggiunto rispetto al passato.

L'analisi delle importazioni dell'UE dai paesi LDC mette in luce inoltre una specializzazione settoriale ben definita tra paesi ACP e non-ACP. I paesi LDC-non ACP presentano una struttura del commercio più concentrata nei prodotti manufatti rispetto al gruppo degli ACP, risultando i maggiori fornitori di prodotti di abbigliamento e maglieria diretti verso l'UE. Il più consistente insieme di paesi LDC-ACP invece fornisce all'UE prevalentemente prodotti primari (agricoli e minerari).

L'indice di somiglianza merceologica¹³ fra le importazioni dell'UE di provenienza dei paesi LDC-ACP e LDC-non ACP è complessivamente contenuto, raggiungendo valori superiori al 20 per cento solo nel quadriennio 1991-94 e attestandosi al di sotto di tale soglia nei periodi precedenti e successivi (Grafico 3). In altre parole, ciò significa che esiste un numero limitato di categorie merceologiche (tra le 99 del sistema armonizzato) per le quali l'UE importa merci da entrambe le aree. Tuttavia, data la concentrazione delle categorie merceologiche che caratterizza il commercio del complesso dei paesi LDC, ciò non implica necessariamente che la UE importi prodotti diversi dai due sottogruppi di paesi. Pertanto, al fine di comprendere se esista o meno un certo grado di concorrenza effettiva o potenziale tra paesi ACP e non nel raggruppamento LDC, è necessario condurre un'analisi più disaggregata a livello di prodotto, calcolando l'indice di somiglianza merceologica all'interno dei settori che concentrano la quota più rilevante delle importazioni della UE.^{14 15} Questo esercizio



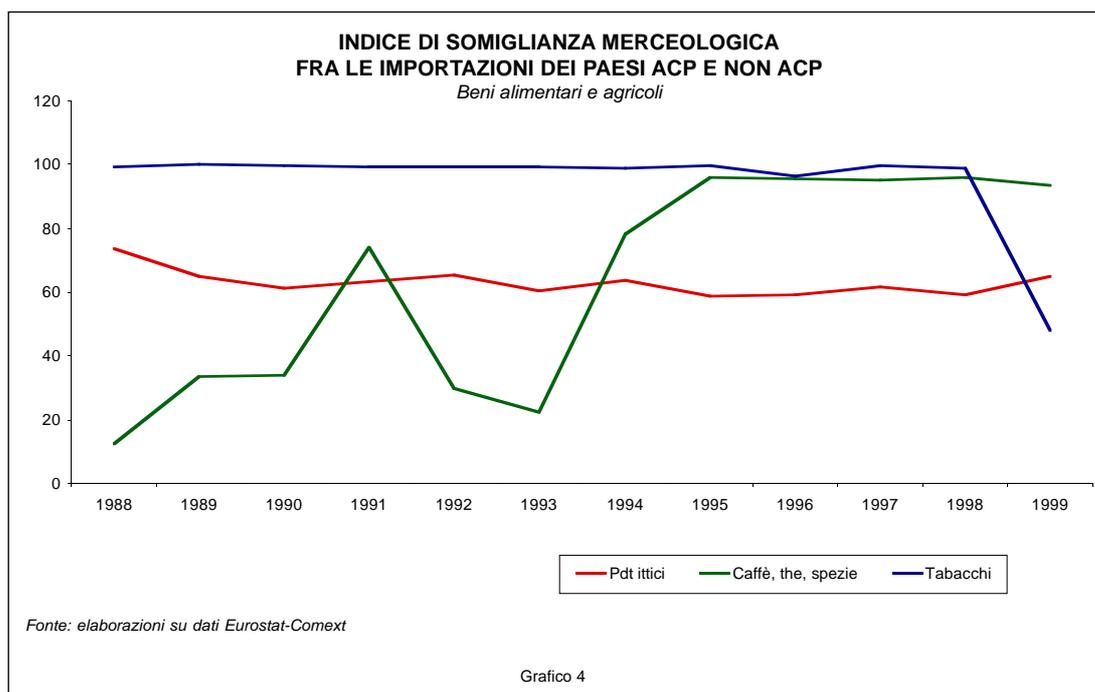
¹⁴ L'indice è simile al precedente, ma si concentra su un singolo settore e non sull'aggregato. Si calcola nel modo seguente: $\sum \min | c_i; d_i |$ in cui c e d rappresentano la quota delle importazioni dell'UE provenienti da ciascun gruppo di paesi – LDC-ACP e LDC-non ACP – di ogni prodotto a 4 cifre incluso nel singolo capitolo del sistema armonizzato.

¹⁵ In generale, per valutare il grado di concorrenza esistente tra due gruppi di paesi, è necessario integrare l'analisi di somiglianza merceologica delle esportazioni con quella dei mercati di destinazione. Tuttavia, in questo caso, posto che il lavoro si concentra sul commercio con l'UE, il problema dell'orientamento geografico viene meno.

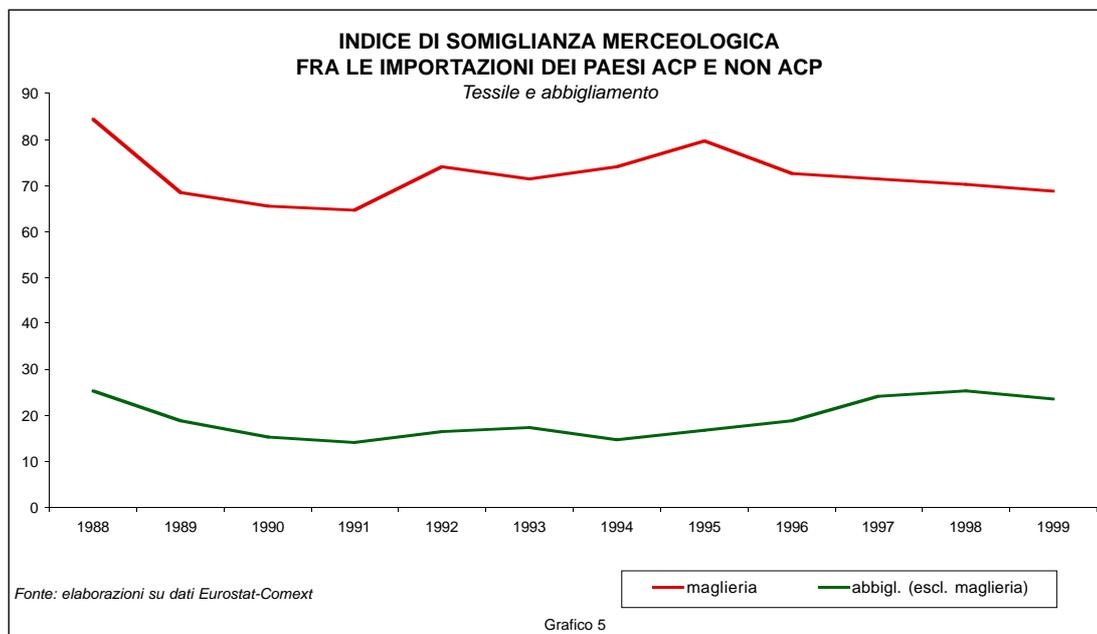
consente di collegare l'incremento dell'indice aggregato di somiglianza merceologica nel periodo 1991-94 alla crescente omogeneità dei prodotti importati dalla UE provenienti dai due sottogruppi di paesi, particolarmente per quanto riguarda le merci dei settori tessile-abbigliamento, alimentare e agricolo e delle risorse energetiche.

Benché con una spiccata preferenza verso i prodotti provenienti dai paesi LDC-ACP, è interessante notare infatti che l'UE, nel comparto dei beni agricoli e alimentari, importa prodotti analoghi dai due sottogruppi di paesi all'interno dei settori ittico e dei tabacchi, in particolare crostacei e tabacco non manufatto.¹⁶ Anche nel comparto del caffè e del tè, a causa del forte incremento delle importazioni di caffè proveniente dai paesi LDC-non ACP registrato a partire dal 1994 – prodotto fino ad allora appannaggio esclusivo dei paesi LDC-ACP – il grado di somiglianza merceologica tra i due sottogruppi di paesi è aumentato nel tempo (Grafico 4).

Dall'analisi delle importazioni europee del settore tessile-abbigliamento, dove invece, come già evidenziato sopra, prevalgono per importanza i paesi LDC-non ACP, emergono analoghi risultati (Grafico 5). In particolare, il settore della maglieria si caratterizza per il fatto che entrambi i sottogruppi di paesi concentrano i flussi in uscita verso la UE in due prodotti, le t-shirt e i pullover e i cardigan, segmento quest'ultimo in cui i paesi LDC-ACP sembrano aver concentrato solo recentemente gran parte dei prodotti del settore diretti verso l'UE. Limitato invece risulta essere il grado di somiglianza merceologica tra i prodotti di abbigliamento, esclusa la maglieria, importati dall'UE dai due sottogruppi di paesi.



¹⁶ Infatti, nel settore dei prodotti ittici, le importazioni dell'UE dai paesi LDC-ACP ammontano mediamente a circa il doppio delle importazioni provenienti dai paesi LDC-non ACP, nonostante la quota dei primi si stia erodendo nel tempo. La prevalenza delle importazioni dell'UE dai paesi LDC-ACP è schiacciante nel settore dei tabacchi. Tuttavia, come già detto nel testo, l'indice si limita ad evidenziare il grado di omogeneità dei flussi in uscita verso l'UE dei due sottogruppi di paesi, indipendentemente dalla loro importanza relativa.



Infine, all'aumentato grado di somiglianza merceologica aggregato nel periodo citato, ha contribuito anche il comparto delle risorse energetiche. Le importazioni dell'UE, tipicamente di provenienza dei paesi africani LDC-ACP, sono state integrate da crescenti flussi di petrolio grezzo provenienti dai paesi LDC-non ACP a partire dal 1991 fino al 1993 e poi di nuovo nel 1997.

L'analisi condotta a livello settoriale consente di evidenziare alcuni possibili effetti derivanti dall'iniziativa EBA sulla specializzazione dei paesi ACP e non all'interno del gruppo dei paesi LDC. È ipotizzabile infatti che il grado di somiglianza merceologica aggregato, alla luce della somiglianza di prodotto evidenziata sopra, subisca un incremento per effetto del trattamento preferenziale concesso ai paesi LDC nel loro complesso, date le maggiori potenzialità di esportazione che offre ad entrambi i sottogruppi. Tuttavia, i paesi LDC-non ACP, penalizzati dall'esistenza di quote e tariffe più elevate rispetto ai paesi LDC-ACP prima dell'entrata in vigore dell'iniziativa EBA, potrebbero registrare aumenti più consistenti del flusso di esportazioni verso l'UE.¹⁷ Inoltre, i primi potrebbero ottenere, rispetto al sottogruppo ACP dei paesi poveri, benefici più consistenti derivanti dalla liberalizzazione dei prodotti sottoposti a regime transitorio nell'ambito della stessa iniziativa. Infatti, alcuni paesi LDC-non ACP, primo tra tutti il Bangladesh, erano riusciti a soddisfare pienamente il fabbisogno domestico di riso e banane già nel 1999 – condizione questa che appare verificata solo per una minoranza ristrettissima di paesi LDC-ACP. Le probabili future eccedenze sulla produzione domestica dei paesi LDC-non ACP potrebbero dunque dirigersi verso l'UE, approfittando del libero accesso garantito nell'ambito dell'iniziativa EBA.

¹⁷ Più precisamente l'UE ha rimosso le quote sulle importazioni provenienti da tutti i paesi LDC, ACP e non, a partire dal 1995, mentre ha garantito tariffe più vantaggiose ai prodotti agricoli (capp. 0-24 del sistema armonizzato) dei paesi ACP.

Riferimenti bibliografici

BANCA MONDIALE (2001), Global Economic Prospects and the Developing Countries, Washington D.C.

COMMISSIONE EUROPEA (2001), The EU Trade Concession to the Least-Developed Countries. Everything But Arms Proposal – Possible Impacts on the Agricultural Sector, Direzione del Commercio.

FMI e BANCA MONDIALE (2001), Market Access for Developing Countries' Exports.

OMC (2001), Market Access Conditions for Least Developed Countries, nota del segretario.

UNCTAD (2000), The Least Developed Countries 2000 Report.

UNCTAD (2001), Duty and Quota Free Market Access for LDCs: An analysis of Quad Initiatives.

2. LE POLITICHE COMMERCIALI*

Sintesi

Le nuove sfide lanciate dalla crescente integrazione mondiale dei mercati e l'interdipendenza tra i processi di trasformazione dell'economia e problematiche di ordine politico e sociale hanno imposto all'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) una profonda riflessione sul ruolo che dovrà ritagliarsi nel mutato contesto economico e politico internazionale, e sulla necessità di elaborare nuove strategie e nuovi meccanismi di intervento sui fenomeni economici.

L'esigenza di un consolidamento dell'OMC e di una ridefinizione dei suoi obiettivi e metodi di azione richiede però innovazioni radicali, che interessano anche il meccanismo di formazione delle decisioni. Si profila dunque necessaria una riforma diretta a rafforzare la rappresentatività dell'OMC, nonché ad accrescere il grado di condivisione degli obiettivi da parte dei suoi membri.

Questo tentativo è però reso difficile dagli ostacoli incontrati spesso dai paesi in via di sviluppo (PVS) nel partecipare effettivamente alla vita dell'organizzazione e nel dare concreta applicazione ai propri impegni di liberalizzazione. È inoltre necessario dare una reale soluzione ai problemi che impediscono ai PVS, e ancor più ai paesi meno sviluppati (PMS), un coinvolgimento pieno ed attivo nei processi di intensificazione degli scambi e di globalizzazione dell'economia.

Il crescente interesse che alcuni paesi in via di sviluppo hanno mostrato per le opportunità offerte da una maggiore integrazione nel mercato mondiale (ma anche dai relativi processi di adeguamento agli standard economico-produttivi internazionali) ha messo in risalto la loro volontà di ritagliarsi un ruolo di maggior peso nel panorama politico internazionale. Si è infatti diffusa tra questi paesi la convinzione che il modo migliore per prevenire il rischio di marginalizzazione sia proprio quello di inserirsi pienamente nelle istituzioni internazionali, come l'OMC, per tentare di integrarsi positivamente nell'evoluzione economica in corso, e raggiungere più alti livelli di partecipazione al commercio internazionale.

I due importanti negoziati settoriali attualmente in corso – quelli sull'agricoltura e sui servizi – pur avendo fatto registrare dei progressi nel dibattito sulla liberalizzazione, hanno tuttavia evidenziato il limite dell'approccio settoriale, nel momento in cui ci si confronta con rigidità molto radicate, difficilmente superabili in assenza di un margine di contrattazione che consenta delle compensazioni a fronte delle concessioni eventualmente fatte.

Tale possibilità si presenta più facilmente nell'ambito di una agenda negoziale più ampia, tale da poter affrontare contemporaneamente, e sotto più aspetti, questioni globali e di interesse generale (quali, ad esempio, la protezione ambientale) che non possono fare a meno di un saldo consenso politico e di un atteggiamento cooperativo.

Il confronto sull'ampiezza dell'agenda negoziale vede, in particolare, l'opposizione tra la linea politica sostenuta dagli Stati Uniti, che privilegia negoziazioni su tematiche più circoscritte e a carattere settoriale, e quella promossa dall'Unione Europea, che invece sostiene la necessità di ampliare l'agenda al fine di facilitare le compensazioni tra settori diversi. Ci si trova quindi davanti al difficile compito di trovare

* Redatto da Cristina Gioffré (paragrafi 2.1 e 2.2) e Stefania Bonaldi (paragrafo 2.3).

un giusto equilibrio tra un pragmatismo che suggerisce di puntare l'attenzione verso il raggiungimento di risultati concreti e ravvicinati, e una visione più ampia e funzionale delle tematiche considerate, che permetta di mettere in relazione le loro diverse componenti, dando luogo, in sede di negoziazione, alle necessarie compensazioni tra le posizioni più contrastanti.

Il buon esito della fase di preparazione del nuovo *round*, che è attualmente in corso – la IV riunione ministeriale è infatti prevista per il mese di novembre 2001 a Doha, nel Qatar – richiede all'OMC un aumento della propria credibilità quale istituzione in grado di affrontare e risolvere le questioni più urgenti, relative non soltanto al commercio internazionale, ma più in generale allo sviluppo.

Vi sono infatti rischi reali di non riuscire a lanciare il *round* entro l'anno. Uno dei fattori che potrebbero contribuirvi è l'insorgere di spinte protezionistiche, soprattutto all'interno dei paesi industrializzati. A ciò si potrebbe aggiungere la sfiducia dei PVS nella capacità dell'OMC di dare soluzione ai problemi incontrati nell'attuazione dei precedenti accordi, il che li renderebbe poco propensi a partecipare ad un nuovo *round* negoziale.

Con queste tensioni si intreccia la ricorrente tentazione di sfuggire alle difficoltà del multilateralismo adottando la scorciatoia degli accordi regionali. Un altro grande pericolo per il lancio del nuovo *round* risiede infatti nella possibilità che il regionalismo venga considerato come alternativa alla liberalizzazione multilaterale, piuttosto che come un processo a suo sostegno e completamento, in grado di servire da collante per l'area interessata e far dirigere il suo interesse verso obiettivi di integrazione in contesti più ampi.

La posta in gioco è molto alta e l'appuntamento di Doha si sta profilando come un serio banco di prova per la credibilità dell'OMC e, più in generale, del multilateralismo. Va scongiurato il pericolo che un sistema di regolamentazione globale basato su principi di non-discriminazione ceda il passo ad un mosaico di accordi *regionali* – discriminatori per definizione – se non addirittura a blocchi potenzialmente ostili e ciò con evidente pregiudizio soprattutto per i paesi più poveri, che hanno meno potere di contrattazione al di fuori di un contesto multilaterale.

D'altra parte, se i PVS riuscissero ad elaborare un'agenda positiva e a coordinare la propria azione, potrebbero far sì che il prossimo *round* fosse incentrato sui temi dello sviluppo e sulle questioni di loro maggiore interesse. Ed è proprio in considerazione degli evidenti ed importanti risvolti politici conseguenti ad una maggiore apertura dei mercati, che si impone la necessità di un *Development Round*, cioè di un nuovo ciclo negoziale multilaterale caratterizzato da un'agenda più ampia ed orientata ad obiettivi di inclusione dei PVS nei processi di sviluppo.

L'OMC dovrà dunque dimostrarsi capace di fornire occasioni di concertazione in cui il consenso raggiunto tra le parti sia tradotto in meccanismi e regole in grado di estendere i benefici della globalizzazione ai paesi più arretrati, promuovendone lo sviluppo sostenibile.

2.1 LE NUOVE SFIDE DELL'OMC DOPO SEATTLE

Il 2000 ha rappresentato per l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) un anno importante, di transizione, nel corso del quale è stata portata avanti una riflessione sul nuovo ruolo che questa istituzione dovrà ritagliarsi nel contesto economico e politico internazionale, così da poter affrontare le sfide poste dalla globalizzazione dell'economia, e giungere al perfezionamento di accordi in grado di regolamentare – nella maniera il più possibile armonica ed equilibrata – la crescente integrazione dei mercati a livello mondiale.

L'esigenza di un consolidamento dell'OMC, e di una ridefinizione dei suoi obiettivi e metodi di azione si è imposta, come è noto, in seguito all'esito negativo della sua III Conferenza Ministeriale, tenutasi a Seattle, negli Stati Uniti, alla fine del 1999. La Conferenza di Seattle ha infatti rappresentato, per molti aspetti, un punto di svolta nel processo di liberalizzazione degli scambi internazionali: la battuta d'arresto nel dialogo tra i suoi protagonisti ed il mancato raggiungimento di un accordo sull'agenda di un nuovo ciclo di negoziati hanno infatti messo a nudo la fragilità di questo strumento di concertazione.

Successivamente, il rischio di non riuscire a superare queste difficoltà ha indotto alcuni paesi – in primo luogo gli Stati Uniti – a cercare di orientare il dibattito su argomenti fortemente circoscritti. Viene d'altra parte confermata – soprattutto da parte europea – la convinzione che gli approcci settoriali possano rivelarsi inadeguati ad affrontare dinamiche sempre più complesse, interdipendenti e dalle molte sfaccettature. Ci si trova insomma davanti al difficile compito di trovare un giusto equilibrio tra un pragmatismo che suggerisce di puntare l'attenzione verso il raggiungimento di risultati concreti e ravvicinati, e una visione più ampia e funzionale delle tematiche considerate, che permetta di mettere in relazione le loro diverse componenti, dando luogo, in sede di negoziazione, alle necessarie compensazioni tra le posizioni più contrastanti.

Ci si è inoltre resi conto di come la globalizzazione – sollevando diverse problematiche, anche di ordine politico e sociale, nella gestione e regolamentazione dei fenomeni economici – richieda nuove strategie e nuovi meccanismi di intervento. Si profila perciò – da un lato – l'esigenza di una progettazione politica più lungimirante, che sappia far convergere le posizioni anche dei nuovi protagonisti del dialogo internazionale, e – dall'altro – la necessità di meccanismi decisionali più efficaci e adeguati alla maggiore complessità dei fenomeni che si intendono regolamentare.

In questa sede, in particolare, si intende richiamare l'attenzione solo su alcune delle principali questioni che interessano il futuro sviluppo dell'OMC e il mutato scenario nel quale si troverà ad operare:

- la necessità di una *riforma dell'OMC*, al fine di consentire una effettiva e più diretta partecipazione di tutti i paesi e di consolidare la reciproca fiducia tra di essi, così da facilitare il raggiungimento degli accordi;
- il maggiore peso dei *paesi in via di sviluppo* (PVS), e quindi la rinnovata attenzione da riservare ai temi di loro più diretto interesse e alle istanze da questi avanzate;
- il confronto sull'*ampiezza dell'agenda negoziale*, ovvero tra la linea politica, sostenuta dagli Stati Uniti, che privilegia negoziazioni su tematiche più circoscritte e a carattere settoriale, e quella, promossa dall'Unione Europea, che invece sostiene la necessità di ampliare l'agenda al fine di facilitare le compensazioni tra settori diversi; con queste tensioni si intreccia la ricorrente tentazione di sfuggire alle difficoltà del multilateralismo adottando la scorciatoia degli accordi regionali.

La riforma dell'Organizzazione Mondiale del Commercio

La crescente politicizzazione dei temi commerciali impone una riflessione sull'opportunità di passare da una concezione puramente tecnica dei negoziati OMC – visti come sede per la trattazione di aspetti specifici legati alla liberalizzazione del commercio internazionale – al tentativo di usarli per costruire un consenso politico su questioni diverse e più generali: ma il raggiungimento di questo obiettivo presuppone anche un adeguamento del ruolo e delle funzioni dell'OMC.

Sotto un profilo più strettamente operativo, si avverte infatti da tempo l'esigenza di non limitare i negoziati al ridimensionamento degli ostacoli espliciti agli scambi internazionali, ma di individuare meccanismi efficaci per la rimozione delle barriere invisibili al commercio, dovute a politiche sociali, industriali ed ambientali interne¹.

Da un punto di vista politico, d'altra parte, viene talvolta manifestata la necessità di attribuire all'OMC maggiori competenze ed autorità, anche in merito alla capacità di imporre il rispetto delle regole negoziate. La mancata applicazione degli accordi sottoscritti è infatti un problema che ha suscitato numerose critiche nei confronti di questa organizzazione, e il cui superamento richiede un più efficace coinvolgimento dei paesi membri e una loro più diretta identificazione con l'OMC. Ma perché ciò sia possibile, occorre sciogliere il nodo della scarsa fiducia dei PVS nei confronti dei paesi economicamente avanzati, cercando di allontanare il sospetto che il sistema commerciale multilaterale sia sbilanciato in favore degli interessi di questi ultimi².

Il necessario presupposto per la creazione del consenso – sia all'esterno dell'organizzazione, che tra i suoi membri – risiede dunque nella fiducia reciproca e nella trasparenza dei processi.

Sotto questo aspetto possono essere senz'altro utili interventi diretti a facilitare le relazioni tra l'OMC e la società civile, cioè ad accrescere il grado di *trasparenza esterna* dell'organizzazione. Andrebbe quindi ulteriormente intensificato il rapporto diretto del Segretariato dell'OMC con le organizzazioni non governative (ONG)³, che si concreta nella loro partecipazione a regolari incontri a livello internazionale, nella trasmissione dei documenti prodotti, e nel tempestivo aggiornamento sull'operato dei comitati e dei gruppi di lavoro dell'OMC⁴. Va inoltre rafforzato il coordinamento con altre istituzioni politiche ed economiche internazionali, motivato dall'esigenza di gestire in modo più efficace e trasversale problematiche globali ed interdipendenti.

Molto più delicato e difficile da portare avanti è il processo volto ad aumentare la *trasparenza interna* dell'OMC, cioè la possibilità che tutti i paesi membri controllino il suo operato e partecipino effettivamente ai suoi meccanismi decisionali. Si tratta di una questione prioritaria, in quanto elemento essenziale nella formazione di quel consenso che favorirebbe il consolidamento dell'organizzazione.

Alcune innovazioni introdotte a questo proposito nel corso del 2000 hanno riguardato un migliore uso della comunicazione telematica, l'organizzazione di un seminario diretto a coinvolgere attivamente le delegazioni dei paesi membri non presenti stabilmente a Ginevra (*Geneva Week*), e l'installazione di un crescente numero di centri di informazione e riferimento dell'OMC (*WTO Reference Centres*) nei PVS e nei paesi meno sviluppati (PMS)⁵. Sono state anche evidenziate delle convergenze in merito alla necessità di un attento lavoro preliminare allo svolgimento delle Conferenze Ministeriali, che agevoli il raggiungimento di soluzioni e accordi per le questioni oggetto di negoziazione⁶.

¹ Falautano I., Guerrieri P. (2000), *Il WTO dopo Seattle: scenari a confronto*, IAI "Quaderni", n. 12.

² Atti della "II Conferenza Nazionale sull'Organizzazione Mondiale del Commercio", Roma, 1° febbraio 2001.

³ Un diretto riferimento alla cooperazione con le organizzazioni non governative è contenuto negli Accordi di Marrakech (Art. V par. 2), cui ha fatto seguito un documento sulle linee guida per i rapporti con le ONG (*Guidelines for Arrangements on Relations with NGOs*, documento WT/L/162). Si tratta di una novità rispetto al GATT, che non prevedeva alcun riferimento a questo tipo di rapporti.

⁴ *External Transparency*, WTO News, 22 Novembre 2000, in: <http://www.wto.org>

⁵ WTO (2001), *Annual Report*.

⁶ *Internal Transparency and the effective participation of Members*, WTO News, 21 December 2000, in: <http://www.wto.org>

Ma una riforma diretta ad allargare la rappresentatività e la capacità di coinvolgimento dell'OMC, nonché la condivisione degli obiettivi da parte dei paesi membri, richiede innovazioni più radicali, che coinvolgano il meccanismo di formazione delle decisioni. Il principio del consenso di tutti i paesi membri è considerato generalmente una garanzia irrinunciabile della sovranità nazionale, ma la sua applicazione concreta può venire ostacolata dalla eterogeneità e dall'elevato numero dei membri. Ciò spiega la necessità di ricorrere a meccanismi informali – quali la convocazione di gruppi di consultazione ristretti, le cosiddette *green rooms* – che tuttavia si prestano facilmente a sollevare critiche di scarsa democraticità.

A questo riguardo sono state individuate due possibili soluzioni. La prima, di breve periodo, punta su una più tempestiva ed ampia informazione interna, e sulla maggiore trasparenza del lavoro svolto nei processi intermedi e nei gruppi informali: in questo modo si intende accelerare i tempi necessari al raggiungimento di una decisione nelle riunioni plenarie. La seconda soluzione, realizzabile soltanto a medio termine con una riforma degli accordi in vigore, vede la sostituzione delle *green rooms* con un comitato consultivo permanente (*steering committee*) costituito da circa una ventina di rappresentanti di gruppi di paesi (ad esempio aree geo-economiche) selezionati in base alla loro quota sul commercio internazionale: si tratterebbe di un meccanismo volto a facilitare la formazione del consenso, accrescendo la trasparenza e la circolazione delle informazioni, ma preservando al tempo stesso il diritto di veto di ciascun paese sulle decisioni da assumere⁷.

Il tentativo di accrescere la rappresentatività dell'OMC è reso più difficile dai problemi incontrati spesso dai PVS, e in particolare dai PMS, nel partecipare effettivamente alla vita dell'organizzazione e nel dare concreta applicazione ai propri impegni di liberalizzazione. Si parla spesso, in proposito, di *capacity building*, cioè del ricorso a misure di assistenza tecnica – che potrebbero prevedere anche forme di cooperazione con organismi internazionali di aiuto allo sviluppo – dirette a garantire la capacità di tutti i membri di partecipare pienamente e in modo attivo ai meccanismi dell'OMC. Vi è infatti tutta una serie di attività e di adempimenti richiesti ai paesi membri – che vanno dalla raccolta di informazioni alla elaborazione di analisi costi-benefici, dalla concertazione interna alla fissazione di priorità, dall'adeguamento normativo al monitoraggio degli impegni presi – che si rivelano spesso troppo onerosi per i paesi in via di sviluppo. Tali misure di assistenza dovrebbero attivarsi anche per i paesi in fase di accessione all'OMC, sostenendo i PVS nella programmazione e nell'applicazione degli accordi per la liberalizzazione degli scambi⁸.

Il ruolo dei paesi in via di sviluppo

Molti paesi in via di sviluppo sono sempre più consapevoli del fatto che il pericolo più grande che si prospetta loro non è rappresentato dalla globalizzazione – che potrebbe anzi valorizzare i vantaggi comparativi di alcuni di essi, agganciandoli al processo di crescita economica mondiale – ma, al contrario, dalla marginalizzazione, che non è indotta dal fenomeno dell'integrazione globale dell'economia, ma può es-

⁷ Altre proposte di riforma dell'OMC riguardano: a) una ripartizione delle funzioni e una redistribuzione dei poteri tra i vari organi; b) il rafforzamento dei poteri del direttore generale; c) la attribuzione delle competenze per i rapporti con le ONG e la società civile ad uno dei vicedirettori; d) la creazione di una "assemblea dei parlamenti" che dia pareri consultivi sui nuovi temi connessi al commercio.

⁸ Falautano I., Guerrieri P.(2000), *Il WTO dopo Seattle: scenari a confronto*, IAI "Quaderni", n. 12.

sere da questa accelerata. Si è anzi diffusa la convinzione che il modo migliore per prevenire questo rischio sia proprio quello di inserirsi pienamente nelle istituzioni internazionali, come l'OMC, per tentare di integrarsi positivamente nell'evoluzione economica in corso.

Il ruolo di maggior peso che i paesi in via di sviluppo stanno tentando di ritagliarsi nel panorama politico internazionale costituisce una novità recente, che procede parallelamente all'evoluzione del sistema commerciale multilaterale. Fino all'inizio degli anni novanta, infatti, i PVS a stento partecipavano ai negoziati dell'Uruguay Round e la maggior parte di essi non erano membri del GATT. La situazione è ora molto diversa⁹. Nel giro di pochi anni, numerosi paesi in via di sviluppo hanno deciso di aderire all'OMC, al punto che attualmente quasi l'80 per cento dei 141 suoi componenti sono rappresentati da paesi in via di sviluppo. Nel 2000 cinque paesi¹⁰ sono diventati membri dell'OMC: la Giordania, la Georgia, l'Albania, l'Oman e la Croazia. Nel mese di maggio 2001 si è inoltre registrato l'ingresso della Lituania. Paesi importanti come la Cina, Taiwan, la Russia e l'Arabia Saudita stanno negoziando la loro adesione, ed anche altri 23 paesi¹¹ hanno avviato le negoziazioni.

I negoziati per accedere all'OMC sono diventati molto complessi, perché la sua sfera di azione si è estesa sensibilmente e maggiori sono gli impegni che ne derivano per i paesi membri. Ogni singola domanda di adesione deve perciò essere valutata in base alla situazione del paese richiedente e alla sua capacità di dare effettiva attuazione agli accordi. Nei confronti dei PMS, tuttavia, si introducono elementi di flessibilità nella valutazione, che tengono conto del livello di sviluppo raggiunto, ma anche dello sforzo di adeguamento da loro compiuto. I negoziati che precedono l'adesione all'OMC possono infatti costituire una occasione per aiutare i paesi – attraverso precisi impegni di pre-adesione – ad instaurare un adeguato quadro normativo e ad adottare misure politiche che favoriscano lo sviluppo degli scambi e degli investimenti, l'innalzamento degli standard di vita e l'aumento delle opportunità occupazionali.

A tale riguardo, alcuni protagonisti del dibattito internazionale sulla liberalizzazione degli scambi – e cioè Unione Europea, Stati Uniti, Canada e Giappone, i cosiddetti *Quad* – hanno individuato quattro priorità da soddisfare¹²: a) promuovere processi di adesione rapidi, meno onerosi e commisurati alle esigenze e alle condizioni economiche dei paesi; b) favorire la proliferazione di impegni per l'apertura dei mercati ai beni e ai servizi dei PMS; c) garantire il ricorso a criteri di flessibilità; d) rafforzare l'assistenza tecnica e le misure dirette alla *capacity building*.

Il dibattito sulle modalità e sulle condizioni di adesione all'OMC è motivato dal crescente interesse che alcuni paesi in via di sviluppo hanno mostrato per le opportunità offerte da una maggiore integrazione nel mercato mondiale, ma anche dai processi di adeguamento agli standard economico-produttivi internazionali che lo sottendono. Si sta infatti affermando la convinzione, in parte condivisa anche dai PVS, che modifiche strutturali dell'economia interna – nel segno di una maggiore efficienza e competitività – e l'apertura dei mercati costituiscano il necessario presupposto per trarre

⁹ Moore M., "The WTO and developing countries: priorities for negotiations", discorso alla German Foundation for International Development, Berlino 23 aprile 2001.

¹⁰ WTO, Annual Report 2001.

¹¹ Di questi, 9 sono classificati tra i paesi meno sviluppati: Bhutan, Cambogia, Capo Verde, Laos, Nepal, Samoa, Sudan, Vanuatu e Yemen.

¹² "Communication from Canada, European Communities, Japan and United States on the accession of LDCs to the WTO as a contribution to the 3rd UN Conference on the Least Developed Countries", Bruxelles, 17 maggio 2001, in: <http://europa.eu.int/comm/trade>.

vantaggio dalle opportunità derivanti dalla globalizzazione dell'economia. Molti PVS hanno così deciso di porre in essere, negli ultimi 15 anni, delle misure unilaterali di liberalizzazione, cogliendo i benefici di un più rapido sviluppo e rafforzando la loro partecipazione piena ed attiva al sistema multilaterale degli scambi.

Questa linea politica è fortemente sostenuta dai vertici dell'OMC: Mike Moore – l'attuale Direttore Generale – ha affermato¹³ che la liberalizzazione dei mercati interni produce più effetti sulla crescita economica di quanto non facciano le migliori condizioni di accesso ai mercati, offerte dai paesi industriali. Sotto questo aspetto si può rilevare una certa continuità di pensiero nei vertici dell'Organizzazione, se si considera che anche i tre precedenti Direttori Generali del GATT e dell'OMC hanno di recente affermato¹⁴ che il contributo più significativo che i paesi industrializzati possono dare ai PVS, per sviluppare il loro potenziale esportativo, consiste nel processo di *capacity building*. Essi hanno inoltre suggerito di destinare maggiori risorse finanziarie all'assistenza dei governi e dei settori privati di questi paesi, nella creazione e nel consolidamento delle istituzioni, nella formazione del personale e nello sviluppo delle conoscenze tecnologiche. Misure di questo tipo sono infatti necessarie per trasformare in concrete opportunità gli impegni diretti ad ampliare l'accesso ai mercati dei paesi più sviluppati.

Relativamente ai PVS, e ancor più per i PMS, il grado di apertura del sistema commerciale internazionale deve essere dunque considerato semplicemente come uno dei fattori che possono influire sulla soluzione dei loro problemi. La liberalizzazione dell'accesso ai mercati esteri non potrà da sola assicurare più alti livelli di partecipazione al commercio internazionale, perché serve il concorso di molti altri elementi per generare in questi paesi la capacità di esportare. Alcune tra le principali istituzioni economiche internazionali si sono perciò poste l'obiettivo di offrire il necessario supporto tecnico, nella maniera il più possibile efficiente e coordinata. Con questa prospettiva è stato elaborato un piano di azione per l'assistenza tecnica ai PMS, orientata allo sviluppo degli scambi: la *Integrated Framework (IF)*. Questo strumento trae origine dal Piano di Azione per i paesi meno sviluppati (*Plan of Action for Least-Developed Countries*) facente parte della Dichiarazione Ministeriale dell'OMC di Singapore, del 1996. L'IF è stata approvata l'anno successivo, nel momento in cui sei agenzie internazionali¹⁵ si sono assunte collegialmente la responsabilità di porre in essere un programma finalizzato a garantire ai PMS – relativamente a problematiche di natura commerciale – un'adeguata assistenza tecnica per sostenere il loro sforzo di integrazione nell'economia globale.

Ma i risultati finora ottenuti con questo strumento – rimasto a lungo inoperoso – sono stati deludenti. Nel luglio 2000, in occasione di una verifica sul primo triennio di attività dell'IF da parte delle sue agenzie fondatrici, si è perciò deciso di introdurre dei cambiamenti sostanziali, diretti a migliorarne l'efficacia¹⁶. Confermando che que-

¹³ Moore M., "The WTO and developing countries: priorities for negotiations", discorso alla German Foundation for international development, Berlino 23 aprile 2001.

¹⁴ Dunkel A., Sutherland P., Ruggiero R., "Joint statement on the multilateral trading system", World Economic Forum, Davos, 25-29 gennaio 2001 (Arthur Dunkel fu D.G. del GATT nel periodo 1980-1993; Peter Sutherland fu D.G. del GATT/OMC nel periodo 1993-1995; Renato Ruggiero fu D.G. dell'OMC nel periodo 1995-1999).

¹⁵ Fondo Monetario Internazionale (FMI), Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), *International Trade Centre (ITC)*, *United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)*, *United Nations Development Programme (UNDP)* e Banca Mondiale.

¹⁶ OMC, "Heads of international agencies agree to new approach on trade-related technical assistance for least-developed countries", comunicato stampa n. 185 del 6 luglio 2000, in <http://www.wto.org>

sto strumento non intende interferire nella formulazione delle priorità da parte dei paesi interessati, ma piuttosto fornire un valido sostegno affinché tali priorità si traducano in obiettivi raggiungibili, i nuovi accordi sull'*Integrated Framework* stabiliscono che le necessità in termini di assistenza tecnica verranno valutate contestualmente ad altre esigenze di crescita economica, ed in considerazione delle strategie per la riduzione della povertà portate avanti, dai paesi interessati, nell'ambito di programmi internazionali di sviluppo. Per consentire un più efficace funzionamento dell'IF, ed una sua più efficiente gestione, si è deciso di creare una *cabina di regia* (*steering committee*) che garantisca una costante supervisione delle attività ed una maggiore trasparenza, e di far confluire le necessarie risorse finanziarie nell'*Integrated Framework Trust Fund* (IFTF). Si è inoltre deciso di concentrare l'azione di ciascuna delle agenzie fondatrici nei rispettivi ambiti di specializzazione¹⁷.

In successive occasioni è stato nuovamente ribadito il principio secondo cui la liberalizzazione del commercio non potrà provocare effetti rilevanti sullo sviluppo in assenza di altre misure che influiscano, in modo più generale ed approfondito, sulla intera struttura politica ed economica dei paesi in via di sviluppo. Nel mese di gennaio 2001 si è svolto un seminario a Ginevra sulla rilevanza politica dell'inclusione delle priorità commerciali nelle strategie di sviluppo dei PMS¹⁸. Si tratta del primo seminario su questo argomento e, pur essendo incentrato sui PMS, ha sollevato questioni che interessano anche altri paesi in via di sviluppo. Infatti, malgrado l'apertura agli scambi sia strettamente associata alla crescita economica e alla riduzione della povertà, in molti paesi non si è ancora avuta l'integrazione di un'agenda di politica commerciale nelle strategie e nei piani nazionali di sviluppo.

Un passo avanti è stato compiuto con un successivo seminario – svoltosi nel mese di marzo 2001 ad Okinawa, in Giappone – che ha costituito un'opportunità per rafforzare la collaborazione tra PVS e organismi internazionali¹⁹. Questo incontro è stato organizzato in considerazione della crescente importanza attribuita all'assistenza tecnica sugli aspetti commerciali (*trade-related technical assistance*). Il seminario di Okinawa ha esaminato i problemi specifici dei PVS per i singoli accordi OMC e le difficoltà incontrate nel ricorso all'assistenza tecnica. Riconosciuto l'importante ruolo dell'OMC nello scambio di informazioni e nella condivisione delle esperienze, si è auspicata una maggiore cooperazione tra organismi internazionali, sulla base di un attento coordinamento che eviti la duplicazione degli interventi di assistenza, e che garantisca trasparenza e coerenza con le politiche commerciali dei paesi destinatari di tale sostegno. In questa occasione è stata anche sottolineata l'importanza degli investimenti – indispensabili per un rafforzamento della struttura produttiva, e quindi dell'offerta, dei PMS – e si è concordato sulla necessità di incorporare i vari aspetti relativi alla *capacity building* nelle nuove regole sul commercio internazionale, che saranno elaborate in sede OMC.

Va infine menzionata, in questo contesto, la Terza Conferenza delle Nazioni Unite sui PMS, svoltasi a Bruxelles nel mese di maggio 2001 – la *LDCs III* – diretta

¹⁷ “Joint statement on the mandated review of the integrated framework for trade-related technical assistance to least-developed countries (IF) by the six core agencies (IMF, ITC, UNCTAD, UNDP, World Bank and WTO)”, New York, 6 luglio 2000, in: <http://www.wto.org>

¹⁸ “Integrated framework Seminar on The Policy-Relevance of Mainstreaming Trade Into Country Development Strategies – Perspectives for Least-Developed Countries”, OMC, Ginevra, 29-30 gennaio 2001.

¹⁹ “Workshop on Trade-Related Capacity Building”, seminario patrocinato da OMC, UNDP, OCSE e dal governo giapponese, Okinawa, 2-4 marzo 2001.

a individuare misure attraverso le quali la comunità internazionale potrà assistere i 49 PMS nel loro sforzo di integrazione nell'economia mondiale²⁰. Oltre a valutare i risultati del *Programma di Azione per i PMS* applicato negli anni novanta, la conferenza si è posta l'obiettivo di approvare il nuovo Programma per il prossimo decennio (2001-2010), il quale dovrà collegare e coordinare politiche nazionali ed internazionali nella elaborazione di misure per lo sviluppo sostenibile dei PMS e la loro integrazione nell'economia globale. Inoltre, in questa sede, pur confermando la responsabilità degli stessi governi dei PMS nell'attuazione di politiche nazionali per porre le premesse dello sviluppo economico²¹, si è sostenuto che queste politiche non sono sufficienti. Sono indispensabili anche nuovi interventi a livello internazionale, che considerino nel loro insieme i problemi con cui si confrontano i PMS, e che siano l'espressione di un approccio pragmatico, orientato verso obiettivi realizzabili²². Si è inoltre ribadita l'opportunità di lanciare un nuovo *round* negoziale incentrato sui temi dello sviluppo²³.

Con l'avvicinarsi della scadenza estiva per la formulazione di intese di base, che consentano di giungere alla IV Conferenza Ministeriale dell'OMC (fissata per il mese di novembre 2001 a Doha, nel Qatar) con un minimo consenso generale²⁴, si sta diffondendo un certo scetticismo sulla possibilità di lanciare a breve il nuovo *round* di negoziati. Inoltre, alcuni paesi in via di sviluppo hanno sottolineato la necessità di riuscire a dare piena attuazione agli accordi precedentemente sottoscritti, prima di impegnarsi su altri fronti. Eppure, proprio i PVS potrebbero trarre il maggiore beneficio dall'avvio di un nuovo *round* negoziale, e venire più penalizzati da un arresto del processo di liberalizzazione.

Dopo Seattle, l'OMC ha bisogno di una riabilitazione, e di una conferma della sua capacità di trovare soluzioni pratiche e condivise ai principali problemi che ostacolano, in prima battuta, la liberalizzazione degli scambi, e in ultima istanza lo stesso sviluppo economico. Consapevole della posta in gioco, il Direttore Generale Mike Moore non ha mancato occasione per ribadire quali possono essere le conseguenze negative che deriverebbero da un fallimento del nuovo vertice, e a quali risultati importanti per i PVS si potrebbe invece giungere, attraverso un confronto e una concertazione che tenga conto delle loro esigenze.

²⁰ "Third United Nations Conference on the Least-Developed Countries", Bruxelles, 14-20 maggio 2001.

La I Conferenza delle Nazioni Unite sui PMS – svoltasi a Parigi nel 1981 – era diretta ad assistere i PMS nel superamento delle condizioni di povertà assoluta, e nello sviluppo delle capacità necessarie ad avviare una crescita autonoma e a soddisfare le esigenze primarie. Considerava le varie modalità di sviluppo per il raggiungimento di tali obiettivi, inclusa la cooperazione internazionale.

Con la II Conferenza delle Nazioni Unite sui PMS – tenutasi a Parigi nel 1990 – si è adottato alla unanimità il "Programma di Azione per i PMS" per gli anni novanta, e sono state approvate le politiche di assistenza internazionale ai PMS, basandosi sulla premessa che anche gli stessi PMS dovessero contribuire attivamente al perseguimento degli obiettivi di sviluppo.

²¹ Si è fatto riferimento alle politiche di riduzione della povertà, ad interventi volti alla eliminazione della corruzione, all'instaurazione di un clima politico che allontani il pericolo di conflitti.

²² Moore M., "How to lift barriers to growth", in *Financial Times*, 14 maggio 2001.

²³ Moore M., "The WTO and LDCs: delivering a better future through trade", discorso alla III Conferenza delle Nazioni Unite sui PMS (LCD-III), Bruxelles, 17 maggio 2001.

²⁴ Per poter lanciare il nuovo *round* entro la fine dell'anno, l'OMC si era inizialmente data l'obiettivo di giungere ad un accordo di massima sull'agenda dei negoziati entro il mese di luglio 2001: una scadenza che, a meno di due mesi di distanza, sembra difficile da rispettare. Tuttavia, i vertici dell'OMC non sono pessimisti. Si veda Moore M., "The WTO: challenges ahead", discorso alla Conferenza "The role of the WTO in global governance", Ginevra, 5 maggio 2001.

In un recente discorso, in particolare, ha riassunto in pochi punti le priorità enunciate dai PVS, sulle quali dovrà concentrarsi il dibattito internazionale nei prossimi mesi, in vista della Conferenza di Doha²⁵:

- relativamente all'agricoltura, settore particolarmente importante per i PVS, sono state richieste sostanziali riforme da parte dei paesi industriali (in particolare riguardo le misure di sostegno alle esportazioni o alla produzione, e le condizioni di accesso ai mercati), ed il riconoscimento di un maggiore grado di flessibilità nei confronti dei PVS;
- in merito ai servizi, i PVS hanno attribuito una forte priorità alla circolazione delle persone (modalità 4 di fornitura dei servizi) ed hanno continuato a mostrare interesse per il ricorso al GATS nel consolidamento della liberalizzazione in settori importanti, quali le telecomunicazioni e i servizi finanziari;
- una terza priorità individuata dai PVS riguarda le questioni legate alla attuazione degli accordi in vigore: vi sono perciò serie aspettative sulla possibilità di trovare soluzioni in merito, nell'ambito del processo di preparazione del nuovo *round*;
- un'altra area di forte interesse per i PVS concerne le tariffe applicate negli scambi di prodotti industriali²⁶. Sostenendo l'evidenza del pregiudizio arrecato principalmente ai PVS dalle rimanenti barriere tariffarie, questi paesi chiedono che l'ulteriore abbattimento delle tariffe sui manufatti costituisca il nucleo del prossimo ciclo di contrattazioni;
- in ultimo, i paesi in via di sviluppo – e soprattutto quelli meno sviluppati – hanno sottolineato l'esigenza di continuare a ricevere, anche in misura più significativa, un'adeguata assistenza tecnica, per riuscire a superare gli ostacoli che impediscono loro la piena ed efficace attuazione degli impegni assunti, e per trarre il massimo beneficio possibile dagli accordi stabiliti a livello multilaterale.

Restano dunque notevoli ostacoli da superare, la cui soluzione non può più essere rimandata, a meno di accettare – oltre all'inevitabile ulteriore marginalizzazione dei PVS – la perdita di credibilità dell'OMC presso i PVS. Ne conseguirebbe il progressivo abbandono del multilateralismo, anche da parte dei paesi ad economia più avanzata, ed un probabile crescente ricorso al *regionalismo* (o comunque ad accordi settoriali, bilaterali o plurilaterali) come metodo di contrattazione internazionale, per la regolamentazione degli scambi. Si tratterebbe di una soluzione inadeguata, soprattutto per le esigenze dei PVS, che necessitano di un più ampio ambito di concertazione.

Se i PVS riuscissero ad elaborare un'agenda positiva e a coordinare la propria azione, potrebbero far sì che il prossimo *round* fosse incentrato sui temi dello sviluppo e sulle questioni di loro maggiore interesse: potrebbero cioè riuscire ad avviare un *Development Round*, diretto ad impedire una loro ulteriore marginalizzazione dall'economia mondiale, e a trovare soluzioni sia per i problemi relativi all'attuazione degli accordi già sottoscritti, sia per quelli che riguardano la stessa gestione dell'OMC.

²⁵ Moore M., "The WTO and developing countries: priorities for negotiations", discorso alla German Foundation for International Development, Berlino, 23 aprile 2001.

²⁶ I paesi industriali mantengono infatti alcuni livelli tariffari alti, concentrati nei prodotti tessili, dell'abbigliamento e nei prodotti in pelle e cuoio. Inoltre applicano spesso aliquote tariffarie crescenti al crescere del grado di lavorazione dei prodotti, dalle materie prime e dai prodotti di base ai prodotti lavorati (*tariff escalation*), il che ostacola seriamente lo sforzo di industrializzazione dei PVS.

Le sfide del nuovo round di negoziati multilaterali

Relativamente all'appuntamento di luglio, momento in cui si dovrebbe raggiungere un consenso di massima tra i membri dell'OMC sulle questioni da affrontare nella sua IV Conferenza Ministeriale (il vertice di Doha è stato fissato dal 9 al 13 novembre 2001) il Direttore Generale Moore si è detto, di recente, moderatamente ottimista²⁷. Ha infatti ribadito che per centrare l'obiettivo è necessario individuare, in termini piuttosto generali, degli argomenti da sottoporre alla negoziazione, dando il giusto spazio alle diverse posizioni negoziali, ma escludendo le questioni sulle quali il raggiungimento di un accordo è assolutamente improbabile. È compreso, tra queste ultime, il tema degli standard da rispettare nella regolamentazione del lavoro (i cosiddetti *labour standards*): le richieste avanzate in proposito difficilmente potranno superare l'ostilità dei paesi in via di sviluppo, i quali temono che esse possano nascondere precisi intenti protezionistici da parte dei paesi industriali, interessati a vedere erosi i vantaggi competitivi dei PVS in termini di minore costo del lavoro. I temi da includere nell'agenda dovranno essere inoltre abbastanza dettagliati da risultare significativi, ma non al punto da richiedere una pre-negoziazione.

Attualmente sono in corso due importanti negoziati settoriali – quelli sull'agricoltura e sui servizi – che hanno fatto registrare significativi progressi: il primo anno di negoziazione si è concluso positivamente e il confronto entrerà ora in una seconda fase. Tuttavia, si è anche evidenziato il limite dei negoziati settoriali nel momento in cui ci si trova di fronte a rigidità molto radicate: queste saranno difficilmente superabili (soprattutto se motivate da particolari sensibilità politiche), in assenza di un margine di contrattazione che consenta delle compensazioni (*trade-offs*) a fronte delle concessioni eventualmente fatte. Tale possibilità si presenta più facilmente nell'ambito di una più ampia agenda negoziale. Ciò è particolarmente evidente nel caso dell'agricoltura: l'Unione Europea ed il Giappone, ad esempio, potrebbero essere disposti a ridurre ulteriormente la protezione che il settore agricolo riceve nei rispettivi mercati, a patto di vedere parallelamente soddisfatte – per altri settori – delle loro analoghe richieste.

Sulla base della stessa logica, si può affermare che un'agenda più estesa – che permetta cioè *trade-offs* – si rivela necessaria anche per affrontare questioni globali, e di interesse generale, quali la protezione ambientale: questioni che non possono fare a meno di un saldo consenso politico e di un atteggiamento cooperativo.

Il buon esito di questa fase di preparazione del nuovo incontro ministeriale richiede inoltre che l'OMC riesca ad aumentare la propria credibilità quale istituzione in grado di affrontare e risolvere le più urgenti questioni relative non soltanto al commercio internazionale, ma più in generale allo sviluppo. L'OMC dovrà dimostrarsi capace di fornire occasioni di concertazione in cui il consenso raggiunto tra le parti sia tradotto in meccanismi e regole in grado di orientare la globalizzazione verso processi di inclusione dei paesi più arretrati e di sviluppo sostenibile.

Non va dimenticato, infatti, che il vertice di fine anno potrebbe vedere portato a compimento il processo di adesione della Cina: soprattutto ora che i cinesi hanno scelto la via dell'integrazione, al posto della linea isolazionista, è importante non arrestare il processo di apertura dei mercati, ed anzi attrarre nuovi potenziali membri, affinché l'OMC possa diventare realmente una organizzazione *mondiale* del commercio.

²⁷ Moore M., "The WTO: challenges ahead", discorso alla Conferenza "The role of the WTO in global governance", Ginevra, 5 maggio 2001.

Vi sono tuttavia rischi reali di non riuscire a lanciare il *round* entro l'anno. Uno dei fattori che potrebbero contribuirvi è l'insorgere di spinte protezionistiche, soprattutto all'interno dei paesi industrializzati. A ciò si potrebbe aggiungere la sfiducia dei PVS nella capacità dell'OMC di dare soluzione ai problemi incontrati nell'attuazione dei precedenti accordi, il che li renderebbe poco propensi a partecipare ad un nuovo *round* negoziale. Molti membri dell'OMC hanno infatti affermato che nessun nuovo *round* potrà iniziare – e, cosa ancora più importante, concludersi – se non verranno affrontate e risolte le grandi difficoltà incontrate da molti PVS e PMS nel dare attuazione agli accordi raggiunti in sede di Uruguay Round. È per far fronte a queste richieste che nel maggio del 2000 l'OMC ha deciso di istituire un meccanismo per la verifica dell'attuazione degli accordi – *implementation review mechanism* – la cui attività è prevista continuare fino alla prossima conferenza ministeriale. Nel mese di dicembre 2000, una decisione formale adottata dal Consiglio Generale disponeva interventi riguardo a una serie di questioni legate alla difficoltà di dare attuazione agli accordi sottoscritti da parte dei PVS e dei paesi in transizione. La decisione è stata giudicata da molte delegazioni di membri OMC modesta nei contenuti, ed in genere al di sotto delle aspettative, ma è pur vero che questa decisione costituisce comunque un chiaro segnale della volontà di mettere nel dovuto risalto tali questioni, e di continuare la ricerca di soluzioni.

Un altro grande pericolo risiede nella possibilità che il regionalismo venga considerato come sostituto della liberalizzazione multilaterale, piuttosto che un processo a suo sostegno e completamento. Questi due approcci non sono necessariamente tra loro contrastanti. Anzi, quando il meccanismo di negoziazione multilaterale funziona, la liberalizzazione a livello regionale può servire da collante per l'area interessata, e può far dirigere il suo interesse verso obiettivi di integrazione in contesti più ampi. In questo modo è possibile avere una complementarità tra integrazione regionale ed integrazione globale. Una incompatibilità può nascere invece quando la regionalizzazione viene vista come alternativa alla liberalizzazione multilaterale. La sfida essenziale a questo riguardo, che l'OMC si troverà ad affrontare nei prossimi mesi, è quella di assicurare che parallelamente ad ogni iniziativa regionale in atto, vi sia anche un più ampio contesto di dialogo, che permetta di portare avanti il processo di liberalizzazione multilaterale.

Il collegamento positivo tra liberalizzazione e crescita economica non sembra, tuttavia, messo in dubbio. Si registrano, anzi, alcuni segnali positivi nel clima più disteso e costruttivo che caratterizza le discussioni tra la Commissione Europea e la nuova amministrazione degli Stati Uniti in tema di liberalizzazione commerciale. Questo mutato atteggiamento è stato rilevato in più di un'occasione²⁸ e conferma la volontà di ricomporre una serie di divergenze bilaterali, che ha già prodotto un risultato tangibile nella conclusione della disputa sul commercio delle banane²⁹. Il rischio di un ri-

²⁸ Si è avuto modo di constatare una reciproca disponibilità in occasione del primo incontro ad alto livello sul tema della politica commerciale – tenutosi a Bruxelles il 18 maggio 2001 – tra il Commissario UE al Commercio Lamy ed il Segretario di Stato Evans e, ancora prima, in occasione del primo incontro tra il Commissario UE Lamy e Zoellick, il nuovo U.S. Trade Representative designato dall'amministrazione Bush. Per maggiori dettagli si rimanda al testo della "EU Trade Commissioner Pascal Lamy & USTR Robert Zoellick Press Conference", Washington 9 marzo 2001, in: <http://eurunion.org>

²⁹ La Commissione UE ha adottato, il 2 maggio 2001, un regolamento di modifica del regime delle importazioni delle banane, in linea con l'accordo siglato gli Stati Uniti (lo scorso mese di aprile) e successivamente con l'Ecuador. Questo regolamento copre la gestione delle licenze d'importazione e sarà applicato a partire dal 1° luglio 2001. Si veda in proposito – in <http://europa.eu.int/comm/trade> – il comunicato stampa UE "Commission adopts regulation to end banana dispute", Bruxelles, 2 maggio 2001.

piegamento sull'approccio regionalistico non è però ancora del tutto escluso, tanto più che potrebbe convergere con la tendenziale propensione degli Stati Uniti per negoziati settoriali e molto circoscritti.

La posta in gioco è molto alta e l'appuntamento di Doha si sta profilando come un serio banco di prova per la credibilità dell'OMC e, più in generale, del multilateralismo. Va scongiurato il pericolo che un sistema di regolamentazione globale basato su principi di non-discriminazione ceda il passo ad un mosaico di accordi *regionali* – discriminatori per definizione – se non addirittura a blocchi potenzialmente ostili. Con evidente pregiudizio soprattutto per i paesi più poveri, cioè per quei paesi che hanno meno potere di contrattazione al di fuori di un contesto multilaterale.

La necessità di un *Development Round* – cioè di un nuovo ciclo negoziale multilaterale caratterizzato da una agenda più ampia ed orientato ad obiettivi di inclusione dei PVS nei processi di sviluppo – si impone, in considerazione del fatto che i benefici di una maggiore apertura dei mercati non sono soltanto di natura economica, ma hanno evidenti risvolti politici.

2.2 I NEGOZIATI SETTORIALI

L'agricoltura

I negoziati conclusi lo scorso mese di marzo hanno esaurito soltanto la prima di tre fasi di negoziati, iniziata nel marzo del 2000 e che ha portato – in occasione dei 7 incontri che si sono da allora succeduti – alla presentazione di 44 proposte negoziali e di 4 documenti tecnici, coinvolgendo circa l'85 per cento dei paesi membri dell'OMC³⁰. Molte di queste proposte si possono considerare “ad ampio spettro”, poiché affrontano diversi aspetti e temi negoziali, mentre altre sono più direttamente incentrate su tematiche specifiche, di maggiore interesse per determinati paesi.

I negoziati traggono fondamento dall'art. 20 dell'Accordo sull'Agricoltura, che prevede una sostanziale e progressiva riduzione delle misure di supporto e di protezione dei mercati interni. Secondo l'interpretazione più accreditata, le disposizioni dell'art. 20 dell'Accordo interessano tre principali aree di intervento, rappresentate dai sussidi all'esportazione, dai sostegni interni, e dall'accesso ai mercati. Secondo altre posizioni, a questi tre pilastri occorrerebbe aggiungerne altri due: i cosiddetti *non-trade concerns* ed il trattamento speciale e differenziato per i PVS.

Riguardo a quest'ultimo argomento si è registrato un generale consenso sull'opportunità che i paesi industriali (ed in una certa misura anche i PVS più ricchi) riconoscano ai paesi meno sviluppati un trattamento preferenziale, che preveda anche margini di flessibilità nei confronti delle misure di sostegno considerate essenziali per lo sviluppo del loro settore agricolo ed agroalimentare. Ma per accrescere la loro capacità di trarre vantaggio dalla partecipazione al commercio internazionale, è emersa la necessità di migliorare le opportunità di accesso ai mercati e di realizzare interventi mirati, quali il potenziamento dei programmi di assistenza tecnica (si parla in proposito di *capacity building*), anche per facilitare l'attuazione degli accordi OMC, riconoscendo a questi paesi l'esigenza di un adattamento progressivo alle nuove disposizioni.

³⁰ Sono infatti 119 i paesi che hanno presentato delle proposte negoziali (contando 16 membri per l'area della UE: 15 paesi singoli più l'Unione Europea), in: <http://www.wto.org>

Di seguito verranno considerate più in dettaglio alcune delle tematiche sulle quali si sono incentrate le proposte negoziali presentate nella prima fase delle negoziazioni, conclusasi il 27 marzo 2001.

Accesso ai mercati

In seguito alla conversione delle barriere non tariffarie in dazi doganali, attualmente i prodotti agricoli dei membri dell'OMC sono protetti esclusivamente da un sistema di tariffe e di quote tariffarie³¹. Dalle proposte negoziali relative alla problematica dell'accesso ai mercati emergono posizioni differenti sull'approccio da seguire (generalizzato, o calato nella realtà di mercato di volta in volta considerata) e sul ritmo secondo cui procedere: gli Stati Uniti si sono fatti portatori di una linea di liberalizzazione spinta, alla quale si sono opposti soprattutto alcuni paesi asiatici, che si sono invece pronunciati a favore del rispetto delle peculiarità dei singoli paesi, e si sono dimostrati più attenti al perseguimento di obiettivi di stabilizzazione dei mercati.

Per quel che riguarda le quote tariffarie, è stato sottolineato come spesso le loro modalità di amministrazione di fatto impediscono di sfruttare pienamente le opportunità offerte in termini di accesso ai mercati. Si è in particolare fatto riferimento alla limitazione nel numero delle licenze concesse, o a limitazioni della loro durata, o alla loro concessione a specifici paesi fornitori. Si sono pronunciati – seppure con sfumature diverse – a favore di una maggiore trasparenza, affidabilità ed imparzialità delle procedure amministrative relative alla gestione delle quote tariffarie: la UE, il Giappone, gli Stati Uniti, la Corea, ed un gruppo costituito da 11 PVS.

Gli Stati Uniti³² si sono dichiarati a favore di un abbattimento sostanziale delle tariffe relative ai prodotti agricoli, della eliminazione della *tariff escalation* (cioè della superiorità delle aliquote tariffarie applicate ai prodotti agricoli lavorati, rispetto a quelle applicate alle materie prime), al fine di garantire effettive opportunità di accesso a tutti i prodotti agricoli, in tutti i mercati, ed eliminare disparità di trattamento nei livelli tariffari tra paesi diversi (le differenze registrate sia tra beni lavorati e materie prime, sia tra paesi, sono infatti di notevole entità). È stato fatto inoltre cenno alla necessità di elaborare una disciplina che garantisca uno svolgimento sicuro del commercio di prodotti sviluppati con l'utilizzo di nuove tecnologie. In merito alle quote tariffarie³³, gli Stati Uniti hanno proposto di: a) elaborare nuove regole, dirette ad assicurare che queste non diventino una barriera agli scambi; b) ridurre in misura sostanziale i dazi applicati all'esterno della quota; c) nell'abbattimento tariffario, ricorrere ad un approccio che riduca le disparità tra i paesi e che aumenti progressivamente le quote; d) introdurre un meccanismo automatico per ridurre i dazi interni alla quota, nel momento in cui questa non venisse sfruttata in pieno.

La UE³⁴ ha proposto di seguire, nel negoziato sulla riduzione delle barriere tariffarie, un approccio – già utilizzato nell'Uruguay Round – basato su un abbattimento medio generalizzato delle tariffe consolidate, combinato, per le singole linee tariffarie, con una soglia minima di riduzione alla quale impegnarsi (con la libertà, ovviamente, di operare anche riduzioni ulteriori). Il vantaggio che tale metodo potrebbe of-

³¹ Si parla di quota tariffaria quando le importazioni di un prodotto sono sottoposte a due diverse aliquote doganali, la più bassa delle quali si applica soltanto a un contingente quantitativo prefissato.

³² "Proposal for comprehensive long-term agricultural trade reform – Submission from the United States" (documento G/AG/N/G/W/15 del 23 giugno 2000).

³³ "Proposal for Tariff Rate Quota Reform – Submission from the United States" (documento G/AG/NG/W/58 del 14 novembre 2000).

³⁴ "EC comprehensive negotiating proposal" (documento G/AG/NG/W/90 del 14 dicembre 2000).

fruire consiste soprattutto nella sua flessibilità, che permetterebbe di tener conto delle differenze tra i paesi in termini di situazione del settore agricolo e di stadi di avanzamento del processo di abbattimento tariffario. Per ciò che riguarda le quote tariffarie, la UE auspica una maggiore trasparenza, affidabilità e sicurezza nella loro gestione.

Una richiesta particolare per il miglioramento dell'accesso ai mercati è stata infine avanzata dalla UE per i prodotti agricoli e agroalimentari che si caratterizzano per l'origine geografica, il *know-how* e la qualità, offrendo ai produttori europei interessanti opportunità competitive sui mercati internazionali. A questo proposito sono state richieste delle disposizioni *ad hoc*, in grado di dare appropriate garanzie di protezione dalle contraffazioni (tali regole dovrebbero perciò riguardare i nomi dei prodotti e le denominazioni d'origine, nonché il controllo delle etichettature), così da consentire una più equa competizione internazionale.

Pur apprezzando i risultati dell'Uruguay Round, il Canada³⁵ ha individuato, nei meccanismi che attualmente regolano il commercio agricolo, dei significativi impedimenti all'accesso ai mercati. Ha quindi proposto di realizzare una riduzione sostanziale e un'armonizzazione delle tariffe, da raggiungere anche attraverso l'eliminazione della *tariff escalation*, nonché la trasformazione di ogni tariffa che superi una determinata soglia in una quota tariffaria. A questo riguardo, in particolare, ha proposto di eliminare i dazi all'interno della quota, di ampliare la misura di tutte le quote tariffarie e di assumere impegni precisi per le tariffe da applicare sulla parte eccedente tali quote. Anche la gestione delle quote tariffarie andrebbe in parte modificata, in modo da non creare impedimenti al pieno utilizzo delle opportunità di accesso ai mercati (si fa cenno, in proposito, alla limitazione del numero e della durata delle licenze concesse, o alla loro assegnazione arbitraria).

Il Giappone³⁶ ha posto in evidenza lo squilibrio esistente tra paesi importatori e paesi esportatori nei diritti riconosciuti e negli impegni assunti dai membri dell'OMC. Ha raccomandato che i negoziati relativi all'accesso ai mercati tengano nella dovuta considerazione anche i *non-trade concerns*, in conformità con le previsioni dell'Accordo sull'Agricoltura. Ha inoltre proposto di fissare i livelli di accesso ai mercati tenendo in considerazione i progressi registrati dalle riforme agricole nei vari paesi e prevedendo anche revisioni periodiche di tali livelli di accesso, in funzione dei livelli di consumo interno.

Molti PVS denunciano difficoltà di accesso ai mercati esteri, soprattutto per i prodotti lavorati e a più alto valore aggiunto, per i quali le barriere tariffarie esistenti nei paesi industriali si pongono spesso a livelli molto più alti di quelli applicati alle materie prime. Il gruppo di paesi in via di sviluppo che ha avanzato una proposta negoziale al riguardo³⁷ ha perciò richiesto una riduzione ed un'armonizzazione delle tariffe, nell'ambito di un sistema più semplice e trasparente, raccomandando l'eliminazione sia dei "picchi tariffari", che della *tariff escalation*. Sulle quote tariffarie hanno sottolineato la necessità di una gestione più trasparente e di linee guida più semplici, riferite a singoli prodotti ed in grado di garantire uniformità tra paesi e prodotti, in modo da diventare uno strumento diretto ad agevolare effettivamente l'accesso ai merca-

³⁵ "WTO negotiations on agriculture: market access – A negotiating proposal by Canada" (documento G/AG/NG/W/12 del 19 giugno 2000).

³⁶ "Negotiating proposal by Japan on WTO agricultural negotiations" (documento G/AG/NG/W/91 del 21 dicembre 2000).

³⁷ "Market access – Submission by Cuba, Dominican Republic, El Salvador, Honduras, Kenya, India, Nigeria, Pakistan, Sri Lanka, Uganda, Zimbabwe" (documento G/AG/N/G/W/37 del 28 settembre 2000).

ti da parte dei PVS, anziché costituire, come spesso accade, una restrizione quantitativa all'ingresso dei prodotti.

Posizioni negoziali analoghe sono state sostenute dall'India anche individualmente³⁸, in un documento relativo all'accesso ai mercati, fortemente incentrato sulla problematica del trattamento preferenziale da riservare ai PVS. Per questi si richiede che non venga imposto alcun obbligo di reciprocità in termini di accesso ai mercati, così da tener conto delle loro esigenze di sviluppo e di sicurezza alimentare.

Nella sua proposta negoziale la Corea del Sud³⁹ ha sottolineato con forza la necessità di rispettare le esigenze dei mercati interni, graduando la velocità del processo di riduzione delle tariffe a seconda delle peculiarità di ciascun paese, al fine di evitare squilibri e di tutelare i consumatori (si fa riferimento in proposito alla questione della sicurezza alimentare e ad altri *non-trade concerns*). Più in dettaglio, viene sostenuta la necessità di mantenere la clausola di salvaguardia speciale, considerata uno strumento in grado di agevolare il processo di riforma e di garantire una gestione più trasparente e flessibile del sistema delle quote tariffarie, adattandolo di volta in volta alle condizioni di ciascun paese.

Il tema dell'accesso ai mercati è ritenuto molto importante anche dal gruppo di paesi identificato con il nome di Cairns Group⁴⁰, il quale ha presentato una proposta negoziale *ad hoc*, nella quale si insiste sulla necessità di migliorare sensibilmente le opportunità di accesso ai mercati per i prodotti agricoli ed agroalimentari, applicando condizioni che non siano peggiori di quelle vigenti per altri beni. Viene, infatti, sottolineata la grave disparità di trattamento che vede applicare ai prodotti agricoli – oltre ad una serie di limitazioni ed ostacoli di tipo non tariffario – delle tariffe mediamente 8 volte superiori a quelle applicate ai prodotti industriali, con punte che spesso raggiungono anche il 300% del valore del bene considerato. Le iniquità esistenti, ha affermato il Cairns Group, provocano l'effetto di penalizzare i paesi che hanno proceduto ad una maggiore liberalizzazione dei propri mercati, scoraggiando, al tempo stesso, ulteriori sviluppi in questa direzione da parte di quanti fossero intenzionati a perseguire obiettivi di apertura internazionale. I negoziati sull'agricoltura dovrebbero perciò poter influire incisivamente sul commercio, determinando un incremento sostanziale dell'accesso ai mercati dei beni agricoli, compresi quelli lavorati e a più alto valore aggiunto⁴¹.

Sussidi alle esportazioni

I sussidi alle esportazioni sono spesso indicati come lo strumento che maggiormente altera la libera concorrenza sui mercati internazionali. Nel settore dell'agricoltura questi effetti sarebbero particolarmente negativi e destabilizzanti per i paesi in via di sviluppo, fortemente dipendenti dalle esportazioni e dalle importazioni di prodotti

³⁸ “*Negotiations on WTO Agreement on Agriculture. Proposals by India in the areas of: food security; market access; export competition*” (documento G/AG/NG/W/102 del 15 gennaio 2001).

³⁹ “*Proposal for WTO negotiations on agriculture – Submitted by the Republic of Korea*” (documento G/AG/NG/W/98 del 9 gennaio 2001).

⁴⁰ Il Cairns Group – istituito nel 1986 – è costituito da 18 paesi esportatori di prodotti agricoli ai quali è attribuito circa un terzo delle esportazioni mondiali di tali prodotti: Argentina, Australia, Bolivia, Brasile, Canada, Cile, Colombia, Costa Rica, Fiji, Filippine, Guatemala, Indonesia, Malaysia, Nuova Zelanda, Paraguay, Sud Africa, Thailandia, Uruguay. Per maggiori informazioni circa gli obiettivi ed il funzionamento del Cairns Group, si rimanda al sito web <http://cairnsgroup.org>

⁴¹ “*WTO Negotiations on Agriculture – Cairns Group Negotiating Proposal: Market Access*” (documento G/AG/NG/W/54 del 10 novembre 2000).

agricoli. Tuttavia, la capacità di tali sussidi di provocare distorsioni dei mercati viene percepita in misura diversa dai paesi coinvolti nel dibattito. Emergono al riguardo due posizioni principali. Da una parte, si collocano i paesi – come gli Stati Uniti – che vorrebbero perseguita la totale eliminazione dei sussidi all’esportazione, prevedendo in alcuni casi una loro consistente riduzione già all’inizio della prossima fase negoziale, così da accelerare sensibilmente tale processo. Dall’altra, vi sono paesi o gruppi di paesi – tra cui l’Unione Europea – che optano per riduzioni progressive dei sussidi all’esportazione, senza menzionare la necessità di una loro totale eliminazione. Evidenziano inoltre la necessità di regole che impediscano l’elusione degli obblighi imposti al riguardo, così come l’opportunità di allargare i negoziati anche ad altre misure, che possono ugualmente generare una distorsione dei mercati, con in più l’aggravante della loro scarsa trasparenza.

A tale proposito, la UE⁴² ha sottolineato come le disposizioni dell’Accordo sull’Agricoltura si concentrino soprattutto sui sussidi all’esportazione, i quali rappresentano però soltanto una delle possibili misure di intervento in grado di determinare distorsioni negli scambi. Strumenti assimilabili in tal senso ai sussidi alle esportazioni – ma soggetti a regole meno vincolanti e a requisiti di trasparenza meno stringenti – sono infatti rappresentati, per citarne alcuni, dai crediti all’esportazione e dall’abuso dell’aiuto alimentare. La proposta UE a questo riguardo è perciò quella di procedere nei negoziati con l’obiettivo di ridurre ulteriormente i sussidi alle esportazioni, ma avendo cura di elaborare degli strumenti normativi che interessino, su una base paritaria, tutte le forme di intervento che provocano effetti sulla competitività delle esportazioni.

Anche il Giappone⁴³ ha espresso la sua convinzione circa l’opportunità di rafforzare gli strumenti normativi che regolamentano i sussidi alle esportazioni, facendo particolare attenzione ai possibili tentativi di elusione. La proposta negoziale giapponese evidenzia anche la necessità di maggiore rigore, nella disciplina di tali sussidi, nei confronti dei prodotti e dei mercati di maggiore interesse per i paesi in via di sviluppo.

L’obiettivo di garantire un più corretto assetto concorrenziale per le esportazioni può essere raggiunto, secondo gli Stati Uniti, attivando più interventi, ed in particolare: a) eliminando completamente i sussidi alle esportazioni, con una riduzione annuale progressiva che conduca al loro annullamento entro un determinato periodo; b) proibendo il ricorso ai dazi sulle esportazioni; c) disciplinando le attività delle *trading enterprises* pubbliche, con l’intento di evitare il riconoscimento di diritti esclusivi e la concessione mascherata di finanziamenti pubblici.

La richiesta di negoziare la riduzione dei sussidi alle esportazioni assume, per i paesi in via di sviluppo, anche una connotazione di natura politica, mettendo in luce l’iniquità di tali misure nei confronti dei paesi più poveri, che non hanno le disponibilità di bilancio necessarie per sovvenzionare le proprie esportazioni. Alcune proposte collocate all’interno di questa posizione generale (in particolare quelle dell’India e dell’ASEAN⁴⁴), sottolineano l’esigenza di operare a questo riguardo delle marcate

⁴² “*European Communities proposal – Export competition*” (documento G/AG/NG/W/34 del 18 settembre 2000). Nello stesso documento si sottolinea come l’osservanza degli impegni assunti, in ambito OMC, da parte della UE, abbia determinato una sensibile riduzione del peso di tali sussidi, passati da un livello pari al 55% del valore delle esportazioni nel 1992, al 9,4% nel 1998.

⁴³ “*Negotiating proposal by Japan on WTO agricultural negotiations*” (documento G/AG/N/G/W/91 del 21 dicembre 2000).

⁴⁴ “*Special and differential treatment for developing countries in world agricultural trade – submission by ASEAN*” (documento G/AG/NG/W/55 del 10 novembre 2000), e “*Negotiations on WTO Agreement on Agriculture. Proposals by India in the areas of: food security; market access; export competition*” (documento G/AG/NG/W/102 del 15 gennaio 2001).

differenziazioni di trattamento, richiedendo la totale abolizione dei sussidi da parte dei paesi industriali, e la possibilità per i PVS di mantenere alcune forme di supporto alle proprie esportazioni per precisi scopi, quali possono essere le azioni di marketing.

Sostegno interno

Le diverse misure di sostegno interno sono generalmente classificate nella terminologia dell'OMC in tre aree, o "contenitori" (*boxes*), distinte – attraverso dei colori diversi che vengono loro attribuiti – a seconda della natura delle misure in esse comprese, e dei loro effetti in termini di distorsione dei mercati. Si ha quindi: un *red box*, nel quale sono catalogate tutte le forme di sostegno interno vietate dagli accordi raggiunti in sede GATT/OMC; un *amber box* con misure che operano distorsioni nella produzione e negli scambi, il cui ruolo è destinato ad essere radicalmente ridotto; un *green box* nel quale sono invece comprese le misure ammesse e non soggette ad impegni di riduzione.

Il ricorso alle misure di sostegno interno comprese nel *green box* è ammesso senza alcun limite, in quanto esse determinano una distorsione degli scambi minima, o nulla. Si tratta infatti di sussidi pubblici – generalmente nell'ambito di programmi che non si rivolgono a prodotti particolari – non collegati ai prezzi o ai livelli di produzione. Sono comprese in questa categoria anche le misure ad integrazione diretta del reddito degli agricoltori, le misure di protezione ambientale ed i programmi di sviluppo regionale.

Oltre alle misure considerate nel *green box*, vi sono altre tre categorie di interventi, che non sono soggette ad obblighi di riduzione nel tempo. La prima include le misure dirette a sostenere lo sviluppo nei PVS, e cioè le misure di assistenza, diretta o indiretta, volte ad incentivare le attività agricole e rurali. Le esenzioni previste in materia di sostegno interno per i paesi in via di sviluppo costituiscono infatti una categoria a sé, e in alcuni casi vengono fatte rientrare in un cosiddetto *S&D box* (*special and differentiated box*).

La seconda categoria è quella relativa ai cosiddetti livelli di sostegno *de minimis*: si prevede l'esenzione dagli obblighi di riduzione di determinate misure – quali il sostegno ai prezzi di mercato e i sussidi diretti alla produzione, o agli *inputs* – se si queste mantengono ad un livello relativamente basso. Più in dettaglio, questa esenzione viene applicata se il valore aggregato delle misure di sostegno non supera il 5 per cento (o il 10 per i PVS) del valore totale della produzione annuale di quel determinato bene agricolo.

La terza categoria comprende invece alcune forme di pagamento diretto, previste nell'ambito di programmi di limitazione della produzione agricola: le cosiddette misure *blue box*. La creazione del *blue box* rappresenta un'eccezione alla regola che prevede la riduzione di tutti i sussidi in qualche modo collegati alla produzione. Sono infatti compresi in questa categoria di aiuti i pagamenti direttamente collegati ai fattori della produzione (alla superficie coltivabile o al numero di capi di bestiame posseduti), ma non al prezzo o alla quantità di prodotto, e gli interventi collegati a schemi di limitazione della produzione attraverso l'imposizione di quote o l'inattività dei terreni.

Tutte le altre forme di sostegno interno (comprese nell'*amber box*) sono soggette ad impegni di riduzione espressi in termini di *Aggregate Measure of Support* (AMS). Al mese di aprile 2000, trenta membri dell'OMC avevano assunto impegni per la riduzione del supporto interno: nel caso dei paesi industriali si tratta di una riduzione del 20 per cento, da attuare nell'arco di 6 anni; per i PVS l'impegno riguarda una riduzione del 13 per cento, da raggiungere entro un decennio. Inoltre, per ciascuno degli anni considerati sono stati fissati dei limiti massimi che il valore dell'AMS non dovrà superare.

Non esiste invece un elenco esplicito delle forme di sostegno completamente vietate (comprese nel *red box*), poiché vige un divieto più generico che impedisce il ricorso a misure che eccedano i limiti fissati nell'ambito dell'*amber box*.

La UE⁴⁵ considera l'Accordo sull'Agricoltura il giusto ambito normativo entro il quale concedere sussidi interni, poiché indirizza tali aiuti verso misure più trasparenti e meno distorsive rispetto a quelle dirette a sostenere i prezzi dei prodotti agricoli, ma permette anche il perseguimento di più ambiziosi obiettivi di valorizzazione del ruolo multifunzionale dell'agricoltura, di protezione dell'ambiente, di sviluppo delle aree rurali. Nel documento presentato nel corso della prima fase dei negoziati sull'agricoltura, da poco conclusa, la UE ha proposto di incentrare la riforma degli aiuti interni su un'ulteriore riduzione del loro impatto – in termini di AMS – dichiarandosi disposta a discutere più nel dettaglio alcuni aspetti tecnici. Si è però opposta all'eliminazione, o anche al sostanziale ridimensionamento, delle categorie di aiuti rientranti nel *blue box* e nel *green box*. Mentre queste ultime sono state giudicate appropriate per il conseguimento di importanti obiettivi sociali, le prime si sono dimostrate strumenti validi nella riforma della politica agricola comune, in quanto hanno garantito trasparenza ed equilibrio nella formulazione degli aiuti in questo settore.

Molto radicale è invece la posizione assunta a questo riguardo dal Canada⁴⁶, che ha proposto una drastica riduzione delle misure che determinano distorsioni negli scambi – cioè di quelle rientranti nelle categorie *amber box* e *blue box*. A ciò dovrebbe aggiungersi anche una limitazione delle tipologie di sostegno interno che ricadono nella categoria del *green box*, al fine di ridurre, attraverso una formula di armonizzazione, le attuali disparità nei livelli di aiuto concessi dai vari paesi.

Gli Stati Uniti⁴⁷ hanno proposto di semplificare la classificazione e la regolamentazione degli strumenti diretti a sostenere le attività interne, e di operare una chiara distinzione tra le misure di sostegno aventi conseguenze minime sugli scambi, alle quali si dovrà dare maggiore spazio, e quelle che invece determinano effetti distorsivi, che andrebbero ridotte in misura sostanziale. Più in dettaglio hanno suggerito, a questo riguardo, di diminuire l'impatto dei sussidi, fino a portare il loro valore massimo consentito ad una percentuale fissa del valore della produzione agricola in un dato periodo. La percentuale di riferimento dovrebbe essere la stessa per tutti i paesi e le riduzioni dovrebbero aver luogo attraverso un abbattimento annuale progressivo, da condurre nell'arco di un periodo determinato. Gli USA hanno tuttavia riconosciuto allo Stato un ruolo di orientamento e sostegno di uno sviluppo agricolo e rurale compatibile con l'ambiente, purché svolto con effetti distorsivi minimi sugli scambi. Hanno infine ammesso la necessità di riservare un trattamento particolare ai PVS, al fine di consentire loro di perseguire più elevati obiettivi di sviluppo.

Il Giappone⁴⁸ ha posto l'accento sulla necessità di un approccio più cauto e realistico, che tenga conto delle differenze esistenti nei vari paesi circa il livello di svi-

⁴⁵ “European Communities proposal – The blue box and other support measures to agriculture” (documento G/AG/NG/W/17 del 28 giugno 2000), e “EC comprehensive negotiating proposal” (documento G/AG/NG/W/90 del 14 dicembre 2000).

⁴⁶ “WTO negotiations on agriculture – domestic support. Proposal by Canada” (documento G/AG/NG/W/92 del 21 dicembre 2000).

⁴⁷ “Note on domestic support reform negotiations on agriculture. Submission from the United States” (documento G/AG/NG/W/16 del 23 giugno 2000), e “Proposal for comprehensive long-term agricultural trade reform – Submission from the United States” (documento G/AG/NG/W/15 del 23 giugno 2000).

⁴⁸ “Negotiating proposal by Japan on WTO agricultural negotiations” (documento G/AG/NG/W/91 del 21 dicembre 2000).

luppo ed il ruolo dell'agricoltura, e che eventualmente preveda programmi di intervento a tutela dei soggetti colpiti dalle politiche di riforma. Di conseguenza, il Giappone ha proposto di mantenere le modalità di sostegno del tipo *blue box* e di procedere con gradualità nella riduzione del livello di aiuti ammessi.

È interessante in questo contesto anche la proposta avanzata da 12 paesi in transizione⁴⁹, che hanno richiesto una speciale esenzione dagli impegni per la riduzione degli aiuti all'agricoltura, motivata dalla necessità di sostenere gli investimenti nel settore e di favorirne lo sviluppo. Il passaggio da un'economia centralizzata ad un contesto di in cui la proprietà e l'attività produttiva hanno subito processi di privatizzazione e di frammentazione ha infatti determinato conseguenze negative: la drastica contrazione della produzione agricola è stata aggravata dalla scarsità degli investimenti, dovuta al clima di incertezza che ha caratterizzato l'ultimo decennio. Questi paesi in transizione hanno perciò invocato un trattamento speciale che tenga conto della loro particolare situazione.

Altre eccezioni sono state richieste dai paesi facenti parte dell'ASEAN⁵⁰, che hanno sottolineato come le norme dell'Accordo sull'Agricoltura relative agli aiuti al mercato interno fossero state formulate nell'interesse dei paesi ad economia avanzata, determinando squilibri negli obblighi imposti e negli impegni assunti. Infatti, l'Accordo prevede per i paesi in via di sviluppo – che generalmente fanno poco ricorso a questi aiuti – un tetto massimo, fissato al 10% del valore della produzione agricola. I paesi industrializzati, al contrario, non sono tenuti al rispetto di un limite massimo, essendo vincolati solo alla riduzione degli aiuti, nella misura del 20% in 6 anni. Per riequilibrare la situazione, i paesi dell'ASEAN hanno richiesto che i paesi ad economia avanzata si impegnino ad attuare, a breve termine, una forte riduzione del valore assoluto degli aiuti. Hanno inoltre proposto un sostanziale ridimensionamento delle misure previste nella categoria del *blue box*, in vista di una loro futura eliminazione, nonché una revisione delle misure liberamente ammesse – *green box* – al fine di garantire la loro effettiva rispondenza agli obiettivi dichiarati (si fa cenno, al riguardo, al problema della sicurezza alimentare dei PVS).

Il Cairns Group⁵¹, infine, ha proposto di operare le riduzioni più significative nei confronti delle misure che si ritiene abbiano i maggiori effetti distorsivi sul commercio, concentrandole soprattutto nel primo anno di attuazione degli accordi, per giungere, alla fine, alla loro completa eliminazione. Ha inoltre proposto di rivedere la classificazione delle misure rientranti nel *green box*, per assicurare che queste rispondano al criterio fondamentale di procurare effetti distorsivi minimi o nulli sulla produzione e sugli scambi. Infine, ha riconosciuto l'importanza di prevedere un trattamento speciale e differenziato per i PVS e per i paesi importatori netti di beni agricoli, insistendo anche sulla necessità di assistenza tecnica e di cooperazione internazionale.

⁴⁹ "WTO negotiations on agriculture: domestic support – Additional flexibility for transition economies. A negotiating proposal by Albania, Bulgaria, Croatia, the Czech Republic, Georgia, Hungary, the Kyrgyz Republic, Latvia, Lithuania, Mongolia, Slovak Republic and Slovenia" (documento G/AG/NG/W/56 del 14 novembre 2000).

⁵⁰ "Special and differentiated treatment for developing countries in world agricultural trade – Submission by ASEAN" (documento G/AG/NG/W/55 del 10 novembre 2000).

⁵¹ "WTO Negotiations on Agriculture – Cairns Group Negotiating Proposal: Domestic Support" (documento G/AG/NG/W/35 del 22 settembre 2000).

I servizi

Un nuovo ciclo di negoziati sulla liberalizzazione dei servizi è stato avviato all'inizio del 2000 – come disposto del *General Agreement on Trade in Services* (GATS)⁵² – in un contesto caratterizzato dalla crescente importanza che i servizi assumono nell'economia globale (soprattutto per i paesi in via di sviluppo) e dalle frequenti innovazioni che caratterizzano il settore: la sua dinamicità impone quindi un continuo aggiornamento del sistema di regole a cui è sottoposto.

Al termine del primo anno di confronto, nel mese di marzo 2001, si è raggiunto un accordo sulla formulazione delle linee guida e sull'individuazione delle procedure da applicare nei negoziati sui servizi. Questo accordo ha gettato le basi per una più stretta collaborazione tra i membri e per una migliore comprensione delle finalità dei negoziati, ridimensionando i timori e le diffidenze che potrebbero ostacolarne il cammino. I negoziati – che entreranno nei mesi prossimi in una fase più sostanziale – verranno condotti con l'obiettivo di giungere a una liberalizzazione progressiva degli scambi internazionali di servizi, attraverso la riduzione o l'eliminazione delle misure distorsive, al fine di garantire un effettivo accesso ai mercati. È stato d'altra parte confermato il diritto dei paesi membri dell'OMC di regolamentare la fornitura di servizi nel proprio territorio, nel rispetto degli obiettivi politici nazionali – così come previsto dallo stesso GATS⁵³. Ciò significa che i governi hanno la possibilità di specificare quali servizi intendono aprire alla concorrenza estera, in quale misura e sotto quali condizioni. È stato inoltre ribadito il principio di flessibilità nei confronti dei paesi in via di sviluppo, riservando una particolare attenzione a quelli meno sviluppati.

L'evidente convergenza di interessi nella scelta di fare ricorso ad un approccio flessibile, che consideri non soltanto gli obiettivi politici interni, ma anche il grado di sviluppo e le dimensioni economiche raggiunti dai paesi coinvolti – sia per i servizi complessivamente considerati, sia facendo riferimento a specifici settori – ha permesso di giungere infine ad un accordo. Lo sviluppo futuro dei negoziati dipenderà però anche dalla capacità dei paesi membri dell'OMC di consolidare la fiducia reciproca e di riconoscersi in obiettivi comuni di liberalizzazione regolata, al fine di promuovere, su basi di reciproco vantaggio, gli interessi di tutti i partecipanti.

È stato deciso di non escludere *a priori* dai negoziati alcun settore dei servizi, né alcuna delle quattro possibili modalità di fornitura degli stessi⁵⁴, e soprattutto di promuovere la partecipazione attiva dei paesi in via di sviluppo, dedicando adeguati spazi alle tematiche di loro interesse e riconoscendo speciali priorità per i paesi meno sviluppati⁵⁵. A tale riguardo, alcune proposte negoziali hanno manifestato la necessità di idonei strumenti di assistenza tecnica ai PVS, soprattutto per l'identificazione dei loro interessi specifici e per la formulazione della regolamentazione interna. Si sta infatti affermando la consapevolezza di come la liberalizzazione dei servizi sia particolarmente rilevante per lo sviluppo: consentendo di attrarre più facilmente investimenti esteri e di migliorare le infrastrutture (trasporti, telecomunicazioni, servizi finanziari), può contribuire in modo significativo a sostenere la crescita e ad aumentare la competitività dell'economia nel suo complesso.

⁵² L'art. XIX, par. 1, del GATS afferma che i successivi cicli negoziali devono essere avviati entro 5 anni dall'entrata in vigore dell'Accordo istitutivo dell'OMC.

⁵³ Art. XIX, par. 2, del GATS.

⁵⁴ Fornitura di servizi transnazionale o *cross border* (modalità 1); consumo all'estero (modalità 2); presenza commerciale (modalità 3); movimento di persone fisiche (modalità 4).

⁵⁵ Così come previsto rispettivamente dall'Art. XIX par. 2 e dall'Art. IV del GATS.

È stato anche raggiunto un accordo sulle tecniche negoziali, individuando il punto di partenza del processo di liberalizzazione in una valutazione delle restrizioni esistenti in ciascun settore, e privilegiando il metodo di contrattazione cosiddetto “richiesta-offerta”. Si tratta di un metodo che consiste nel concentrare l’attenzione bilaterale dei partner sulle singole restrizioni, settore per settore, limitando quindi il confronto ad argomenti molto circoscritti. Esistono però diversi metodi alternativi a cui si potrebbe fare ricorso. Ad esempio, si potrebbe prevedere la creazione di un “modello di impegni” per orientare la liberalizzazione in un settore, concordando la lista dei sotto-settori a cui applicare tale modello; un secondo metodo potrebbe essere basato sulla definizione di “raggruppamenti di servizi”, legati da rapporti di complementarità economica, ai quali riferire gli impegni di liberalizzazione; un terzo metodo si fonda invece sulla negoziazione di “formule orizzontali”, da applicare in più modalità di fornitura dei servizi e/o in più settori, a seconda delle esigenze che ci si trova, di volta in volta, ad affrontare, e alle quali si vuole dare una risposta più organica. Esistono tuttavia delle differenze nelle posizioni negoziali dei singoli paesi, anche sugli aspetti metodologici, che può essere interessante esaminare.

Gli Stati Uniti⁵⁶, ad esempio, hanno evidenziato i limiti di un ricorso esclusivo al metodo “richiesta-offerta”: se – come in realtà accade – non tutti i paesi hanno la stessa capacità di sviluppare ed avanzare richieste, i membri con maggiori risorse possono riuscire a dominare i negoziati, a scapito degli altri paesi. Hanno perciò richiamato l’attenzione sull’opportunità di prevedere margini di flessibilità nella scelta del metodo di negoziazione e di ricorrere anche ad altri tipi di approccio, che hanno già visto i membri dell’OMC confrontarsi positivamente in precedenti negoziati. Relativamente ai temi più sostanziali, gli Stati Uniti hanno dato importanza a tre questioni: la necessità di un’effettiva liberalizzazione; la copertura dei negoziati; la classificazione dei servizi. In merito al primo punto hanno evidenziato il fatto che molti impegni GATS hanno in realtà semplicemente determinato il consolidamento delle esistenti regolamentazioni restrittive, proponendo perciò ulteriori sforzi per giungere ad una reale e significativa liberalizzazione del settore. Sulla seconda questione gli USA hanno richiesto una copertura settoriale dei negoziati più ampia e trasparente. Infine è stata sottolineata la necessità di modificare la classificazione dei servizi attualmente vigente, in modo da renderla in grado di rappresentare meglio la realtà del mercato.

Il Canada⁵⁷ ha sottolineato nella sua proposta l’importanza di riconoscere il diritto dei singoli paesi di mantenere il servizio pubblico in settori di loro scelta (nell’ambito della sanità, della pubblica istruzione e dei servizi sociali), al fine di consentire il raggiungimento degli obiettivi di politica interna, ed in particolare per conseguire obiettivi di politica culturale. Questo in attesa dell’elaborazione di un nuovo e specifico strumento internazionale, ideato per salvaguardare il diritto dei paesi di promuovere e preservare la propria diversità culturale.

Il Giappone⁵⁸ ha confermato la necessità di non escludere altri metodi di conduzione dei negoziati – oltre al metodo base della “richiesta-offerta” – soprattutto per la riduzione delle barriere agli scambi di servizi che hanno una natura intersettoriale,

⁵⁶ “*Communication from the United States – Framework for Negotiation*” (documento S/CSS/W/4 del 13 luglio 2000).

⁵⁷ “*Communication from Canada – Initial Canadian Negotiating Proposals*” (documento S/CSS/W/46 del 14 marzo 2001).

⁵⁸ “*Communication from Japan – The Negotiations on Trade in Services*” (documento S/CSS/W/42 del 22 dicembre 2000).

e che potrebbero non essere adeguatamente considerate da un metodo di confronto incentrato su impegni specifici (si pensi, ad esempio, alla partecipazione del capitale straniero, ai requisiti di nazionalità o residenza per persone fisiche, alle rimesse all'estero, ecc.). La proposta giapponese ha inoltre sottolineato la necessità di giungere alla progressiva eliminazione delle esenzioni dal principio della nazione più favorita, di cui peraltro si è valso un numero relativamente limitato di paesi.

In una comune proposta negoziale, 23 paesi in via di sviluppo⁵⁹ si sono dichiarati disponibili ad estendere l'accesso ai propri mercati, in maniera progressiva e commisurata alle loro specifiche condizioni economiche, in linea con il principio di flessibilità, riconosciuto dal GATS. Hanno d'altra parte sottolineato l'opportunità di concentrare il processo di liberalizzazione sui settori e sulle modalità di maggiore interesse per le esportazioni dei PVS. Inoltre hanno avanzato la richiesta di vedersi riconoscere dei "crediti negoziali" per le misure di liberalizzazione autonoma finora intraprese.

Mettendo in risalto il contributo positivo che il libero commercio e gli investimenti nei servizi possono dare al perseguimento di obiettivi nazionali di sviluppo sostenibile, l'Unione Europea⁶⁰ ha sottolineato la necessità di coinvolgere attivamente i paesi in via di sviluppo nei negoziati, prevedendo la concessione di periodi transitori per la concreta apertura dei mercati, sulla base di un esame caso per caso, e riservando una particolare attenzione alle istanze dei PMS. Le aspettative della UE per il nuovo *round* negoziale sui servizi hanno per oggetto soprattutto l'assunzione, da parte di tutti i membri dell'OMC, di più intensi impegni specifici di accesso al mercato e di trattamento nazionale, con una più ampia copertura settoriale (incluso anche i settori, quali il trasporto marittimo, non disciplinati in appositi allegati settoriali al GATS).

Di seguito verranno fatti dei cenni su alcune delle proposte negoziali presentate relativamente a tre settori ritenuti particolarmente importanti – i servizi finanziari, le telecomunicazioni e i trasporti marittimi – in considerazione dell'apporto essenziale che essi arrecano al funzionamento dell'intero sistema economico.

I servizi finanziari

Dopo la conclusione dell'Uruguay Round, il settore dei servizi finanziari è stato oggetto di successivi distinti negoziati – diretti ad estendere ulteriormente la portata degli impegni precedentemente assunti – che hanno condotto, alla fine del 1997, alla sottoscrizione di un Accordo di settore da parte di 102 paesi⁶¹ e alla piena integrazione dei servizi finanziari nel GATS. Questi negoziati – che hanno visto la partecipazione attiva di numerosi paesi in via di sviluppo – hanno confermato il principio generale del GATS, secondo il quale la liberalizzazione non può in alcun modo compromettere la facoltà dei paesi di porre in essere politiche di regolamentazione, o di adottare le necessarie misure per proteggere l'integrità dei sistemi finanziari. In pro-

⁵⁹ "Communication from Argentina, Brasil, Cuba, the Dominican Republic, El Salvador, Honduras, India, Indonesia, Malaysia, Mexico, Nicaragua, Pakistan, Panama, Paraguay, Philippines, Sri Lanka, Thailand, Uruguay, and the members of the Andean Community (Bolivia, Colombia, Ecuador, Peru, Venezuela) – Elements for negotiating guidelines and procedures" (documento S/CSS/W13 del 24 novembre 2000).

⁶⁰ "Communication from the European Communities and their Member States – GATS 2000: Sector Proposals" (documento S/CSS/W/32 del 22 dicembre 2000); "Trade in services: overview" e "Trade in services: EC approach to services", marzo 2001, in <http://europa.eu.int/services>.

⁶¹ Il numero dei paesi che hanno sottoscritto l'Accordo sui servizi finanziari è poi salito a 106, in seguito agli impegni assunti dai paesi di nuova accessione.

posito è significativo il fatto che, malgrado la fase conclusiva dei negoziati abbia coinciso proprio con l'acme della crisi finanziaria asiatica, questa non abbia impedito il raggiungimento dell'accordo. Al contrario, sembra essersi diffusa la convinzione che l'introduzione di elementi di liberalizzazione nei mercati finanziari possa, attraverso l'afflusso di capitale straniero e di *know-how*, influire positivamente sulla resistenza degli stessi mercati agli attacchi speculativi⁶².

Questo accordo ha determinato alcuni importanti miglioramenti, relativamente alla partecipazione azionaria straniera e alla presenza commerciale con investimenti diretti: sono state infatti ridotte, e in alcuni casi eliminate, sia le restrizioni alla forma giuridica delle imprese, sia quelle sul numero delle imprese che possono esercitare stabilmente la propria attività in un mercato, giustificate sulla base di una preliminare verifica della necessità economica (i cosiddetti *economic needs tests*).

Partendo dai risultati raggiunti dall'accordo, i principali paesi industrializzati hanno avanzato ulteriori proposte negoziali, pronunciandosi a favore di regimi più liberali. Ma hanno anche ribadito che la liberalizzazione dei servizi finanziari dovrà essere accompagnata da una regolamentazione del settore efficace e trasparente⁶³, che presuppone anche un definitivo chiarimento sui criteri di classificazione degli stessi servizi⁶⁴.

I benefici che una maggiore concorrenza può determinare per l'efficienza del mercato interno vengono espressi non soltanto in termini di minori costi, migliore qualità e più ampia gamma di prodotti offerti, ma anche in termini di migliore *performance* delle imprese e di ricadute occupazionali positive (previste anche nei settori ausiliari più direttamente collegati al settore finanziario). Ma la liberalizzazione e la più stretta integrazione del settore nel mercato internazionale dei capitali, secondo le proposte negoziali presentate nell'ultimo anno⁶⁵, contribuiscono all'aumento dell'efficienza dei servizi finanziari anche perché favoriscono la diffusione delle innovazioni, gli investimenti e la crescita economica, soprattutto nei paesi in via di sviluppo.

Pur partendo dal comune presupposto secondo cui i negoziati dovrebbero migliorare ed estendere la liberalizzazione, il Canada, gli Stati Uniti, il Giappone, l'Australia e l'Unione Europea hanno dato un rilievo diverso alle quattro modalità di fornitura dei servizi.

Il Canada, in particolare, ha posto l'accento sulla necessità di consentire l'espansione della fornitura transfrontaliera e del consumo di servizi all'estero – modalità 1 e 2 – considerando l'impatto del commercio elettronico e di altre innovazioni tecnologiche, che ne possono aumentare sensibilmente il peso economico. La tratta-

⁶² World Trade Organization "Market Access: Unfinished Business" Special Studies n. 6, WTO Publications, Geneva, 2001.

⁶³ Il riferimento alla possibilità di operare comunque un controllo sui flussi di capitale, e di adottare delle "misure prudenziali" (per garantire l'integrità del sistema finanziario e il perseguimento degli obiettivi politici nazionali) fa da contrappeso alle argomentazioni a favore di una maggiore apertura alla concorrenza internazionale, considerata peraltro capace non soltanto di stimolare l'efficienza del settore, ma anche di promuovere una maggiore stabilità e flussi di capitali meno distorti e volatili (Si vedano i documenti USA S/CSS/W/27, Australia S/CSS/W/66 e UE S/CSS/W/32).

⁶⁴ Si cita in proposito la necessità di fare ricorso alla classificazione presentata nell'Allegato GATS sui Servizi Finanziari, per risolvere problemi di omogeneizzazione e dubbi interpretativi (vd. USA S/CSS/W/27, Canada S/CSS/W/50, UE S/CSS/W/39).

⁶⁵ "Communication from the United States – Financial Services" (documento S/CSS/W/27 del 18 dicembre 2000). "Communication from Australia – Negotiating Proposal for Financial Services" (documento S/CSS/W/66 del 28 marzo 2001). "Communications from the European Communities and their Member States – GATS 2000: Financial Services" (documento S/CSS/W/39 del 22 dicembre 2000).

zione congiunta delle due modalità di fornitura dei servizi è motivata dal fatto che le stesse innovazioni tecnologiche rendono via via più sottile ed indefinito il confine che le separa.

Relativamente alla quarta modalità di fornitura dei servizi – che presuppone lo spostamento delle persone fisiche che li forniscono – sia l'Unione Europea che l'Australia si sono pronunciate a favore di interventi diretti a riconoscere maggiore libertà nel trasferimento, da un paese all'altro, del personale delle imprese operanti a livello internazionale.

Ma l'attenzione maggiore, in questa prima fase negoziale, è stata dedicata alla fornitura di servizi secondo la modalità 3, cioè alla presenza commerciale con investimenti diretti. A questo riguardo, le proposte avanzate suggeriscono di rimuovere le restrizioni alla partecipazione del capitale straniero, e di incoraggiare il radicamento delle società finanziarie straniere nei paesi ospitanti, consentendo loro di scegliere la forma giuridica ritenuta più appropriata a tutelare i propri investimenti. Si auspica, in particolare, la rimozione delle discriminazioni (legali, fiscali o relative ai requisiti di nazionalità) e delle restrizioni relative al numero degli insediamenti, o all'espansione – sia geografica che settoriale – delle attività⁶⁶.

Le telecomunicazioni

Il settore delle telecomunicazioni è regolato, nell'ambito dell'OMC, dall'Accordo sulle Telecomunicazioni di Base (IV Protocollo del GATS), approvato nel febbraio 1997 ed entrato in vigore un anno dopo, con il quale i 69 paesi sottoscrittori hanno concordato di aprire i loro mercati e di assumere precisi impegni almeno in un sub-settore⁶⁷.

Tuttavia, è stata avvertita la necessità di introdurre delle nuove regole, che favoriscano il radicamento della concorrenza, fronteggiando la concentrazione dell'offerta e la persistenza di forme di dominio sui mercati interni, soprattutto a causa della proprietà pubblica delle reti infrastrutturali (si pensi alla telefonia fissa, in particolare). Sono stati quindi individuati dei principi cardine per la regolamentazione del settore, inclusi in un documento successivo e non vincolante, il cosiddetto *Reference Paper* – che fa riferimento, in particolare, a misure di tutela della concorrenza, alla trasparenza nelle procedure di concessione delle licenze, ai criteri di equità nell'allocazione delle risorse – sulla base del quale la quasi totalità dei paesi che già avevano sottoscritto l'Accordo sulle telecomunicazioni di base hanno assunto ulteriori impegni⁶⁸.

Malgrado ciò, i risultati finora conseguiti non possono ritenersi ancora sufficienti: il processo di liberalizzazione in questo settore continua, infatti, a scontrarsi

⁶⁶ “*Communication from Japan – The Negotiations on Trade in Services*” (documento S/CSS/W/42 del 22 dicembre 2000); “*Communications from the European Communities and their Member States – GATS 2000: Financial Services*” (documento S/CSS/W/39 del 22 dicembre 2000); “*Communication from the United States – Financial Services*” (documento S/CSS/W/27 del 18 dicembre 2000); “*Communication from Australia – Negotiating Proposal for Financial Services*” (documento S/CSS/W/66 del 28 marzo 2001).

⁶⁷ Il settore delle telecomunicazioni di base era stato intenzionalmente escluso dagli accordi raggiunti in sede di Uruguay Round, a causa del clima di incertezza dovuto alle profonde trasformazioni economiche e politiche allora in corso, e in particolare ai processi di privatizzazione dei monopoli pubblici e al completamento del Mercato Unico in Europa.

⁶⁸ Su 69 paesi sottoscrittori dell'Accordo sulle telecomunicazioni di base, 57 hanno recepito pienamente i principi enunciati nel “*Reference Paper*”, mentre altri 6 hanno preferito impegnarsi in maniera meno vincolante. I restanti 6 paesi non hanno aderito alle disposizioni contenute nel documento.

con forti ostacoli nell'accesso ai mercati e con i vincoli derivanti dal trattamento preferenziale riservato alle imprese nazionali, restrizioni che frenano l'innovazione e lo sviluppo.

In proposito, l'Unione Europea⁶⁹ ha sottolineato come la maggior parte dei membri dell'OMC abbia sottoscritto solo accordi parziali, non includendo alcuni sub-settori, applicando restrizioni nell'accesso ai mercati e nel trattamento nazionale, oppure posticipando di molto le fasi conclusive del processo di liberalizzazione. E l'assunzione di impegni parziali può limitare la crescita del settore, soprattutto a causa dell'elevata dinamicità e della rapida obsolescenza delle tecnologie, che determinano un continuo bisogno di investimenti.

È per questo motivo che alcuni paesi in via di sviluppo, membri dell'OMC, hanno optato per una liberalizzazione unilaterale, andando oltre gli impegni assunti originariamente per le telecomunicazioni di base⁷⁰. Inoltre, la grande attenzione riservata da questi paesi agli impegni che possono influire sulla presenza commerciale (modalità di fornitura 3) lascia intendere il loro interesse ad attrarre investimenti esteri nel settore. In questo ambito l'OMC può svolgere un ruolo decisivo, favorendo ulteriori accordi diretti a garantire – anche nei PVS e per i PVS – un migliore accesso ai mercati e l'eliminazione di trattamenti discriminatori.

Per quel che riguarda più direttamente le posizioni dei paesi più avanzati, va notato come gli Stati Uniti, ed in misura minore anche l'Unione Europea, abbiano incentrato le loro proposte negoziali sui servizi a più alto valore aggiunto e sulle reti telematiche che sostengono lo sviluppo della *new economy*, dedicando a questi temi una trattazione piuttosto dettagliata, mentre il Giappone non ha operato una loro distinzione dai servizi di telecomunicazione di base.

La proposta negoziale giapponese⁷¹ ha sottolineato la necessità di misure in grado di facilitare ulteriormente l'accesso al mercato e di eliminare le discriminazioni nei confronti di fornitori stranieri. Più in dettaglio, si è fatto riferimento ad alcuni dei vincoli che frenano la liberalizzazione del settore: l'esistenza di monopoli, le limitazioni quantitative all'ingresso di nuovi attori, i costi delle licenze eccessivamente elevati, le esenzioni dalla clausola della nazione più favorita, le restrizioni alla partecipazione di capitale straniero, ed i requisiti di nazionalità o residenza per le persone fisiche.

L'Unione Europea si è detta favorevole alla riduzione delle restrizioni, fino al livello minimo necessario per garantire la qualità del servizio, e all'assunzione di impegni su tutte le quattro modalità di fornitura dei servizi e per tutti i sub-settori (con un particolare cenno all'esigenza di eliminare le esenzioni dalla clausola della nazione più favorita, in special modo per i servizi satellitari). Ha inoltre messo in evidenza i benefici che potrebbero derivare dalla creazione di un mercato delle telecomunicazioni competitivo – requisito indispensabile per la nascita della società dell'informazione in Europa – sottolineando anche l'importanza di nuovi investimenti, in grado di stimolare lo sviluppo del commercio elettronico.

⁶⁹ "Communication from the European Communities and their Member States – GATS 2000: Telecommunications" (documento S/CSS/W/35 del 22 dicembre 2000).

⁷⁰ Si tratta di: Barbados, Cipro, Kenya, Suriname, Uganda. È da sottolineare, a questo proposito, l'alto coinvolgimento dei paesi in via di sviluppo: a parte i 5 paesi già menzionati, 46 PVS hanno assunto degli impegni sottoscrivendo l'Accordo sulle telecomunicazioni, mentre altri 6 hanno programmato l'assunzione di impegni nel settore, in vista di una loro adesione all'OMC (Vd World Trade Organization "Market Access: Unfinished Business" Special Studies n. 6, WTO Publications, Ginevra, 2001).

⁷¹ "Communication from Japan – The Negotiations on Trade in Services" (documento S/CSS/W/42 del 22 dicembre 2000).

Su quest'ultimo punto si sono soffermati soprattutto gli Stati Uniti⁷², che hanno individuato nello sviluppo delle reti telematiche una delle più promettenti fonti di crescita e di efficienza dell'economia globale⁷³. La *new economy*, secondo gli USA, può offrire a tutti i partecipanti, compresi i PVS, opportunità di scambio precedentemente precluse, sia perché consente di moltiplicare (in breve tempo e con costi contenuti) i contatti con i propri mercati di riferimento, sia perché permette una più rapida diffusione dei benefici dell'innovazione tecnologica. Appare necessario intensificare il processo di liberalizzazione non soltanto nei servizi più avanzati, ma anche nei settori ad essi complementari⁷⁴. Il migliore accesso al mercato e la conseguente diffusione dei servizi che si basano sull'uso di reti, dovrebbe infatti favorire anche lo sviluppo delle necessarie infrastrutture.

Il trasporto marittimo

I servizi di trasporto sono ritenuti importanti in considerazione della loro natura infrastrutturale e di supporto ad altri settori, che possono trarre grandi vantaggi dalla liberalizzazione degli scambi, non soltanto di beni, ma anche di servizi. Hanno infatti un ruolo indispensabile nella fornitura di servizi che prevedono un "consumo all'estero" (modalità 2) o il "movimento delle persone fisiche" (modalità 4), facilitando gli scambi in diversi settori (si pensi ad esempio al turismo e ai servizi professionali). Tuttavia, il livello degli impegni assunti – già non elevato nei trasporti in genere – è particolarmente basso nel trasporto marittimo, dove non è stato possibile raggiungere un accordo in sede di Uruguay Round, né nei negoziati successivi.

I negoziati relativi alla liberalizzazione del settore dei trasporti marittimi furono infatti sospesi nella fase conclusiva dell'Uruguay Round, in seguito alla decisione degli Stati Uniti e dell'Unione Europea di non assumere alcun impegno specifico a tale riguardo, che sottolineava come la trattazione della materia sollevasse particolari difficoltà, anche di ordine politico⁷⁵.

Sulla base del lavoro svolto nei negoziati successivi all'Uruguay Round dal *Negotiating Group on Maritime Transport Services* (NGMTS), il *Council for Trade in Services* ha perciò adottato, il 28 giugno 1996, la "Decisione sui Servizi di Trasporto Marittimo", che disponeva una nuova sospensione delle trattative, in vista dell'avvio, nel 2000, di negoziati di più ampia portata sull'intero settore dei servizi. Quello del trasporto marittimo è quindi l'unico settore per il quale esiste l'obbligo specifico di avviare un confronto in occasione del *round* che è appena iniziato⁷⁶.

In un comunicato congiunto⁷⁷ l'Unione Europea, la Norvegia, il Giappone, la

⁷² "Communication from the United States – Market Access in Telecommunications and Complementary Services: the WTO's Role in Accelerating the Development of a Globally Networked Economy" (documento S/CSS/W/30 del 18 dicembre 2000).

⁷³ In questo contesto, gli Stati Uniti sono propensi ad attribuire all'OMC – in quanto istituzione multilaterale – un ruolo strumentale nell'accrescere la portata e la diffusione dei vantaggi della rete, stimolandone lo sviluppo e l'utilizzazione, ed incoraggiando maggiori investimenti.

⁷⁴ Ad esempio: servizi distributivi, servizi promozionali/pubblicitari, alcuni servizi finanziari, e i servizi di spedizione celere (la mancata capacità di consegnare fisicamente un prodotto in tempi rapidi annulla infatti uno dei principali vantaggi dell'uso della rete: la tempestività).

⁷⁵ World Trade Organization "Market Access: Unfinished Business" Special Studies n. 6, WTO Publications, Geneva, 2001.

⁷⁶ World Trade Organization "Market Access: Unfinished Business" Special Studies n. 6, WTO Publications, Geneva, 2001.

⁷⁷ "Joint Statement from the European Communities and their Member States, Hong Kong, China, Japan, Republic of Korea, Norway and Singapore – The Negotiations on Maritime Transport Services" (documento S/CSS/W/8 del 6 ottobre 2000).

Cina (in qualità di “osservatore”), Hong Kong, la Corea del Sud e Singapore hanno confermato la loro posizione a favore di una significativa liberalizzazione multilaterale, sulla base dei principi fondamentali del GATS. Hanno inoltre proposto di recuperare i risultati del lavoro già svolto ed i contenuti della “Decisione”, che dovrebbe costituire il punto di partenza dei nuovi negoziati.

Tra questi paesi, il Giappone ha avanzato una proposta più dettagliata⁷⁸ ed ha suggerito di basare i negoziati relativi alla liberalizzazione del trasporto marittimo (considerando anche il trasporto intermodale), su tre pilastri: il trasporto marittimo internazionale, i servizi marittimi ausiliari, e l’accesso e l’uso dei servizi portuali. Ha inoltre fornito un elenco degli ostacoli alle attività economiche nel settore del trasporto marittimo, che propone di rimuovere. Questi ostacoli, rappresentati da misure che determinano trattamenti discriminatori, riguardano in particolare: a) le restrizioni alla partecipazione del capitale straniero; b) le misure che favoriscono le imbarcazioni battenti bandiera nazionale e le compagnie di navigazione nazionali; c) le restrizioni all’ingresso di nuovi attori nel settore; d) le restrizioni su specifiche tipologie di entità giuridiche.

Il trasporto marittimo è un settore che può influire in maniera significativa sullo sviluppo degli scambi internazionali e delle attività produttive⁷⁹. Oltre ai suoi evidenti effetti sull’efficienza dei mercati, andrebbe anche considerata l’importanza che un aumento nel grado di concorrenzialità del settore – da conseguirsi attraverso strumenti simili al *Reference Paper* delle telecomunicazioni – potrebbe avere per favorire una maggiore partecipazione dei PVS, e quindi per ridurre l’emarginazione dei paesi più poveri dalle grandi correnti di traffico internazionale.

Un’adeguata regolamentazione del settore nel commercio mondiale tramite la sua inclusione nella sfera di applicazione dell’accordo GATS si profila quindi come particolarmente importante.

2.3 IL REGIONALISMO

Gli accordi di integrazione regionale si sono sviluppati parallelamente al sistema multilaterale degli scambi, promosso dall’OMC. Il regionalismo prevede canali preferenziali per gli scambi commerciali tra i paesi sottoscrittori degli accordi, contravvenendo, così, ad un principio fondamentale del multilateralismo, che è quello della *non-discriminazione*⁸⁰, in base al quale le concessioni rivolte ad un paese sottoscrittore andrebbero estese a tutti gli Stati membri dell’OMC. Tuttavia, l’articolo XXIV del GATT e l’articolo V del GATS stabiliscono che un paese membro dell’OMC può sottoscrivere accordi regionali, se questi mirano alla completa liberalizzazione degli scambi commerciali intra-regionali in tutti i settori e non influiscono negativamente sulle importazioni da paesi terzi, rendendole più difficoltose rispetto al periodo precedente la sottoscrizione dell’accordo.

⁷⁸ “*Communication from Japan – The Negotiations on Trade in Services*” (documento S/CSS/W/42 del 22 dicembre 2000).

⁷⁹ Si stima infatti che circa l’80% del commercio mondiale, in termini quantitativi, sia trasportato via mare.

⁸⁰ Il principio di non discriminazione si esprime nella clausola della *nazione più favorita*, secondo la quale le concessioni tariffarie decise all’interno di un accordo regionale vengono automaticamente estese a tutti i paesi aderenti all’OMC. Dal principio di non discriminazione discende anche il criterio del trattamento nazionale, in base al quale alle imprese estere si deve applicare la stessa normativa valida per quelle nazionali.

Gli accordi di integrazione regionale che coinvolgono paesi in via di sviluppo sono regolamentati da norme specifiche⁸¹, che prevedono la possibilità di trattamenti diversi e più favorevoli ai PVS, senza che questi trattamenti vengano estesi agli altri paesi appartenenti all'OMC.

A metà del 2000 gli accordi commerciali regionali in vigore, notificati all'OMC, erano 114. Quasi tutti i paesi, tra i 141 che fanno parte dell'OMC, hanno firmato almeno un accordo commerciale preferenziale con altri paesi⁸².

A certe condizioni il regionalismo ed il multilateralismo possono essere complementari (*regionalismo aperto*) nel perseguimento di una sempre maggiore apertura commerciale, attraverso la riduzione delle barriere agli scambi. Tuttavia è sempre presente il rischio che un accordo regionale possa colpire, attraverso effetti di diversione degli scambi, gli interessi economici degli Stati da esso esclusi.

Il solo accordo che rispetti il principio del regionalismo aperto è l'APEC (*Asia-Pacific Economic Cooperation Forum*)⁸³, un'intesa intercontinentale tra economie che si affacciano sull'Oceano Pacifico, che prevede l'estensione delle misure di liberalizzazione adottate dagli Stati membri a tutti gli altri paesi, secondo l'applicazione della clausola della nazione più favorita.

Dal 1996 opera presso l'OMC il *Comitato per gli accordi commerciali regionali*, con il compito di esaminare i singoli accordi di integrazione regionale e le loro implicazioni per il sistema multilaterale. A fine 2000 gli accordi regionali all'esame del Commissione erano 86.

Tra gli accordi regionali esaminati dal Comitato, dall'inizio della sua attività, troviamo l'allargamento delle Comunità Europee ad Austria, Finlandia e Svezia, il NAFTA, il MERCOSUR, ed una serie di accordi di libero scambio dell'Unione Europea e/o di membri dell'EFTA con paesi dell'Europa centrale ed orientale, come Ungheria, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Romania, Bulgaria ed Estonia, Lettonia e Lituania. Tuttavia il Comitato non è mai riuscito a condurre a termine alcuna valutazione specifica, a causa dell'impossibilità di raccogliere il consenso di tutti i paesi membri, sottolineando la persistenza dei problemi istituzionali e politici che già nell'ambito del GATT avevano impedito qualsiasi azione di controllo effettivo sul funzionamento degli accordi preferenziali.

⁸¹ Ci si riferisce essenzialmente alla *Enabling Clause*, contenuta nell'atto intitolato *Decision on Differential and More Favourable Treatment, Reciprocity and Fuller Participation of Developing Countries*.

⁸² WTO, *Annual Report 2001*, p. 37.

⁸³ L'APEC è stato istituito nel 1989 e vi aderiscono 21 paesi: Australia, Brunei, Canada, Cile, Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Indonesia, Malaysia, Messico, Nuova Zelanda, Papua Nuova Guinea, Perù, Russia, Singapore, Stati Uniti, Taiwan, Thailandia e Vietnam.

GLI ACCORDI DI INTEGRAZIONE IN AMERICA LATINA E NEI CARAIBI; LE NEGOZIAZIONI ALL'INTERNO E ALL'ESTERNO DEL CONTINENTE

Arturo O'Connell*
maggio 2001

INTRODUZIONE

Negli anni novanta si sono rinnovati gli impulsi di integrazione economica tra i paesi latinoamericani a partire dalla creazione dell'Associazione Latinoamericana del Libero Commercio – la ALALC o LAFTA –.¹ Di tutte le iniziative finora attuate, il MERCOSUR è certamente la più importante, anche se esiste un numero di accordi più limitati, quali la riattivazione dell'integrazione dei paesi caraibici, di quelli andini – uniti nella Comunità Andina- e di quelli che fanno parte del Mercato Comune Centramericano che è stato il primo esempio di unione economica tra i paesi della regione nel secondo dopoguerra.

Il rinnovato successo di queste iniziative si deve, per la maggior parte, al fatto che, dalla fine degli anni ottanta, la quasi totalità dei paesi della regione decide di procedere verso una liberalizzazione generalizzata dei propri scambi internazionali e, in particolare, delle proprie importazioni. In questo modo, si comincia ad eliminare il maggiore ostacolo al processo di integrazione, vale a dire la difesa di singoli settori in ciascun paese ed il loro accesso privilegiato al mercato interno.

Quasi simultaneamente a questo processo, gli Stati Uniti intraprendono una nuova politica di promozione di accordi regionali per il commercio, in netto contrasto con la loro tradizionale strategia di difesa dell'applicazione della clausola della nazione più favorita e dell'accordo multilaterale. Si perviene così, in primo luogo, alla conclusione di un accordo di libero scambio con il Canada, a cui, poco dopo, su iniziativa del governo messicano, succede l'avvio delle negoziazioni di un accordo simile con il Messico fino alla costituzione del NAFTA, il Trattato di Libero Scambio dell'America del Nord.²

Tuttavia, il governo degli Stati Uniti, prima con il presidente George Bush nel 1989 e poi con il presidente Clinton, rilanciano l'idea di un accordo regionale “dall'Alaska alla Terra del Fuoco”, un'area di libero scambio dell'emisfero occidentale,

* Direttore del Master in Integrazione Latinoamericana dell'Università di Buenos Aires e Docente della Sede di Buenos Aires dell'Università di Bologna

¹ All'ALALC succede nel 1980 la ALADI (Associazione Latino Americana di Integrazione), istituita dal Trattato di Montevideo dello stesso anno, che consente di raggiungere l'obiettivo dell'integrazione tra i paesi latinoamericani in modo più flessibile. Nella ALADI partecipano dodici paesi latinoamericani, quelli della America del Sud, il Messico e recentemente è entrata a farne parte anche Cuba. I differenti accordi tra i membri vengono conclusi sotto la supervisione dell'ALADI che prevede la possibilità di stipulare sia accordi a livello regionale – che comprendono tutti i paesi membri – sia accordi parziali fra due o più paesi membri. La ALALC, e successivamente l'ALADI, vengono istituite secondo le modalità dettate dall'articolo XXIV del GATT che prevede la formazione di aree di libero scambio o di unioni doganali come eccezione all'applicazione della clausola della nazione più favorita.

² Gli Stati Uniti concludono un accordo di libero scambio anche con Israele e successivamente con la Giordania, mentre avviano negoziazioni con Singapore.

idea già proposta un secolo prima, nel 1889, quando viene convocata a Washington la prima conferenza panamericana e arenatasi per il rifiuto dei paesi latinoamericani.

In quest'occasione, invece, la proposta del governo degli Stati Uniti, in realtà auspicata da vari paesi latinoamericani, riscuote un ampio consenso.

Il processo di creazione dell' "Area di Libero Commercio delle Americhe" (ALCA o, in inglese, FTAA), in piena negoziazione a partire dal vertice dei presidenti dei paesi dell'emisfero a Miami, nel dicembre del 1994, è stato recentemente rafforzato da un terzo vertice presidenziale in Quèbec, in Canada, nel mese di aprile 2001. Tutti i paesi che hanno partecipato all'incontro – tutti i paesi del continente ad eccezione di Cuba – si sono posti l'obiettivo di concludere le negoziazioni entro il 2005.

Le negoziazioni per la realizzazione di accordi di integrazione economica non si limitano però all'emisfero occidentale. I paesi latinoamericani mantengono tradizionalmente importanti vincoli economici con l'Europa Occidentale. Non stupisce, quindi, che sia stato concluso un accordo Messico-Unione Europea, che i paesi andini abbiano posto in essere uno schema di sistema generalizzato di preferenze (SGP) e che sono in corso di attive negoziazioni gli accordi dell'Unione Europea con Cile e MERCOSUR.

In particolare, i paesi dell'America centro meridionale che si affacciano sul Pacifico hanno intensificato significativamente le proprie relazioni commerciali con il Giappone e gli altri paesi asiatici consentendo loro di partecipare alle attività dell'Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC).

Di seguito si analizzerà con maggior dettaglio ciò che è accaduto nel campo dell'integrazione economica in America Latina e nei Caraibi negli ultimi dieci anni. Si procederà poi ad esaminare i flussi e le barriere commerciali che influiscono sui processi di integrazione all'interno e all'esterno della regione. In ultimo, si analizzerà lo stato attuale delle negoziazioni, emisferiche ed extramisferiche, di accordi commerciali, in particolare quelle relative all'ALCA e all'Unione Europea.

1. GLI ACCORDI DI INTEGRAZIONE E GLI ACCORDI BILATERALI E MULTILATERALI IN AMERICA LATINA E NEI CARAIBI NEGLI ULTIMI DIECI ANNI

1.1 GLI ACCORDI DI INTEGRAZIONE

Esistono cinque accordi di integrazione tra i paesi dell'America Latina e dei Caraibi, segnatamente la Comunità Andina (CA), la Comunità dei Caraibi (meglio conosciuta come CARICOM), il Mercato Comune Centroamericano (CACM), il Mercato Comune del Cono Sud (MERCOSUR) e il Trattato di Libero Scambio dell'America del Nord (NAFTA).

La Comunità Andina degli anni novanta³

La CA nel 1993 forma una zona di libero scambio tra i suoi membri, ad eccezione del Perù, paese che, tuttavia, liberalizza l'85% dei suoi scambi con l'area e si

³ La Comunità Andina, prima denominata Gruppo Andino, viene costituita alla fine degli anni sessanta, tra Colombia, Cile, Ecuador, Perù e Venezuela proponendosi addirittura l'obiettivo ambizioso di armonizzare anche le politiche degli investimenti. Durante gli anni settanta e ottanta, il Cile esce dagli accordi, sorgono divergenze tra i membri che, in alcuni casi, culminano anche in conflitti armati.

impegna a raggiungere la completa liberalizzazione nel 2005. A partire dal 1995, inoltre, si forma un'unione doganale tra Colombia, Ecuador e Venezuela. La tariffa doganale esterna comune interessa l'87% delle partite doganali colombiane e venezuelane e poco più dei due terzi di quelle dell'Ecuador. Per alcuni prodotti agricoli, viene applicato un sistema di diritti variabili, in funzione delle fasce di prezzi. I governi dei paesi integranti hanno proclamato ripetutamente l'intenzione di realizzare un mercato unico nel 2005. Inoltre, la CA ha firmato convenzioni con vari paesi e gruppi di paesi. Recentemente è stato firmato un accordo con l'Argentina ed è stato ampliato uno già esistente con il Brasile, al fine di realizzare un'area di libero scambio con il Mercosur la cui firma è prevista entro maggio 2002.⁴

Allo stesso modo, viene negoziata l'estensione delle preferenze di cui godono, dal 1991, i paesi andini nel mercato degli Stati Uniti. Questo programma permette ai paesi membri – ad eccezione del Venezuela – di accedere al mercato statunitense con tariffe doganali nulle o preferenziali, anche se meno favorevoli di quelle di cui beneficiano i paesi caraibici di cui si parlerà più avanti.⁵ Allo stesso modo, dopo il 1990, i paesi della CA -escluso il Venezuela- beneficiano del "super -SGP" dell'Unione Europea che dà loro le stesse possibilità di accesso dei paesi firmatari della convenzione di Lomè.

La Comunità dei Caraibi (CARICOM) negli anni novanta⁶

La CARICOM negli ultimi dieci anni ha riscosso notevole successo attraverso l'istituzione di una zona di libero scambio tra i suoi membri e si è notevolmente rafforzata mediante l'introduzione di una tariffa doganale esterna comune e, soprattutto, mediante la conclusione di nove protocolli addizionali al trattato per la sua creazione, con l'obiettivo di pervenire alla costituzione di un mercato comune. In questo processo, è stata ridotta sensibilmente la tariffa doganale media delle importazioni dal resto del mondo (dal 20% al 10%) determinando peraltro – oltre che aggiustamenti nella struttura produttiva – alcuni problemi, a causa della diminuzione di un'importante fonte di entrate fiscali.

Allo stesso tempo, sono stati firmati accordi di libero scambio con la Repubblica Dominicana e Cuba⁷. L'iniziativa di maggiore importanza, però, è quella che perfeziona e aumenta i benefici di un accesso preferenziale non reciproco al mercato statunitense. La legge di Associazione Commerciale Stati Uniti – bacino dei Caraibi (US Caribbean Basin Trade Partnership Act) si propone di porre le esportazioni verso gli Stati Uniti dei paesi dell'area nelle stesse condizioni di quelle dei paesi appartenenti

⁴ L'accordo con l'Argentina (ACE No. 48), entrato in vigore il primo agosto 2000, comprende più del 90% del commercio reciproco.

⁵ Sotto questo schema, la tariffa doganale media nel 1999 è dell'1,7% – rispetto ad una tariffa media della nazione più favorita del 5% – e quella corrispondente ai prodotti con tariffa massima è pari al 14%, rispetto ad una tariffa della nazione più favorita per gli stessi prodotti del 20,8%. Si veda: "Market Access for Developing Countries" FMI-Banca Mondiale, aprile 2001, Tavola 8. Nel 1998, sotto questo schema viene effettuata circa la metà delle esportazioni non tradizionali dei quattro paesi andini, pari a circa un quinto delle loro esportazioni totali.

⁶ La CARICOM viene costituita nel 1973 tra i dodici paesi anglofoni delle Antille e Montserrat. Successivamente, nel 1995, si unisce il Suriname ed è in atto l'inclusione di Haiti.

⁷ Nel 1998 viene firmato un accordo-quadro di libero scambio con la Repubblica Dominicana, perfezionato nel marzo del 2000 con un protocollo che prevede la piena liberalizzazione degli scambi prima del 2004. L'Accordo di Cooperazione Commerciale e Economica con Cuba, firmato nel luglio del 2000, prevede la liberalizzazione reciproca degli scambi sulla base di una lista positiva ristretta, con l'esclusione dei paesi più piccoli del CARICOM.

al NAFTA⁸. Inoltre, alla metà del 2000, è stato firmato l'accordo di Cotonou tra l'Unione Europea e i paesi dell'Africa, dei Caraibi e del Pacifico (ACP) con il quale vengono prorogate fino al 2008 le preferenze concesse dall'Unione Europea con la convenzione di Lomè IV. Si prevede la firma di un accordo tra l'Unione Europea e il CARICOM che tuttavia metterà in discussione elementi di maggiore reciprocità e non la concessione di facilitazioni unilaterali da parte dell'Unione⁹.

Il Mercato Comune Centroamericano – CACM (MCCA) negli anni novanta¹⁰

Dal 1993, con la firma del Protocollo del Guatemala, che modifica il trattato istitutivo del CACM, è stata istituita una tariffa doganale esterna comune con livelli decisamente inferiori a quelli previsti originariamente.¹¹

Delle tante iniziative internazionali del CACM, si sottolinea l'inclusione dei paesi dell'accordo nei benefici previsti dalla nuova legge di associazione commerciale tra il Bacino dei Caraibi e gli Stati Uniti, a cui è già stato fatto riferimento a proposito del CARICOM, e che migliora sensibilmente le possibilità di esportare prodotti tessili verso questo mercato. Inoltre, a partire dal 1991, i paesi del CACM beneficiano del cosiddetto "SGP-super" dell'Unione Europea che li eguaglia ai firmatari di Lomè IV.

Il Mercato Comune del Cono Sud (MERCOSUR)¹²

Il MERCOSUR come unione doganale viene realizzata, alla fine del 1994, con la firma dell'Accordo di Ouro Preto, con il quale, in conformità con quanto stabilito nel trattato di Asunción, quasi quattro anni prima, si eliminano le barriere tariffarie agli scambi tra i quattro paesi e si adotta una tariffa doganale esterna comune, con alcune eccezioni temporanee, per la maggior parte dei prodotti con l'esplicita esclusione del settore automobilistico e dello zucchero.

Alla fine del 2000, è stato firmato un accordo per l'istituzione di un regime comune per il settore automobilistico, di grande importanza negli scambi interregionali, dopo un periodo di transizione che si prolungherà fino al 2006. Le tensioni derivanti dall'apertura economica generalizzata così come dalla liberalizzazione degli scambi all'interno dell'area, insieme agli effetti della crisi finanziaria internazionale, si sono manifestate in un insieme di tensioni tra i paesi membri riferiti a settori specifici del loro interscambio. Tuttavia, i governi hanno riaffermato il proposito di approfondire il processo di integrazione, tra le altre cose, adottando comuni obiettivi di politica economica come inizio di un processo di coordinamento che, a giudizio di qualcuno, protrebbe condurre all'adozione di una moneta comune.

⁸ La nuova legislazione statunitense ha modificato la legge di recupero economico del Bacino dei Caraibi del 1984 correggendo l'effetto negativo sulle esportazioni caraibiche di prodotti tessili provocato dalle facilitazioni concesse al Messico nel NAFTA.

⁹ Anche il Canada concede preferenze ai paesi dell'area i quali pagano, in media, una tariffa doganale del 4,3% – rispetto all'analoga tariffa della nazione più favorita dell'8,3% – mentre la tariffa massima viene fissata al 23,3%, rispetto alla tariffa media della nazione più favorita del 30,5%. Si veda FMI-Banca Mondiale, op. cit., Tavola 8.

¹⁰ Il Mercato Comune Centro Americano (CACM) viene costituito nel 1960 tra Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicaragua. In pochi anni raggiunge la liberalizzazione della quasi totalità degli scambi interni e comincia a lavorare verso l'obiettivo dell'unione doganale.

¹¹ La tariffa esterna comune prevede tassi che vanno da zero ad un massimo del 15%.

¹² Il MERCOSUR viene costituito tra Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay con il Trattato di Asunción, firmato il 26 marzo 1991.

Il MERCOSUR, inoltre, ha firmato accordi di libero scambio, nel 1996, con la Bolivia – membro della Comunità Andina – e, nel 1997, con il Cile. Tali accordi prevedono in tempi diversi l'abolizione delle tariffe doganali per una lista di prodotti ma contengono anche disposizioni relative a servizi, investimenti, doppia tassazione e norme sanitarie e fitosanitarie. Come già accennato, a partire dagli accordi firmati, è prevista l'istituzione di un'area di libero scambio con i paesi della Comunità Andina. Inoltre, il MERCOSUR si propone di realizzare un'Area di Libero Scambio dell'America del Sud con la conclusione di un accordo simile a quello firmato con il Cile.

Il Trattato di Libero Scambio dell'America del Nord (NAFTA)¹³

Il NAFTA prevede un programma di progressiva abolizione delle tariffe doganali entro un periodo massimo di dieci anni¹⁴. Ad oggi, i risultati previsti sono stati raggiunti e sono state effettuate anche delle negoziazioni per procedere ad una riduzione accelerata delle tariffe stesse. Le preferenze concesse al Messico sono già importanti nell'anno 2000¹⁵ e, a partire dal 2001, scompare anche la restituzione di diritti doganali pagati sull'acquisto di prodotti che si esportano dal Messico verso gli altri due paesi membri. Senza dubbio, tale eliminazione indebolisce l'importanza dell'industria denominata maquiladora – stabilita nella zona frontaliere tra Messico e Stati Uniti – che ha conosciuto un notevole dinamismo negli ultimi anni.¹⁶

Il NAFTA si caratterizza per l'inclusione dei servizi e per l'istituzione di meccanismi di soluzione delle controversie nelle varie aree.^{17 18}

Tuttavia, in conseguenza del dibattito sull'opportunità dell'approvazione da parte del Congresso degli Stati Uniti, sono stati firmati due accordi aggiuntivi, riferiti alla cooperazione in tema di ecologia e di diritto del lavoro.

Essendo una zona di libero scambio, il NAFTA concede ai suoi membri la piena libertà di concludere accordi commerciali con paesi terzi. Come vedremo tra breve, il Messico ha firmato numerosi accordi con paesi all'interno e all'esterno della regione.

¹³ Il NAFTA, istituito tra Canada, Messico e Stati Uniti entra in vigore il 1 gennaio 1994, estendendo anche al Messico l'accordo di libero scambio tra Canada e Stati Uniti del 1989.

¹⁴ Vengono esclusi da questo schema pochi prodotti, ad esempio il pollame e i latticini tra il Canada e gli altri due paesi, e le arachidi, lo zucchero e il cotone tra gli Stati Uniti e il Canada. I diritti di importazione su alcuni prodotti sensibili – come il succo d'arancia negli Stati Uniti – scompariranno soltanto tra quindici e non tra dieci anni.

¹⁵ L'USTR (U.S. Trade Representative) degli Stati Uniti stima che la tariffa doganale media messicana è scesa dal 10% all'1,3% per i prodotti statunitensi, mentre i dazi pagati sui prodotti messicani che entrano negli Stati Uniti si sono ridotti dal 4% allo 0,4%.

¹⁶ Tra il 1994 e il 1999 l'occupazione nell'industria maquiladora è praticamente raddoppiata, mentre, nel resto del comparto manifatturiero, è cresciuta soltanto del 5%.

¹⁷ Il NAFTA (Capitolo 12) garantisce un trattamento di nazione più favorita e un trattamento nazionale a coloro che forniscono servizi frontaliere anche se questa disposizione non si applica ad alcuni servizi esplicitamente esclusi come, per esempio, il trasporto aereo. Analogamente non sono inclusi i servizi di telecomunicazione e quelli finanziari contemplati in altri capitoli del Trattato (per i servizi finanziari è prevista, nel quattordicesimo capitolo, una liberalizzazione scaglionata).

¹⁸ Il NAFTA comprende norme relative alla soluzione di controversie nell'ambito degli investimenti, dei servizi finanziari, dell'applicazione di dazi antidumping e compensatori, d'interpretazione e di applicazione del Trattato. Fino alla fine del 2000, sono stati considerati cinquantasei casi studio riferiti al capitolo diciannove sui diritti di antidumping e quattro casi di interpretazione e di applicazione del trattato.

L'evoluzione del commercio negli accordi di integrazione

Senza dubbio gli accordi di integrazione hanno stimolato un'espansione accelerata del commercio tra i loro membri. Infatti, come si può vedere dalla tavola che segue, in tutti i casi il commercio intraregionale – all'interno di ogni accordo – è cresciuto negli anni novanta con maggior rapidità che il commercio con il resto del mondo.

**AMERICA LATINA E CARAIBI
GRUPPI DI INTEGRAZIONE
COMMERCIO INTRA ED EXTRA-REGIONALE**
(in milioni di dollari)

	1990	1999	Tasso di crescita 1990-1999 (in percentuale annuale)
<i>CARICOM*</i>			
Esportazioni intra-regionali	491	925	9,5
Esportazioni extra-regionali	4.156	5.082	2,9
<i>Comunità Andina</i>			
Esportazioni intra-regionali	1.324	3.939	12,9
Esportazioni extra-regionali	30.427	39.268	2,9
<i>CACM</i>			
Esportazioni intra-regionali	658	8.886	14,9
Esportazioni extra-regionali	3.388	2.289	11,3
<i>MERCOSUR</i>			
Esportazioni intra-regionali	4.127	15.163	15,6
Esportazioni extra-regionali	42.275	59.158	3,8
<i>NAFTA</i>			
Esportazioni intra-regionali	229.930	585.059	10,9
Esportazioni extra-regionali	307.297	486.296	5,2

*Nel caso di CARICOM i dati si riferiscono al 1997, così come il tasso annuale di crescita è per il periodo 1990-1997.

Fonte: Banca Interamericana di Sviluppo, "Integración y comercio in América Latina", dicembre 2000.

Tavola 1

Inoltre, si può osservare che, ad eccezione del Messico e del Mercato Comune Centro Americano (CACM) i quali si sono avvantaggiati delle preferenze di accesso al mercato statunitense, sono stati i mercati intraregionali a registrare un elevato ritmo di crescita delle esportazioni di prodotti manifatturieri. Allo stesso modo, nel periodo 1990-1999, le esportazioni intraregionali di manufatti sono cresciute ad un tasso annuale del 21%, mentre nel resto del mondo hanno sperimentato una debole crescita o addirittura una contrazione. Qualcosa di simile accade con la Comunità Andina.¹⁹

¹⁹ Le esportazioni intraregionali di manufatti della Comunità Andina sono cresciute al 18,5% all'anno, nel periodo 1990-1999, mentre sono cresciute del 9,7% nel continente americano, in generale, e sono diminuite nelle altre regioni del mondo.

Gli accordi bilaterali e multilaterali

Negli ultimi dieci anni, i paesi latinoamericani e dei Caraibi, oltre agli accordi di integrazione, hanno stipulato molti accordi bilaterali o multilaterali all'interno e all'esterno del continente, come si può osservare dalla tavola 2.²⁰

Accordi commerciali preferenziali bilaterali e multilaterali dei paesi dell'America Latina e dei Caraibi	Anno di entrata in vigore
<i>Accordi di prima generazione</i>	
Cile-Messico	1992
Cile-Venezuela	1993
Bolivia-Cile	1993
Colombia-Cile	1994
Cile-Ecuador	1995
<i>Accordi ibridi</i>	
Cile-MERCOSUR	1996
Bolivia-MERCOSUR	1997
Cile-Perù	1998
<i>Accordi di seconda generazione</i>	
Costa Rica-Messico	1995
Gruppo dei Tre (G-3)	1995
Bolivia-Messico	1995
Canada-Cile	1997
Messico-Nicaragua	1997
Cile-Messico (modello TLCAN)	1998
Messico-Unione Europea	1999
Messico-Israele	2000
MCCA-Repubblica Dominicana*	2000
CARICOM-Repubblica Dominicana*	2001
MCCA-Cile*	2001
Messico-El Salvador, Guatemala, Honduras	2001
Messico-Associazione Europea di Libero Scambio (EFTA)	2001
Costa Rica-Canada	2001

* all'1/1/2001 sono in attesa di ratifica legislativa

Fonte: BID "Integración y Comercio en América" dicembre 2000, Tavola 11

Tavola 2

Come si può osservare, molti di questi accordi hanno protagonisti il Cile e il Messico, paesi questi che non fanno parte di accordi di integrazione con nessuno degli altri paesi dell'America latina e dei Caraibi. In tutti i casi, questi accordi hanno portato ad un'espansione significativa del commercio fra i paesi coinvolti.²¹ Questo grande numero di accordi preferenziali, ciascuno con proprie regole di origine, ha complicato l'amministrazione della politica commerciale e soprattutto la strategia imprenditoriale di proiezione su tutto il mercato dell'America latina e dei Caraibi. Inoltre, tanto nel caso del MERCOSUR – ad esempio nell'accordo tra Argentina e Messico – come in quello della Comunità Andina e del CACM, molti paesi che fanno parte

²⁰ Gli accordi di "prima generazione" sono quelli che riguardano esclusivamente le restrizioni al commercio di beni (barriere tariffarie e non tariffarie). Gli accordi di "seconda generazione" – a volte chiamati GATT plus- riguardano barriere derivate da istituzioni e regolamenti con i quali i diversi governi organizzano le proprie economie come, per esempio, disposizioni che riguardano gli investimenti stranieri, la regolamentazione della proprietà intellettuale, ecc. Il TLCAN è diventato nell'emisfero il modello di accordi di "seconda generazione".

²¹ Per esempio, il valore complessivo dell'interscambio -somma di esportazioni e importazioni- tra Cile e Messico è passato da 268 milioni di dollari nel 1992 a 1.200 milioni di dollari nel 1999.

di unioni doganali hanno firmato accordi bilaterali che non sono coerenti con la necessaria armonizzazione delle loro politiche commerciali.²²

Per comprendere la logica di queste iniziative verso l'integrazione economica è utile esaminare la distribuzione geografica del commercio estero dei diversi paesi e aree della regione così come il tipo e la grandezza delle barriere al commercio.

2. LE NEGOZIAZIONI CONTINENTALI ED EXTRA-CONTINENTALI; POSIZIONE GEOGRAFICA E BARRIERE AL COMMERCIO

2.1 DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO ESTERO NEL CONTINENTE AMERICANO

Nel 1999 le esportazioni dei paesi appartenenti al continente americano sono state pari a 1.228 miliardi di dollari statunitensi, vale a dire il 22% delle esportazioni mondiali in questo stesso anno (5.473 miliardi di dollari). Di questo totale, come si può vedere dalla tavola seguente, il 60% (746 miliardi di dollari) è costituito dal commercio intracontinentale.

Paesi e Regioni	Mondo	Europa occidentale	Emisfero occidentale	NAFTA			America latina (escl.)
				Totale	Stati Uniti e Canada	Messico	
Continente Americano	1.228	219	746	645	553	92	102
NAFTA	1.070	186	643	580	492	88	63
Stati Uniti e Canada	934	181	516	458	370	88	58
Messico	137	6	127	122	122	...	5
America latina (escl. Messico)	158	33	103	65	61	3	39

I valori sono espressi in milioni di dollari statunitensi.

Fonte: OMC statistiche del commercio internazionale, 1999

Tavola 3

Tuttavia, come si può osservare da questa stessa tavola, praticamente la metà del commercio intracontinentale è stato realizzato tra gli Stati Uniti e il Canada e più dei tre quarti all'interno del NAFTA. Invece, il commercio all'interno dell'America Latina – escluso il Messico – è pari a solo il 5% del commercio intracontinentale e i flussi incrociati tra NAFTA e America latina – escluso il Messico – e viceversa pari ciascuno al 9% dei flussi intra-area. Inoltre, per i paesi del NAFTA il commercio intracontinentale ha rappresentato più del 61% del proprio interscambio complessivo.

²² A partire dal 30 giugno 2001, nessun paese membro del MERCOSUR potrà firmare accordi o concedere preferenze che non siano stati oggetto di negoziazione congiunta, all'interno della ALADI.

Questo totale è costituito per il 54% dal commercio all'interno del NAFTA e solo per il 6% dagli scambi con il resto del continente. Per i paesi dell'America latina – escluso il Messico – la quota di commercio mondiale effettuata nel continente è pari al 65%. Tuttavia, questo totale è composto dal 24% di commercio intraregionale e dal 41% di commercio con il NAFTA.

Di conseguenza, l'America del Nord – nel senso geografico della parola che include il Messico – è, in termini commerciali, un'entità più compatta del resto del continente (un'elevata percentuale del suo commercio estero si realizza all'interno della propria subregione). L'importanza delle esportazioni dell'America latina – escluso il Messico – è molto inferiore al peso che ha il NAFTA come destinazione delle esportazioni dai suoi vicini del sud.

La dipendenza dei paesi del resto del continente nei confronti del mercato del NAFTA è tuttavia più complessa, se si esaminano separatamente le distinte aree nelle quali si può suddividere, secondo gli accordi commerciali subregionali.

Regioni	Mercosur	Comunità Andina	CACM	NAFTA	Continente americano	Unione Europea	Mondo
MERCOSUR	13.924	2.438	354	14.483	34.033	18.114	69.939
Comunità Andina	1.165	3.559	1.087	19.487	28.983	5.284	40.648
CACM	11	72	2.226	5.841	8.275	2.037	10.951
CARICOM*	48	114	72	2.433	3.707	1.316	6.008
NAFTA	19.972	12.896	9.816	546.602	603.431	159.673	1.017.025

Dati in milioni di dollari* Le cifre che riguardano il CARICOM si riferiscono al 1997

Fonte: Banca Interamericana di Sviluppo – Unità di statistica e analisi: Integrazione e commercio in America Latina; nota periodica, ottobre 1999.

Tavola 4

In effetti, come si osserva dalla tavola, sia per i paesi del Mercato Comune Centroamericano (CACM), che per la Comunità Andina, il NAFTA rappresenta circa la metà delle esportazioni. Questo mercato, al contrario, costituisce solo il 21% delle esportazioni dei paesi che compongono il MERCOSUR, all'incirca lo stesso peso che, per questi, è dato dagli scambi all'interno della propria unione doganale.

Inoltre, mentre per la Comunità Andina e il CACM il mondo esterno al continente americano costituisce solo un quarto delle proprie esportazioni, per i paesi del MERCOSUR le esportazioni fuori dal continente assorbono più del 50% del totale. In particolare, l'Unione Europea costituisce il mercato di riferimento per il 26% delle rispettive esportazioni, quota superiore a quella rappresentata dal mercato subregionale e dal mercato del NAFTA. Il CARICOM si trova in una posizione intermedia: il 40% delle sue esportazioni si dirige verso il NAFTA mentre l'Unione Europea assorbe più di un quinto delle sue vendite estere.

L'integrazione continentale – un'area di libero commercio che implicherebbe un trattamento preferenziale discriminatorio contro il resto del mondo – ha un impatto molto differente per le diverse regioni dell'America latina. In particolare, il MERCOSUR, per quanto si è osservato, difficilmente potrebbe venire inquadrato in un trattato regionale del continente americano senza provocare una forte deviazione di com-

mercio.²³ Al contrario, esiste un notevole interesse alla negoziazione di un trattato regionale con l'Unione Europea.

Le barriere alle importazioni nelle diverse regioni

Un altro elemento importante da prendere in considerazione per esaminare l'atteggiamento dei diversi paesi di fronte ai diversi processi di integrazione è quello delle barriere al commercio attualmente esistenti. Da questo punto di vista, esiste una forte asimmetria tra le barriere che prevalgono nei paesi industriali e quelle che esistono nei paesi latinoamericani incluso il Messico (ci riferiamo alle barriere relative alla nazione più favorita e non a quelle che si hanno all'intero dei diversi schemi preferenziali). Nella tavola seguente si possono osservare i diritti "consolidati" nell'Uruguay Round da parte di alcuni paesi e regioni in America Latina e nel mondo. La tariffa media per tutti i paesi membri e tutti i settori – media semplice – è pari al 7%. Tuttavia per i prodotti tessili è del 12% e per quelli agricoli del 32%.²⁴

	Prodotti Agricoli				Prodotti Industriali		
	media semplice*	deviazio. standard	percentu. di diritti > 15%	percentu. di diritti >100%	media semplice*	deviazio. standard	percentu. di diritti >15%
America del Nord							
Canada	4,6	4,7	1,2	0,0	5,3	5,2	7,2
Stati Uniti	5,5	5,5	2,6	0,0	3,8	4,2	2,0
America Latina							
Argentina	32,8	5,9	97,3	0,0	30,6	6,3	98,5
Brasile	35,3	10,1	96,4	0,0	29,7	6,9	97,3
Colombia	88,3	32,3	100,0	22,9	36,1	9,8	100,0
Messico	42,9	35,2	96,2	4,9	34,8	3,1	99,6
Venezuela	55,4	33,3	99,4	14,5	33,8	4,2	99,4
Europa Occident.							
UE-15	19,5	22,1	33,9	0,9	4,1	3,6	0,6
Asia-Pacifico							
Giappone	11,7	12,6	17,5	0,3	3,6	3,8	0,6

* Diritto "consolidato" nell'Uruguay Round.

Fonte: WTO "Market Access: The WTO's Unfinished Business: Post-Uruguay Round Inventory and Issues", Ginevra 2001

Tavola 5

Nella tabella che segue vengono esaminate le tariffe doganali che vengono effettivamente applicate nell'emisfero occidentale.

²³ Qualcosa di simile è certamente valido per il Cile che, nel 1999, dirige il 26% delle esportazioni verso l'Unione Europea e più del 27% verso il Giappone e il resto dell'Asia. Si veda CEPAL, Panorama de la inserción internacional de América Latina, 1999-2000, Santiago del Cile, marzo 2001, Appendice statistica, tavola 8 B.

²⁴ In tutti i casi si fa riferimento alle tariffe "consolidate" nell'Uruguay Round del GATT-OMC e non a quelle che effettivamente si applicano e che, soprattutto nel caso dei paesi latinoamericani sono notevolmente inferiori a quelle "consolidate". Si veda FMI-Banca mondiale, op. cit.

LIVELLI DELLE TARIFFE DOGANALI NELL'EMISFERO OCCIDENTALE

Paese	Anno	tariffa media (1)	deviazione standard (2)	tariffa minima	tariffa massima
Argentina	1999	13,5	6,6	0,0	33
Belize	1998	11,2	13,7	0,0	70
Bolivia	1999	9,7	1,3	0,0	10
Brasile	1999	14,3	7,0	0,0	35
Canada	1999	4,5	7,5	0,0	245
Cile	1999	9,8	1,2	0,0	10
Colombia	1999	11,6	6,3	0,0	35
Costa Rica	1999	7,2	13,8	0,0	253
Ecquador	1999	11,5	7,8	0,0	99
Stati Uniti	1999	4,5	10,9	0,0	350
El Salvador	1998	5,6	7,9	0,0	40
Guatemala	1998	7,6	8,7	0,0	28
Guyana	1998	10,6	13,	0,0	100
Honduras	1997	7,8	8,0	0,0	70
Giamaica	1998	9,7	11,0	0,0	40
Messico	1999	16,2	13,5	0,0	260
Nicaragua	1998	10,9	7,5	0,0	195
Panama	1998	9,0	5,9	0,0	50
Perù	1999	13,7	4,8	12,0	68
Paraguay	1999	11,4	6,8	0,0	30
Suriname	1998	9,7	11,1	0,0	50
Trinidad e Tobago	1999	9,1	11,6	0,0	45
Uruguay	1999	12,3	7,0	0,0	23
Venezuela	1999	12,0	6,1	0,0	35

(1) Tariffa media applicata, non ponderata, di nazione più favorita (NPF)

(2) La deviazione standard misura la dimensione assoluta della distribuzione della tariffa NPF applicata

Fonte: Banca Interamericana, "Unità di statistica e di analisi quantitativa", basato su dati ufficiali dei paesi membri.

Tavola 6

Come si può verificare dalle precedenti tavole, le tariffe medie di Stati Uniti e Canada –sia quelle consolidate nell' Uruguay Round sia quelle applicate- si situano tra il 4% e il 5%. Invece, i paesi dell'America latina hanno consolidato tariffe che variano, sempre in media, tra circa il 30% – è il caso delle tariffe applicabili ai prodotti industriali in Argentina e Brasile – e l'88,3% che la Colombia si è impegnata ad applicare come massimo, in media, ai prodotti agricoli. Tuttavia, come si può osservare nella tavola le tariffe effettivamente applicate oscillano per la maggior parte tra il 10% e il 15%, in ogni caso un livello molto superiore a quelli di Stati Uniti e Canada.²⁵

Fuori dal continente, si nota il livello relativamente elevato delle tariffe sui prodotti agricoli nell'Unione Europea e in Giappone. Nel caso delle negoziazioni continentali, quindi, i paesi latinoamericani sembrerebbero avere poche possibilità di guadagno in termini di diritti doganali come barriere all'accesso ai mercati di Stati Uniti e Canada. Invece, la riduzione a zero dei propri diritti doganali costituirebbe una modifica sostanziale della situazione attuale.

Un esame più dettagliato della struttura tariffaria statunitense mostra tuttavia un quadro un pò diverso. Già si è visto nell'ultima tavola che, nonostante la tariffa media degli Stati Uniti sia dell'ordine del 4,5%, esistono massimi del 350%. In realtà esistono 64 linee tariffarie per quei dazi doganali superiori al 50%. Di queste 64 li-

²⁵ Questa fotografia statica dei livelli e della dispersione tariffaria, tuttavia, non tiene sufficientemente in conto del deciso processo di liberalizzazione portato a termine dai paesi latinoamericani nell'ultimo decennio. La tariffa media dell'insieme dei paesi della regione si è ridotta, tra il 1986 e il 1999, dal 43% al 12%.

nee, 57 riguardano prodotti di origine agricola.²⁶ Alcuni di questi prodotti sono quelli che maggiormente interessano gli esportatori latinoamericani vale a dire tabacco, zucchero, arachidi, latticini, succo d'arancia, cioccolato.^{27 28}

I problemi di accesso al mercato statunitense con i prodotti di origine agricola non si fermano però ai picchi tariffari. Il tabacco e lo zucchero sono colpiti da quote tariffarie di livello ridotto sopra le quali ci sono alti diritti ad-valorem o specifici. I semi di soia o i succhi di agrumi pagano un forte dazio specifico e l'olio di soia un elevato dazio ad-valorem.²⁹

Altre limitazioni all'accesso dei prodotti di origine agricola, di forte rilevanza nelle esportazioni latinoamericane, sono le barriere non tariffarie. Tra queste spicca l'utilizzo di misure sanitarie e fitosanitarie che influiscono sulle esportazioni di carne, frutta e verdura. In ultimo, di ancora maggiore importanza sono le misure di sostegno interno e i sussidi all'esportazione inclusi i crediti sussidiati e i programmi di aiuto alimentare. Questi meccanismi, di nuovo, hanno un gran peso sulle esportazioni latinoamericane di cereali, di soia, di latticini e altri prodotti.³⁰

Nel campo delle esportazioni di manufatti – sebbene anche nel caso di alcuni prodotti di origine agricola – hanno un certo peso i problemi delle “tariffe scaglionate” ma è la legislazione anti-dumping da parte degli Stati Uniti che crea maggiori difficoltà di accesso.^{31 32}

L'interesse alle negoziazioni della FTAA, per i paesi dell'America latina e dei Caraibi, in termini di accesso al mercato, quindi, si concentra su alcuni importanti casi di “picchi tariffari” e su misure non tariffarie delle quali le quote, le restrizioni sanitarie, le misure di sostegno interno all'agricoltura e i sussidi alle esportazioni sono le più importanti. In riferimento ad altri paesi latinoamericani, tuttavia, la riduzione o l'eliminazione delle tariffe può essere un obiettivo di una certa importanza.

Nel caso dell'Unione Europea, è ovvio che l'ostacolo principale al successo di un accordo di libero commercio – per lo meno con il MERCOSUR e con il Cile – è il protezionismo agricolo alla frontiera e le conseguenze sulla produzione e sulle esportazioni dell'applicazione della Politica Agricola Comune.³³

²⁶ Si veda Jank, M.S. “Agriculture and the FTAA: disagreements and convergences”, INTAL, Buenos Aires, 3 Aprile 2001.

²⁷ Per oltre il 20% dei dazi doganali si trovano altre 160 linee tariffarie di prodotti di origine agricola. *Ibidem*.

²⁸ In Canada ci sono “picchi tariffari” del 14,3% rispetto al 6,1%, nel caso degli Stati Uniti, e del 6,2% nell'Unione Europea. Si veda FMI – Banca Mondiale –, op. cit., tavola 3. Molti di questi picchi, nel caso degli Stati Uniti e del Canada, si rinvengono nei prodotti manifatturieri e tradizionali come i prodotti tessili e dell'abbigliamento, le calzature, ecc. di grande importanza per i paesi latinoamericani.

²⁹ L'equivalente ad-valorem del dazio specifico sul succo di arancia è stato, nel 2000, pari al 55%. *Ibidem*

³⁰ Nel 2000 tutti i tipi di sussidio governativo – che hanno superato i 30 miliardi di dollari – sono arrivati a costituire più del 70% del reddito degli agricoltori. *Ibidem*

³¹ Per diciotto tipologie di esportazioni dai paesi in via di sviluppo ai paesi industriali, molte delle quali sono di interesse per i paesi latinoamericani, si verifica un elevato grado di “scaglionamento” delle tariffe. Cfr. FMI-Banca Mondiale- op. cit., pagina 23.

³² Di 782 e 302 iniziative anti-dumping rispettivamente di Stati Uniti e Canada nel periodo 1987-2000, 147 e 84, hanno riguardato paesi del continente (34 e 3 il Messico). Si veda CEPAL-ECLAC, *Anti-dumping in the Americas*, Santiago del Cile, marzo 2001.

³³ A differenza di ciò che succede nel caso degli Stati Uniti e del Canada, la maggior parte dei “picchi tariffari” nell'Unione Europea si concentra nei prodotti agricoli. *Ibidem*, pagina 20.

3. LO STATO ATTUALE DELLE NEGOZIAZIONI DI ACCORDI DI INTEGRAZIONE REGIONALE CONTINENTALE ED EXTRA-CONTINENTALE

3.1 LE NEGOZIAZIONI DELL'AREA DI LIBERO SCAMBIO DELLE AMERICHE – FTAA^s o ALCA

I ministri del commercio dei 34 paesi partecipanti al vertice presidenziale di Miami, nel dicembre del 1994, (la totalità di quelli del continente con l'eccezione di Cuba) hanno iniziato i lavori guardando alla costituzione della FTAA^s, proposta a Denver, Colorado, Stati Uniti, nel giugno del 1994. A partire dal secondo vertice presidenziale di Santiago del Cile, nell'aprile del 1998, sono poi iniziate formalmente le trattative per le quali si sono costituiti nove gruppi di negoziazione.^{34 35}

I principi che guidano le negoziazioni sono: a) i trattati devono essere coerenti con la normativa dell'OMC; b) l'adesione ai distinti trattati da parte dei diversi paesi non potrà essere parziale e c) l'accordo continentale sarà elaborato sulla base degli accordi regionali già presenti (CA, CARICOM, CACM, MERCOSUR, ecc.).³⁶

La presidenza delle negoziazioni ha ruotato per culminare – nell'ultima fase delle negoziazioni – in una copresidenza del Brasile e degli Stati Uniti.³⁷

I primi progressi sono stati realizzati nella riunione ministeriale di Toronto del novembre del 1999, quando sono stati adottati, per venire immediatamente applicati e indipendentemente dall'andamento delle negoziazioni, diciotto misure di facilitazione degli scambi di cui otto riguardano temi doganali e le altre dieci questioni di

³⁴ *I nove gruppi di negoziazione riguardano: i) accesso ai mercati; ii) investimenti; iii) servizi; iv) acquisti governativi; v) risoluzione delle controversie; vi) agricoltura; vii) diritti di proprietà intellettuale; viii) politica della concorrenza. Successivamente sono stati stabiliti tre comitati non negoziatori: un Comitato dei rappresentanti del Governo con la partecipazione della società civile, un Comitato congiunto di esperti del settore pubblico e privato sul commercio elettronico e un gruppo consultivo sulle economie più piccole. Il lavoro dei Comitati è orientato da un Comitato per le negoziazioni commerciali (CNC), a livello di viceministri, che deve riunirsi almeno due volte all'anno. Inoltre, funziona una Segreteria Amministrativa Temporanea la cui sede ruota (inizialmente viene fissata a Miami, Florida, Stati Uniti, per spostarsi recentemente a Panama e, a partire da marzo 2003, in Messico). Le negoziazioni si effettuano nella sede di questa segreteria. I gruppi di negoziazione sono stati preceduti dai gruppi di lavoro creati a Denver e posteriormente ampliati. I ministri del commercio si sono riuniti sei volte delle quali l'ultima – fino ad oggi – è stata a Buenos Aires, immediatamente prima del terzo vertice presidenziale del Quebec dell'aprile 2001.*

³⁵ *Parallelamente alle riunioni dei rappresentanti governativi, già da Denver si effettuano riunioni del cosiddetto "Foro Imprenditoriale delle Americhe".*

³⁶ *Si veda il Piano di Azione adottato nel vertice presidenziale di Santiago del Cile in cui si proclama che l'accordo, per essere raggiunto, deve essere "bilanciato", "coerente con la OMC", e che "costituirà un impegno unico". La dichiarazione ministeriale di Buenos Aires, del 7 aprile 2001, riafferma questi principi e sottolinea che "... la FTAA^s può coesistere con accordi bilaterali e subregionali, nella misura in cui i diritti e gli obblighi stabiliti da questi accordi non siano coperti o eccedano i diritti e gli obblighi della FTAA^s"; inoltre che "...consideriamo importante il rafforzamento dei processi di integrazione in atto i quali possono facilitare il raggiungimento di una piena integrazione continentale".*

³⁷ *Da maggio 1998 a ottobre 1999 è stato presidente il Canada e vicepresidente l'Argentina; da novembre 1999 ad aprile del 2001 l'Argentina ha detenuto la presidenza con l'Equador vicepresidente; da maggio del 2001 a ottobre del 2002, l'Equador è presidente e il Cile vicepresidente e da novembre del 2002 fino alla data programmata per la conclusione delle negoziazioni – a dicembre del 2004 – avrà due copresidenti Brasile e Stati Uniti.*

trasparenza.³⁸ La riunione di Toronto ha affrontato anche tematiche agricole e, in particolare, la possibilità di nuove negoziazioni da intraprendere nell'ambito della OMC.

In conformità ai mandati emanati dal vertice di Toronto, prima della riunione ministeriale di Buenos Aires e il vertice presidenziale del Quebec dell'aprile del 2001, sono state presentate modifiche nell'accordo e di quelli negoziati nei distinti gruppi di lavoro.³⁹

3.2 LE NEGOZIAZIONI CON L'UNIONE EUROPEA

Lo sviluppo del commercio dei paesi dell'America Latina e dei Caraibi con l'Unione Europea negli ultimi dieci anni non ha avuto particolare successo. Tanto nelle importazioni quanto nelle esportazioni, il commercio è diminuito. Tuttavia, se si esclude il Messico, il cui commercio si è orientato sempre di più verso i suoi vicini dell'America del Nord come conseguenza dell'entrata in vigore del NAFTA, la partecipazione dell'Unione Europea nel commercio della regione nel 1999 era ancora del 22% per le esportazioni e del 23% per le importazioni.⁴⁰ Tale proporzione è decisamente minore per le esportazioni della Comunità Andina, ma abbastanza elevata per quelle del MERCOSUR. A sua volta, la composizione di questo commercio riflette una regola tradizionale che non sperimenta modifiche significative. Laddove le vendite della regione verso il resto del mondo, alimentari e prodotti agricoli, rappresentano soltanto un quinto del totale, quelle che si dirigono all'Unione Europea superano questo valore, raggiungendo quasi il 50%. Inoltre, la bilancia commerciale – a prezzi FOB tanto nel caso delle esportazioni quanto delle importazioni – è negativa tanto per l'intera regione quanto per la regione escludendo il Messico.⁴¹

In questo contesto, sono nate, negli ultimi dieci anni, alcune iniziative per migliorare la relazione tra i paesi – e gli accordi di integrazione – della regione con l'Unione Europea. È stato già ricordato che il Messico ha ottenuto molto successo concludendo un accordo di libero scambio con l'Unione Europea, che i paesi andini e quelli centroamericani hanno avuto accesso ad una versione potenziata del Sistema Generalizzato delle Preferenze dell'Unione così come i paesi del CARICOM beneficiano delle preferenze ottenute con gli accordi di Lomè. A quanto detto in precedenza, bisogna aggiungere che il Cile e il MERCOSUR stanno negoziando, ognuno per proprio conto, accordi con l'Unione Europea, in entrambi i casi con l'obiettivo di stabilire un'area di libero scambio.⁴²

³⁸ Già nella precedente tappa dei gruppi di lavoro erano stati realizzati progressi nell'identificazione di necessità di informazione, per esempio, in materia di flussi di commercio, barriere tariffarie e non, investimenti diretti esteri, ecc.

³⁹ Si deve ammettere, tuttavia, che ancora non esiste un consenso riguardo molti dei temi per i quali lunghi tratti di queste correzioni sono tra parentesi (come manifestazione di disaccordo, seguendo la pratica internazionale in materia). Nonostante l'impegno assunto, nella riunione ministeriale e nel vertice presidenziale, di pubblicare le modifiche agli accordi fino ad oggi, questa promessa non è stata mantenuta.

⁴⁰ Si veda BID, "Integración y comercio en América", op. cit., pagina 73

⁴¹ La bilancia commerciale FOB-FOB della regione con l'Unione Europea per il 1999 è stata negativa con 17.400 e 9.500 milioni di dollari, rispettivamente includendo ed escludendo il Messico. Si veda WTO – International Trade Statistics, 1999.

⁴² I paesi più avanzati della regione, diversamente da quelli della CA e da quelli del CACM, hanno visto indebolirsi, a partire dal 1995, le loro preferenze sotto lo schema SGP dell'Unione Europea.

In conformità all'accordo del dicembre 1997, firmato dal Messico con l'Unione Europea, si prevede la liberalizzazione degli scambi di beni e servizi entro dieci anni. Un fattore che ha favorito il raggiungimento di questo accordo è stato lo scarso peso dell'agricoltura e della pesca nell'interscambio tra le due regioni (solo il 7%). Per questi prodotti sono previste liberalizzazioni di circa il 62% delle attuali correnti di scambio (per cui la parte esclusa sarà inferiore al 3% degli scambi totali).⁴³ Per quanto riguarda i beni industriali, il loro commercio sarà pienamente liberalizzato entro il 2007.⁴⁴

L'accordo comprende anche gli scambi di servizi che saranno liberalizzati entro dieci anni – anche in settori normalmente sensibili, come quello finanziario – con poche eccezioni: il trasporto aereo, i servizi audiovisivi e la navigazione di cabotaggio. Sono inoltre previste liberalizzazioni degli investimenti così come l'adozione di "criteri internazionali più esigenti" in materia di diritti di proprietà intellettuale. Nonostante un accordo tanto ambizioso, difficilmente si stima un cambiamento significativo nell'orientamento del commercio del Messico verso gli Stati Uniti e il Canada.

Tuttavia, a sud del continente la situazione è diversa. Come già si è visto, tanto i paesi del MERCOSUR quanto il Cile orientano una parte significativa delle loro esportazioni verso l'Unione Europea. Purtroppo, in entrambi i casi, anche se in misura minore in Cile, l'ostacolo principale ad un'intensificazione degli scambi – e al raggiungimento di un commercio più equilibrato – sono le difficoltà che si frappongono all'espansione delle esportazioni agricole nell'Unione Europea.

Le negoziazioni con il Cile e il MERCOSUR iniziano alla metà degli anni novanta per terminare formalmente nel 1999, dopo aver adottato il mandato negoziatore proposto dalla Commissione europea nel 1998. Gli accordi negoziati si propongono di comprendere non soltanto la liberalizzazione del commercio, ma anche una maggiore cooperazione e un dialogo politico rafforzato.

In ambito commerciale, non si tratta solamente di comprendere gli scambi di beni ma anche di liberalizzare dei movimenti finanziari, le politiche sulla concorrenza, la protezione dei diritti di proprietà intellettuale e l'inserimento di un meccanismo di risoluzione delle controversie. I principi che guidano le negoziazioni sono simili a quelli che reggono le negoziazioni del NAFTA che, inizialmente, non escludono nessun settore, in conformità con le regole dell'OMC (che impediscono di stabilire un accordo preferenziale, a meno che non preveda la costituzione di una zona di libero scambio che comprenda tutto il commercio), come compromesso unico che cerca di raggiungere risultati equilibrati in tempi brevi.⁴⁵

⁴³ È prevista una liberalizzazione immediata per una serie di prodotti dell'Unione Europea (bibite alcoliche e vino, olio di oliva, ecc.), da un lato, e messicani (aguacates, fiori e succo d'arancia), dall'altro. Saranno inoltre adottate normative sanitarie e fitosanitarie comuni. cfr. Banca Interamericana, op. cit., pp. 76-78.

⁴⁴ L'Unione Europea sopprimerà i dazi doganali su questo tipo di prodotti entro il primo gennaio 2003. In quel momento, la tariffa doganale massima applicata dal Messico, per questo tipo di prodotti, sarà del 5%. Esistono alcune difficoltà riferite alle regole di origine che, in casi come il settore tessile, dell'abbigliamento e delle calzature, sono più minuziose rispetto a quelle applicate dall'Unione Europea in altri accordi con paesi terzi. Nell'industria automobilistica, invece, le regole di origine sono simili a quelle applicate nel NAFTA, decisamente meno onerose di quelle di altri accordi stabiliti dall'Unione Europea.

⁴⁵ Le attuali relazioni tra il MERCOSUR e l'Unione Europea sono basate sull'Accordo Quadro per la Cooperazione Interegionale firmato il 15 Dicembre 1995 e che è entrato pienamente in vigore il primo luglio 1999. Le negoziazioni con il MERCOSUR sono condotte da un Comitato delle Negozia-

Il mandato dell'Unione Europea prevede la negoziazione delle barriere non doganali e la possibilità di discutere sugli altri argomenti fino al primo luglio 2001, per poter iniziare le negoziazioni sulle tariffe doganali e sui servizi successivamente a questa data, alla luce di quanto verrà deciso nell'OMC fino a quel momento (attualmente dovrebbe interessarsi di agricoltura e servizi in conformità a quanto deciso nell'Uruguay Round). Durante l'ultima riunione del Comitato delle Negoziazioni Commerciali Biregionali (CNCB), svoltasi a Bruxelles lo scorso marzo 2001, viene stabilita quella data come l'inizio delle negoziazioni senza che l'OMC abbia iniziato alcuna trattativa.⁴⁶

Questa condizione potrebbe creare ostacoli dato che l'Unione Europea, così come gli Stati Uniti nelle negoziazioni del NAFTA, sta insistendo per escludere questo tipo di negoziazioni lasciando che siano trattati soltanto dall'OMC due dei temi di maggior interesse per i paesi del MERCOSUR, come gli strumenti di sostegno interno all'agricoltura e i sussidi per le esportazioni. Più in generale, il MERCOSUR ha insistito affinché venissero inclusi nell'accordo tutta una serie di prodotti, in particolare quelli agricoli, e che accetterebbe soltanto una lista di prodotti sensibili per i quali potrebbe essere ammesso un programma più lento di sgravi fiscali.⁴⁷

3.3 IL RECENTE DIBATTITO SULLE NEGOZIAZIONI

Come si nota esaminando l'ambito geografico delle esportazioni della regione – così come le barriere che si frappongono ad un maggiore interscambio tra i paesi dell'America latina, dei Caraibi e dei loro potenziali soci all'interno e all'esterno del continente – i problemi da superare in ogni negoziazione non sono pochi.

All'interno dello FTAA-ALCA, l'interesse dei paesi della regione si concentra nell'ottenimento di un maggior accesso al mercato statunitense. A sua volta, si suppone che questo maggior accesso potrà attrarre investimenti per sfruttare le opportunità così create. L'esperienza del Messico e di alcuni paesi centroamericani e dei Caraibi, che hanno beneficiato di un migliore accesso al mercato per gamme più o meno vaste di prodotti, dimostra che tale processo è in grado di generare dinamismo nelle loro economie.

Le tariffe doganali – salvo il caso di alcuni “picchi” e alcune strutture di “scaglionamento” tariffario – non costituiscono l'ostacolo fondamentale a questo acces-

zioni Commerciali Biregionali (CNCB) che, fino ad ora, si è riunito quattro volte, l'ultima a Bruxelles lo scorso marzo 2001. Le negoziazioni relative al commercio si suddividono in tre gruppi tecnici: il primo si occupa delle barriere all'accesso delle merci; il secondo delle tematiche relative ai servizi, degli investimenti e della proprietà intellettuale e il terzo degli acquisti governativi, delle politiche sulla concorrenza e la soluzione delle controversie. A loro volta, le negoziazioni relative alla cooperazione sono condotte da tre sottogruppi del sottocomitato sulla cooperazione. Parallelamente a queste negoziazioni, ci sono riunioni del Foro Imprenditoriale MERCOSUR-UE (Mercosur-UE Business Forum o MEBF).

⁴⁶ *Le negoziazioni non potranno concludersi prima della fine delle negoziazioni all'interno dell'OMC. Tuttavia, innanzi al Parlamento Europeo, che discuteva sulle relazioni con il MERCOSUR, il Sig. Chris Patten, Responsabile delle Relazioni con l'Estero della Commissione dell'Unione Europea, parla della possibilità di eliminare questo vincolo. Si veda “Discorso dell'On. Chris Patten, Parlamento Europeo, Bruxell, primo marzo 2001.*

⁴⁷ *Il MERCOSUR, allo stesso modo, ha insistito nel precisare i livelli iniziali delle barriere – con una complessiva tariffazione ad valorem – e non ha voluto scendere a compromessi parziali, precedenti all'accordo generale.*

so. Si tratta, in generale, di misure non tariffarie, di misure di sostegno interno all'agricoltura e di politiche di applicazione delle misure anti-dumping. Inoltre, tanto nei mercati della regione quanto fuori da essa, molti paesi latinoamericani e dei Caraibi hanno un interesse fondamentale nel porre un freno alla politica delle vendite sovvenzionate dei prodotti agricoli.

Da parte degli Stati Uniti, l'obiettivo della negoziazione è quello di ottenere un miglior accesso ai mercati delle merci dove, tuttavia, vi sono livelli tariffari relativamente elevati. Si propongono inoltre, di istituire regimi nell'area dei servizi, degli investimenti, della difesa dei diritti di proprietà intellettuale o degli acquisti governativi che tentano di migliorare gli interessi delle imprese nella regione, consacrando con uno strumento che assicuri la continuità dell'accordo (il lock-in). Inoltre, l'Esecutivo degli Stati Uniti si scontra con un Legislativo ed un'opinione pubblica che insistono per accompagnare l'intero accordo commerciale con disposizioni che assicurino i diritti dei lavoratori e la protezione dell'ambiente. Tutto ciò è ovviamente legato ad interessi protezionistici di vecchia data ed al forte ed ampio complesso di interessi per gli esportatori latinoamericani.

Dall'altro lato, nel sostegno interno all'agricoltura e nell'applicazione di misure anti-dumping di grande importanza per i paesi latinoamericani, gli Stati Uniti hanno come interlocutore privilegiato l'Unione Europea. Per questo motivo, saranno difficilmente disposti a modificare i propri regimi in tali ambiti se non in un contesto multilaterale, nell'ambito della OMC, così come hanno dimostrato durante le negoziazioni condotte fino ad ora.

In tale contesto, non è stato facile accordarsi sulla data conclusiva delle negoziazioni né sull'implementazione dell'accordo. Come si è visto, le riunioni ministeriali si sono pronunciate per un "compromesso unico" (single undertaking) per il quale non si potrebbe avanzare in nessun aspetto senza che l'intero pacchetto sia stato accordato. Tuttavia, gli Stati Uniti hanno promosso insistentemente il cosiddetto "raccolto prematuro" (early harvest) in modo tale da avanzare rapidamente in alcuni temi considerati di più facile accordo, casualmente coincidenti con quelli di proprio maggiore interesse. Dato il consenso circa il "compromesso unico", la disputa è stata rimandata alla data di scadenza delle negoziazioni, affinché queste terminino nel 2003, due anni prima della data prevista. Nelle ultime riunioni di Buenos Aires e del Quebec è stata però riconfermata la data del 2005 per la conclusione delle negoziazioni e di maggio 2002 per l'inizio della fase finale.

D'altro canto, gli interessi dei diversi paesi latinoamericani e dei Caraibi sono abbastanza lontani dall'essere identici. Si è verificato, inoltre, che il peso del mercato degli Stati Uniti aumenta nella misura in cui si avanza verso il sud e che alcuni paesi, come il Messico, quelli dei Caraibi e in parte anche quelli della Comunità Andina, vedono migliorare il loro accesso al mercato statunitense anche se, fino ad oggi, non in modo reciproco. In questo contesto, nell'ultima epoca del mandato Clinton, gli Stati Uniti hanno iniziato nuove negoziazioni per istituire un accordo di libero scambio con il Cile, mentre nella stessa direzione ha espresso i suoi interessi l'attuale presidente dell'Uruguay.

Quest'ultimo caso – di un paese membro del MERCOSUR – riflette la presenza di un simultaneo processo che sta influenzando sulle negoziazioni dell'ALCA-FTAAs e sul suo futuro. Chiaramente per le sue dimensioni geografiche, economiche e demografiche, il MERCOSUR è stato l'interlocutore più importante con cui gli Stati Uniti hanno dovuto negoziare in tutto il continente. Inoltre, per la sua minore dipendenza nel mercato del NAFTA e per l'importante partecipazione di altre regioni – principalmente l'Unione Europea, nel suo commercio estero e nei suoi investimenti, il MERCOSUR ha un minore interesse relativo alla realizzazione della FTAAs-ALCA. In

realtà, l'ALCA, che si propone come un'area di libero scambio, costituirebbe uno schema discriminatorio contro i paesi e le regioni che sono i maggiori clienti del MERCOSUR

Allo stesso tempo, bisogna ricordare che gli ostacoli di maggior peso relativi all'accesso al mercato statunitense castigano in modo particolare i paesi del MERCOSUR (per esempio, la soia è un prodotto di esportazione decisivo di quest'insieme di paesi, essendo stata una coltivazione che ha ricevuto un massiccio appoggio in sussidi governativi negli Stati Uniti durante gli ultimi anni). In ultimo, essendo paesi con uno sviluppo industriale più completo – in particolare quelli di maggiore estensione – esistono chiari interessi contrari all'abolizione di barriere ai più competitivi Stati Uniti.

Agli inizi delle negoziazioni per l'ALCA, il MERCOSUR – appena istituito- attraversa un periodo di grande sviluppo, dettato dalla crescita economica del Brasile, suo maggior membro, a partire dall'applicazione del Piano Real (varato alla metà del 1994 e culminato in un'altissima inflazione). A partire dal 1998, tuttavia, la crisi internazionale, terminata in una forte svalutazione della moneta brasiliana, ha intaccato la percezione dei vantaggi che il MERCOSUR possa attribuire agli altri paesi membri, inclusa l'Argentina. Anche se è difficilmente giustificabile, la percezione crescente in questo paese e in Uruguay è che il MERCOSUR non potrà più essere una struttura benefica al proprio sviluppo economico. Nel caso dell'Argentina, questa percezione non ha molto riscontro nei fatti dato che, nonostante la svalutazione del real e il mantenimento della parità fissa, l'Argentina ha mantenuto con il Brasile, e con il resto del MERCOSUR, una bilancia commerciale positiva mentre rimane un paese in deficit rispetto a tutto il resto del mondo, area per area. Inoltre, quasi il 30% delle sue esportazioni si dirigono all'area, in alcuni casi, per prodotti che difficilmente potrebbero essere collocati in altri mercati – come il settore automobilistico- o di altri, come quello del grano, che trova un mercato quasi prigioniero in condizioni certamente più favorevoli che in altri.

Costituendo un'unione doganale, il MERCOSUR ha negoziato in forma più o meno unitaria all'interno dell'ALCA, riuscendo ad essere addirittura riconosciuto come tale dagli interlocutori statunitensi. Le recenti crisi hanno portato a numerose modifiche della tariffa esterna comune, tanto da proporre il MERCOSUR come area di libero scambio che restituisce ai paesi membri l'autonomia di formulazione della propria politica doganale e, in particolare, della propria capacità di negoziazione di accordi commerciale, come avviene in Cile.

È dunque in questo contesto che si colloca l'iniziativa dell'Uruguay e che in Argentina, in piena crisi economica – e in recessione ormai da tre anni – ci sono voci di protesta da parte del settore privato e dal governo a favore di una tale strategia.

Approfondendo questo processo, si creerebbe l'opportunità di costituire l'ALCA in conformità al modello detto di "centro e raggi" (hub and spoke model) in cui gli Stati Uniti sarebbero il "centro" di un insieme di accordi di libero scambio bilaterali nella regione. Gli altri paesi – almeno temporaneamente esclusi dalla regione – perderebbero posizioni nei mercati vicini a causa della concorrenza statunitense.

Tuttavia, altri fattori si stanno muovendo in senso contrario. In primo luogo, lo sviluppo economico dell'America latina negli anni novanta e, soprattutto negli ultimi cinque anni, non è stato florido. I tassi di crescita sono stati bassi, la disoccupazione crescente e le crisi internazionali hanno colpito diverse volte le economie nazionali. Da parte di molti settori, di conseguenza, sono sorte riserve circa l'apertura economica così come l'attuazione di politiche di liberalizzazione, adottate alla fine degli anni ottanta; la negoziazione dell'ALCA è stata, senza dubbio, colpita da questa nuova "percezione". In secondo luogo, l'attuale recessione negli Stati Uniti, che alcuni con-

siderano sarà prolungata, colpisce seriamente quei paesi legati alla loro economia. In particolare, in Messico si sta verificando una decelerazione della crescita economica negli ultimi mesi.⁴⁸ In terzo luogo, le negoziazioni bilaterali come quelle del Cile, devono affrontare ostacoli non facili da superare.⁴⁹ In ultimo, come ben riflettono i commenti di molti studiosi statunitensi, negli stessi Stati Uniti, si sta producendo un graduale movimento di opposizione alla liberalizzazione commerciale fomentato dalla recessione e dalla perdita di posti di lavoro che hanno caratterizzato il NAFTA.⁵⁰ È probabile che in questo clima, per esempio, l'Esecutivo degli Stati Uniti non ottenga il consenso del Legislativo per negoziare trattati di libero scambio o che lo ottenga a patto di condizionamenti in materia dei diritti del lavoro o della protezione ambientale, inaccettabili per i propri interlocutori.⁵¹

Queste sono le incertezze che dominano l'attuale dibattito sull'integrazione economica e le negoziazioni continentali ed extra-continentali in America latina e nei Caraibi.

⁴⁸ "Mexico's Economy Expands Just 1,9% as Exports to U.S. Slow Considerably", *Wall Street Journal*, 16 maggio 2001 e "Mexico's Economic growth rate slows sharply" in *Financial Times*, 15 maggio 2001 fanno riferimento al fatto che la crescita del Messico nel primo trimestre del 2001 è diminuita sensibilmente e menzionano che, a febbraio e a marzo, la produzione manifatturiera è diminuita rispetto agli stessi mesi del 2000. Soltanto la riduzione dei consumi -come negli Stati Uniti- sta mantenendo un ritmo ridotto dell'attività economica.

⁴⁹ "Grapes dispute sour US-Chile talks", *Financial Times*, 15 maggio 2001, osserva come la questione dei diritti anti-dumping applicata all'uva cilena stia danneggiando le negoziazioni; le esportazioni di uva cilena verso gli Stati Uniti raggiungono 270 milioni di dollari e costituiscono il 60% del totale delle esportazioni cilene di questo prodotto.

⁵⁰ Si veda, per esempio, *Economic Policy Institute* "NAFTA at Seven; its impact on workers in all three nations", aprile 2001. Allo stesso modo, sondaggi sull'opinione pubblica riflettono che la grande maggioranza degli abitanti degli Stati Uniti sostiene che gli accordi commerciali dovrebbero comprendere clausole di difesa dei diritti dei lavoratori (così si dichiara il 93% degli intervistati durante una ricerca realizzata dall'Università del Maryland). Si veda *Council of Foreign Relations* "Press Briefing Re: Summit of the Americas in Quebec, Montreal", Washington, D.C., 17 aprile 2001.

⁵¹ Il 10 maggio 2001, in una lettera ai legislatori, il presidente degli Stati Uniti ha proposto che gli concedano l'attribuzione di negoziare liberalizzazioni commerciali. Tuttavia, non ha voluto adattarsi all'esigenza di vincolare questo tema a quello della protezione ambientale e dei diritti dei lavoratori. Si veda il *New York Times* dell'11 maggio 2001 per una valutazione delle difficoltà che dovrà affrontare per ottenere l'appoggio di un settore del Partito Repubblicano e di una maggioranza del Partito Democratico.

3. IL COMMERCIO ESTERO E LA POLITICA COMMERCIALE DELL'UNIONE EUROPEA*

Sintesi

Il miglioramento dei fondamentali economici dell'area europea nel 2000 ha contribuito a determinare la positiva congiuntura internazionale che, soprattutto nel corso della prima parte dell'anno, per la prolungata fase espansiva degli Stati Uniti e l'avviata fase di ripresa delle economie asiatiche, ha mantenuto ritmi di sviluppo particolarmente sostenuti.

In linea con gli andamenti positivi registrati negli scambi internazionali, il commercio estero dell'Unione Europea ha visto una sostenuta dinamica dei flussi d'interscambio. Se dal lato delle vendite all'estero in valore hanno agito positivamente la vivace domanda estera ed il miglioramento della posizione competitiva, ottenuta grazie al deprezzamento dell'euro nei confronti delle principali divise mondiali, sulle importazioni hanno pesato in maniera determinante le tensioni sul mercato petrolifero, amplificate dall'effetto dollaro. Tali andamenti si sono stabilizzati nell'ultima parte dell'anno, pur senza evidenziare chiari segnali di inversione di tendenza.

Al di là dei fattori di prezzo, l'evoluzione dei volumi è stata altrettanto dinamica evidenziando tassi di crescita a due cifre tanto per le vendite quanto per gli acquisti dall'estero, sospinti questi ultimi da una robusta domanda interna. In generale, in controtendenza rispetto al biennio precedente, nel 2000 la componente commercio estero ha inciso positivamente sull'accelerazione della crescita del PIL dei paesi dell'UE, a fronte di un lieve rallentamento del contributo alla crescita dei consumi privati e degli investimenti.

Il saldo commerciale dell'Unione Europea ha registrato un allargamento del deficit, che ha raggiunto 86 miliardi di euro contro i 19 del 1999, inserendosi in tal modo in una tendenza progressiva al deterioramento dei conti con l'estero innescatasi a partire dal 1997, in seguito alla quale l'Unione ha visto progressivamente assottigliarsi i propri saldi positivi esterni fino all'insorgenza di posizioni di disavanzo. Il deficit energetico, pari a 116 miliardi di euro, è quasi raddoppiato rispetto al 1999, spiegando circa l'85% del deterioramento commerciale complessivo. La bilancia commerciale della sola area UEM si è mantenuto invece in attivo, sia pure di soli 13 miliardi di euro, cioè meno di un quarto del surplus registrato nel 1999.

Dall'analisi della composizione geografica dei flussi emerge che gli altri paesi europei rappresentano il principale mercato di sbocco delle esportazioni dei Quindici. Progressivamente crescente all'interno di questo aggregato è il ruolo dei paesi dell'Europa centrale ed orientale, i quali beneficiano di una maggiore integrazione economica a seguito delle procedure di pre-adesione all'Unione. La posizione degli Stati Uniti quale maggior partner individuale dell'Unione è stata particolarmente rafforzata dagli andamenti ciclici della prima parte del 2000. Dal lato degli acquisti dall'estero, l'area asiatica risulta il principale fornitore del mercato europeo. I saldi commerciali dell'Unione evidenziano posizioni deficitarie nei con-

* Redatto da Serena Fatica (paragrafi 3.1, 3.2 e 3.3) e Cristina Gioffré (paragrafo 3.4).

fronti di Asia e Russia, e fortemente in attivo verso il continente americano nel suo complesso.

Il dettaglio settoriale dei flussi di commercio estero mostra come l'aumento generalizzato dei valori commerciati si sia pressoché equamente distribuito in tutti i comparti, seguendo il modello di specializzazione internazionale dell'Unione Europea. Il quadro generale che emerge conferma la dipendenza dei Quindici dall'estero nei comparti delle materie prime, non soltanto energetiche, e dei prodotti agricoli di base, mentre il settore manifatturiero continua a rappresentare il punto di forza della produzione europea destinata all'estero. In particolare, la buona *performance* dei manufatti sembra derivare da migliori caratteristiche qualitative piuttosto che da una maggiore competitività di prezzo. D'altra parte, se oltre la metà delle esportazioni europee nel comparto è posizionata su segmenti alti di prezzo, dal lato delle importazioni l'Unione è esposta non soltanto alla penetrazione delle merci a basso costo provenienti dalle economie emergenti, ma anche al progressivo riassorbimento del divario qualitativo a suo favore soprattutto nei confronti dei paesi dell'Europa centrale e orientale.

In generale la specializzazione internazionale dei Quindici nel loro complesso si manifesta nei settori ad offerta specializzata e con forti economie di scala. Il ritardo registrato rispetto ai tradizionali concorrenti quali Stati Uniti e Giappone, nei settori ad alta intensità di ricerca, si è tuttavia ridotto nell'ultimo quinquennio, soprattutto nel comparto delle macchine elettriche e di precisione. L'Europa rimane comunque importatrice netta di prodotti informatici (*software* e componentistica *hardware*) e per le telecomunicazioni; produzioni che, oltre ad assumere un'importanza crescente per tutte le economie avanzate, nel caso del vecchio continente rivestono un ruolo strategico alla luce delle recenti scelte programmatiche di politica economica attuate a livello comunitario volte a favorire la più ampia diffusione delle nuove tecnologie in tutti i paesi membri.

La politica commerciale della UE si è concentrata, sul piano normativo, sugli interventi necessari per l'allineamento della legislazione comunitaria alle linee direttive individuate nell'ambito dell'attività dell'OMC. Più in dettaglio – oltre ad avviare un programma di rimozione degli ostacoli agli scambi, attraverso il quale individuare le barriere prioritarie che saranno oggetto di negoziati con i paesi terzi – si è voluto favorire un clima concorrenziale più equo, introducendo delle modifiche alle misure di difesa commerciale, e si è voluto rendere più razionale e flessibile il funzionamento dei regimi doganali.

L'urgenza di tali sforzi di armonizzazione è stata avvertita soprattutto in considerazione degli interventi che si rendono necessari in vista della prossima adesione dei paesi dell'Europa centrale ed orientale, e della Turchia. Il 2000 ha infatti segnato un'importante tappa per il processo di ampliamento dell'Unione Europea, coinvolgendo nei negoziati per l'accesso altri sei paesi: Bulgaria, Lettonia, Lituania, Malta, Romania e Slovacchia. La Commissione, con l'intento di semplificare lo svolgimento di tali negoziati ed avviarli più rapidamente a conclusione, ha ribadito l'importanza di applicare realmente l'*acquis* comunitario nei paesi candidati, per assicurare il funzionamento del mercato interno e la continuità delle politiche dell'Unione Europea. D'altra parte essa ha pure elaborato una strategia al fine di permettere agli Stati membri e a ciascun paese candidato di affrontare le questioni chiave ancora da risolvere, in modo da poter superare gli ultimi seri ostacoli ed accelerare il raggiungimento degli obiettivi.

Le relazioni bilaterali e regionali dell'Unione Europea nei confronti dei paesi extraeuropei sono state orientate dal forte interesse per il rilancio di un nuovo *round*

negoziale dell'OMC, in cui dare spazio ad appropriate modalità di confronto multilaterale, e dalla volontà di consolidare i rapporti economico-commerciali con i principali partner. In questo contesto, una particolare attenzione è stata riservata alle problematiche che coinvolgono i PVS (accordi commerciali importanti sono entrati in vigore con il Messico e con il Sudafrica, mentre sono proseguiti i negoziati per un accordo di libero scambio con il Mercosur e con il Cile) e soprattutto i paesi meno sviluppati (PMS), in considerazione degli effetti negativi che l'ulteriore marginalizzazione di questi paesi potrebbe provocare a livello globale, in termini di instabilità e di freno dell'economia. Si è quindi avvertita la necessità di andare oltre gli impegni finora assunti e di garantire in breve tempo il libero accesso dei prodotti dei PMS ai mercati europei.

A questo scopo si rivolge l'iniziativa, approvata di recente dal Consiglio, che va sotto il nome di *Everything But Arms* (EBA), con la quale si è voluto estendere il libero accesso al mercato comunitario, senza limitazioni tariffarie o quantitative, a tutti i prodotti provenienti dai 48 paesi meno sviluppati (compresi quindi i prodotti agricoli), ad eccezione delle armi e delle munizioni. Questa iniziativa – diretta a migliorare il clima di fiducia e a rafforzare la credibilità della UE presso questi paesi – ha tuttavia un grosso limite nel ritardo previsto per la liberalizzazione di tre prodotti importanti per le economie dei paesi meno sviluppati: per le banane, il riso e lo zucchero, infatti, la piena attuazione dell'iniziativa EBA avverrà soltanto nell'arco di otto anni.

3.1 LA COLLOCAZIONE DELL'UNIONE EUROPEA NEL COMMERCIO MONDIALE

Nel corso del 2000 il deficit commerciale dell'Unione Europea si è ulteriormente ampliato, passando da 19 miliardi di euro nel 1999 a 86 miliardi di euro¹. Il dato aggregato è frutto di una sostenuta dinamica delle esportazioni in valore ed una più marcata crescita delle importazioni. Queste ultime sono infatti aumentate in valore del 31% su base annua, a fronte di una crescita del 23% per le esportazioni.

Il quadro europeo s'inserisce nel generale incremento dei valori del commercio mondiale, dovuti in parte all'effettivo aumento dei volumi commerciati ed in maniera non trascurabile agli aumenti dei prezzi, innescati dall'ascesa dei corsi delle materie prime energetiche.

L'economia europea ha potuto beneficiare della crescita sostenuta dell'economia mondiale, trainata soprattutto dagli Stati Uniti, ma anche della graduale rivitalizzazione della domanda dei paesi emergenti. Questa tendenza è stata notevolmente rafforzata dai fattori di prezzo, in quanto il progressivo indebolimento dell'euro ha migliorato la competitività della produzione dei paesi membri dell'Unione Economica e Monetaria.

L'incremento dei prezzi delle materie prime energetiche appare il principale responsabile dell'aumento delle importazioni in valore. Il deficit energetico è quasi raddoppiato rispetto al 1999, passando da 62 a 116 miliardi di euro, con un incremento che rappresenta circa l'85% del deterioramento commerciale complessivo. Nonostante la dipendenza esterna per i prodotti energetici sia progressivamente diminuita per

¹ Nell'intero capitolo l'Unione Europea è intesa come un'unica entità economica, per cui l'aggregato commercio estero dell'Unione fa riferimento al solo interscambio extra-UE. Vengono in altre parole esclusi dal computo tutti i flussi commerciali interni ai quindici paesi membri.

tutti i maggiori paesi europei, soprattutto se paragonata alla situazione dei precedenti shock, il rincaro dei prezzi petroliferi ha dunque influenzato in maniera fortemente negativa la bilancia commerciale. Gli andamenti della valuta hanno inoltre contribuito non poco all'indebolimento della congiuntura, determinando un deterioramento della ragione di scambio che ha reso ancora più pronunciato l'effetto di prezzo. La concorrenza di questi fattori ha avuto ripercussioni non limitate al canale dei conti con l'estero, influenzando il comportamento del settore privato e condizionando l'indirizzo della politica monetaria.

Contrariamente al 1999, quando i primi mesi dell'anno avevano registrato una caduta dei valori commerciati rispetto all'anno precedente, durante tutto il corso del 2000 esportazioni ed importazioni mensili dell'Unione Europea hanno registrato tassi di crescita rispetto all'anno precedente costantemente positivi.

Al di là dei fattori di prezzo, l'evoluzione dei volumi si presentava altrettanto dinamica evidenziando tassi di crescita a due cifre tanto per le vendite quanto per gli acquisti dall'estero, sospinti questi ultimi da una robusta domanda interna. In generale, in controtendenza rispetto al biennio precedente, nel 2000 la componente commercio estero ha inciso positivamente sull'accelerazione della crescita del PIL dell'area europea, a fronte di un lieve rallentamento del contributo alla crescita dei consumi privati e degli investimenti.

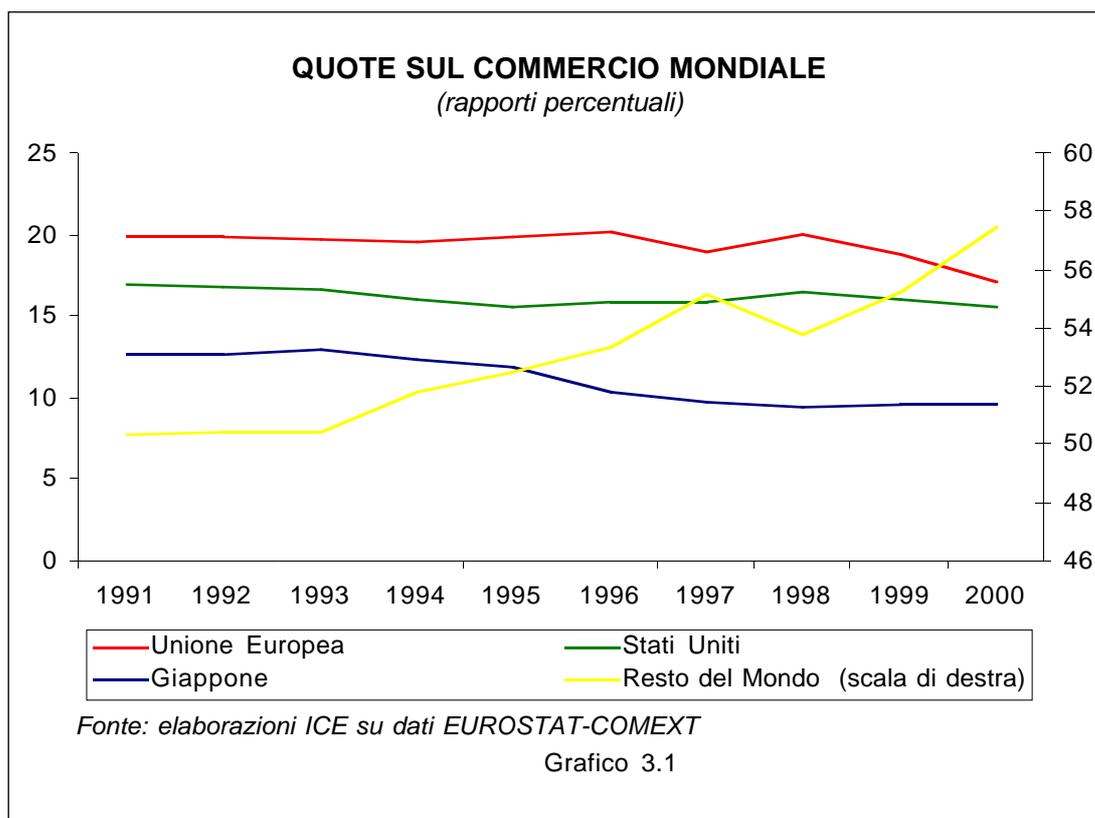
Le tendenze sopra descritte, operative durante tutto il corso del 2000, hanno iniziato a mostrare un'inversione nell'ultima parte dell'anno quando, in concomitanza con i primi segni di rallentamento dell'economia statunitense, l'euro ha progressivamente recuperato terreno nei confronti della divisa americana, pur rimanendo ben al di sotto del valore fissato nel lancio del 1999. Tuttavia, gli sviluppi dei primi mesi del 2001 sembrano riconfermare il trend di deprezzamento. Contestualmente, un contributo positivo alla bilancia commerciale è venuto dai prezzi del petrolio, che hanno iniziato a scendere, pur mostrando in seguito andamenti particolarmente erratici. Nondimeno le ripercussioni dirette dell'inversione nella congiuntura dell'economia statunitense sul canale commerciale rappresentano la maggiore fonte di preoccupazione per i mesi a venire, quando la domanda interna europea dovrà controbilanciare gli effetti della frenata della domanda internazionale². Già nel primo trimestre del 2001 si è evidenziata una forte decelerazione delle dinamiche del commercio internazionale. In particolare, nel mese di marzo tanto le esportazioni quanto le importazioni dell'UE hanno registrato tassi di crescita tendenziale non superiori al 7%.

La Triade nel commercio mondiale

La collocazione dell'Unione Europea nel commercio mondiale può essere descritta confrontandola con quella degli Stati Uniti e del Giappone. Nonostante il peso

² Come si vedrà in seguito, gli Stati Uniti sono il principale partner commerciale dell'Unione. In particolare, le esportazioni europee verso gli Stati Uniti rappresentano circa il 2,3% del prodotto interno lordo dell'Unione. Secondo i calcoli della Commissione Europea, una diminuzione del tasso di crescita dell'economia americana di 3 punti percentuali nel 2001 avrà come effetto una diminuzione del tasso di crescita delle esportazioni europee variabile tra 9 e 12 punti percentuali. Assumendo un'elasticità al PIL delle importazioni statunitensi di provenienza europea compresa tra 3 e 4, la perdita in termini di PIL per l'Europa ammonta a tre decimi di punto, al netto degli effetti indiretti sugli acquisti dall'estero.

della cosiddetta Triade sul totale delle esportazioni e delle importazioni sia tendenzialmente in diminuzione a favore delle economie emergenti, attestandosi stabilmente ormai da un decennio al di sotto della metà del commercio mondiale, tale confronto evidenzia la posizione relativa dell'Unione rispetto agli altri due maggiori paesi protagonisti dell'import-export mondiale.



Accanto al deficit dell'Unione, di cui si è dato conto in apertura del paragrafo, la tavola 3.1 evidenzia come nel 2000 siano state rafforzate le tendenze in atto negli Stati Uniti ed in Giappone. I primi, che si confermano come il principale importatore mondiale, hanno registrato un aggravamento del deficit commerciale, che rispetto all'interscambio totale supera i 23 punti percentuali. L'accelerata dinamica delle importazioni rispetto all'anno precedente è dovuta alla forte domanda interna ed in parte alle evoluzioni del prezzo dei prodotti petroliferi. In posizione antitetica si colloca il Giappone, che ha registrato un leggero incremento dell'avanzo commerciale, arrivato a quasi 110 miliardi di euro (tav. 3.1).

Per consentire un'analisi strutturale, la tavola 3.2 riporta le quote di mercato della Triade sul totale del commercio mondiale a partire dalla metà degli anni sessanta. Come anticipato, la quota aggregata della Triade appare in costante erosione tanto per le importazioni quanto per le esportazioni, che già a metà degli anni ottanta rappresentavano meno della metà del totale delle esportazioni mondiali. La perdita di quote di mercato si spiega con il generale declino delle economie mature a favore dei paesi emergenti di recente industrializzazione. Per gli Stati Uniti si registra una sostanziale stabilità delle esportazioni, che oscillano intorno al 16% del totale mondiale, a fronte di un progressivo aumento della quota sulle importazioni, arrivata a quasi un quarto

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

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000	1998	1999	2000
Mondo(1)	3.647 -4,0	3.972 8,9	5.383 35,5	3.817 -4,6	4.164 9,1	5.709 37,1			
Unione Europea(1)	733 1,7	760 3,6	934 22,9	711 6,2	779 8,9	1.020 30,9	23	-19	-86
Stati Uniti	607 0,1	648 6,8	847 30,7	843 6,3	984 16,8	1.361 38,4	-236	-336	-515
Giappone	346 -6,8	393 13,6	519 32,0	251 -16,0	292 16,2	411 40,7	95	102	108

1) Esclusi gli scambi intra-UE

Fonte: EUROSTAT-COMEXT

Tavola 3.1

dell'import mondiale. In costante declino invece la posizione del Giappone, le cui esportazioni hanno risentito non solo del maggiore dinamismo commerciale di concorrenti quali la Cina e la Corea durante tutto il corso degli anni novanta ma anche delle scelte di delocalizzazione delle imprese giapponesi verso altri paesi dell'area asiatica. In aggiunta, nell'ultimo biennio queste tendenze sono state rafforzate anche dai fattori di prezzo, in quanto l'apprezzamento della valuta nipponica ha determinato una progressiva erosione della competitività sui mercati internazionali.

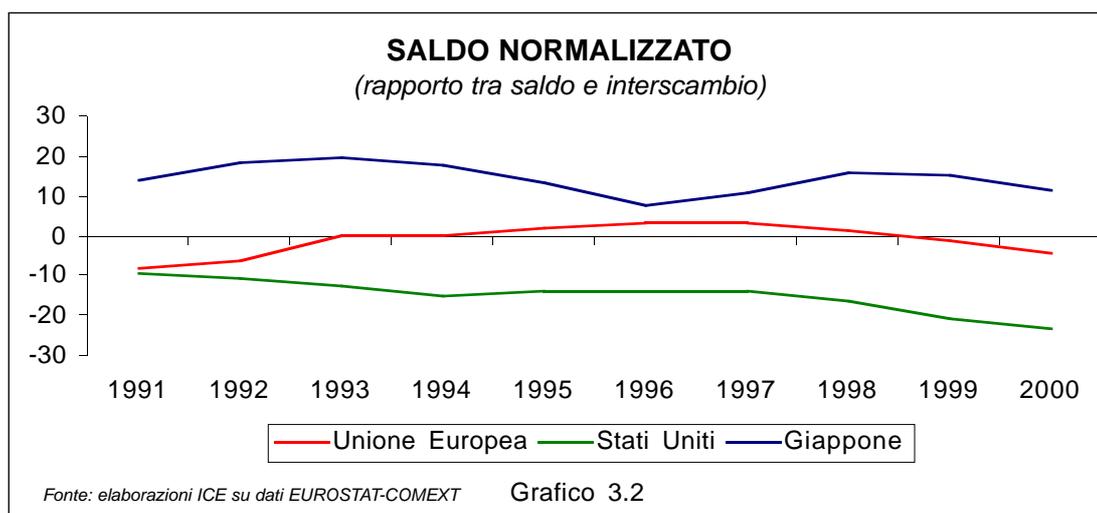


Grafico 3.2

La bilancia commerciale di Eurolandia

Analogamente a quanto registrato per l'Unione, anche il commercio della sola area dell'euro è stato particolarmente dinamico nel corso del 2000³. I tassi di crescita di esportazioni ed importazioni si sono attestati su valori leggermente inferiori a quelli dei Quindici, fermandosi rispettivamente al 21% e al 27%. I dati evidenziano un sur-

³ Il saldo commerciale dell'area dell'euro per l'anno 2000 si ottiene considerando i saldi degli (allora) undici aderenti alla moneta unica nei confronti degli altri paesi, tra cui vanno annoverati anche i quat-

QUOTE SUL COMMERCIO MONDIALE E SALDI COMMERCIALI

	1965	1975	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
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	5.383
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	5.709
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	17,2
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	17,9
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	22,7	-19,4	-86,0
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	-1,1	-4,4
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	15,7
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	23,9
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	-335,7	-515,3
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	-23,3
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	9,6
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	6,9	7,2
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	101,8	108,4
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	11,7
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	42,6
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	48,5	48,9

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

Tavola 3.2

plus di bilancia commerciale di 12,6 miliardi di euro, meno di un quarto del surplus registrato nell'anno precedente (51,2 miliardi di euro). Ancora una volta, decisiva si rivela l'influenza dell'incremento del prezzo delle materie prime energetiche. La bilancia energetica degli Undici registra infatti un deficit di quasi 110 miliardi di euro (56 era il deficit nel 1999). È sostanzialmente la buona *performance* del settore manifatturiero, che registra un surplus di quasi 150 miliardi di euro, ad arginare gli effetti negativi della bolletta energetica sui conti con l'estero di Eurolandia. Tale andamento rispecchia anche l'aumento di competitività conseguito a seguito della pressoché continua svalutazione della divisa europea durante tutto il corso del 2000.

L'analisi dei flussi degli undici paesi dell'area euro consente in effetti di evidenziare in maniera senza dubbio più immediata le ripercussioni che i guadagni di competitività sortiscono sui flussi di commercio estero. Come è stato infatti sottolineato in precedenza, l'euro si è deprezzato nei confronti tanto delle principali divise mondiali, qua-

tro paesi dell'Unione Europea che non hanno ancora adottato l'euro (l'inclusione della Grecia nelle statistiche ufficiali è avvenuta a partire dal gennaio 2001). In altre parole, il valore dei flussi commerciali extra-Eurolandia contiene una quota dell'interscambio classificato come intra-UE. Ciò crea non pochi problemi nell'interpretazione dei relativi saldi, a causa della diversa metodologia statistica di rilevazione dei flussi. A partire dal 1993, come si ricorderà, il commercio intra-UE viene infatti rilevato col metodo Intrastat invece che con il tradizionale sistema basato sulle rilevazioni doganali. L'applicazione della nuova metodologia ha comportato un notevole scostamento tra i valori dichiarati dai singoli paesi. Su questo argomento, si veda il contributo di S. Ciaralli, "Le asimmetrie nelle statistiche sugli scambi intra-UE", presente nel Rapporto ICE 1999-2000.

li lo yen giapponese ed il dollaro statunitense, quanto delle valute di alcuni tra i maggiori partner degli Undici, vale a dire il Regno Unito, la Svezia e la Danimarca.

Secondo le rilevazioni della Commissione Europea, tali tendenze nei valori nominali sono rispecchiate nelle evoluzioni del tasso di cambio reale, che confermano un aumento della competitività della produzione degli Undici sulla base di una evoluzione favorevole del costo del lavoro⁴.

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

Lo scorso anno ha visto un ulteriore deteriorarsi del saldo commerciale dell'Unione, il cui deficit è salito a circa 86 miliardi di euro, contro i 19 del 1999. Il peggioramento appare di dimensioni notevoli, soprattutto se paragonato al surplus commerciale di circa 50 miliardi di euro registrato nel 1997. Tale andamento si inserisce in una tendenza progressiva al deterioramento dei conti con l'estero innescatasi proprio a partire dal 1997, in seguito alla quale l'Unione ha visto progressivamente assottigliarsi i propri saldi positivi esterni fino all'insorgenza di posizioni di deficit.

La tavola 3.3 riporta i dati relativi alla composizione geografica dell'interscambio dell'Unione per gli ultimi quattro anni, presentando valori e variazioni percentuali. In conformità con la suddivisione adottata dall'EUROSTAT, i partner commerciali dell'Unione sono individuati sulla base di due criteri. Accanto ad una classificazione di natura geografica, in cui è possibile individuare i paesi partner intesi come entità di tipo politico, si è introdotto un secondo criterio distintivo, di carattere geo-economico, che riunisce i singoli paesi sulla base di caratteristiche economiche affini, le quali scaturiscono eminentemente dalla presenza di accordi di integrazione commerciale a livello regionale (tav. 3.3).

Il peggioramento del deficit in termini aggregati trova corrispondenza in un quasi generalizzato deterioramento della posizione commerciale nei confronti dei singoli partner. Se si escludono alcuni mercati asiatici, in cui i tradizionali ampi deficit dell'Unione sono soltanto leggermente attenuati dalla ripresa delle esportazioni verso quell'area dopo la crisi della fine degli anni novanta, l'unica eccezione di rilievo è rappresentata gli Stati Uniti, nei cui confronti l'unione Europea riesce ad ampliare il proprio surplus commerciale. Grazie alla sostenuta domanda interna statunitense, infatti, la maggiore crescita delle esportazioni europee (7% in più rispetto alle importazioni), ha condotto ad un avanzo commerciale di 35 miliardi di euro, contro i 22 del 1999.

Sul fronte opposto, è particolarmente notevole l'ampliamento del deficit verso la CSI, più che raddoppiato, giustificato da un'analoga *performance* nei confronti della Russia. Pur registrando un tasso di crescita superiore al 30%, frutto della ripresa economica dopo la crisi che aveva colpito il paese nel 1999, le esportazioni dell'Unione si sono fermate a poco meno di 20 miliardi di euro, non raggiungendo la metà del valore delle importazioni. Su quest'ultimo dato pesa in maniera decisiva l'aumento del prezzo dei prodotti petroliferi, senza dubbio la principale determinante del tasso di crescita dei valori pari al 73%.

⁴ Un dettagliato quadro dell'evoluzione della competitività dell'area euro è fornito dalla Commissione Europea che ne monitora l'andamento con cadenza trimestrale. A tal fine si tengono in considerazione non soltanto le oscillazioni del tasso di cambio nominale dell'euro nei confronti delle valute dei principali concorrenti, ma anche l'evoluzione delle rispettive strutture di costo, considerando però i soli costi del lavoro (unitari). Le analisi della Commissione, riportate nei *Price and costs competitiveness reports* trimestrali, sono disponibili sul sito internet www.europa.eu.int/comm/economy_finance/document/pccr/pccr_en.htm.

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

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000	1998	1999	2000
Paesi europei	232.714	235.038	284.897	184.758	210.217	276.787	47.956	24.821	8.110
	3,8	1,0	21,2	0,4	13,8	31,7	11,5	5,6	1,4
Russia	20.727	14.719	19.673	19.037	25.926	44.926	1.690	-11.207	-25.253
	-17,6	-28,9	33,6	-15,4	36,2	73,3	4,3	-27,6	-39,1
Africa settentrionale	28.405	28.547	31.874	22.861	27.363	44.089	5.544	1.184	-12.215
	17,3	0,5	11,7	-10,2	19,7	61,1	10,8	2,1	-16,1
Altri paesi africani	29.958	28.187	33.311	28.459	29.327	39.102	1.499	-1.140	-5.791
	8,8	-5,9	18,8	-3,1	3,1	32,0	2,6	-2,0	-8,0
America settentrionale	173.934	199.968	252.469	162.917	174.275	214.587	11.017	25.693	37.882
	13,8	15,0	26,3	9,8	7,0	23,1	3,3	6,9	8,1
Stati Uniti	158.951	183.026	231.567	150.072	160.572	196.089	8.879	22.454	35.478
	14,6	15,1	26,5	10,5	7,0	22,1	2,9	6,5	8,3
America centrale	18.684	21.500	27.695	10.523	12.185	16.867	8.161	9.315	10.828
	19,0	15,1	28,8	-2,9	15,8	38,4	27,9	27,7	24,3
America meridionale	34.941	31.164	34.048	28.062	29.163	36.734	6.879	2.001	-2.686
	5,5	-13,7	12,9	1,3	3,9	26,0	10,9	3,3	-3,8
Medio Oriente	48.735	49.353	58.850	24.083	31.669	51.717	24.652	17.684	7.133
	-3,1	1,3	19,2	-19,7	31,5	63,3	33,9	21,8	6,5
Asia	130.613	140.958	180.647	219.576	244.605	310.671	-88.963	-103.647	-130.024
	-17,5	7,9	28,2	11,7	11,4	27,0	-25,4	-26,9	-26,5
Cina	17.139	19.351	25.213	41.800	49.649	69.561	-24.661	-30.298	-44.348
	7,0	12,9	30,3	11,6	18,8	40,1	-41,8	-43,9	-46,8
Giappone	30.909	35.373	44.297	65.663	71.711	84.532	-34.754	-36.338	-40.235
	-11,8	14,4	25,2	10,2	9,2	17,9	-36,0	-33,9	-31,2
Oceania	15.612	17.169	19.208	10.455	9.907	11.833	5.157	7.262	7.375
	-4,6	10,0	11,9	14,8	-5,2	19,4	19,8	26,8	23,8
TOTALE	733.290	759.791	933.895	710.543	779.143	1.019.881	22.747	-19.352	-85.986
	1,7	3,7	22,9	6,0	9,7	30,9	1,6	-1,3	-4,4
Aree geo-economiche									
EFTA (1)	82.518	87.842	97.820	76.200	84.494	105.986	6.318	3.348	-8.166
	5,7	6,5	11,4	-5,3	10,9	25,4	4,0	1,9	-4,0
OPEC	47.355	45.488	55.039	39.572	50.297	87.064	7.783	-4.809	-32.025
	-10,7	-3,9	21,0	-25,7	27,1	73,1	9,0	-5,0	-22,5
Europa centro orientale (2)	97.360	101.564	124.245	71.571	79.909	101.989	25.789	21.655	22.256
	11,4	4,3	22,3	18,1	11,6	27,6	15,3	11,9	9,8
CSI	28.524	20.955	27.476	23.706	31.948	54.171	4.818	-10.993	-26.695
	-15,0	-26,5	31,1	-25,5	34,8	69,6	9,2	-20,8	-32,7
Bacino mediterraneo (3)	85.721	87.394	107.572	55.392	63.133	87.975	30.329	24.261	19.597
	2,3	2,0	23,1	-3,4	14,0	39,3	21,5	16,1	10,0
ACP	22.382	21.782	26.267	21.386	21.832	28.518	996	-50	-2.251
	9,5	-2,7	20,6	-7,1	2,1	30,6	2,3	-0,1	-4,1
NAFTA	182.824	210.037	265.919	166.644	178.768	221.323	16.180	31.269	44.596
	12,2	14,9	26,6	8,1	7,3	23,8	4,6	8,0	9,2
MERCOSUR	24.080	21.636	23.691	18.069	18.725	23.443	6.011	2.911	248
	5,3	-10,1	9,5	5,9	3,6	25,2	14,3	7,2	0,5
Economie dinamiche asiatiche (4)	58.615	61.969	80.683	76.349	85.008	107.467	-17.734	-23.039	-26.784
	-24,5	5,7	30,2	12,1	11,3	26,4	-13,1	-15,7	-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 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

All'assottigliamento del surplus nei confronti degli altri paesi europei contribuisce, peraltro per gli stessi motivi legati al caro petrolio, la Norvegia. Il deficit verso il paese scandinavo, tra i principali fornitori di greggio dei Quindici, appare più che triplicato rispetto al 1999, passando da 6 a più di 20 miliardi di euro. Notevole anche in questo caso lo scarto tra i tassi di crescita di esportazioni ed importazioni, pari rispettivamente a 9 e 53 punti percentuali. Le stesse considerazioni coinvolgono infine i paesi del Medio Oriente, nei cui confronti si registra un incremento delle importazioni in valore di circa il 65%, che hanno ridotto l'avanzo commerciale dell'Unione a solo un quinto di quello del 1999.

Fra i paesi maggiori partner individuali dell'Unione è opportuno sottolineare l'evoluzione dei flussi commerciali con la Turchia. Grazie ad una brillante performance delle esportazioni (44% in più rispetto al 1999), il surplus commerciale dell'Unione verso il paese della Mezzaluna è più che raddoppiato, salendo da 5,5 a 12,2 miliardi di euro. L'intensificarsi delle relazioni commerciali seguito alla domanda di adesione all'Unione ha dunque avuto ripercussioni positive sulle esportazioni dei Quindici, stimolate senza dubbio dalla ripresa della domanda interna e dall'apprezzamento della lira turca nel corso del 2000. Tuttavia, i segnali negativi provenienti dai mercati finanziari fanno presagire una drastica inversione di tendenza per l'anno in corso, che avrà effetti sensibili sulla propensione all'importazione.

La destinazione delle esportazioni

Gli altri paesi europei si confermano nel 2000 il principale mercato di sbocco delle esportazioni dell'Unione. In quest'ambito è opportuno sottolineare il contributo largamente positivo della Russia, che, dopo un biennio di crisi economica che ne aveva notevolmente ridotto la propensione all'importazione, assorbe il 34% in più delle vendite all'estero dell'Unione rispetto al 1999. Di poco inferiore la crescita delle esportazioni verso gli Stati Uniti (27 punti percentuali), anche in questo caso attribuibile ai notevoli tassi di crescita della domanda americana.

Questi risultati trovano conferma nella tavola 3.4, in cui si ripropone l'analisi precedente, estendendola ad un arco temporale di dieci anni (tav. 3.4).

Emerge in questo contesto il peso sempre maggiore rivestito dai paesi dell'Europa centro orientale, che beneficiano della maggiore integrazione economica, particolarmente quelli coinvolti nelle procedure di adesione all'Unione. Le esportazioni verso questi paesi rappresentano nel biennio 1999-2000 il 13,1% delle esportazioni dei Quindici, e presentano un trend crescente lungo tutto il corso degli anni novanta.

Al contrario, nell'ultimo biennio le esportazioni verso l'estremo oriente hanno registrato un'inversione di tendenza rispetto alla metà degli anni novanta, attestandosi su valori percentuali prossimi a quelli di fine anni ottanta (19% delle esportazioni totali). Nello specifico, a fronte di una sostanziale stabilità dell'export verso la Cina, si registra un tendenziale calo dei flussi diretti verso il Giappone, il cui peso relativo è sceso di più di un punto percentuale dal biennio 1989-90, fermandosi al 4,7%.

Il dato aggregato del continente asiatico risente della crisi finanziaria che ha colpito le economie che si erano imposte per il loro maggiore dinamismo negli anni precedenti. Contrariamente al 1999, il dato del 2000 relativo all'aggregato economico in questione evidenzia comunque i segnali di ripresa nell'area. Le esportazioni verso le sole economie dinamiche asiatiche crescono infatti del 30% contro una crescita verso i paesi dell'Asia nel complesso lievemente inferiore (28,2%). Il brillante risultato nell'ultimo anno controbilancia soltanto parzialmente la perdita di terreno degli anni precedenti, ma appare insufficiente a riportare la quota delle esportazioni verso le economie dinamiche ai valori del biennio 1994-95.

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

Aree geografiche e paesi	Media1989-1990	Media1994-1995	Media 1999-2000
Paesi europei	27,8	28,3	30,7
Russia	..	2,8	2,0
Africa settentrionale	5,9	4,7	3,6
Altri paesi africani	5,9	4,4	3,6
America settentrionale	24,1	20,8	26,7
Stati Uniti	21,1	18,8	24,5
America centrale	2,5	2,6	2,9
America meridionale	2,9	4,5	3,8
Medio Oriente	7,9	7,2	6,4
Asia	18,9	23,5	19,0
Cina	1,6	2,6	2,6
Giappone	5,9	5,6	4,7
Oceania	2,7	2,3	2,2
TOTALE	100,0	100,0	100,0
Aree geo-economiche			
EFTA (1)	..	12,2	10,9
OPEC	..	7,2	5,7
Europa centro orientale (2)	..	9,7	13,1
CSI	..	3,6	2,7
Bacino mediterraneo(3)	..	11,2	11,4
ACP	..	3,0	2,8
NAFTA	..	21,9	27,9
MERCOSUR	..	2,7	2,6
Economie dinamiche asiatiche (4)	..	11,1	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 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 3.4

La provenienza delle importazioni

La struttura geografica delle importazioni che emerge dalla tavola 3.5 trova una corrispondenza soltanto parziale con quella già analizzata per i flussi commerciali in uscita (tav. 3.5).

La quota maggiore delle importazioni europee proviene tradizionalmente dall'Asia. Il continente asiatico fornisce infatti circa il 31% delle importazioni dell'Unione, ancora una volta grazie soprattutto al ruolo delle economie dinamiche, che rappresentano un terzo del totale delle importazioni dall'area. Sullo stesso trend crescente si inseriscono le importazioni dalla Cina che, salite al 5,6% del totale, risultano più che raddoppiate nell'ultimo biennio rispetto all'analogo periodo degli anni ottanta. Al contrario, il Giappone conferma l'indebolimento generalizzato della sua posizione estera lungo tutto il corso degli anni novanta perdendo quote di mercato anche in Europa, dove la sua produzione pesa meno di 10 punti percentuali sull'import totale dell'UE, a fronte di più del 12% nel biennio 1989-90.

Come per le esportazioni, gli Stati Uniti sono il maggior partner individuale dell'Unione, con una quota che oscilla intorno al 20%, rimanendo pressoché costante dalla fine degli anni ottanta.

Il peso degli altri paesi dell'Unione Europea continua a crescere nel corso degli anni. Nel 1999-2000 il 10,1% delle importazioni extra-UE provenivano dai paesi dell'Europa centro orientale. Ciò è un'ulteriore conferma che la dissoluzione del blocco

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

Aree geografiche e paesi	Media1989-1990	Media1994-1995	Media 1999-2000
Paesi europei	24,6	27,3	27,4
Russia	..	4,1	3,6
Africa settentrionale	5,1	4,2	3,7
Altri paesi africani	6,0	4,7	4,2
America settentrionale	23,2	21,2	21,9
Stati Uniti	20,2	19,9	20,3
America centrale	1,5	1,5	1,6
America meridionale	5,2	4,6	4,1
Medio Oriente	5,9	4,5	4,2
Asia	25,2	29,1	30,4
Cina	2,2	4,5	5,6
Giappone	12,1	11,0	9,8
Oceania	1,7	1,4	1,3
TOTALE	100,0	100,0	100,0
Aree geo-economiche			
EFTA (1)	..	12,8	10,2
OPEC	..	7,7	7,1
Europa centro orientale (2)	..	8,1	10,1
CSI	..	4,7	4,1
Bacino mediterraneo(3)	..	8,4	8,0
ACP	..	3,7	2,8
NAFTA	..	21,7	22,1
MERCOSUR	..	2,8	2,4
Economie dinamiche asiatiche (4)	..	9,8	10,4

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 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

COMECON ha determinato per gli ex paesi membri un progressivo cambiamento di direzione dei flussi commerciali, destinati ad intensificarsi nei confronti dei Quindici anche grazie alle relazioni privilegiate instaurate come presupposto delle procedure di adesione all'Unione Europea.

I saldi commerciali

La tavola 3.6 riporta i saldi commerciali normalizzati, espressi cioè in termini relativi al totale dell'interscambio con le diverse aree geografiche (tav. 3.6).

Il saldo normalizzato medio complessivo del biennio 1999-2000 evidenzia in maniera immediata l'accentuato peggioramento dei conti con l'estero verificatosi nel periodo. Il disavanzo è infatti pari a circa il 3% del commercio totale, in valore assoluto quasi il doppio del surplus commerciale del biennio 1994-95. A ciò corrisponde una notevole variabilità dei valori in termini disaggregati.

L'Asia è l'area verso cui l'Unione presenta strutturalmente un deficit di dimensioni ragguardevoli, che ha raggiunto il 26,7% dell'interscambio nel 1999-2000, superando l'analogo valore di fine anni ottanta (-19,5%). Al dato aggregato contribuiscono il disavanzo con il Giappone, tendenzialmente stabile su valori di poco superiori al 30% dell'interscambio totale, ed in misura sensibilmente maggiore quello con la Cina, nei cui confronti il saldo normalizzato negativo è più che raddoppiato rispetto al biennio 1989-90 (da -21.7% a -46.2%). I dati dell'ultimo anno confermano dunque la

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

Aree geografiche e paesi	Media1989-1990	Media1994-1995	Media 1999-2000
Paesi europei	0,9	3,2	3,5
Russia	..	-17,4	-30,7
Africa settentrionale	1,5	6,6	-4,7
Altri paesi africani	-6,6	-1,7	-4,8
America settentrionale	-3,4	0,6	7,8
Stati Uniti	-3,3	0,8	7,7
America centrale	18,6	27,0	26,4
America meridionale	-32,7	0,6	-2,1
Medio Oriente	9,2	24,5	12,9
Asia	-19,5	-9,1	-26,7
Cina	-21,7	-25,7	-46,2
Giappone	-38,8	-30,7	-32,7
Oceania	17,0	27,4	25,5
TOTALE	-5,0	1,5	-2,8
Aree geo-economiche			
EFTA (1)	..	-1,0	0,2
OPEC	..	-1,9	-13,2
Europa centro orientale (2)	..	10,7	10,2
CSI	..	-11,6	-22,3
Bacino mediterraneo(3)	..	15,8	14,6
ACP	..	-8,5	-2,3
NAFTA	..	1,8	8,8
MERCOSUR	..	0,6	2,3
Economie dinamiche asiatiche (4)	..	8	-14,6

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

posizione strutturalmente deficitaria dell'Unione dai paesi asiatici, che coinvolge eminentemente il settore della meccanica e, in misura minore, il comparto tessile.

L'Unione conserva la sua posizione di esportatrice netta nei confronti tanto degli Stati Uniti, verso cui l'avanzo normalizzato migliora di 7 punti percentuali dalla metà degli anni novanta, quando era di poco inferiore all'1%, quanto degli altri paesi d'Europa, con un surplus che appare tendenzialmente stabile su valori di poco superiori a 3 punti percentuali. Fa eccezione in quest'ultimo aggregato la Russia, nei cui confronti il deficit relativo è quasi raddoppiato a paragone di quello del biennio 1994-95.

Inversioni di tendenza rispetto allo stesso periodo si registrano nell'interscambio con l'America Meridionale e ancor di più con le economie dinamiche asiatiche, verso cui l'Unione diviene importatrice netta, rispettivamente per il 2,1 e il 14,6% dell'interscambio totale con le due aree.

3.3 LA COMPOSIZIONE SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA

In coerenza con quanto fatto per la composizione geografica, anche l'analisi della disaggregazione settoriale dei flussi di commercio estero dell'Unione Europea viene condotta in modo da evidenziare tanto le evoluzioni più recenti quanto gli elementi strutturali del commercio internazionale dei Quindici. A tal fine nella tavola 3.7 so-

no riportati valori assoluti e variazioni percentuali di importazioni ed esportazioni settoriali in valore e dei conseguenti saldi per gli ultimi tre anni. In aggiunta, le tre tavole successive contengono per le stesse variabili, i valori percentuali sul totale del flusso considerato, relativamente all'ultimo decennio, utilizzando come in precedenza medie biennali calcolate sui periodi 1989-90, 1994-95 e 1999-2000 (tav. 3.7).

È opportuno notare in prima approssimazione che l'aumento generalizzato registrato per i valori commerciati pare pressoché equamente distribuito in tutti i settori considerati nella classificazione merceologica adottata, per i quali si registrano quasi ovunque tassi positivi di variazione a due cifre. Per quanto concerne le esportazioni i risultati migliori rispetto a quelli del 1999 si sono registrati non soltanto nei settori tradizionali quali l'alimentare, il tessile e abbigliamento ed il calzaturiero, ma anche in settori di maggior peso come quelli delle macchine e apparecchi meccanici e dei metalli e prodotti in metallo, tutti in forte controtendenza rispetto ai tassi di crescita negativi dell'anno precedente. Se si esclude il comparto energetico, sulla cui *performance* pesa in maniera determinante l'aumento dei prezzi petroliferi, che giustifica un tasso di crescita superiore all'80%, le variazioni maggiori in termini assoluti si sono avute nel settore delle macchine e apparecchi elettrici di precisione e dei mezzi di trasporto (rispettivamente 29,1 e 24,7 punti percentuali), che da soli rappresentano quasi un terzo delle vendite all'estero dell'Unione. Il rimbalzo evidenziato dai settori produttori di beni d'investimento rispecchia, specularmente alla debolezza riscontrata nel precedente biennio, il ciclo della domanda mondiale e l'usuale più pronunciata prociclicità di questa componente della domanda.

Considerazioni analoghe possono farsi per le importazioni, che hanno registrato variazioni positive in tutti i settori. Gli aumenti maggiori si sono avuti non solo in comparti di importanza strategica quali i prodotti in metallo e gli apparecchi elettrici e di precisione, ma anche per la gioielleria, i prodotti in carta, stampa ed editoria, i cui tassi di crescita si sono attestati intorno al 30%. Più contenuti gli aumenti nei settori tradizionali del tessile – abbigliamento, calzaturiero e dei prodotti in legno. Ancora una volta, il corso delle materie prime energetiche ha giustificato l'incremento dei valori importati in questo settore (87%).

La crescita parallela delle esportazioni e delle importazioni a livello di singoli settori spiega la sostanziale stabilità dei saldi, che rispetto al 1999 conservano non soltanto gli stessi segni ma generalmente anche gli stessi ordini di grandezza in termini relativi al totale dell'interscambio dei comparti. Ampliando l'orizzonte temporale fino al 1998, nell'ultimo biennio si conferma la tendenza alla diminuzione dei saldi positivi nei settori degli apparecchi meccanici, dei prodotti in carta, delle ceramiche e materiali per l'edilizia. Da segnalare l'inversione di tendenza nel comparto dei mobili, dove si registra per la prima volta un disavanzo, sia pure di lieve entità, motivato principalmente dalla dinamica degli acquisti dall'estero.

La struttura delle esportazioni

Le caratteristiche strutturali delle esportazioni dell'Unione Europea sono evidenziate nella tavola 3.8 (tav. 3.8).

Il settore tradizionalmente più importante per le vendite all'estero dei Quindici è stato quello delle macchine e degli apparecchi meccanici, che da solo rappresentava circa il 16% del totale dei flussi commerciali in uscita fino alla metà degli anni novanta. Nell'ultimo biennio la sua quota, scesa al 15,5%, è risultata di poco inferiore a quella delle macchine e degli apparecchi elettrici, che si attestano al 15,8%. Il dato

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)		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000	1998	1999	2000
Prodotti agricoli dell'allevamento e della pesca	8.302	9.403	11.182	32.857	31.184	33.326	-24.555	-21.781	-22.144
	-3,7	13,3	18,9	2,8	-5,1	6,9	-59,7	-53,7	-49,8
Prodotti energetici	13.997	16.582	29.890	61.652	78.188	146.179	-47.655	-61.606	-116.289
	-18,4	18,5	80,4	-27,6	26,8	87,0	-63,0	-65,0	-66,0
Alimentari, bevande e tabacco	39.464	38.173	42.716	31.726	31.784	35.388	7.738	6.389	7.329
	-4,1	-3,3	11,9	2,9	0,2	11,3	10,9	9,1	9,4
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	33.257	32.423	37.618	54.772	57.059	66.434	-21.515	-24.636	-28.816
	1,2	-2,5	16,0	4,8	4,2	16,4	-24,4	-27,5	-27,7
Tessili	23092	22818	26.451	29.533	31.017	36.243	-6.441	-8.199	-9.792
	2,0	-1,2	15,9	4,4	5,0	16,9	-12,2	-15,2	-15,6
Abbigliamento	10.165	9.605	11.167	25.239	26.042	30.191	-15.073	-16.437	-19.024
	-0,6	-5,5	16,2	5,4	3,2	15,9	-42,6	-46,1	-46,0
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	10.435	10.450	13.231	12.303	13.082	16.096	-1.868	-2.631	-2.865
	-5,7	0,1	26,6	-2,1	6,3	23,0	-8,2	-11,2	-9,8
Calzature	5.631	5.300	6.297	6.920	7.750	9.171	-1.289	-2.450	-2.874
	-3,9	-5,9	18,8	-0,6	12,0	18,3	-10,3	-18,8	-18,6
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	4.802	5.392	6.391	7.835	8.612	10.271	-2.204	-3.312	-3.880
	1,9	12,3	18,5	4,3	9,9	19,3	-16,4	-23,8	-23,3
Prodotti in carta; stampa, editoria	19.307	19.752	23.942	12.610	13.171	17.062	6.697	6.582	6.880
	-0,9	2,3	21,2	5,1	4,4	29,5	21,0	20,0	16,8
Prodotti chimici e farmaceutici	81.453	91.512	110.052	54.513	58.006	69.639	26.940	33.506	40.414
	4,6	12,3	20,2	7,3	6,4	20,0	19,8	22,4	22,5
Articoli in gomma e plastica	16.722	17.283	20.658	13.418	14.629	17.364	3.304	2.654	3.294
	5,6	3,4	19,5	9,1	9,0	19,7	11,0	8,3	8,7
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	13.212	13.247	15.159	5.929	6.622	8.170	7.283	6.625	6.989
	-0,3	0,3	14,4	10,4	11,7	23,3	38,0	33,3	30,0
Metalli e prodotti in metallo	43.120	42.077	52.230	53.598	49.896	66.852	-10.479	-7.819	-14.622
	-0,5	-2,4	24,1	10,7	-6,9	34,0	-10,8	-8,5	-12,3
Macchine e apparecchi meccanici	111.506	105.723	122.750	48.457	52.770	64.661	63.049	52.953	58.089
	-0,2	-5,2	16,1	17,4	8,9	22,5	39,4	33,4	31,0
Macchine e apparecchi elettrici e di precisione	94.078	102.528	132.433	100.153	114.597	150.052	-6.075	-12.069	-17.619
	5,3	9,0	29,1	11,5	14,4	30,9	-3,1	-5,6	-6,2
Mezzi di trasporto	108.734	110.826	138.254	68.614	81.086	93.496	40.120	29.740	44.758
	5,1	2,4	24,7	22,4	18,2	15,3	22,6	15,5	19,3
Veicoli stradali	68.447	69.264	87.344	36.824	43.578	47.343	31.623	25.686	40.001
	4,2	1,2	26,2	22,1	18,3	8,6	30,0	22,8	29,7
Altri mezzi di trasporto	40.287	41.562	50.910	31.790	37.508	46.153	8.497	4.054	4.757
	8,9	3,2	22,5	22,6	18,0	23,0	11,8	5,1	4,9
Mobili	8.102	8.451	10.025	6.830	8.327	10.380	1.271	124	-355
	3,4	4,3	18,6	13,9	21,9	24,7	8,5	0,7	-1,7
Gioielleria e oreficeria	9.038	9.731	12.518	6.554	6.885	9.255	2.484	2.846	3.262
	-4,8	7,7	28,6	-8,4	5,0	34,4	15,9	17,1	15,0
ALTRI PRODOTTI	116.933	126.330	154.845	138.721	153.247	205.257	-21.788	-26.917	-50.411
	-2,0	8,3	22,6	9,4	10,5	33,9	-8,5	-9,6	-14,0
TOTALE	733.290	759.791	933.895	710.543	779.143	1.019.881	22.747	-19.352	-85.986
	1,7	3,7	22,9	6,0	9,7	30,9	1,6	-1,3	-4,4

1) La riga in corsivo corrisponde al saldo commerciale normalizzato

Fonte: elaborazione ICE su dati EUROSTAT-COMEXT, GTI

Tavola 3.7

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

Settori	Media1989-1990	Media1994-1995	Media 1999-2000
Prodotti agricoli dell'allevamento e della pesca	4,5	3,9	1,4
Prodotti energetici	2,4	2,6	2,2
Alimentari, bevande e tabacco	4,1	4,5	5,6
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	5,1	5,0	4,9
Tessili	3,2	3,2	3,4
Abbigliamento	1,9	1,8	1,5
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	1,7	1,9	1,6
Calzature	0,9	0,9	0,8
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	0,6	0,6	0,8
Prodotti in carta; stampa, editoria	2,9	3,1	3,0
Prodotti chimici e farmaceutici	11,3	12,7	14,1
Articoli in gomma e plastica	4,4	4,1	2,6
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	2,1	2,0	2,0
Metalli e prodotti in metallo	8,8	7,8	6,5
Macchine e apparecchi meccanici	16,0	16,1	15,5
Macchine e apparecchi elettrici e di precisione	12,0	15,1	15,8
Mezzi di trasporto	13,8	15,0	14,6
Veicoli stradali	9,0	9,1	9,1
Altri mezzi di trasporto	4,8	5,9	5,5
Mobili	0,6	0,6	1,2
Altri Prodotti	9,7	5,1	9,3
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT-COMEXT, GTI

Tavola 3.8

conferma la notevole dinamicità dei comparti ad alta intensità di ricerca, in cui sono compresi prodotti destinati a ricoprire un peso sempre maggiore nell'ambito dei flussi commerciali quali gli apparecchi per telecomunicazioni e i computer. Il settore dei mezzi di trasporto, pur confermandosi il terzo per valore delle vendite all'estero, perde terreno rispetto alla metà degli anni novanta. Un trend decrescente per l'intero decennio mostrano invece le esportazioni di metalli e prodotti in metallo, che hanno perso quasi due punti percentuali e mezzo dalla fine degli anni ottanta. Notevole dinamicità hanno invece avuto le esportazioni del settore chimico e farmaceutico.

La struttura delle importazioni

La struttura settoriale delle importazioni presenta aspetti per certi versi speculari rispetto a quanto osservato per le esportazioni, come si evince dalla tavola 3.9. Se infatti i settori di maggior rilievo per gli acquisti dall'estero sono sostanzialmente gli stessi delle esportazioni, a riconferma della prevalente natura intra – industriale del commercio esterno all'Unione Europea, in termini dinamici si assiste ad andamenti differenziati per i comparti tradizionali e quelli con forti economie di scala ed alta intensità di ricerca (tav. 3.9).

Tra i primi, i settori del tessile e abbigliamento, delle calzature ed in misura minore dei mobili confermano una tendenziale crescita del contributo alle importazioni europee lungo tutto il corso del passato decennio. Tuttavia, l'importanza relativa di tali comparti continua ad essere marginale per il complesso delle importazioni europee. Peso notevolmente maggiore riveste invece il settore delle macchine elettriche, attestatosi nell'ultimo biennio al 17% e quindi in leggero calo rispetto al periodo 1994-95 allorquando rappresentava più di un quinto degli acquisti extra – UE. Seguono in ordine di importanza i comparti dei mezzi di trasporto, salito da quasi il 9 al 10,4%, e dei prodotti chimici e farmaceutici, per i quali è ancora più evidente il trend costante-

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

Settori	Media1989-1990	Media1994-1995	Media 1999-2000
Prodotti agricoli dell'allevamento e della pesca	6,0	5,7	4,3
Prodotti energetici	16,4	12,6	10,0
Alimentari, bevande e tabacco	6,7	6,5	4,4
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	7,1	8,3	8,3
Tessili	3,0	3,1	4,5
Abbigliamento	4,1	5,2	3,8
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	1,6	1,9	2,0
Calzature	0,7	1,0	1,2
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	1,6	1,6	1,3
Prodotti in carta; stampa, editoria	2,2	2,2	2,0
Prodotti chimici e farmaceutici	7,2	8,0	8,5
Articoli in gomma e plastica	1,4	1,8	2,1
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	0,7	0,9	1,0
Metalli e prodotti in metallo	8,0	8,3	7,7
Macchine e apparecchi meccanici	6,2	6,4	7,7
Macchine e apparecchi elettrici e di precisione	16,9	20,2	17,0
Mezzi di trasporto	8,8	8,6	10,4
Veicoli stradali	4,1	4,1	5,5
Altri mezzi di trasporto	4,7	4,5	4,9
Mobili	0,5	0,7	1,2
Altri Prodotti	8,7	6,3	12,1
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT-COMEXT, GTI

Tavola 3.9

mente crescente delle importazioni, cresciute di 1,3 punti percentuali dalla fine degli anni ottanta. Analoghe considerazioni possono farsi per gli apparecchi meccanici che, grazie soprattutto al risultato dell'ultimo anno, arrivano a pesare per quasi l'8% sull'import europeo nel biennio 1999-2000. I prodotti in metallo detengono la stessa quota, che però scaturisce da una progressiva perdita di terreno soprattutto rispetto alla metà degli anni novanta.

I saldi settoriali

L'analisi dei saldi normalizzati settoriali riportati nella tavola 3.10, ed in particolare dello scarto tra saldo normalizzato settoriale e saldo normalizzato medio, consente di evidenziare a grandi linee le caratteristiche di specializzazione settoriale dell'Unione Europea. Il quadro generale che emerge conferma anche nell'ultimo biennio la dipendenza dei Quindici dall'estero nei comparti delle materie prime, non soltanto energetiche, e dei prodotti agricoli di base, mentre il settore manifatturiero continua a rappresentare il punto di forza della produzione europea destinata all'estero (tav. 3.10).

La specializzazione internazionale dei Quindici nel loro complesso si manifesta in generale nei settori ad offerta specializzata e con forti economie di scala. Costantemente in attivo per tutto il periodo considerato sono stati infatti i settori chimico e farmaceutico, delle macchine e apparecchi meccanici e dei mezzi di trasporto. Per gli ultimi due comparti si registra tuttavia una diminuzione dei saldi normalizzati. Oltre al già ricordato comparto agricolo, nell'ambito dei settori tradizionali si registrano disavanzi strutturali per i prodotti tessili e dell'abbigliamento, delle calzature e pelletteria, dei prodotti in legno e sughero. Da segnalare il risultato registrato dal comparto dei mobili che, dopo aver dimezzato a metà degli anni novanta il saldo attivo del quinquennio precedente, presenta nel periodo 1999-2000 un deficit dell'ordine dell'1% del totale dell'interscambio settoriale. Benché di entità trascurabile, tale *performance* ne-

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

Settori	Media1989-1990	Media1994-1995	Media 1999-2000
Prodotti agricoli dell'allevamento e della pesca	-30,7	-32,1	-52,4
Prodotti energetici	-61,6	-52,6	-65,6
Alimentari, bevande e tabacco	3,3	15,6	9,4
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	-21,3	-23,1	-27,8
Tessili	-1,8	3,4	-15,8
Abbigliamento	-41,0	-47,2	-45,9
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	-2,0	1,8	-11,0
Calzature	4,9	-5,4	-19,2
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	-49,4	-40,3	-24,2
Prodotti in carta; stampa, editoria	11,5	18,3	18,2
Prodotti chimici e farmaceutici	17,7	24,3	22,9
Articoli in gomma e plastica	16,2	12,7	8,2
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	46,9	40,5	31,6
Metalli e prodotti in metallo	-0,9	-2,4	-10,8
Macchine e apparecchi meccanici	40,2	45,2	31,7
Macchine e apparecchi elettrici e di precisione	-22,0	-12,7	-5,8
Mezzi di trasporto	27,0	27,7	16,6
Veicoli stradali	32,7	40,4	25,8
Altri mezzi di trasporto	-3,0	15,5	3,7
Mobili	36,4	18,2	-0,9
Altri Prodotti	0,4	-8,8	-15,4
Totale	-5,0	1,5	-2,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT-COMEXT, GTI

Tavola 3.10

gativa è comunque indicativa della progressiva despecializzazione dei paesi dell'Unione in alcuni settori in cui le caratteristiche dei processi produttivi (utilizzo di manodopera non particolarmente specializzata e forte impiego di materiali grezzi) avvantaggiano paesi con condizioni di costo più favorevoli.

Tra i settori con saldi tradizionalmente negativi si segnala il comparto dei metalli e prodotti in metallo il cui deficit ha subito un consistente allargamento, salendo in dieci anni da poco meno dell'1% a quasi l'11% in termini relativi. Opposto l'andamento del saldo per le macchine elettriche e di precisione. Questo comparto, la cui importanza è costantemente in crescita per le economie avanzate, ha assottigliato negli ultimi dieci anni il proprio saldo negativo, arrivato ad un quarto dell'analogo valore di fine anni ottanta.

La rilevanza di questo settore appare tale da incidere notevolmente sulle prospettive di sviluppo dell'intero modello di specializzazione europeo. In esso sono infatti comprese alcune produzioni che assumono un ruolo strategico anche alla luce delle recenti scelte programmatiche di politica economica attuate a livello comunitario⁵. Si fa ovviamente riferimento alle produzioni tecnologicamente avanzate. In effetti, a fronte di una posizione tradizionalmente deficitaria nei prodotti informatici (*hardware* e *software*) l'Unione non è riuscita a conservare nell'ultimo biennio neppure il lieve surplus commerciale della metà degli anni novanta nel comparto dei prodotti per le telecomunicazioni. L'Europa appare in preoccupante ritardo in questo comparto anche all'interno del gruppo ristretto dei tradizionali concorrenti della Triade. Nel 2000 un terzo del deficit complessivo nel settore, pari a 22 miliardi di euro, era registrato verso Giappone e Stati Uniti. Questi ultimi in particolare sono il princi-

⁵ Si vedano ad esempio le conclusioni del Vertice di Lisbona (Marzo 2000).

pale fornitore dei Quindici, verso cui esportano prodotti tecnologici per più di 6,5 miliardi di euro (circa un quinto del totale dell'import nel comparto nell'anno 2000). Notevoli effetti di composizione sul commercio estero dell'Unione, non limitati al breve termine, potrebbero derivare dalla frenata dell'economia statunitense, tradottasi in un calo delle importazioni di quel paese evidente già dall'ultimo trimestre del 2000.

Se si tiene conto di alcune considerazioni precedenti a proposito della despecializzazione nei settori tradizionali appare evidente come la posizione competitiva dell'Europa sia minacciata non soltanto dai concorrenti tecnologicamente più avanzati, ma anche dai paesi emergenti sul mercato internazionale fornitori di prodotti a basso costo. E' questo quanto si evidenzia in uno studio recente della Commissione Europea, che analizza le caratteristiche qualitative dei flussi di commercio estero dell'Unione con particolare riferimento al comparto manifatturiero in cui, si è visto, l'Unione conserva un consistente avanzo commerciale. Quest'ultimo viene attribuito ad un *quality premium* delle esportazioni europee, che presentano valore unitario superiore di un terzo rispetto a quello delle importazioni, indicando un posizionamento delle vendite all'estero su segmenti più elevati di prezzo⁶. Il premio derivante dalla maggiore qualità della produzione europea si manifesta nel commercio esterno alla Triade, in cui invece, come anticipato, prevalente è il peso dei settori delle tecnologie avanzate. Tuttavia il gap qualitativo dei prodotti europei tende ad assottigliarsi anche nei confronti dei paesi a produzione con forte elasticità al prezzo piuttosto che sensibili alla qualità. In particolare, i paesi prossimi all'ingresso nell'Unione hanno ridotto il divario nel valore medio unitario delle proprie esportazioni da un quinto alla metà di quello dei Quindici dalla fine degli anni ottanta.

3.4 LA POLITICA COMMERCIALE DELL'UNIONE EUROPEA

Mentre nell'ambito dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) l'Unione Europea ha partecipato attivamente agli sforzi di rilancio dei negoziati commerciali multilaterali (concludendo anche un importante accordo con la Cina riguardante la sua adesione all'organizzazione), sul piano normativo, la politica commerciale della UE si è incentrata sulle modifiche dei regolamenti relativi al codice doganale comunitario, ai beni e tecnologie a duplice impiego e alla difesa contro il *dumping*.

⁶ Il valore unitario è definito come il rapporto tra il valore nominale ed il volume fisico di un flusso commerciale. Aumenti del valore unitario possono essere determinati non soltanto da aumenti della domanda o da costi più elevati, ma riflettono anche mutamenti nelle caratteristiche qualitative dei prodotti, spostamenti nelle fasce alte di prezzo e acquisizione di elementi distintivi che migliorano il prodotto. Ciò può avvenire in maniera duplice: attraverso la specializzazione in settori a più alto valore unitario rispetto ai concorrenti (inter-settoriale) ovvero attraverso produzioni ad elevato valore unitario all'interno dei tradizionali settori di specializzazione (intra-settoriale). Sulla base dell'analisi dei valori medi unitari dei flussi di commercio estero in entrata ed in uscita dall'Unione, l'avanzo manifatturiero di quest'ultima viene attribuito in massima parte ai segmenti sensibili alla qualità. Nel 1998 infatti oltre la metà delle esportazioni europee (51,3%) era posizionata su fasce di prezzo elevate. Si evidenzia inoltre una chiara tendenza decennale all'aumento della quota di esportazioni nei segmenti alti di prezzo a fronte di una diminuzione nella quota di esportazioni a bassa qualità. La strategia seguita dalle imprese europee appare per di più perfettamente coerente con le caratteristiche produttive dei singoli paesi membri che, a causa delle particolari condizioni sui mercati del lavoro che determinano salari relativamente elevati, hanno bisogno di competere in maniera alternativa rispetto ai fattori di prezzo. Per una più dettagliata esposizione dei risultati si veda COMMISSIONE EUROPEA (2000) "European Competitiveness Report 2000".

L'Unione Europea ha compiuto dei progressi nell'allineamento della legislazione comunitaria e dei propri regolamenti alle linee direttive individuate nell'ambito dell'OMC. In questo processo di adeguamento si è prefissata l'obiettivo di evitare che l'attività delle imprese europee venga pregiudicata da comportamenti scorretti da parte di altri partner commerciali. È perciò con l'intento di favorire un clima concorrenziale equo che si sono introdotte delle modifiche alle misure *antidumping* e anti sovvenzioni.

In occasione della presentazione al Parlamento, nel luglio 2000, della XVIII relazione annuale sulle *attività antidumping e antisovvenzioni* della Comunità, la Commissione ha evidenziato un aumento sostanziale delle sue attività antidumping e anti-sovvenzioni nel corso del 1999. Questo fenomeno è stato messo in relazione con la crisi economica asiatica, la quale, avendo favorito l'afflusso nella UE di importazioni massicce – e a basso costo – di prodotti siderurgici, chimici ed elettronici, ha messo a rischio la stabilità delle imprese europee operanti in quei settori⁷.

Nel mese di ottobre il Consiglio ha approvato un regolamento⁸ relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di *dumping* da parte dei paesi non membri della UE. Questo regolamento si propone di: a) mantenere invariato il regime speciale riservato alle economie di mercato applicato alla Russia e alla Cina⁹; b) accordare tale regime anche per i procedimenti *antidumping* relativi a Ucraina, Vietnam e Kazakistan, visti i progressi realizzati da questi paesi nel campo delle riforme economiche; c) estendere questo regime ai paesi classificati come economie non di mercato, ma che sono membri dell'OMC (Georgia, Kirghizstan, Mongolia e Albania), per poi estenderlo automaticamente a tutti i paesi non retti da economie di mercato, che aderiranno in futuro all'OMC¹⁰.

Il regolamento che istituisce il codice *doganale comunitario* è stato modificato¹¹ al fine di rendere più flessibile il funzionamento dei regimi doganali economici e di proteggere la “buona fede” degli operatori nel quadro dei regimi preferenziali, prevenendo anche delle innovazioni per agevolare l'uso di procedure informatizzate nelle dichiarazioni¹². Per quel che riguarda il settore tariffario, è stato più volte modificato il regolamento relativo alla *nomenclatura tariffaria e statistica e alla tariffa doganale comune*¹³. Una delle modifiche introdotte¹⁴ ha mirato, in particolare, a razionaliz-

⁷ La relazione ha anche fornito un quadro dell'applicazione del regolamento sugli ostacoli al commercio, delle misure di salvaguardia adottate dai paesi terzi, e delle azioni intraprese nell'ambito dell'organo di composizione delle controversie dell'OMC. Si veda, in proposito, il Bollettino UE 7/8-2000.

⁸ Reg. CE n. 2238/2000 (GUCE L 257 dell'11.10.2000) che modifica il Reg. CE n. 384/96.

⁹ Si mantiene cioè invariata la modifica apportata dal Reg. CE n. 905/98 (GUCE L 128 del 30.4.98) al regolamento di base (Reg. CE n. 384/96), in virtù della quale si è operato un adeguamento della prassi *antidumping* della UE nei confronti della Russia e della Cina, in modo da tenere conto dei progressi compiuti dai rispettivi processi di riforma economica. In termini pratici, se gli esportatori russi e cinesi dimostrano di operare in un ambiente in cui prevalgono condizioni di mercato, sono allora soggetti al trattamento riservato alle imprese che operano nei paesi ad economia di mercato. Per maggiori dettagli si rimanda alla XVII Relazione annuale della Commissione al Parlamento europeo sulle attività *antidumping* e anti-sovvenzioni della Comunità, del 1998.

¹⁰ Bollettino UE 10-2000.

¹¹ Reg. CE n. 2913/92.

¹² Reg. CE n. 1602/2000 (GUCE L 188 del 26.7.2000): riforma della destinazione particolare nel quadro del sistema delle preferenze generalizzate; Reg. CE n. 2787/2000 (GUCE L 330 del 27.12.2000): parte legislativa della riforma del transito.

¹³ Reg. CE n. 2658/87 (GUCE L 256 del 7.9.1987).

¹⁴ Reg. CE n. 254/2000 (GUCE L 28 del 3.2.2000).

zare la presentazione dei dazi doganali da applicare e a semplificare l'utilizzazione della tariffa doganale comune da parte delle amministrazioni e degli operatori economici¹⁵.

Nel 2000 l'Organizzazione Mondiale delle Dogane (OMD) ha terminato i lavori tecnici sull'armonizzazione delle norme di origine non preferenziale. Ha anche adottato una raccomandazione relativa all'inclusione nelle nomenclature statistiche nazionali di sottovoci destinate a facilitare la raccolta e il confronto di dati commerciali per i prodotti artigianali, al fine di favorirne il commercio su scala internazionale.

Il Consiglio dell'Unione Europea ha inoltre adottato un regolamento¹⁶ che istituisce un regime comunitario di controllo delle esportazioni di *beni e tecnologie a duplice uso*, al fine di facilitare gli scambi leciti ed evitare, al contempo, le frodi. La maggior parte del commercio di beni e tecnologie a duplice uso sarà quindi sottoposta a procedure semplificate. Più in particolare, il nuovo regime introduce un'autorizzazione generale all'esportazione dei beni e delle tecnologie a duplice uso verso Stati Uniti, Canada, Giappone, Australia, Nuova Zelanda, Norvegia e Svizzera (paesi elencati nell'allegato II della decisione 94/942/PESC), nonché verso i paesi dell'Europa centro-orientale più avanzati in termini di normativa sui controlli all'esportazione (e cioè Repubblica Ceca, Ungheria e Polonia)¹⁷. I prodotti sensibili sono però esclusi dall'autorizzazione generale e devono ricevere un'autorizzazione particolare all'esportazione, il cui rilascio rientra nelle competenze degli Stati membri. Inoltre, per le esportazioni verso paesi soggetti ad embargo dell'Unione Europea, delle Nazioni Unite o dell'Organizzazione per la sicurezza e la cooperazione in Europa (OSCE), viene estesa a tutte le utilizzazioni finali di carattere militare la clausola onnicomprensiva, che stabilisce i fattori da tenere in considerazione nel rilascio di tali autorizzazioni. Il regolamento specifica anche che il controllo sui trasferimenti di tecnologie verrà attuato nei confronti di tutte le modalità di trasmissione delle informazioni (via posta elettronica, fax e telefono). Saranno inoltre incentivati la cooperazione amministrativa e lo scambio di informazioni¹⁸.

Tra le misure dirette a facilitare l'accesso ai mercati¹⁹, la Commissione ha avviato, nel 2000, l'attuazione del *programma di rimozione degli ostacoli agli scambi* deciso l'anno precedente, individuando una serie di barriere prioritarie che saranno oggetto di negoziati con i paesi terzi. Ha quindi organizzato, nel mese di novembre, il III simposio sulla *strategia di accesso ai mercati*. È stata inoltre ulteriormente potenziata la banca dati interattiva sull'accesso ai mercati – che copre 58 paesi per le relazioni sugli scambi settoriali, e 82 per i dazi doganali applicabili – ed estesa la guida per l'esportatore, che fornisce utili indicazioni sulle formalità all'importazione, per ciascun prodotto, applicate in 25 paesi.

L'ampliamento dell'Unione Europea

L'ampliamento ad est dell'Unione Europea rappresenta un traguardo importante sia per i paesi che hanno avanzato le loro candidature, sia per i paesi già membri dell'Unione, in quanto il suo raggiungimento potrebbe generare importanti benefici in

¹⁵ Relazione generale sull'attività dell'Unione Europea 2000.

¹⁶ Reg. CE n. 1334/2000 (GUCE L 159 del 30.6.2000).

¹⁷ Bollettino UE 6-2000.

¹⁸ A questo riguardo il Consiglio ha approvato un regolamento: Reg. CE n. 2889/2000 (GUCE L 336 del 30.12.2000).

¹⁹ Relazione generale sull'attività dell'Unione Europea 2000.

termini economici e sociali, oltre a consolidare la democrazia e la pace nel continente europeo. Tuttavia il processo di integrazione comporta un impegno notevole per l'adattamento delle istituzioni e per la salvaguardia della coesione tra le diverse regioni dell'Unione.

È con la consapevolezza di queste opportunità e di questi rischi che i paesi comunitari dovrebbero affrontare i processi di avvicinamento dei candidati alla UE, cercando di focalizzare le finalità ultime che hanno portato alla nascita e allo sviluppo dell'Unione, senza accelerare il processo al punto da perdere di vista la natura del progetto politico europeo, e senza spezzare il profondo nesso tra obiettivi economici e conquiste politiche e sociali.

Il progetto europeo deve poter raggiungere importanti obiettivi su tre aspetti: valori, efficienza e legittimità. Dunque anche il dibattito che accompagna il processo di allargamento non dovrebbe concentrarsi sulle sole questioni economiche o su quelle relative alle problematiche istituzionali, ma dovrebbe portare alla elaborazione di un progetto politico condiviso per la ricostruzione delle basi dell'Europa²⁰. La recente adozione di una strategia diretta a favorire l'avvicinamento sostanziale dei paesi candidati ai parametri comunitari – attraverso la soluzione in via prioritaria delle questioni più complesse – potrebbe essere interpretata come un tentativo di risposta, da parte della Commissione, ai problemi aperti da questa prospettiva.

Il processo di ampliamento dell'Unione Europea – iniziato nel 1998 con l'apertura dei negoziati e lo svolgimento del primo *round* per sei paesi (Cipro, Estonia, Polonia, Repubblica Ceca, Slovenia e Ungheria) – ha segnato nel 2000 un'importante tappa, coinvolgendo nei negoziati per l'accesso altri sei paesi: Bulgaria, Lettonia, Lituania, Malta, Romania e Slovacchia.

Il 15 febbraio 2000 si sono infatti tenute a Bruxelles delle Conferenze intergovernative a livello ministeriale per l'apertura dei negoziati sull'ampliamento, in cui i paesi candidati hanno presentato i loro rispettivi obiettivi politici e strategici. In questa occasione è stata sottolineata dalla Commissione la necessità di un loro allineamento alle posizioni dell'Unione, relativamente ai rapporti con i paesi terzi e con le organizzazioni internazionali, e soprattutto è stata ribadita l'importanza di un'affidabile struttura amministrativa, che consenta ai paesi candidati di applicare realmente l'*acquis* comunitario²¹, per assicurare il funzionamento del mercato interno e la continuità delle politiche dell'Unione Europea (in particolare relativamente al settore agricolo, alla giustizia, agli affari interni e all'ambiente).

In conformità con quanto disposto dalle linee guida per i negoziati, approvate dal Consiglio Europeo di Lussemburgo (1997) e confermate dal Consiglio Europeo di Helsinki (1999), ogni candidato può procedere, nell'adeguamento richiesto per l'adesione alla UE, ad un ritmo diverso e dipendente dalla propria situazione socio-economica di partenza, nonché dal proprio livello di preparazione istituzionale.

I negoziati vengono condotti in conferenze bilaterali tra gli Stati membri dell'Unione e ciascun paese candidato. L'*acquis* comunitario è stato suddiviso per argomenti in 31 capitoli, che sono oggetto di negoziato. Una valutazione dei risultati di

²⁰ Lamy P., "The European Union: Between globalisation and enlargement", discorso alla Freue Universität di Berlino, 8 febbraio 2001, in: http://europa.eu.int/comm/trade/speeches_articles

²¹ Con il termine *acquis* si fa riferimento all'insieme delle caratteristiche che contraddistinguono i sistemi politico-economici dei paesi comunitari (in tutti i principali settori di attività economica, sociale, amministrativa, giuridica) ed il loro funzionamento. Queste caratteristiche sono tradotte in parametri, che rappresentano e quantificano il "progresso acquisito" dai membri della UE, e che costituiscono perciò gli obiettivi da raggiungere per i paesi che si candidano all'adesione.

volta in volta conseguiti potrà stabilire se, e in che misura, il paese candidato è in grado di rispettare gli obblighi derivanti dall'ingresso nella UE, e fissare di conseguenza i tempi entro i quali l'adesione potrà avere effettivamente luogo. Ciò significa che, seguendo un principio di differenziazione, i negoziati danno modo anche ai paesi coinvolti di recente di colmare le distanze ed avvicinare i tempi dell'adesione²².

Il primo *round* negoziale con i nuovi candidati si è svolto nel mese di giugno 2000, con la previsione di avviare il confronto su oltre la metà dei "capitoli" e di chiudere la maggior parte. La chiusura di un capitolo oggetto di negoziato dipende dalla capacità del paese candidato considerato di assumersi impegni realistici – in termini di allineamento con la legislazione comunitaria e con l'*acquis* – ed in seguito dalla capacità amministrativa di dare effettivamente attuazione a tali impegni, confermando la propria affidabilità. In questo contesto, le azioni dei paesi candidati sono attentamente seguite e valutate dalla Commissione. Finora non si è presentata la necessità di riaprire i capitoli già chiusi, ma alcuni di essi rimangono in sospeso a causa degli insufficienti risultati conseguiti, o a seguito della richiesta di misure di transizione²³.

Sulla base dei progressi compiuti finora, la Commissione ha ritenuto opportuno tentare di rilanciare i negoziati, facendoli entrare in una fase più concreta per avviarli più rapidamente a conclusione. Ha quindi elaborato una strategia che permette agli Stati membri e a ciascun paese candidato di affrontare le questioni chiave ancora da risolvere, in modo da poter superare gli ultimi seri ostacoli ed accelerare il raggiungimento degli obiettivi. Gli elementi principali di questa strategia²⁴ si possono riassumere in pochi punti:

- inclusione nei negoziati delle questioni di fondo sollevate dalle richieste di misure transitorie, facendo una distinzione tra le richieste accettabili, negoziabili o inaccettabili;
- elaborazione di una tabella di marcia dettagliata con obiettivi e scadenze, indicante anche l'ordine in cui affrontare, nel corso del 2001 e 2002, le questioni rimaste sospese;
- adozione di un nuovo metodo di apertura dei negoziati sui rimanenti capitoli con i più recenti candidati, diretto a facilitare la trattativa;
- elaborazione di relazioni, da parte dei candidati, per fare un bilancio sulla loro posizione negli aspetti che essi ritengono pronti per le trattative.

Nel corso del 2000 una particolare attenzione è stata riservata alla Turchia. Nel mese di aprile il Consiglio ha adottato un regolamento²⁵, che si pone l'obiettivo di facilitare la preparazione della Turchia all'adesione, attraverso un processo di avvicinamento all'Unione Europea in tutti i settori connessi al potenziamento dell'unione doganale, e prevedendo sostegni finanziari ai progetti di cooperazione in questo settore²⁶. È

²² Strategy Paper "Regular Reports from the Commission on Progress towards Accession by each of the candidate countries", 8 novembre 2000, in: <http://europa.eu.int/comm/enlargement>

²³ Nel caso dei primi candidati – per i quali l'avvio del *round* negoziale si era avuto nel mese di novembre 1998 – dopo più di due anni di negoziazione sono stati aperti 29 capitoli (cioè tutti tranne quello relativo alle questioni istituzionali ed un capitolo residuale dedicato alle "altre questioni"), e ne sono stati chiusi dagli 11 ai 16 a seconda del paese.

²⁴ Strategy Paper "Regular Reports from the Commission on Progress towards Accession by each of the candidate countries", 8 novembre 2000, in: <http://europa.eu.int/comm/enlargement>, e Bollettino UE 11-2000

²⁵ Reg. CE n. 764/2000 (GUCE L 94 del 14.4.2000).

²⁶ Per l'esecuzione di questo regolamento è previsto un fondo di 15 milioni di euro per il periodo 2000-2002. Per maggiori dettagli si rimanda al Bollettino UE 4-2000.

stata inoltre approvata dal Consiglio una dotazione²⁷ considerevole di fondi, nella forma di prestiti BEI, destinati ad aiutare la Turchia ad attuare l'accordo di unione doganale concluso con l'Unione Europea.

Il 26 luglio è stato inoltre proposto un regolamento quadro sull'assistenza alla Turchia nell'ambito della strategia di preadesione: questo prevede l'istituzione di un partenariato per l'adesione, l'adozione di un quadro finanziario unico per gli aiuti concessi, e di quadro giuridico unico per il loro coordinamento, disponendo che la totalità degli aiuti accordati alla Turchia venga esclusivamente destinata alla preparazione del paese all'adesione²⁸. Successivamente, nel mese di novembre, la Commissione ha proposto a tale riguardo anche delle priorità a breve e medio termine, e parallelamente degli obiettivi intermedi che guidino il lavoro preparatorio al fine di accelerare l'adozione dell'*acquis* (in particolare per l'ambiente, la pesca, la politica energetica e la fiscalità)²⁹. All'inizio di dicembre il Consiglio ha infine approvato l'accordo politico per un primo "partenariato per l'adesione" con la Turchia.

Nel mese di novembre la Commissione ha elaborato delle relazioni sui progressi compiuti dai paesi candidati all'adesione. A parte le considerazioni di ordine politico (relative a corruzione, minoranze, criminalità, diritti umani), che hanno evidenziato una generalizzata e grave carenza da parte di questi paesi, l'esame dei risultati raggiunti nell'adeguamento in termini meramente economici ha portato ad una valutazione sostanzialmente positiva. A quest'ultimo riguardo si è in particolare tenuto conto di due criteri – economia di mercato funzionante e capacità di resistere alla pressione della concorrenza – in base ai quali la Commissione ha espresso tuttavia valutazioni differenziate per i singoli paesi considerati³⁰. Tra i paesi con economia di mercato funzionante sono stati inclusi Cipro, Estonia, Lettonia, Malta, Polonia, Repubblica Ceca, Slovenia, Ungheria e, per la prima volta, anche Lituania e Slovacchia, mentre la Turchia dovrebbe migliorare ancora il funzionamento dei suoi mercati ed aumentarne il grado di concorrenzialità. Molto più variate sono invece le valutazioni della Commissione sulla capacità dei paesi candidati di resistere alla pressione della concorrenza (comunitaria ed esterna): Malta e Cipro appaiono in una posizione molto avanzata, Estonia, Polonia e Ungheria in una posizione intermedia, e Lettonia, Lituania e Slovacchia in una posizione più arretrata, in quanto si prevede possano raggiungere l'obiettivo fissato solo nel medio termine. Infine, secondo la Commissione, la Bulgaria, pur non avendo soddisfatto nessuno dei due criteri, ha comunque registrato dei progressi reali in questa direzione, mentre non sono stati ritenuti sufficienti gli sforzi compiuti dalla Romania per corrispondere a questi criteri economici.

Nel mese di dicembre, a margine del Consiglio Europeo di Nizza, si è tenuta una Conferenza europea di adesione, in occasione della quale è stata consegnata ai paesi candidati una "tabella di marcia" in cui figurano gli obiettivi politici ed economici da conseguire entro il 2002. I partecipanti³¹ si sono pronunciati a favore dell'apertura della conferenza all'Ucraina, ai paesi dei Balcani, nonché a quelli dello Spazio economico europeo.

²⁷ L'importo della dotazione ammonta a 450 milioni di euro. Si veda, in proposito, la Relazione generale sull'attività dell'Unione Europea 2000.

²⁸ Bollettino UE 7/8-2000.

²⁹ Bollettino UE 11-2000.

³⁰ Bollettino UE 11-2000.

³¹ I capi di Stato e di governo dei 15 paesi membri, dei 13 paesi candidati all'adesione e, in qualità di osservatore, della Svizzera.

Nell'ambito dell'assistenza tecnica e finanziaria concessa ai paesi candidati dell'Europa centro-orientale sulla base del programma *Phare*³², circa 1/3 dei fondi è stato destinato agli investimenti necessari per recepire praticamente l'*acquis*, 1/3 a programmi volti a migliorare la coesione economica e sociale, e il resto è stato dedicato al consolidamento delle istituzioni. Sono state a tal fine previste delle forme di "gemellaggio"³³ che consentano il trasferimento delle necessarie conoscenze tecniche ed amministrative in diversi settori (agricoltura, finanza, ambiente, giustizia, affari interni)³⁴.

Per il settore dell'agricoltura la Commissione ha definito i principi di gestione finanziaria del "programma speciale di adesione per l'agricoltura e lo sviluppo rurale" (SAPARD) ed ha adottato un regolamento che stabilisce le condizioni in base alle quali la gestione dei fondi viene delegata alle agenzie designate dai paesi beneficiari, portando alla negoziazione di accordi bilaterali. Alla fine del 2000 la Commissione ha adottato – sulla base dei programmi di sviluppo rurale presentati dai paesi candidati – i programmi riguardanti la Bulgaria, l'Estonia, la Lettonia, la Lituania, la Polonia, la Repubblica Ceca, la Romania, la Slovacchia, la Slovenia e l'Ungheria. Questi programmi sono diretti a contribuire all'adozione dell'*acquis* comunitario in materia di politica agricola, a promuovere lo sviluppo sostenibile delle zone rurali e a favorire la competitività dei settori collegati all'agricoltura.

Nel corso del 2000 sono state anche varate delle operazioni finanziate nell'ambito dello "strumento strutturale di preadesione"³⁵ (ISPA) per progetti relativi al settore dei trasporti e all'ambiente, e sono stati assegnati dei fondi a Cipro e a Malta (rispettivamente 6 e 9 milioni di euro) nell'ambito di programmi di aiuti specifici.

Le relazioni bilaterali e regionali della UE

Le relazioni bilaterali e regionali dell'Unione Europea sono state orientate dal forte interesse per il rilancio di un nuovo round negoziale dell'OMC, in cui dare spazio ad appropriate modalità di confronto multilaterale, e dalla volontà di consolidare i rapporti economico-commerciali con i principali partner, riservando una certa attenzione ai paesi emergenti. Nei rapporti con i partner in via di sviluppo, è stato dato rilievo anche agli aspetti – politici, giuridici ed amministrativi – che possono contribuire al rafforzamento di adeguate basi democratiche, considerate quale indispensabile premessa per ogni processo di sviluppo equilibrato e sostenibile. Per necessità di sintesi, vengono riportati in questo paragrafo soltanto dei cenni sui fatti salienti che hanno contraddistinto nel 2000 la politica commerciale dell'Unione Europea verso i suoi partner³⁶. Si è ritenuto di procedere nell'esposizione seguendo una ripartizione per principali aree geografiche, che si conforma agli schemi utilizzati nelle pubblicazioni comunitarie.

³² La dotazione iniziale di *Phare* per il 2000 ammontava a 1.577 milioni di euro. Le azioni finanziate sono state così ripartite: 1.221 milioni di euro per programmi nazionali, 183 milioni di euro per programmi regionali e orizzontali, 159 milioni di euro per progetti di cooperazione transfrontaliera, 7,5 milioni di euro per operazioni di bonifica del Danubio e il residuo (circa 6 milioni di euro) per altre attività. Si veda, in proposito, la Relazione generale sull'attività dell'Unione Europea 2000.

³³ Si tratta del distacco di esperti dell'amministrazione e delle agenzie degli Stati membri nei paesi candidati per assisterli nella realizzazione di progetti specifici.

³⁴ Strategy Paper "Regular Reports from the Commission on Progress towards Accession by each of the candidate countries", 8 novembre 2000 (in <http://europa.eu.int/comm/enlargement>).

³⁵ A questo strumento, nel 2000, sono stati destinati 1.058 milioni di euro.

³⁶ La fonte delle informazioni riportate in questo paragrafo è costituita essenzialmente dai bollettini mensili dell'Unione Europea e dalla Relazione generale sull'attività dell'Unione Europea 2000.

Balcani occidentali

Nel 2000 l'Unione Europea ha dato seguito al processo di stabilizzazione e associazione e al patto di stabilità per i paesi dei Balcani occidentali, avviati l'anno precedente, ribadendo l'obiettivo dell'integrazione di tali paesi (Albania, Bosnia-Erzegovina, Croazia, Repubblica federale di Jugoslavia, ex Repubblica Iugoslava di Macedonia) nel più ampio contesto politico-economico europeo. Questo processo di stabilizzazione – oltre ad impegni rilevanti nella sfera della cooperazione politica, nel settore della giustizia e degli affari interni – implica, da un punto di vista più strettamente commerciale, una liberalizzazione asimmetrica (senza obbligo di reciprocità) dell'accesso ai mercati dell'Unione per i prodotti provenienti dai paesi della regione.

Il 23 e 24 novembre 2000 si è svolto Zagabria il primo vertice UE-Balceni, che ha visto la partecipazione dell'Unione Europea, dei cinque paesi balcanici coinvolti nel processo e della Slovenia³⁷. Il vertice ha affrontato il tema del riavvicinamento del Balcani all'Europa – nell'ottica di un loro eventuale futura adesione – nel quadro di accordi di stabilizzazione e associazione, che prevedono un approccio differenziato e commisurato alle esigenze di ciascun paese. In tale contesto, sono stati avviati i negoziati con la Croazia ed è stato siglato un accordo con l'ex Repubblica Iugoslava di Macedonia. Altro importante tema affrontato in questo vertice è stato quello della cooperazione regionale, che i paesi dei Balcani si sono impegnati ad intensificare, prevedendo anche l'instaurazione di una zona di libero scambio tra i loro territori³⁸.

Per semplificare ed accelerare l'attuazione degli impegni assunti dall'Unione nei confronti dei paesi dei Balcani occidentali, il Consiglio europeo ha adottato un nuovo Regolamento in materia di assistenza³⁹ ed un Regolamento relativo all'Agenda europea per la ricostruzione⁴⁰. Con tali regolamenti sono state riunite in un unico programma le iniziative relative ai programmi *Phare* ed *Obnova*, che già assorbivano la massima parte dell'aiuto per la ricostruzione allo sviluppo nell'area: non tutti i paesi potevano infatti beneficiare contemporaneamente di queste due linee di bilancio. L'assistenza prevista si pone l'obiettivo di sostenere la ricostruzione e la stabilizzazione della regione, promuovendo lo sviluppo economico e l'adozione di riforme orientate all'economia di mercato, oltre che, naturalmente, perseguendo primari obiettivi di natura politica (l'affermazione della democrazia e dello Stato di diritto, la promozione dei diritti dell'uomo e dei diritti delle minoranze), il cui raggiungimento costituisce il presupposto indispensabile per poter beneficiare del sostegno comunitario. Tale assistenza dovrà infatti essere programmata in stretta collaborazione con i paesi a cui si rivolge, i quali dovranno impegnarsi a realizzare le necessarie riforme istituzionali, amministrative ed economiche.

Mediterraneo meridionale e Medio Oriente

L'Unione Europea ha adottato nel 2000 una strategia comune nei confronti della regione mediterranea, per potenziare il partenariato istituito nel 1995 a Barcellona. Su questo tema si è svolta a Marsiglia, il 15 e 16 novembre dello scorso anno, la IV Conferenza euro-mediterranea dei ministri degli Esteri degli Stati membri della UE e dei suoi partner mediterranei⁴¹. La discussione si è incentrata sul potenziamento degli

³⁷ Diversamente dagli altri paesi della regione, per la Slovenia è già in corso il negoziato di adesione all'Unione Europea (cfr. par. 3.4.2).

³⁸ Bollettino UE 11-2000.

³⁹ Reg. CE n. 2666/2000 (in GUCE L 306 del 7 dicembre 2000); Bollettino UE 12-2000.

⁴⁰ Reg. CE n. 2667/2000 (in GUCE L 306 del 7 dicembre 2000); Bollettino UE 12-2000.

⁴¹ Algeria, Autorità palestinese, Cipro, Egitto, Israele, Giordania, Malta, Marocco, Tunisia e Turchia. Erano assenti i rappresentanti di Siria e Libano, ma ha partecipato la Libia, in veste di invitato speciale.

aspetti economico-finanziari (oltre che sociali e culturali) del partenariato, sui miglioramenti da apportare al programma MEDA⁴², e sulle prospettive aperte ai partecipanti dalle risorse finanziarie che la UE metterà a disposizione per il periodo 2000-2006. Nella comunicazione di preparazione della IV Conferenza la Commissione ha richiamato gli obiettivi fissati dalla dichiarazione di Barcellona⁴³ del 1995, ed ha proposto una serie di misure dirette a perseguirli⁴⁴. Da un punto di vista commerciale si raccomanda di accelerare il processo di associazione con i paesi della regione, al fine di costituire una zona di libero scambio entro il 2010. Si fa riferimento in particolare alla conclusione di accordi di associazione con l'Algeria, la Siria ed il Libano, nonché all'entrata in vigore degli accordi già conclusi con la Giordania e l'Egitto. Si propone inoltre di istituire un collegamento tra i futuri stanziamenti finanziari e l'impegno dei partner nell'attuazione degli accordi di associazione e nell'introduzione delle necessarie riforme politiche ed economiche. La Commissione ha inoltre incoraggiato tutti i partner ad aderire all'OMC entro il 2002 e a creare una zona di libero scambio tra i loro territori.

A livello bilaterale, sono stati conclusi accordi di associazione con il Marocco e con Israele. L'accordo euro-mediterraneo con il *Marocco* – approvato dal Consiglio il 24 gennaio 2000 – ha una durata illimitata e prevede – oltre all'instaurazione di un dialogo politico regolare e alla cooperazione in campo sociale e culturale – il potenziamento della cooperazione economica e finanziaria e la creazione di una zona di libero scambio. Sono infatti considerate dall'accordo disposizioni relative alla liberalizzazione dei servizi, alla libertà di stabilimento, alla libertà di circolazione dei capitali e alle regole della concorrenza⁴⁵.

Il 17 aprile 2000 è stato concluso l'accordo euro-mediterraneo di associazione con *Israele*. L'accordo, di durata illimitata e ratificato da tutti i membri della UE, è entrato in vigore il 1° giugno. I suoi principali punti riguardano: un dialogo politico regolare; la progressiva istituzione di una zona di libero scambio tra la UE ed Israele (in conformità con le disposizioni dell'OMC); disposizioni su libertà di stabilimento, circolazione dei capitali, liberalizzazione dei servizi e concorrenza; potenziamento della cooperazione economica; cooperazione in campo culturale e sociale.

Stati indipendenti della ex Unione Sovietica e Mongolia

L'attività principale svolta dalla UE nei confronti di questi paesi ha riguardato⁴⁶ – oltre al dialogo previsto dagli accordi di partenariato e cooperazione – le iniziative adottate nei confronti della Russia e dell'Ucraina per sostenere il loro sviluppo economico, anche al fine di favorire il radicamento dei principi fondamentali della democrazia e dei diritti dell'uomo.

Nel 2000 si sono tenuti due vertici tra Unione Europea e *Russia* (il 29 maggio a Mosca e il 30 ottobre a Parigi), in occasione dei quali sono stati affrontati temi riguardanti le riforme strutturali che la Russia realizzerà, con il sostegno della UE, e il

⁴² Il nuovo regolamento del programma MEDA (Reg. CE n. 2698/2000), adottato dal Consiglio europeo il 26 novembre, prevede in particolare una razionalizzazione delle procedure sia nella programmazione che nella attuazione. Nel quadro del programma MEDA sono stati impegnati, nel 2000, 888 milioni di euro. La dotazione finanziaria per il programma MEDA II, per il periodo 2000-2006, ammonta a 5,35 miliardi di euro.

⁴³ Cioè creare una zona di pace e stabilità, favorire la condivisione della prosperità, e contribuire alla migliore comprensione reciproca tra i popoli della regione.

⁴⁴ Bollettino UE 9-2000.

⁴⁵ Relazione Generale sull'attività dell'Unione Europea 2000.

⁴⁶ Relazione Generale sull'attività dell'Unione Europea 2000.

conflitto in Cecenia. È quindi stato adottato un programma di azione di base per la Federazione Russa che, facendo seguito a quello diretto alla promozione dei valori democratici e al consolidamento dello Stato di diritto, ha disposto uno stanziamento di fondi (58 milioni di euro) a sostegno delle riforme socio-economiche del nuovo governo russo⁴⁷. In considerazione dei consolidati rapporti commerciali tra le due aree, l'Unione Europea sostiene la candidatura russa all'OMC, ma è consapevole dei forti ostacoli che impediscono l'accelerazione del processo di adeguamento politico ed economico necessario per l'adesione all'organizzazione. D'altra parte l'adozione di idonee riforme giuridiche ed amministrative rappresenta anche un presupposto necessario per incoraggiare l'afflusso di investimenti europei in Russia⁴⁸.

In attuazione della strategia comune nei confronti dell'*Ucraina*, si è svolto a Parigi il 15 settembre 2000 il IV vertice UE-*Ucraina*, nel corso del quale sono stati affrontati il tema delle relazioni bilaterali (in attuazione dell'accordo di partenariato e di cooperazione) e la questione della chiusura della centrale nucleare di Cernobyl.

Per quel che riguarda l'attività regionale, la Commissione ha proseguito nell'attuazione dei programmi Tacis e dei progetti di riabilitazione in *Georgia*, *Azerbaijan* e *Tagikistan*, al fine di rafforzare la cooperazione economica e contribuire alla ricerca di soluzioni ai conflitti in atto in tali paesi.

Stati Uniti, Giappone e altri paesi industriali

Il potenziamento della cooperazione economica e politica tra la UE e i suoi partner dei paesi industrializzati ha riguardato in particolare, da un lato, l'evolversi delle crisi regionali nel mondo, dall'altro la prospettiva di un rilancio dei negoziati commerciali multilaterali.

Nel luglio del 2000 si è svolto il vertice economico dei G8 ad Okinawa⁴⁹ (in Giappone), a conclusione del quale i partecipanti hanno adottato alcune dichiarazioni riguardanti la società globale dell'informazione, i conflitti regionali, la penisola coreana, nonché una dichiarazione finale nella quale sono definite le priorità per affrontare le sfide del nuovo secolo, ed in particolare la globalizzazione. I partecipanti hanno anche sottolineato la necessità di avviare in tempi brevi un nuovo ciclo di negoziati commerciali in ambito OMC.

I rapporti bilaterali della UE con gli *Stati Uniti* nel corso del 2000 si sono imperniati su due vertici, in cui è stata ribadita la volontà di rafforzare le relazioni transatlantiche. In occasione del primo, svoltosi il 31 maggio a Queluz (in Portogallo), la discussione si è incentrata sul tema della società dell'informazione, a proposito del quale le parti hanno confermato il reciproco interesse a rafforzare la cooperazione. Si è inoltre deciso di creare un *forum* consultivo indipendente sulle biotecnologie. Durante il secondo vertice, tenutosi il 18 dicembre a Washington, le parti hanno adottato dichiarazioni comuni sia su temi prevalentemente politici (la situazione dell'Europa orientale, la responsabilità degli Stati e la trasparenza in merito alle esportazioni di armi), che economici (la fiducia dei consumatori nei confronti del commercio elettronico).

Il 19 luglio 2000 si è svolto a Tokyo il IX vertice tra l'Unione Europea ed il *Giappone*, nel corso del quale i partecipanti hanno adottato una dichiarazione comune sul futuro sviluppo delle relazioni bilaterali, ed hanno preannunciato un nuovo documento politico corredato da un piano di azione, da adottare in occasione del prossi-

⁴⁷ Relazione Generale sull'attività dell'Unione Europea 2000.

⁴⁸ Patten C., "The EU and Russia – the way ahead", discorso all'Accademia Diplomatica di Mosca 18 gennaio 2001, in: <http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/russia>

⁴⁹ Bollettino UE 7/8-2000.

mo vertice (da tenersi entro il 2001). Oltre a formulare dichiarazioni sulla necessità di avviare un nuovo ciclo di negoziati commerciali multilaterali, sono stati definiti anche settori di cooperazione da sviluppare immediatamente, tra i quali è stato compreso il rafforzamento del partenariato economico (si ricorda in particolare la conclusione delle trattative inerenti all'accordo di cooperazione nel settore della concorrenza).

In occasione dei due vertici tra Unione Europea e *Canada* che si sono svolti nel corso del 2000 è stata sottolineata la necessità di portare avanti la liberalizzazione degli scambi e di rafforzare le norme multilaterali per favorire la crescita economica e affrontare le sfide poste dalla globalizzazione (vertice di Lisbona del 26 giugno) e sono state adottate dichiarazioni volte a promuovere la cooperazione bilaterale in materia di aiuto allo sviluppo (vertice di Ottawa del 19 dicembre).

Asia

Tra il 20 e il 21 ottobre si è svolto a Seul il III vertice Asia-Europa (ASEM)⁵⁰, in occasione del quale è stato dato nuovo slancio alle relazioni tra le due parti ed è stato approvato un nuovo quadro di cooperazione euro-asiatica, che definisce i principi e le priorità delle attività dell'ASEM per il prossimo decennio.

Il 28 giugno si è svolto a Lisbona il I vertice tra Unione Europea ed *India*, che ha rappresentato un importante passo verso il consolidamento delle relazioni bilaterali: sono state affrontate le principali tematiche politiche d'interesse comune (ad esempio quelle relative alla protezione dell'ambiente e alla non proliferazione nucleare) e, da un punto di vista più strettamente economico, le parti hanno deciso di migliorare la cooperazione nel quadro dell'OMC, e di esaminare in maniera più approfondita gli ostacoli esistenti negli scambi commerciali e negli investimenti.

Un risalto particolare meritano infine i rapporti con la *Cina*, la cui ammissione all'OMC è stata fortemente sostenuta dall'Unione Europea nel corso di tutto il 2000. Il 19 maggio è stato firmato un accordo bilaterale, che ha posto le premesse per un'accelerazione di tale processo di adesione, e che avrà l'effetto di migliorare l'accesso delle imprese europee nel mercato cinese. Nonostante le riforme già attuate (relativamente alle barriere tariffarie, alle norme valutarie e al sistema giuridico), restano ancora alcuni ostacoli da rimuovere, prima che l'ingresso della Cina nell'OMC possa avere luogo. La UE ha riconosciuto la necessità della Cina di procedere per tappe successive nell'ulteriore apertura dei mercati, ed ha affermato di poter mettere a disposizione la propria esperienza in campo di liberalizzazione, attraverso specifici programmi finanziati da appositi fondi comunitari⁵¹. I rapporti bilaterali tra UE e Cina hanno avuto modo di consolidarsi anche in occasione di altri incontri tenuti nel corso dell'anno passato. Il 19 ottobre si è svolto a Bruxelles il "Summit UE-Cina: adesione della Cina all'OMC", in occasione del quale sono stati focalizzati i rimanenti ostacoli al processo di adesione. Questo tema è stato discusso anche, il 23 ottobre a Pechino, nel III vertice Unione Europea-Cina, mettendo in evidenza le prospettive positive che l'ingresso della Cina nell'OMC aprirebbe, in termini di opportunità per le imprese, di crescita economica per la Cina e di stabilità per tutta l'area dell'Estremo Oriente⁵².

⁵⁰ Al vertice hanno partecipato i rappresentanti dell'Unione Europea e di dieci paesi asiatici (Cina, Corea del Sud, Giappone e sette membri dell'ASEAN: Brunei, Filippine, Indonesia, Malaysia, Singapore, Thailandia e Vietnam).

⁵¹ "Bilateral Trade Relations: China", aprile 2000, in: <http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/china>

⁵² Lamy P., "Why China's WTO accession is so important", discorso al III vertice Unione Europea-Cina, Pechino, 23 ottobre 2000, in: <http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/china>

America Latina

Nel mese di marzo il Consiglio congiunto Comunità europea – Messico ha adottato una decisione che ha permesso di realizzare, dal 1° luglio, la parte più importante dell'accordo interinale sul commercio e le misure d'accompagnamento (la liberalizzazione del commercio di beni, l'apertura degli appalti pubblici e l'instaurazione di un meccanismo di cooperazione per le norme della concorrenza). A questo ha fatto seguito, il 28 settembre, la conclusione dell'accordo di partenariato economico, di coordinamento politico e di cooperazione, che era stato firmato nel 1997 al fine di instaurare un dialogo politico regolare e rafforzare la cooperazione bilaterale.

Nel corso del 2000 sono stati avviati anche i negoziati per la conclusione di un accordo di associazione con il Mercosur e con il Cile⁵³. La Commissione ha inoltre definito in una comunicazione, adottata il 31 ottobre, le azioni globali e regionali che intende portare avanti per garantire un seguito agli impegni assunti in occasione del vertice di Rio del 1999, e in preparazione del prossimo vertice tra Unione Europea – America Latina e Caraibi, che si terrà nel 2002. Ha quindi evidenziato tre settori prioritari: la promozione dei diritti dell'uomo, la cooperazione nel settore delle tecnologie dell'informazione, e la lotta alle disuguaglianze sociali⁵⁴.

Africa e paesi ACP

Il 3 e 4 aprile 2000 si è svolto al Cairo il I vertice Europa-Africa, tra l'Unione Europea e l'Organizzazione dell'Unità Africana (OUA), che si è prefissato l'obiettivo di rafforzare i legami di cooperazione economica, sociale e politica tra l'Africa e la UE. Sui temi economici, la dichiarazione sottoscritta a conclusione del vertice e il relativo piano di azione prevedono impegni soprattutto per l'alleggerimento del debito estero dei paesi africani e per lo sviluppo del commercio. È stata inoltre ribadita, in quest'occasione, l'importanza della cooperazione e dell'integrazione regionale, per uno sviluppo che consenta una migliore integrazione dell'Africa nell'economia mondiale⁵⁵. Con il Sud Africa, in particolare, è stato siglato un importante accordo di cooperazione commerciale⁵⁶, entrato in vigore il 1° gennaio del 2000, che ad un anno di distanza ha fatto registrare un significativo incremento sia delle esportazioni sudafricane verso il mercato comunitario che di quelle europee verso il Sud Africa (aumentate rispettivamente del 35 e del 20 per cento)⁵⁷.

I negoziati del nuovo Accordo di partenariato con i paesi ACP si sono conclusi con la IV Conferenza ministeriale, tenutasi a Bruxelles il 2 e 3 febbraio 2000, in occasione della quale è stato raggiunto il consenso tra le parti sulle disposizioni che regoleranno la programmazione e la gestione dei rapporti tra UE e paesi ACP, in sostituzione della IV Convenzione di Lomé (che ha avuto termine il 29 febbraio 2000). L'Accordo – siglato il 23 giugno a Cotonou (nel Benin) – si fonda su 5 orientamenti politici⁵⁸: la concentrazione sulla lotta contro la povertà, il rafforzamento del dialogo politico, il coinvolgimento sistematico di operatori privati, un nuovo regime commer-

⁵³ Relazione Generale sull'attività dell'Unione Europea 2000.

⁵⁴ Bollettino UE 10-2000.

⁵⁵ Bollettino UE 4-2000.

⁵⁶ “*The South Africa – European Union Trade and Development Co-operation Agreement*” (GUCE L 311 del 4.12.1999).

⁵⁷ “*The South Africa – European Union Trade and Development Co-operation Agreement begins to prove its worth*”, comunicato stampa del 5 giugno 2001, in: <http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/prsaf>

⁵⁸ Relazione generale sull'attività dell'Unione Europea 2000.

ziale compatibile con le regole dell'OMC, e una sostanziale riforma del sistema di concessione dell'aiuto finanziario⁵⁹. La nuova Convenzione ha una durata ventennale e prevede un periodo transitorio di 8 anni, entro il quale si dovranno raggiungere nuovi accordi commerciali. Si persegue l'obiettivo di promuovere ulteriormente il commercio e lo sviluppo economico dei 77 paesi ACP⁶⁰, tramite la loro integrazione su base regionale e la negoziazione di accordi con la UE per il miglioramento delle strutture produttive, una maggiore efficienza dei mercati e lo sviluppo degli investimenti. Questi accordi dovranno favorire l'integrazione dei paesi ACP nell'economia mondiale – in piena conformità con le disposizioni dell'OMC⁶¹ – facendoli progressivamente adattare alle condizioni del commercio internazionale⁶².

In considerazione dell'impegno assunto dalla UE a garantire il libero accesso alla quasi totalità dei prodotti provenienti dai paesi meno sviluppati (PMS)⁶³, i paesi ACP non PMS hanno manifestato preoccupazione circa il rischio di un deterioramento delle proprie posizioni competitive, che deriverebbe da questo più ampio processo di liberalizzazione. Le parti si sono perciò accordate su un impegno ad esaminare le misure necessarie per prevenire questo rischio, tra le quali si possono citare la fissazione di adeguate scadenze temporali per l'attuazione degli accordi, norme sull'origine dei prodotti, misure sanitarie e fitosanitarie⁶⁴.

Le iniziative di liberalizzazione unilaterale della UE

La volontà di far avanzare il processo di liberalizzazione del commercio internazionale anche attraverso concessioni unilaterali trae origine dalla consapevolezza del rischio di crescente emarginazione dai progressi dell'economia mondiale, che investe soprattutto i paesi meno sviluppati (PMS). La loro esclusione dai benefici della globalizzazione – chiaramente percepita e sottolineata con forza da questi paesi – potrebbe infatti produrre conseguenze negative, in termini di instabilità e di freno dell'economia, anche per i paesi industrializzati.

Alla luce di considerazioni di ordine politico e strategico su tale questione, si è quindi affermata la necessità per i paesi economicamente più avanzati di andare oltre gli impegni finora assunti, e di garantire in breve tempo il libero accesso dei prodotti dei PMS ai loro mercati.

Per quel che riguarda più direttamente le politiche e gli interventi comunitari, l'impegno per una liberalizzazione unilaterale trova un esempio concreto nella iniziativa, approvata di recente dal Consiglio dell'Unione Europea, che va sotto il nome di *Everything But Arms* (EBA)⁶⁵. Questo tipo di intervento – che precede iniziative con

⁵⁹ Questo sarà oggetto di protocolli specifici per periodi quinquennali, il primo dei quali – il 9° Fondo Sociale Europeo – va dal 2000 al 2005, ed ammonta a 13,5 miliardi di euro.

⁶⁰ In occasione dell'Accordo di Cotonou sono stati anche ammessi 6 nuovi membri – Isole Cook, Repubblica di Nauru, Repubblica di Palau, Repubblica delle Isole Marshall, Niue, e gli Stati federati della Micronesia – che fanno salire a 77 il numero dei paesi ACP.

⁶¹ Bollettino UE 6-2000.

⁶² Bollettino UE 1/2-2000, e “*European Union requests WTO waiver for the new ACP-EC Partnership Agreement*”, in: <http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/acp>

⁶³ Le iniziative commerciali dell'Unione Europea nei confronti dei PMS saranno illustrate più in dettaglio nel paragrafo seguente.

⁶⁴ “*Joint declaration on market access in the EC-ACP Partnership*” e “*Joint declaration on non-discrimination*”, in: <http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/acp>

⁶⁵ Il Reg. C.E. n. 416/2001 – adottato il 28 febbraio ed in vigore dal 5 marzo (GUCE L 60 del 1.3.2001) – prevede l'abolizione dei contingentamenti e dei dazi doganali in 919 linee commerciali: sono escluse soltanto 25 linee tariffarie, relative al commercio di armi.

intenzioni simili annunciate anche da altri paesi industrializzati⁶⁶ – vuole rappresentare un chiaro segnale politico da parte della UE, in quanto principale partner commerciale dei PMS⁶⁷.

Il diverso approccio nei rapporti tra l'Unione Europea ed i paesi meno sviluppati che emerge nell'iniziativa EBA testimonia la volontà di incoraggiare il libero scambio, piuttosto che puntare in via prioritaria su meccanismi di aiuto diretto⁶⁸. Si hanno al riguardo due precedenti: la decisione del Consiglio⁶⁹, nel 1998, di estendere a tutti i paesi meno sviluppati i privilegi riconosciuti ai paesi ACP in base alle Convenzioni di Lomé, e, successivamente, l'Accordo di Cotonou⁷⁰, del 2000, con il quale la UE si è impegnata ad avviare un processo diretto a garantire, entro cinque anni, il libero accesso a gran parte dei prodotti provenienti dai paesi ACP.

Con l'iniziativa EBA si è voluto estendere il libero accesso al mercato comunitario a tutti i prodotti provenienti dai 48 paesi meno sviluppati (compresi quindi i prodotti agricoli), senza limitazioni tariffarie o quantitative, ad eccezione delle armi e delle munizioni⁷¹.

Malgrado il tono ottimistico, sottolineato dallo stesso nome di questa iniziativa, va rilevato come, al momento della sua entrata in vigore, non tutti i prodotti dei PMS sono stati effettivamente coinvolti. Il suo grosso limite consiste infatti nel ritardo previsto per la liberalizzazione di tre prodotti importanti per le economie dei paesi meno sviluppati – le banane, il riso e lo zucchero – per i quali la piena attuazione dell'ini-

L'iniziativa EBA viene applicata nei confronti dei 48 paesi riconosciuti dalle Nazioni Unite come "paesi meno sviluppati" o PMS, (*least developed countries: "LDCs"*), di cui 39 sono appartenenti al gruppo di paesi di "Africa, Caraibi, Pacifico" (ACP), ed hanno già rapporti preferenziali con i mercati comunitari.

I PMS che fanno parte del gruppo di paesi ACP sono: Sudan, Mauritania, Mali, Burkina Faso, Niger, Chad, Capo Verde, Gambia, Guinea-Bissau, Guinea, Sierra Leone, Liberia, Togo, Benin, Repubblica Centro-Africana, Guinea Equatoriale, Sao Tomé e Principe, Congo, Rwanda, Burundi, Angola, Etiopia, Eritrea, Djibouti, Somalia, Uganda, Tanzania, Mozambico, Madagascar, Comore, Zambia, Malawi, Lesotho, Haiti, Isole Salomone, Tuvalu, Kiribati, Vanuatu e Samoa.

I PMS che non appartengono al gruppo di paesi ACP sono invece: Yemen, Afghanistan, Bangladesh, Maldive, Nepal, Bhutan, Laos, Cambogia, Birmania.

Restano quindi esclusi dall'iniziativa EBA i 38 paesi che fanno parte del gruppo dei 77 paesi ACP, ma che non sono considerati PMS, a causa del più elevato grado di sviluppo economico raggiunto.

⁶⁶ Canada, Stati Uniti, Giappone, Corea del Sud, Nuova Zelanda, e Norvegia hanno annunciato iniziative simili ad EBA. Si rimanda in proposito al comunicato stampa OMC, "Moore applauds free access for LDC exports by EU" – WTO Press release n.212, 27 febbraio 2001, in: <http://www.wto.org>

⁶⁷ Si stima che nel 1998 i PMS abbiano esportato verso la UE il 56% della loro produzione, per un valore totale di 8,7 miliardi di euro.

⁶⁸ Si può in proposito ricordare, tra i vari meccanismi di aiuto diretto, lo "Stabex", uno dei principali strumenti finanziari previsti dalle convenzioni di Lomé a favore dei paesi APC. Questo strumento, rivelatosi di scarsa efficacia, aveva lo scopo di stabilizzare, tramite trasferimenti diretti, i loro proventi derivanti dall'esportazione di prodotti di base (tra cui caffè, cacao, cotone, tè, banane, ecc.).

⁶⁹ Il Reg. C.E. n. 602/98 (GUCE L 80 del 18.3.1998) riprendeva le conclusioni della conferenza ministeriale OMC di Singapore (dicembre 1996), nelle quali i paesi membri si impegnavano ad attivarsi per migliorare l'accesso ai mercati internazionali dei prodotti dei paesi meno sviluppati (PMS).

⁷⁰ Sull'Accordo di Cotonou si veda il sottoparagrafo precedente, nella sezione intitolata "Africa e paesi ACP".

⁷¹ Per maggiori dettagli sull'iniziativa EBA si rimanda alla consultazione del sito europa.eu.int/comm/trade/miti/devel e in particolare ai seguenti documenti: "Everything but Arms Initiative", Commission statement, 1° marzo 2001; "EU approves 'Everything but Arms' trade access for least developed countries" – EU Press release, Bruxelles, 26 febbraio 2001; "Commission authorises Pascal Lamy to adapt 'Everything but Arms' initiative to facilitate approval by Council of Ministers" – EU Press release, Bruxelles, 7 febbraio 2001.

ziativa EBA avverrà soltanto nell'arco di 8 anni⁷². Questo risultato è frutto di compromessi (tra il Consiglio e la Commissione, ma anche all'interno di quest'ultima per i forti contrasti tra gli interessi agricoli e le altre istanze), che hanno subordinato l'approvazione dell'iniziativa ad un sostanziale posticipo dei termini previsti per la sua piena attuazione, inizialmente ipotizzati per il 2004, e poi fissati al 2009 nella sua versione definitiva.

Il trattamento riservato ai tre prodotti "sensibili" presenta alcune differenze. In particolare, per le banane⁷³ la piena liberalizzazione si avrà solo dal 1° gennaio 2006⁷⁴, in seguito ad un abbattimento tariffario annuo del 20 per cento, a partire dal prossimo anno.

Il caso degli altri due prodotti è più complesso ed articolato e prevede un processo di liberalizzazione progressiva basato sul metodo delle quote tariffarie⁷⁵, secondo il quale il riso e lo zucchero provenienti dai PMS potranno avere accesso al mercato comunitario, senza l'applicazione di dazi all'importazione, fino ad una quota che corrisponde al livello quantitativo massimo di esportazione verso la UE raggiunto negli anni novanta. Più in dettaglio, la quota di partenza per il riso e lo zucchero sarà già aumentata del 15 per cento rispetto al valore massimo raggiunto nell'ultimo decennio, e continuerà a subire degli incrementi del 15 per cento annuo. Si giungerà alla piena liberalizzazione solo nel 2009, a seguito di un progressivo abbattimento tariffario che

⁷² Il libero accesso ai mercati accordato ai PMS dovrà infatti tenere conto delle scadenze, dilazionate nel tempo, delle "organizzazioni comuni dei mercati" per le banane, il riso, lo zucchero.

⁷³ Il commercio internazionale di banane è stato oggetto di un duro scontro, alla fine degli anni novanta, tra UE ed USA – la cosiddetta "guerra delle banane" – nel quale gli USA hanno attaccato il regime preferenziale applicato dall'UE alle proprie importazioni dai paesi ACP. L'argomentazione degli USA metteva in luce la distorsione della concorrenza nel mercato delle banane operata dal sistema di aiuti previsti per sostenere lo sviluppo economico dei paesi ACP, aiuti ritenuti ingiustificabili, in quanto disincentivanti la ricerca di incrementi della produttività. D'altra parte gli USA agivano in questa direzione perché vedevano minacciata la competitività delle loro piantagioni, accentuando così una critica che rivolgono da tempo alla UE e che investe anche la politica agricola comunitaria nel suo complesso.

La vicenda si è conclusa, nel mese di aprile, con un accordo con gli Stati Uniti e successivamente anche con l'Ecuador. Il 2 maggio 2001 la Commissione europea ha quindi adottato un regolamento, che entrerà in vigore dal 1° luglio 2001, volto a modificare il regime delle importazioni delle banane, in linea con tali accordi. In base alla nuova disciplina, l'allocatione delle nuove licenze per l'importazione di banane lascerà maggiore spazio (il 17% del totale) a nuovi operatori, includendo in questa categoria anche gli importatori che hanno la proprietà delle piantagioni nel paese di origine e che esportano verso l'Unione Europea. La restante parte delle licenze di importazione (83%) verrà concessa sulla base delle posizioni pregresse. Queste modifiche soddisfano sostanzialmente le richieste sia dell'Ecuador che degli USA, e comporteranno la cancellazione, dal 1° luglio 2001, delle sanzioni tariffarie (dal valore di circa 200 milioni di dollari USA) imposte da oltre un anno ad una serie di prodotti esportati dalla UE verso il mercato statunitense. Per maggiori dettagli si rimanda alle seguenti fonti: Editorial Comment "Banana Deal" in *The Financial Times*, 12 aprile 2001; Brivio E., "Intesa Usa-Ue sulle banane", in *Il Sole 24 ore*, 12 aprile 2001; i comunicati stampa UE della DG Trade "US Government and European Commission agree to resolve banana dispute" dell'11 aprile 2001 e "EU and Ecuador reach agreement to resolve WTO banana dispute" del 30 aprile 2001.

⁷⁴ Il 1° gennaio 2006 coincide infatti con la data prevista per l'entrata in vigore – nell'ambito della tariffa doganale comune – del dazio per le banane, stabilito (in base alle procedure ex Art. XXVIII del GATT) in attuazione di un emendamento alle disposizioni sull'organizzazione comune del mercato delle banane (Reg. C.E. n. 216/2001, in GUCE L 31 del 2.2.2001).

⁷⁵ Sono previsti aumenti delle quote tariffarie – nel periodo compreso tra il 2001 e il 2009 – che vanno da 2,5 a 6,7 milioni di tonnellate per il riso, e da 74,2 a 197,3 milioni di tonnellate per lo zucchero. I dazi all'importazione verranno diminuiti del 20% nel 2006, del 50% nel 2007 e dell'80% nel 2008, per essere del tutto eliminati nel 2009.

inizierà nel 2006. Va notato come siano escluse dal calcolo di tali quote tariffarie le esportazioni di zucchero provenienti dai paesi ACP, e regolamentate dal relativo Protocollo UE-ACP.

Ai paesi destinatari dell'iniziativa si richiede, in contropartita, la stretta osservanza di una serie di disposizioni, relative per lo più alle norme sull'origine dei prodotti, ed una cooperazione amministrativa, così da poter verificare se siano effettivamente i PMS a trarre i benefici previsti dall'iniziativa EBA.

D'altra parte, la UE si è riservata il diritto di controllare attentamente le proprie importazioni di banane, riso e zucchero provenienti dai PMS, per applicare delle misure di salvaguardia a difesa dei produttori comunitari, nel caso in cui si riscontrassero gravi perturbazioni nel mercato interno e nei relativi meccanismi di regolamentazione, in conseguenza di aumenti delle importazioni dai PMS in misura superiore al 25 per cento.

Gli effetti delle disposizioni previste dall'iniziativa EBA verranno dunque costantemente tenuti sotto controllo, prevedendo anche un'eventuale revisione dei suoi strumenti operativi: è prevista, per il 2005, l'elaborazione di un Rapporto della Commissione.

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

Sintesi

L'aumento del prodotto interno lordo dell'Italia nel 2000 ha fatto registrare una sensibile accelerazione, mostrando il tasso di crescita più elevato da cinque anni (2,9%): un risultato in linea con l'incremento registrato da Francia e Germania, entrambi del 3%, e tuttavia alquanto inferiore a quello dell'"area euro" (3,4%).

Grazie alla ripresa dell'attività esportativa, in tutti i paesi dell'UEM nel 2000 la domanda estera ha contribuito positivamente alla crescita del prodotto interno lordo: anche in Italia, contrariamente a quanto accaduto negli ultimi anni, la netta ripresa delle quantità esportate di beni e servizi, ha superato la dinamica, pure assai vivace, degli acquisti dall'estero dando vita a un contributo positivo delle esportazioni nette per 0,6 punti percentuali. Il ruolo propulsivo delle vendite all'estero si è accentuato nella seconda metà dell'anno, in corrispondenza con un rallentamento della componente interna della domanda, il cui contributo alla crescita è stato inferiore a quanto fatto registrare nei tre anni precedenti. La domanda nazionale è stata trainata ancora una volta dalla dinamica assai sostenuta degli investimenti (6,1%) e dall'accelerazione dei consumi delle famiglie (2,9%). Si è invece riscontrata una sensibile diminuzione nell'attività di accumulazione di scorte, concentrata nel secondo semestre dell'anno.

Secondo le stime attualmente diffuse, l'economia italiana subirà nel 2001 un rallentamento, la cui entità dipenderà pure dall'intensità dell'indebolimento congiunturale dell'economia statunitense. Il dato sull'incremento a prezzi costanti del prodotto interno lordo dell'Italia nel primo trimestre (2,4% rispetto allo stesso trimestre del 2000 e 0,8% nei confronti del trimestre precedente) ha confermato la fase di decelerazione della crescita.

Sull'aumento dei prezzi al consumo, che nel 2000 ha raggiunto in Italia il 2,5%, ha fortemente pesato il rincaro della quotazione del petrolio: il tasso d'inflazione, fino ai primi mesi dell'anno in corso, non si è comunque discostato da quello fatto registrare nel complesso dell'area dell'euro.

Nel 2000 i conti con l'estero dell'Unione Economica e Monetaria hanno mostrato un sensibile peggioramento originato dal balzo dei prezzi petroliferi, oltre che dal rincaro delle importazioni causato dal deprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro. Il saldo di conto corrente della bilancia dei pagamenti dell'Italia, in attivo dal 1992, già fortemente deteriorato nei due anni precedenti, ha fatto registrare un passivo pari a quasi 12.000 miliardi di lire (lo 0,5% del PIL). Diversamente da quanto accaduto nei tre anni precedenti, il peggioramento nel 2000 è stato determinato dall'andamento della ragione di scambio (-7,4%) e non dalla dinamica delle quantità delle merci scambiate, che ha anzi mostrato un'evoluzione particolarmente favorevole. Il deterioramento del saldo ha interessato tutte le voci della bilancia di parte corrente, se si fa eccezione per i viaggi all'estero, grazie all'effetto di richiamo esercitato dal Giubileo, e i trasferimenti unilaterali.

Il valore degli investimenti diretti italiani all'estero è stato di circa 2.000 miliardi di lire inferiore a quello degli investimenti stranieri in Italia (poco più di 28.000 miliardi di lire). Entrambi gli importi sono rimasti pressoché immutati rispetto all'anno

* Redatto da Elena Mazzeo.

precedente. Da segnalare in particolare, dopo alcuni anni di stagnazione, la consolidata ripresa degli afflussi.

Le esportazioni italiane di merci nel 2000 sono cresciute in valore del 16,4%. Particolarmente brillante si è mostrata la *performance* nei mercati esterni all'Unione Europea. La propensione all'esportazione ha fatto registrare un nuovo incremento, raggiungendo il livello massimo, superiore al 30% del PIL, grazie a un aumento delle esportazioni di beni e servizi del 10,2%. Considerando le esportazioni di sole merci, l'aumento a prezzi costanti del 10,1% ha rappresentato per l'Italia un notevole sviluppo rispetto all'andamento stagnante che ne ha contraddistinto la dinamica fino alla prima metà dell'anno precedente. Hanno stimolato la ripresa il favorevole andamento della crescita economica mondiale e la migliorata competitività di prezzo ottenuta grazie al deprezzamento dell'euro. Misurata dall'indicatore che tiene conto dell'andamento dei prezzi alla produzione, le esportazioni italiane hanno ottenuto un guadagno di competitività del 3,3%. Confrontando il comportamento con quello dei principali concorrenti, gli esportatori italiani hanno mostrato una minore propensione a comprimere i propri margini di profitto in cambio di un'espansione delle quote di mercato.

La positiva dinamica delle esportazioni italiane è comunque risultata inferiore allo sviluppo del commercio mondiale, pari nel 2000 al 13,5%, e non ha consentito un recupero della quota di mercato misurata a prezzi costanti. Peraltro, anche l'Unione Europea nel suo complesso, nonostante l'avanzamento delle quote di Francia e Germania, ha sperimentato una perdita di quota, di cui si sono avvantaggiate soprattutto le economie in via di sviluppo asiatiche. Anche la quota a prezzi correnti dell'Italia ha fatto registrare una nuova flessione, più sensibile di quella a prezzi costanti a causa dell'immediato effetto del deprezzamento dell'euro sui prezzi relativi.

I valori medi unitari delle esportazioni italiane hanno mostrato un incremento del 6% circa, dopo essere rimasti stazionari per alcuni anni.

Trainate dalla ripresa produttiva e dal rilancio delle esportazioni, anche le importazioni dell'Italia hanno mostrato tassi di crescita piuttosto elevati. Il valore di quelle provenienti dalle aree esterne alla UE è cresciuto di oltre il 40%, per il ragguardevole incremento dei relativi valori medi unitari dovuto sia al brusco aumento delle quotazioni internazionali in dollari del petrolio greggio, mediamente cresciute di oltre il 60%, sia al deprezzamento dell'euro, in primo luogo nei confronti della divisa statunitense. Nel complesso, l'aumento della "bolletta energetica" per l'Italia nel 2000 è stato dell'85%. La dinamica delle quantità importate, che ha sopravanzato quella della domanda nazionale, non pare avere risentito sfavorevolmente della perdita di competitività dei prodotti acquistati all'estero. Al contrario, le importazioni in termini reali hanno mostrato un'accelerazione, in particolare nelle componenti dei consumi di beni durevoli e di investimenti in macchinari e attrezzature. Nel secondo semestre, in corrispondenza con un indebolimento della componente interna, gli acquisti dall'estero sono stati favoriti dal positivo sviluppo delle esportazioni.

Nei primi mesi del 2001 le vendite all'estero dell'Italia, hanno continuato a crescere a ritmi elevati e, diversamente da quanto registrato nel 2000, in particolar modo quelle dirette verso i paesi partner della UE. Nel complesso i valori esportati nei primi quattro mesi sono aumentati del 15,4%, mentre in volume l'aumento riferito al primo trimestre risulta dell'11,2%.

Il valore delle importazioni italiane nei primi mesi del 2001 ha registrato un rallentamento principalmente per effetto della temporanea diminuzione delle quotazioni del petrolio. Nei primi quattro mesi gli acquisti in valore sono cresciuti del 14,1%, mentre relativamente ai volumi la variazione nel primo trimestre è risultata dell'8,3%. Per l'intero anno si stima una prosecuzione di tale tendenza anche per l'effetto della decelerazione dell'attività produttiva.

4.1 L'ECONOMIA ITALIANA E LA BILANCIA DEI PAGAMENTI

Il quadro macroeconomico

I dati relativi al 2000 hanno confermato i numerosi segnali di miglioramento delle prospettive economiche, presenti nel continente europeo già a partire dal secondo semestre dell'anno precedente. In un quadro congiunturale complessivamente positivo per l'area euro caratterizzato, nella prima metà dell'anno, da un'accelerazione della crescita del prodotto interno lordo trainata soprattutto dalla domanda di esportazioni, non sono mancate tuttavia delle "ombre": tra cui, in primo luogo, il balzo dei prezzi dei prodotti energetici, definito come un nuovo "shock petrolifero" con effetti non ancora completamente esauriti.

In Italia l'aumento a prezzi costanti del prodotto interno lordo ha raggiunto nel 2000 il 2,9% (tavola 4.1), che rappresenta non solo una netta accelerazione rispetto al modesto incremento dell'anno precedente, ma anche il tasso di crescita più elevato da cinque anni¹. Leggermente superiore è stato in media l'aumento del PIL nell'area dell'Unione Economica e Monetaria (3,4%), mentre quelli di Francia e Germania, entrambi del 3%, sono stati in linea con l'incremento dell'Italia. Nel complesso dell'Unione Economica e Monetaria il deprezzamento della divisa europea nel 2000, pari a oltre il 13% nei confronti del dollaro, stimolando le esportazioni, ha trainato la ripresa nella crescita dell'attività produttiva. Il forte aumento delle quotazioni del petrolio ha però frenato i ritmi dell'espansione, contribuendo al rallentamento riscontrato in tutta l'area nella seconda metà dell'anno, aggravato dalla progressiva perdita di tono dell'economia statunitense.

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

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Prodotto interno lordo	2,9	1,1	2,0	1,8	1,6	2,9
Importazioni di beni e servizi (FOB)	9,7	-0,3	10,1	9,0	5,1	8,3
Domanda nazionale totale (scorte incluse)	2,0	0,9	2,7	3,1	3,0	2,3
Spesa delle famiglie	2,2	1,2	3,2	3,1	2,3	2,9
Spesa della P.A. e ISP	-2,1	1,1	0,3	0,4	1,6	1,7
Investimenti fissi lordi	6,0	3,6	2,1	4,3	4,6	6,1
Macchinari, attrezz. e prodotti vari	9,1	3,9	6,5	5,8	5,4	7,4
Costruzioni	0,9	3,6	-2,0	-0,2	2,8	3,6
abitazioni	-0,1	-1,4	-2,8	-0,6	1,8	2,5
altre costruzioni	2,4	10,8	-0,8	0,3	4,1	5,1
Mezzi di trasporto	26,1	2,6	0,8	17,7	8,4	9,9
Esportazioni di beni e servizi (FOB)	12,7	0,6	6,4	3,6	0,0	10,2

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

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Produzione industriale (1)	4,3	-1,3	2,6	1,5	1,0	2,7
Grado di utilizzazione della capacità produttiva (2)	93,3	91,4	90,2	87,1	90,4	93,7
Occupazione totale (unità standard di lavoro)	0,0	0,3	0,4	1,0	0,8	1,5
Prezzi al consumo (3)	5,2	4,0	2,0	2,0	1,7	2,5
Prezzi alla produzione (indice generale)	7,9	1,9	1,3	0,1	-0,2	6,0

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

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

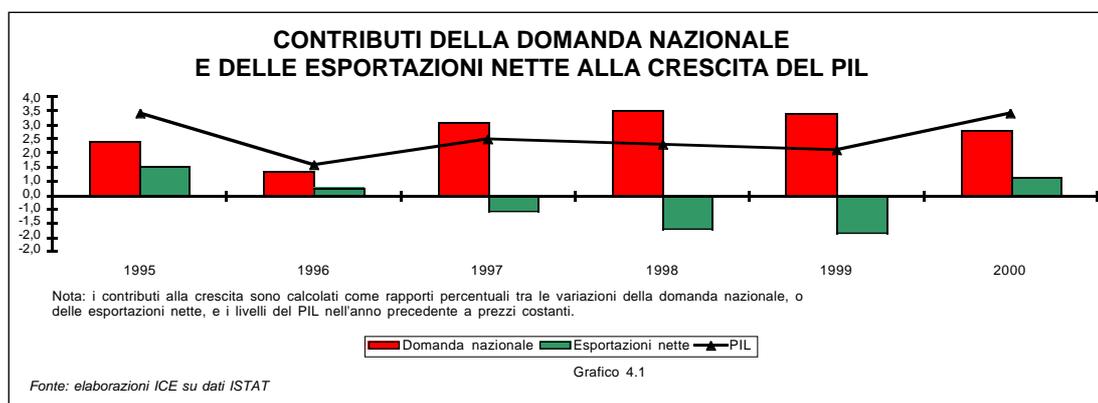
(3) indice generale per l'intera collettività nazionale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.1

¹ L'ISTAT ha diffuso nel marzo 2001 una revisione delle stime dei dati di contabilità nazionale tra 1997 e 1999 che ha comportato una correzione al rialzo dei dati precedentemente disponibili.

Dal lato dell'offerta la ripresa del prodotto interno lordo dell'Italia, al contrario di quanto accaduto nel 1999, è stata trainata dalla crescita del valore aggiunto nei comparti dei servizi e dell'industria, rispettivamente aumentati del 3% e del 2,7% a prezzi del 1995, mentre la produzione del settore agricolo, dopo il positivo risultato dell'anno precedente, ha mostrato addirittura una flessione (-2,1%). Per il comparto dei servizi la crescita è proseguita a ritmi inalterati lungo tutto il corso dell'anno. Al contrario dalla seconda metà e, in particolare, nell'ultimo trimestre del 2000 un netto rallentamento dello sviluppo, con tassi d'incremento più che dimezzati rispetto alla prima metà dell'anno, ha caratterizzato l'evoluzione del settore industriale, maggiormente sensibile ai segnali di una decelerazione della domanda.



Nel 2000 anche la domanda estera ha contribuito positivamente alla crescita del prodotto interno lordo dell'Italia (grafico 4.1). Come negli altri paesi dell'UEM, infatti la netta ripresa delle quantità esportate di beni e servizi ha superato la dinamica, pure assai vivace, degli acquisti dall'estero e il contributo positivo delle esportazioni nette che ne è derivato (0,6 punti percentuali), ha rappresentato un'inversione rispetto alla tendenza in atto negli ultimi anni. Il sostegno delle vendite all'estero all'aumento del PIL è risultato crescente nel corso dell'anno: tra primo e secondo semestre si è infatti verificato un rallentamento della domanda interna, con un tasso d'incremento pressoché dimezzato passato dal 3% all'1,6%, mentre è contemporaneamente aumentato il ruolo propulsivo delle esportazioni di beni e servizi, il cui tasso di crescita nello stesso periodo si è portato dall'8% al 12,5%.

Il contributo della componente interna della domanda, che a prezzi costanti è cresciuta del 2,3% rispetto al 1999, è stato inferiore a quanto fatto registrare nei tre anni precedenti. L'aumento è stato trainato in particolare dalla dinamica assai sostenuta degli investimenti (6,1%) e dall'accelerazione dei consumi delle famiglie che, insieme, hanno più che compensato il contributo negativo dovuto alla sensibile diminuzione nell'attività di accumulazione di scorte avvenuta nel secondo semestre dell'anno².

La vivacità degli investimenti fissi lordi è stata favorita dalle migliorate prospettive di ripresa economica. Accanto al forte incremento degli investimenti in macchinari e attrezzature, cresciuti in termini reali di oltre il 7%, anche quelli nel settore delle costruzioni hanno mostrato per il secondo anno consecutivo una notevole acce-

² La variazione delle scorte ha determinato il rallentamento nel tasso di crescita della domanda nazionale totale dal 3% al 2,3% tra 1999 e 2000; al netto delle scorte risulta invece cresciuta del 3,3%.

lerazione, grazie alla spinta propulsiva delle opere pubbliche destinate al Giubileo. L'accresciuta attività d'investimento da parte delle imprese si è resa necessaria per ampliare la capacità produttiva industriale, il cui grado di utilizzo lo scorso anno ha quasi raggiunto il livello massimo. Secondo recenti stime anche nel 2001 il ritmo di crescita degli investimenti si manterrà elevato e superiore rispetto a quello dei consumi, grazie anche alla proroga delle leggi d'incentivazione e all'introduzione di nuovi crediti d'imposta limitatamente ad alcune regioni.

I consumi delle famiglie italiane, sebbene in accelerazione rispetto all'anno precedente, hanno fatto registrare un più modesto incremento (2,9%). Tra le voci di spesa, quelle destinate ai beni durevoli hanno mostrato il tasso di crescita più elevato (quasi il 10% a prezzi del 1995) mentre assai più contenuto è stato l'aumento delle spese in beni non durevoli (1,8%). Sulla ripresa dei consumi ha pesato l'accelerazione dell'inflazione (2,5%)³, provocata in primo luogo dal rincaro dei prodotti energetici e dal deprezzamento dell'euro rispetto al dollaro, oltreché dall'aumento dei prezzi dei prodotti alimentari dovuto all'allarme diffuso in seguito al cosiddetto "caso mucca pazza". Gli effetti negativi dell'aumento dei prezzi al consumo sul bilancio delle famiglie sono stati parzialmente compensati da quelli positivi sul reddito disponibile determinati dalla concomitanza di una diminuita pressione fiscale e di un nuovo aumento dell'occupazione (1,5% in termini di unità standard di lavoro).

L'aumento dei prezzi al consumo nel 2000 ha mostrato in Italia un tasso in linea con quello fatto registrare nel complesso dell'area dell'euro. Il divario riscontrabile negli anni precedenti tra i tassi d'inflazione degli indici armonizzati dei prezzi al consumo, azzerato nel corso del 2000, nei primi mesi del 2001 ha mostrato un valore trascurabile.

I prezzi alla produzione dei prodotti industriali, rimasti pressoché invariati nel precedente biennio, nel 2000 hanno fatto segnare un incremento del 6% determinato dal rialzo delle quotazioni internazionali dei prodotti energetici e del rincaro dei beni importati dovuto all'apprezzamento del dollaro. L'aumento dei prezzi degli input, già riscontrato sul finire del 1999, ha mostrato un'impennata nei mesi estivi e autunnali del 2000. Sul finire dell'anno precedente e nei primi mesi di quello in corso, con il temporaneo esaurirsi della spinta al rialzo proveniente dalla quotazione del petrolio e dal deprezzamento della divisa europea, si è assistito a una loro decelerazione.

Tutte le più recenti stime relative alle prospettive dell'economia mondiale per l'anno in corso sono state corrette in diminuzione. Una prima conferma della fase d'indebolimento ciclico in atto che coinvolgerebbe anche l'Italia, è giunta dai dati di contabilità nazionale relativi al primo trimestre diffusi dall'ISTAT. In essi viene indicato un incremento del PIL dell'Italia in decelerazione sia rispetto al trimestre precedente (0,8%) sia nei confronti dello stesso trimestre dell'anno precedente (2,4%). L'aumento tendenziale in termini reali tuttavia non si discosta di molto da quanto fatto registrare finora in altri paesi europei. Per l'Italia, le proiezioni relative all'intero anno indicano un tasso di crescita del prodotto interno lordo inferiore a quello registrato nel 2000 e oscillante tra il 2% e il 2,5%. Notevole è l'incertezza legata a molteplici fattori, tra i quali le prospettive dell'economia statunitense e di quella giapponese, gli sviluppi della drammatica situazione mediorientale con i rischi di una nuova crisi petrolifera, le possibilità di un riacutizzarsi dell'inflazione e le conseguenze di politiche monetarie, ove necessario, restrittive per contrastarla.

³ Al netto delle voci ad andamento più erratico e cioè prodotti energetici e alimentari freschi, l'indice dei prezzi così definito (detto anche *core inflation*) ha mostrato una variazione assai meno marcata (1,9%).

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

Voci	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Merci (FOB-FOB)	50.664	63.059	83.301	68.102	63.091	42.683	22.794
Servizi	8.399	10.324	11.084	13.255	8.493	2.178	64
trasporti	-2.941	-4.149	-4.448	-5.006	-5.007	-7.548	-10.253
viaggi all'estero	17.199	22.671	21.904	22.634	21.229	21.012	24.965
altri servizi	-5.859	-8.198	-6.372	-4.394	-7.694	-11.084	-14.647
Redditi	-26.998	-25.908	-23.453	-17.446	-19.109	-20.122	-25.358
da capitale	-26.986	-26.712	-24.255	-17.694	-18.983	-19.485	-24.442
da lavoro	-12	804	802	248	-126	-637	-915
Trasferimenti unilaterali	-11.516	-6.830	-10.162	-7.098	-12.891	-9.846	-9.294
privati	-32	1.836	1.474	-1.098	-1.796	-1.775	-1.611
rimesse emigrati	410	161	44	55	-226	-369	-387
altri	-442	1.675	1.430	-1.153	-1.570	-1.406	-1.224
pubblici	-11.484	-8.666	-11.636	-6.003	-11.099	-8.028	-8.182
conti con la UE	-7.873	-5.662	-8.829	-5.088	-11.501	-9.070	-9.497
altri	-3.611	-3.004	-2.807	-915	402	1.042	1.315
Totale conto corrente	20.549	40.645	60.769	56.813	39.585	14.894	-11.794

Fonte: Banca d'Italia

Tavola 4.2

Il conto corrente della bilancia dei pagamenti

Nel 2000 il saldo di conto corrente della bilancia dei pagamenti dell'Italia, in attivo dal 1992 (tavola 4.2), dopo essersi fortemente deteriorato nei due anni precedenti, ha fatto registrare un passivo pari a quasi 12.000 miliardi di lire (lo 0,5% del PIL). Una dinamica simile ha peraltro caratterizzato pure i conti con l'estero dell'Unione Economica e Monetaria, il cui disavanzo di parte corrente si è nettamente approfondito. Sul peggioramento, in Italia come nel resto dell'area euro, ha inciso in misura preponderante il forte l'aumento dei prezzi delle materie prime energetiche.

In Italia l'attivo mercantile (FOB-FOB) nel 2000 è sceso a 22.794 miliardi di lire (pari allo 0,9% del PIL), proseguendo nella tendenza alla flessione iniziata dal 1997, anno in cui esso aveva raggiunto un valore pari a ben il 3,4% del prodotto interno lordo. Il deterioramento registrato nel 2000 però, se per ammontare risulta simile a quello mostrato l'anno precedente, ha trovato origine nel marcato peggioramento della ragione di scambio (-7,4%) e non, come accaduto nei tre anni precedenti, dalla dinamica delle quantità delle merci scambiate, che ha anzi mostrato un'evoluzione particolarmente favorevole (tavola 4.3). Infatti, già a partire dagli ultimi mesi del 1999, si è assistito a una netta ripresa delle esportazioni di merci in quantità, cresciute in media rispetto all'anno precedente del 10,1%, grazie soprattutto alla brillante *performance* conseguita nei mercati esterni all'Unione Europea (v. capitolo 5). L'incremento delle vendite all'estero sebbene in netta accelerazione è risultato ancora inferiore al tasso di sviluppo del commercio mondiale stimato al 13,5% in termini reali. Esso ha però superato la pur vivace dinamica degli acquisti che, sospinti dalla fase di ripresa dell'attività produttiva, sono aumentati dell'8,7% in quantità.

Lo sviluppo positivo dell'interscambio di beni in quantità è stato però più che compensato dall'andamento dei prezzi (valori medi unitari) delle merci scambiate. In

INTERSCAMBIO COMMERCIALE (FOB-CIF)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Esportazioni FOB miliardi di lire	219.436	266.214	308.046	381.175	388.885	409.128	426.183	427.994	498.201(1)
var. percentuali	4,6	21,3	15,7	23,7	2,0	5,2	4,2	0,4	16,4
Importazioni CIF miliardi di lire	232.111	232.991	272.382	335.661	321.286	357.587	378.783	400.837	495.499
var. percentuali	2,8	0,4	16,9	23,2	-4,3	11,3	5,9	5,8	23,6
Saldo miliardi di lire	-12.675	33.223	35.664	45.514	67.599	51.541	47.400	27.157	2.702
var. assoluta	3.342	45.898	2.441	9.850	22.085	-16.058	-4.141	-20.243	-24.455
Saldo normalizzato (2)	-2,8	6,7	6,1	6,3	9,5	6,7	5,9	3,3	0,3
Esportazioni: valori medi unitari (3) var. percentuali	0,6	10,4	1,3	6,7	0,8	0,5	1,0	-0,3	5,7
Importazioni: valori medi unitari (3) var. percentuali	-0,8	12,7	3,3	11,1	-1,3	1,4	-2,7	-1,0	14,1
Esportazioni: quantità (3) var. percentuali	4,0	9,9	14,2	16,0	1,2	4,7	3,2	0,7	10,1
Importazioni: quantità (3) var. percentuali	3,6	-10,9	13,2	10,9	-3,0	9,7	8,8	7,0	8,3
Ragione di scambio (4) var. percentuali	1,4	-2,0	-1,9	-4,0	2,2	-0,9	3,8	0,7	-7,4
Tasso di copertura reale (5) var. percentuali	0,3	23,4	0,9	4,6	4,4	-4,6	-5,2	-5,9	1,6

(1) Secondo la bilancia dei pagamenti (fonte Banca d'Italia) i valori di esportazioni e importazioni, entrambi FOB, sono stati rispettivamente pari a 502.561 e 479.767 miliardi, mentre la tavola sulle transazioni internazionali (fonte ISTAT) riporta i seguenti dati: esportazioni (FOB) 503.703 miliardi e importazioni (FOB) 469.086.

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

(3) Le variazioni di valori medi unitari e quantità relative agli anni precedenti al 1995 sono state calcolate 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).

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

(5) Rapporto tra quantità esportate e importate.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.3

particolare sull'andamento della ragione di scambio ha pesato il netto incremento (14,1%) dei valori medi unitari delle merci importate, determinato dal rincaro dei prezzi delle materie prime energetiche. Il valore del disavanzo nel settore dei minerali energetici è di conseguenza addirittura raddoppiato nel 2000, né è stato sufficiente a compensarne l'effetto sul saldo aggregato il miglioramento ottenuto in importanti settori merceologici, come macchine e apparecchi meccanici e tessile, cuoio e abbigliamento. Notevole è stata inoltre l'incidenza sui prezzi delle merci importate dell'indebolimento dell'euro, il cui deprezzamento nei confronti del dollaro è risultato del 13,3%. Ciò, se da una parte ha favorito le esportazioni italiane, grazie al guadagno di competitività di prezzo ottenuto, dall'altra ha comportato una spinta al deterioramento delle ragioni di scambio.

Anche le altre voci della bilancia dei pagamenti di conto corrente dell'Italia, a eccezione dei trasferimenti unilaterali, hanno mostrato un peggioramento dei relativi saldi.

All'interno della categoria dei servizi, il cui saldo attivo si è quasi interamente azzerato, va però segnalato per l'importanza che il settore riveste per l'economia italiana, il consistente miglioramento dell'attivo dei viaggi all'estero (turismo), pari a quasi 4.000 miliardi di lire. Su questo risultato positivo hanno influito da una parte la

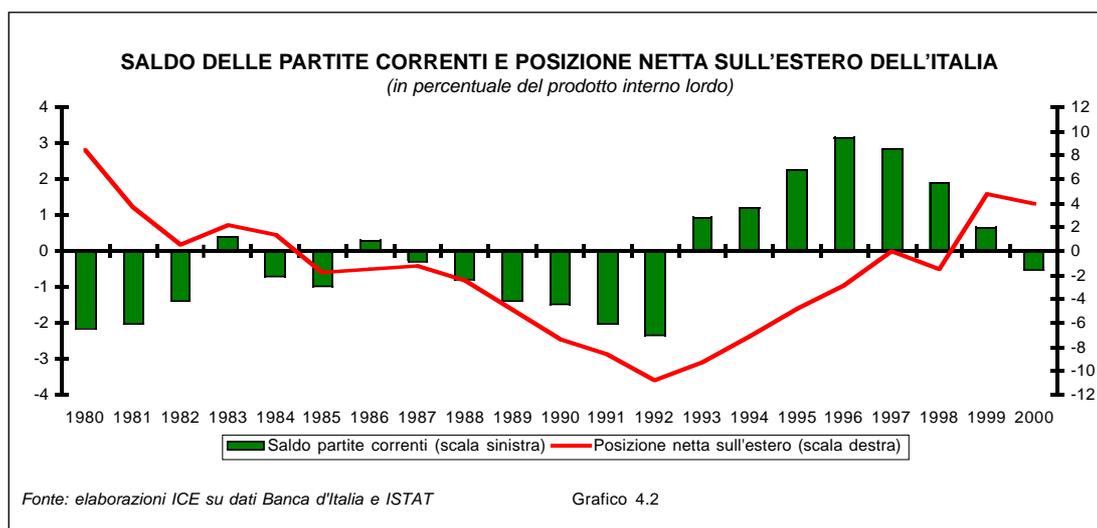
forte affluenza di turisti e pellegrini stranieri per l'evento del Giubileo, dall'altra l'accresciuta competitività di prezzo dell'offerta di servizi turistici italiani a seguito del deprezzamento dell'euro. Nel 2001 si stima che, data la natura in larga parte straordinaria della forte espansione dell'afflusso turistico dell'anno precedente, potrebbe registrarsi un arretramento dell'attivo di questa voce.

Al contrario, si è approfondito il disavanzo relativo ai trasporti, che ha superato il valore di diecimila miliardi di lire, e quello delle assicurazioni.

Un peggioramento, per oltre 6.000 miliardi, ha interessato anche la voce relativa ai redditi: il passivo di quelli da lavoro ha sfiorato i 1.000 miliardi di lire, quello dei redditi da capitale, portandosi a quasi 25.000 miliardi, ha mostrato un'inversione rispetto alla tendenza alla flessione iniziata nel 1995, sia pure non senza interruzioni di percorso e con ritmi assai più blandi del previsto. L'incremento del passivo viene attribuito dalla Banca d'Italia⁴ alla peculiare composizione dei portafogli: quelli detenuti dai residenti sono infatti in larga parte composti da azioni, a rendimento inferiore rispetto ai portafogli detenuti da non residenti, composti invece soprattutto da obbligazioni.

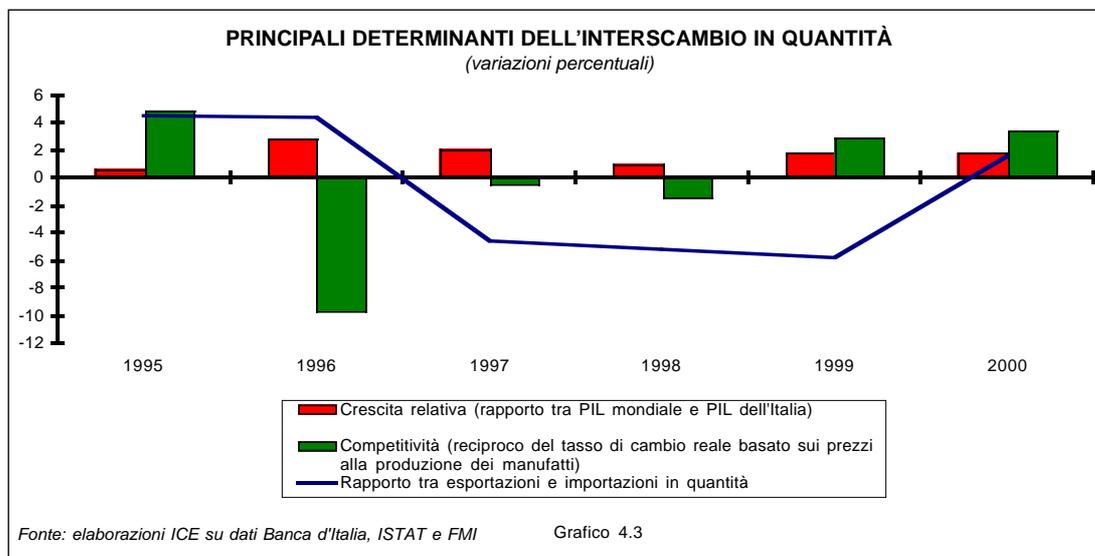
Il saldo negativo dei trasferimenti unilaterali nel 2000 ha mostrato un lieve calo, grazie in particolare alla diminuzione dei trasferimenti di natura privata, mentre gli esborsi netti nei confronti dell'Unione Europea sono lievemente aumentati⁵.

Le stime per l'anno in corso indicano un ritorno del saldo di parte corrente in attivo grazie soprattutto al consistente miglioramento previsto per la bilancia commerciale cui contribuirà un incremento della ragione di scambio. I dati relativi al saldo mercantile (FOB-FOB) relativi al primo trimestre paiono confermare i segnali di miglioramento: si nota infatti un attivo di 3.315 miliardi di lire, a fronte di uno del valore di 3.230 miliardi che si era realizzato nello stesso periodo dell'anno precedente.



⁴ Relazione Annuale all'Assemblea generale ordinaria dei Partecipanti, Banca d'Italia, 31 maggio 2001.

⁵ I trasferimenti unilaterali da e verso la UE registrati in conto capitale sono invece risultati in attivo per 7.018 miliardi di lire.



Le transazioni finanziarie connesse con l'internazionalizzazione delle imprese italiane

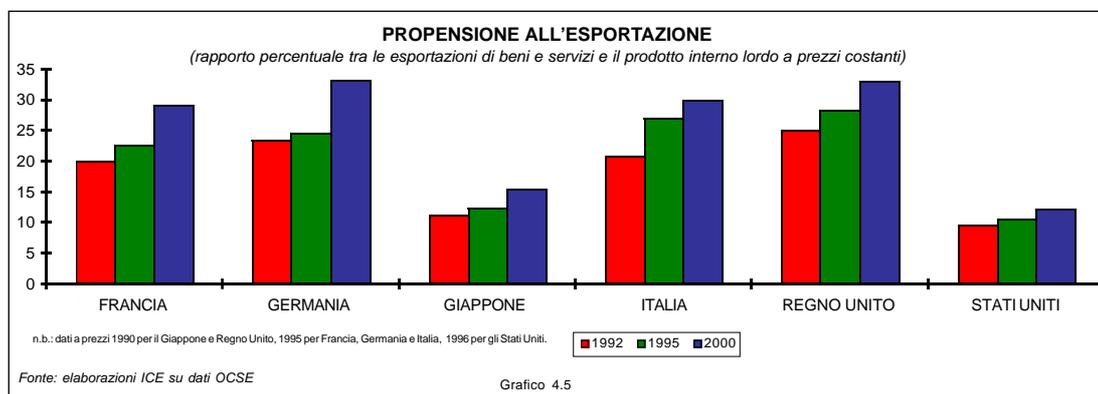
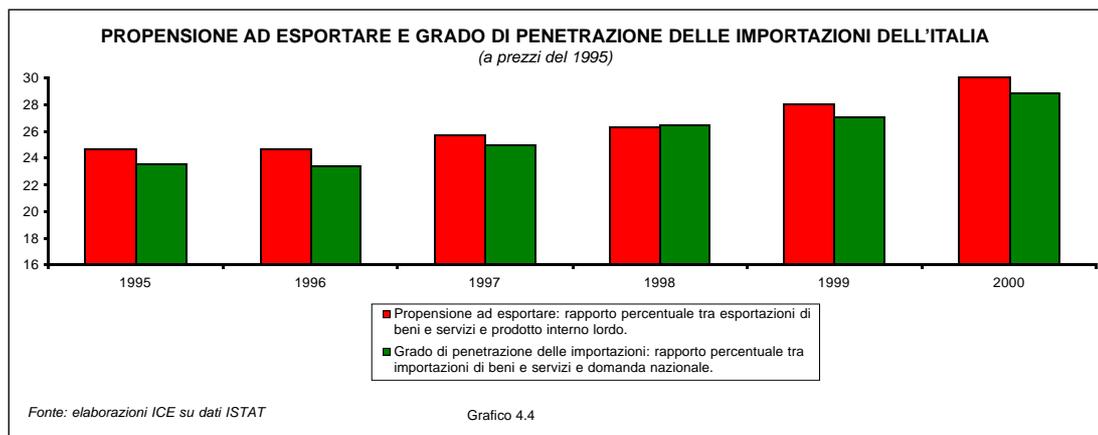
Dai dati sulla bilancia dei pagamenti dell'Italia nel 2000 emerge che l'afflusso netto derivante dal conto capitale (6.179 miliardi di lire) non è stato sufficiente a compensare il disavanzo del conto corrente. Il conto finanziario della bilancia dei pagamenti ha invece mostrato un saldo attivo, per oltre 8.000 miliardi di lire. La posizione netta sull'estero dell'Italia ha mostrato una flessione rispetto al 1999, portandosi a un valore di oltre 90.000 miliardi pari al 4% del PIL.

Il valore degli investimenti diretti italiani all'estero è stato di circa 2.000 miliardi di lire inferiore a quello degli investimenti stranieri in Italia (poco più di 28.000 miliardi di lire). Entrambi gli importi sono rimasti pressoché immutati rispetto all'anno precedente. Da segnalare in particolare, dopo alcuni anni di stagnazione, la consolidata ripresa degli afflussi nell'ultimo biennio. Secondo le valutazioni dell'UNCTAD, relative però al 1999, la quota di IDE effettuati in Italia sul complesso dello stock mondiale si è contratta passando dal 2,6% al 2,3%. Si è anche ridimensionata la quota di investimenti realizzati dalle imprese italiane investitrici sullo stock di IDE all'estero (da 4,1% a 3,5%). In rapporto agli investimenti fissi lordi realizzati in Italia nel 1999, gli IDE in entrata superavano di poco il 2%, una quota notevolmente inferiore a quanto registrato in media nei paesi dell'Unione Europea (15,3% nel 1998).

4.2 LE ESPORTAZIONI

Nel 2000 le esportazioni italiane hanno mostrato una dinamica assai vivace e in netta ripresa rispetto agli anni precedenti. L'aumento del 10,2% a prezzi costanti di quelle di beni e servizi ha superato nel 2000 quello delle importazioni, pertanto il contributo della componente estera della domanda è tornato ad assumere un segno positivo dopo diversi anni (grafico 4.1). Grazie al buon risultato ottenuto, la propensione a esportare dell'Italia, misurata dal rapporto percentuale tra esportazioni e prodotto interno lordo, è aumentata superando il 30%, in linea con il livello raggiunto nei principali paesi europei (grafici 4.4 e 4.5). Tuttavia la *performance* delle esportazioni italiane è risultata meno brillante di quella dei nostri partner europei: l'area euro nel complesso ha mostrato un aumento delle esportazioni di beni e servizi a prezzi costanti

dell'11,9% e ancora migliore è stato l'andamento delle vendite all'estero di Francia (13,6%) e Germania (13,2%).



Relativamente alle esportazioni di sole merci, il loro valore a prezzi correnti ha sfiorato i 500.000 miliardi di lire grazie ad un aumento registrato del 16,4% (v. tavola 4.3). Si è verificato un netto divario tra la *performance* particolarmente brillante conseguita nei mercati esterni all'Unione Europea, dove l'incremento dei valori esportati ha raggiunto il 25,7%, e il risultato più modesto nei mercati della UE, dove le esportazioni sono comunque cresciute del 9,7%.

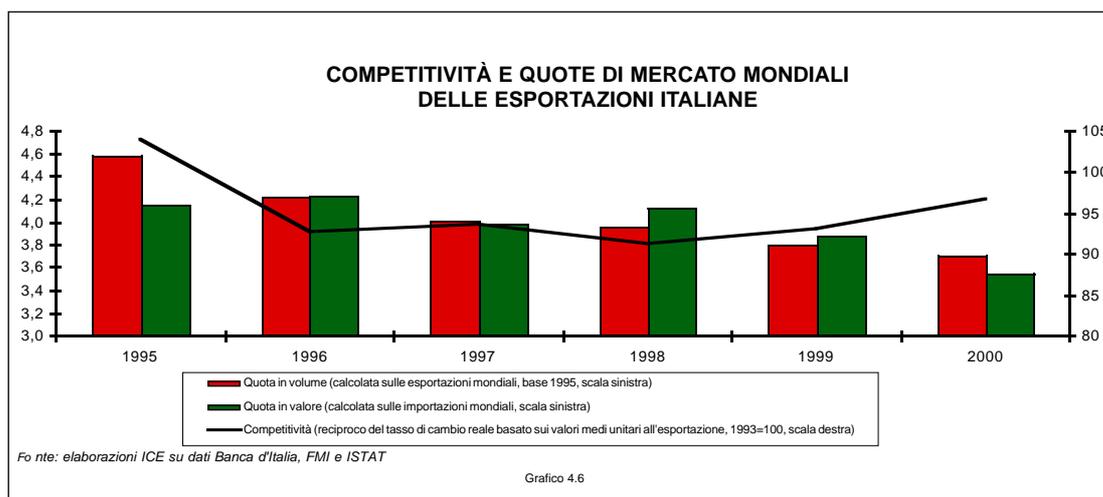
A prezzi costanti il loro aumento aggregato è stato del 10,1% un notevole sviluppo rispetto all'andamento stagnante che le aveva contraddistinte fino alla prima metà dell'anno precedente. Hanno stimolato la ripresa la favorevole dinamica della crescita economica (inferiore a quella dei concorrenti) e la migliorata competitività di prezzo ottenuta grazie al deprezzamento dell'euro. Entrambi i fattori erano in parte già presenti nel 1999 (grafico 4.3) ma allora, almeno nella prima parte dell'anno, non sono stati sufficienti a determinare un rilancio delle esportazioni, anche a causa della forte concorrenza esercitata dalle merci provenienti dai paesi asiatici conseguente al deprezzamento delle rispettive valute.

La ripresa delle esportazioni europee e italiane nel 2000 ha trovato un forte stimolo nella dinamica del commercio mondiale, che ha sperimentato una notevole accelerazione, crescendo in volume oltre il 13%, mentre il prodotto mondiale è aumentato del 4,8% (secondo le stime del FMI). Le esportazioni italiane, aumentate in volume del 16,1% nei mercati esterni alla UE, si sono avvantaggiate della notevole vivacità della domanda rivolta all'estero da parte dei mercati più dinamici. In particolare,

esse sono cresciute a tassi sostenuti negli Stati Uniti, nei paesi esportatori di petrolio e in Asia. Nel mercato dell'Unione Europea la ripresa delle vendite italiane in termini reali è stata invece meno netta (5,7%) e addirittura deludente quella mostrata in Germania, nostro primo mercato di sbocco, malgrado l'andamento assai vivace della domanda d'importazioni di questo paese. All'origine di questo sfavorevole risultato si può ipotizzare vi sia stata da una parte la scarsa profittabilità relativa dei mercati dell'area euro che potrebbe avere indotto gli esportatori italiani a trascurare la difesa di quote sui mercati europei, primo tra tutti quello tedesco, e a spostarsi su quelli dove, a parità di prezzi in valuta praticati, grazie all'effetto del cambio avrebbero ottenuto margini superiori. D'altra parte, ha influito anche la stessa composizione settoriale delle esportazioni italiane sul mercato tedesco, rappresentata per circa un quinto dal comparto tessile, cuoio, abbigliamento e calzature. La forte incidenza delle produzioni "tradizionali" potrebbe avere reso le esportazioni italiane più sensibili agli effetti della concorrenza dei prodotti a basso prezzo in arrivo dai paesi dell'Estremo Oriente e dall'Europa centro-orientale.

In molti paesi la positiva fase congiunturale è stata trainata soprattutto dalla spesa per investimenti, che ha quasi ovunque sopravanzato lo sviluppo della domanda per consumi. Tale dinamica non ha mancato di riflettersi sull'andamento delle vendite dell'Italia: infatti, benché la ripresa delle esportazioni di beni anche a prezzi costanti sia stata generalizzata a tutte le categorie di destinazione economica, più vivaci si sono mostrate proprio quelle destinate all'investimento, cresciute dell'11,7%. È inoltre proseguita anche nel 2000 la tendenza all'aumento della quota dei beni intermedi che ormai rappresentano oltre la metà (55,1%) dell'ammontare complessivo delle vendite italiane all'estero.

La positiva dinamica delle esportazioni italiane è comunque risultata inferiore allo sviluppo del commercio mondiale e non ha consentito un recupero della quota di mercato dell'Italia misurata a prezzi costanti. D'altra parte, il miglioramento della competitività di prezzo ottenuto grazie all'indebolimento dell'euro, pari in media al 10% e al 13% circa nei confronti del dollaro, non è stato sufficiente a impedire che anche l'Unione Europea nel suo complesso, nonostante l'avanzamento delle quote di Francia e Germania, sperimentasse una perdita di quota, di cui si sono avvantaggiate soprattutto le economie in via di sviluppo asiatiche. Anche la quota di mercato dell'Italia a prezzi correnti ha fatto registrare una nuova flessione, dal 3,9% al 3,6%, più sensibile di quella a prezzi costanti a causa dell'immediato effetto del deprezzamento sui prezzi relativi (grafico 4.6).



COMPETITIVITÀ DI PREZZO IN ALCUNI PAESI INDUSTRIALI
CONFRONTO TRA DIVERSI INDICATORI
(variazioni percentuali sull'anno precedente, indici base 1993=100)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
basati sui prezzi alla produzione							
Italia	-2,2	-5,0	11,4	0,4	1,3	-2,8	-3,3
Francia	0,2	5,0	-3,3	-5,4	1,0	-2,4	-3,8
Germania	-0,9	3,7	-4,3	-5,0	1,4	-3,8	-7,1
Regno Unito	1,1	-3,9	4,3	15,6	5,6	0,3	-0,2
Stati Uniti	-1,8	-1,6	3,7	4,9	3,4	-1,6	5,6
Giappone	3,7	0,2	-15,6	-5,3	-4,1	13,3	5,5
basati sui valori medi unitari all'esportazione							
Italia	-1,9	-2,1	12,3	-1,0	2,7	-2,1	-3,7
Francia	-1,0	1,6	1,1	-3,2	0,6	-2,5	-7,7
Germania	-0,3	4,9	-2,9	-5,5	2,3	-3,5	-6,2
Regno Unito	1,1	-3,8	1,1	8,5	1,2	-3,3	-3,7
Stati Uniti	-3,0	-6,3	-2,1	2,7	3,5	-1,7	1,2
Giappone	5,3	-0,6	-7,8	-3,6	-2,0	7,9	6,6
basati sul costo del lavoro per unità di prodotto							
Italia	-5,3	-8,5	15,0	3,0	3,8	-1,6	-3,9
Francia	-0,1	-0,8	-0,4	-6,5	-5,1	-1,2	-4,8
Germania	-0,8	8,0	-2,1	-6,5	1,6	-1,9	-7,1
Regno Unito	1,7	-1,4	2,9	20,2	8,3	-0,4	5,0
Stati Uniti	-2,0	-5,4	1,3	5,3	4,5	-2,1	1,7
Giappone	7,9	2,3	-15,6	-5,6	1,7	11,2	6,4

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 4.4

Nel 2000 i prodotti italiani hanno beneficiato di un guadagno di competitività: se misurato con l'indicatore che tiene conto dei prezzi relativi alla produzione, il miglioramento è stato del 3,3%. Utili informazioni sulle strategie di prezzo attuate dagli esportatori si ottengono mettendo a confronto l'andamento dei diversi tipi di indicatori di competitività disponibili. Lo scarto tra le variazioni dell'indicatore costruito sulla base dei valori medi unitari all'esportazione e di quello sulla base dei prezzi alla produzione fornisce un'indicazione sulla profittabilità all'esportazione (o anche convenienza relativa dei mercati esteri rispetto a quello interno) e come si nota dalla tavola 4.4, per l'Italia nel 2000 lo scarto si è mostrato lievemente in favore del mercato interno. Il raffronto tra l'andamento dell'indicatore basato sui valori medi unitari all'esportazione e quello sui costi unitari del lavoro fornisce invece un'informazione sui margini di profitto conseguiti dalle aziende esportatrici: uno scarto negativo indica infatti che le aziende hanno preferito limitare i propri profitti unitari. Nel 2000 si può affermare che gli esportatori di Francia, Regno Unito e Stati Uniti hanno cercato di comprimere i propri margini di profitto per aumentare la competitività delle rispettive esportazioni: strategia, questa, messa in atto già da diversi anni dagli esportatori britannici e statunitensi, presumibilmente al fine di compensare le perdite di competitività accusate negli anni recenti. Gli esportatori italiani invece sono parsi più riluttanti all'uso di questa strategia: infatti il guadagno di competitività ottenuto se si utilizza l'indicatore che tiene conto dei costi del lavoro appare leggermente più elevato (3,9%) di quello basato sui valori medi unitari all'esportazione (3,7%), segnale questo di una strategia di prezzo non particolarmente orientata alla conquista di quote di mercato da parte degli esportatori italiani.

I prezzi (valori medi unitari) delle esportazioni italiane erano rimasti piuttosto stabili negli anni precedenti, mentre nel 2000 hanno mostrato una netta tendenza al rialzo: il deflatore di beni e servizi ha fatto registrare un aumento del 6%. I prezzi in lire dei beni esportati hanno mostrato una variazione lievemente più contenuta (5,7%). La profittabilità all'esportazione, data dal rapporto tra valori medi unitari delle esportazioni e prezzi alla produzione, ha mostrato un miglioramento rispetto all'anno precedente nelle categorie dei beni di consumo e dei beni d'investimento, tuttavia l'indice generale ha risentito del netto peggioramento riscontrato nella categoria relativa ai beni intermedi a causa del rincaro dei prezzi alla produzione.

Nei primi mesi dell'anno in corso le esportazioni italiane hanno continuato a crescere a ritmi piuttosto elevati: nei primi quattro mesi l'aumento è risultato del 15,4% a prezzi correnti per quelle di merci e, secondo il dato di contabilità nazionale relativo al primo trimestre, del 12,6% per le esportazioni di beni e servizi. Dal punto di vista della distribuzione geografica si è venuto delineando un profilo opposto rispetto all'andamento del 2000: le vendite nelle aree esterne all'Unione Europea hanno mostrato una decelerazione nei primi cinque mesi, crescendo in valore del 12,6%⁶, al contrario, proseguendo nella dinamica che già aveva connotato gli ultimi mesi del 2000, quelle dirette verso i paesi partner della UE si sono mostrate più vivaci, mostrando nel primo quadrimestre un aumento del 16,7%. Tale dinamica trova conferma anche nei pochi dati disponibili sugli scambi in volume: nei primi tre mesi le esportazioni totali sono aumentate dell'11,2% ma assai più vivaci di quelle destinate alle aree esterne alla UE, cresciute del 6,8%, si sono rivelate le vendite dirette verso l'Unione Europea, aumentate del 15%. Questo andamento ha riflesso il deterioramento di competitività a seguito dell'apprezzamento dell'euro nel primo trimestre del 2001, come pure i primi segnali di rallentamento dell'economia americana. Come ripercussione del previsto indebolimento dell'economia statunitense potrebbe verificarsi una frenata dello sviluppo degli scambi commerciali a livello mondiale e anche le esportazioni dell'Italia ne potrebbero risentire nei prossimi mesi: secondo le stime finora diffuse relative al 2001, il loro tasso di crescita stimato non dovrebbe consentire un recupero delle quote di mercato. Alcuni centri di ricerca prevedono che la componente estera della domanda tornerà nuovamente a portare un contributo negativo alla crescita, la cui entità dipenderà dall'intensità del rallentamento dell'economia mondiale.

4.3 LE IMPORTAZIONI

Nel 2000 il valore delle importazioni italiane (CIF) è cresciuto del 23,6% rispetto all'anno precedente, raggiungendo una cifra pari a oltre 495.000 miliardi di lire.

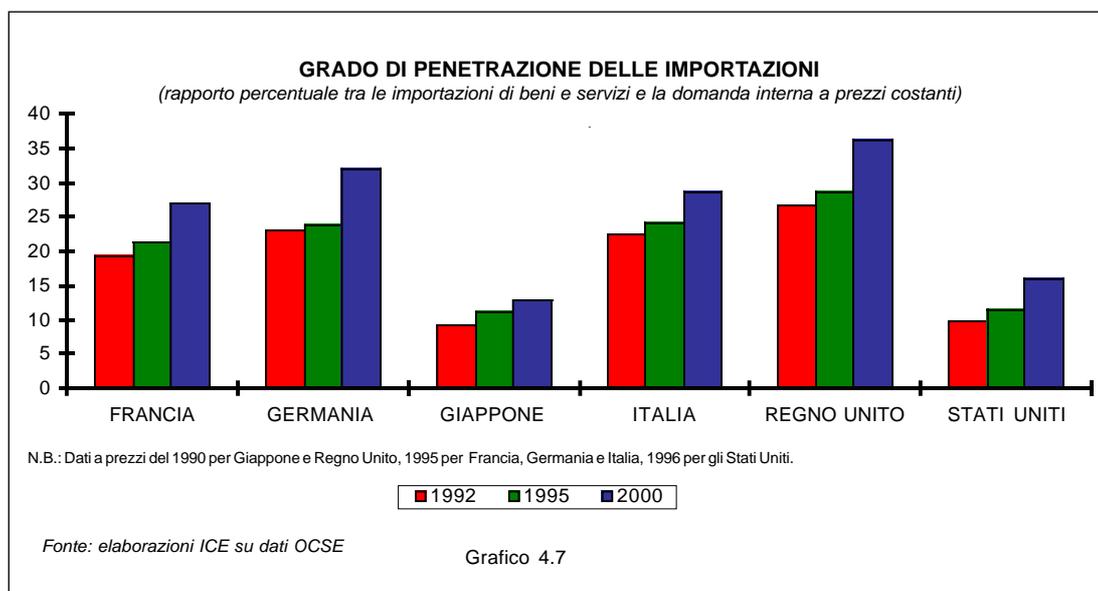
È risultato particolarmente elevato l'incremento in valore delle importazioni provenienti dalle aree esterne all'Unione Europea (40,2%)⁷, di gran lunga superiore rispetto a quello registrato dagli acquisti dalla UE (13,3%) il cui peso, in seguito a tale dinamica, è sceso dal 62% al 56% del complesso degli acquisti dall'estero. Per entrambi i flussi, comunque, sul finire dell'anno si è assistito a una decelerazione e, addirittura, a una flessione per quelli provenienti da Stati Uniti, Giappone e America Latina.

⁶ Considerando le variazioni congiunturali dei valori destagionalizzati le vendite verso le aree extra-UE sono registrate in flessione già dal quarto trimestre del 2000 (-1,1%).

⁷ Si sottolinea in particolare l'aumento di oltre il 40% delle importazioni dalla Cina e quello di circa il 30% dai paesi dell'Europa centro orientale.

La dinamica delle importazioni complessive di beni e servizi, secondo lo schema di contabilità nazionale, ha fatto registrare una variazione a prezzi costanti pari all'8,3% che, sebbene in netta accelerazione nei confronti dell'anno precedente, si è rivelata inferiore rispetto alla media dell'area dell'euro (10,6%) nonché a quella di Francia (14,7%) e Germania (10,2%).

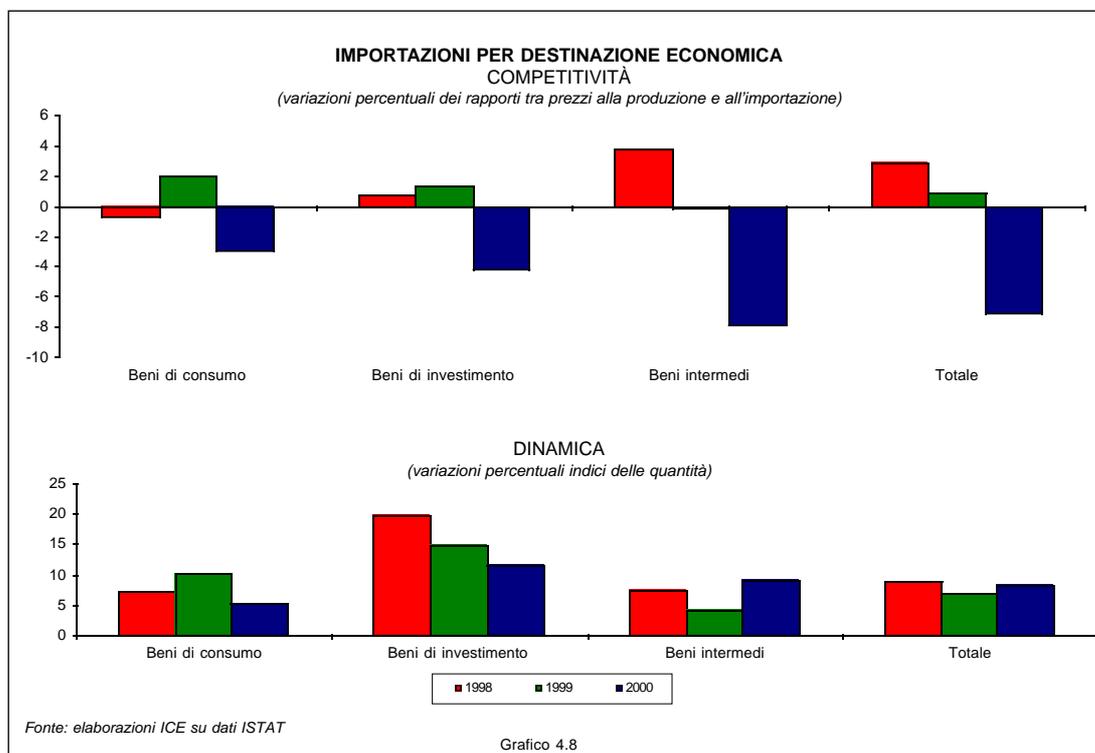
La quota di domanda nazionale soddisfatta dagli acquisti dall'estero (grado di penetrazione delle importazioni) ha mostrato un deciso aumento rispetto all'anno precedente, raggiungendo il 28,9%. D'altra parte un aumento della penetrazione delle importazioni si verifica di frequente nelle fasi di crescita prevalentemente trainata dalle esportazioni, come quella che ha attraversato l'Italia nella seconda parte dell'anno. L'andamento di questo indicatore ha assunto una tendenza crescente ininterrotta dal 1997, determinata in parte da alcuni fattori di natura eccezionale, quali ad esempio la legislazione sull'incentivazione alla rottamazione degli autoveicoli e la normativa europea relativa ai gas di scarico che hanno fortemente inciso sull'acquisto di autovetture, o l'introduzione di incentivi fiscali agli investimenti (cosiddetta "legge Visco"). Tuttavia, se si effettua un confronto con gli altri principali paesi europei, si osserva che il livello registrato in Italia dal grado di penetrazione delle importazioni non sembra discostarsene in misura rilevante (grafico 4.7).



Il considerevole aumento del valore delle importazioni italiane di merci è stato determinato da un'accelerazione delle quantità cresciute dell'8,3% rispetto al 1999 ma, soprattutto, da un ben più ragguardevole incremento dei valori medi unitari che, dopo due anni di diminuzioni, hanno fatto registrare una variazione positiva di oltre il 14% (in termini di deflatore delle importazioni di beni e servizi l'aumento è stato del 12,8%). Un forte divario ha caratterizzato gli andamenti dei prezzi delle importazioni per area d'origine: si è osservato infatti per gli acquisti provenienti dall'Unione Europea un rincaro (6,3%) assai inferiore rispetto alle merci in arrivo dalle aree esterne alla UE (26,3%). Ciò è stato determinato, da una parte, dal brusco aumento delle quotazioni internazionali in dollari del petrolio greggio, mediamente cresciute di oltre il 60%, e dall'altra dal deprezzamento dell'euro, in primo luogo nei confronti della divisa statunitense.

Nel complesso l'aumento della "bolletta energetica" per l'Italia nel 2000 è stato dell'85%⁸. L'impennata del prezzo del petrolio greggio aveva avuto inizio già dalla fine del 1998 in seguito alla decisione dei paesi OPEC di contrarre la produzione. Nel 2000 l'aumento è proseguito senza interruzioni fino al mese di novembre, mentre nei primi mesi dell'anno in corso la tensione sui prezzi dei prodotti energetici si è momentaneamente allentata. Le ripercussioni per l'economia italiana di un nuovo rincaro del prezzo del petrolio risultano particolarmente preoccupanti se si considera che, nonostante un'effettiva riduzione avvenuta grazie a trasformazioni nei processi produttivi, la dipendenza dalle importazioni di petrolio per il sistema produttivo italiano rimane più elevata di quanto non si registri negli altri paesi dell'Unione Europea.

Se l'indebolimento dell'euro, in particolare nei confronti del dollaro, ha accresciuto in primo luogo il peso della cosiddetta bilancia energetica dell'Italia, non sono stati solo gli acquisti di materie prime a mostrare un rincaro. I prezzi di manufatti e prodotti trasformati hanno infatti mostrato una variazione del 9%⁹ rispetto all'anno precedente. L'indicatore di competitività delle importazioni, calcolato come rapporto tra indice dei prezzi alla produzione e indice dei valori medi unitari delle importazioni, nel 2000 ha mostrato una flessione in media del 7%, con una punta massima del 7,9% per la categoria dei beni intermedi (grafico 4.8).



⁸ La quotazione media in lire per barile è passata da 31.485 lire nel 1999 a 58.166 nel 2000 (cfr. Relazione sull'andamento dell'economia nel 2000 e aggiornamento delle previsioni per il 2001, Ministero del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione Economica, marzo 2001).

⁹ Peraltro all'interno di questa categoria di prodotti sono contenuti anche i prodotti petroliferi raffinati. Le importazioni di questo settore, di ammontare pari a circa 10.400 miliardi di lire, hanno fatto registrare un rincaro del 77,8%.

La dinamica delle quantità importate non pare avere risentito sfavorevolmente della perdita di competitività dei prodotti acquistati all'estero. Al contrario le importazioni in termini reali hanno mostrato un'accelerazione, trainate dalla dinamica della domanda nazionale, in particolare delle componenti dei consumi di beni durevoli e di investimenti in macchinari e attrezzature (v. paragrafo 4.1). Nel secondo semestre, in corrispondenza con un indebolimento della componente interna, gli acquisti dall'estero potrebbero essere stati favoriti dal buon andamento delle esportazioni

Meno dinamiche rispetto alla media si sono rivelate le importazioni di beni di consumo, cresciute del 5,2% e quindi in rallentamento rispetto all'anno precedente (grafico 4.8), nonostante che nella prima metà dell'anno si sia registrata una buona ripresa della spesa per consumi, principalmente di quelli destinati a beni durevoli. Assai più elevato, anche se in rallentamento rispetto ai due anni precedenti, è risultato l'incremento a prezzi costanti degli acquisti di beni destinati all'investimento, cresciuti dell'11,4%, sospinti dal buon andamento di questa componente della domanda, soprattutto per quanto concerne i macchinari e i mezzi di trasporto. La ripresa dell'attività produttiva ha trainato pure le importazioni di beni intermedi che, nonostante il netto incremento dei prezzi dei beni importati (19%), sono aumentati in termini reali del 9%.

Anche in termini reali è risultata assai più vivace la ripresa degli acquisti di provenienza dalle aree esterne all'Unione Europea. Nella lettura di tale dato non va trascurata l'importanza che rivestono alcune tra queste aree nelle strategie di delocalizzazione messe in atto da un numero crescente di imprese italiane.

Nel primo trimestre del 2001, secondo il dato di contabilità nazionale, le importazioni di beni e servizi sono cresciute del 7,6% rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente. I dati in valore relativi ai primi mesi del 2001 mostrano invece un rallentamento degli acquisti di merci dall'estero per effetto della diminuzione delle quotazioni del petrolio fino ai mesi primaverili, oltre che per il rafforzamento della divisa europea. In particolare, nel primo trimestre dell'anno in corso gli acquisti complessivi sono aumentati dell'8,3% a prezzi costanti. Un rallentamento si è verificato per le importazioni dalle aree esterne all'Unione Europea per cui sono disponibili i dati sui primi cinque mesi, da cui si nota un aumento tendenziale del 13,4%. A prezzi costanti nei primi tre mesi l'incremento è risultato del 4,5%. Più elevata è stata invece la variazione registrata dagli acquisti a prezzi costanti dall'Unione Europea, aumentati nei primi tre mesi del 9,7%. In valore nei primi quattro mesi dell'anno in corso è risultato in aumento del 12,2%.

Sebbene si riferiscano ancora solo a pochi mesi dell'anno, tali dati confermano le stime diffuse dai principali centri di ricerca, secondo cui le importazioni dell'Italia nel 2001 potrebbero subire un rallentamento, anche per effetto della decelerazione dell'attività produttiva, e tuttavia continueranno a mostrare un ritmo di crescita di gran lunga superiore rispetto alla domanda nazionale. A ciò contribuirà pure il recupero di competitività ottenuto grazie al previsto rafforzamento dell'euro, mentre con grande cautela vengono seguiti i recenti movimenti delle quotazioni petrolifere che, dopo essersi stabilizzate nei primi mesi dell'anno, si sono nuovamente collocate sui livelli massimi registrati nel 2000.

UNA LETTURA DELLA POSIZIONE DELL'ECONOMIA ITALIANA SECONDO GLI INDICATORI DI LISBONA

di Pia Saraceno, Fedele De Novellis *

Il concetto di competitività nell'accezione più stretta è utilizzato dagli economisti con riferimento ai fattori che concorrono a determinare la performance di un'economia all'interno degli scambi internazionali, ed in particolare in relazione alle determinanti del conto corrente e della posizione netta sull'estero. Gli indicatori di competitività in questo senso sono principalmente quelli tradizionali che si riferiscono alla competitività di prezzo/costi – indicatori di cambio reale – oppure alla posizione di un paese all'interno della gerarchia degli scambi e della divisione internazionale del lavoro – analisi della struttura produttiva, caratteristiche delle aziende esportatrici.

Da alcuni anni il termine competitività è stato utilizzato anche secondo un'accezione più ampia, volta ad identificare la chiave del successo di un sistema nel suo senso più lato. Potremmo dire che in questo senso per competitività è da intendersi la capacità di un sistema di generare i migliori risultati economici, riferendosi ad un insieme ampio di indicatori di performance: crescita del reddito e sua distribuzione, attivazione ed incremento delle risorse disponibili. In generale, sebbene il concetto di competitività in questa seconda accezione resti piuttosto confuso, esso può essere inteso come l'insieme di fattori che concorrono a definire il potenziale di crescita di un'economia nel medio termine. L'attenzione pertanto si focalizza sugli elementi di natura strutturale che concorrono a determinare il potenziale di accumulazione di capitale, fisico ed umano, e la dinamica del progresso tecnico. Si coglie anche come il concetto di competitività in questa accezione collochi la dimensione dell'analisi nel medio termine, ed il set di indicatori coinvolti sia essenzialmente di natura microeconomica.

L'estensione del concetto di competitività rende ovviamente più vasto il set di variabili attraverso le quali esso è descritto. Peraltro, non esistendo un consenso su quale sia la nozione di competitività da "misurare", ne discende una varietà di variabili utilizzate come misura della stessa. Una conseguenza di ciò è la babele delle classifiche sulla competitività che ricorrono con frequenza nelle analisi dei diversi sistemi paese, e che conducono in generale a risultati differenti. Di solito si tratta di numerosi indicatori che, opportunamente aggregati, dovrebbero fornire una "fotografia" della posizione competitiva di un sistema e della sua evoluzione temporale, al pari di quanto, con riferimento alla nozione più stretta e tradizionale, avveniva ad esempio con gli indici di cambio reale.

L'esito di questo tipo di approccio è costituito dalla larga diffusione di classifiche sulla competitività dei diversi paesi, sovente inficcate da seri problemi di natura metodologica e con debole capacità esplicativa dei fenomeni¹. A questo filone di ricerca si contrappone decisamente il set di indicatori utilizzato dalla Commissione eu-

* ref. , Ricerche per l'economia e la finanza

¹ Fra le diverse classifiche ricordiamo il "The World Competitiveness Yearbook" dell'Imd ed il "The Global Competitiveness Report" del Wef. In generale i maggiori limiti delle analisi proposte riguardano le distorsioni indotte dalla elevata presenza di variabili di natura qualitativa, la scelta a priori delle variabili che dovrebbero influenzare la competitività, la sistematica commistione concettuale fra variabili esplicative ed endogene.

ropea ai fini di una valutazione della posizione specifica dei diversi paesi europei. La base informativa è molto ricca, e consente di individuare i tratti specifici dei diversi paesi attraverso la comparazione incrociata dei vari set di variabili.

Gli indicatori di Lisbona

Il Consiglio Europeo di Lisbona ha definito una strategia per rendere l'Europa entro il 2010 "the most competitive and dynamic knowledge based economy in the world, capable of sustainable economic growth with more and better jobs and greater social cohesion".

Le aree sulle quali è sollecitata un'azione più incisiva da parte dei Governi europei sono quattro:

- **Occupazione.** Si sottolinea come, nonostante i significativi progressi conseguiti nel corso degli ultimi anni, il mercato del lavoro europeo sia caratterizzato da scarsità di offerta per i lavori più qualificati e, congiuntamente, da barriere che scoraggiano l'ingresso nel mercato e la mobilità al suo interno.
- **Riforme economiche.** In particolare si sollecita una maggiore apertura al mercato di diversi settori fra i quali quelli delle telecomunicazioni, dell'energia, dei trasporti, dei servizi postali. Si afferma l'insufficienza dei meccanismi di regolazione dei mercati finanziari e la limitata disponibilità di capitale di rischio.
- **Ricerca ed innovazione nella "knowledge society".** La minore incidenza degli investimenti nelle nuove tecnologie rispetto a quanto avviene negli Stati Uniti, costituisce secondo la Commissione un limite allo sviluppo.
- **Coesione sociale.** La povertà e l'esclusione persistono con sostanziali differenze regionali all'interno dei paesi membri dell'Unione europea.

I progressi compiuti secondo le linee guida sopra sintetizzate, vengono monitorati attraverso un set di indicatori, oramai "gli indicatori di Lisbona". In realtà si tratta di un ampio set di variabili che ha il pregio di costituire una base informativa molto ampia, utile per confrontare i diversi paesi europei sotto molti aspetti. Utilmente poi, l'approccio seguito rinuncia a "stilare una classifica generale".

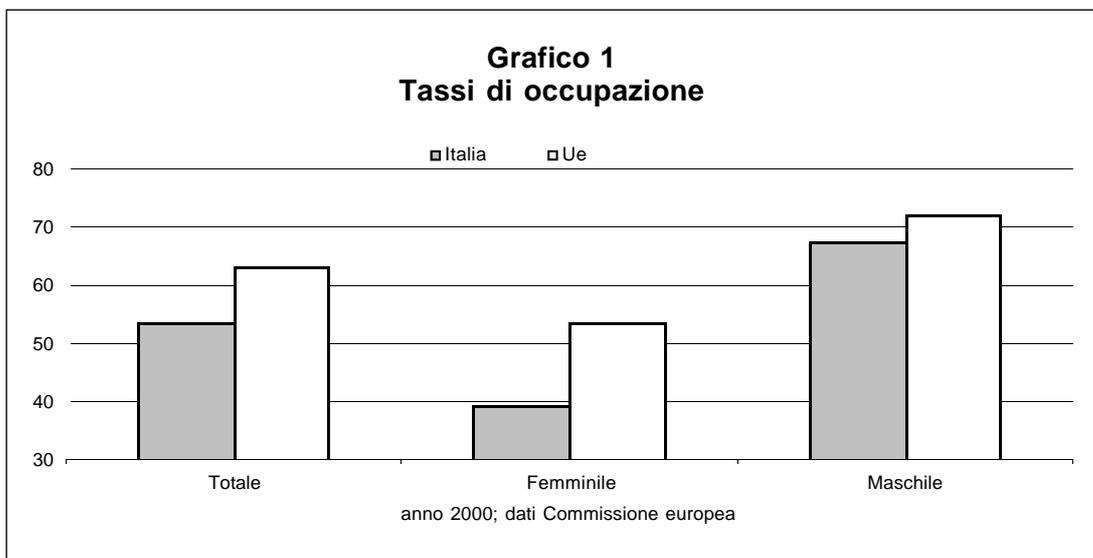
Questo evidentemente consente di ovviare a buona parte dei limiti di natura metodologica che inficiano la maggior parte delle "classifiche" sulla competitività.

Nelle pagine che seguono cerchiamo di ripercorrere gli indicatori identificati dalla Commissione, allo scopo di proporre una lettura della posizione dell'Italia nello specifico. Alcune delle variabili selezionate all'interno dell'intero set di indicatori proposti dalla Commissione (56 in tutto) sono descritte nei grafici.

I mercati del lavoro

Bassa in Italia la partecipazione di donne ed anziani

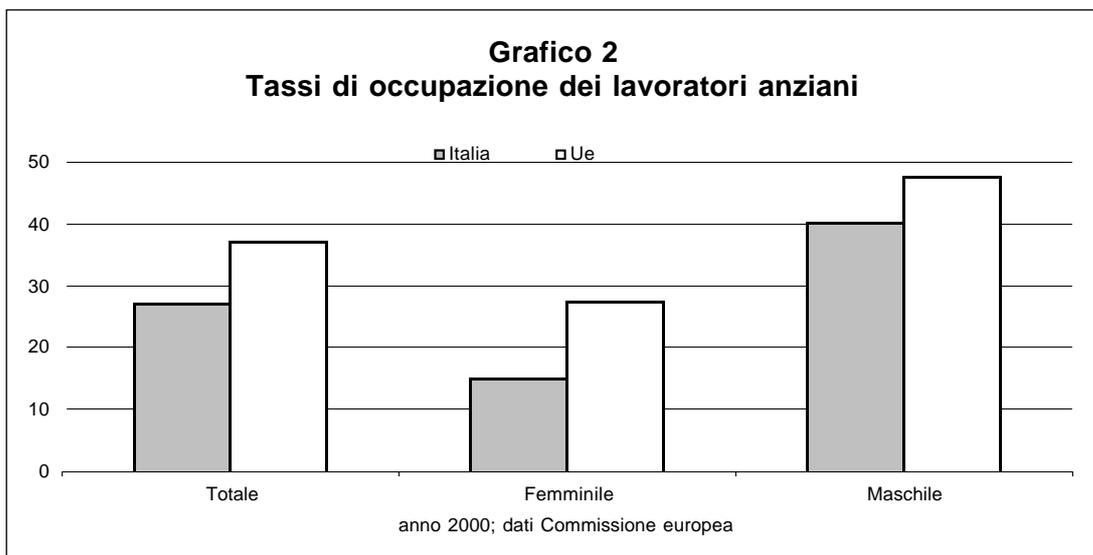
Gli indicatori riferiti alla prima delle quattro aree sono in larga misura di tipo tradizionale. In generale le variabili relative all'economia italiana ci posizionano agli ultimi posti all'interno della gerarchia della partecipazione al mercato del lavoro. Questo è un fatto relativamente noto ed è riconducibile principalmente al più basso tasso di attività femminile. In effetti, pur essendo l'Italia all'ultimo posto anche per il tasso di attività maschile, per questa variabile le differenze fra i vari paesi sono modeste.



Dobbiamo anche osservare come questa differenza nei livelli tenda ad attenuarsi da alcuni anni. Paesi come Italia e Spagna stanno difatti evidenziando incrementi della partecipazione della forza lavoro femminile. Il processo in corso tende pertanto a configurarsi come una graduale “convergenza” dei paesi europei, con tassi di attività femminile crescenti nei paesi dove questi presentano livelli inferiori.

Anche l'analisi dei tassi di disoccupazione conduce al medesimo tipo di risultati. L'Italia presenta per i maschi tassi di disoccupazione analoghi a quelli dei maggiori partner europei (7.4 per cento nel 2000 a fronte del 7.1 della media Ue), mentre i tassi di disoccupazione sono più elevati per le donne (15.3 per cento, rispetto al 10.1 medio dei paesi Ue).

Altre specificità di rilievo del mercato del lavoro vedono persistere le distanze fra l'Italia e gli altri paesi europei. In particolare risultano di interesse i dati relativi al tasso di attività per le classi di età più avanzate. In questo caso non solo l'Italia si posiziona agli ultimi posti della gerarchia europea, ma tende a divergere ulteriormente nel corso degli ultimi anni.



Di particolare interesse all'interno del set di indicatori proposti dalla Commissione, è l'analisi proposta in termini di tassazione dei redditi più bassi. L'Italia, sebbene abbia ridotto il gap nel corso degli ultimi anni, costituisce uno dei paesi dove maggiore è la pressione fiscale per le fasce a basso reddito. Siamo infine in una posizione decisamente deludente con riferimento alla formazione. La percentuale della popolazione adulta che partecipa ad attività di formazione ed aumento degli skills professionali è estremamente contenuta.

Ma la "convergenza" è di fatto già avvenuta

A partire dalle considerazioni desunte dal set degli indicatori di Lisbona, l'analisi della posizione italiana si presta ad alcuni commenti.

Le variabili sopra sintetizzate restituiscono l'immagine di un paese ancora legato al modello tradizionale di partecipazione al mercato del lavoro, dove è prevalentemente il capofamiglia ad avere un'occupazione stabile. L'incremento della partecipazione al mercato delle donne e dei lavoratori nelle fasce d'età più avanzate dovrebbe dunque costituire un obiettivo per la politica economica in Italia. In realtà il processo di adeguamento dei tassi di attività, specie femminili, agli standard degli altri paesi è però di fatto già completato se si fa riferimento alle coorti più giovani. Ad esempio, in base ai dati Istat per il 2000, il tasso di attività dei lavoratori in età compresa fra i 25 ed i 34 anni è pari all'87 per cento per la componente maschile, ed al 63 per cento per la componente femminile. Da osservare come per le donne il tasso di attività si sia innalzato del 5 per cento nel corso degli ultimi sei anni, e che esso si colloca oramai al 76 per cento nelle aree del Nord. Man mano che le nuove coorti si sostituiranno alle più anziane nella struttura generazionale del mercato si completerà il processo di convergenza della partecipazione al mercato del lavoro dell'Italia verso i livelli degli altri paesi europei. Difficile del resto immaginare politiche che riescano ad incidere seriamente sul processo. Si tratterebbe di attrarre nel mercato del lavoro fasce di popolazione che ne sono uscite da tempo e che si trovano oramai in età avanzata. Politiche specifiche possono produrre risultati su alcuni segmenti particolari, ma con esiti certamente non apprezzabili nei valori assoluti.

Dove invece è possibile migliorare le tendenze è nel segmento di lavoratori anziani prossimi all'uscita dal mercato. Sul punto si innestano i tradizionali ragionamenti che fanno riferimento alla ricostituzione del capitale umano per le professionalità resesi obsolete, ai meccanismi di agevolazione della riqualificazione professionale, oltre che al rilievo degli incentivi all'uscita prematura dal mercato indotti dal sistema pensionistico.

Il gap è nel Mezzogiorno

Ovviamente, un altro aspetto che richiede qualche precisazione è relativo alla struttura territoriale del mercato del lavoro italiano che sottende ai risultati evidenziati dagli indicatori aggregati.

Difatti, come noto, tanto il risultato complessivo relativo ai più bassi livelli di attività, quanto quello inerente ai tassi di disoccupazione non si applicano, una volta scomposte le performance territoriali, alle regioni del Nord mentre, nel contempo, risultano esasperati dalla quantificazione fornita dalle medesime variabili per il Mezzogiorno.

Interessante anche considerare che la scomposizione territoriale evidenzia una minore tendenza ad uscire presto dal mercato del lavoro proprio nelle regioni meridionali del paese. Difatti nel Mezzogiorno, anche perché l'ingresso nel mercato è ritardato e conseguentemente più tardiva è la maturazione dei diritti pensionistici, si

tende ad uscire dal mercato più tardi. Secondo i dati Istat nel 2000 la quota di persone in età compresa fra 55 e 64 anni ancora occupata era pari al 31 per cento nel Mezzogiorno a fronte del 24 per cento delle regioni settentrionali. Con riferimento ai soli lavoratori maschi di età compresa fra i 55 ed i 64 anni il tasso di occupazione al Nord risulta pari al 35 per cento, a fronte del 50 per cento nel Mezzogiorno.

Per trarne alcune conclusioni di carattere normativo, la tesi di incentivare l'ingresso delle donne nel mercato, non si applica al caso italiano, visto che questo è un processo già completo per le coorti più giovani. Inoltre, la segmentazione territoriale delle performance occupazionali mostra che ove la domanda di lavoro cerca di attrarre le donne nel mercato vi riesce senza troppe difficoltà.

Il fatto che un'ampia parte del paese evidenzi, applicando gli indicatori prescelti dalla Commissione, risultati superiori alla media europea potrebbe spingere a ritenere che non vi sono specificità nella regolazione del mercato del lavoro italiano che vanno corrette. Ciò che piuttosto è in gioco è la segmentazione territoriale di tali assetti. Ancora una volta le politiche economiche si trovano a confrontarsi con "due Italie" e non è detto che le politiche disegnate a livello aggregato possano costituire una risposta efficace per l'intero sistema paese.

Ricerca ed innovazione

Un modello "tradizionale"

Nel precedente paragrafo si è richiamata la scarsa partecipazione in Italia della forza lavoro adulta a programmi di formazione e di miglioramento del capitale umano. Nel capitolo dedicato alla ricerca ed all'innovazione la Commissione propone un vasto set di indicatori utile per qualificare ulteriormente la scarsa attenzione che il capitale umano riceve nel nostro paese.

In sintesi, siamo fra i paesi dove si spende meno nel sistema scolastico, la spesa in ricerca e sviluppo è fra le più basse, tanto con riferimento alla spesa pubblica che a quella privata; siamo nelle ultime posizioni nella spesa per le tecnologie dell'informazione; abbiamo pochi accessi ad Internet; produciamo pochi brevetti; le nostre esportazioni sono prevalentemente nei settori tradizionali con una quota modesta dei prodotti delle tecnologie più avanzate; irrisoria l'incidenza degli investimenti in venture capital.

Il set di indicatori è coerente con la nota presenza dell'Italia sui settori maturi tradizionali, le cui conseguenze a livello macroeconomico sono emerse palesemente durante l'ultima crisi dei paesi emergenti quando le nostre produzioni hanno subito uno spiazzamento rilevante da parte dei concorrenti asiatici. Siamo anche un'economia che stenta a sfruttare le potenzialità dei settori che hanno evidenziato durante gli ultimi anni i maggiori ritmi di espansione della domanda. Sono questi peraltro fatti ben noti da tempo. L'obiezione tradizionale alle argomentazioni precedenti è che, nonostante questo posizionamento apparentemente penalizzante nella gerarchia della competitività della ricerca e dell'innovazione, l'economia italiana ha nel complesso mantenuto una posizione di rilevanza nella presenza industriale internazionale. In passato si è più volte richiamato il successo dell'organizzazione "per distretti" e le produzioni cosiddette del "made in Italy" sono state a lungo uno degli elementi di sostegno dello sviluppo dell'economia. In altri termini sembrerebbe intuitivamente scontato che questa "arretratezza" tecnologica ci condanni ad un declino industriale irreversibile nel medio termine, ma è meno certo che ciò debba avvenire se si guarda alla storia del nostro paese degli ultimi venti anni.

Ma la produttività in Italia è elevata

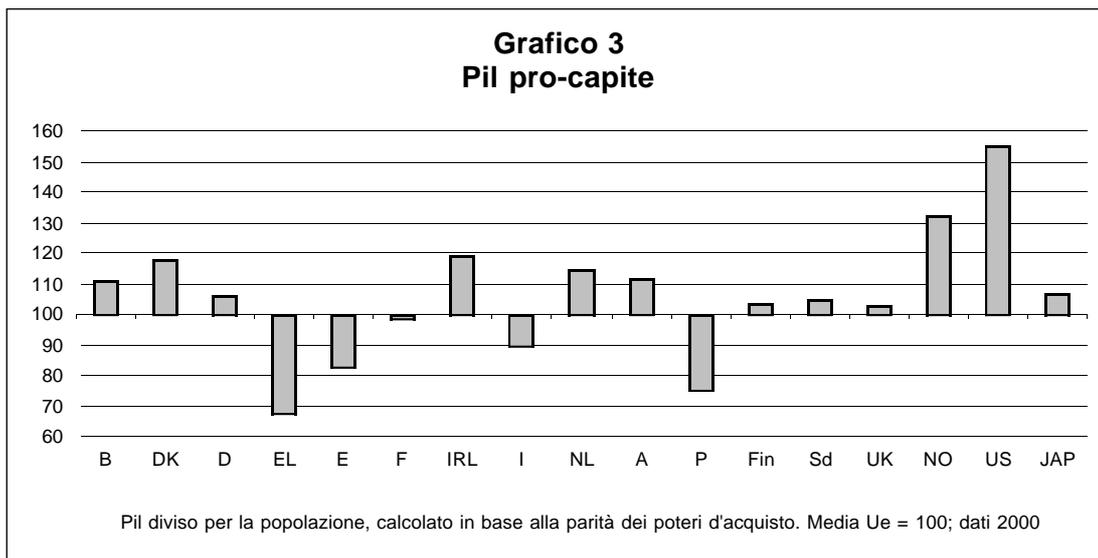
È ovvio che la scarsa presenza nei settori delle nuove tecnologie costituisce anche materia di preoccupazione circa la nostra capacità di essere presenti nei settori che presentano, secondo le tendenze più recenti, più ampi margini di espansione della domanda. Ne discende quindi un ovvio richiamo alle politiche, da quelle industriali a quelle relative alla formazione del capitale umano.

Il set di indicatori fornito dalla Commissione europea per misurare il nostro "grado di convergenza" nei campi della ricerca ed innovazione rappresenta quindi un utile punto di partenza per posizionare l'Italia all'interno della gerarchia internazionale della divisione del lavoro.

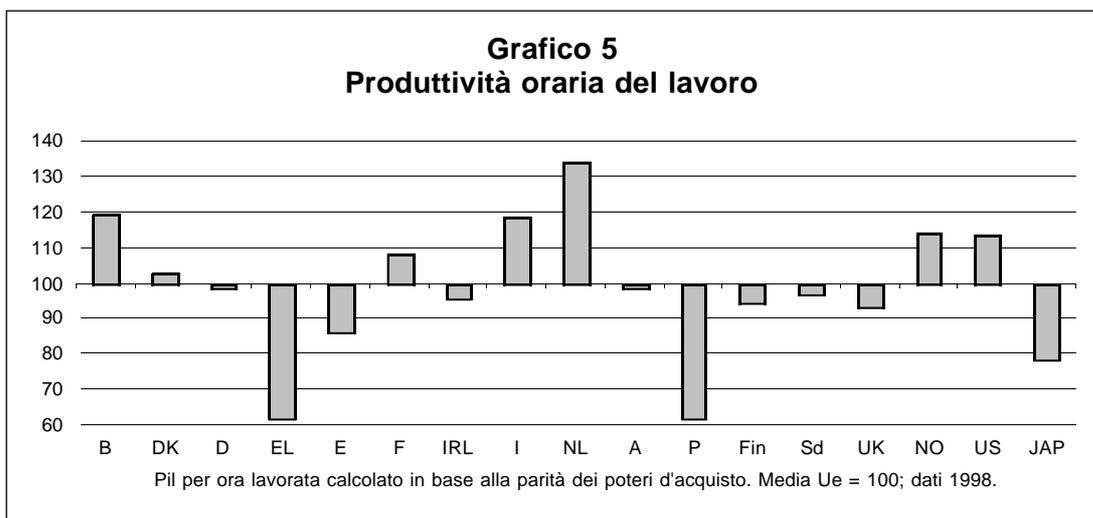
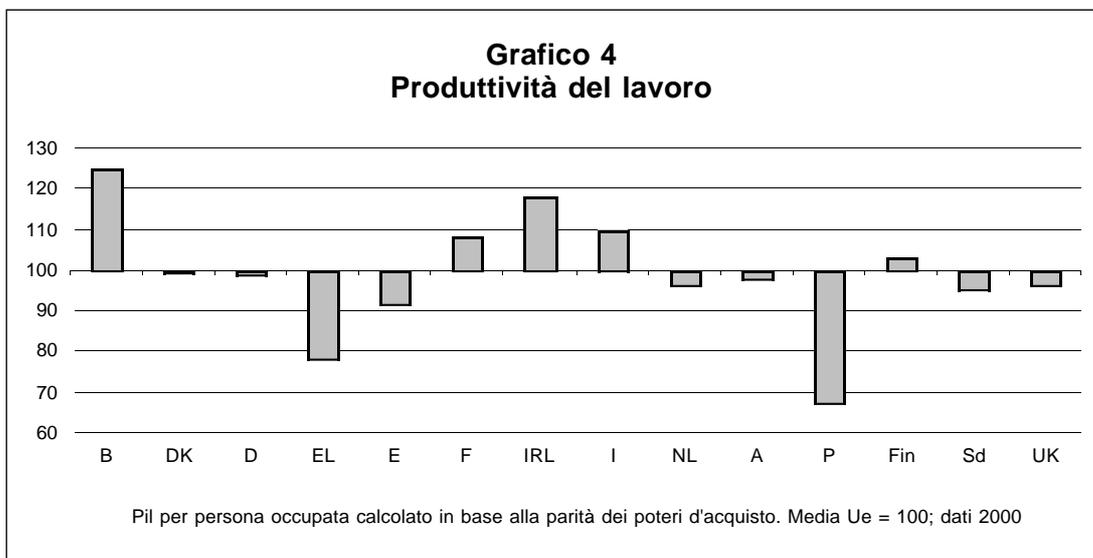
Ad ulteriore commento dei numeri forniti dalla Commissione con riferimento alle nostre dotazioni tecnologiche è anche da considerare che il messaggio univoco, fornito dagli indicatori di tipo microeconomico sopra riepilogati, non trova un riscontro immediato nelle misurazioni dei livelli di produttività fisica desumibili dagli indicatori di tipo aggregato.

In effetti, nella sezione introduttiva alle quattro aree in cui la Commissione ripartisce gli indicatori di Lisbona, sono anche richiamati i numeri riferiti alle misurazioni della produttività fisica in livelli.

In base alle indicazioni riferite all'anno 2000, il Pil per persona occupata (calcolato a Parità dei poteri d'acquisto) dell'Italia risulta del 10 per cento superiore a quello medio europeo. Viceversa, il Pil pro-capite è lievemente inferiore (-1.2 per cento). Tale circostanza è coerente con il fatto che il nostro tasso di occupazione è inferiore a quello degli altri paesi. Inoltre i dati della Commissione accostano anche misure del prodotto per ora lavorata. Questo è superiore a quello medio europeo del 19 per cento (anche maggiore di quello degli Stati Uniti).



In altri termini, ove si volesse andare alla ricerca di indicatori quantitativi di dinamica della produttività fisica, naturale sbocco degli effetti dell'attività di ricerca e dell'innovazione tecnologica, risulterebbe difficile individuare un riscontro oggettivo a favore di un gap di progresso tecnico quale limite allo sviluppo dell'economia italiana. Quello che osserviamo dai numeri è che solamente la fase più recente si sarebbe caratterizzata in Italia per una minore crescita della produttività. L'indica-



ne andrebbe letta nei termini di una mediamente elevata dotazione di capitale fisico per occupato, ma soprattutto mostrerebbe che gli elevati livelli dell'output per occupato discendono proprio dai più bassi tassi di attività, essendo probabile che le persone fuori dal mercato del lavoro siano quelle con una più bassa dotazione di capitale umano e dunque più bassi livelli di produttività.

Ancora una volta il centro dell'attenzione andrebbe rivolto alle caratteristiche del mercato del lavoro, piuttosto che ai livelli delle misure della produttività fisica. In generale la posizione dell'Italia è coerente con la generale collocazione dei paesi europei su livelli di partecipazione al mercato del lavoro inferiori a quelli americani, e con livelli della produttività oraria del lavoro sostanzialmente analoghi a quelli degli Stati Uniti.

Senza entrare nel merito della disamina dei fattori che sono alla base della collocazione dei paesi europei lungo un ipotetico trade-off "lavoro-tempo libero" bisognerebbe anche chiedersi se le misure del tenore di vita basate sul livello del reddito pro-capite siano adeguate a cogliere elementi caratteristici dell'organizzazione sociale europea. Se il giudizio sui più elevati tassi di disoccupazione europei assume necessariamente un'accezione negativa, non altrettanto univoca è la valutazione delle

implicazioni sociali relative al più spiccato trend decrescente delle ore lavorate emerso in europea negli ultimi decenni, ed al più graduale incremento della partecipazione femminile al mercato del lavoro.

Riforme economiche

I prezzi delle liberalizzazioni

Un capitolo di estremo interesse è quello che si apre volgendo l'attenzione alle "riforme economiche" ed in particolare in tema di liberalizzazioni.

Gli indicatori proposti dalla Commissione sono di diverso tipo. Alcuni di questi focalizzano l'attenzione sui differenziali nei livelli dei prezzi. In particolare le evidenze proposte segnalano che

i prezzi dell'energia ad uso industriale in Italia sono i più alti d'Europa. Lo stesso vale per il prezzo pagato dalle famiglie, anche se per i livelli di consumo bassi queste sono fra le più favorite d'Europa, e per i livelli medi fra le più svantaggiate. Su livelli mediamente elevati si posiziona anche il prezzo del gas.

Diversamente, più simili rispetto agli altri paesi europei sono i prezzi della telefonia dove, sia pure con ritardo, la flessione delle tariffe si sta producendo intensamente anche nel nostro paese.

Quanta Europa stiamo facendo?

Un altro set di indicatori proposto dalla Commissione è quello costituito dall'integrazione commerciale fra i paesi europei. Il quesito che sta alla base del set di indicatori proposto dalla Commissione fa evidentemente riferimento a "quanta Europa stiamo facendo". Si preoccupa cioè di verificare se in generale le politiche di liberalizzazione degli scambi all'interno dell'area e, per i paesi che vi hanno aderito, l'avvio della moneta unica, hanno comportato un crescente grado di introiezione commerciale. In realtà non è quello che abbiamo osservato nel corso degli ultimi anni. Del resto, il percorso degli ultimi anni per molti paesi europei, Germania ed Italia in particolare, ha visto un crescente peso delle economie dell'est all'interno degli scambi commerciali. Non è detto dunque che si possa necessariamente assumere questo elemento di "divergenza" come un fattore di debolezza. Gli investimenti diretti delle nostre imprese si volgono alle regioni orientali, e la crescente integrazione del paese con quelle aree è testimoniata anche dall'evoluzione dei flussi dell'interscambio. Sulla base dei dati del Fondo monetario internazionale, nel corso degli anni novanta la quota delle esportazioni dell'Italia diretta verso le economie dell'Europa dell'est è quasi raddoppiata portandosi dal 5 per cento circa d'inizio decennio sino al 10 per cento a fine anni novanta. Tale tendenza è analoga a quella emersa in Germania, ma ad esempio molto diversa da quanto osservato in Francia dove la quota è rimasta stabile nell'intorno del 5 per cento. E' anche aumentata significativamente la quota delle importazioni provenienti dai paesi dell'Est sul totale del nostro import (dal 6 al 9 per cento) sebbene in misura meno accentuata che in Germania (dal 6 al 12 per cento); anche in questo caso scarso il processo di integrazione della Francia con i paesi dell'est Europa (con una quota dell'import stabile intorno al 3.5 per cento)

Tale tendenza dovrebbe costituire un'evidenza della delocalizzazione di parti della produzione maggiormente labour intensive verso i paesi limitrofi, ed indicare un processo di mutamento nella struttura della produzione. In altri termini i settori "tradizionali" tendono ad esibire ancora ampie capacità di adattamento rispetto al cambiamento delle condizioni di contesto, e la presenza sui nuovi mercati di sbocco ad Est ne è un sintomo.

Coesione sociale

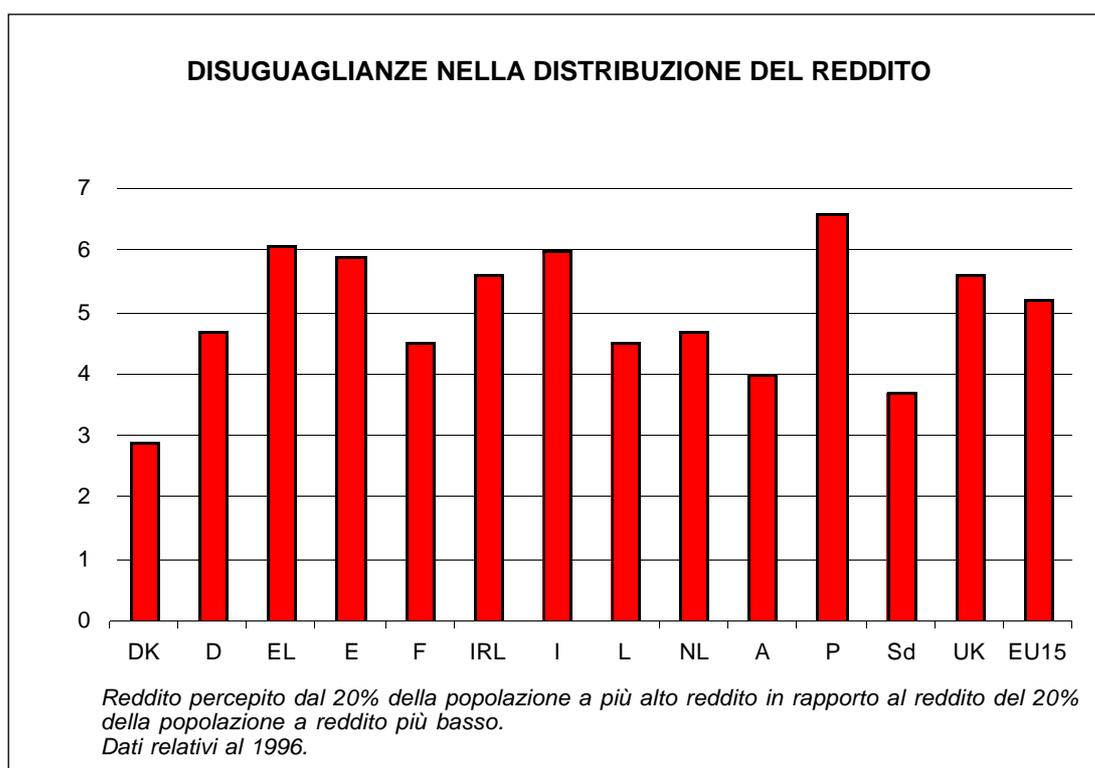
Un modello che esclude

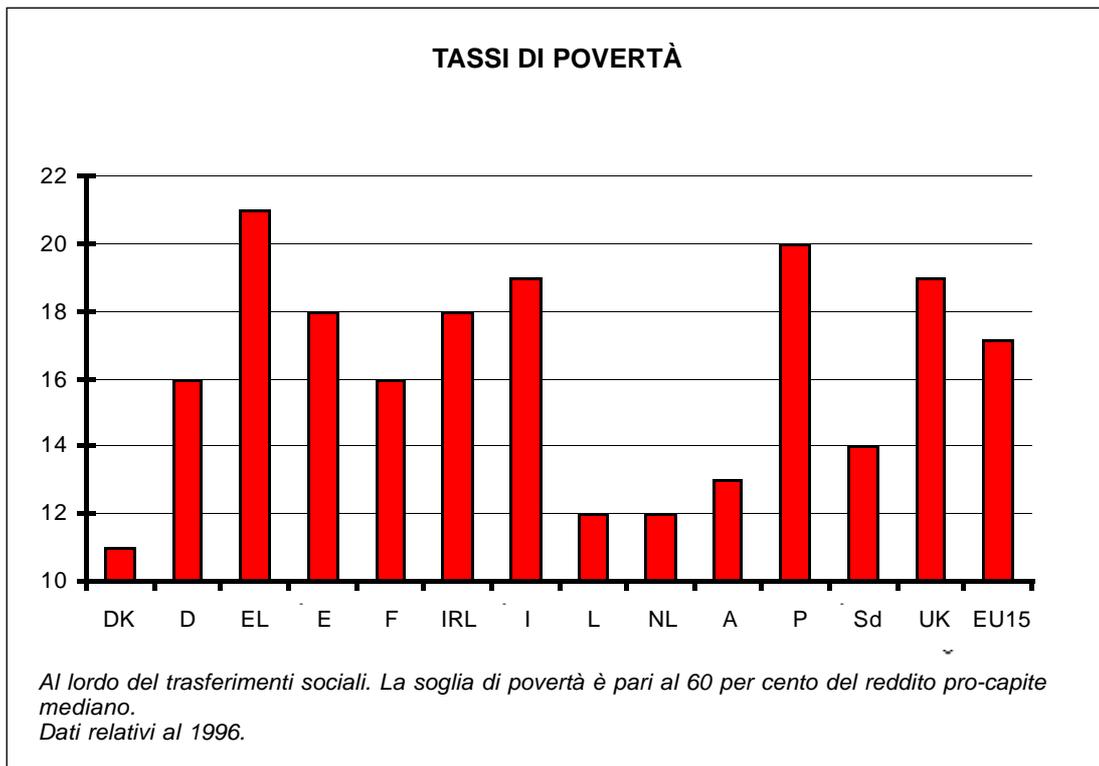
Esiste in ogni caso un legame diretto fra le variabili economiche, specie quelle discusse nei primi due paragrafi di questa sezione ed il concetto di coesione sociale. Abbiamo difatti sopra rilevato come livelli del reddito pro-capite mediamente inferiori nei paesi europei rispetto al caso degli Stati Uniti non siano riconducibili a differenti livelli di produttività, ma debbano piuttosto essere ricondotti ad un minore numero di ore lavorate ed ai minori tassi di attività della forza lavoro. Questo genera un'antitesi fra i diversi modelli di sviluppo basata anche su aspetti di tipo culturale. In effetti il trend della diminuzione delle ore lavorate è stato storicamente molto più pronunciato nei paesi europei, mentre più lento quello dell'aumento della partecipazione al mercato del lavoro. In questo senso la presenza di un mercato del lavoro completamente flessibile costituisce il cardine del sistema americano e la differenza sostanziale rispetto ai sistemi continentali.

Diversi di questi elementi ricorrono poi in misura marcata nel caso italiano. In particolare con riferimento ai modesti livelli di partecipazione femminile al mercato del lavoro per le coorti più anziane, oltre che in relazione agli elevati tassi di disoccupazione nel Mezzogiorno, elemento in parte ricollegato alla limitata mobilità della forza lavoro sul territorio nazionale.

Gli indicatori di coesione sociale sono ovviamente quelli dove è più difficile disporre di un esteso set informativo. La Commissione si sofferma principalmente su misure di povertà ed indicazioni indirettamente tratte dalle condizioni del mercato del lavoro.

L'immagine della posizione italiana risulta essere da questo punto di vista quella del "fallimento di un modello" essenzialmente una volta analizzata nell'ottica del divario territoriale.





La distribuzione del reddito è molto diseguale. Questo è quanto si osserva dal grafico allegato. Esso illustra il rapporto fra il reddito percepito dal 20 per cento della popolazione avente reddito più elevato ed il 20 per cento della popolazione a più basso reddito. Si noti come, al pari con il modello britannico, siano i paesi dell'area del Mediterraneo ad evidenziare le divergenze più elevate (Grecia, Spagna, Italia, Portogallo); in direzione opposta il modello dei paesi scandinavi.

Il medesimo ordinamento gerarchico è proposto dall'indicatore del tasso di povertà – calcolato come percentuale di persone il cui reddito, dopo i trasferimenti sociali, si posiziona al di sotto del 60 per cento del reddito mediano della popolazione.

Infine, è sufficiente ricordare la posizione arretrata nelle graduatorie degli indicatori del mercato del lavoro ed in particolare con riferimento ai disequilibri segnalati dagli indicatori territoriali.

Una sintesi

Come sintetizzare dunque l'immagine dell'Italia che emerge dal set di variabili proposto dalla Commissione?

La lettura congiunta dei diversi elementi consente di tipizzare il modello italiano di sviluppo all'interno del quadro internazionale come un caso di successo con riferimento alle misure quantitative del reddito pro-capite e della produttività. I limiti della posizione italiana stanno essenzialmente, al pari delle altre economie dell'area del Mediterraneo, nell'esclusione di molti da tale modello di sviluppo. La disoccupazione elevata è un punto cruciale, e la concentrazione territoriale degli squilibri ne è l'aspetto più grave.

In generale, tutte le variabili presentate dalla Commissione, ove scomposte per tenere conto dei divari territoriali, posizionerebbero le regioni del Nord ai pri-

mi posti delle graduatorie-paese, e quelle del Mezzogiorno in fondo alle classifiche.

Non sorprende quindi di rilevare che il fallimento del nostro modello non sia direttamente apprezzabile attraverso le variabili quantitative aggregate. E' cosa poco nota difatti che le misure della produttività oraria pongano l'Italia ai primi posti a livello internazionale e che il nostro reddito pro-capite non è distante da quello dei maggiori partner europei.

Le specificità territoriali si accostano anche ad elementi caratteristici in funzione della presenza nelle produzioni tradizionali del commercio internazionale. Anche in questo caso elementi noti della nostra organizzazione produttiva si incrociano con fattori specifici legati ai livelli d'istruzione, ed allo scarso rilievo della ricerca scientifica nei piani d'investimento tanto del settore pubblico che dei privati.

Non si può trarne un giudizio univoco, ma è certo che i limiti del modello vanno individuati nelle implicazioni di natura distributiva, piuttosto che nella tendenza ad esibire performance soddisfacenti in aggregato. La persistenza di vaste aree di monopolio e la scarsa apertura al mercato di diversi settori sono il corollario di un sistema che necessita di modernizzarsi innanzitutto sotto il profilo dei valori e della cultura del mercato. Le ampie posizioni di rendita possono esse stesse originare scarsi incentivi all'attività di innovazione e generare costi che, come ci segnalano gli indicatori di Lisbona, non gravano sull'intera collettività, ma solo su una parte di essa.

QUOTE DI MERCATO DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE E COMPOSIZIONE DELLA DOMANDA ESTERA

di Lelio Iapadre* e Lisa Rodano**

La crescita delle esportazioni italiane nella seconda metà degli anni novanta si è mantenuta costantemente al di sotto di quella del commercio mondiale, facendo arretrare la quota di mercato dei prodotti italiani a un livello paragonabile a quello dei primi anni ottanta. La flessione è visibile sia nei dati sulle quantità esportate, sia in quelli sui valori¹.

Si tratta di un fenomeno che, in misura diversa, ha accomunato i principali paesi sviluppati, il cui peso sulle esportazioni mondiali si è andato progressivamente ridimensionando, a vantaggio di un gruppo di paesi emergenti verso i quali si sono spostate porzioni sempre più rilevanti della produzione manifatturiera mondiale. In altri termini si tratta, almeno in parte, della contropartita fisiologica di mutamenti nella divisione internazionale del lavoro, connessi anche al crescente grado di terziarizzazione delle economie più avanzate.

Tuttavia, nel caso italiano, il cedimento di quota è stato particolarmente forte e si è manifestato anche nei confronti di altri paesi sviluppati, inclusi quelli dell'Unione Europea. Si è aperto perciò un intenso dibattito sulle ragioni di questo indebolimento².

In primo luogo è stata chiamata in causa la competitività di prezzo dei prodotti italiani, che è la variabile più ovvia alla quale fare riferimento per tentare di interpretare l'andamento di una quota di mercato. Tuttavia questa spiegazione non appare esauriente: la flessione della quota italiana si è manifestata non soltanto negli anni 1996-98, in cui il parziale recupero realizzato dalla lira aveva eroso i margini di competitività acquisiti con il deprezzamento del 1993-95, ma anche nel biennio successivo, in cui i prodotti italiani avrebbero invece dovuto giovare dell'indebolimento dell'euro. Fattori di competitività diversi dal prezzo potrebbero aver influenzato questi risultati, ma la loro misurazione è assai ardua e comunque non è ragionevole supporre che essi si siano modificati in misura sensibile negli ultimi anni.

Vengono perciò frequentemente evocati alcuni caratteri peculiari del modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana, che potrebbero condizionare negativamente i risultati ottenuti a livello aggregato:

– è opinione diffusa che la posizione italiana nel commercio mondiale sia particolarmente vulnerabile alla concorrenza dei paesi emergenti a causa di una presunta maggiore elasticità di prezzo dei prodotti tradizionali nei quali l'Italia gode di vantaggi comparati; in realtà questa ipotesi appare poco convincente dal punto di vista teorico, dato il basso grado di sostituibilità di questi prodotti in mercati nei quali è plausibile ipotizzare che l'importanza dei fattori qualitativi di competitività sia maggiore che in altri settori; inoltre l'evidenza empirica disponibile appare controversa;

* Università di Roma "La Sapienza"

** CER

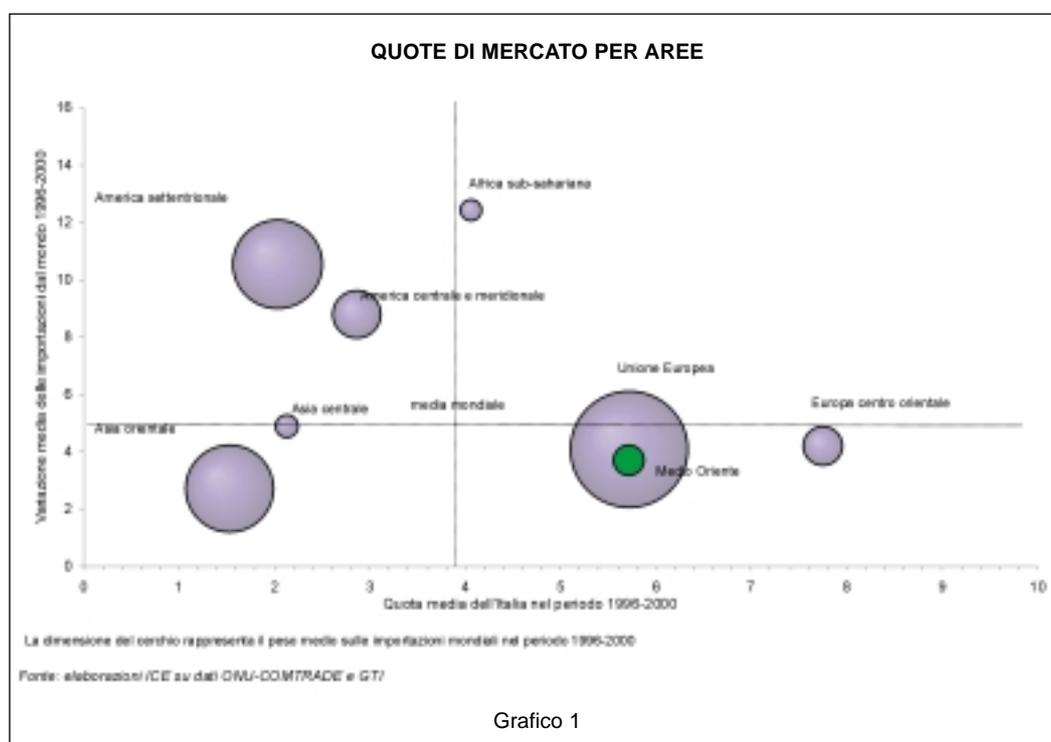
¹ Per maggiori dettagli si veda il capitolo 4 di questo Rapporto.

² Per una sintesi aggiornata si veda F. Onida, Quali prospettive per il modello di specializzazione internazionale dell'Italia?, "Economia italiana", n. 3, 1999, pp. 573-629.

– le esportazioni italiane sarebbero relativamente deboli nei prodotti a più alta intensità tecnologica; nella misura in cui ciò è vero, si tratta di un problema importante, perché in esso si riflettono i limiti del sistema nazionale della formazione e della ricerca, che gravano sulle possibilità di sviluppo del paese; tuttavia in se stesse le caratteristiche tecnologiche dei settori di specializzazione non appaiono determinanti per l'andamento delle quote di mercato, purché in ciascuno di essi le imprese nazionali adottino le tecnologie più efficienti, anche se elaborate all'estero.

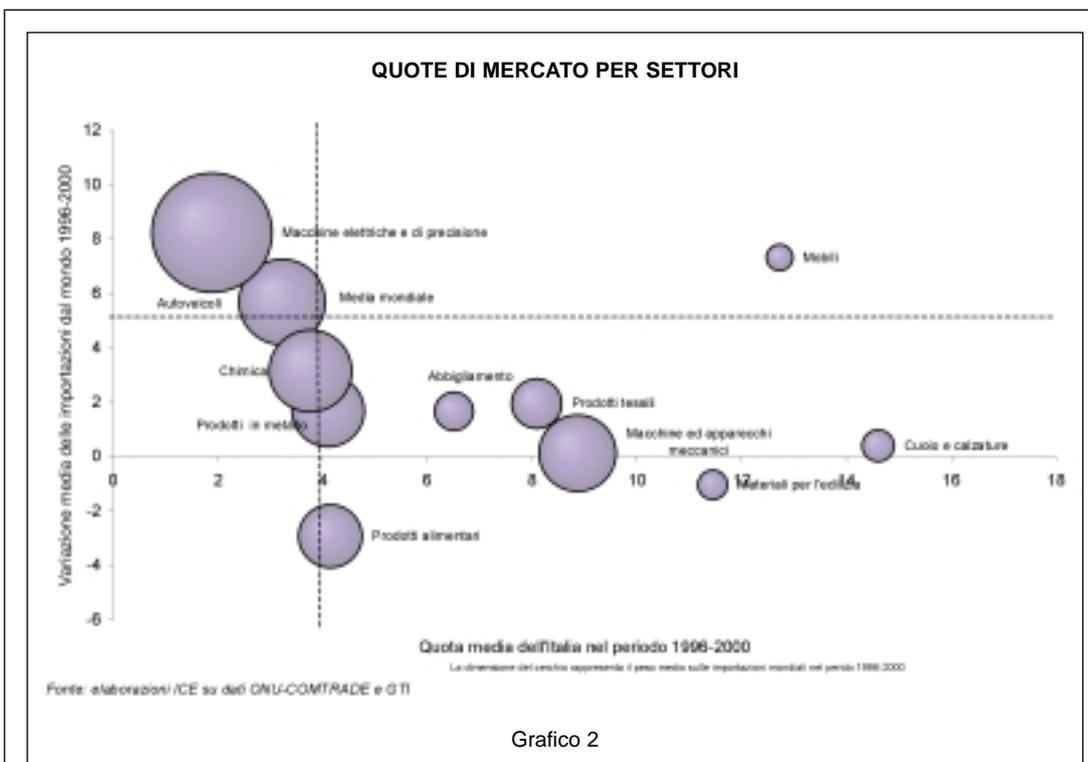
C'è tuttavia un altro aspetto del modello di specializzazione che potrebbe aver contribuito in misura significativa ai risultati negativi degli ultimi anni: la concentrazione dei vantaggi comparati delle esportazioni in mercati e in settori caratterizzati da una dinamica della domanda relativamente lenta potrebbe aver determinato, a parità di altre circostanze, una flessione della quota italiana.

I grafici 1 e 2 illustrano sinteticamente questo problema e mostrano che effettivamente esso potrebbe aver svolto un ruolo di rilievo.



Dal punto di vista geografico le esportazioni italiane appaiono relativamente più forti in aree a crescita lenta, come l'Unione Europea, l'Europa centro-orientale e il Medio Oriente, e detengono invece quote più basse nei più dinamici mercati americani. Negli anni considerati questa correlazione negativa tra crescita della domanda e specializzazione geografica è stata in qualche misura attenuata dalla debolezza delle esportazioni italiane nell'area asiatica, colpita dalla crisi del 1997-98. Ma già a partire dal 1999 l'Asia ha ripreso la sua posizione abituale di mercato trainante dell'economia mondiale e ciò potrebbe aggravare i problemi futuri, a meno che l'Europa non riesca ad accelerare considerevolmente il ritmo della sua crescita.

Dal punto di vista merceologico la correlazione negativa è ancora più evidente. Tra i settori di specializzazione dell'Italia soltanto i mobili hanno manifestato una crescita della domanda superiore alla media. Per il resto le esportazio-



ni italiane appaiono deboli in tutti i settori più dinamici e i loro vantaggi comparati si concentrano in settori a domanda lenta. Tra questi, nella seconda metà degli anni novanta, appaiono anche le macchine ed apparecchi meccanici, evidentemente condizionate dalla crisi dei mercati emergenti.

Benché significativo, il ruolo di questi fattori di composizione non appare tuttavia decisivo per il risultato aggregato. Infatti, indipendentemente dai diversi tassi di crescita della domanda, le esportazioni italiane hanno perso quota in quasi tutte le singole aree e settori che appaiono nelle figure 1 e 2. Ciò, in prima approssimazione, chiama in causa l'insieme dei fattori di competitività che influiscono sulle scelte degli acquirenti tra i diversi paesi in concorrenza su ciascun segmento di mercato. Tuttavia, in linea di principio, non si può escludere che fattori di composizione simili a quelli illustrati dalle figure abbiano agito all'interno di ciascuna area e di ciascun settore, il che richiede analisi più disaggregate.

Questa nota illustra i primi risultati di una ricerca in corso, volta a valutare con maggior precisione la rilevanza degli effetti di composizione con l'ausilio di un metodo statistico denominato analisi constant-market-shares (CMS), in base al quale le variazioni della quota di mercato aggregata di un paese nel commercio internazionale vengono decomposte in più elementi, riferibili ai contributi dei fattori di competitività (in senso lato) e dei fattori strutturali³. Questi ultimi riflet-

³ Esistono diverse specificazioni delle formule di decomposizione usate nell'analisi CMS. Una rassegna è contenuta in L. Iapadre "Fattori strutturali e competitività nel commercio internazionale: una rielaborazione del metodo di analisi constant-market-shares", in AA. VV., I processi di internazionalizzazione dell'economia italiana, Atti del Convegno, CNR, Progetto Finalizzato "Servizi e strutture per l'internazionalizzazione delle imprese italiane e sviluppo delle esportazioni", Roma, 24 marzo 1994.

ANALISI "CONSTANT-MARKET-SHARES" DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE IN GERMANIA
(elaborazioni su dati a prezzi correnti)

	1996	1997	1998	1999	2000	1995-2000
Quota di mercato dell'Italia	8,38	7,85	7,64	7,39	6,62	
variazione assoluta	-0,11	-0,53	-0,21	-0,25	-0,77	-1,87
di cui:						
Effetto competitività	-0,08	-0,42	-0,16	-0,34	-0,44	-1,44
Effetto struttura merceologica	-0,02	-0,10	-0,07	0,03	-0,31	-0,47
Effetto adattamento merceologico	-0,01	-0,01	0,02	0,06	-0,03	0,03

Fonte: elaborazioni su dati ONU e GTI.

Tavola 1

tono, tra l'altro, il grado di correlazione esistente tra la distribuzione geografica e/o merceologica dei vantaggi comparati di un paese e le tendenze della domanda mondiale. In altre parole, gli effetti strutturali sono positivi se le esportazioni di un paese sono concentrate prevalentemente nei mercati e/o nei prodotti caratterizzati da una più elevata dinamica della domanda.

I risultati già disponibili riguardano soltanto il mercato tedesco, che è il più importante per le esportazioni italiane e sul quale la perdita registrata negli ultimi anni è stata particolarmente forte⁴. La tavola 1 mostra che la parte preponderante di tale flessione è attribuibile all'effetto competitività⁵, dietro il quale si celano tutti i fattori che possono spiegare l'andamento delle quote di mercato in ciascuno dei singoli prodotti⁶. Tuttavia un contributo significativo è dovuto anche all'effetto struttura⁷: la correlazione negativa tra la composizione merceologica delle esportazioni italiane e la dinamica della domanda tedesca può spiegare oltre un quarto della perdita di quota. Va sottolineato che nel 2000 il peso dell'effetto struttura è stato poco inferiore a quello dell'effetto competitività. Appare tuttavia lievemente positivo, nel complesso, l'effetto adattamento⁸, il che segnala una sia pur tenue evoluzione favorevole della specializzazione merceologica sul mercato tedesco.

In prospettiva fenomeni di questo genere suscitano qualche preoccupazione. Non è impossibile che, anche grazie al contributo dei paesi emergenti, la dinamica della domanda mondiale torni ad orientarsi verso i beni in cui l'Italia gode di vantaggi comparati. Ma se ciò non avverrà, e se invece le esportazioni italiane continueranno ad essere deboli in tutti i prodotti che vanno acquisendo un peso crescente nel commercio internazionale, si riproporranno con forza le questioni dell'efficienza dinamica del nostro modello di specializzazione internazionale e dell'intensità del vincolo estero alla crescita.

⁴ L'analisi è stata condotta elaborando dati disaggregati fino alla quarta cifra del Sistema armonizzato, per un totale di 1.342 voci merceologiche.

⁵ Si tratta della media delle variazioni registrate dalle quote di mercato italiane nei singoli prodotti, ponderate con il peso di tali prodotti sulla domanda di importazioni tedesche nell'anno iniziale.

⁶ Come si argomenta in altre parti di questo Rapporto, le perdite di quota in alcuni settori potrebbero essere state amplificate dal fatto che talune imprese italiane hanno cominciato a servire il mercato tedesco da propri impianti dislocati nell'Europa centro-orientale.

⁷ L'effetto struttura merceologica si ottiene sommando le variazioni dei pesi dei singoli prodotti sulle importazioni tedesche, ponderate con le quote di mercato iniziali detenute dall'Italia.

⁸ L'effetto adattamento merceologico è dato dalla somma dei prodotti tra le variazioni delle quote italiane e le variazioni dei pesi dei singoli prodotti sulle importazioni tedesche.

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

Sintesi

Commercio mondiale in forte accelerazione, deprezzamento del cambio dell'euro rispetto al dollaro e aumento del prezzo del petrolio sono i principali fenomeni che hanno caratterizzato il 2000 e influito sull'andamento e l'orientamento del commercio estero dell'Italia.

L'accelerazione degli scambi, favorita dal dinamismo degli Stati Uniti, nonché dal recupero delle economie asiatiche e dell'Europa orientale dalle difficoltà finanziarie ed economiche degli anni scorsi, ha assicurato nel 2000 un notevole sviluppo dei mercati di sbocco delle esportazioni italiane. Il deprezzamento del cambio dell'euro rispetto al dollaro se, da un lato, ha apportato un peggioramento della ragione di scambio dell'Italia, dall'altro, ha contribuito al miglioramento della competitività di prezzo dei prodotti italiani. Il risultato congiunto di questi fenomeni è stato un sostenuto incremento, rispetto al 1999, delle quantità esportate nell'area extra-Ue (16,2%), tanto più significativo se confrontato con il calo registrato nei due anni precedenti (-2,2% nel 1999 e -2,1% nel 1998). Assai meno brillante è stato l'andamento delle esportazioni in volume nella UE, cresciute del 5,7%.

In valore, le esportazioni verso l'insieme dei paesi terzi sono cresciute del 26%, una *performance* significativamente migliore di quella dei principali concorrenti europei che, sebbene in parte dovuta a un effetto di "rimbalzo" rispetto agli scarsi risultati dell'anno precedente, conferma la capacità delle imprese italiane di sfruttare prontamente condizioni favorevoli di domanda e di cambio. Le vendite verso l'Unione Europea, cresciute in valore del 9,7%, sono parse assai meno vivaci. In particolare, quelle dirette in Germania, sono aumentate appena del 5,1%.

Il saldo commerciale con il complesso dei mercati esterni all'Unione Europea si è ridotto, portandosi da 24.400 a 8.300 miliardi, in seguito ai peggioramenti di quelli relativi non solo ai paesi produttori di materie prime, ma anche a Giappone e Cina, non compensati dai risultati positivi ottenuti nell'interscambio con gli Stati Uniti e con le NIEs asiatiche. A sua volta, il saldo attivo nei confronti dell'Unione Europea, già progressivamente assottigliatosi fino a un valore inferiore a 3.000 miliardi nel 1999, si è trasformato in un disavanzo di 5.600 miliardi, a causa in primo luogo del debole sviluppo delle nostre esportazioni in Germania.

La quota italiana sulle importazioni mondiali a prezzi correnti è scesa di 0,3 punti percentuali (da 3,9% a 3,6%), come conseguenza di perdite nei principali paesi dell'Unione Europea (Francia, Germania, Regno Unito e Spagna), ma anche negli Stati Uniti, in Cina, in Giappone e nei paesi del Mercosur. Di contro, lievi incrementi sono stati conseguiti in alcuni paesi dell'Europa centro-orientale (Croazia, Romania e Slovenia) e in Medio Oriente.

L'effetto d'impatto negativo dell'euro debole ha contribuito in misura decisiva alle perdite della quota italiana in molti mercati, non a caso condivise dai nostri maggiori concorrenti europei a fronte di guadagni oltre che dei paesi produttori di petro-

* Redatto da Marilena Procaccio.

lio, anche e soprattutto da parte dei paesi del sud – est asiatico. Tra le altre determinanti di queste dinamiche va inoltre incluso il vivacizzarsi degli scambi intra – aree, in particolare in Asia e tra paesi appartenenti ad accordi commerciali, come tra Messico e Stati Uniti e tra Argentina e Brasile.

Diversamente dall'anno precedente, i risultati più soddisfacenti nei primi mesi dell'anno in corso, sono stati ottenuti nel mercato della UE, dove le esportazioni dell'Italia rispetto allo stesso periodo del 2000 sono aumentate in quantità del 15% e in valore del 18%, un incremento di gran lunga superiore a quello (8%) registrato nello stesso periodo dall'insieme degli altri paesi dell'Unione Europea. Il rallentamento economico degli Stati Uniti si è riflesso sull'andamento delle esportazioni verso di essi e verso i paesi che dall'economia statunitense dipendono fortemente (Giappone e NIEs asiatiche). D'altra parte in Cina e nel Mercosur le vendite di prodotti italiani hanno mostrato una netta accelerazione rispetto all'insoddisfacente andamento dell'anno scorso.

Le importazioni provenienti da queste aree hanno registrato un aumento di oltre il 16%; gli incrementi di maggior rilievo hanno interessato le forniture in arrivo da Turchia, Stati Uniti e Cina. Nello stesso periodo i saldi attivi di maggior entità sono risultati quelli con gli Stati Uniti e con gli Altri paesi europei, mentre saldi passivi si sono rilevati con i paesi fornitori di petrolio, e, in misura più contenuta, con Russia, Cina e Giappone.

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER AREE E PRINCIPALI PAESI
(miliardi di lire e variazioni sull'anno precedente)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	1999	2000	var. %	1999	2000	var. %	1999	2000
Unione Europea	249.222	273.478	9,7	246.459	279.116	13,3	2.763	-5.638
<i>Francia</i>	56.492	62.609	10,8	51.280	56.471	10,1	5.212	6.138
<i>Germania</i>	71.574	75.208	5,1	76.839	86.757	12,9	-5.265	-11.549
<i>Regno Unito</i>	30.888	34.300	11,0	24.503	26.966	10,1	6.386	7.334
<i>Spagna</i>	27.592	30.976	12,3	17.489	20.415	16,7	10.103	10.560
<i>UEM (2)</i>	201.017	220.100	9,5	209.619	239.043	14,0	-8.603	-18.942
Europa centro - orientale	31.442	39.961	27,1	28.835	42.538	47,5	2.607	-2.577
<i>Russia</i>	3.338	4.881	46,2	8.153	16.139	98,0	-4.815	-11.258
Altri paesi europei	24.595	30.550	24,2	20.256	22.669	11,9	4.338	7.881
<i>Svizzera</i>	14.828	16.701	12,6	15.088	16.345	1,7	-260	355
Africa settentrionale	10.163	11.996	18,0	16.185	29.178	80,3	-6.022	-17.182
Altri paesi africani	4.700	5.917	25,9	7.954	9.415	18,4	-3.254	-3.498
America settentrionale	43.438	56.162	29,3	22.135	29.895	35,1	21.303	26.267
<i>Stati Uniti</i>	39.785	51.622	29,8	19.408	26.174	34,9	20.377	25.448
America centrale e meridionale	16.741	19.910	18,9	9.427	12.650	34,2	7.314	7.260
<i>Mercosur</i>	7.590	7.388	-2,7	5.227	7.087	35,6	2.363	301
Medio oriente	13.772	16.674	21,1	9.423	18.018	91,2	4.348	-1.344
Asia centrale e meridionale	3.128	3.336	6,6	4.856	6.257	28,9	-1.728	-2.920
Asia orientale	25.025	33.341	33,2	32.336	42.344	31,0	-7.311	-9.003
<i>Cina</i>	3.552	4.609	29,8	9.684	13.606	40,5	-6.132	-8.997
<i>Giappone</i>	6.794	8.399	23,6	9.987	12.433	24,5	-3.193	-4.034
<i>Nies (1)</i>	11.559	15.428	33,5	7.587	9.630	26,9	3.972	5.797
Oceania ed altri paesi non specificati	5.768	6.876	19,2	2.970	3.420	15,2	1.509	3.456
MONDO	427.994	498.201	16,4	400.837	495.499	23,6	27.157	2.702
<i>Extra-UE</i>	178.772	224.723	25,7	154.378	216.383	40,2	24.394	8.340

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

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.1

IMPORTAZIONI DELLE AREE E DEI PRINCIPALI PAESI E QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA
(a prezzi correnti)

	INCIDENZA SULLE IMPORTAZIONI MONDIALI (rapporti percentuali)		IMPORTAZIONI DAL MONDO (variazioni percentuali rispetto al periodo precedente)		QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA (rapporti percentuali tra importazioni delle aree dall'Italia e dal mondo)	
	1999	2000	1999	2000	1999	2000
Unione Europea	38,1	35,3	5,7	4,9	5,6	5,2
<i>Francia</i>	5,5	5,1	8,1	6,2	9,4	8,6
<i>Germania</i>	8,3	7,7	2,4	5,8	7,3	6,8
<i>Regno Unito</i>	5,7	5,2	4,9	4,4	4,3	3,9
<i>Spagna</i>	2,4	2,2	4,1	7,2	8,8	8,5
<i>UEM (1)</i>	29,9	27,8	6,3	5,2	5,8	5,4
Europea centro - orientale	3,8	3,9	-9,4	15,6	8,0	7,5
<i>Russia</i>	0,5	0,5	-29,5	11,8	4,1	4,0
Altri paesi europei	2,9	3,0	-4,1	18,5	8,0	8,2
<i>Svizzera</i>	1,4	1,5	-0,5	24,1	9,7	8,9
Africa settentrionale	0,9	0,9	7,0	8,7	10,8	10,6
Altri paesi africani	1,4	1,3	-6,8	9,0	3,6	3,6
America settentrionale	22,4	23,2	10,3	16,9	2,0	1,9
<i>Stati Uniti</i>	18,3	19,1	11,0	18,1	2,2	2,1
America centrale e meridionale	6,0	6,3	-3,2	17,9	2,7	2,5
<i>Mercosur (2)</i>	1,5	1,5	-16,0	11,1	5,3	4,2
Medio oriente	2,5	2,5	3,2	11,5	5,3	5,4
Asia centrale e meridionale	1,4	1,4	5,2	10,4	2,2	1,9
Asia orientale	19,0	20,9	10,6	24,7	1,3	1,2
<i>Cina</i>	2,9	3,5	17,9	36,0	1,6	1,1
<i>Giappone</i>	5,4	5,8	10,5	20,7	1,6	1,4
<i>Nies (2) (3)</i>	7,2	7,8	8,2	23,8	1,4	1,4
Oceania	1,6	1,4	8,4	2,4	2,6	2,5
MONDO	100,0	100,0	3,8	13,2	3,9	3,6
<i>Extra-UE</i>	62,0	64,8	2,7	18,4	2,9	2,7

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

(2) La quota di mercato è stata calcolata sulle esportazioni mondiali, invece che sulle importazioni

(3) Corea del Sud, Hong Kong, Singapore.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI -DOTS

Tavola 5.2

Unione Europea

Il saldo dell'Italia con l'Unione Europea è tornato negativo (-5.600 miliardi di lire) dopo sette anni di risultati positivi. Saldi negativi hanno iniziato a registrarsi a partire dal quarto trimestre 1999, e sono proseguiti in tutto il 2000, con l'unica eccezione del terzo trimestre.

Rispetto al 1999 la contrazione è stata di 8.400 miliardi di lire, determinata dalla forbice tra l'incremento del valore delle importazioni (13,3%) e quello più modesto delle esportazioni (9,7%), in presenza di un peggioramento nei prezzi relativi e di una lieve ripresa nelle quantità. Il peggioramento delle ragioni di scambio è derivato anche nell'area europea dal maggior prezzo delle materie prime energetiche e dalla dipendenza dell'Italia da alcuni paesi per le forniture di derivati (ad esempio prodotti chimici, di cui Germania, Francia, Belgio e Paesi Bassi sono i principali

fornitori del nostro paese) e, in misura minore, di petrolio (Regno Unito) e gas naturale (Paesi Bassi).

Lo scarso dinamismo delle esportazioni nette in quantità, cresciute del 5,6% nel corso del 2000, è il risultato essenzialmente degli effetti di trascinamento dell'anno precedente. Nel corso del 1999 si era infatti assistito ad una spiccata decelerazione nella crescita delle esportazioni in volume, in aumento di solo il 2,5%, a fronte della variazione positiva del 7,7% nel corso del 1998.

L'andamento dell'interscambio non è stato omogeneo in tutti i paesi dell'Unione. Il saldo è migliorato con Francia, Regno Unito, Spagna e Portogallo: nei confronti di questi paesi l'Italia è in posizione di esportatore netto, per cui il miglioramento si è avuto in dipendenza di un effetto scala, pur in presenza, quindi, di una dinamica delle esportazioni in valore inferiore (è il caso di Portogallo e Spagna) o sostanzialmente allineata (è il caso di Francia e Regno Unito) a quella delle importazioni. Risultati positivi in termini di saldo si sono avuti anche con Grecia e Irlanda, in presenza di tassi di crescita delle esportazioni di molto superiori alla media nazionale. In Irlanda, nei cui confronti l'Italia ha registrato una sensibile riduzione del passivo, le vendite dei prodotti nazionali sono state trainate dalla forte crescita del paese.

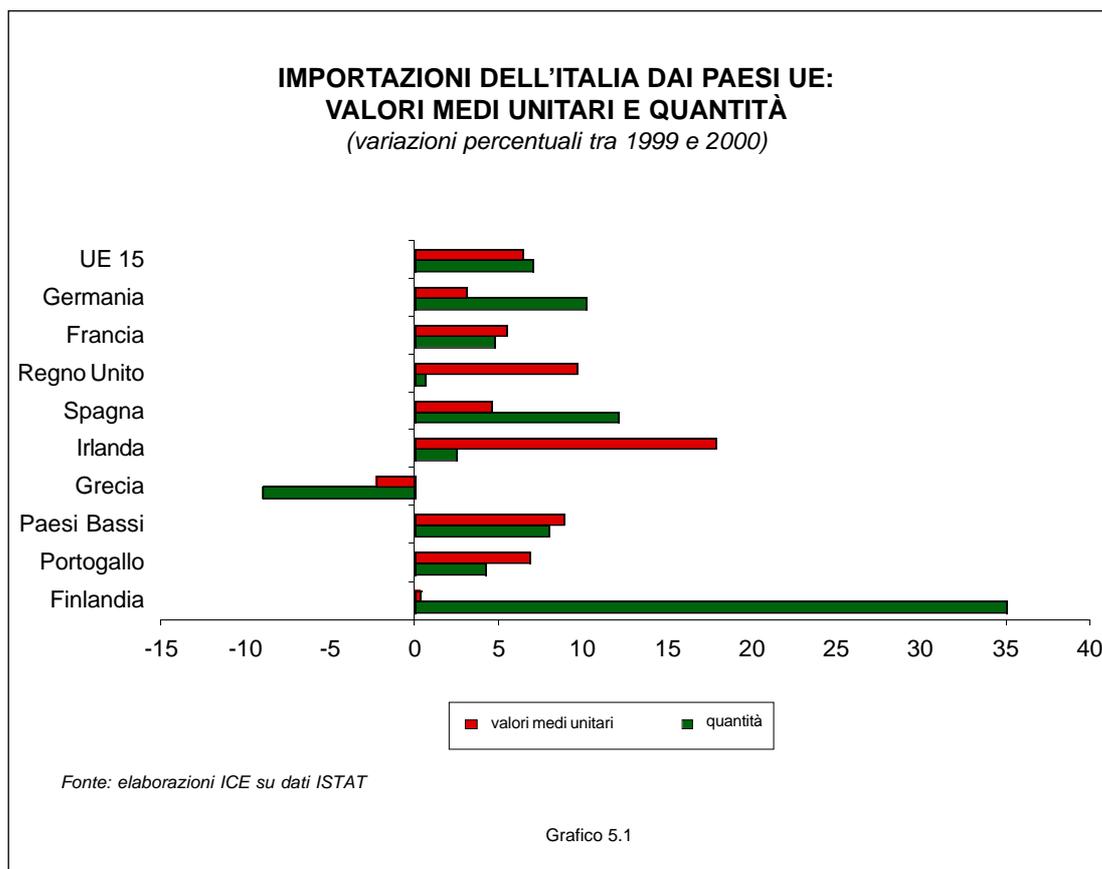
In tutti gli altri paesi dell'area il saldo commerciale è peggiorato, con il conseguente allargamento dei precedenti disavanzi, soprattutto quello con la Germania e con i Paesi Bassi. In generale, il deterioramento è spiegabile alla luce della composizione strutturale delle nostre importazioni da questi paesi. Si tratta, infatti, di fornitori di prodotti energetici (come i Paesi Bassi da cui l'Italia acquista gas naturale) e prodotti ad alta tecnologia (è il caso di Svezia e Finlandia), tipologie di beni che, con riferimento agli acquisti dall'Unione, hanno registrato incrementi di prezzo rispettivamente del 54% e del 10%. Nel caso del Belgio – Lussemburgo ci troviamo ancora una volta di fronte ad un effetto scala, che ha inciso sul peggioramento pur in presenza di una buona *performance* del nostro paese (le esportazioni verso questi mercati sono infatti cresciute a tassi superiori alla media di parecchi punti percentuali).

In termini generali, le importazioni italiane dall'Unione Europea sono state particolarmente sostenute nei comparti della chimica di base e dei metalli e prodotti in metallo, di cui, nell'ordine, Germania e Francia rappresentano i nostri principali fornitori. Fattore di sostegno è stata la ripresa della domanda interna di questi prodotti che ha beneficiato della forte crescita della produzione dell'industria manifatturiera. L'aumentata capacità di assorbimento del mercato italiano ha generato un netto incremento dei flussi in entrata; in questi settori si assiste, infatti, ad uno strutturale aumento della penetrazione delle importazioni causato dalla relativa difficoltà dei produttori nazionali di competere con quelli dei paesi più industrializzati, nell'ambito di una sempre maggiore apertura al commercio con l'estero derivante dalla progressiva integrazione tra le economie dei paesi aderenti all'Unione Europea. A questi fenomeni strutturali si è aggiunto l'aumento sostenuto dei prezzi che ha interessato entrambi i comparti.

Tra gli altri prodotti le cui importazioni hanno registrato incrementi superiori alla media si menzionano le macchine per ufficio (13,9%) e i prodotti farmaceutici e chimici per usi medicinali; questi ultimi, in particolare, sono stati caratterizzati da una forte dinamicità sia nei flussi in uscita (15,8%) che in entrata (26,7%) in dipendenza dell'intensità di scambi intraindustriali e intragrappo attivati dalle multinazionali del settore.

Infine, va evidenziato il rallentamento negli acquisti di autoveicoli e componenti rilevato con riferimento all'Unione Europea nel suo complesso (5,8% nel 2000, a

fronte di 11% nel 1999), seppure con dinamiche differenti in riferimento ai singoli paesi, come specificato in seguito. Il dato assume particolare rilievo in quanto il settore è stato caratterizzato da una accelerazione dei consumi nel mercato italiano, per cui individua una riduzione della quota di domanda interna soddisfatta con produzioni estere, dopo alcuni anni in cui i produttori nazionali erano stati protagonisti di una progressiva erosione di quote di mercato da parti di concorrenti esteri in tutti i segmenti di mercato.

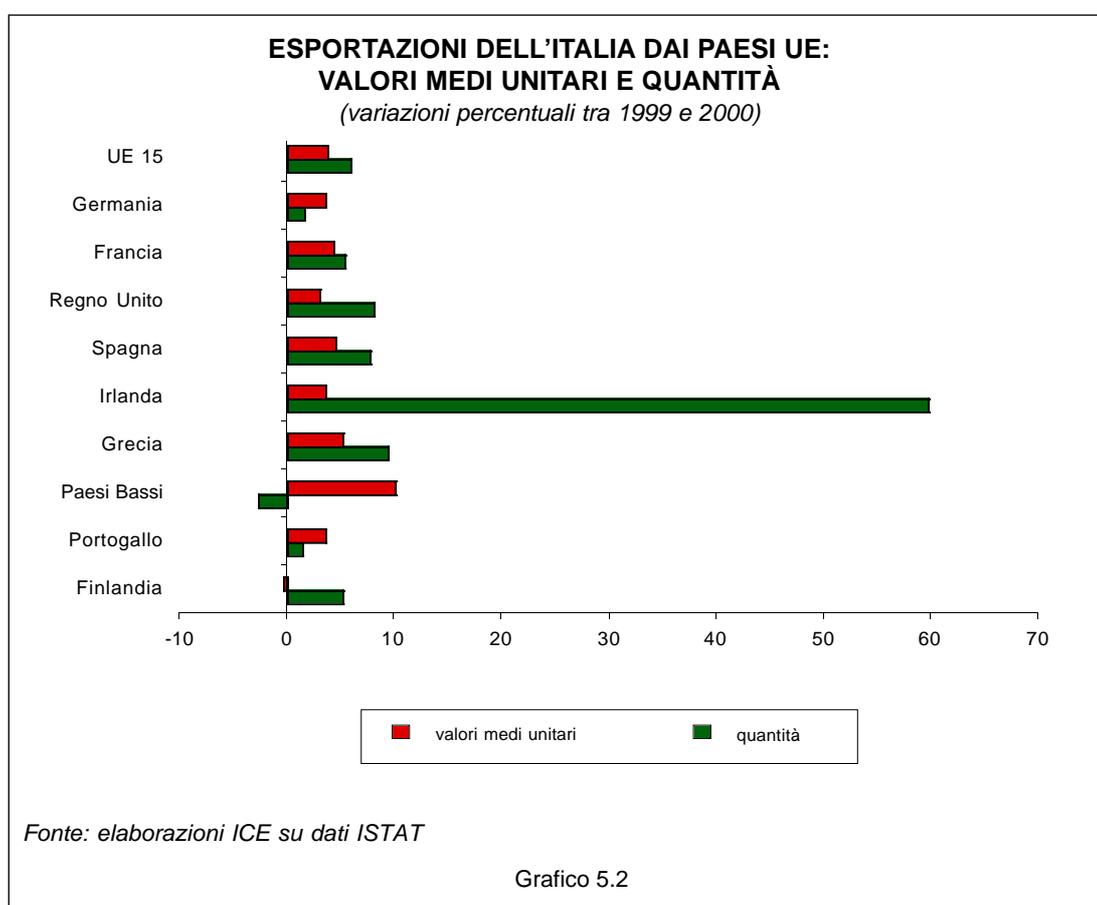


Le esportazioni in valore hanno avuto un buon dinamismo in Lussemburgo (25,3%) ed in Belgio (18,4%), dove le vendite di prodotti chimici e farmaceutici hanno registrato un incremento record di oltre il 140%¹; tassi di crescita superiori alla media si sono rilevati anche per la Grecia, la Spagna ed il Regno Unito. In particolare, nel caso della Grecia l'aumento ha interessato in maniera generalizzata tutti i principali settori di esportazione, tra cui, soprattutto, il comparto dei metalli, sostenuto dalle vendite di ferro, ghisa e acciaio, nonché quello dei prodotti chimici e farmaceutici, in crescita di circa il 27%, merito soprattutto del buon andamento dei prodotti chimici di base.

¹ Il dato è particolarmente significativo, se si considera che il Belgio rappresenta il secondo mercato di sbocco per l'Italia in riferimento a questo settore e che i prodotti chimici e farmaceutici, con un valore superiore a 1.900 miliardi di lire nel 2000, si confermano il settore trainante delle esportazioni italiane dirette verso questo paese.

In fortissima espansione sono state le vendite dei nostri prodotti in Irlanda, dove l'Italia prosegue la già positiva *performance* degli anni scorsi grazie alla vivacità di questo mercato.

In termini di composizione strutturale, si sono registrati tassi di crescita superiori alla media aggregata nel comparto degli autoveicoli, le cui esportazioni verso l'Unione Europea hanno contribuito in maniera significativa (più del 72%) alla espansione delle vendite all'estero del settore², nonché in quello dei prodotti chimici di base, che, beneficiando della favorevole fase congiunturale attraversata dall'Unione, hanno registrato uno spiccato sviluppo sia in volume che in prezzi. Infine, in forte accelerazione sono apparse le vendite di prodotti farmaceutici e chimici per usi medicinali, anche in questo caso spinte verso l'alto dagli intensi scambi intraindustriali e *intrafirm*, come già evidenziato.

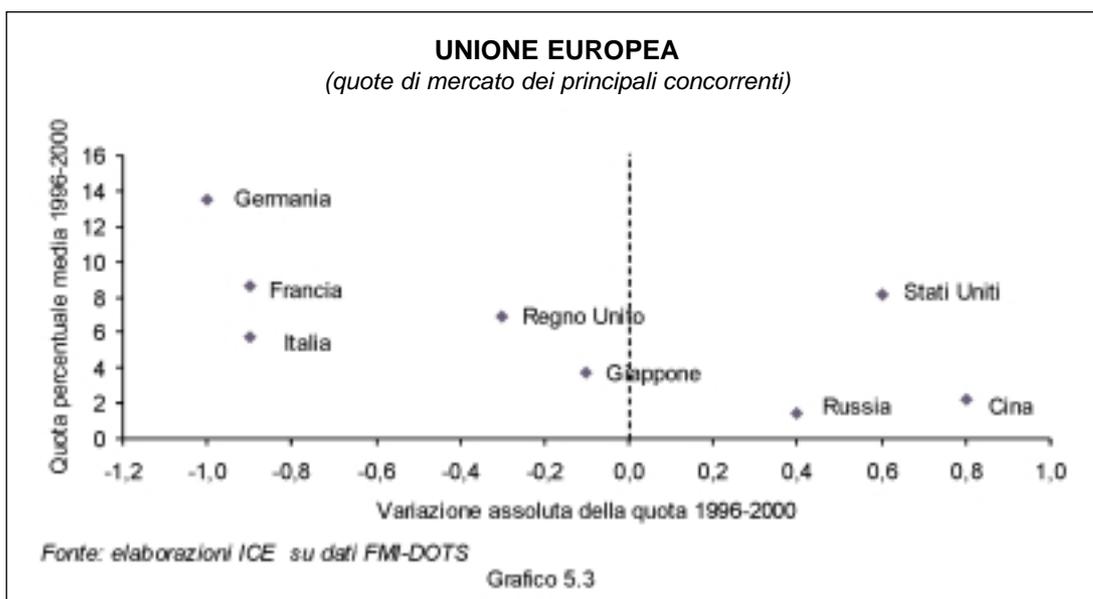


La quota di mercato dell'Italia misurata sul valore delle importazioni dell'UE è scesa dal 5,6% del 1999 al 5,2% del 2000. L'andamento a livello aggregato riflette le contrazioni subite dall'Italia nei principali paesi dell'Unione (Francia, Germania, Regno Unito e Spagna).

² Il risultato conseguito in Unione dai produttori italiani di autoveicoli è particolarmente brillante, se si considera che nel corso del 2000 le immatricolazioni di auto sono calate a livello complessivo europeo del 3%; il risultato positivo è, quindi, un deciso incremento di quote settoriali su questi mercati. Cfr. *Analisi dei settori industriali, PROMETEIA*

Il fenomeno rilevato per l'Italia non è, tuttavia, un caso isolato, in quanto caratterizza anche gli altri paesi comunitari, fatta eccezione per i Paesi Bassi.

Hanno invece guadagnato posizioni i paesi dell'Europa centro – orientale, con particolare riferimento alla Russia, nonché quelli dell'Asia orientale, oltre ai paesi del Medio – Oriente, le cui quote hanno assorbito positivamente in quasi tutti i mercati mondiali il rincaro dei prodotti petroliferi.



Nel primo trimestre 2001 si sono rilevati evidenti segnali di miglioramento nell'interscambio dell'Italia con gli altri paesi dell'Unione. Le esportazioni verso tutti i paesi hanno mostrato un andamento positivo, particolarmente sostenuto nei confronti di Lussemburgo, Belgio, Irlanda e Finlandia. Anche le importazioni hanno registrato variazioni positive con tutti i paesi partner, fatta eccezione per la Finlandia; quelle di maggior rilievo sono state quelle relative al Portogallo, Belgio, Lussemburgo, Danimarca e Irlanda. I più ampi saldi positivi, relativi allo stesso arco temporale, si sono registrati nell'interscambio con la Spagna, la Francia, la Grecia e il Regno Unito, mentre quelli più spiccatamente negativi si sono avuti nei confronti dei Paesi Bassi, della Germania, del Belgio e dell'Irlanda.

Il saldo commerciale con la *Francia* ha seguito anche nel 2000 il trend crescente iniziato nel 1997 ed è risultato positivo per oltre 5.900 miliardi di lire, a fronte di 5.200 miliardi di lire dell'anno precedente.

Il tasso di crescita delle importazioni è stato sostanzialmente allineato a quello delle esportazioni (all'incirca 10%), ed ha mostrato per entrambe le variabili una spiccata accelerazione rispetto al 1999.

Gli acquisti, attestatisi su un valore di circa 56.000 miliardi di lire, sono stati particolarmente sostenuti nel comparto dei metalli e prodotti in metallo (20,1%) e dei prodotti chimici e farmaceutici (16,6%), trainati dalle importazioni della chimica di base, che, in sensibile aumento dopo il consistente calo del 1996, sono tornati a crescere a tassi superiori al 20%.

Gli autoveicoli e componenti, che nella composizione strutturale delle importazioni rappresentano il settore più importante con un valore superiore a 9.000 miliardi,

hanno registrato un incremento di gran lunga più moderato rispetto a quello registrato nel 1999³.

Con riguardo alle esportazioni, la Francia ha mantenuto inalterata la posizione di secondo mercato di sbocco delle nostre merci, con un flusso di vendite all'incirca pari a 62.000 miliardi di lire nel corso del 2000. I settori trainanti delle esportazioni italiane in Francia hanno tutti mostrato un trend al rialzo; la variazione più significativa ha riguardato il comparto dei metalli e prodotti in metallo, in crescita del 19,4%.

In quantità, le vendite hanno registrato una significativa accelerazione rispetto all'anno precedente, mostrando una crescita superiore al 6%, a fronte di una variazione del 2,7% nel 1999. Anche con riferimento ai prezzi, si è rilevata una spiccata crescita (4,3%), in controtendenza ai decrementi degli anni scorsi, spiegata in larga misura dall'apprezzamento che ha caratterizzato il comparto dei metalli.

In termini di quota di mercato, l'Italia ha registrato nel 2000 una contrazione della quota di 0,8 punti percentuali (da 9,4% a 8,6%); il risultato dell'Italia va comunque valutato alla luce del fatto che la Germania ha subito una perdita di oltre due punti percentuali e che una riduzione di quota hanno mostrato anche gli Stati Uniti.

Di contro, tra i paesi che hanno guadagnato posizioni risultano essere gli esportatori di petrolio (Russia, Norvegia e Medio Oriente).

Come sopra evidenziato, uno degli elementi che ha maggiormente influito sulla negativa *performance* dell'Italia a livello comunitario è stato l'andamento dell'interscambio con la Germania, nostro principale partner, che ha generato un passivo superiore a 11.000 miliardi contro i 5.800 miliardi del 1999. Si è assistito ad una progressione nel deterioramento del saldo, che a partire dal 1997 si è costantemente ridotto, in presenza di tassi di crescita delle importazioni superiori a quelli delle esportazioni. Nel 2000 il differenziale è stato abbastanza marcato, se si considera che le importazioni italiane dalla Germania sono aumentate del 12,9%, a fronte di un incremento modesto – seppur in ripresa – delle esportazioni (5,1%).

Le importazioni sono state sostenute nei comparti dei prodotti chimici di base (19,2%), di cui la Germania rappresenta il nostro principale fornitore e dei metalli preziosi (34,5%). Si è ridotto, invece, il tasso di crescita degli acquisti di autoveicoli e componenti (6,6% nel 2000, a fronte dell'11% del 1999).

Risultati ad di sotto delle aspettative si sono conseguiti in uno dei settori di specializzazione delle esportazioni italiane verso questo paese, quello delle calzature, che ha registrato un ulteriore calo in valore (-6,9%), ancora più consistente di quello mostrato in precedenza (la variazione media annua dal 1996 è stata pari a -4,2%).

Tra i principali settori delle esportazione italiane, il comparto dei mobili, al pari delle calzature, ha subito una variazione negativa (-1,4% in valore rispetto al 1999), ed è sceso nella graduatoria delle vendite verso questo paese, passando dal terzo al quarto posto. Hanno invece mostrato una discreta crescita le cessioni di autoveicoli e parti (10,8%) e dei prodotti in metallo (14,4%).

La scarsa dinamica delle esportazioni ha avuto come effetto una ulteriore riduzione della quota di mercato del nostro paese in Germania, che per la prima volta è

³ Il tasso di crescita degli acquisti di autoveicoli e componenti dalla Francia è stato del 4,3% nel 2000, a fronte di un corrispondente valore dell'anno precedente pari all'11,5%.

scesa sotto il livello del 7%, con un decremento dell'ordine di quasi un punto e mezzo percentuale nell'arco degli ultimi quattro anni e di 0,5 punti nel corso dell'ultimo anno. Come nel caso del mercato francese, la negativa *performance* dell'Italia nel 2000 non è stata un caso isolato, in quanto si è assistito ad una perdita da parte di quasi tutti i paesi dell'Unione. Tra i paesi che hanno guadagnato posizioni spiccano i fornitori di petrolio, tra cui Russia, Norvegia e Medio Oriente, nonché gli altri paesi dell'Europa Centro – Orientale, la Cina e il Giappone.

Nella calzature l'Italia, pur mantenendo la leadership con il 23% circa del mercato, ha dovuto fronteggiare la concorrenza dei paesi emergenti (Vietnam, Cina, India e Indonesia) e, tra i paesi europei, del Portogallo, la cui quota ha sfiorato il 10% superando quella della Spagna.

Il saldo commerciale con il *Regno Unito* si è attestato su 7.300 miliardi di lire, in crescita rispetto al 1999 (5.800 miliardi di lire); è ripreso, quindi, il trend al rialzo che ha segnato l'interscambio con questo paese a partire dal 1995, interrotto solo dallo *slide* tra il 1998 e il 1999.

Sia gli acquisti che le cessioni italiane da e verso il Regno Unito hanno mostrato una notevole accelerazione rispetto ai valori rilevati nel 1999, con tassi di crescita superiori al 10%. L'aumento delle importazioni è sostanzialmente da attribuire alla spinta verso l'alto che i prezzi delle merci hanno subito a causa della debolezza dell'euro nei confronti della sterlina. La compressione della quantità di merci acquistate da questo paese (0,6%, in lievissima ripresa rispetto alla variazione negativa del 1999) è stata, infatti, di gran lunga controbilanciata dall'aumento dei valori medi unitari, in crescita del 9,7%.

In valore, le importazioni italiane dal Regno Unito si sono attestate su un importo di circa 27.000 miliardi, in aumento di oltre 2.400 miliardi di lire rispetto al 1999. Tutti i principali settori hanno mostrato un andamento crescente, in molti casi a tassi superiori alla media; gli incrementi più significativi hanno riguardato le apparecchiature elettriche, di cui il Regno Unito è tra i primi fornitori del nostro paese, i prodotti chimici e farmaceutici, nonché i metalli e prodotti in metallo. Alla generale tendenza al rialzo ha fatto eccezione soltanto il settore degli autoveicoli e componenti, le cui importazioni hanno registrato un calo del 16,5%.

Le esportazioni hanno raggiunto nel 2000 il valore di 34.300 miliardi di lire, segnando un incremento di oltre 3 mila miliardi rispetto all'anno precedente. L'Italia, al pari degli altri principali partner (Stati Uniti, Germania, Francia, Olanda, Giappone, Belgio e Irlanda), ha beneficiato della rapida crescita delle importazioni che la Gran Bretagna ha registrato nel corso del 2000, sostenute tanto dalla forza della sterlina quanto da una domanda interna in continua espansione.

In generale, tra i settori che detengono un maggior peso sul totale delle esportazioni italiane verso il Regno Unito, hanno mostrato una buona *performance* gli autoveicoli e componenti, in crescita del 13,7%, la meccanica strumentale (11,3%) e i metalli e prodotti in metallo (17,7%). In forte crescita appaiono, inoltre, le esportazioni di mobili⁴ (20,8%) ed elettrodomestici (17,3%), in cui l'Italia mostra una discreta specializzazione.

⁴ In questo settore l'Italia nel corso del 2000 ha ceduto la posizione di primo fornitore della Gran Bretagna alla Cina, che ha registrato in un incremento delle esportazioni settoriali verso questo paese di oltre il 50%. *Fonte GTI*

Si è rilevato, invece, anche nel corso del 2000 un calo delle vendite di calzature (-2,4%). In questo settore il nostro paese, che continua comunque a mantenere intatta la posizione di primo fornitore, ha dovuto fronteggiare la concorrenza della Cina e del Vietnam che hanno registrato risultati brillanti⁵.

Infine, è proseguito il trend negativo nel settore dei prodotti tessili che, dopo l'insoddisfacente risultato del 1999 (-9,5%), ha registrato nel 2000 una ulteriore perdita del 3,3%, a vantaggio, anche in questo caso, dei paesi emergenti.

È continuata l'erosione, in atto dal 1996, della quota di mercato italiana, che l'anno scorso è scesa sotto il 4%. Anche in questo caso, tuttavia, un'analoga perdita è stata subita dai nostri principali concorrenti europei, oltre che dal Giappone, a fronte di guadagni ottenuti dai paesi in transizione dell'Europa centro-orientale, dalla Norvegia, dagli Stati Uniti e dalla Cina.

Il disavanzo dell'Italia con l'Irlanda è risultato nel 2000 di 3.100 miliardi di lire, essendosi ridotto di circa 430 miliardi di lire rispetto al 1999 in seguito ad una nuova, notevolissima crescita delle nostre esportazioni in valore (71%), trainate dalla sempre vivace congiuntura economica di questo mercato⁶.

Sia per le importazioni che per le esportazioni si è assistito ad un ancora maggiore concentrazione nel comparto dei prodotti chimici e farmaceutici ed in quello dei settori *high tech*, che hanno coperto nel 2000 il 74,6% degli acquisti totali dall'Irlanda (73,3% nel 1999) ed il 38,8% delle nostre vendite totali (34,6% nel 1999).

Più precisamente, sono aumentate, anche se ad un ritmo meno sostenuto di quello relativo agli altri fornitori europei della stessa tipologia di prodotti, le importazioni di prodotti chimici di base, trainate, come già evidenziato, dalla buona domanda interna nel nostro paese, nonché quelle di prodotti farmaceutici, caratterizzati al contempo da uno spiccato dinamismo dal lato delle esportazioni, in dipendenza dei rilevanti flussi di scambi intragruppo attivati dalle multinazionali del settore. Relativamente ai settori ad alta tecnologia, le macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici, con un incremento di oltre il 160%, si confermano un settore di forte specializzazione delle vendite italiane dirette verso questo paese⁷; i mezzi registrati di supporto di dati, hanno assorbito invece, oltre il 40% della crescita complessiva delle importazioni italiane dall'Irlanda.

In termini di quota di mercato è proseguita per l'Italia la buona *performance* già sperimentata nel biennio precedente, e, grazie all'accelerazione registrata nel 2000 (+0,8 punti percentuali), ha raggiunto il 2,6% del totale. E' questo un risultato positivo per il nostro paese, alla luce della rilevante perdita a carico del Regno Unito e di

⁵ I paesi a più basso costo del lavoro sono riusciti a sottrarre quote di mercato in questo settore non solo all'Italia, ma anche agli altri tradizionali fornitori europei. Si consideri, ad esempio, che il Portogallo ha subito una perdita dell'ordine del 19% e che solo la Spagna è riuscita a fronteggiare con successo la concorrenza di questi paesi, registrando un aumento delle vendite sul mercato britannico di circa il 6%. *Fonte GTI*

⁶ Si consideri che le importazioni irlandesi dai due principali fornitori, Regno Unito e Stati Uniti, sono aumentate ad un tasso inferiore rispetto a quello italiano. Per quanto riguarda gli altri fornitori di rilievo, solo gli acquisti dalla Francia hanno mostrato un tasso di crescita superiore a quello registrato dal nostro paese; da menzionare, infine, la contrazione a carico del Giappone. *Fonte GTI*

⁷ L'indice di *Balassa* calcolato con riferimento alle esportazioni di macchine per ufficio in Irlanda risulta dell'11,07%.

quella più contenuta della Germania, tra i principali partner del paese. Anche il Giappone ha subito un forte calo, a fronte del guadagno di Cina e Corea.

Infine, in aumento, la quota degli Stati Uniti, che, dopo la contrazione del 1999, hanno più che recuperato la posizione del 1998.

Europa centro-orientale

È passato da una posizione di surplus (2.500 miliardi di lire) ad una di deficit (-2.600 miliardi di lire) il saldo commerciale cif – fob dell'Italia nei confronti dei paesi dell'Europa centro-orientale.

Sul risultato ha influito l'allargamento del disavanzo con la Russia che, nel 2000, ha superato gli 11.200 miliardi di lire, a fronte degli oltre 3.700 miliardi di lire del 1999: ne è responsabile in misura prevalente l'incremento dei valori medi unitari. Infatti, i prezzi dei prodotti importati dalla Russia, costituiti per oltre il 90% da petrolio greggio e prodotti petroliferi raffinati, gas metano e metalli, sono cresciuti nel corso dell'anno di oltre il 78%.

Di contro, il commercio dell'Italia con gli altri paesi dell'Europa centro-orientale appare positivo. Se si depura il valore aggregato dai dati relativi alla Russia, il saldo dell'Italia con l'area è positivo per oltre 8.600 miliardi di lire, in aumento rispetto agli oltre 7.400 miliardi di lire dell'anno precedente; il nostro paese è quindi riuscito a recuperare quasi interamente la contrazione subita tra il 1998 e il 1999.

In una prospettiva di medio termine si nota come la crescente apertura di queste economie stia generando anche per l'Italia una progressiva crescita del flusso d'importazioni a tassi superiori rispetto alla dinamica delle esportazioni: tra il 1996 ed il 2000 le importazioni dell'Italia dai paesi dell'Europa orientale sono mediamente aumentate del 19% e la dinamica delle importazioni provenienti dalla Russia mostra un incremento lievemente superiore (22%) nello stesso periodo. Per quanto riguarda le esportazioni, il crollo del mercato russo negli anni della crisi non è stato recuperato che in misura modesta, avendo cumulato rispetto al 1996 una perdita del 15%; diverso il caso degli altri paesi dove l'aumento cumulato delle nostre vendite è stato, nello stesso periodo, pari al 27%.

Quanto all'andamento dell'ultimo anno, le cessioni dell'Italia verso la *Russia*, attestatesi su oltre 4.800 miliardi di lire, hanno mostrato nel 2000 un forte dinamismo (oltre 46% l'incremento annuo in valore), assicurato dal sensibile incremento nelle quantità esportate verso questo paese (43%). Il 2000 ha tuttavia rappresentato un recupero dopo la sensibile decelerazione delle esportazioni seguita alla crisi del 1998.

La valutazione della nostra *performance* sul mercato russo è più positiva se si tiene in considerazione la complessità degli scambi commerciali e della cooperazione industriale tra i due paesi. Sul piano commerciale le esportazioni italiane verso la Russia sono di almeno il 30-40% superiori alle cifre ufficiali: una consistente parte delle nostre forniture di beni di consumo e di macchinari (che rappresentano i principali prodotti esportati verso questo paese) passa, infatti, attraverso altri paesi e viene venduta in Russia da distributori tedeschi, svizzeri, austriaci o finlandesi. Inoltre, le imprese acquirenti russe spesso chiedono che merci e fatture vengano inviate a loro filiali o partecipate in altri paesi (ad esempio Cipro, Portogallo e Polonia). Va inoltre considerato come vari prodotti di origine italiana (sotto l'aspetto della tecnologia e del design) collocati sul mercato russo, sono fabbricati da imprese miste, costituite negli

ultimi anni in vari paesi dell'Europa orientale, in primo luogo Romania, ma anche Polonia, Ungheria e Repubblica Ceca⁸.

Con riferimento alla tipologia di prodotti esportati, i settori più dinamici sono stati quelli tradizionali delle calzature e del tessile – abbigliamento, che hanno recuperato gran parte della perdita subita nel corso dell'anno precedente. Buono anche l'andamento del comparto dei mobili, che si confermano al primo posto nella graduatoria dei principali prodotti esportati, anche se con un peso sul totale leggermente inferiore rispetto al 1999. Per quanto riguarda la meccanica, anche le esportazioni di questo settore appaiono in sensibile ripresa dopo le pesanti perdite subite nel biennio 1998-1999. Si evidenzia come in questo settore sia cresciuto nel 2000 di quasi un punto percentuale (dal 4% al 4,8%) il peso degli elettrodomestici e degli altri apparecchi per uso domestico, le cui cessioni verso la Russia si sono attestate su un valore di oltre 229 miliardi di lire, segnando un incremento superiore al 61% rispetto al 1999.

La buona performance dell'Italia sul mercato russo trova ulteriore conferma nell'analisi della distribuzione per aree geografiche delle importazioni di manufatti di questo paese. A fronte di una generalizzata perdita di quote da parte di tutti i paesi dell'Unione Europea, tra i quali spicca il dato relativo alla Germania (-1,4 punti percentuali), il nostro paese ha guadagnato 0,1 punti percentuali, passando da 4,8% del 1999 a 4,9% del 2000 ed è riuscita a recuperare in parte la perdita subita nell'anno precedente¹⁰. Tra i paesi extra - UE gli Stati Uniti mantengono sostanzialmente invariato il loro peso sul totale degli acquisti esteri della Russia, mentre migliora la posizione del Giappone, dei paesi del Sud – Est asiatico e del Canada.

Con riguardo al commercio estero dell'Italia con *gli altri paesi dell'Europa centro-orientale*, il risultato, come sopra evidenziato, è stato positivo. Sia le importazioni che le esportazioni sono state caratterizzate da un forte dinamismo in quasi tutti i paesi dell'area e i saldi commerciali nei loro confronti hanno, nella maggior parte dei casi, registrato un miglioramento.

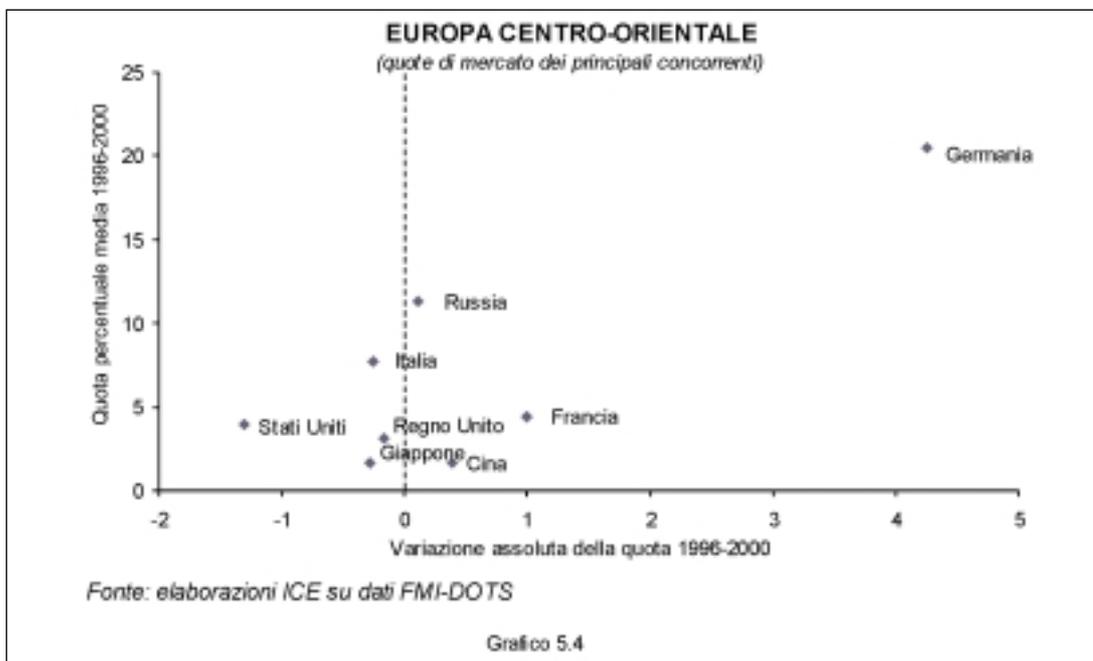
A sostenere gli scambi sono stati, per alcuni paesi, i consistenti traffici di perfezionamento passivo conseguenti alle numerose delocalizzazioni produttive avviate negli anni più recenti dagli imprenditori dei comparti delle calzature e del tessile – abbigliamento. A ciò si aggiunge un fenomeno di scambi intra- industriali nei settori degli autoveicoli per la Polonia e la Slovenia, e della chimica di base per la Slovenia e la Croazia (graf. 5.4.).

La quota di mercato dell'Italia nei vari paesi dell'area ha mostrato un andamento disomogeneo e ad una forte erosione in Polonia, ed una più lieve in Ungheria, Repubblica Ceca e Bulgaria si è contrapposto un incremento in Croazia, Romania e Slovenia.

⁸ ROSSI A. SERGIO, *L'energia pesa sull'interscambio*, Il Sole 24-Ore, 26.04.2001

⁹ Le esportazioni italiane di mobili si sono attestate nel 2000 su un valore superiore a di 581.000 milioni di lire, con un peso sul totale dell'11,9%. Nel 1999 le vendite italiane di mobili in Russia erano state di oltre 442.000 milioni di lire, corrispondenti al 13% del totale flusso di esportazioni verso questo paese.

¹⁰ In ambito UE rimane comunque alla Germania la quota di mercato più elevata in Russia (15,2%); seguono gli Stati Uniti (8,2%). Un peso rilevante rivestono poi altri paesi dell'Europa centro – orientale (soprattutto Bielorussia e Polonia).



Tra gli altri paesi dell'Unione Europea, da cui per la maggior parte provengono i prodotti importati, la Germania ha segnato la variazione positiva di maggior entità (+0,5 punti percentuali rispetto al 1999), confermandosi il principale fornitore dell'area nel suo complesso; di contro, la Francia e il Regno Unito hanno registrato una lieve riduzione della propria quota.

Per quanto riguarda gli altri paesi si è osservato un incremento del peso relativo degli scambi all'interno dell'area¹¹, in controtendenza alla costante erosione della seconda metà degli anni '90; sul valore ha pesato in misura rilevante la dipendenza dalla Russia per quanto attiene le forniture di petrolio dei singoli paesi dell'Europa centro - orientale. Una forte perdita di quota si è registrata poi, per gli Stati Uniti e per il Giappone.

America settentrionale

Con riferimento al Nordamerica, è proseguito anche nel corso del 2000 il trend positivo che ha caratterizzato la seconda metà degli anni '90. Il saldo si è attestato su un livello superiore a 26.000 miliardi di lire, a fronte degli oltre 21.000 miliardi del 1999.

La variazione positiva del saldo è da attribuire quasi interamente alla crescita dell'avanzo nei confronti degli Stati Uniti che, nel 2000, ha superato i 25.000 miliardi di lire a fronte degli oltre 20.000 miliardi dell'anno precedente; una lieve contrazione ha mostrato invece il saldo nei confronti del Canada (817 miliardi di lire nel 2000; 912 miliardi di lire nel 1999).

Il miglioramento del saldo dell'Italia con gli *Stati Uniti* è stato conseguito in presenza di un effetto scala derivante dalla posizione di esportatore netto che il nostro

¹¹ La quota di mercato dell'Europa centro - orientale è aumentata, infatti, di 2,7 punti percentuali ed ha raggiunto il valore di 27,7%.

paese ha nei confronti di quest'area, piuttosto che di una dinamica delle esportazioni in valore superiore a quella delle importazioni. Infatti, si è registrato un incremento delle vendite del 29,3% a fronte di uno sviluppo degli acquisti del 34,9%. Scomponendo per l'effetto prezzi e quantità si rileva, tuttavia, come la maggior dinamica delle importazioni sia stata esclusivamente determinata dal maggior aumento dei prezzi delle importazioni: è l'effetto del dollaro forte oltre che della composizione delle nostre importazioni. Attestatesi su un valore superiore a 26.000 miliardi di lire, le importazioni hanno visto un aumento dei prezzi del 18,6%, contro un aumento del 10% circa di quelli all'esportazione. I settori che pesano maggiormente sui nostri acquisti dagli Stati Uniti (macchine elettriche e prodotti chimici) sono, infatti, tra quelli che nel corso del 2000 hanno registrato i più sostenuti incrementi di prezzo.

Da quanto detto risulta evidente che a prezzi costanti il nostro saldo con gli Usa sarebbe potuto aumentare anche in misura più consistente di quanto registrato. Nell'ultimo biennio, in particolare, il peggioramento delle ragioni di scambio ha cumulato un deterioramento di oltre 13 punti percentuali.

Anche le quantità importate dagli Usa hanno registrato nel 2000 un incremento significativo (14,9%), di molto superiore all'aumento medio dell'anno. Questo incremento costituisce in parte un rimbalzo dopo la caduta del 1999 e si spiega anche con la vivacità della domanda interna di beni d'investimento.

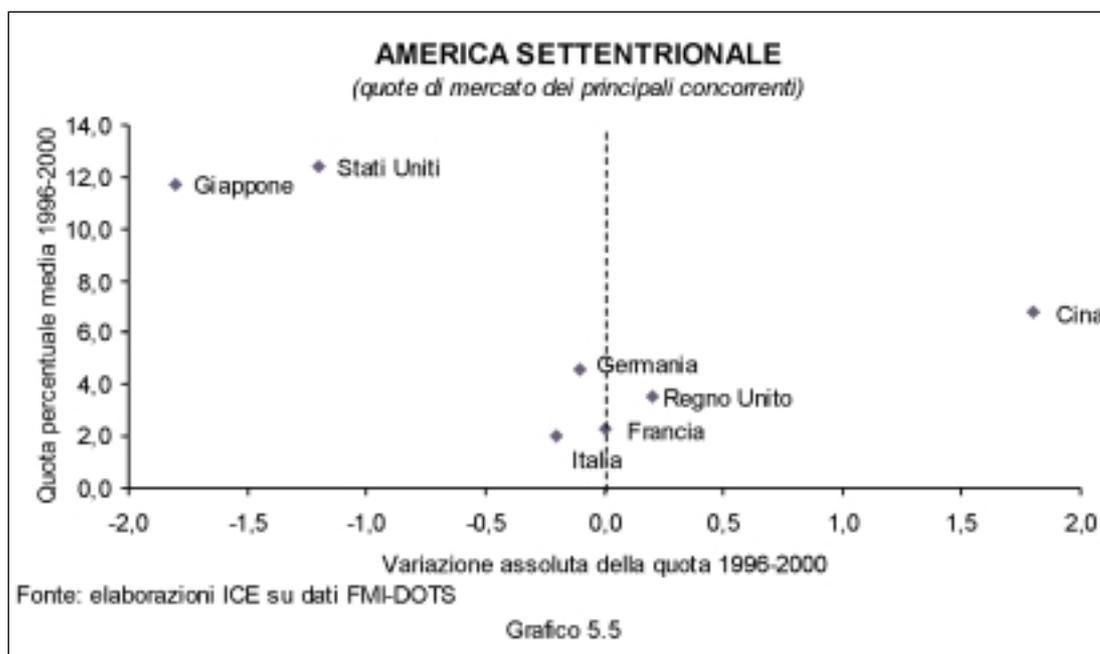
La vivacità che ha caratterizzato il mercato statunitense per gran parte dell'anno 2000, il deprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro e l'adozione di politiche commerciali aggressive da parte dei produttori nazionali hanno garantito l'aumento delle esportazioni verso gli Stati Uniti. In valore le vendite hanno superato i 51.000 miliardi, spinte verso l'alto soprattutto dalla crescita in quantità (17,7%). La *performance* italiana è stata migliore di quella dei nostri principali concorrenti europei, che, infatti, fatta eccezione della Francia e dell'Irlanda¹², hanno registrato un tasso di crescita delle esportazioni inferiore a quello rilevato per il nostro paese.

Ciononostante, la quota di mercato italiana sulle importazioni degli Stati Uniti si è lievemente ridotta rispetto al 1999, quando già si era rilevata una contrazione rispetto all'anno precedente.

Più precisamente, la quota di mercato dell'Italia è scesa dal 2,3% al 2,1% in due anni, perdendo poco più della Francia, ma la Germania ha perso 0,6 punti, mentre significativo è stato il guadagno di posizioni dell'Irlanda (0,4 punti). L'integrazione con il Messico, effetto dell'accordo di libero scambio Nafta, ha fatto crescere nello stesso periodo di quasi mezzo punto la quota delle importazioni di provenienza di questo paese, soprattutto a scapito del Canada. La Cina, già quarto mercato di provenienza delle importazioni statunitensi, ha guadagnato ancora posizioni insieme alla Corea, mentre ne hanno perse gli altri paesi del Sud-Est asiatico, in particolare Giappone, ma anche Taiwan, Hong Kong, Filippine e Thailandia. (graf. 5.5)

L'impatto degli andamenti generali si è declinato in vario modo a livello settoriale. Sono state scarsamente dinamiche le esportazioni nei settori di specializzazione (apparecchi meccanici, tessile - abbigliamento, calzature e gioielleria), in cui il nostro paese continua a perdere quote di mercato soprattutto a favore di Messico, Cina e al-

¹² L'Irlanda è stato l'unico paese europeo a registrare un incremento della quota di mercato negli Stati Uniti (dall'1,1% del 1999 all'1,3% del 2000).



tri paesi asiatici. Fanno eccezione i mobili, le cui esportazioni, in crescita di oltre il 42%, sono state più dinamiche rispetto a quelle dei concorrenti, garantendo all'Italia di aumentare la quota detenuta negli Stati Uniti.

Fortemente in espansione sono state le cessioni di prodotti chimici per usi medicinali e prodotti farmaceutici (82,4%), il cui peso sulle esportazioni dell'Italia verso quest'area è aumentato di un punto e mezzo percentuale, fino a raggiungere il 5,2% del totale. Gli Stati Uniti hanno rappresentato nel 2000 uno dei più significativi mercati di sbocco per i produttori italiani di questo settore. In generale nel settore dei prodotti chimici e farmaceutici notiamo tuttavia un significativo aumento sia delle importazioni (52%) che delle esportazioni (46%), in maggior parte dovuto all'impatto degli incrementi dei prezzi dei prodotti petroliferi sui prezzi finali del settore.

Un altro settore in espansione per le nostre esportazioni è stato quello dei componenti elettronici (circuiti integrati e microassemblaggi elettronici), che hanno rappresentato nel 2000 il 9% dell'intero flusso di vendite verso gli Stati Uniti, dal 7,5% dell'anno precedente.

Nel periodo gennaio – aprile 2001 sono emersi segnali di decelerazione delle nostre esportazioni verso gli Stati Uniti, effetto del rallentamento che sta interessando l'economia americana dal finire dell'anno 2000. Le vendite dirette verso questo mercato nel primo quadrimestre 2001 sono cresciute del 7% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, a fronte di incrementi più elevati, seppur anch'essi decelerati, delle esportazioni italiane verso le principali aree esterne all'Unione Europea. Di contro, le importazioni sono aumentate di quasi il 26%; il saldo si è attestato su un valore pari a 7.100 miliardi di lire.

Un breve cenno va fatto in merito all'andamento dell'interscambio dell'Italia con il *Canada*, in cui il nostro paese, con una quota di mercato dell'1,1%, è al dodicesimo posto tra i fornitori. Il saldo, come più sopra evidenziato, ha mostrato una lieve contrazione, imputabile ad una inversione di tendenza nell'andamento delle nostre importazioni, in crescita di oltre il 36% dopo la progressiva contrazione dell'ultimo

quinquennio. Le esportazioni in questo stesso arco temporale hanno invece manifestato una costante tendenza all'aumento, che nel 2000 è stato di oltre il 29% .

L'incremento delle importazioni è imputabile in larga misura alla sensibile crescita degli acquisti di carta e cartone da questo paese, ai primi posti tra i fornitori del settore.

Per quanto riguarda le esportazioni, tassi di crescita superiori alla media si sono registrati per il cuoio, le calzature e i mobili.

La quota di mercato dell'Italia si è leggermente ridotta (da 1,1% a 1,0%), così come rilevato anche per gli altri paesi dell'Unione, ad eccezione del Regno Unito e della Svezia. In forte calo anche la quota degli Stati Uniti, a fronte di guadagni di Messico, Cina e Corea.

America centro-meridionale

Il 2000 è stato caratterizzato da tassi di sviluppo differenziati nei principali paesi dell'area. Il Brasile, superata la crisi, ha vissuto una fase di espansione economica; in Messico è proseguito il ciclo economico espansivo in atto da qualche anno, specularmente al ciclo statunitense data la stretta dipendenza del paese dagli Stati Uniti; in Argentina l'economia ha mostrato una lenta ripresa dalla recessione che l'ha colpita nel 1999, minata negli ultimi mesi dell'anno da una crisi debitoria di notevole rilievo.

Il saldo si è attestato su oltre 7.200 miliardi di lire, segnando un lieve decremento rispetto al valore del 1999 (circa 7.300 miliardi di lire) e di oltre 1.400 miliardi di lire rispetto al 1998, anno della crisi finanziaria in Brasile, riflessasi in una generalizzata crisi economica per molti paesi dell'area.

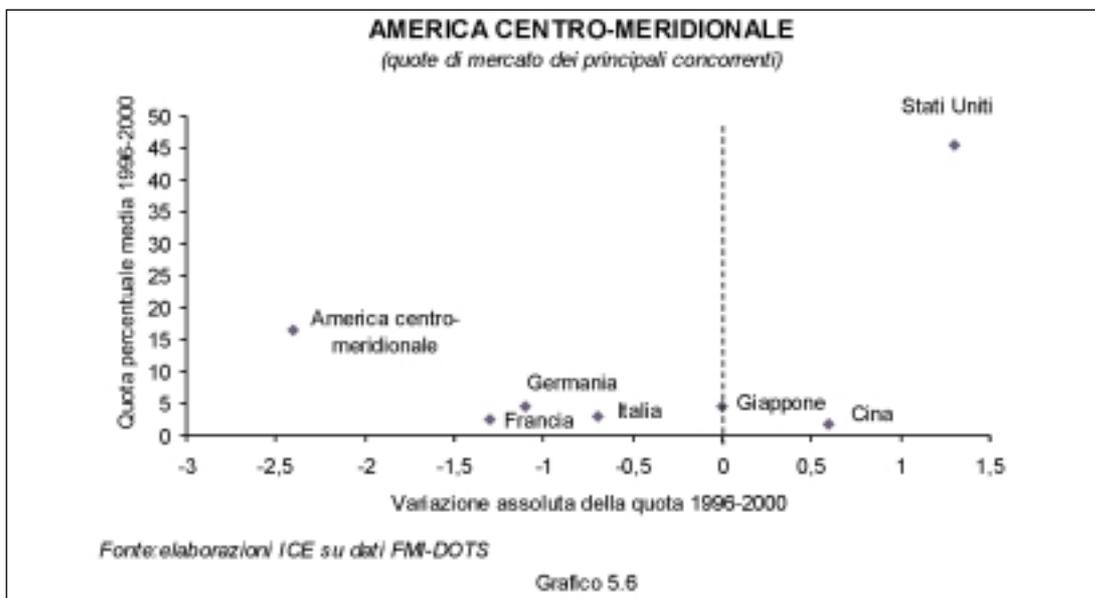
Le importazioni dall'area sono cresciute ad un ritmo di gran lunga superiore rispetto alla media nazionale (34,2%), superando i 12.000 miliardi di lire, su cui ha influito anche l'incremento nel prezzo di minerali, metalli e petrolio (importato soprattutto dal Venezuela), di cui questi paesi sono fornitori; le esportazioni sono state sostanzialmente allineate alla media nazionale (18,9%; in valore circa 19.900 miliardi di lire), sostenute dalle vendite di navi piuttosto che di macchinari (graf. 5.6).

In questa area l'Italia ha lievemente ridotto la quota di mercato dell'anno precedente (da 2,7% a 2,5%); alla consistente perdita registrata nel Mercosur¹³ ha fatto da contrappeso quella più contenuta nei paesi della Comunità Andina¹⁴ e i guadagni registrati in altri paesi. Si evidenzia un incremento degli scambi intra – area, soprattutto di quelli all'interno del Mercosur tra Argentina e Brasile.

Con riguardo al saldo bilaterale con il *Messico*, è proseguito il trend crescente rilevato a partire dal 1995. Il valore è passato da circa 2.300 miliardi di lire del 1999 a oltre 2.800 miliardi di lire. Le importazioni sono state sostenute e, in media d'anno, sono cresciute di quasi il 70%; in valore hanno superato i 670 miliardi di lire.

¹³ Fanno parte del Mercosur Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay.

¹⁴ Fanno parte della Comunità Andina Bolivia, Colombia, Ecuador, Perù e Venezuela.



Molto positiva è stata la dinamica delle esportazioni, in crescita del 43,2% rispetto al 1999. Il Messico ha assorbito nel 2000 prodotti italiani per un corrispettivo di oltre 3.500 miliardi di lire, rappresentando il secondo mercato di sbocco delle nostre vendite nell'area, dopo il Brasile.

Con riguardo alla struttura settoriale, si è registrata una riduzione della concentrazione delle vendite nel settore dei macchinari (dal 52% circa del 1999 al 47% circa del 2000), in relazione al maggior dinamismo mostrato da altri settori (ci si riferisce, in particolare, ai metalli, alle apparecchiature per le telecomunicazioni e alla chimica di base).

La vivacità dell'economia messicana ha stimolato gli acquisti del paese non solo dall'Italia, ma anche dagli altri principali fornitori, che hanno tutti registrato, con dinamiche diverse, un aumento delle vendite in questo mercato. Leader indiscussi in questo mercato hanno continuato ad essere gli Stati Uniti che hanno mantenuto nel 2000 una quota di mercato superiore al 73%, ma lo spiccato dinamismo mostrato da Giappone, Canada, Cina e Corea del Sud ha permesso a questi paesi di incrementare la quota di mercato a loro imputata. L'Italia (ottavo fornitore del Messico le cui importazioni dal nostro paese sono di poco superiori all'1%) e gli altri paesi europei (Germania – terzo fornitore – Francia e Spagna, posizionati dopo l'Italia nella graduatoria) hanno tutti subito perdite in termini di quota di mercato¹⁵.

Con riferimento ai paesi facenti parte del *Mercosur*, un peggioramento di rilievo si è registrato nel saldo con l'*Argentina*, passato da quasi 1.000 miliardi di lire del 1999 a circa 250 miliardi nel 2000. Questo risultato è funzione del divergente andamento dei flussi di importazione ed esportazione che, confermando i tassi di variazione dell'anno precedente, sono aumentati, nel primo caso, di oltre il 26% e, nel secondo, si sono ridotti di oltre il 14%. Le perdite più significative si sono registrate nei comparti che hanno maggior peso nelle cessioni verso questo paese, soprattutto, nei macchinari e negli autoveicoli e parti componenti.

¹⁵ Fonte GTI

La negativa *performance* delle esportazioni si è tradotta in una contrazione della quota di mercato del nostro paese in Argentina, dove anche gli altri paesi europei hanno subito perdite. Così come si è riscontrato per il Brasile, anche nel caso dell'Argentina si è rilevato un incremento di rilievo della quota degli altri paesi del Mercosur, primi fra tutti il Brasile, che ha raggiunto nel 2000 una quota di oltre il 25%, segnando un incremento superiore a quattro punti percentuali.

In *Brasile* l'Italia non si è avvantaggiata della ripresa, e il saldo bilaterale è passato da un avanzo di oltre 1.090 miliardi di lire ad un deficit di -220 miliardi di lire. Il sensibile incremento delle importazioni (40,1%; 5.000 miliardi di lire in valore) non è stato compensato da uno sviluppo delle esportazioni italiane verso questo paese, cresciute solo del 2,2%.

Sulla negativa *performance* dell'Italia ha inciso la perdita di quote di mercato nei principali settori di vendita dei prodotti italiani in questo mercato, vale a dire macchinari e mezzi di trasporto (soprattutto autoveicoli e parti componenti). Si sono differenziati da questo andamento comune soltanto le macchine per ufficio, settore in cui il nostro paese guadagna qualche decimo di punto, merito di una maggiore dinamicità delle nostre esportazioni in questo settore rispetto a quelle dei principali concorrenti.

Complessivamente, l'erosione della quota italiana sulle importazioni del Brasile è stata di oltre un punto rispetto al 1999 (da 5,2% a 3,9%). Anche gli altri paesi europei hanno registrato andamenti negativi su questo mercato, anche se la perdita a carico del nostro paese è stata più forte rispetto a quella dei concorrenti. Di contro si è assistito ad una intensificazione degli acquisti del Brasile da paesi geograficamente vicini (soprattutto Argentina) e dai paesi dell'Asia orientale (Corea e Cina).

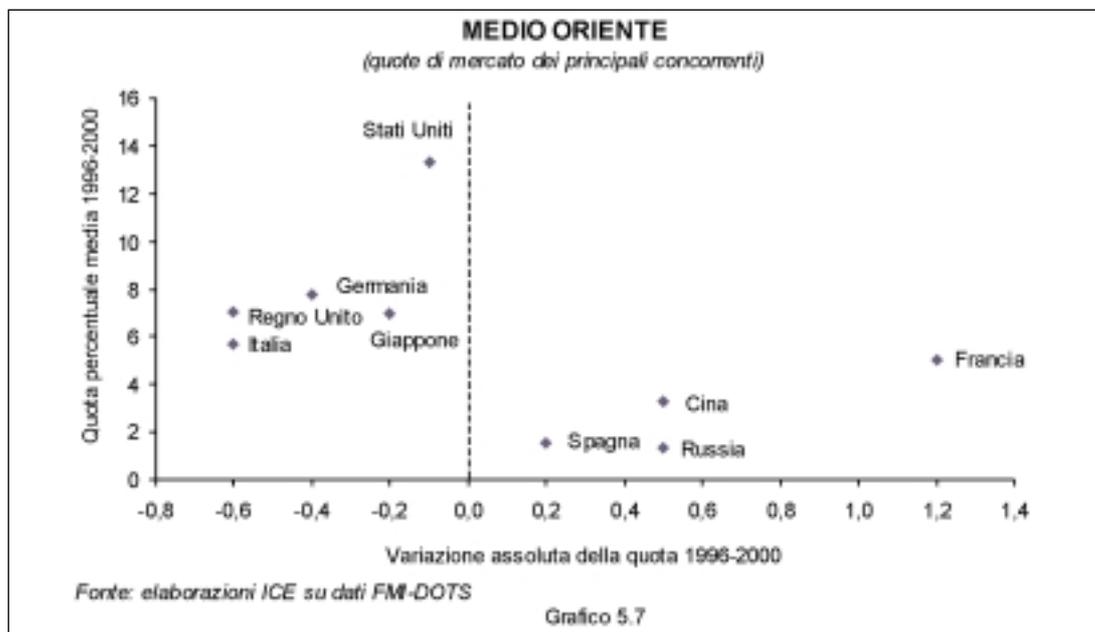
Medio Oriente

Gli scambi con i paesi del Medio Oriente sono stati fortemente influenzati dal rialzo delle quotazioni internazionali delle materie prime energetiche, che hanno raggiunto il loro picco nell'autunno 2000. Il rincaro del petrolio, se da una lato ha generato una espansione della domanda di prodotti esteri da parte dei paesi produttori, si è tradotto, al contempo, in un peggioramento della ragione di scambio dei prodotti italiani e di altre provenienze nei confronti di quelli dell'area medio-orientale.

L'aumento in valore delle esportazioni italiane nell'area (21,1%) è stato ampiamente compensato dall'incremento delle importazioni (91,2%), con la conseguenza che, dopo la già rilevante flessione del 1999, si è assistito ad una netta progressione nel deterioramento del saldo bilaterale, passato da 4.300 miliardi di lire circa del 1999 a oltre -1.300 miliardi di lire del 2000.

Alcuni cambiamenti hanno interessato la graduatoria dei fornitori di petrolio, con l'Iraq avanzato dal sesto al quinto posto. *Iran* e *Arabia Saudita* hanno mantenuto inalterata la propria posizione di terzo e quarto fornitore di petrolio per il nostro paese, benché le importazioni di petrolio siano state più dinamiche per l'Arabia piuttosto che per l'Iran.

L'andamento delle vendite è stato positivo in tutti i principali settori delle esportazioni verso l'area medio - orientale. Le cessioni di macchinari hanno mostrato in questo caso un dinamismo più spiccato rispetto alla media settoriale (15,7%, a fronte di un tasso di crescita medio delle esportazioni del comparto dell'11,3%), e sostenute sono state anche le vendite di prodotti chimici, di metalli, di elettrodomestici e di gioielli.



La quota italiana sul valore delle importazioni medio orientali è rimasta alta nel 2000 (5,4%) alla luce dei risultati conseguiti dagli altri partner europei, tra cui solo la Germania ha registrato un guadagno di quota di rilievo. L'espansione delle importazioni del Medio - Oriente a ritmi elevati ha giovato, piuttosto che i paesi europei, i paesi dell'Europa centro - orientale (da 3,0% a 3,4%) e gli Stati Uniti, che, con una quota del 13,6%, in crescita di oltre un punto percentuale, si sono confermati il principale fornitore dell'area.

Gli *Emirati Arabi* e l'*Arabia Saudita* si sono confermati nel 2000 i principali mercati di sbocco dei prodotti nazionali, anche se l'aumento delle vendite è stato in entrambi i casi un po' più contenuto rispetto all'incremento medio rilevato per l'area nel suo complesso. Con gli Emirati Arabi si è registrato un incremento del saldo attivo, in progressivo miglioramento ormai da alcuni anni. La variazione positiva è funzione di un effetto scala¹⁶, che ha garantito l'allargamento dell'attivo pur in presenza di un tasso di crescita delle esportazioni di gran lunga inferiore a quello delle importazioni. Con l'Arabia Saudita, invece, il saldo è sensibilmente peggiorato, passando da un valore positivo di 477 miliardi di lire ad un valore negativo di 1.210 miliardi di lire, in dipendenza del forte *gap* tra i tassi di crescita delle importazioni (97,9%) e delle esportazioni (15,3%).

Un breve cenno viene fatto, infine, sull'*Iraq* per il dinamismo mostrato nel corso del 2000 nell'interscambio con l'Italia. In particolare, le importazioni italiane da questo paese (nella quasi totalità rappresentate da petrolio greggio, di cui l'Iraq è il quinto fornitore mondiale per il nostro paese) sono aumentate in media d'anno di oltre il 140%, segnando l'aumento di maggior entità tra i principali fornitori dell'area. L'interscambio è stato molto vivace anche dal lato delle esportazioni, incrementatesi di oltre il 280%, merito soprattutto del boom di vendite di macchinari e autoveicoli;

¹⁶ Le importazioni in valore dell'Italia dagli Emirati Arabi sono, infatti, di molto inferiori alle esportazioni.

tuttavia, dato il basso livello di partenza (le esportazioni dell'Italia in valore erano nel 1999 di soli 508 miliardi di lire), la variazione positiva non ha evitato il peggioramento del deficit bilaterale, passato da 1.330 miliardi di lire del 1999 a 3.000 miliardi di lire del 2000.

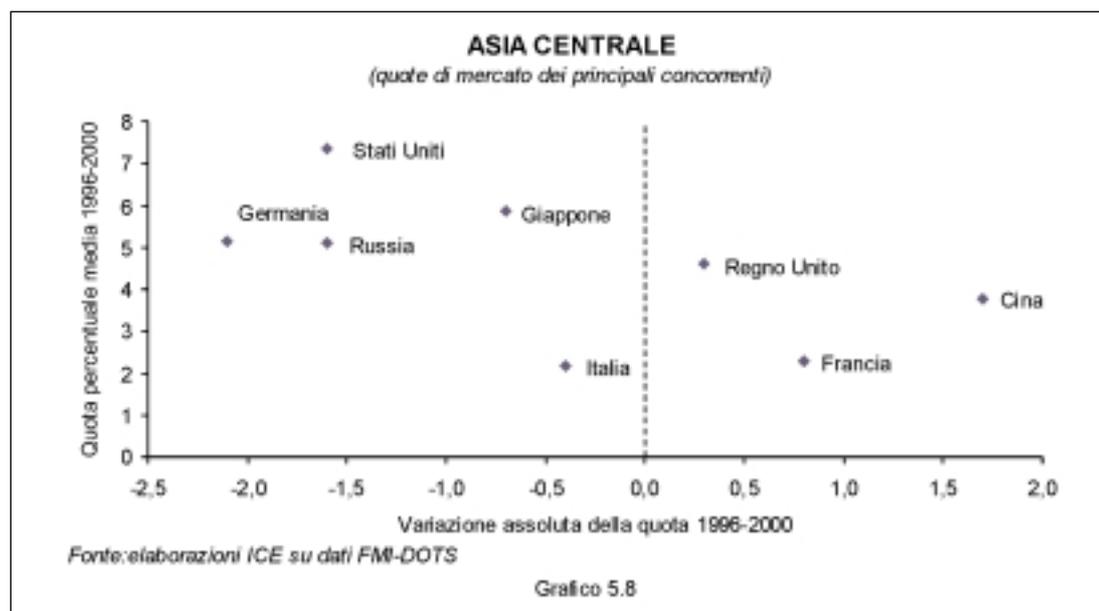
Asia centrale e meridionale

Il saldo commerciale con i paesi dell'Asia centrale e meridionale nel corso del 2000 si è ulteriormente deteriorato, attestandosi su un valore negativo di circa 3.000 miliardi di lire, a fronte dei circa 1.700 miliardi di lire dell'anno precedente.

Le importazioni hanno mostrato un ritmo di crescita sostenuto (28,8%), di gran lunga superiore a quello delle esportazioni, in crescita di solo il 6,7%.

La scarsa dinamica delle vendite è da attribuire prevalentemente al crollo registrato nelle cessioni di aeromobili verso il Kazakistan, che nel 1999 avevano assorbito quasi l'80% delle esportazioni italiane verso il paese e la cui incidenza sulle vendite dirette all'area considerata nel suo complesso superava il 18%. Nel 2000 quest'ultimo valore si è ridotto all'1%.

Risultati positivi si sono registrati nel comparto delle macchine e apparecchi meccanici, che, in crescita di oltre il 22%, hanno concentrato nel 2000 più del 40% delle nostre cessioni verso quest'area (35% nel 1999).



La quota di mercato dell'Italia in Asia centrale si è lievemente ridotta (da 2,2% a 1,9%). Tuttavia, anche gli altri paesi comunitari hanno subito un andamento al ribasso della propria quota di mercato, tranne la Spagna che l'ha mantenuta invariata. Per quanto riguarda gli altri fornitori, gli Stati Uniti hanno ridotto il proprio peso di oltre un punto, mentre buoni risultati sono stati conseguiti da alcuni paesi dell'Asia Orientale (Cina, Hong Kong e Singapore).

Tra i paesi dell'Asia centrale e meridionale l'*India* rappresenta il principale partner dell'Italia. Il deficit con questo paese si è sensibilmente aggravato nel corso del 2000, passando da circa 900 mila miliardi a più di 1.700 miliardi di lire.

Gli acquisti da questo paese, concentrati nei prodotti tessili (soprattutto filati) e nella chimica (soprattutto chimica di base), hanno registrato una robusta dinamica (33,2%).

Lo stesso dicasi per le vendite, cresciute in media d'anno di quasi il 31%, merito del buon andamento registrato dai settori che pesano maggiormente sulle esportazioni, vale a dire apparecchi meccanici ed elettrici. Si evidenzia inoltre uno sviluppo del commercio intra – settoriale con riguardo al comparto chimico, con le vendite cresciute del 30% (25% nel 1999) e gli acquisti aumentati del 32% (7% nel 1999).

La quota di mercato italiana in India è di poco aumentata (da 2,0% a 2,1%), in controtendenza a quanto rilevato per il nostro paese a livello di area. Tra gli altri paesi dell'Unione, solo il Regno Unito ha mostrato un incremento della quota. In crescita si sono mostrati i paesi dell'Asia orientale, tranne il Giappone. Gli Stati Uniti hanno ridotto di oltre mezzo punto il loro peso nella distribuzione delle importazioni di questo paese.

Asia orientale

Si è registrata una progressione nel peggioramento del saldo commerciale con l'Asia Orientale considerata nel suo complesso, che ha cominciato a contrarsi a partire dal 1997, anno in cui al già strutturale deficit con la Cina si è aggiunto il disavanzo con il Giappone e il generalizzato peggioramento del saldo commerciale con gli altri paesi dell'area, colpiti dalla crisi finanziaria ed economica. Nel 2000 il valore negativo del saldo con l'area ha superato i 9.000 miliardi, a fronte di un deficit di oltre 7.300 miliardi di lire del 1999.

Sul risultato ha pesantemente influito l'allargamento del disavanzo con la *Cina*, passato da oltre 6.100 miliardi di lire a oltre 8.900 miliardi di lire, nonostante il sostenuto andamento delle esportazioni (29,8%), garantite dalle buone *performance* dei macchinari e del cuoio. In quest'ultimo settore, peraltro, l'Italia negli ultimi due anni ha quasi raddoppiato la sua quota nel mercato cinese.

Ad avvantaggiare le vendite italiane verso la Cina è stato il basso livello dei prezzi dei prodotti italiani, che ha spinto verso l'alto le quantità (28%). Il tasso di crescita degli acquisti dal nostro paese rimane comunque inferiore all'incremento medio annuo delle importazioni cinesi (36% per valori espressi in milioni di dollari). E' questo un fenomeno non nuovo per l'Italia che, infatti, in tutti gli anni novanta non ha tenuto il passo con la crescente apertura della Cina verso gli scambi internazionali, con la conseguenza di una progressiva erosione della quota di mercato. Nello stesso arco temporale, contrazioni di quote si sono avute a carico dei principali concorrenti europei (fatta eccezione della Francia), così come per gli Stati Uniti, per il Canada e per il Giappone, che ha mantenuto comunque inalterata la posizione di primo fornitore del paese. Diversamente, si è assistito ad una sempre più intensa integrazione con gli altri paesi del sud – est asiatico e con l'Australia.

Nel 2000 la quota italiana in Cina è scesa dall'1,6% all'1,1%. *Performance* negative si sono avute anche per i principali concorrenti europei, per il Giappone e per gli Stati Uniti. Tra i fornitori dell'Asia orientale solo Taiwan e Corea hanno mostrato una dinamica lievemente inferiore alla media complessiva, ma hanno entrambi mantenuto una quota di mercato superiore al 10%.

Si è assistito, infine, ad un significativo incremento degli scambi all'interno della stessa Cina, rilevati dalle dogane in presenza di un sistema nazionale di *foreign trade zones*¹⁷.

Anche il saldo passivo con il *Giappone* ha continuato ad allargarsi, raggiungendo un valore negativo di oltre 4.000 miliardi di lire, a fronte dei circa 3.100 miliardi di lire del 1998; si è registrata quindi una progressione nel trend in atto dal 1997, sebbene ad un tasso decelerato rispetto agli anni precedenti.

Sia gli acquisti che le vendite da e verso questo paese sono aumentati a ritmi sostenuti, più per i primi che per le seconde (rispettivamente 24,5% e 23,6%). L'incremento nei prezzi dei prodotti esportati dal nostro paese (7,8%) non ha avuto ripercussioni negative sulle quantità, che sono aumentate ad un ritmo del 14,8%, riconducibile ad un effetto di rimbalzo dopo la forte caduta degli anni precedenti, oltre che alla vivacità mostrata dagli investimenti non residenziali del settore privato. L'Italia ha conseguito buoni risultati nei settori dei macchinari, trainati dai rilevanti investimenti posti in essere dalle imprese giapponesi nel corso del 2000 ed in quello della pelletteria, in cui il nostro paese mantiene in Giappone la quota di mercato più alta, dopo la Cina.

Di molto inferiore alla media è stato lo sviluppo delle vendite di prodotti tessili e dell'abbigliamento, che hanno comunque assorbito nel 2000 oltre il 10% delle esportazioni italiane verso questo paese, con un lieve calo rispetto all'anno precedente.

Il sensibile incremento degli acquisti giapponesi dall'estero rilevato nel 2000, cresciuti in dollari di oltre il 21%, ha avvantaggiato più i paesi dell'area dell'Asia orientale che quelli esterni all'area, come risulta evidente dai più contenuti tassi di crescita delle importazioni dagli Stati Uniti e dai paesi europei rispetto a quelli rilevati per Cina, Corea del Sud, Taiwan, Indonesia e Malaysia.

Si è pertanto verificato un calo della quota di mercato dei paesi europei; quella italiana si è attestata sull'1,4%, a fronte dell'1,6% del 1999 e dell'1,8% del 1998¹⁸.

L'interscambio commerciale con gli *altri paesi asiatici* ha invece mostrato evidenti segnali di consolidamento della ripresa registrata già nel corso del 1999 e assicurata dal recupero della crisi attraversata nel 1997-1998. Un contributo notevole alla crescita dell'area asiatica è stato fornito dalle loro esportazioni. Ad alimentare le vendite sui mercati esteri è stata, soprattutto, la sostenuta crescita della domanda mondiale, in particolare statunitense, di semiconduttori, di cui hanno beneficiato principalmente Taiwan, Corea del Sud, Singapore e Malaysia, tra i principali produttori in questo settore. Nello stesso tempo si è assistito al fiorire di un vivace commercio intra - asiatico di beni intermedi destinati, dopo l'assemblaggio, ai mercati di Europa, Giappone e Stati Uniti. L'incremento del commercio estero ha innescato un circolo

¹⁷ Fonte GTI

¹⁸ Fonte GTI

virtuoso caratterizzato da surplus di bilancia dei pagamenti, aumento dei livelli di produzione, domanda interna vivace e tassi di inflazione *core* contenuti, nonostante gli aumenti del prezzo del petrolio¹⁹.

La crescita economica è stata naturalmente differenziata per paese e ciò si è riflesso sui saldi commerciali con l'Italia. L'attivo con le *Newly Industrialized Economies* (NIEs²⁰) è salito da 4.000 a 5.800 miliardi, grazie ad un aumento delle nostre esportazioni decisamente sostenuto (33%) e molto maggiore rispetto a quello dell'anno precedente (3%), appena successivo alla crisi economica di questi paesi. Tutti i settori di specializzazione hanno registrato incrementi di rilievo, seppure con dinamiche diverse. Il risultato è stato un aumento, sul totale delle esportazioni, del peso delle macchine elettriche, del cuoio e dei tessili e una lieve riduzione degli apparecchi meccanici, in cui si concentra comunque il 19% delle nostre vendite in questi paesi.

L'incremento che si è riscontrato nel valore aggregato del saldo commerciale con le NIEs è stato reso possibile dai miglioramenti conseguiti nei confronti di *Hong Kong* e *Singapore*. In particolare, il surplus con questi due paesi è sensibilmente aumentato, attestandosi rispettivamente su 5.600 miliardi e 2.200 miliardi di lire; in entrambi i casi si rileva una sostenuta dinamica sia negli acquisti, su cui ha influito l'effetto di composizione strutturale delle importazioni italiane da questi paesi, concentrate in prodotti ad alta tecnologia, che nelle vendite, stimolate da propizie condizioni di domanda e di cambio, su cui ha agito il riallineamento delle loro monete al dollaro.

La contrazione di 300 miliardi di lire del disavanzo con la *Corea del Sud*, garantito da una crescita delle esportazioni italiane doppia rispetto alle importazioni, è invece stato annullato dal peggioramento di circa la stessa entità del deficit con *Taiwan*, in presenza di un incremento medio annuo delle esportazioni italiane verso questo mercato di molto inferiore a quello rilevato per gli altri paesi dell'area. L'aumento di oltre il 50% delle vendite verso la Corea del Sud è stato trainato dalle proficue condizioni di domanda garantite dal sostenuto sviluppo economico del paese, mentre la negativa performance con Taiwan si spiega con il ridimensionamento della domanda interna nell'ultima parte dell'anno, conseguenza del venir meno della spinta propulsiva dell'*information technology* a causa del rallentamento dell'economia americana.

La quota di mercato del nostro paese nelle NIEs è lievemente aumentata passando dall'1,2% del 1999 all'1,3% del 2000, a differenza di quanto si è rilevato per i principali concorrenti europei (Francia, Germania e Regno Unito), che hanno tutti sopportato una perdita in questo mercato. Anche a carico degli Stati Uniti si è rilevata una contrazione della quota di mercato, a fronte di un aumento degli scambi intra-area (soprattutto di quelli con Singapore ed Hong Kong), e di quelli con altri paesi dell'Asia Orientale (Giappone e Malesia).

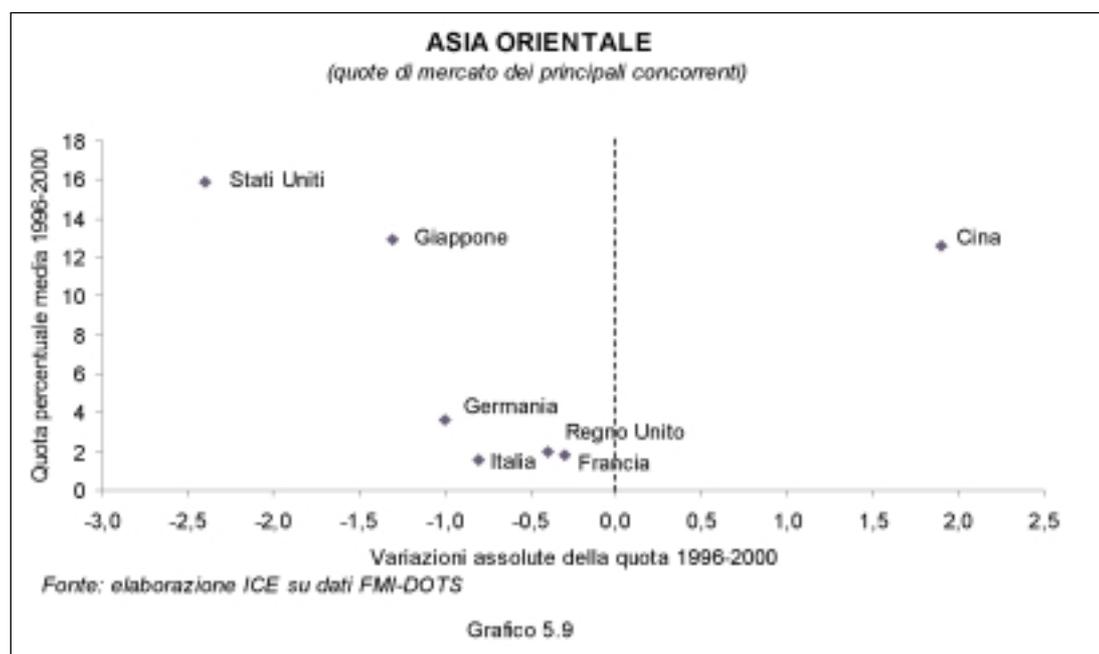
Le esportazioni italiane verso i paesi dell'*Association of South East Asian Nations* (ASEAN) di cui anche Singapore fa parte²¹, sono aumentate di oltre il 51%, trinate dalla fase di crescita attraversata da questi paesi. *Malaysia* e *Thailandia* sono i due paesi dell'area in cui l'Italia registra la migliore *performance*.

¹⁹ Per ulteriori approfondimenti, Congiuntura IRS, Anno VIII, 28 febbraio 2001, n.1

²⁰ Fanno parte delle NIEs: Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Taiwan.

²¹ Fanno parte dell'ASEAN: Birmania, Brunei, Cambogia, Filippine, Indonesia, Laos, Malaysia, Singapore, Thailandia e Vietnam.

Anche le importazioni sono state più sostenute rispetto a quelle provenienti dalle NIEs (rispettivamente 31% e 27%), in relazione agli aumenti in valore delle forniture provenienti da Thailandia, Indonesia e Malaysia. Il risultato complessivo è stato l'annullamento del deficit dell'anno precedente e il passaggio ad un avanzo di oltre 463 miliardi di lire; anche il saldo normalizzato è in sensibile aumento (da -4,3% a +3%).



Africa

Il disavanzo con i paesi dell'*Africa settentrionale* si è quasi triplicato tra il 1999 e il 2000, passando da 6.000 a oltre 17.400 miliardi di lire. Il peggioramento si spiega con la composizione strutturale delle nostre importazioni da questa area, rappresentate per oltre l'83% da petrolio greggio e prodotti petroliferi raffinati (importati prevalentemente da Libia ed Egitto) e gas naturale (dall'Algeria). La *Libia* si è confermata nel 2000 al primo posto nella graduatoria dei paesi di provenienza del petrolio per l'Italia, con una quota settoriale del 24,6%, in aumento di oltre due punti percentuali rispetto al 1999. L'*Egitto* ha invece mantenuto una posizione più bassa (ottavo posto); le importazioni di petrolio da questo paese hanno avuto un incremento di gran lunga inferiore alla media, e, conseguentemente, la quota egiziana in questo settore si è contratta dal 4,4% al 2,8%.

Nel complesso, le forniture dell'*Africa Settentrionale* al nostro paese, si sono attestate su un valore superiore a 29.000 miliardi di lire, segnando un aumento di oltre l'80%.

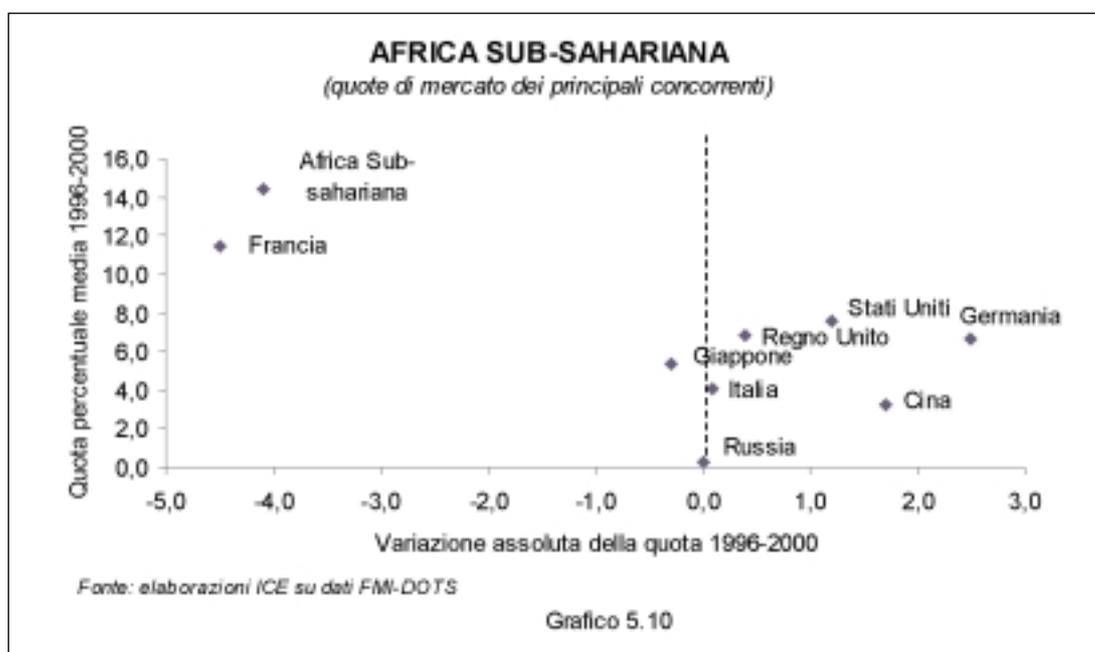
Le vendite sono state più sostenute nelle quantità che nei prezzi e sono passate da oltre 10.000 miliardi a quasi 12.000 miliardi di lire. Il dato più significativo è stato l'intensificarsi del commercio all'interno del settore petrolifero, con l'Italia che ha esportato verso i paesi dell'*Africa settentrionale* prodotti petroliferi raffinati per oltre

1.500 miliardi di lire; le vendite di macchine, ad eccezione di quelle per impieghi speciali, hanno mostrato invece uno scarso dinamismo, e il loro peso sulle esportazioni totali si è ridotto dal 31 al 27%.

La quota di mercato dell'Italia in Africa settentrionale si è leggermente ridotta, passando da 10,8% a 10,6%. L'andamento del nostro paese è stato in linea a quello degli altri partners europei, che, tranne il caso del Regno Unito, hanno tutti subito delle perdite, anche di maggior entità rispetto a quella italiana. Una sensibile crescita su questo mercato hanno registrato gli Stati Uniti, che hanno coperto nel 2000 il 10% delle importazioni dell'area, ed i paesi dell'Asia Orientale, tranne che il Giappone.

Per quanto riguarda gli altri paesi africani, il disavanzo con la *Repubblica Sudafricana*, uno dei principali partner dell'Italia nel continente, ha registrato un peggioramento (da 2.600 a 2.800 miliardi di lire); il buon andamento delle vendite (19,8%), riassetatesi, dopo la brusca caduta del biennio precedente, sui valori del 1997 (circa 1.900 miliardi di lire), non è stato comunque tale da garantire l'inversione di tendenza, in quanto anche le importazioni, il cui valore è storicamente di gran lunga superiore a quello delle esportazioni, hanno registrato un incremento, seppur di minore intensità (10%).

D'altra parte le esportazioni italiane sono state meno dinamiche rispetto a quelle dei concorrenti e questo ha comportato una ulteriore contrazione della quota del nostro paese, così come accade oramai dal 1994. Nel 2000 il peso dell'Italia tra i fornitori della Repubblica Sudafricana è passato dal 3,9% al 3,6%. Anche gli altri concorrenti europei, ad eccezione della Francia, hanno fatto i conti con una riduzione della propria quota, compresa la Germania, che ha mantenuto comunque la *leadership* in questo mercato con il 13,5% del totale. Tra i paesi appartenenti all'area extra – UE, solo la quota degli Stati Uniti (secondo fornitore) ha mostrato un andamento al ribasso, mentre in aumento è risultato il peso del Giappone.



Le esportazioni italiane verso il Sudafrica sono state trainate dal buon andamento degli autoveicoli e dei prodotti chimici e farmaceutici. Più scarso dinamismo hanno mostrato i settori di specializzazione (apparecchi meccanici ed elettrici).

Nel comparto degli apparecchi meccanici gli imprenditori italiani scontano il modesto dinamismo del settore in questo mercato e la difficoltà di fronteggiare concorrenti come Giappone e Taiwan e, in ambito UE, Francia e, in misura più contenuta, Irlanda. Oltre all'Italia anche la Germania (secondo fornitore dopo gli Stati Uniti), il Regno Unito, gli Stati Uniti e la Cina riducono la propria quota settoriale.

Il comparto delle macchine elettriche ha mostrato una dinamica più sostenuta rispetto al precedente. Il contesto competitivo non differisce molto da quello degli apparecchi meccanici, con la Germania (in crescita rispetto al 1999) e gli Stati Uniti (in lieve calo) primi due fornitori. Tra gli altri operatori comunitari, oltre all'Italia, solo il Regno Unito ha subito una perdita, mentre in sensibile crescita sono stati i paesi nordeuropei (Finlandia e Svezia). Con riferimento all'area extra – UE, uno sviluppo superiore alla media si è rilevato per Cina e Taiwan.

I PRIMI 20 PAESI DI DESTINAZIONE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

	Posizione in graduatoria 1999	Valori (miliardi di lire) 2000	Variazioni 1999-00	Pesi percentuali		Percentuali cumulate 2000
				1999	2000	
1	Germania	75.208	5,1	16,5	15,1	15,1
2	Francia	62.609	10,8	13,0	12,6	27,7
3	Stati Uniti d'America	51.622	29,8	9,5	10,4	38,0
4	Regno Unito	34.300	11,0	7,1	6,9	44,9
5	Spagna	30.976	12,3	6,3	6,2	51,1
6	Svizzera	16.701	12,6	3,5	3,4	54,5
7	Belgio	13.649	18,4	2,7	2,7	57,2
8	Paesi Bassi	13.263	6,8	2,9	2,7	59,9
9	Austria	11.048	9,1	2,3	2,2	62,1
10	Grecia	10.192	13,4	2,0	2,0	64,1
11	Turchia	8.998	63,3	1,3	1,8	66,0
12	Giappone	8.399	23,6	2,5	1,7	67,6
13	Polonia	7.444	11,3	1,6	1,5	69,1
14	Portogallo	6.812	4,7	1,5	1,4	70,5
15	Hong Kong	6.331	27,8	1,2	1,3	71,8
16	Romania	5.173	39,0	0,9	1,0	72,8
17	Svezia	5.007	7,3	0,9	1,0	73,8
18	Russia (Federazione di)	4.881	46,2	0,8	1,0	74,8
19	Brasile	4.766	2,2	1,1	1,0	75,7
20	Ungheria	4.656	30,9	0,8	0,9	76,7
MONDO		498.201	16,4	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.3

I PRIMI 20 PAESI DI PROVENIENZA DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE

	Posizione in graduatoria 1999	Valori (miliardi di lire) 2000	Variazioni 1999-00	Pesi percentuali		Percentuali cumulate 2000
				1999	2000	
1	Germania	86.757	12,9	19,0	17,5	17,5
2	Francia	56.471	10,1	12,6	11,4	28,9
3	Paesi Bassi	29.422	16,8	6,3	5,9	34,8
4	Regno Unito	26.966	10,1	6,1	5,4	40,3
5	Stati Uniti	26.174	34,9	4,9	5,3	45,6
6	Spagna	20.415	16,7	4,3	4,1	49,7
7	Belgio	19.982	17,9	4,2	4,0	53,7
8	Svizzera	16.345	8,3	3,8	3,3	57,0
9	Russia (Federazione di)	16.139	97,9	2,1	3,3	60,3
10	Cina	13.606	40,5	2,5	2,7	63,0
11	Giappone	12.433	24,5	2,5	2,5	65,5
12	Libia	12.362	106,0	1,5	2,5	68,0
13	Austria	11.448	14,6	2,4	2,3	70,3
14	Algeria	10.900	100,9	1,4	2,2	72,5
15	Svezia	7.294	17,1	1,6	1,5	74,0
16	Irlanda	6.751	19,0	1,4	1,4	75,4
17	Brasile	4.987	40,1	0,9	1,0	76,4
18	Romania	4.964	32,0	1,0	1,0	77,4
19	Repubblica Sudafricana	4.739	10,4	1,1	1,0	78,3
20	Iran (Repubblica islamica dell')	4.737	71,0	0,6	1,0	79,3
	MONDO	495.499	23,6	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.4

STRUTTURA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE PER AREE GEOGRAFICHE (1)
(composizioni in percentuale sui valori a prezzi correnti)

Aree e paesi	media 1991-1992	media 1995-1996	media 1999-2000
Unione Europea	62,3	56,4	56,4
Europa centro-orientale	4,4	7,0	7,7
Altri paesi europei	6,4	6,4	6,0
Africa settentrionale	2,9	2,1	2,4
Altri paesi africani	1,4	1,3	1,1
America settentrionale	7,7	8,1	10,8
America centrale e meridionale	2,6	3,8	4,0
Medio oriente	4,1	3,7	3,3
Asia centrale e meridionale	0,5	0,8	0,7
Asia orientale	6,5	9,1	6,3
Oceania e altri paesi non specificati	1,1	1,3	1,4
Mondo	100,0	100,0	100,0
Extra-UE	37,7	43,6	43,6
UEM (2)	57,2	51,6	45,5

(1) Per la composizione delle aree, si vedano le note alla tavola 5.1

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.5

STRUTTURA DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE PER AREE GEOGRAFICHE (1)
(composizioni in percentuale sui valori a prezzi correnti)

Aree e paesi	media 1991-1992	media 1995-1996	media 1999-2000
Unione Europea	62,4	61,0	58,6
Europa centro-orientale	5,2	6,9	8,0
Altri paesi europei	5,7	5,7	4,8
Africa settentrionale	4,9	4,4	5,1
Altri paesi africani	2,5	2,5	1,9
America settentrionale	6,2	5,7	5,8
America centrale e meridionale	2,5	2,5	2,5
Medio oriente	2,7	2,5	3,1
Asia centrale e meridionale	0,7	1,2	1,2
Asia orientale	6,5	6,8	8,3
Oceania e altri paesi non specificati	0,8	0,9	0,7
Mondo	100,0	100,0	100,0
<i>Extra-UE</i>	<i>37,6</i>	<i>39,0</i>	<i>41,4</i>
<i>UEM (2)</i>	<i>53,5</i>	<i>51,6</i>	<i>58,6</i>

(1) Per la composizione delle aree, si vedano le note alla tavola 5.1

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.6

CICLO DEGLI INVESTIMENTI, QUOTE DI MERCATO E CONCORRENZA DEI MERCATI DELL'EST: L'EVOLUZIONE DELL'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DELL'ITALIA CON LA GERMANIA NEGLI ANNI NOVANTA

di Roberta Colavecchio, Fedele De Novellis*

Il ciclo dei conti con l'estero dell'Italia nel corso degli anni novanta descrive una ben nota parabola, con un rilevante miglioramento del saldo nella prima parte del decennio ed un costante peggioramento nella seconda metà.

Le determinanti di tale andamento sono note. La contrazione della domanda interna accompagnata dal deprezzamento del cambio reale guidano il percorso nella prima fase, mentre l'erosione del saldo si produce in un contesto di apprezzamento reale del cambio e di graduale recupero della domanda interna, cui si sovrappongono elementi specifici della congiuntura internazionale; la crisi asiatica prima, lo shock petrolifero nella fase più recente.

La scomposizione secondo i saldi bilaterali nei confronti dei nostri maggiori partner mostra come il profilo sopra descritto non sia stato uniforme, ed in particolare mette in luce come il saldo bilaterale dell'Italia nella seconda parte degli anni novanta sia peggiorato in misura più significativa nei confronti della Germania, rispetto a quanto avvenuto con gli altri maggiori paesi industrializzati. Restando nell'ambito dei maggiori partner europei, il nostro saldo normalizzato nella seconda metà degli anni novanta ha continuato a migliorare rispetto a Francia, Regno Unito, Spagna e Stati Uniti mentre gli scambi con l'economia tedesca hanno perso completamente quanto recuperato nella prima metà dello scorso decennio. Nel caso tedesco, da un attivo di 7.400 miliardi del 1995 si è passati ad un deficit di 11.500 miliardi nel 2000. Il peggioramento nei confronti della Germania (19.000 miliardi) costituisce buona parte del deterioramento complessivo della nostra bilancia commerciale occorso nel periodo (42.000 miliardi di lire)

I dati sopra riportati sollevano il quesito su quali fattori specifici abbiano condotto al particolare andamento emerso con riferimento al saldo bilaterale Italia-Germania. Alcuni elementi sono scontati e riflettono andamenti macroeconomici specifici. La crescita della domanda tedesca nel corso degli ultimi anni è stata particolarmente contenuta. La domanda interna in Germania è difatti aumentata mediamente ad un ritmo dell'1,7 per cento fra il 1995 ed il 2000 a fronte del 2,8 per cento riscontrato in Francia, del 3 per cento della Spagna, del 5,3 degli Stati Uniti.

In secondo luogo, l'evoluzione specifica dei tassi di cambio reali bilaterali evidenzia nel corso degli ultimi anni un andamento meno favorevole verso Francia e Germania, rispetto all'andamento della nostra competitività nei confronti dei paesi anglosassoni o della Spagna.

All'interno di questo quadro generale emergono però anche alcuni elementi specifici che attengono alla struttura settoriale del nostro interscambio con l'economia tedesca. In effetti, storicamente il saldo dell'Italia nei confronti della

* ref. , Ricerche per l'economia e la finanza

Germania è stato sempre deficitario. In particolare, è ben nota la dipendenza della nostra domanda di beni di investimento dalle importazioni provenienti dalla Germania. L'interpretazione degli andamenti degli anni novanta deve dunque anche sottolineare come sia stato proprio il ciclo degli investimenti italiani a guidare l'andamento del saldo, generando nella prima metà del decennio un forte miglioramento (tra il 1992 ed il 1995 il saldo normalizzato Italia-Germania migliora di ben 11 punti percentuali) e successivamente una forte caduta (nel quinquennio successivo il saldo si deteriora di 12 punti e mezzo). In secondo luogo, va richiamato come rilevante sia il peso della Germania all'interno del nostro import di automobili. La domanda italiana ha descritto nel corso della prima parte degli anni novanta un drastico declino seguito da un robusto recupero a partire dal 1997. Anche in questo caso l'evoluzione del saldo con la Germania è stata guidata dal profilo della nostra domanda interna.

Saldi commerciali bilaterali normalizzati dell'Italia(*)
(valori in percentuale)

	1992	1995	2000
Germania	-5,7	5,4	-7,1
Francia	-2,3	3,2	5,2
Regno Unito	4,0	7,2	12,0
Spagna	18,3	16,7	20,5
Usa	11,5	26,0	32,7
MONDO	-2,8	6,3	0,3

(*) rapporto percentuale fra il saldo commerciale e la somma di esportazioni ed importazioni

Tavola 1

I saldi settoriali

Scomponendo l'evoluzione dei saldi commerciali bilaterali con la Germania per settori si rileva come all'interno di una tendenza in generale negativa, il peggioramento sia concentrato nei settori della meccanica, nel tessile e nel settore dei mezzi di trasporto (tav. 2).

Tra le specificità che hanno caratterizzato il ciclo dell'import dell'Italia nel corso della seconda metà degli anni novanta si ricorda il ciclo degli investimenti. In effetti, come si osserva dalla tavola 3, l'andamento delle quote delle importazioni per settore sul totale delle importazioni dell'Italia evidenzia una significativa crescita per i settori delle "macchine elettriche e apparecchiature elettriche di precisione" e degli "autoveicoli". Si noti come nel confronto fra i valori dell'anno 2000 e quelli del 1995 l'incremento delle quote di tali settori sul totale del nostro import assume maggiore significato specie alla luce del concomitante accresciuto peso dell'import di settori petroliferi (la quota dell'import dei "prodotti delle miniere e delle cave" aumenta di ben quattro punti percentuali) (tav. 3).

A fronte di una crescita delle nostre importazioni in valore del 48 per cento fra il 1995 ed il 2000 (41,5 escludendo i "prodotti delle miniere e delle cave"), le importazioni dell'Italia sono cresciute del 53 per cento per le "macchine ed apparecchi meccanici" del 61 per le macchine elettriche, del 115 per cento per gli autoveicoli.

Bilancia commerciale Italia - Germania per settori
(valori in miliardi di lire)

	1992	1995	2000	Differenze	
				1995-1992	2000-1995
Agricoltura	1.248	1.943	1.853	695	-90
Prodotti delle miniere e delle cave	-198	-121	-187	77	-66
Alimentari	-1.775	-1.155	-1.043	620	112
Tessile (1)	5.329	7.968	6.728	2.639	-1.240
Cuoio e prodotti in cuoio (comprese le calzature)	2.539	3.677	3.181	1.138	-496
Legno e prodotti in legno	121	234	-18	113	-252
Carta	-86	-153	-419	-67	-266
Coke, prodotti raffinati e combustibili nucleari	76	24	-194	-51	-218
Chimica	-4.408	-6.177	-7.105	-1.769	-927
Gomma e materie plastiche	317	1.122	625	805	-497
Lavorazione di minerali non metalliferi	1.369	2.695	2.036	1.326	-659
Metalli e prodotti in metallo	-254	-46	-1.400	208	-1.355
Macchine e apparecchi meccanici	-7	1.255	-41	1.262	-1.296
Macchine elettriche e apparecchiature elettriche di precisione	-3.196	-4.579	-7.967	-1.382	-3.388
Mezzi di trasporto (2)	-8.606	-4.469	-11.379	4.137	-6.910
Mobili	-2	-3	1	0	4
Altri prodotti ind manifatturiere (esclusi i mobili)	507	954	541	447	-413
Energia elettrica, gas, acqua (3)	-280	-2	-171	278	-169
TOTALE	-12.640	7.397	-11.549	20.037	-18.946

(1) Include prodotti tessili, articoli di abbigliamento e pellicce

(2) Include autoveicoli, rimorchi semirimorchi e altri mezzi di trasporto

(3) Include altri prodotti delle attività informatiche, professionali e di altri servizi

Tavola 2

Italia: quote delle principali classi di attività economica sulle importazioni
(valori in percentuale)

	Importazioni totali (4)			Importazioni dalla Germania (5)			Totale - Germania (6)		
	1992	1995	2000	1992	1995	2000	1992	1995	2000
Agricoltura	5,5	5,1	3,5	1,2	1,3	0,8	6,7	6,0	4,1
Prodotti delle miniere e delle cave	8,4	7,4	11,5	0,5	0,5	0,4	10,6	9,1	13,9
Alimentari	9,2	8,8	6,6	8,9	8,4	7,0	9,2	8,8	6,5
Tessile (1)	5,3	5,3	4,9	3,7	3,2	2,5	5,7	5,8	5,4
Cuoio e prodotti in cuoio (comprese le calzature)	1,4	1,9	2,1	0,4	0,3	0,3	1,7	2,3	2,5
Legno e prodotti in legno	1,5	1,5	1,3	0,4	0,5	0,7	1,8	1,8	1,4
Carta	2,7	3,7	2,7	2,3	3,2	2,9	2,8	3,8	2,7
Coke, prodotti raffinati e combustibili nucleari	2,5	2,2	2,1	0,2	0,1	0,3	3,1	2,8	2,5
Chimica	12,3	13,8	12,8	14,5	16,5	15,7	11,7	13,1	12,2
Gomma e materie plastiche	2,1	2,2	2,1	2,8	2,8	2,9	1,9	2,0	1,9
Lavorazione di minerali non metalliferi	1,4	1,3	1,1	1,7	1,8	1,3	1,3	1,2	1,0
Metalli e prodotti in metallo	10,2	12,4	10,1	8,7	11,7	9,9	10,6	12,6	10,2
Macchine e apparecchi meccanici	7,5	7,6	7,8	12,9	13,2	12,9	6,0	6,2	6,7
Macchine elettriche e apparecchiature elettriche di precisione	13,2	13,6	14,7	13,9	16,8	17,5	13,1	12,8	14,1
Mezzi di trasporto (2)	14,5	10,9	13,6	26,4	18,5	23,9	11,2	9,0	11,4
Mobili	0,3	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4
Altri prodotti ind manifatturiere (esclusi i mobili)	1,3	1,2	1,6	0,7	0,7	0,6	1,4	1,3	1,9
Energia elettrica, gas, acqua (3)	0,9	1,0	0,9	0,7	0,1	0,3	1,0	1,2	1,1
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Include prodotti tessili, articoli di abbigliamento e pellicce

(2) Include autoveicoli, rimorchi semirimorchi e altri mezzi di trasporto

(3) Include altri prodotti delle attività informatiche, professionali e di altri servizi

(4) Percentuale sulle importazioni complessive dell'Italia

(5) Percentuale sulle importazioni complessive dell'Italia dalla Germania

(6) Percentuale sulle importazioni complessive dell'Italia al netto dell'import dalla Germania

Tavola 3

Se prendiamo le quote di tali settori sul totale del nostro import queste nel 1995 erano pari rispettivamente al 7,6 al 13,6 e al 10,8 per cento. Il punto è che gran parte di tali prodotti proviene proprio dalla Germania. Per i tre settori sopra menzionati difatti la rispettiva quota sul totale delle importazioni dalla Germania, sempre nel 1995, era pari al 13,2 al 16,8 e al 18,5 per cento, valori notevolmente superiori a quelli relativi alle quote ricalcolate sul totale del nostro import escludendo la Germania (6,2 al 12,8 e al 9 per cento rispettivamente).

Si deve pertanto segnalare, a spiegazione dell'inversione di segno del nostro saldo, la concentrazione della nostra domanda di importazioni su prodotti di specializzazione tedesca.

L'andamento delle esportazioni dirette in Germania una volta scomposto settorialmente, rivela anch'esso andamenti riconducibili alle performance settoriali, e del settore tessile nello specifico.

Difatti, pur restando l'aspetto di una relativa debolezza della domanda tedesca, a motivo della scarsa dinamica del nostro export verso la Germania, le dinamiche settoriali mettono in luce una specifica perdita di posizioni concentrata soprattutto nelle produzioni del settore tessile. La crescita delle esportazioni totali dell'Italia verso la Germania in valore nel periodo 1996-2000 risulta pari al 4,6 per cento, variazione che discende da una caduta del 12 per cento delle esportazioni del tessile ed un +8,5 per cento degli altri settori. Tale andamento riflette una tendenza di medio termine del settore.

Interessante fare al proposito riferimento ai dati riportati nella tavola 4 che illustrano l'andamento delle quote di mercato sulle importazioni della Germania per settori. Si rileva come la tendenziale perdita di quote dell'Italia sul mercato tedesco nel tessile – abbigliamento e nel settore del cuoio – per i quali manteniamo comunque tuttora posizioni di leadership – sia andata pressoché totalmente a favore delle economie dei paesi in transizione. È questo un chiaro esempio di spiazzamento della nostra produzione da parte dei concorrenti che godono di vantaggi di costo, particolarmente rilevanti per i settori tradizionali come quello del tessile. Resta in ogni caso da esplorare quanto delle quote acquisite da quei paesi non sia a favore delle stesse imprese italiane che stanno delocalizzando parti della produzione dei paesi dell'est (tav. 4).

Analizzando le nostre quote di mercato in Germania per gli altri settori sui quali abbiamo posizioni di rilievo, si riscontra un'altra forte perdita di quote di mercato nel settore dei mobili ed anche in questo caso prevalentemente a favore delle economie dell'Europa centro orientale.

Positivo l'andamento delle quote di mercato per i prodotti alimentari, dove invece perdono posizioni gli altri paesi Ue. La nostra quota sul mercato tedesco ha difatti continuato ad aumentare nel corso degli anni novanta portandosi sopra il 9 per cento nel 1999 da valori poco inferiori all'8 per cento all'inizio del decennio. In lieve diminuzione la quota dei prodotti della lavorazione dei minerali (dal 21 al 20 per cento) e quella dei "metalli e prodotti in metallo". In questi due settori, in ogni caso, l'arretramento è contenuto ed in linea con quanto emerso per gli altri partner europei che hanno perso quote di mercato in Germania. Più ampia la perdita di quote per le macchine ed apparecchi meccanici per i quali registriamo un profilo analogo a quanto emerge per gli altri paesi europei ed ancora una volta principalmente a favore delle economie dell'est, oltre che degli Stati

**Quote di mercato sulle importazioni della Germania nei settori
in cui l'Italia detiene quote di mercato rilevanti**

	1993	1995	1999
Agricoltura			
UE15	49,7	47,9	49,0
UE15 - ITALIA	41,8	40,3	41,6
ITALIA	7,9	7,6	7,4
EUROPA CENTRO ORIENTALE	3,2	3,1	3,9
AMERICA SETTENTRIONALE	8,7	7,7	7,0
AMERICA CENTRO MERIDIONALE	15,6	18,0	17,8
MEDIO ORIENTE	1,5	1,2	1,2
ASIA CENTRALE	1,8	1,7	1,8
ASIA ORIENTALE	4,3	4,4	4,2
Prodotti alimentari, bevande, tabacco			
UE15	70,8	74,2	71,1
UE15 - ITALIA	63,0	66,3	61,8
ITALIA	7,8	7,9	9,3
EUROPA CENTRO ORIENTALE	5,1	5,2	6,1
AMERICA SETTENTRIONALE	3,0	2,7	2,6
AMERICA CENTRO MERIDIONALE	6,8	5,5	6,0
MEDIO ORIENTE	0,5	0,5	0,6
ASIA CENTRALE	0,4	0,5	0,6
ASIA ORIENTALE	5,0	4,6	5,4
Prodotti tessili			
UE15	44,6	51,6	42,7
UE15 - ITALIA	26,2	33,0	27,3
ITALIA	18,4	18,6	15,4
EUROPA CENTRO ORIENTALE	6,5	8,0	11,4
AMERICA SETTENTRIONALE	1,6	1,6	1,5
AMERICA CENTRO MERIDIONALE	1,4	1,2	0,8
MEDIO ORIENTE	2,9	2,7	2,3
ASIA CENTRALE	7,0	6,1	7,0
ASIA ORIENTALE	16,9	13,4	16,7
Articoli di abbigliamento e pellicce			
UE15	22,2	21,4	17,0
UE15 - ITALIA	12,8	12,6	10,2
ITALIA	9,4	8,8	6,8
EUROPA CENTRO ORIENTALE	22,8	27,4	32,1
AMERICA SETTENTRIONALE	0,7	1,0	0,5
AMERICA CENTRO MERIDIONALE	0,5	0,5	0,3
MEDIO ORIENTE	0,5	0,5	0,3
ASIA CENTRALE	6,9	8,3	7,6
ASIA ORIENTALE	28,6	24,1	25,6
Cuoio e prodotti in cuoio			
UE15	47,5	55,5	48,0
UE15 - ITALIA	19,6	26,7	23,6
ITALIA	27,9	28,9	24,3
EUROPA CENTRO ORIENTALE	10,1	11,1	12,7
AMERICA SETTENTRIONALE	1,1	0,9	1,2
AMERICA CENTRO MERIDIONALE	2,8	2,0	1,7
MEDIO ORIENTE	0,1	0,1	0,3
ASIA CENTRALE	4,2	5,3	4,3
ASIA ORIENTALE	26,3	22,2	28,7
Articoli in gomma e materie plastiche			
UE15	58,4	67,2	60,9
UE15 - ITALIA	46,6	55,4	50,6
ITALIA	11,8	11,8	10,2
EUROPA CENTRO ORIENTALE	3,7	5,5	10,2
AMERICA SETTENTRIONALE	5,9	5,4	6,0
AMERICA CENTRO MERIDIONALE	0,2	0,2	0,3
MEDIO ORIENTE	0,7	0,8	0,7
ASIA CENTRALE	0,2	0,3	0,4
ASIA ORIENTALE	12,6	12,4	12,7

**Quote di mercato sulle importazioni della Germania nei settori
in cui l'Italia detiene quote di mercato rilevanti**

	1993	1995	1999
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi			
UE15	61,5	67,0	60,3
UE15 - ITALIA	39,4	45,9	40,3
ITALIA	22,2	21,1	20,0
EUROPA CENTRO ORIENTALE	13,4	14,7	16,5
AMERICA SETTENTRIONALE	3,4	3,4	5,5
AMERICA CENTRO MERIDIONALE	0,5	0,4	0,4
MEDIO ORIENTE	0,1	0,1	0,2
ASIA CENTRALE	0,3	0,5	0,8
ASIA ORIENTALE	6,9	6,9	9,5
Metalli e prodotti in metallo			
UE15	46,5	57,3	53,7
UE15 - ITALIA	38,1	48,8	46,0
ITALIA	8,4	8,5	7,7
EUROPA CENTRO ORIENTALE	13,4	17,2	18,7
AMERICA SETTENTRIONALE	4,2	4,2	4,6
AMERICA CENTRO MERIDIONALE	2,2	2,8	2,1
MEDIO ORIENTE	0,4	0,5	0,5
ASIA CENTRALE	1,5	0,7	1,1
ASIA ORIENTALE	5,4	5,1	6,5
Macchine e apparecchi meccanici			
UE15	44,0	56,5	48,3
UE15 - ITALIA	29,8	42,0	36,1
ITALIA	14,2	14,5	12,3
EUROPA CENTRO ORIENTALE	5,2	7,2	11,2
AMERICA SETTENTRIONALE	9,8	9,6	12,6
AMERICA CENTRO MERIDIONALE	0,6	0,6	0,8
MEDIO ORIENTE	0,2	0,2	0,3
ASIA CENTRALE	0,1	0,2	0,3
ASIA ORIENTALE	10,5	11,1	11,6
Autoveicoli			
UE15	59,8	75,3	62,4
UE15 - ITALIA	51,9	67,3	55,4
ITALIA	7,8	8,1	7,0
EUROPA CENTRO ORIENTALE	2,6	5,0	16,5
AMERICA SETTENTRIONALE	4,6	3,5	4,6
AMERICA CENTRO MERIDIONALE	1,1	0,8	2,4
MEDIO ORIENTE			
ASIA CENTRALE			
ASIA ORIENTALE	19,4	13,3	10,6
Mobili			
UE15	48,0	55,6	43,0
UE15 - ITALIA	25,9	33,1	26,1
ITALIA	22,1	22,5	16,9
EUROPA CENTRO ORIENTALE	23,4	29,3	37,3
AMERICA SETTENTRIONALE	1,4	0,8	1,3
AMERICA CENTRO MERIDIONALE	1,6	1,1	1,0
MEDIO ORIENTE	0,1	0,1	0,2
ASIA CENTRALE	0,2	0,1	0,2
ASIA ORIENTALE	5,4	4,9	6,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati ONU-COMTRADE

Tavola 4

Uniti. Infine, si rileva una lieve contrazione delle nostre quote di mercato nel settore dell'auto. L'andamento è comune a quanto registrato dai nostri partner europei. Anch'essi perdono quote sul mercato tedesco ed anche in questo caso prevalentemente a favore delle produzioni dell'Europa dell'est.

In sintesi, la performance relativa dell'interscambio commerciale dell'Italia nei confronti della Germania della seconda metà degli anni novanta sembra riflettere alcune specificità nella composizione dei nostri flussi di interscambio ed in particolare la concentrazione della nostra domanda di beni di investimento su prodotti provenienti in buona misura dalla Germania, insieme al ciclo della domanda di durevoli, autovetture in particolare. Questo andamento pone in luce, nella spiegazione dell'evoluzione del saldo, una rilevanza della componente dei prezzi relativi relativamente limitata. Il ciclo "ad U rovesciata" del nostro saldo negli anni novanta rifletterebbe in parte l'evoluzione della nostra domanda interna di beni di investimento ed autovetture.

L'interpretazione suggerita ha come conseguenza la presumibile persistenza della nostra posizione deficitaria nel corso dei prossimi anni. La posizione dell'Italia nei confronti della Germania sarebbe quindi strutturalmente in deficit ed il momentaneo recupero occorso nella prima parte degli anni novanta esito del nostro andamento ciclico.

L'andamento delle quote di mercato segnala come la performance italiana si collochi all'interno di un percorso comune ai paesi europei; questi hanno visto ridursi le loro quote di mercato in Germania a favore delle merci prodotte nei paesi dell'est. Tale performance assume un particolare rilievo per l'Italia nel caso delle produzioni del tessile e nel settore dei mobili, settori tradizionali, maggiormente esposti alla concorrenza delle economie in transizione.

PROSPETTIVE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA: VERSO I BALCANI O VERSO IL MEDITERRANEO?

di Giuseppe De Arcangelis^a, Giovanni Ferri^a, Marzio Galeotti^b, Giorgia Giovannetti^c

1. Introduzione

L'Italia esporta un terzo dei propri manufatti verso i paesi in via di sviluppo. Fra questi, i paesi del sud del Mediterraneo (MED)¹, che per la vicinanza geografica rappresentano un mercato di sbocco naturale, hanno sempre avuto un ruolo preminente. Tuttavia, dall'inizio degli anni novanta, l'Italia ha incrementato gli scambi anche con i paesi dell'Europa sud orientale (SEEC)² e dell'Europa Centro orientale (CEEC). In questi paesi, anch'essi geograficamente vicini all'Italia, dopo la caduta del muro di Berlino e la fine del Comecon, è iniziato un importante processo di liberalizzazione economica interna. Soprattutto, per ciò che qui conta, è aumentata l'integrazione e l'apertura nei confronti dell'estero e, nel giro di pochi anni, si è modificata radicalmente la struttura dei flussi commerciali³.

I cambiamenti nella struttura economica e nella situazione politica, in particolare dei paesi SEEC, hanno mutato le potenzialità di crescita di questi paesi. I processi di democratizzazione, da un lato, e gli sviluppi economici – la liberalizzazione del settore finanziario, dei mercati dei capitali e del commercio – dall'altro, pur se ancora in fieri, permettono una allocazione più efficiente delle risorse umane e finanziarie e favoriscono lo sviluppo, facendo aumentare le potenzialità di crescita. D'altro canto, anche le potenzialità di crescita dei paesi MED sono elevate. I tassi di crescita del PIL degli ultimi anni sono stati sistematicamente superiori a quelli dei paesi industriali e gli sviluppi demografici e il livello di reddito pro capite, ancora nettamente più basso di quello dei paesi dell'Unione Monetaria Europea ad esempio (cfr. Tavola 1), inducono a pensare che il prodotto interno lordo crescerà. Quindi la posizione geografica, ma soprattutto le potenzialità di crescita dovute alla struttura della popolazione e alla liberalizzazione di movimenti di capitali e commercio, rendono MED e SEEC le principali aree di interesse per un aumento dell'integrazione nell'immediato futuro. Tuttavia, soprattutto nell'ottica di una regionalizzazione dell'economia mondiale, questi paesi costituiscono i mercati di sbocco naturali, non solo per l'Italia ma per tutti i paesi dell'Unione Monetaria Europea che, in effetti, seppure con diverse caratteristiche nazionali, hanno mostrato interesse all'aumento dell'integrazione con almeno alcuni di questi paesi.

Il nostro obiettivo è capire se la vicinanza geografica è effettivamente un fattore importante per spiegare i flussi di commercio, quali settori potrebbero beneficiare mag-

^a Università degli Studi di Bari

^b Università degli Studi di Bergamo

^c Università degli Studi di Firenze

¹ Al gruppo MED appartengono: Algeria, Cipro, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Malta, Marocco, Siria, Territori e Gaza, Tunisia e Turchia; in alcuni casi, anche la Libia.

² I SEEC sono: Albania, Bosnia, Bulgaria, Croazia, Macedonia, Romania, Slovenia e Federazione Serba. I CEEC includono: Polonia, Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca e Ungheria.

³ Nel 1998 le esportazioni di Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Romania, Slovenia e Ungheria – vale a dire i paesi SEEC e CEEC candidati all'adesione all'UE – erano indirizzate verso l'area dell'euro per una quota compresa fra il 50 e il 70% (cfr. BCE, 2000).

Indicatori strutturali dei paesi MED e SEEC

	Tasso crescita medio 90-99	Tasso crescita PIL 1999	PIL pro capite in PPA	PIL in PPA %EMU	Grado di apertura %PIL
ALGERIA	1.60	4.6	4380	21.65	54.7
CIPRO	4.40	5*	nd	67.27	102.5
EGITTO	3.12	6	3130	15.47	53.6
ISRAELE	4.65	1.8	17310	85.56	75.8
GIORDANIA	5.02	2	3230	15.95	123.4
LIBANO	6.86	3*	6150	30.4	70.2
LIBIA	2.37	2.6*	nd	Nd	40.0
MALTA	4.98	3.05*	nd	Nd	190.5
MAROCCO	2.67	6.35*	3120	15.42	58.6
SIRIA	5.82	5.44*	3000	31.98	67.4
TUNISIA	4.97	5.5	5160	25.51	87.0
TURCHIA	4.46	1.23	6740*	31.98	50.0
ALBANIA	0.08	8	1636	8.1	48.6
BULGARIA	-3.86	1.5	4363	21.56	124.7
CROAZIA	3.25	3.5	6574	32.5	91.8
MACEDONIA, FYR	-1.15	5	3660	18.09	78.2
ROMANIA	-3.06	-2	4257	21.05	59.0
SLOVENIA	4.04	4.2	12914	63.84	111.2
YUGOSLAVIA, SFR	-19.50	Nd	3229	15.96	
MONDO		3.0			
Paesi Ind		2.8			
MED	3.9		4220	20.86	
SEEC	0.2				
EMU	2.1		20230	100	

Nota: * 1998; PPA=parità dei poteri di acquisto

Fonte: World Economic Outlook Database, IMF e Economist Intelligence Unit. Il grado di apertura, definito come somma di importazioni e esportazioni in percentuale del PIL, è preso da Feldman, et al. (1998).

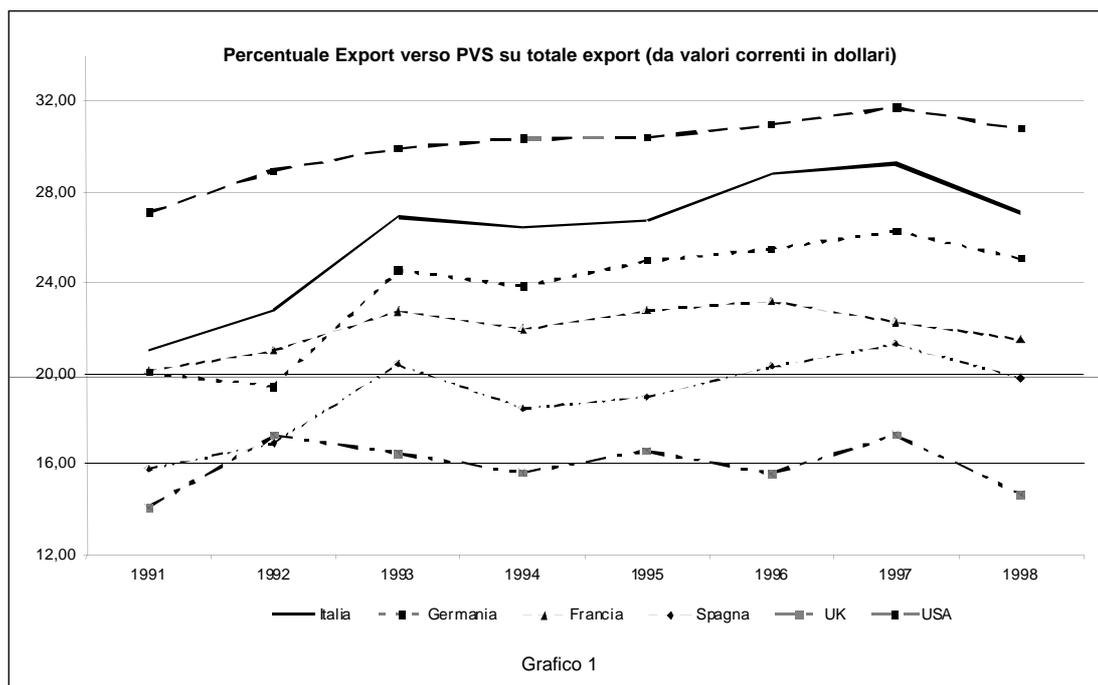
Tavola 1

giormente da un aumento dell'integrazione e se è possibile accrescere la penetrazione commerciale italiana. E, ancora, ci chiediamo se il modello di specializzazione italiana possa essere migliorato per sfruttare in modo ottimale le possibilità offerte da una maggiore integrazione. Pertanto, analizziamo le principali caratteristiche del commercio dell'Italia con i paesi MED e del Sud-Est Europa e confrontiamo le caratteristiche del commercio italiano con quelle degli altri cinque paesi industriali che maggiormente esportano nelle aree di interesse: Francia, Germania, Spagna, Regno Unito e Stati Uniti (par. 2). Risulta, in linea con la letteratura esistente, che il modello di specializzazione dell'Italia è molto diverso da quello degli altri cinque paesi sviluppati. Nel paragrafo 3 stimiamo un semplice modello gravitazionale per ognuna delle aree considerate, vale a dire il commercio bilaterale dei quattro maggiori paesi UME, del Regno Unito e degli Stati Uniti, da un lato, e dei paesi MED e SEEC, dall'altro. Il paragrafo 4 conclude mettendo in evidenza le differenze di comportamento fra i modelli di specializzazione dei diversi paesi europei (polarizzazione verso diversificazione) e l'elevata elasticità delle intensità di commercio alla distanza che caratterizza il modello gravitazionale.

2. Struttura dell'interscambio

A fronte di un'incidenza dell'export sul PIL relativamente simile tra i paesi industriali considerati, l'orientamento commerciale nei confronti dei paesi in via di svilup-

po differisce notevolmente da paese a paese. Una caratteristica distintiva dell'export italiano è proprio l'orientamento verso i paesi in via di sviluppo (PVS): la percentuale di esportazioni italiane destinate ai PVS è infatti sistematicamente superiore a quella di Francia, Germania, Spagna e Regno Unito per tutti gli anni 90 e sfiora il 30%, restando inferiore solo a quella degli Stati Uniti (grafico 1).

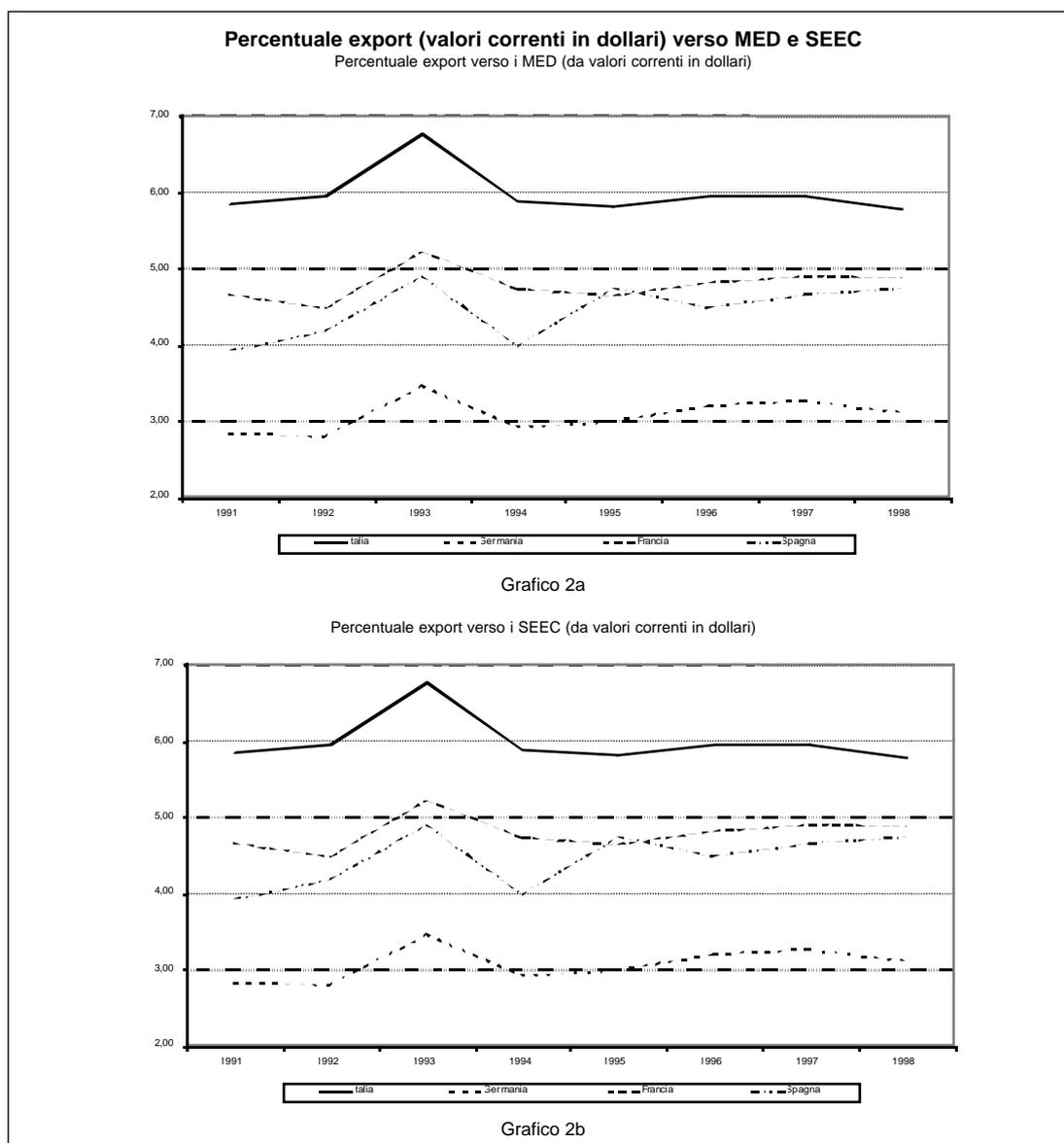


Se consideriamo le esportazioni verso i MED e SEEC, in rapporto alle proprie esportazioni totali, la quota delle esportazioni destinate ai MED ha valori massimi per l'Italia (circa 6%) e minimi per la Germania (circa 3%; grafico 2a). Anche per quel che riguarda i SEEC, la quota è massima per l'Italia (circa 3%), mentre è minima per la Spagna (grafico 2b).

Come si vede dai grafici, nel corso degli anni novanta, la quota delle esportazioni italiane per aree di destinazione è risultata sostanzialmente stabile verso i MED, mentre è risultata in crescita verso i SEEC, passando dal 2% al 3% circa. Per gli altri paesi occidentali si segnala una relativa stabilità delle quote.

Se consideriamo le due aree nel loro complesso, nel 1998, la penetrazione commerciale italiana⁴ è pari al 22%. Pertanto risulta inferiore alla penetrazione della Germania (26,2%), ma superiore a quella di Francia e Stati Uniti (18,4% e 18,1%, rispettivamente), e di gran lunga maggiore di quella di Regno Unito (9,5%) e Spagna (5,8%). Se, invece, consideriamo le due aree separatamente, la penetrazione dell'export italiano (calcolata come sopra) è molto alta nei SEEC (35%), ove sfiora il livello tedesco (41%) e leggermente inferiore nei MED (19%), dove si colloca su livelli solo lievemente inferiori a quelli di Stati Uniti, Germania e Francia (rispettivamente 22%, 21% e 20%).

⁴ Abbiamo calcolato la penetrazione come la quota di mercato, fatta pari a 100 la somma delle esportazioni di Francia, Germania, Italia, Regno Unito, Spagna, Stati Uniti. Nel caso di alcuni paesi, questo indicatore traslascia una parte del commercio (dati disponibili dagli autori su richiesta).

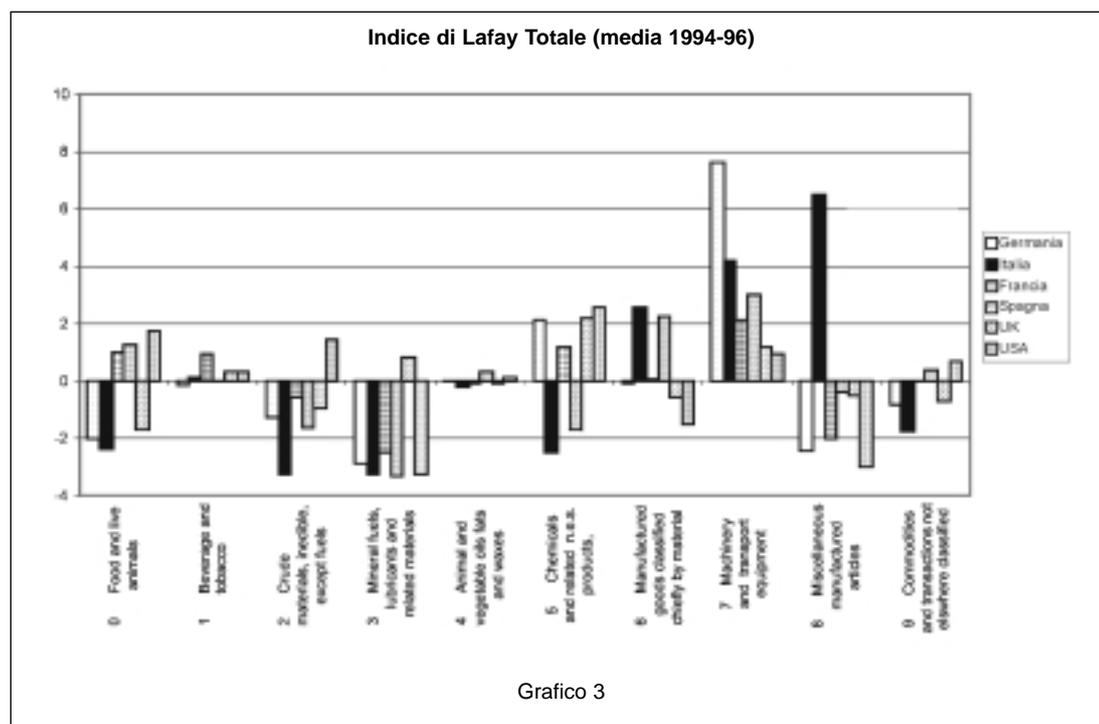


L'analisi per aree maschera, tuttavia, una caratteristica importante, ancorché poco rilevata, dell'export italiano verso i singoli paesi: la sua "diffusa" penetrazione. Vale a dire, l'export italiano tende a essere importante nei vari paesi di destinazione in misura più omogenea che per ognuno degli altri paesi occidentali considerati (si veda, per maggiori dettagli, De Arcangelis et al., 2000). Ciononostante, l'Italia conta in misura diversa nei singoli paesi: è il partner più importante per Albania, Libano, Libia e Malta, il secondo partner commerciale (generalmente dopo la Germania) nella maggior parte dei paesi, il terzo partner per Cipro, Egitto e Marocco, il quarto per Giordania e Israele. Fra i sei paesi industriali a cui abbiamo fatto riferimento, l'Italia non è mai oltre il quarto posto per importanza commerciale, nonostante non abbia avuto legami di tipo coloniale – se non brevissimi – con paesi MED o SEEC.

I dati aggregati non ci permettono di ottenere informazioni sulle caratteristiche della specializzazione dell'export nei diversi paesi. Per ovviarvi, abbiamo effettuato una analisi a livello di settori, usando dati OCSE (International Trade by

Commodities Statistics Rev 2). In prima approssimazione abbiamo utilizzato un livello di aggregazione abbastanza elevato, SITC1. Abbiamo calcolato, sulla media del triennio 1994-96, l'indice di Lafay (1992) che fornisce una buona indicazione dell'eventuale vantaggio comparato "rivelato" di un paese⁵. Il grafico 3 mostra l'indice di Lafay calcolato sul totale del commercio per i sei paesi industrializzati. Da esso emergono fatti ben noti. La specializzazione dell'Italia sembra essere concentrata sostanzialmente nei beni manufatti e nei beni strumentali (macchinari e altro), con un vantaggio ancora maggiore nella produzione di manufatti vari (settore 8, dove l'Italia è addirittura l'unico paese ad avere un vantaggio comparato). Questa osservazione è in linea con la letteratura sulla specializzazione dell'Italia (Onida, 1999). Come l'Italia, anche la Germania è specializzata nei macchinari, e il valore assoluto dell'indice è nettamente superiore a quello dell'Italia.

Se si considerano, invece, gli indici di Lafay "regionali" nei confronti delle aree di interesse⁶, si nota che il modello di specializzazione è diverso: i vantaggi comparati maggiori dell'Italia sono nei macchinari, mentre i valori per i beni manufatti sono nettamente inferiori o, per i SEEC, addirittura mostrano un disavanzo (cfr. De Arcangelis et al., 2000). In particolare, nel settore dei macchinari, l'Italia riduce la distanza dalla Germania nei confronti dei MED e ha un vantaggio comparato addirittura maggiore nei confronti dei SEEC. In questi paesi, anche la Francia ha un elevato vantaggio comparato.



⁵ L'indice è positivo per i settori in cui il paese ha un vantaggio comparato (viceversa negativo per i settori dove c'è svantaggio comparato), il suo valore assoluto permette di misurare l'intensità dell'eventuale vantaggio (svantaggio) comparato, e la somma è uguale a zero.

⁶ Gli indici "regionali" sono costruiti considerando il peso dell'interscambio di ogni settore rispetto all'interscambio totale con ogni area di riferimento e non più rispetto al totale.

3. Il modello gravitazionale

Accanto all'analisi descrittiva delle relazioni commerciali bilaterali tra alcuni paesi industrializzati e i paesi MED e SEEC, la stima di un modello gravitazionale può fornire informazioni utili sotto due profili. In primo luogo, la bontà complessiva della stima e la significatività statistica delle variabili esplicative possono rivelare se le intensità di commercio misurate da esportazioni e importazioni seguono il modello gravitazionale. In secondo luogo, la significatività della variabile distanza mette in luce l'importanza dei costi di trasporto. Una riduzione di tali costi potrebbe quindi aumentare significativamente le intensità commerciali. Ciò detto, vogliamo anche verificare la rilevanza statistica di misure di distanza più complete della distanza fisica.

Iniziamo stimando un modello gravitazionale tradizionale in cui la variabile dipendente è rappresentata dal logaritmo di $(1+X+M)$, dove X e M sono rispettivamente le esportazioni e importazioni bilaterali per paesi, espresse in termini nominali. Le variabili esplicative sono: (1) la massa relativa dei due paesi considerati (misurata dal PIL nominale in ognuno dei due paesi) e (2) la distanza fra le capitali dei due paesi⁷. Appliciamo il modello al caso del commercio di sei paesi industriali (Francia, Germania, Italia, Spagna, Regno Unito e Stati Uniti) con i MED e i SEEC.

La variabile di distanza può essere inserita in due modi: in livello oppure in logaritmo. Inserirla nei logaritmi riduce significativamente la variabilità della distanza. Pertanto, se la distanza in logaritmi risulta statisticamente significativa, il modello gravitazionale fornisce indicazioni più decise.

Abbiamo poi introdotto una dummy volta a cogliere gli eventuali legami coloniali o di lingua comune fra coppie di paesi (la dummy vale uno se c'è un legame di ex-colonia e/o di lingua e zero altrimenti). Vogliamo verificare se questi legami contribuiscono a spiegare volumi di commercio particolarmente elevati.

I risultati delle stime sono riportati nella tavola 2⁸.

I risultati presentati sono basati sulle medie 1993-98 delle variabili economiche usate. Abbiamo scelto di non utilizzare un campione più lungo per mancanza di dati sui SEEC. Abbiamo inoltre condotto le stesse regressioni per una selezione di singoli anni (in particolare per 1993, 1996 e 1998) senza registrare variazioni qualitative nei risultati rispetto a quanto presentato⁹. Abbiamo comunque ritenuto che risultati basati su medie di periodo fossero più significativi.

I risultati riportati nella tavola confermano in maniera singolare la validità del modello gravitazionale per entrambi i paesi MED e SEEC. Tutti i coefficienti stimati presentano il segno atteso e sono significativi (al 5% di confidenza). L'indicatore di bontà della stima, rappresentato dall' R^2 , è accettabile per un'analisi di tipo cross-section nel caso MED e si colloca al di sopra di 0,79 nel gruppo dei SEEC¹⁰.

⁷ Adottiamo questa specificazione per non aver problemi di osservazioni non utilizzabili nel caso di assenza di commercio fra due paesi. La distanza è espressa in chilometri calcolati tra le capitali dei due paesi.

⁸ Altrove (De Arcangelis et al., 2000) si è condotta anche una regressione su un campione escludente gli Stati Uniti. Si è così eliminato un paese la cui inclusione potrebbe indurre distorsione delle stime. Pur giungendo a valori dei coefficienti diversi rispetto a quelli presentati, la stima è risultata qualitativamente analoga. Ciò rafforza, come nel caso del logaritmo della distanza, la validità del modello gravitazionale.

⁹ Questi risultati sono disponibili presso gli autori.

¹⁰ Abbiamo anche provato un'altra variabile comunemente utilizzata come dipendente del modello gravitazionale, e cioè il $\log(1+X)$ dove X in questo caso si riferisce solo alle esportazioni del paese sviluppato. Come era da attendersi, in questo caso il PIL del paese sviluppato diventa non significativo, ma la distanza resta statisticamente significativa al 5% e il valore numerico dei coefficienti non cambia.

Riguardo alle nostre congetture, notiamo che la misura di distanza rimane significativa anche dopo la trasformazione in logaritmi. Se ne deduce che il modello gravitazionale appare piuttosto robusto statisticamente e la variabile di distanza rappresenta un elemento sempre essenziale nella stima.

La variabile dummy di lingua comune/ex-colonia è sempre significativa sia nel caso dei paesi MED che SEEC. Il suo contributo marginale alla stima è positivo dal momento che l'R² aumenta ogni volta che viene inclusa nelle stime.

Come si è già detto, i risultati ottenuti sono alquanto robusti e confermano la validità del modello gravitazionale tradizionale. In regressioni non riportate nel testo abbiamo sperimentato misure alternative della "massa economica" (per esempio quote del PIL mondiale in parità di potere d'acquisto o PIL pro capite). In tutti i casi i risultati principali non cambiano: la distanza (sia in logaritmi che in livello) è sempre significativa. L'unica eccezione è data dal PIL pro capite del paese industrializzato (nel caso dei MED) che diviene non significativo. Il fatto che la distanza sia sempre significativa segnala l'importanza dei costi di trasporto basati sulla lontananza fisica. Sebbene consapevoli che il concetto di distanza debba essere arricchito per rappresentare la più importante nozione di "distanza economica", riteniamo che il messaggio di fondo dei risultati qui presentati sia comunque rilevante. La prossimità (in senso lato) a questi paesi può essere una fonte di vantaggio comparato ed i paesi SEEC e MED possono divenire per l'Europa la nuova fonte di guadagni dinamici dal commercio, giusto come è stato per i paesi CEEC all'inizio degli anni novanta.

Risultati di stima del modello gravitazionale per i paesi MED e per i SEEC

	Log(1+EXPORT+IMPORT)					
	MED			SEEC		
	1	2	3	1	2	3
Costante	-13.29 (-3.14)	-3.19 (-1.11)	-2.61 (-0.98)	-23.36 (-4.05)	-16.26 (-2.48)	-19.74 (-3.08)
PIL_G6	0.74 (2.91)	0.63 (2.99)	0.54 (2.76)	1.11 (3.43)	1.28 (4.24)	1.35 (4.71)
PIL_EMERG _i	0.71 (6.31)	0.72 (6.52)	0.79 (7.58)	1.14 (8.63)	1.10 (8.41)	1.10 (8.88)
Distanza	-0.0003 (-3.61)			-0.0014 (-4.96)		
Log(Distanza)		-1.19 (-4.19)	-1.22 (-4.64)		-1.60 (-5.07)	-1.28 (-3.80)
Dummy			0.93 (3.48)			0.80 (2.07)
R ² aggiustato	0.411	0.442	0.521	0.842	0.846	0.863
F test	13.38 [5.9*E-06]	19.76 [0.00]	20.28 [0.00]	52.62 [0.00]	54.01 [0.00]	46.69 [0.00]
Numero osservazioni	72	72	72	30	30	30

Note: le variabili economiche si riferiscono a medie sul periodo 1993-98. T-statistici tra parentesi nel caso dei coefficienti; P-value nel caso del test F. PIL_G6 è il PIL dei sei paesi industriali; PIL_EMERG_i (i=1,2) è, rispettivamente, il PIL dei MED e dei SEEC.

Tavola 2

4. Conclusioni

Questa nota si divide sostanzialmente in due parti. La prima fornisce un'analisi descrittiva dello stato delle cose nel commercio fra paesi sviluppati e due gruppi di paesi geograficamente vicini: i MED e i SEEC. L'analisi permette di identificare dif-

ferenze di comportamento fra i paesi sviluppati considerati - polarizzazione (es. Germania) verso diversificazione (es. Italia). La seconda parte stima un modello gravitazionale. I risultati delle stime indicano una elevata elasticità delle intensità di commercio alla distanza. I risultati sembrano robusti.

Tuttavia i paesi MED e SEEC sono paesi vulnerabili. Il processo di democratizzazione è incompleto e non ancora assestato; la maggior parte di questi paesi ha ancora un accesso limitato ai mercati dei capitali internazionali, che non permette di attirare tutti i capitali necessari alla crescita; molti di questi paesi sono soggetti a shocks delle ragioni di scambio e quindi a estrema volatilità dei prezzi (e dei rendimenti). Una maggiore integrazione con i paesi dell'UME potrebbe (dovrebbe), in ogni caso, ridurre la vulnerabilità e aumentare la credibilità internazionale di questi paesi. La liberalizzazione del commercio potrebbe aumentare le possibilità di diversificazione sia rispetto ai partners commerciali sia rispetto al mix di beni e servizi.

Nella prospettiva di una crescente integrazione commerciale con queste aree, l'Italia può (e deve) giocare un ruolo di primo piano da un punto di vista strategico sia dal lato dell'interscambio di beni che della mobilità dei fattori produttivi. Tuttavia, dal lato degli investimenti diretti, quali settori potranno più ragionevolmente estendere la produzione in quei paesi? Per quali industrie è auspicabile che si formi una politica commerciale italiana nell'ambito dello spazio europeo? Certamente, lo sviluppo di alcuni settori a elevato contenuto tecnologico rende possibile la penetrazione ad alcune imprese italiane che mostrano vantaggi competitivi evidenti, anche all'interno degli accordi di partenariato esistenti (si pensi alla forza di penetrazione delle imprese di telecomunicazione e delle banche spagnole in Sud America).

Tuttavia, a parte alcuni grandi (e non molto diffusi) campioni nazionali italiani, il tessuto produttivo del nostro paese è principalmente dominato da una struttura dimensionale medio-piccola che (spesso) si aggrega nei distretti industriali, piuttosto che in grandi unità produttive. Inoltre, le caratteristiche merceologiche dei nostri vantaggi comparati, caratterizzati da fasi della produzione distinte e a diversa intensità di lavoro specializzato, suggeriscono che l'integrazione con i paesi MED e SEEC può rappresentare un'opportunità importante di outsourcing di alcune fasi della produzione a lavoro meno specializzato per mantenere le fasi dell'organizzazione e della progettazione produttiva. Allo stesso tempo, in quei paesi l'esportazione di alcune fasi produttive (tipicamente a più elevata capacità di job creation) può rappresentare il primo passo per innescare una crescita virtuosa.

Riferimenti bibliografici

Banca Centrale Europea (2000), *Bollettino Mensile, Febbraio*.

De Arcangelis G., Ferri G., Galeotti M. e Giovannetti G. (2000), “*Sud o est? Sfide e opportunità per l’Italia di una crescente integrazione*”, *Dattiloscritto, Ministero del Tesoro, paper presentato al convegno Banca d’Italia sulle economie del mediterraneo, aprile 2000*.

Deutsche Bundesbank (1999), “*Germany’s Relative Position in the Central and East European Countries in Transition*”, *Monthly Report, Ottobre, 15-27*.

Feldman R., Nashashibi K., Nord R., Allum P., Desruelle D., Enders K., Kahn R. e Temprano-Arroyo H. (1998), “*Impact of EMU on Selected Non-European Union Countries*”, *IMF Occasional Paper No.174*.

Lafa, J. (1992), “*The Measurement of Revealed Comparative Advantages*”, in *M. G: Dagenais e P.A. Muet (a cura di) International Trade Modeling, Chapman & Hall, Londra*.

Onida F. (1999), “*Quali prospettive per il modello di specializzazione internazionale dell’Italia?*”, *Economia italiana, No.3, 573-629*.

ITALIA E SUD EST EUROPA: NUOVE DINAMICHE E NUOVI MODELLI DI INTEGRAZIONE GEOECONOMICA¹

di Gianfranco Viesti*

L'intero sviluppo italiano, nelle sue modalità geoeconomiche, è stato condizionato dal "vicino mancante". Dal fatto, cioè, che una parte delle relazioni economiche internazionali "di prossimità" era profondamente distorto dall'esistenza della Cortina di Ferro. Dalla caduta del Muro di Berlino si sono però intensamente ricreate le relazioni commerciali fra Italia e Est, ed in particolare con il Sud Est Europa (SEE²), che hanno assunto dimensioni e caratteristiche di grande interesse.

I paesi SEE hanno una popolazione di poco più di 55 milioni di abitanti con un reddito totale, nel 1999, – escludendo la R.F. Jugoslava per cui non vi sono dati ufficiali – di 86 miliardi di dollari; sempre escludendo la R.F. Jugoslava, l'area ha avuto importazioni per circa 40 miliardi di dollari. Si tratta quindi di un'area già piuttosto aperta al commercio, con un rapporto import/PIL pari al 47%, un valore appena superiore a quello dei paesi dell'area dell'Europa centro-orientale (CEE); l'apertura commerciale è massima nei paesi che facevano parte della Jugoslavia (Macedonia, Slovenia, Croazia), decisamente minore in Albania e Romania. L'Unione Europea ormai domina i flussi di importazione dei SEE, di cui rappresenta il 60%; anche questa quota è però diversificata e passa dal 78% per l'Albania al 42% per la Bosnia. Per la Macedonia e la Bulgaria è ancora importante il commercio verso altri paesi orientali; il commercio all'interno dei SEE è invece contenuto e limitato principalmente agli scambi tra Slovenia, Croazia e Bosnia.

La presenza commerciale italiana nell'area è di primissimo piano. Le importazioni dall'Italia nel 1999 sono ammontate a 6,6 miliardi di dollari, cioè il 16,6% dell'import totale dei SEE. A confronto si può notare che la quota dell'Italia sull'import totale dei paesi CEE è pari al 7,4%, e quella sul totale dell'import mondiale al 3,9%: l'Italia ha cioè nei paesi SEE una forza commerciale quadrupla rispetto a quella sua media.

Rispetto al totale dell'export italiano, il peso dell'area SEE è relativamente contenuto, ma non piccolissimo. In lire, l'export italiano 1999 è ammontato a 12.300 miliardi, il 2,9% del totale, una cifra comparabile all'export verso la sola Olanda: va però tenuto presente che il PIL dell'Olanda è circa il quadruplo di quello dei paesi SEE. La presenza commerciale dell'Italia nell'area è contrastata da quella della Germania, che ha una quota di mercato complessiva lievemente superiore (17,9 contro 16,6); notevolmente inferiore è quella della Francia (6,6), che è maggiormente presente in Romania e Slovenia, mentre tutti gli altri paesi

* Università degli Studi e Cerpem, Bari

¹ Questo testo sintetizza i principali risultati di una più completa analisi dei rapporti commerciali fra Italia e SEE, in pubblicazione nei Quaderni di ricerca ICE; al Quaderno si rimanda il lettore interessato alla precisa definizione delle fonti e degli aggregati utilizzati per l'analisi.

² I paesi qui definiti SEE sono: Albania, Bosnia-Herzegovina, Bulgaria, Croazia, RF Jugoslavia (Serbia e Montenegro), Macedonia, Romania, Slovenia.

dell'Unione Europea insieme totalizzano il 19,3% dell'import complessivo. La Grecia ha qualche significativa presenza. La situazione è molto differenziata fra paese e paese: l'Italia domina in Albania (dove arriva addirittura al 36% dell'import totale) e nella R.F. Jugoslava; è il primo paese fornitore in Romania, con una quota altissima (19,5%), superiore a quella, pure altissima, della Germania (18,4%); la situazione si inverte in Slovenia e Croazia, dove, sempre su livelli molto alti, l'Italia segue di poco la Germania. Inferiori sono invece le quote in Macedonia e soprattutto in Bulgaria, unici SEE ad essere superati da un paese CEE, la Polonia, in cui la quota italiana è più alta; anche in questi casi, però, le quote dell'Italia sull'import totale si avvicinano comunque al 9%.

Per i paesi SEE la presenza italiana è decisiva. In Albania, addirittura, le importazioni dall'Italia rappresentano il 10% del PIL; ma tale valore è molto alto anche in Slovenia e Croazia, intorno all'8,5%. Nella media SEE è 7,4%; nei paesi CEE raggiunge invece il 2,6. Dal 1993 al 1999, l'export italiano è fortemente cresciuto, passando, in valore, da 5.000 a 12.300 miliardi: è cresciuto, come peso sul totale dell'export italiano, passando dall'1,9% al 2,9%; è cresciuto, cosa molto importante, rispetto alle importazioni totali dell'area: la quota dell'import dall'Italia sul totale è infatti crescente in tutti i paesi SEE tranne la Croazia; particolarmente forte ed importante è l'aumento in Romania.

L'export dell'Italia può essere diviso in due grandi parti. Da un lato l'insieme dei prodotti diretti al consumo locale ("Consumo locale") nei paesi SEE; dall'altro, i prodotti soggetti a lavorazione e quindi a successiva riesportazione ("Decentramento") (tav. 1). Nel primo gruppo vi sono beni per circa 8500 miliardi. Si tratta prevalentemente di beni di investimento: i prodotti metalmeccanici e i macchinari elettrici e non elettrici e le loro parti coprono circa 3800 miliardi. Significativo è anche l'export chimico e di prodotti di base (carta, prodotti petroliferi) mentre molto più limitato è il peso dei mezzi di trasporto e dell'alimentare. Questi dati non sorprendono: appaiono coerenti con il quadro di paesi a basso reddito e nei quali è in corso uno sforzo di trasformazione infrastrutturale e di profonda riconversione dell'apparato industriale.

Nel secondo gruppo si possono invece collocare pelli, cuoio e calzature e tessile-abbigliamento. L'export italiano in questi settori verso i SEE è pari a 3.800 miliardi. Una pluralità di dati ed informazioni consente infatti di classificare la grandissima parte di queste esportazioni come esportazioni per lavorazione in loco e successiva riesportazione: flussi commerciali, cioè, connessi ad operazioni di decentramento produttivo da parte di imprese italiane verso imprese locali o verso proprie filiali³.

Il peso relativo dei due gruppi è diverso da caso a caso: le esportazioni per decentramento sono rilevantisime in Romania, dove coprono più della metà dell'export italiano (cioè quasi 2000 miliardi) in Bulgaria (36%) e in Albania (33%); l'export per consumo locale prevale invece nettamente nei paesi più a nord, a cominciare dalla Slovenia (88%, pari a circa 3000 miliardi). Anche in Croazia prevale l'export per il mercato locale (77%, pari a 1.800 miliardi), ma quello di "decentramento" ha una certa rilevanza in valore assoluto (oltre 500 miliardi).

³ Naturalmente non si può escludere che, anche all'interno della metalmeccanica, vi siano operazioni di decentramento, con parti e semilavorati sottoposti a lavorazioni nei paesi SEE e poi reimportati in Italia. Per semplicità, però, tutto il commercio metalmeccanico è qui definito di prodotti e consumi locali, così come tutto quello di pelli, calzature e tessile-abbigliamento è qui definito di decentramento, con una ragionevole approssimazione della realtà.

Esportazioni italiane nei SEE per settore e paese, 1999
(miliardi di lire)

Settori	Slovenia	Croazia	Bosnia	Serbia e Montenegro	Macedonia	Albania	Bulgaria	Romania	SEE
Prodotti dell'agricoltura, caccia, silvicoltura e pesca	90	53	19	6	1	3	3	15	190
Prodotti delle miniere e delle cave	14	10	2	4	1	1	3	5	40
Prodotti alimentari, bevande e tabacchi	133	124	46	49	14	81	27	40	514
Prodotti tessili (compresa la maglieria)	196	271	32	66	23	54	161	876	1.679
Articoli di abbigliamento (esclusa la maglieria); pellicce	92	98	19	26	2	39	24	348	648
Cuoio e prodotti in cuoio (comprese le calzature di qualsiasi materiale)	114	158	76	60	37	94	134	806	1.479
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	41	14	2	5	1	6	2	7	78
Pasta da carta, carta e prodotti di carta; supporti registrati e stampa	110	69	13	16	5	4	18	59	294
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	159	64	2	2	1	5	3	140	376
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali (compresi i prodotti farmaceutici)	298	244	26	107	20	21	54	153	923
Articoli in gomma e in materie plastiche	120	93	19	24	14	11	27	65	373
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (esclusi gli articoli in materie plastiche)	142	116	38	27	9	45	18	54	449
Metalli e prodotti in metallo	474	348	68	69	17	44	49	227	1.296
Macchine e apparecchi meccanici	507	285	90	90	41	70	189	556	1.828
Macchine elettriche e apparecchiature elettriche e di precisione	270	121	26	45	24	43	92	214	835
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	278	96	23	32	16	23	38	83	589
Altri mezzi di trasporto	35	31	..	1	111	3	1	1	183
Mobili	114	101	23	32	10	11	26	28	345
Altri prodotti delle industrie manifatturiere (esclusi i mobili)	48	42	13	15	1	6	16	41	182
Energia elettrica, gas, acqua e altri prodotti delle attività informatiche, professionali e di altri servizi	3	2	1	1	..	2	..	1	10
Totale	3.237	2.340	537	676	347	564	886	3.718	12.305

Fonte: elaborazioni su dati Ice e Istat

Tavola 1

In prima approssimazione, vi sono dunque due modelli, diversi e contemporanei, di integrazione commerciale fra Italia e SEE. Da un lato, vi sono flussi rivolti ai mercati locali; questi flussi appaiono basati sui vantaggi comparati: nel caso Italia-SEE – come sovente accade quando vi è una certa disparità di reddito e di sviluppo fra i partner – vi è un significativo scambio “verticale”, di prodotti cioè con “intensità fattoriali” e “contenuti tecnologici” diversi. L'Italia esporta beni a più elevata intensità di capitale umano qualificato e a maggiore tecnologia e importa risorse naturali o taluni beni a maggiore intensità di capitale. All'interno della metalmeccanica, e soprattutto con Slovenia e Croazia, i paesi più avanzati, vi sono però anche flussi “orizzontali”: differenti varietà o tipologie degli stessi beni.

Dall'altro, vi sono intensi flussi commerciali collegati al decentramento. Questa è una novità storica per l'Italia: con gli anni novanta hanno infatti inizio, e rapida crescita, processi di decentramento. Conferma di ciò si può avere dai dati sulle reimportazioni italiane: le reimportazioni dall'Est (il dato include sia paesi SEE che CEE) sono nel 1991 pari a 121 miliardi (il 4,8% del totale italiano); diventano 1.308 nel 1995 (29,3%) e infine 2.314 nel 1999 (43,6%), quasi tutte nel tessile-abbigliamento e nelle calzature; del totale delle reimportazioni italiane di questi settori, rispettivamente l'85% e il 95% viene dall'Est. L'insieme dei dati di-

sponibili permette di sostenere che gran parte di queste reimportazioni viene dai SEE; in misura decisamente minore da Ungheria, Rep. Ceca (tessile), Rep. Slovacca (abbigliamento). In altri termini, praticamente tutto il decentramento italiano nelle calzature e la grandissima maggioranza di quello nell'abbigliamento è nei SEE; sostanziale è anche il decentramento nel tessile e nella maglieria. Nel settore delle calzature il decentramento nei SEE è poi un'operazione esclusivamente italiana e non di altri paesi europei avanzati: sul totale delle esportazioni europee di pelli e di calzature nei SEE (che è ipotizzabile siano composte di componenti e di prodotti semifiniti), infatti, la quota dell'Italia è intorno all'80%, ma superiore al 90% in quasi tutti i paesi escluse Croazia e Slovenia (dove è ragionevole pensare che invece vi sia anche export europeo di prodotti finiti per consumo locale). Valori estremamente alti ci sono anche nell'abbigliamento e nella maglieria; qui è però più difficile distinguere export e decentramento, anche se aiutano le differenze fra paesi: la quota italiana nell'abbigliamento, in media il 54%, è però del 63% in Romania e del 71% in Albania. Più difficile leggere i dati del tessile, in cui vi sono anche rilevanti forniture, specie tedesche, per i produttori locali. È lecito dedurre da tutto ciò, ancora una volta, il ruolo centrale dell'Italia nei SEE, cui fa capo un'esperienza originale di internazionalizzazione della produzione di calzature e che – assieme alla Germania – determina una vasta produzione di abbigliamento.

Perché le imprese italiane decentrano nei SEE? La ovvia risposta è il vantaggio che esse trovano in termini di costo del lavoro per unità di prodotto. Posto pari a 100 il livello italiano di costo del lavoro nel settore dell'abbigliamento, infatti, si scende a livelli fra 12 e 15 nei principali paesi CEE, ma a 5 in Romania e a 3 in Bulgaria (tav. 2). Posto pari a 100 il livello della produttività italiana, la Romania è a 28, sugli stessi livelli dei principali CEE, mentre la Bulgaria è più in basso, a 19 (Baldone, Sdogati, Tajoli 2000): il vantaggio relativo, in termini di costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP), è evidente. In assenza di dati affidabili, si può ipotizzare che la situazione albanese presenti sia costi sia livelli di produttività ancora inferiori a quelli bulgari. Il vantaggio di costo per unità di prodotto può essere forse riscontrato anche in altri paesi, specie in Estremo Oriente; ma i SEE presentano condizioni uniche: un passato di paesi relativamente industrializzati e una forza lavoro scolarizzata (quindi discreta produttività), un livello salariale molto contenuto e tassi di cambi con l'euro deboli (quindi bassi costi); a tutto ciò, i paesi SEE assommano un'altra caratteristica unica: la prossimità geografica e culturale. La prossimità geografica è evidente; la prossimità culturale è forte con la Romania, paese di lingua neolatina; con la Slovenia, e la Croa-

**Costo del lavoro e produttività nell'industria dell'abbigliamento in alcuni paesi CEE e SEE -
Anni 95/96**
(percentuale sui valori italiani)

Paesi	Costo orario del lavoro (%Italia)	Produttività (%Italia)
Rep. Ceca	15	27
Ungheria	14	25
Polonia	12	21
Rep. Slovacca	12	24
Romania	5	28
Bulgaria	3	19

Fonte: Baldone, Sdogati, Tajoli (2000) su dati ILO, SBLIS, e UNIDO

zia, soprattutto con le aree costiere, i rapporti commerciali e culturali datano da secoli e non si sono mai interrotti; con l'Albania – paese nel quale la conoscenza dell'italiano è assai diffusa – le relazioni sono state intensissime specie nel periodo fra le due guerre e sono riprese con vigore dopo la caduta del comunismo. Il paese più “distante” – ad esempio da un punto di vista linguistico - è la Bulgaria, così come la Macedonia.

Va infine notato che i rapporti economici fra Italia e SEE sono composti in misura rilevante da relazioni economiche privilegiate fra singole aree italiane e singoli paesi. In Slovenia il commercio rispecchia l'effetto di contiguità con Friuli V.G. e Veneto; in Croazia e in Romania è nettissima la presenza veneta; nell'Adriatico meridionale la Puglia domina il commercio con l'Albania. Vi è dunque una “Connessione Adriatica”: l'export delle province adriatiche verso i paesi SEE ammonta a 6.222 miliardi. È addirittura un quinto dell'import totale albanese; fra il 12,4% e il 7,3% per gli altri paesi; rappresenta circa il 6% del PIL albanese, più del 5% del PIL croato e del 4% del PIL sloveno. La matrice delle connessioni è però incompleta e differenziata: vi sono relazioni commerciali intensissime come quella fra Friuli e Slovenia, Veneto e Romania, Puglia e Albania e relazioni assai deboli o nulle. Ad esempio sono blandi i rapporti delle regioni adriatiche italiane con la Bulgaria, così come quello delle regioni dell'adriatico italiano centro-meridionale con Slovenia e Croazia. Alcuni di questi legami sono fondati sulle operazioni di decentramento, altri sulla penetrazione dei mercati locali.

Vi sono diversi modelli di integrazione. Il primo, che riguarda la Slovenia, in cui gioca un forte ruolo la prossimità fisica con il Friuli V.G., ma anche con il Veneto e la Lombardia e in cui gli scambi sono assai diversificati per prodotto e sono tutti “per il mercato”. Il secondo, che riguarda Croazia, Albania e Romania, è basato sull'esistenza di integrazioni strette con specifiche aree, soprattutto adriatiche, e su di un forte ruolo del decentramento, sulla ricomposizione geografica dei sistemi produttivi italiani, specie adriatici; in questo modello domina il Veneto, con un ruolo significativo delle Marche e della Puglia. Il terzo (Macedonia, Bulgaria), in cui sono assenti connessioni privilegiate geografiche e il commercio è complessivamente minore.

L'integrazione commerciale con i paesi SEE ha dunque prodotto un effetto diversificato sull'economia italiana. Da un lato, ha creato uno sbocco aggiuntivo per le nostre merci, soprattutto prodotti di base e macchinari necessari per l'infrastrutturazione e l'industrializzazione di quei paesi; dall'altro, ha condotto ad una riorganizzazione internazionale della produzione di alcuni dei settori del Made in Italy che rappresenta una novità assoluta, particolarmente centrata su fenomeni di integrazione fra aree e distretti produttivi italiani, specie adriatici, e aree all'interno dei SEE.

Riferimenti bibliografici

Baldone S., Sdogati F., Tajoli L. (2000), International fragmentation of production and competitiveness in the textile and apparel industry, paper presentato alla seconda conferenza dello European Trade Study Group, Glasgow, 15-17 settembre

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

Sintesi

A fronte di un netto appesantimento della “bolletta energetica” con l'estero, il cui valore è raddoppiato superando i 50.000 miliardi di lire, e di una dilatazione del disavanzo riguardante gli altri prodotti di base, nel 2000 il saldo attivo dell'industria manifatturiera nel suo complesso è salito da 66.000 a 71.000 miliardi, invertendo la tendenza negativa che aveva caratterizzato il precedente triennio.

In realtà, se nella maggior parte dei comparti di specializzazione (tessile-abbigliamento, cuoio e calzature, gioielleria, mobili, materiali per l'edilizia, macchine industriali) il saldo è migliorato in termini assoluti, in rapporto al valore dell'interscambio settoriale è di nuovo peggiorato, sia pure lievemente.

Si deve comunque rilevare soprattutto il fenomeno contrario: in diversi settori dove l'Italia non detiene vantaggi comparati (chimica, metallurgia, prodotti elettronici e per le telecomunicazioni, meccanica di precisione, mezzi di trasporto), i deficit commerciali sono ancora aumentati, ma solo per un effetto di scala dovuto alla loro ampiezza pregressa, poiché la crescita delle esportazioni in valore è stata più sostenuta di quella delle importazioni. Il passivo della farmaceutica, che già negli anni scorsi si era progressivamente assottigliato in non casuale concomitanza con notevoli investimenti dall'estero, si è rovesciato in un attivo di quasi 1.000 miliardi.

Tra i settori in strutturale ampio disavanzo, solo quello degli alimentari e bevande e quello degli elaboratori e sistemi informatici hanno mostrato un deterioramento della bilancia commerciale sia in assoluto che in rapporto al loro interscambio, il primo interrompendo un *trend* positivo, il secondo confermandone uno negativo.

La ripresa dei consumi e soprattutto degli investimenti italiani ha comportato un'accelerazione, rispetto alla crescita avutasi nel 1999, delle importazioni in quantità delle merci ad essi relative, malgrado la diminuita competitività di prezzo nei confronti delle corrispondenti produzioni nazionali, a sua volta legata alla flessione dell'euro.

Estendendo la prospettiva agli ultimi quattro anni, l'incremento complessivo delle quantità importate è stato, con alcune eccezioni (alimentari, chimica), di non meno del 50% per i più importanti settori, con punte dell'80% nei mezzi di trasporto e del 60% nelle calzature; di conseguenza, il grado di penetrazione delle importazioni in rapporto alla domanda interna è salito, per l'industria manifatturiera nel suo insieme, dal 25% del 1996 al 31,4% del 2000 (ai prezzi del 1995). Per valutare questa circostanza, occorre in ogni caso tener conto del fatto che essa è condivisa in misura analoga dagli altri grandi paesi europei, dato il naturale processo di apertura ai prodotti dei concorrenti ed in particolare dei paesi in via di sviluppo e di quelli in transizione all'economia di mercato.

Propizie condizioni di domanda estera e di cambio hanno sospinto le esportazioni manifatturiere, che nel 1999 erano rimaste stazionarie mentre l'anno scorso so-

* Redatto da Carmela Pascucci.

no aumentate in valore del 16,6%, raggiungendo i 487.000 miliardi di lire, ed in quantità del 10,8%, cioè ad un tasso non molto inferiore a quello degli scambi mondiali.

Dato il loro peso sul totale, il contributo dei beni tradizionali di consumo e della meccanica strumentale alla crescita complessiva delle esportazioni manifatturiere è stato decisivo, sebbene i primi siano stati frenati dalla debole congiuntura dei mercati europei e, nelle quantità, dal fatto che le imprese italiane hanno generalmente preferito realizzare margini unitari piuttosto che praticare politiche di prezzo aggressive.

Tuttavia i maggiori incrementi, in termini nominali e reali, sono stati manifestati dai settori a forti economie di scala (ad esempio chimica) e dai prodotti a più elevata intensità di ricerca (ad esempio elettronica e telecomunicazioni), avvantaggiati dalla grande vivacità della loro domanda internazionale.

La percentuale di produzione destinata ai mercati esteri è aumentata notevolmente, dopo essere rimasta quasi inalterata nei tre anni precedenti, per molti dei principali settori.

I dati del primo trimestre del 2001 indicano che, proseguendo la favorevole dinamica della seconda metà dell'anno scorso, il valore delle esportazioni manifatturiere è cresciuto in termini tendenziali leggermente di più di quello delle importazioni, grazie all'accelerazione delle vendite nell'Unione Europea (segnatamente in Germania), per quanto riguarda la generalità dei settori ed in particolare le calzature. In seguito al rallentamento congiunturale degli Stati Uniti e quindi di altri mercati che dalle condizioni di quell'economia dipendono strettamente, le esportazioni verso l'insieme dei paesi esterni all'Unione Europea hanno invece mostrato qualche difficoltà, in settori "sensibili" come ad esempio la gioielleria.

Nell'Annuario che costituisce l'appendice statistica del presente Rapporto sono riportate, in serie storica dal 1996 al 2000, le quote di mercato settoriali, ad un grado di dettaglio corrispondente agli oltre 100 gruppi ATECO solo dell'Italia, e per categorie di prodotti anche dei concorrenti, sul valore delle importazioni di 29 paesi (tutti quelli dell'Unione Europea ed i più importanti tra gli altri) che complessivamente coprono circa l'80% del commercio mondiale.

Risulta che nel quinquennio, con un temporaneo recupero nel 1998 in coincidenza con la crisi asiatica, si è verificato un progressivo indebolimento della posizione relativa dell'Italia nei manufatti, in tutte le 16 categorie settoriali considerate e con poche eccezioni (prodotti della concia del cuoio, lattiero-caseari, pannelli di legno, editoria, prodotti farmaceutici, cantieristica e prodotti dell'industria aero-spaziale) nell'ambito dei gruppi ATECO.

Diminuzioni di quote hanno subito anche i maggiori paesi europei (in misura consistente, tanto è vero che in rapporto all'insieme dei concorrenti dell'UE le perdite dell'Italia si ridimensionano e per alcuni prodotti non si verificano affatto), gli Stati Uniti ed il Giappone; in contropartita, hanno migliorato la propria posizione soprattutto la Cina, il Canada ed il Messico (negli ultimi due casi grazie alla robusta domanda statunitense), ed inoltre i paesi dell'Europa orientale. Limitatamente alla chimica, l'Irlanda ha allargato la sua già discreta porzione di mercato mondiale, e nei prodotti agro-alimentari, hanno ottenuto guadagni di quota i paesi dell'America meridionale e quelli dell'Africa sub-sahariana.

La Cina è ormai *leader* mondiale nelle esportazioni delle diverse categorie di prodotti tradizionali per il consumo (nel 2000 ha superato l'Italia nei mobili), ma è diventata un concorrente molto agguerrito anche nei settori a più elevato contenuto di tecnologia.

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, 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)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	1999	2000	var. %	1999	2000	var. %	1999	2000
PRODOTTI AGRICOLI, DELL'ALLEVAMENTO E DELLA PESCA	7.140	7.319	2,5	16.658	17.537	5,3	-9.518	-10.218
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	833	999	19,9	29.514	57.209	93,8	-28.681	-56.210
<i>Prodotti energetici</i>	44	93	111,4	24.779	51.083	106,2	-24.735	-50.990
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	417.850	487.097	16,6	351.536	416.052	18,4	66.314	71.045
Alimentari, bevande e tabacco	23.334	24.904	6,7	30.293	32.648	7,8	-6.959	-7.744
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	45.418	51.249	12,8	20.779	24.434	17,6	24.639	26.815
<i>Tessili e maglieria</i>	30.459	34.189	12,2	14.116	16.566	17,4	16.343	17.623
<i>Abbigliamento</i>	14.959	17.060	14,0	6.663	7.868	18,1	8.296	9.192
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	21.211	25.387	19,7	7.767	10.534	35,6	13.444	14.853
<i>Calzature</i>	13.291	14.763	11,1	4.175	5.031	20,5	9.116	9.732
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	2.573	2.861	11,2	5.771	6.475	12,2	-3.198	-3.614
Prodotti in carta, stampa, editoria	9.738	11.324	16,3	12.047	13.840	14,9	-2.309	-2.516
Prodotti petroliferi raffinati	5.041	9.980	98,0	6.121	10.401	69,9	-1.080	-421
Prodotti chimici e farmaceutici	37.702	46.386	23,0	54.403	63.835	17,3	-16.701	-17.449
<i>Prodotti chimici di base</i>	13.915	17.185	23,5	26.998	33.203	23,0	-13.083	-16.018
<i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>	11.473	14.691	28,0	12.470	13.702	9,9	-997	989
Prodotti in gomma e plastica	15.931	17.922	12,5	9.279	10.306	11,1	6.652	7.616
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	16.133	17.671	9,5	4.857	5.395	11,1	11.276	12.276
<i>Piastrelle ceramiche</i>	6.038	6.583	9,0	176	174	-1,1	5.862	6.409
Metalli e prodotti in metallo (esclusi macchine e apparecchi)	33.911	40.545	19,6	39.403	50.408	27,9	-5.492	-9.863
<i>Prodotti della metallurgia</i>	15.864	20.987	32,3	32.613	42.724	31,0	-16.749	-21.737
<i>Prodotti finali in metallo</i>	18.047	19.558	8,4	6.790	7.684	13,2	11.257	11.874
Macchine e apparecchi meccanici	87.249	97.079	11,3	34.009	38.882	14,3	53.240	58.197
<i>Macchine industriali di impiego generale</i>	36.815	41.305	12,2	16.802	19.483	16,0	20.013	21.822
<i>Macchine industriali specializzate</i>	34.279	37.744	10,1	13.464	15.683	16,5	20.815	22.061
<i>Apparecchi per uso domestico (inclusi elettrodomestici)</i>	11.120	12.505	12,5	2.185	2.400	9,8	8.935	10.105
Macchine e apparecchi elettrici e di precisione	41.859	50.473	20,6	59.990	73.248	22,1	-18.131	-22.775
<i>Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici</i>	6.299	6.745	7,1	15.373	17.548	14,1	-9.074	-10.803
<i>Macchine, apparecchi e materiali elettrici</i>	14.980	17.142	14,4	12.146	14.454	19,0	2.834	2.688
<i>Prodotti elettronici e per le telecomunicazioni</i>	11.475	15.707	36,9	19.790	26.337	33,1	-8.315	-10.630
<i>Strumenti medicali e di precisione</i>	9.105	10.879	19,5	12.683	14.911	17,6	-3.578	-4.032
Mezzi di trasporto	48.897	57.950	18,5	59.983	67.522	12,6	-11.086	-9.572
<i>Autoveicoli</i>	19.463	22.635	16,3	42.049	45.071	7,2	-22.586	-22.436
<i>Parti di autoveicoli</i>	14.324	16.129	12,6	7.499	8.825	17,7	6.825	7.304
Altri manufatti	28.853	33.366	15,6	6.834	8.124	18,9	22.019	25.242
<i>Mobili</i>	15.271	17.414	14,0	1.642	1.920	16,9	13.629	15.494
<i>Gioielleria e oreficeria</i>	8.999	11.010	22,3	1.479	1.841	24,5	7.520	9.169
ALTRI PRODOTTI	2.171	2.786	28,3	3.130	4.701	50,2	-959	-1.915
TOTALE	427.994	498.201	16,4	400.837	495.499	23,6	27.157	2.702

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.1

QUANTITÀ E PREZZI DELL'INTERSCAMBIO PER SETTORI
(variazioni percentuali, nel 2000, per esportazioni e importazioni; indici 1995=100
per quantità e prezzi relativi)

Settori ATECO	ESPORTAZIONI		IMPORTAZIONI		QUANTITÀ RELATIVE (1)		RAGIONI DI SCAMBIO (2)	
	quantità	valori medi unitari	quantità	valori medi unitari	2000	1999	2000	1999
PRODOTTI AGRICOLI, DELL'ALLEVAMENTO E DELLA PESCA	-2,2	4,8	-0,7	6,0	92,2	90,8	117,2	115,9
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	11,1	8,0	9,2	77,5	92,0	93,6	90,9	55,3
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	10,8	5,2	8,5	9,1	87,6	89,5	105,8	102,0
Alimentari, bevande e tabacco	4,9	1,7	2,4	5,2	103,5	106,0	111,2	107,5
<i>Bevande</i>	4,1	1,2	6,2	0,7	85,1	83,5	121,7	122,3
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	10,7	1,9	11,8	5,2	82,3	81,5	108,8	105,4
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	11,3	7,5	17,5	15,4	73,6	69,7	112,2	104,5
<i>Calzature</i>	3,9	6,9	12,0	7,6	64,6	60,0	101,7	101,1
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	15,0	-3,3	8,0	3,9	107,5	114,4	97,8	91,1
Prodotti in carta, stampa, editoria	8,3	7,4	-13,6	33,0	106,7	133,8	102,8	83,0
Prodotti petroliferi raffinati	7,0	85,0	-4,5	77,9	139,6	156,3	97,0	100,9
Prodotti chimici e farmaceutici	13,9	8,0	7,9	8,8	108,1	114,2	98,7	98,0
<i>Prodotti chimici di base</i>	7,1	15,3	7,4	14,5	107,6	107,3	96,2	96,9
<i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>	21,2	5,6	6,4	3,3	105,6	120,4	91,9	94,0
Prodotti in gomma e plastica	8,3	3,9	8,8	2,1	92,4	92,1	97,7	99,3
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	5,8	3,6	11,2	-0,1	98,3	93,5	102,0	105,7
<i>Piastrelle ceramiche</i>	6,5	2,4	-4,3	3,2	107,8	120,0	86,3	85,6
Metalli e prodotti in metallo	11,4	7,4	9,0	17,4	95,0	97,1	108,7	99,4
<i>Tubi in ferro e acciaio</i>	12,4	8,4	10,9	0,6	97,8	99,2	93,7	101,0
Macchine e apparecchi meccanici	10,2	1,0	11,1	2,9	80,9	80,3	107,3	105,2
<i>Macchine utensili</i>	8,1	-0,6	11,0	6,5	84,8	82,6	104,8	97,8
<i>Apparecchi per uso domestico (inclusi elettrodomestici)</i>	12,1	0,3	9,2	0,6	86,3	88,5	95,2	95,0
Macchine e apparecchi elettrici e di precisione	12,2	7,4	12,8	8,3	81,1	80,6	102,8	102,0
<i>Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici</i>	-9,9	18,9	4,4	9,3	45,6	39,3	114,6	124,6
<i>Motori, generatori e trasformatori elettrici</i>	16,4	-1,7	18,2	0,8	112,3	112,6	99,8	97,4
<i>Apparecchi trasmettenti</i>	39,4	-11,6	19,1	10,5	82,9	97,0	103,9	83,1
Mezzi di trasporto	13,2	4,7	11,1	1,3	71,7	73,1	103,6	107,1
<i>Autoveicoli</i>	10,4	5,4	4,8	2,3	64,4	67,8	97,1	100,0
Altri manufatti	13,4	2,0	14,5	3,8	85,7	84,9	93,8	92,1
<i>Mobili</i>	13,6	0,4	19,6	-2,2	64,6	61,4	99,3	101,9
TOTALE	10,1	5,7	8,3	14,1	88,9	90,3	105,8	98,0

(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

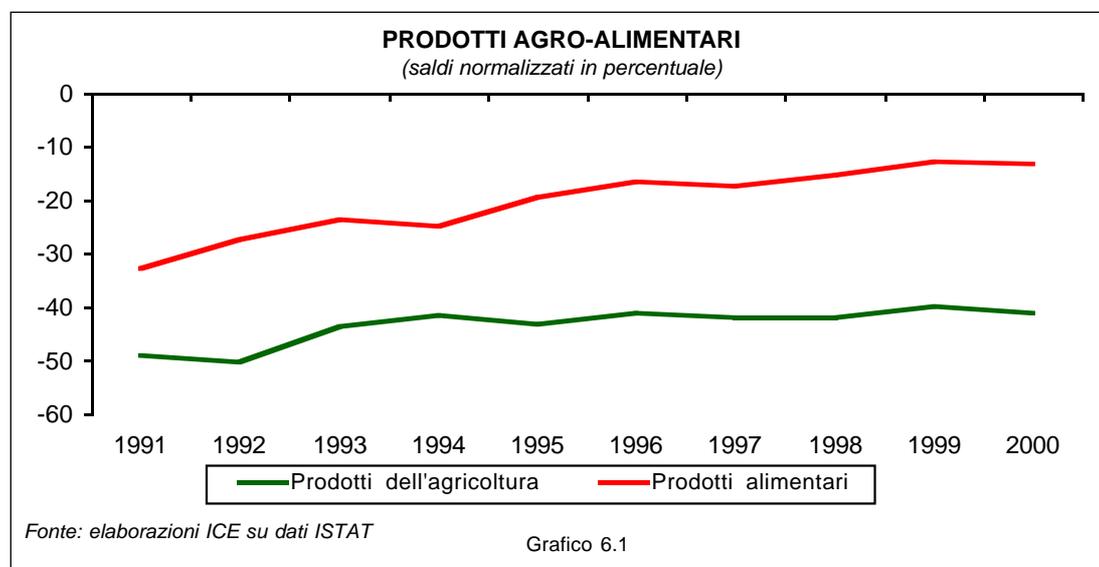
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.2

Prodotti agro-alimentari

Il disavanzo complessivo del settore agro-alimentare è leggermente aumentato lo scorso anno, passando da -16.500 a -18.000 miliardi, come conseguenza di una crescita delle importazioni (+7%) maggiore di quella fatta registrare dalle esportazioni (circa +6%). Sull'incremento delle importazioni in valore ha in parte inciso l'aumento dei prezzi d'acquisto in lire dei prodotti agro-alimentari, conseguente al deprezzamento del cambio dell'euro sul dollaro.

L'andamento del saldo commerciale è risultato in controtendenza rispetto agli ultimi cinque anni, durante i quali il passivo agro-alimentare si era ridotto di 3.500 miliardi. Il deterioramento in valore assoluto del disavanzo registrato lo scorso anno, si ridimensiona notevolmente in termini di saldo normalizzato, rapportando cioè il passivo al valore dell'interscambio. Il saldo normalizzato ha teso a stabilizzarsi, dopo il pressoché ininterrotto miglioramento che aveva caratterizzato l'intero scorso decennio: tra i primi anni novanta e il 2000 il saldo normalizzato del settore, pur rimanendo sempre negativo, è migliorato di circa 17 punti percentuali.



Considerando i diversi mercati di provenienza e di destinazione dell'interscambio, il peso della componente agro-alimentare sui flussi di commercio estero varia notevolmente a seconda delle diverse aree geografiche che si considerano. In particolare, anche nel 2000 si è confermato che tale peso è stato nel caso dell'UE maggiore rispetto alla media sia per le importazioni sia per le esportazioni, come conseguenza degli effetti della consolidata politica agricola comune (PAC) e della presenza del mercato unico in agricoltura ormai da più di venti anni.

Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca

Il disavanzo commerciale è passato da -9.500 a -10.200 miliardi. Tale risultato negativo è da imputare all'incremento di oltre il 5% degli acquisti dall'estero in valore, che ha più che compensato il modesto incremento delle esportazioni (+2,5%), considerando anche che il livello dei primi è più che doppio rispetto a quello delle seconde. Tutti i principali comparti che compongono il settore hanno fatto registrare una

performance negativa ad eccezione dei *prodotti della pesca*, che hanno beneficiato di una riduzione degli acquisti dall'estero, in presenza di una dinamica positiva delle esportazioni.

L'ampliamento del passivo ha riflesso peggioramenti tanto della ragione di scambio, quanto dell'interscambio in quantità. In particolare, l'incremento dei prezzi all'esportazione (+4,8%) è risultato inferiore a quello dei prezzi all'importazione (+6%), mentre dal lato delle quantità scambiate ad una flessione delle esportazioni (-2,2%) si è contrapposta una sostanziale stazionarietà delle importazioni (-0,7%).

L'incremento delle importazioni del comparto è dipeso in maggior misura dal contributo degli acquisti effettuati dagli Stati Uniti (+25%), dall'Australia (+73%), dal Brasile (+11%), dalla Cina (+29%), dal Camerun (+15%) e dal Canada (+32%). In particolare, con riferimento al Camerun l'accelerazione degli acquisti ha soprattutto riflesso l'aumento di circa il 60% fatto registrare dalle importazioni di *banane*.

L'incremento delle esportazioni è dipeso soprattutto dal contributo apportato dalle vendite dell'Italia verso il Regno Unito (+13%), la Polonia (+16%), la Croazia (+16%), il Giappone (+31%), l'Egitto (+21%) e l'Algeria (+77%).

Confrontando le quote di mercato dell'Italia, calcolate sul valore delle importazioni mondiali dell'ultimo anno, si nota la leggera perdita (pari a 2 decimi di punto) avvenuta per il nostro paese, che però risulta di entità modesta se confrontata con l'andamento verificatosi nell'intera Unione Europea, all'interno della quale Francia, Belgio e Regno Unito hanno mostrato le maggiori variazioni negative rispetto allo scorso anno. Per i prodotti agricoli il maggior fornitore mondiale risultano essere gli Stati Uniti, che, nel corso del 2000, hanno incrementato il loro peso di più di un punto percentuale. Anche i paesi dell'area Asia orientale hanno rafforzato la loro posizione sul mercato mondiale, ed in particolare hanno conquistato quote la Cina e la Thailandia.

Per i *prodotti dell'agricoltura e della pesca*, le importazioni nel primo trimestre dell'anno in corso hanno subito, rispetto allo stesso periodo del 2000, un decremento del 6,7%, mostrando quindi un andamento opposto rispetto a quello dello scorso anno; ciò ha riflesso soprattutto il consistente calo degli acquisti dell'Italia dai paesi comunitari. Inoltre, le esportazioni sono cresciute ad un tasso (pari al 13%) decisamente maggiore rispetto a quello registrato nel 2000, risultando più dinamiche soprattutto le vendite verso i paesi esterni all'Unione.

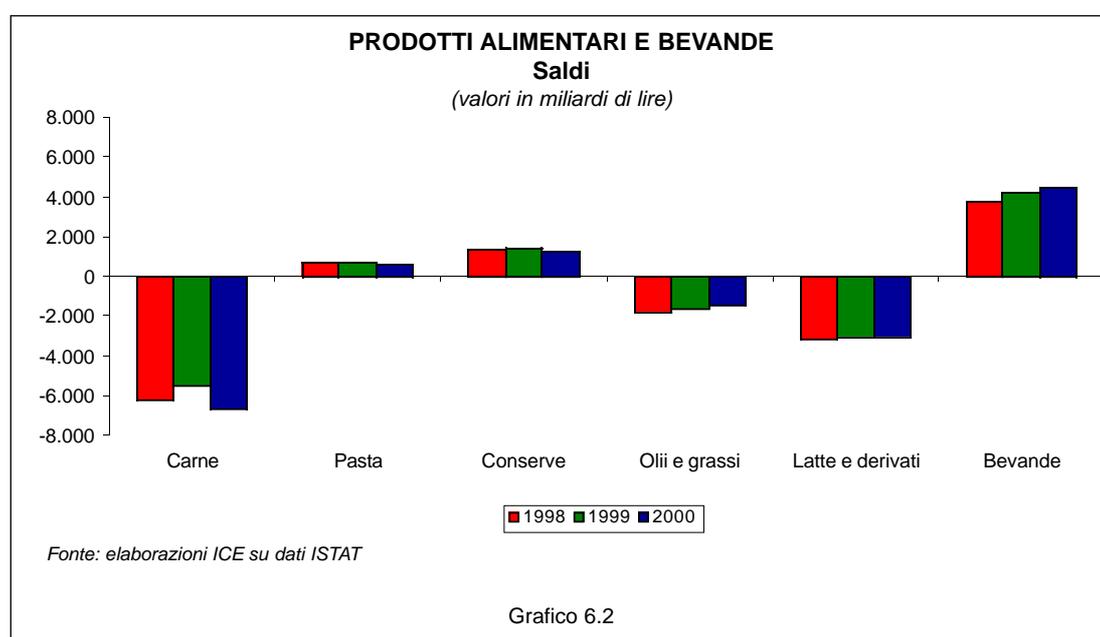
Prodotti alimentari, bevande e tabacco

Nel corso del 2000, il saldo negativo del settore è lievemente peggiorato, passando da -7.000 a -7.700 miliardi, a riflesso di un incremento del valore delle importazioni (+7,8%) superiore alla dinamica pur positiva delle esportazioni (+6,7%).

L'incremento dei volumi di scambi, sia dal lato degli acquisti che da quello delle vendite, sembra da porre principalmente in relazione al processo di crescente integrazione internazionale del settore. Quest'ultimo riflette sia la diffusa presenza di imprese multinazionali, sia una maggiore omogeneizzazione dei gusti alimentari dei consumatori nei diversi mercati.

L'andamento delle importazioni ha risentito di un deciso aumento dei prezzi (pari al +5,2%), e di un incremento più modesto delle quantità (+2,4%).

Gli acquisti dell'Italia dall'estero sono effettuati per circa l'80% sul mercato dell'Unione Europea, tale percentuale sale al 94% se si considera il solo comparto delle *bevande*. Nell'ultimo anno, si è tuttavia assistito anche ad una certa diversificazione degli acquisti dall'estero, con forti incrementi delle importazioni soprattutto da paesi extra-europei. In particolare, la crescita delle importazioni nel 2000 è stata guidata dagli acquisti dalla Spagna (+33%), dall'Austria (+23%), dall'Argentina (+31%) e dall'Iran (+105%). I maggiori acquisti dall'Argentina hanno principalmente riguardato gli *oli e grassi vegetali e animali* (+46%), quelli dall'Iran le *pelli*. E' inoltre da rilevare il calo del 40% delle importazioni dalla Grecia, dovuto in massima parte al dimezzamento degli acquisti di *olio di oliva vergine*, le cui importazioni dalla Spagna sono invece quasi raddoppiate.



Dal lato delle esportazioni, la crescita delle vendite all'estero è stata invece principalmente conseguenza della dinamica positiva fatta registrare dalle quantità (+4,9%), a fronte di una dinamica dei prezzi relativamente contenuta (+1,7%).

I flussi di export hanno continuato a dirigersi prevalentemente verso i paesi dell'Unione (nel 2000, il 62%); di un certo rilievo è risultato anche il peso dell'America settentrionale (15% circa del totale). Il comparto più dinamico è stato quello delle *bevande*, che nel periodo 1994-2000 è risultato in costante crescita tanto nel mercato comunitario che in quello statunitense, trainato soprattutto dall'andamento molto positivo delle esportazioni di vino (+11% lo scorso anno).

Di rilievo è risultato anche l'incremento delle esportazioni di *carne e prodotti a base di carne* (+10%) non sufficiente però a compensare l'aumento delle importazioni (+18%), sul quale ha principalmente inciso la notevole lievitazione dei prezzi all'importazione (+16,8%). Altri comparti in cui si è verificato un andamento favorevole delle vendite all'estero sono stati gli *oli e grassi vegetali* (+18%) e i *prodotti lattiero-caseari* (+10%). Gli andamenti favorevoli di questi due comparti sono stati soprattutto determinati da incrementi significativi del volume delle esportazioni verso i mercati Extra-UE (+29,7% per gli *oli vegetali* e +7,9% per i *prodotti lattiero caseari*).

Nell'ultimo anno, la quota dell'Italia sulle importazioni mondiali per l'intero comparto alimentare ha mostrato una leggera flessione che va collocata nel più ampio contesto dell'andamento negativo evidenziato dall'intera Unione Europea, dove perdite maggiori si sono verificate in Francia, Olanda e Belgio; in controtendenza è risultata la sola Spagna, la cui quota ha fatto registrare una crescita, seppur di modesta entità. Gli Stati Uniti si sono confermati il primo paese esportatore a livello mondiale, continuando a mostrare un andamento crescente della propria quota (attestatosi al 10,9% a fine 2000). L'America settentrionale ha conquistato posizioni sul mercato mondiale anche grazie al buon risultato del Canada, che ha visto la propria quota crescere di circa mezzo punto percentuale. Infine, la buona performance mostrata dall'America centro-meridionale è stata guidata dal positivo andamento di Messico e Cile, e quella dell'Asia orientale dalla performance della Cina e della Thailandia.

Considerando invece il periodo 1994-2000 ed i principali mercati di vendita, la quota italiana sulle importazioni statunitensi è risultata leggermente in crescita, attestandosi al 4,5%; tale andamento però è stato determinato da due opposte tendenze, la prima al rialzo (fino al 1996) e la seconda di progressiva decrescita. La performance italiana risulta in controtendenza rispetto a quella dell'Unione Europea nel suo complesso, che ha invece visto la propria quota erodersi di un punto percentuale. Andamento simile a quello comunitario è stato registrato dai paesi dell'Asia orientale e da quelli dell'America centro meridionale che però partivano da una posizione commerciale più forte. Il Canada, invece, non solo ha conservato la propria leadership come esportatore nel mercato statunitense, ma ha ulteriormente incrementato la propria quota arrivando al 22,3%.

Sul mercato comunitario, l'Italia ha complessivamente aumentato il proprio peso come fornitore in quasi tutti i paesi, unica eccezione è risultata la Spagna, dove invece la quota del nostro paese ha registrato un leggero calo.

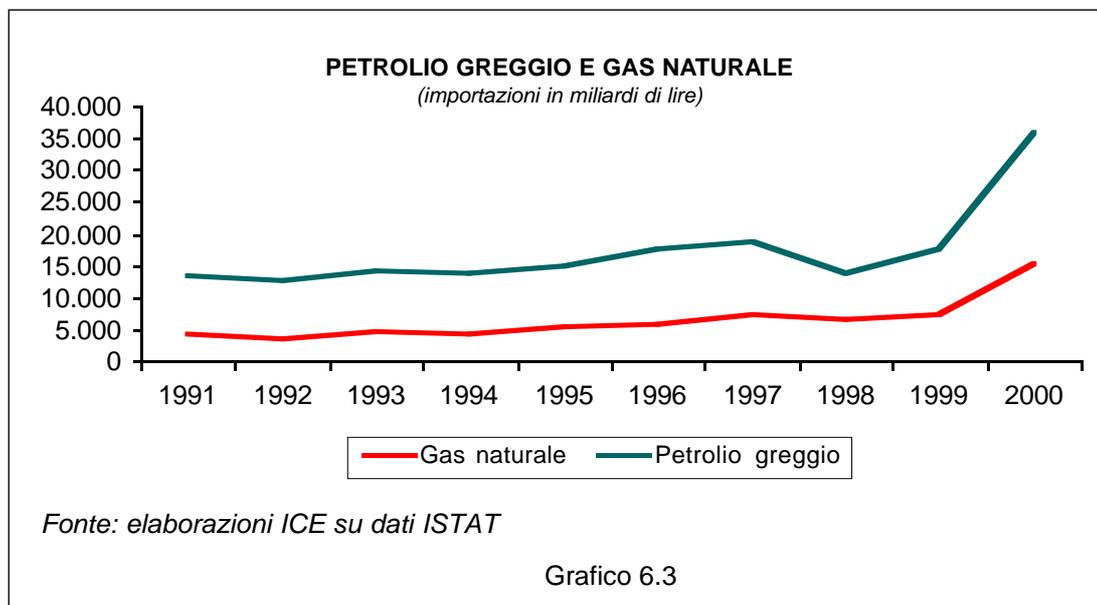
Nel primo trimestre nel 2001 entrambi i flussi di interscambio hanno registrato andamenti più dinamici rispetto allo scorso anno (+15,7% per le importazioni e +12,1% per le esportazioni). Tale risultato è stato determinato, per le importazioni, soprattutto dalle dinamiche positive verificatesi nel mercato extra-comunitario e, per le esportazioni, dai flussi verso i paesi UE (+15,9%).

Prodotti dell'industria estrattiva

Il passivo del settore è praticamente raddoppiato lo scorso anno, passando da -28.700 a -56.200 miliardi. Il risultato fortemente negativo è stato conseguenza dell'impennata dei prezzi delle importazioni (+78% circa rispetto all'anno precedente). Anche le quantità importate hanno registrato un incremento significativo (+9,2%), avendo risentito del maggior fabbisogno nazionale di materie prime energetiche connesso alla ripresa dell'attività produttiva interna (graf. 6.3).

Le importazioni di *petrolio greggio e gas naturale* sono passate da 24.800 a 51.100 miliardi (+106%).

Nel corso del 2000, i mercati di approvvigionamento tradizionali dell'Italia hanno mostrato alcuni mutamenti del loro peso relativo; è infatti diminuita l'importanza della Russia quale fornitore di *petrolio greggio* ed è, invece, aumentata la rilevanza di questo paese quale fornitore di *gas metano*. Il peso dell'Algeria quale venditore è aumentato per entrambi i materiali combustibili; l'incremento degli acquisti da questo



paese ha riguardato in particolare il *gas naturale*. Le importazioni dall'Iran (terzo paese fornitore dell'Italia), dall'Iraq, dal Camerun e dalla regione dell'Asia centrale formata da Azerbaigian e Kazakistan, sono cresciute in misura significativa, riflettendo soprattutto i maggiori approvvigionamenti di *petrolio* da questi paesi.

Le esportazioni hanno contribuito in modo poco rilevante al risultato commerciale dell'intero settore, dato il loro modesto valore in termini assoluti (meno di 1.000 miliardi). Un incremento significativo (pari al 21,5%) è stato comunque registrato dalle vendite all'estero di *marmi e travertini*, soprattutto verso l'America settentrionale ed in particolare gli Stati Uniti, verso i quali le esportazioni sono più che raddoppiate, e i paesi dell'Estremo Oriente (Cina e Hong Kong).

Per il primo trimestre 2001, le importazioni dell'*industria estrattiva* sono cresciute ad un tasso minore rispetto all'anno scorso (+20,2%), ed in particolare le importazioni dai paesi UE sono cresciute soltanto del 4,6%.

Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento

Dopo tre anni di contrazione, l'avanzo commerciale nel tessile-abbigliamento è tornato ad allargarsi nel 2000, passando da 24.600 a 26.800 miliardi.

L'aumento dell'attivo del tessile-abbigliamento è da imputare ad un incremento in valore delle esportazioni (da 45.400 a 51.200 miliardi) superiore a quello delle importazioni (passate da 20.800 a 24.400 miliardi). In termini di variazioni percentuali, l'incremento delle importazioni di prodotti tessili e dell'abbigliamento (+17,6%) è però risultato sensibilmente maggiore dell'aumento delle esportazioni (+13% circa). Ne è conseguito che a fronte del miglioramento del saldo commerciale in valore assoluto, si sia verificato, nel 2000, un nuovo deterioramento del saldo normalizzato, che nel corso dell'ultimo quinquennio ha perso quasi 5 punti percentuali.

L'incremento degli acquisti dall'estero ha riflesso la ripresa dei consumi interni, le politiche di acquisto delle grandi catene distributive e la necessità dei produttori italiani di ricorrere a maggiori approvvigionamenti esteri per sostenere la dinamica delle esportazioni.

La variazione positiva delle importazioni è stata principalmente la conseguenza della vivace dinamica delle quantità (11,8%), cui si è accompagnato un andamento dei prezzi relativamente sostenuto (5,2%). Le vendite all'estero hanno invece registrato un incremento pari all'11% circa in quantità, in presenza di valori unitari praticamente stazionari (1,9%).

Sulla performance complessiva del settore ha inciso la graduale eliminazione dei limiti quantitativi posti dall'Accordo Multifibre alle esportazioni dei paesi emergenti nell'area industriale, processo che giungerà a completamento nel 2005. La diminuzione dei vincoli quantitativi tende a rafforzare i processi di delocalizzazione delle imprese italiane, che, per difendere competitività e quote di mercato delle produzioni nazionali, spostano nei paesi a basso costo del lavoro le fasi produttive relativamente "meno pregiate", mantenendo nel territorio nazionale le attività a maggiore valore aggiunto. In conseguenza di queste modifiche, è notevolmente aumentato il legame tra esportazioni ed importazioni di prodotti tessili e dell'abbigliamento a differenti stadi di lavorazione e a differenti livelli di qualità: l'accelerazione delle vendite all'estero di prodotti "pregiati" italiani comporta un più elevato fabbisogno di beni semilavorati e prodotti intermedi che sono in notevole parte di origine esterna. Tale maggior fabbisogno, attiva flussi di esportazioni di prodotti grezzi dall'Italia verso i paesi "a basso costo" affinché siano successivamente lavorati e ri-esportati in Italia per la fase finale della produzione. Il risultato di questi processi è la forte intensificazione del commercio intra-industriale di prodotti tessili di tipo verticale: l'Italia scambia, soprattutto con le economie emergenti dell'Europa dell'Est, una quota crescente di prodotti simili, ma che si differenziano per gradi di lavorazione.

Prodotti tessili

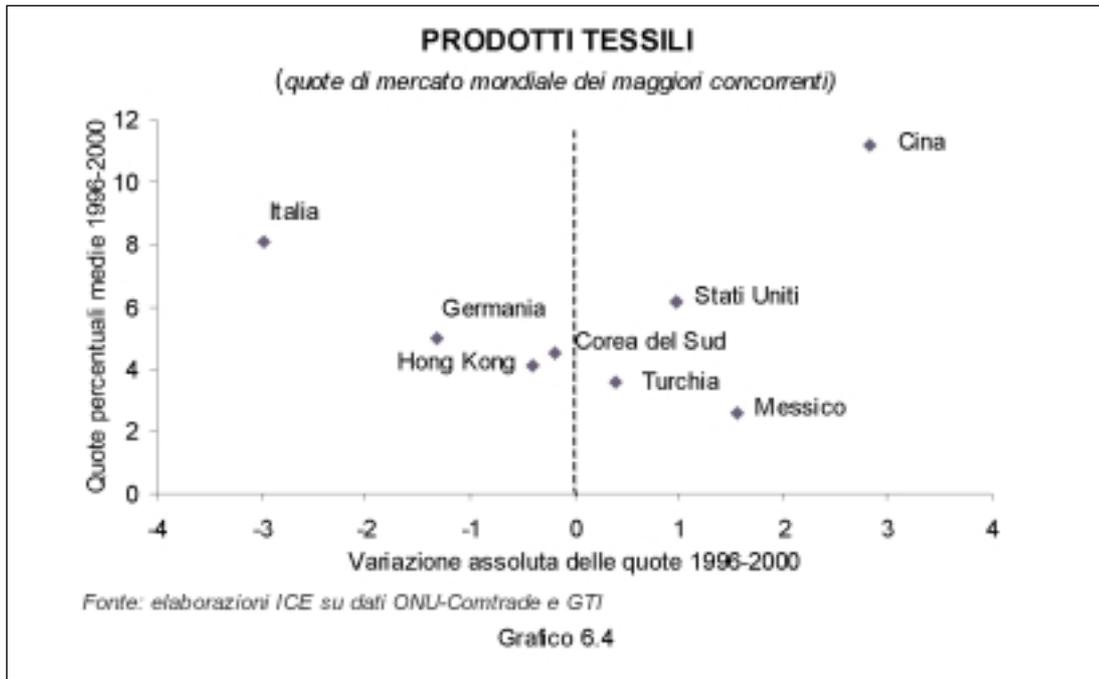
Il saldo attivo del settore è aumentato da 16.300 a 17.600 miliardi, interrompendo il processo di riduzione dell'avanzo in atto da quattro anni. Le esportazioni sono salite da 30.500 a 34.200 miliardi, le importazioni da 14.000 a 16.600 miliardi. In termini di variazioni percentuali, le seconde sono aumentate più delle prime e quindi il saldo normalizzato ha continuato a deteriorarsi, arrivando a situarsi sui livelli dei primi anni novanta.

Dal lato delle importazioni, i comparti che hanno registrato gli incrementi più rilevanti sono stati gli *articoli a maglia* (da 4.100 a 4.800 miliardi) e i *filati di fibre tessili* (da 3.100 a 4.000 miliardi).

L'incremento delle esportazioni è stato guidato dalla buona *performance* delle vendite di *tessuti e filati di fibre tessili*; entrambi i comparti hanno fatto registrare sensibili aumenti delle quantità esportate (11,2% per i primi e 16,7% per i secondi), a fronte di una dinamica dei prezzi che è risultata relativamente sostenuta per i *filati* (5,3%) e molto contenuta per i *tessuti* (1,1%).

Nel corso del 2000, il valore delle vendite verso l'Unione Europea è rimasto sostanzialmente stabile, eccezion fatta per l'incremento verificatosi nei confronti della Spagna (14%). La ripresa delle esportazioni ha dunque fondamentalmente riflesso le maggiori vendite nei mercati extra-europei. Un notevole contributo al buon risultato commerciale del settore è, in particolare, venuto dall'incremento delle esportazioni verso Stati Uniti (27%), Romania (35%), Hong Kong (38%) e Giappone (26%). Dall'analisi dei dati sull'interscambio con i paesi dell'Est Europa emerge in modo abbastanza evidente il legame fra i due flussi di scambio determinato dalla delocalizzazione, richiamato in precedenza. Ad esempio, le esportazioni verso la Romania hanno registrato un netto incremento soprattutto per le materie tessili (*tessuti* +36% e *filati* 53%) che neces-

sitano di processi di trasformazione. In effetti, negli ultimi anni è nettamente cresciuto il peso dell'Europa centro orientale sulle nostre importazioni settoriali.



La quota dell'Italia, calcolata sulle importazioni mondiali del settore, nell'ultimo anno è diminuita di circa un punto percentuale, facendo registrare il più alto decremento fra tutti i paesi comunitari. Il nostro paese rimane comunque il secondo fornitore mondiale per il comparto dei *tessuti*, anche se è stato raggiunto dagli Stati Uniti, la cui quota si è attestata al 6,5%, al pari di quella italiana. La Cina conferma la sua leadership come mercato di approvvigionamento, con un ulteriore incremento del proprio peso di circa 1,5 punti percentuali. Infine, si rileva la crescita della quota dell'Asia centrale che ha guadagnato posizioni sul mercato mondiale soprattutto grazie al buon andamento delle esportazioni di India e Pakistan.

Nel mercato statunitense, in particolare, la quota dell'Italia negli ultimi anni quattro anni è scesa, passando dal 3,8% del 1994 al 2,8% del 2000, tale perdita va raffrontata con quella registrata dall'Unione Europea nel suo complesso, pari a più di 3 punti percentuali. L'area che ha mostrato la maggior perdita sul mercato statunitense è stata l'Asia orientale (soprattutto Cina e Hong Kong) che ha visto la propria quota attestarsi al 39,1% perdendo dal 1994 poco meno di 14 punti percentuali. Al contrario, ha conquistato quote l'America centro-meridionale, arrivando nel giro di 7 anni quasi a raddoppiare il proprio peso come esportatore, per raggiungere a fine 2000 una quota pari al 28,3%; questo risultato ha riflesso soprattutto l'incremento delle esportazioni del Messico (dal 4,4% al 12,4%), che attualmente risulta il primo paese esportatore sul mercato statunitense, avendo surclassato tutti i paesi dell'Asia orientale.

Rilevante è stata anche la perdita di quote registrata dall'Italia nel mercato giapponese, dove si è attestata al 4,3% (quasi dimezzandosi rispetto al 1994). Anche l'Unione Europea nel suo complesso ha registrato un andamento negativo, essendo passata da una quota pari al 13,8% ad una dell'8,3%. Ha invece incrementato ulteriormente la propria leadership come esportatore sul mercato giapponese la Cina, sot-

traendo rilevanza anche ad altri paesi dell'Asia orientale (la Corea del Sud ha visto la propria quota dimezzarsi, attestandosi al 7,3% a fine 2000).

E' invece da sottolineare la maggior rilevanza come esportatore assunta dall'Italia nel mercato turco, dove la sua quota è passata dall'8,5% del 1994 al 15,8% del 2000. Tale incremento si è affiancato alla crescita generalizzata mostrata dall'Unione Europea, la cui quota è passata dal 29,2% al 47,2%.

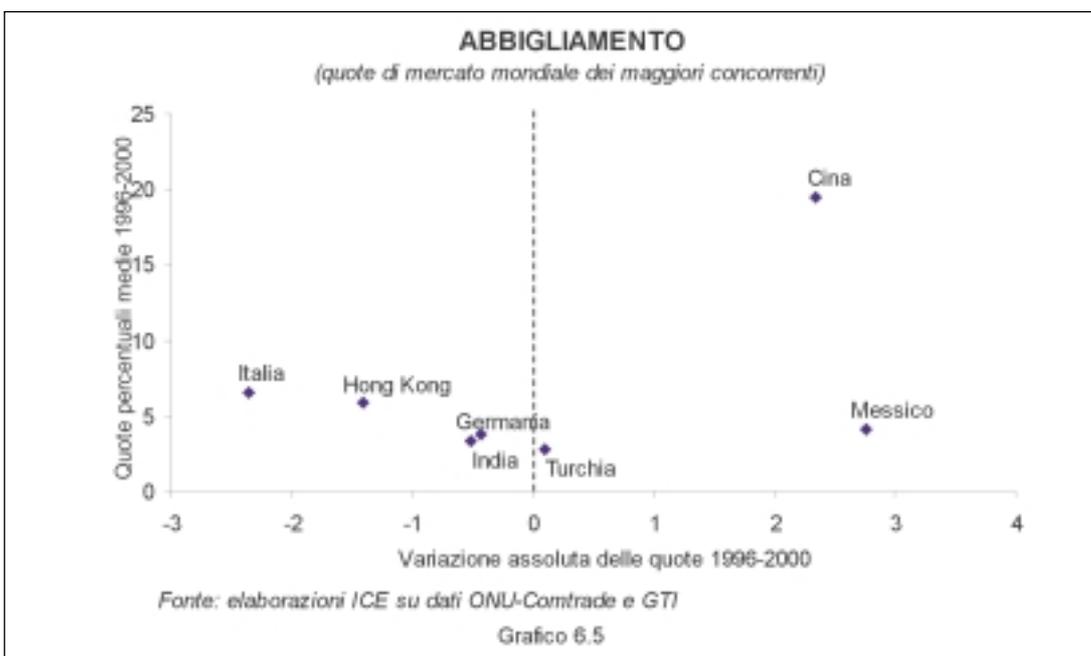
Prodotti dell'abbigliamento

L'avanzo commerciale del settore è aumentato lo scorso anno, passando da 8.300 a 9.200 miliardi. Tale risultato ha invertito la tendenza alla contrazione dell'attivo avviata nel 1997. Anche per questo settore, tuttavia, in rapporto al valore dell'interscambio il saldo commerciale ha continuato a deteriorarsi lo scorso anno, scendendo al 36,9% (era ad un livello del 43,5% nel 1997). La nuova diminuzione ha risentito del maggior incremento percentuale delle importazioni in valore (+18%) rispetto alle esportazioni (+14%).

Gli incrementi sia delle importazioni che delle esportazioni di *articoli di abbigliamento* hanno riflesso una dinamica positiva delle quantità scambiate, circa il 10% per entrambi i flussi commerciali.

L'incremento delle importazioni è stato determinato da un andamento particolarmente dinamico degli acquisti dal mercato extra-UE (+13%). I paesi da cui le importazioni hanno registrato un incremento più elevato sono stati, infatti, la Cina (+35%) e la Romania (+28%), che risultano anche i primi due fornitori per l'Italia.

Anche dal lato delle esportazioni, gli incrementi hanno riflesso una dinamica particolarmente positiva delle vendite verso i paesi esterni all'Unione Europea (+15,4%). Infatti, il più alto contributo all'incremento delle esportazioni è stato fornito dalle vendite verso l'America settentrionale, ed in particolare verso gli Stati Uniti (+21%).



La quota di mercato dell'Italia sulle importazioni mondiali risulta in diminuzione di circa 0,6 punti percentuali nell'ultimo anno. Un andamento analogo è stato mostrato dalla Germania, mentre la Francia ha visto erodersi la propria posizione in modo meno evidente, perdendo solo 3 decimi di punto. Rilevante all'interno dei paesi dell'America centro-meridionale è stata la crescita della quota del Messico, che attestandosi al 5,4% ha, se pur di poco, surclassato l'Italia raggiungendo la seconda posizione quale fornitore mondiale per il comparto dell'abbigliamento. La Cina, invece, mantiene solidamente la propria leadership, incrementando ulteriormente la propria quota, cresciuta di circa 2,5 punti percentuali fra il 1999 ed il 2000. Anche l'Asia centrale ha mostrato un incremento significativo della propria rilevanza quale mercato di approvvigionamento, ciò soprattutto grazie alla buona performance fatta registrare dai prodotti dell'India e del Bangladesh. Infine, è da rilevare la perdita di quasi mezzo punto verificatasi per gli Stati Uniti, il cui peso a fine anno è risultato pari al 2,2%.

Dalle quote calcolate sul mercato statunitense per il periodo 1994-2000, si rileva la sostanziale stabilità del peso dell'Italia, attestatosi a fine periodo al 3,3%. Tale andamento risulta in linea con quello mostrato dall'Unione Europea nel suo complesso (passata dal 5,2 al 4,6%). Invece sono cresciute, con andamenti diversi, le quote dei paesi dell'Asia centrale (dal 12,4 al 13,1%) e dell'America centro meridionale (dal 19,6 al 27,7%). Il maggior contributo alla crescita della rilevanza di quest'ultima area come esportatrice nel mercato statunitense è stato dato dal Messico, la cui quota è quasi triplicata, attestandosi nel 2000 al 14,4%. Per l'abbigliamento attualmente il Messico risulta il secondo mercato di approvvigionamento per gli Stati Uniti, dopo la sola Cina.

Sul mercato giapponese la quota dell'Italia ha, invece, subito una perdita consistente, pari a 2,3 punti percentuali, attestandosi al 5,9%. Un calo generalizzato è stato registrato comunque da tutti i paesi comunitari; la quota dell'Unione Europea nel suo complesso ha infatti perso 4 punti (dal 13% del 1994 al 9% del 2000). Invece, la quota dell'Asia orientale è cresciuta in modo rilevante, passando dall'80% al 86%, ciò ha riflesso gli opposti andamenti registrati dalla Cina (in crescita) e dalla Corea del Sud (in calo).

Considerando il comparto tessile e abbigliamento nel suo complesso, nel primo trimestre del 2001 i flussi di import e di export sono cresciuti ad un tasso maggiore rispetto a quello registrato lo scorso anno (21,5% per i primi e 16,6% per i secondi); in particolare le importazioni dai paesi comunitari sono risultate più dinamiche, mentre le esportazioni hanno mostrato andamenti simili sia all'interno dell'Unione che al suo esterno.

Calzature e prodotti in pelle e cuoio

L'avanzo nelle *calzature e prodotti in pelle e cuoio* è tornato, dopo tre anni, a migliorare, sfiorando i 15.000 miliardi in corrispondenza di un valore delle esportazioni che ha superato i 25.000 miliardi. Come per il tessile-abbigliamento, il recupero dell'attivo non ha tuttavia comportato un miglioramento del saldo normalizzato che è, invece, nuovamente diminuito lo scorso anno, collocandosi ad un livello del 41% (era pari al 57% nel 1992).

Le importazioni hanno mostrato un incremento del 35,6%. In particolare, gli acquisti dall'estero di *cuoio* hanno fatto registrare nel corso del 2000 una forte variazione positiva (66%, da 2.500 a 4.100 miliardi). Le importazioni di *calzature* sono cresciute in valore del 20%, superando i 5.000 miliardi, grazie soprattutto alla dinamica delle quantità, aumentate nel complesso del 12%, ed in particolare del 14,8% dai paesi Extra-UE; anche per i prezzi si è verificato un discreto incremento (7,6%), proba-

bile segno dell'innalzamento del livello qualitativo medio dei prodotti esteri assorbiti dal mercato nazionale.

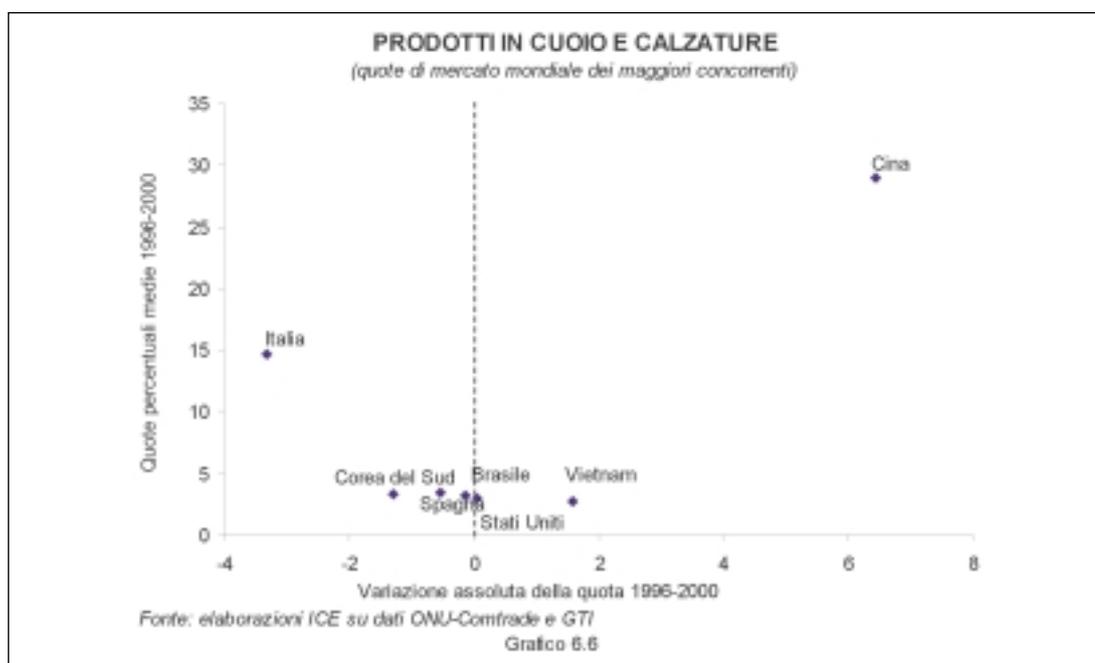
Fra i principali paesi di provenienza di *calzature* figurano Romania e Cina, da cui le importazioni sono cresciute rispettivamente del 32 e del 18%, mentre la Bulgaria è diventato il sesto mercato di approvvigionamento. Nell'ambito dell'area comunitaria, una significativa crescita si è verificata negli acquisti da Belgio e Germania, essenzialmente dovuta a fenomeni di triangolazione.

Per il *cuoio*, il primo paese fornitore dell'Italia è stato lo scorso anno il Brasile, dal quale le importazioni italiane sono pressoché raddoppiate.

Le esportazioni in valore di *calzature* hanno avuto nel complesso una dinamica abbastanza contenuta (11%), in seguito ad una modesta crescita nelle quantità (3,9%) che ha risentito della flessione registrata nei mercati europei (-5,5%); sono invece risultate notevolmente dinamiche le esportazioni in volume nei mercati extra-UE. Tale opposta evoluzione nei mercati europei ed extra-europei ha riflesso sia il forte riorientamento delle vendite operato dagli esportatori italiani verso i secondi, a domanda più vivace, sia le maggiori difficoltà competitive riscontrate dalle nostri merci nel mercato europeo, soprattutto nei confronti dei prodotti provenienti dai paesi emergenti.

Il mercato statunitense, nel quale le esportazioni italiane di *calzature* hanno avuto un incremento in valore di quasi il 30%, è diventato il più importante per questo settore, avendo superato quello tedesco. Altri paesi che hanno contribuito in modo rilevante alla crescita delle esportazioni sono stati la Svizzera (28%) e la Romania (42%), che risultano essere rispettivamente il quinto ed il sesto paese di destinazione per la produzione italiana. L'importanza che la Romania ha assunto nel corso degli ultimi anni come nostro partner commerciale per il settore delle *calzature* è spiegato dall'esistenza di intensi flussi di traffico di perfezionamento passivo tra i due paesi, in analogia con quanto rilevato per l'interscambio nel comparto *tessile*.

Con riferimento all'export di *cuoio*, Hong Kong si è confermato il primo paese di destinazione, con un incremento del 52%; gli Stati Uniti sono saliti al secondo posto, superando anche in questo caso la Germania grazie ad un incremento del 28%.



La quota di mercato mondiale dell'Italia nel corso del 2000 ha subito una forte erosione, pari a 8 decimi di punto, decisamente maggiore della riduzione mostrata dagli altri paesi appartenenti all'Unione, i quali, all'infuori del Portogallo, hanno registrato perdite molto contenute. Il nostro paese ha comunque mantenuto la seconda posizione quale paese fornitore mondiale di *calzature*; la leadership rimane saldamente della Cina, che ha visto nell'ultimo anno incrementare notevolmente la propria quota, avendo registrato una variazione positiva di circa 2 punti percentuali. La perdita evidenziata da Stati Uniti e Spagna, ed il contestuale incremento di Brasile e Vietnam, hanno fatto sì che questi ultimi due paesi guadagnassero entrambi, a fine 2000, la terza posizione quali paesi fornitori sul mercato mondiale.

Per il comparto delle *calzature e prodotti in pelle e cuoio*, la quota dell'Italia nel periodo 1994-2000 ha subito, nel mercato statunitense, un decremento di quasi un punto percentuale attestandosi all'8,9% alla fine dello scorso anno. Tale andamento è risultato in controtendenza rispetto all'Unione Europea, la cui quota ha invece fatto registrare un leggero incremento attestandosi al 14,6%. Per i paesi dell'Asia orientale la quota è salita di tre punti arrivando al 69%. Il paese che ricopre il maggior peso come fornitore mondiale del settore risulta essere la Cina, con un peso pari al 55,6%, in costante crescita dal 1994. Andamento opposto si è verificato per l'America centro meridionale, la cui quota è invece diminuita di più di due punti percentuali, attestandosi al 12,2%.

Anche nel mercato comunitario il peso dell'Italia nel corso degli anni novanta è diminuito. Infatti, considerando i paesi principali partner commerciali, si può rilevare la perdita di quote subita dal nostro paese sul mercato francese (dal 31% del 1994 al 22,6% del 2000), su quello tedesco (dal 28,3 al 21,5%) e sul mercato spagnolo (dal 22,8 al 20,4%)

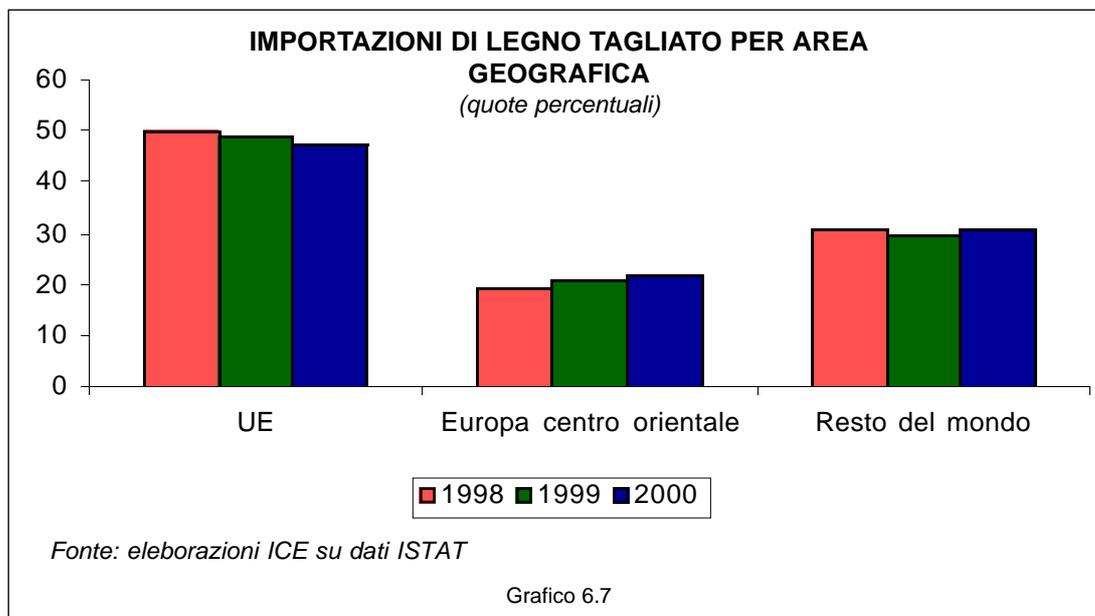
Nel corso dei primi tre mesi dell'anno, le importazioni sono cresciute ad un tasso maggiore (41,7%) rispetto a quello fatto rilevare nel 2000. Invece, l'export ha fatto registrare una consistente accelerazione (37%). L'andamento molto dinamico registrato dalle esportazioni per il *cuoio e i prodotti in cuoio* ha riflesso la forte ripresa delle vendite italiane sul mercato comunitario (62,6%).

Legno e prodotti in legno

Il saldo negativo del settore è lievemente aumentato lo scorso anno attestandosi a 3.600 miliardi (3.200 nel 1999), riflettendo un incremento delle importazioni (da 5.800 a 6.500 miliardi, 12,2%) di poco superiore a quello delle esportazioni (da 2.573 a 2.861 miliardi, 11,2%). Il saldo normalizzato è invece lievemente peggiorato, interrompendo la tendenza favorevole che aveva caratterizzato l'arco degli ultimi 10 anni: lo scorso anno era pari a 38,7% contro un valore di 51,9% del 1991.

La variazione positiva registrata dalle importazioni del comparto del *legno tagliato* è stato frutto di un incremento simile dei prezzi e delle quantità (circa 4%). L'aumento degli acquisti dall'estero di *fogli da impiallacciatura e compensato* ha invece soprattutto riflesso l'incremento dei volumi importati (12,5%).

Il principale paese fornitore per il *legno tagliato* è stato l'Austria, dalla quale sono arrivate quasi il 30% delle importazioni totali dell'Italia; per il *compensato* i maggiori fornitori sono risultati la Germania, l'Austria e la Francia che insieme hanno soddisfatto il 40% della domanda italiana.



Dal lato delle esportazioni, per il *compensato* le dinamiche delle due componenti sono state opposte avendo fatto registrare i prezzi un decremento del 5% e le quantità un incremento del 21% circa. Le esportazioni si sono dirette, come tradizione, in modo preponderante verso i paesi UE ed in particolare verso la Germania. Anche l'incremento delle vendite in valore del *legno tagliato* (12% circa) ha risentito del forte balzo dei volumi (15%), a fronte di una contrazione dei prezzi all'export (-3% circa). Fra i principali mercati di sbocco compaiono la Germania, gli Stati Uniti e Hong Kong; in particolare verso gli Stati Uniti si è registrato un incremento delle vendite del 37% circa.

La quota di mercato mondiale dell'Italia nell'ultimo anno è rimasta pressoché costante, attestandosi nel 2000 all'1,8%. Decrementi abbastanza consistenti si sono verificati, invece, per altri paesi dell'Unione Europea che rivestono un maggiore peso come esportatori mondiali di *legno*, quali Svezia, Finlandia e Austria. Il Canada si è confermato essere il principale paese esportatore a livello mondiale con una quota pari al 24,6%, pur avendo fatto registrare nell'ultimo anno una riduzione di circa un punto e mezzo della propria quota. Invece, hanno guadagnato posizioni i paesi dell'Asia orientale ed in particolare Cina e Indonesia, le cui quote sono cresciute rispettivamente di 1 e 0,4 punti percentuali.

Nello specifico, ed in particolare nel mercato brasiliano, la quota settoriale dell'Italia nel periodo 1994-2000 ha fatto registrare un notevole incremento, partendo dall'1,5% ed attestandosi al 5,2% alla fine dello scorso anno. Tale aumento può essere inserito in un più ampio contesto se si considera l'incremento registrato dall'Unione Europea nel suo complesso, la cui quota è quasi triplicata, attestandosi al 33,4%. All'interno dell'Unione il paese che ha fatto registrare la maggior crescita in termini di quote di mercato è stato il Portogallo, che ha visto quasi quadruplicare il suo peso, attestandosi al 12,2%.

Sul mercato comunitario la rilevanza dell'Italia come paese esportatore ha avuto andamenti diversi in base ai singoli mercati cui ci si riferisce. Infatti, in Spagna e Germania la quota del nostro paese è rimasta sostanzialmente stabile, mentre nel Regno Unito e in Francia vi è stato un leggero incremento.

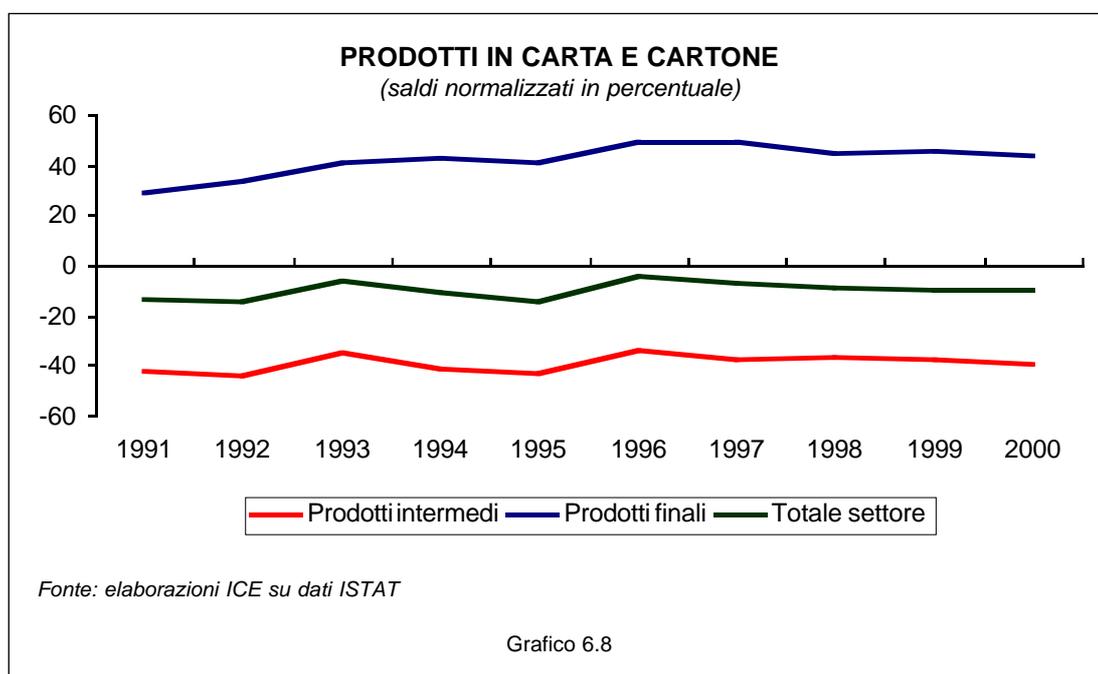
Nel mercato statunitense il principale paese esportatore è rimasto il Canada, anche se la sua quota ha subito dalla metà degli anni novanta, una riduzione di più di 2 punti percentuali, attestandosi nel 2000 al 68%. Anche per l'Asia orientale si è verificato un calo della rilevanza quale mercato di approvvigionamento per gli Stati Uniti, evidenziata dalla perdita di quote (dal 15,7 al 12,7%). L'Italia ha, invece, mostrato un incremento, seppur modesto, arrivando a sfiorare la propria quota l'1%. Andamento simile a quello italiano si è verificato nella maggior parte degli altri paesi comunitari; ciò ha portato l'Unione a pesare per il 6,9%, realizzando un incremento di 4 punti percentuali rispetto al 1994.

Nei primi mesi dell'anno, per il *legno e prodotti in legno* si è verificato un rallentamento dell'interscambio. In particolare, le importazioni, pur essendo state particolarmente dinamiche nel mercato UE (13%), sono cresciute ad un tasso minore rispetto allo scorso anno a causa della riduzione degli acquisti dell'Italia dai paesi extra-UE. Invece, le esportazioni hanno mostrato andamenti abbastanza simili in entrambi i mercati e sono cresciute in modo meno dinamico rispetto al 2000.

Prodotti in carta, stampa, editoria e supporti registrati

Il disavanzo del settore è risultato lo scorso anno pari a 2.500 miliardi (2.300 nel 1999), a fronte di un incremento delle esportazioni in valore (16,3%) maggiore di quello delle importazioni (14,9%). Il saldo normalizzato nel corso degli anni novanta ha mostrato un andamento abbastanza altalenante: nel 2000 si è attestato al -10% ed era pari al -14,3% nel 1991.

Sull'aumento delle importazioni in valore ha fondamentalmente inciso il forte balzo registrato dai prezzi di acquisto dall'estero (33%), che ha compensato il decremento dei volumi importati (13,6%). Invece, il buon andamento delle esportazioni è stato determinato dalla dinamica positiva congiunta dei prezzi (7,4%) e delle quantità (8,3%).



All'interno del settore, la *pasta da carta* incide per quasi l'80% sul totale delle importazioni. La variazione positiva (33% circa) fatta registrare dagli acquisti di questo particolare comparto è stata principalmente la conseguenza della crescita dei prezzi (30% circa), al quale si è accompagnato un incremento contenuto delle quantità (2,5%). In particolare, i prezzi all'import sono saliti di quasi il 50% per gli acquisti effettuati sul mercato non comunitario.

Per le esportazioni, oltre al settore della *pasta da carta* che pesa per più del 40%, anche gli *articoli in carta e cartone* hanno una rilevanza notevole (30% sul totale dell'export). L'incremento delle vendite di entrambi i comparti considerati ha riflesso un aumento congiunto dei prezzi (12,4% per il primo e 6,8% per il secondo) e dei volumi (13% per la *pasta da carta* e 5,2% per gli *articoli in carta e cartone*). In particolare, le esportazioni sono risultate maggiormente dinamiche per entrambi i comparti nel mercato extra-UE.

Quasi il 70% dell'interscambio dell'Italia per l'intero comparto si dirige verso i paesi UE, soprattutto Francia e Germania, verso cui sono aumentati nell'ultimo anno entrambi i flussi di scambio (14% per gli acquisti e 10% circa per le vendite all'estero per entrambi i paesi).

La quota mondiale dell'Italia per il comparto della *carta* considerato nel suo complesso si è attestata al 3,1% a fine 2000, risultando in leggera diminuzione rispetto allo scorso anno. Erosioni abbastanza consistenti si sono, invece, verificate per altri paesi dell'Unione che rivestono un peso maggiore come mercati di approvvigionamento, quali Germania (che comunque rimane il terzo paese fornitore) e Finlandia. Principali esportatori a livello mondiale si confermano Stati Uniti e Canada, con quote superiori al 15,5%, in crescita rispetto al 1999. Infine, si rileva che l'incremento mostrato dalla quota dell'Asia orientale è da attribuire in massima parte alla buona performance dell'Indonesia e della Cina.

Se ci si riferisce al periodo 1994-2000, la quota settoriale dell'Italia nel mercato statunitense è rimasta sostanzialmente stabile, attestandosi all'1,4%. Invece, se si guarda l'Unione Europea nel suo complesso, si evidenzia una crescita di quote fra inizio e fine periodo (dal 14,3 al 16%), conseguente ad un andamento crescente fino al 1998 ed ad una riduzione nell'ultimo biennio. Il maggior paese esportatore rimane il Canada, con una quota pressoché costante per tutto il periodo di riferimento, pari a fine 2000 al 62,6%. La quota dell'Asia orientale ha, invece, evidenziato una crescita di poco meno di 2,5 punti percentuali, attestandosi al 13,1%.

La quota dell'Italia nei maggiori paesi partner europei ha fatto registrare incrementi di diversa entità: sul mercato tedesco la quota è passata dal 5,4 al 5,8%, in Spagna dal 7,6 all'8,2%, nel Regno Unito dal 3 al 3,2%; l'incremento più rilevante è stato invece registrato sul mercato francese, dove la quota italiana è passata dall'8,5 al 9,8%.

Per il comparto della *carta*, entrambi i flussi di interscambio hanno mostrato un rallentamento rispetto ai tassi dello scorso anno. Infatti, le importazioni sono cresciute del 10,9% e le esportazioni del 14,7%, risultando entrambe comunque più dinamiche sul mercato comunitario.

Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari

Il passivo del settore si è più che dimezzato lo scorso anno, attestandosi a 420 miliardi (da -1.100 del 1999). Tale risultato è dovuto ad un forte incremento delle esportazioni (+98%), maggiore di quello, pure rilevante, delle importazioni (70%).

Sull'andamento del settore incidono in massima parte i *prodotti petroliferi raffinati* che rappresentano oltre il 95% sia dell'import, sia dell'export. Nell'arco dell'ultimo decennio le importazioni di questo comparto sono passate da 6.000 a poco più di 10.000 miliardi. In particolare, l'incremento in valore dell'ultimo anno è stato determinato dalla forte impennata dei prezzi (80% circa come conseguenza di un incremento del 92% nel mercato extra-UE) che ha più che compensato il lieve calo dei volumi degli acquisti dall'estero (4,2%).

I paesi dai quali le importazioni sono cresciute in modo più rilevante sono stati: Libia (84%), Algeria (66%) e Russia (67%), che risultano essere i primi tre paesi fornitori.

Il buon risultato delle esportazioni in valore dei *prodotti petroliferi raffinati* (quasi raddoppiate) è stato principalmente conseguenza del rialzo dei prezzi di vendita (85%), cui si è anche accompagnata una dinamica relativamente positiva delle quantità (7%). Le esportazioni in volume di questi prodotti sono aumentate soprattutto nei mercati extra-UE (9%), mentre sono rimaste sostanzialmente stazionarie nel mercato comunitario. I prezzi all'export sono risultati più dinamici per i paesi appartenenti all'area extra-comunitaria, pur presentando un incremento fortemente positivo anche all'interno dell'area (75% circa).

La quota dell'Italia nel corso dell'ultimo anno è rimasta stabilmente collocata all'1,6%; andamenti non omogenei si rilevano invece negli altri paesi dell'Unione Europea, dove per Olanda e Svezia si è verificato un incremento, e per Regno Unito e Francia, al contrario, un calo abbastanza rilevante. All'interno dell'area nord americana, andamenti discordanti si sono verificati per Stati Uniti (la cui quota ha perso 3 decimi di punto) e Canada (dove la quota è leggermente salita). Nell'area del Medio Oriente si è verificata, nel 2000, una perdita della quota dell'Arabia Saudita, mentre è cresciuto il peso degli Emirati Arabi Uniti.

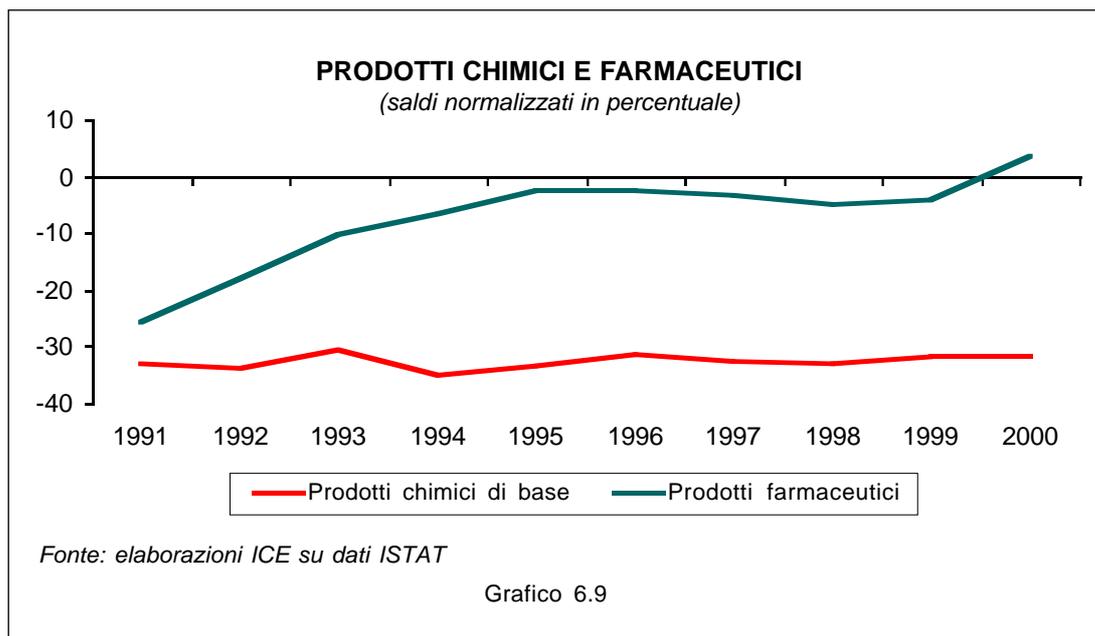
Nel mercato statunitense, rispetto al 1994, la quota dell'Italia è leggermente aumentata, attestandosi all'1,8% a fine 2000. Se però si considerano gli anni intermedi, si vede come, in realtà, per tutto il periodo 1995-1999 la quota italiana sia risultata notevolmente inferiore all'1%. Andamento del tutto analogo è stato registrato dall'Unione Europea nel suo complesso, la cui quota si è attestata al 18,9% nel 2000. L'area che ha avuto il maggior peso come esportatore di *prodotti petroliferi raffinati* è stata l'America centro-meridionale, la cui quota fra il 1994 e il 2000 è passata dal 30,2 al 31%, ciò nonostante la riduzione della quota del Venezuela che risulta essere il principale mercato di approvvigionamento per gli Stati Uniti. La quota del Canada ha subito una riduzione passando dal 21,5% del 1994 al 17,8% del 2000; anche per questo paese gli andamenti delle quote sono stati altalenanti all'interno del periodo considerato.

L'andamento dell'interscambio per i *prodotti petroliferi raffinati* durante i primi tre mesi dell'anno è apparso decisamente diverso rispetto a quello evidenziato nel corso del 2000. Infatti le importazioni si sono ridotte di poco meno del 3% e le esportazioni, pur mostrando un andamento positivo, sono cresciute ad un tasso minore rispetto allo scorso anno (29,3%), risultando particolarmente dinamiche nei paesi comunitari.

Prodotti chimici e farmaceutici, fibre sintetiche e artificiali

Il disavanzo complessivo del settore chimico-farmaceutico è aumentato lo scorso anno, passando da 16.700 a 17.400 miliardi. L'allargamento del disavanzo si è ve-

rificato nonostante le esportazioni in valore siano aumentate percentualmente più delle importazioni (23% contro 17%). L'andamento maggiormente dinamico dell'export si è invece riflesso sul passivo normalizzato, che ha continuato a ridursi lo scorso anno, attestandosi su un valore di 15,8% (la metà circa del valore che caratterizzava i primi anni novanta).



La variazione positiva fatta registrare sia dai flussi commerciali in entrata, sia da quelli in uscita, è stata determinata dalle dinamiche positive tanto dei prezzi quanto dei volumi degli scambi. Gli acquisti dell'Italia dall'estero hanno fatto registrare un incremento, sia in termini di prezzo sia in termini di volume, pari circa all'8%, mostrando dinamiche più vivaci nei paesi non comunitari. Le esportazioni sono cresciute in volume del 13,9% (19,7% nei paesi extra-UE) ed in termini di valore medio unitario dell'8%, con una dinamica particolarmente marcata soprattutto nei paesi UE.

I comparti che hanno contrassegnato in misura maggiore l'andamento dell'interscambio del settore sono stati i *prodotti chimici di base* e i *prodotti farmaceutici*. Il saldo negativo per la chimica di base è passato da 13.100 a 16.000 miliardi, con un incremento percentuale sia per l'import, sia per l'export, di circa il 23%. Il saldo dei prodotti farmaceutici, invece, ha registrato per la prima volta un'inversione di segno, raggiungendo un avanzo di poco inferiore ai 1.000 miliardi.

Per i *prodotti della chimica di base*, sulla dinamica delle importazioni in valore ha inciso il rialzo degli acquisti in volume pari al 7,4%, su cui ha influito la ripresa dell'attività produttiva nazionale; incrementi notevolmente elevati si sono registrati per le importazioni in quantità dall'area extra-europea (17% circa). Anche le dinamiche dei prezzi all'import sono state sensibilmente diverse a seconda del mercato di approvvigionamento, risentendo principalmente degli effetti della svalutazione del tasso di cambio dell'euro: l'incremento è stato del 22% per i paesi extra-UE e del 13% per i paesi comunitari.

Quanto ai *prodotti farmaceutici*, le importazioni in quantità sono cresciute del

6,4%, a riflesso soprattutto degli incrementi degli acquisti effettuati sul mercato comunitario (10% circa), a fronte di un incremento contenuto dei prezzi (3,3%).

Il positivo risultato delle vendite all'estero per i *prodotti della chimica di base* è stato determinato soprattutto dall'incremento del 15% nei prezzi delle esportazioni, dovuto in massima parte alla dinamica registrata nei paesi UE.

Il settore dei prodotti chimici per l'industria risulta ancora poco aperto al commercio con l'estero, anche se la crescente integrazione del mercato europeo sta portando ad un forte aumento dei flussi di scambio fra l'Italia e gli altri paesi comunitari. Infatti, i contributi principali alla crescita dell'import-export derivano dagli scambi con i paesi UE (soprattutto Francia e Germania), e questo sia per il comparto dei *prodotti chimici di base*, sia per il comparto delle *vernici e pitture*.

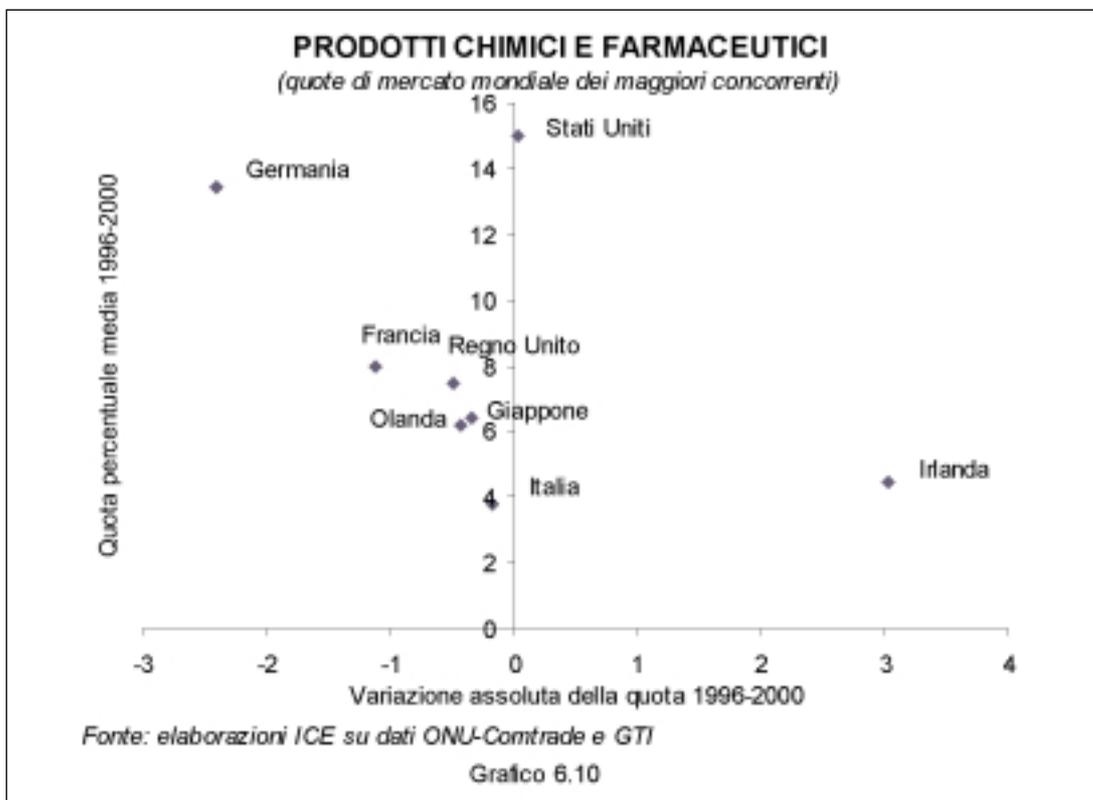
Quanto ai *prodotti farmaceutici*, il significativo miglioramento del saldo commerciale è stato principalmente la conseguenza della forte crescita delle esportazioni in quantità (21%), marcatamente superiore a quella delle importazioni (6,4%). L'andamento molto positivo delle vendite all'estero dei *prodotti farmaceutici* è dovuto ad incrementi notevolmente elevati registrati soprattutto nei paesi non comunitari (30% circa). Sulla positiva performance del settore *farmaceutico* ha influito il rafforzamento delle grandi multinazionali anglo-statunitensi presenti in Italia, che hanno realizzato ingenti investimenti in ricerca e sviluppo per consolidare la loro posizione sul mercato. Di notevole importanza sono stati anche i processi di fusione ed acquisizione già in atto da diversi anni, il più importante dei quali è stato rappresentato lo scorso anno dall'annuncio dell'operazione Pfizer-Warner-Lambert¹. All'interno del settore si è sviluppato un vivace dibattito sulle sorti delle medie imprese farmaceutiche, che potranno in futuro avvalersi di strategie di crescita (basate su joint-ventures o su processi di acquisizione o fusione) e di politiche di nicchia (come la ricerca sui farmaci per curare patologie rare, o gli investimenti nelle biotecnologie), volte a garantire loro una certa autonomia di azione anche in presenza delle grandi multinazionali estere.

Uno dei principali stimoli alla crescita del settore *farmaceutico* è costituito dalle esportazioni verso il mercato USA (82%), che risulta essere il più importante mercato di sbocco per i produttori italiani di materie prime farmaceutiche, nonché il secondo paese fornitore, a causa delle numerose multinazionali presenti nel nostro paese che hanno intensificato gli scambi intraindustriali e intragruppo.

Se si considerano, invece, le materie prime farmaceutiche, i paesi verso cui si sono maggiormente dirette le esportazioni, sono stati quelli appartenenti all'Unione Europea. Ciò, indirettamente, anche grazie alla debolezza dell'euro, che favorendo la crescita delle esportazioni dell'industria farmaceutica europea ha attivato una maggiore domanda dei prodotti farmaceutici di base italiani (graf. 6.10).

Per l'insieme dei prodotti chimici e farmaceutici la quota di mercato dell'Italia sul totale delle importazioni mondiali si è mantenuta, nel corso del 2000, stabilmente al 3,6%. Il nostro paese così risulta essere solo al settimo posto nella graduatoria dei fornitori appartenenti all'Unione Europea, che nel suo complesso detiene invece un peso pari al 53%. Tutti i principali paesi dell'area comunitaria, ad eccezione dell'Irlanda, hanno visto la propria quota erodersi. Spicca in particolar modo la perdita di circa un punto percentuale della Germania, che rimane comunque il secondo mercato

¹ PROMETEIA-BANCA COMMERCIALE ITALIANA (Gennaio 2001), *Analisi dei settori industriali*, Bologna.



di approvvigionamento a livello mondiale. Gli Stati Uniti nel 2000 si sono confermati leader nel settore - attestandosi ad una quota del 14,5% - in seguito ad un aumento di 3 decimi di punto. L'incremento di peso relativo all'Asia orientale può essere spiegato in massima parte dal buon andamento delle esportazioni coreane e cinesi. La performance più dinamica è stata, comunque, quella fatta registrare dall'Irlanda, che ha guadagnato dal 1996 al 2000 più di 3 punti percentuali, portando la propria quota al 5,9%. Alla base di tale risultato può essere collocata la capacità attrattiva che questo paese ha nei confronti degli investimenti esteri, a causa delle buone condizioni di costo, della presenza di efficienti infrastrutture e delle vantaggiose condizioni burocratiche ed amministrative esistenti per il particolare comparto analizzato.

Nel periodo 1994-2000, la quota settoriale dell'Italia nel mercato statunitense è salita di mezzo punto percentuale, attestandosi al 3,7%. Tale incremento è da inserire nel più ampio contesto della crescita complessiva dell'Unione Europea, che è passata dal 37,8% al 50,6%. L'incremento dell'Unione ha riflesso soprattutto quello dell'Irlanda, che è risultato in assoluto il paese più dinamico per la *chimica*, arrivando a detenere una quota del 16% sul totale delle importazioni degli Stati Uniti, partendo da un modesto 1,9% del 1994. Alla crescita del peso dell'Unione Europea si è contrapposta la riduzione della quota dell'Asia orientale, che nel giro di 7 anni ha perso più di 5 punti percentuali, attestandosi al 19,5%.

Se si considerano solo le quote relative al comparto farmaceutico, si può rilevare come il peso delle varie aree geografiche sia invece sostanzialmente diverso. Infatti, l'Unione Europea detiene a fine 2000 una quota pari al 71%, ed in particolare il peso dell'Italia è quasi raddoppiato passando dal 5,1% del 1998 al 9,4% del 2000. Inoltre, la quota dell'Asia Orientale risulta sostanzialmente minore, ma comunque in costante crescita (essendo passata dall'8,3% del 1998 al 12,3% del 2000).

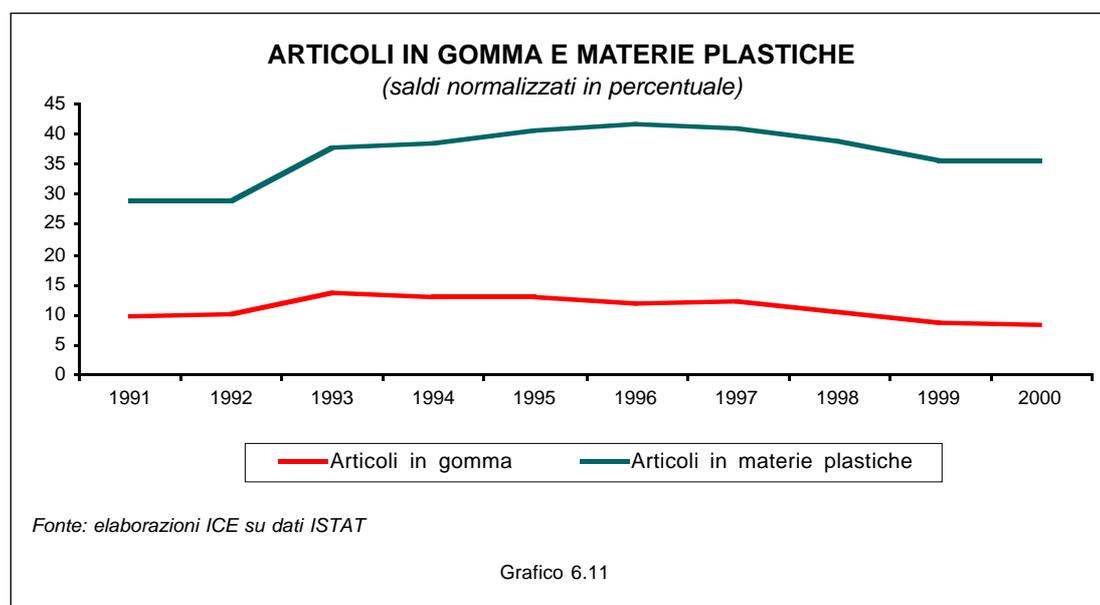
Alta, seppure in diminuzione, risulta la quota dell'Italia relativa all'intero comparto *chimico* in alcuni paesi europei. In particolare, in Francia il peso del nostro paese è sceso dal 6,3 al 5,6%, ed in Germania dal 6,3 al 5%; in controtendenza, risulta invece la Spagna, dove la quota dell'Italia è cresciuta di poco meno di mezzo punto (dal 7,7 all'8,1%).

Per il comparto della *chimica* i primi tre mesi dell'anno in corso hanno mostrato un andamento meno dinamico rispetto allo scorso anno. Infatti, le importazioni sono cresciute ad un tasso pari al 15,3%, e le esportazioni al 21,6%, avendo queste ultime hanno beneficiato di una forte ripresa delle vendite dei nostri produttori all'interno del mercato comunitario.

Articoli in gomma e materie plastiche

Dopo il peggioramento del 1999, il comparto ha fatto registrare lo scorso anno un incremento dell'avanzo commerciale, passando da 6.700 a 7.600 miliardi.

L'aumento dell'attivo del settore è stato determinato da un incremento delle esportazioni (da 16.000 a 18.000 miliardi, 12,5%) maggiore di quello registrato dalle importazioni (passate da 9.300 a 10.300 miliardi, 11%).



Il maggior contributo all'avanzo commerciale del comparto nel suo complesso è dato dagli *articoli in materie plastiche*, il cui saldo è passato da 5.900 a 6.900 miliardi, come conseguenza di un incremento delle esportazioni (da 11.400 a 13.100 miliardi, 15,5%) superiore a quella registrato dalle importazioni (da 5.400 a 6.200 miliardi, 15%). Per gli *articoli in gomma*, all'interno del quale i *pneumatici* pesano per circa il 40% sull'import e per il 50% sull'export, invece, il saldo lievemente positivo è rimasto sostanzialmente invariato rispetto all'anno precedente (730 miliardi rispetto ai 710 del 1999), come conseguenza di un incremento del 4,9% delle esportazioni (da 4.600 a 4.800 miliardi) e del 5,3% delle importazioni (da 3.900 a 4.800 miliardi).

Le importazioni degli *articoli in materie plastiche* hanno mostrato dinamiche positive per prezzi e quantità, in particolare nel mercato extra-UE, nel quale sono salite in volume del 15% e in valore medio unitario del 11%. I flussi commerciali in entrata degli *articoli in gomma* hanno subito un calo nei prezzi (-1,9%), mentre hanno mostrato un incremento nelle quantità (7,3%). I principali mercati di approvvigionamento sono rimasti, come nel 1999, quelli di Francia, Germania e Spagna, con incrementi rispettivamente del 2,8%, 10,9% e 17,6%.

Dal lato delle esportazioni, per gli *articoli in plastica* si è evidenziato nel mercato extra-UE un incremento del 19% e del 7% rispettivamente per le quantità per i prezzi. Il mercato di sbocco privilegiato è rimasto comunque quello comunitario, che riveste un peso rilevante anche come mercato di approvvigionamento. In particolare, le esportazioni sono cresciute verso la Francia del 9,8%, e dell'11% circa verso Germania e Regno Unito. Fuori dalla UE, anche gli Stati Uniti, nel corso del 2000, hanno guadagnato importanza come mercato di sbocco, con un incremento del 30%.

Per gli *articoli in gomma*, i flussi commerciali in uscita hanno subito un leggero calo nei prezzi (-0,5%), mentre hanno evidenziato un incremento nelle quantità vendute (5,5%). Il mercato non comunitario (e in particolare quello degli Stati Uniti) è stato il più dinamico, con un incremento nei volumi di vendita all'estero del 19% circa. Con riferimento al mercato UE si sono registrati incrementi delle vendite relativamente significativi in Olanda, Belgio, Grecia, Svezia e Austria; flessioni delle esportazioni italiane in valore si sono invece verificate in Germania, Francia, Spagna e Regno Unito.

La quota di mercato dell'Italia calcolata sulle importazioni mondiali di *articoli in gomma e in materie plastiche* ha subito nel corso del 2000 una erosione di mezzo punto percentuale, attestandosi a fine anno al 5,5%, tendenza peraltro generalizzata per tutti i paesi appartenenti all'Unione Europea; si nota in particolare il calo di 0,7 punti della Germania, che comunque rimane il secondo paese fornitore a livello mondiale. Gli Stati Uniti confermano la propria leadership, conquistata nel 1996, incrementando ulteriormente la loro quota di quasi un punto percentuale. Infine, si rilevano incrementi consistenti nell'area dell'Asia orientale, dovuti in massima parte alla buona performance delle esportazioni cinesi e giapponesi.

La quota dell'Italia nel mercato statunitense nel periodo 1994-2000 è rimasta stabilmente collocata attorno al 2%, come del resto pressoché costante, intorno al 15,2%, è stato anche il peso dell'Unione Europea. Il Canada si è confermato il principale paese esportatore negli Stati Uniti, con una quota che, negli ultimi 7 anni, è cresciuta di poco meno di 5 punti percentuali, fino ad attestarsi al 27,4% a fine 2000. Il peso detenuto dall'Asia orientale è invece diminuito (dal 49,9 al 44,6%), a seguito della riduzione di oltre 5 punti percentuali della quota del Giappone e della perdita di rilevanza generica degli altri paesi dell'area, solo parzialmente bilanciata dalla crescita della Cina.

Nel mercato brasiliano, la quota italiana ha subito una forte riduzione, pari a quasi 4 punti percentuali, attestandosi al 6,1% a fine 2000. Tale risultato va considerato nel più ampio contesto comunitario; l'Unione Europea ha visto la propria quota ridursi di circa 2 punti, risultando pari al 33,4% alla fine dello scorso anno. Anche gli Stati Uniti hanno perso importanza come esportatori nel mercato brasiliano; la loro quota ha subito un'erosione di più di 5 punti. Invece, il peso dell'America centro meridionale e dell'Asia orientale è salito, anche se con diverse dinamiche. Infatti nella prima area l'incremento è stato di un punto percentuale, invece la quota dei paesi dell'Asia orientale è salita di ben 5 punti, attestandosi al 18,4%, grazie soprattutto all'incremento della Corea del Sud.

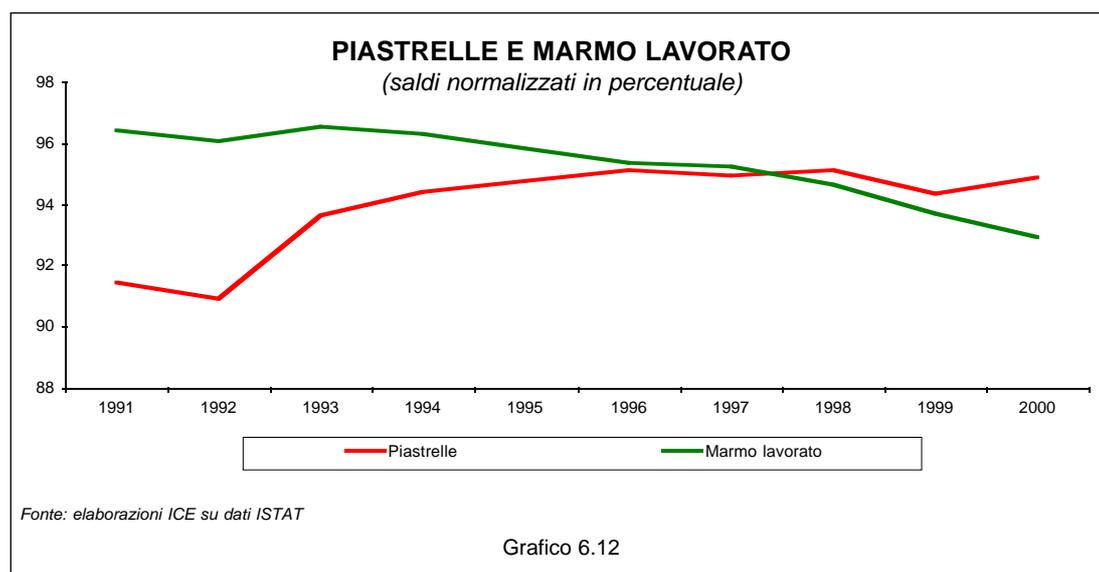
La quota dell'Italia ha subito perdite di diversa entità nei principali mercati di sbocco comunitari, come ad esempio Francia, Germania e Regno Unito; in controtendenza risulta invece la Spagna, per la quale l'importanza dell'Italia come paese fornitore è cresciuta, registrando la nostra quota una crescita dal 15,4 al 16,1%.

L'andamento del settore, per i primi mesi dell'anno in corso, è stato caratterizzato da un incremento maggiore rispetto al 2000 per le esportazioni, e minore per le importazioni (pari rispettivamente al 13,3 e al 5,9%), mostrando tendenze abbastanza simili per entrambi i flussi di interscambio sia all'interno dell'area comunitaria, sia al suo esterno.

Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia

Dopo la battuta d'arresto subita dal saldo durante lo scorso anno, nel corso del 2000 l'avanzo commerciale ha ripreso a salire, passando da 11.300 a 12.300 miliardi. L'aumento dell'attivo è da imputare ad un incremento in valore assoluto delle esportazioni (da 16.133 a 17.671 miliardi) che ha più che compensato quello registrato dalle importazioni (da 4.857 a 5.395 miliardi). Se però si considerano le variazioni percentuali, l'incremento delle importazioni dei prodotti in vetro e ceramica (11%) è risultato superiore di quello delle esportazioni (9,5%), determinando ciò un'ulteriore riduzione del saldo normalizzato in atto ormai dal 1997.

L'aumento degli acquisti dall'estero è dipeso dalla accelerazione della domanda interna, dovuta alla elevata crescita del settore delle ristrutturazioni residenziali (sostenuta dagli incentivi fiscali) e dell'edilizia legata alla realizzazione di nuove abitazioni, settore quest'ultimo in crescita per la prima volta dal 1993.²



Alcuni comparti di specializzazione del settore hanno mostrato incrementi dei volumi degli acquisti dall'estero rilevanti: 11% circa per *vetro* e *prodotti in ceramica*

² PROMETEIA-BANCA COMMERCIALE ITALIANA (Gennaio 2001), *Analisi dei settori industriali*, Bologna.

non destinati all'edilizia, e 20% per i *marmi lavorati*. Solo le *piastrelle* hanno registrato un calo pari al 4%. In particolare, per il *vetro* e per i *marmi* il mercato extra-UE è risultato quello sensibilmente più dinamico, facendo registrare incrementi in quantità superiori al 30%. Invece per i prezzi, incrementi sensibili sono stati registrati solo dalle *piastrelle* (3,2%) e dai *marmi* (3,7%), anche se con dinamiche diverse nei differenti mercati di approvvigionamento. Infatti, per le *piastrelle* aumenti di prezzo più consistenti si sono verificati sui mercati non comunitari (10% circa), invece per i *marmi lavorati* gli incrementi maggiori si sono avuti all'interno dell'Unione (16%).

Osservando le diverse aree geografiche di approvvigionamento, si nota l'incremento degli acquisti dalla Germania (4,7%) e la leggera perdita della Francia (-0,8%) come paese fornitore. Considerando le importazioni dei singoli aggregati che compongono il settore si evidenzia: per i *prodotti in vetro*, il calo degli acquisti dalla Francia (-2,8%) e l'incremento delle importazioni dalla Germania e dal Belgio (rispettivamente dell'8 e del 15%); per i *prodotti in ceramica non destinati all'edilizia*, l'incremento del 24% dalla Cina, che diventa il secondo paese fornitore; una variazione positiva notevole (60%) è stata registrata anche per gli acquisti dalla Cina di *marmi lavorati*.

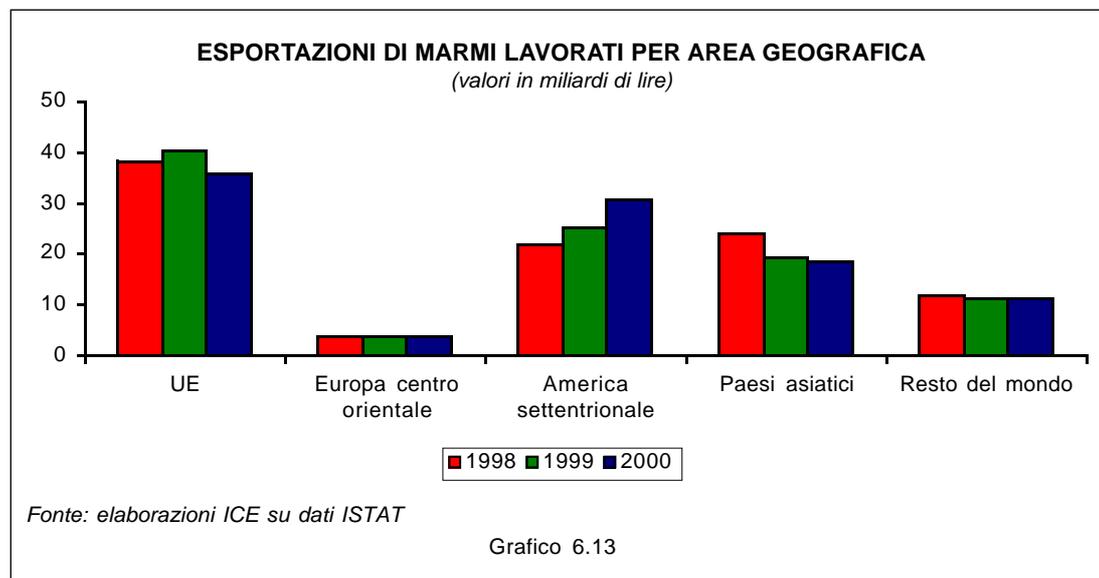
È da sottolineare che comunque il grado di penetrazione delle importazioni in questo settore si mantiene strutturalmente molto basso, sia grazie alla forte specializzazione che l'industria italiana detiene in alcuni comparti, sia a causa delle caratteristiche tecniche e degli alti costi di trasporto che rendono alcuni prodotti non facilmente commerciabili all'estero.

Per quel che riguarda la domanda estera, le esportazioni italiane hanno beneficiato della ripresa verificatasi nelle aree non comunitarie geograficamente vicine all'Italia (quali i paesi dell'Europa dell'Est e del Nord Africa) e del rafforzamento della domanda nordamericana.

Le esportazioni hanno mostrato una dinamica positiva sia per i prezzi (3,6%) sia per i volumi di vendita (5,8%); anche in questo caso si rileva la diversa vivacità dei mercati comunitario ed extra-UE: nei paesi appartenenti alla prima area sia i prezzi sia le quantità hanno fatto registrare aumenti inferiori all'1%, invece nei paesi non comunitari gli incrementi sono stati più significativi (i valori medi unitari sono saliti del 6,5% e i volumi di vendita del 12%).

Per tutti i quattro comparti di specializzazione, le esportazioni sono state caratterizzate da dinamiche positive sia in prezzo sia in quantità. In particolare, i volumi delle vendite verso i paesi non comunitari hanno mostrato andamenti particolarmente dinamici: 14% per il *vetro*, 7% per i *prodotti in ceramica non destinati all'edilizia*, 15% per le *piastrelle* e 8% per i *marmi*.

Analizzando i diversi mercati di sbocco, si possono fare alcune interessanti considerazioni. I dati del 2000 confermano un calo delle vendite verso la Germania (-6,5%) ed un incremento verso Stati Uniti (30%) e Francia (8%). Se si analizzano più nello specifico le esportazioni dell'Italia per singolo comparto si può notare come il calo delle importazioni della Germania dal nostro paese sia dipeso in modo preponderante dall'andamento verificatosi per *piastrelle* (-8,3%) e *marmi lavorati* (-9%), e come la buona performance sul mercato statunitense sia invece dipesa dalle vendite di *vetro*, *ceramica* e *marmi lavorati*, settori nei quali si è verificato un incremento dei flussi di export pari a circa il 30%. Inoltre, il risultato ottenuto in Francia è spiegabile in massima parte dall'andamento delle vendite dei produttori italiani di *vetro* (10%). In base alle variazioni registrate durante l'anno, gli Stati Uniti sono diventati il primo mercato di sbocco per i *prodotti della ceramica non destinati all'edilizia* e per i *marmi lavorati*.



La quota dell'Italia calcolata sul totale delle importazioni mondiali per l'intero comparto, nel corso del 2000, ha subito una consistente erosione (pari a 1,4 punti percentuali) ciò insieme al contestuale incremento degli Stati Uniti, ha fatto sì che il nostro paese abbia perso la propria leadership nel settore. Nella graduatoria dei paesi esportatori dei *prodotti in vetro e ceramica*, l'Italia è stata superata, seppur di poco, anche dalla Germania, il cui peso ha registrato una flessione inferiore a quella verificatasi nel nostro paese. La crescita di quota avvenuta per i paesi dell'Asia orientale è attribuibile in massima parte al buon andamento della Cina e del Giappone.

Considerando i singoli mercati di vendita, la quota dell'Italia calcolata sul totale delle importazioni degli Stati Uniti, nel periodo 1994-2000, è risultata in crescita di circa 1,5 punti percentuali, attestandosi a fine periodo al 10,7%. Tale risultato risulta ancora più rilevante se confrontato con l'andamento delle quote dell'Unione Europea, che ha registrato nel suo complesso una perdita di 2 punti. Crescite di quote si sono verificate, invece, per l'America centro-meridionale (circa 3 punti), e per l'Asia orientale (circa 2) quest'ultima è stata determinata dall'opposta dinamica verificatasi in Cina (dall'8,6 al 16,3%) e in Giappone (dall'11,4 all'8,3%).

Considerando i paesi comunitari, la quota dell'Italia ha mostrato andamenti differenti a seconda dei diversi mercati di riferimento. Infatti, in Germania e Francia l'importanza dell'Italia come paese fornitore è diminuita, invece nel Regno Unito è aumentata.

Le importazioni del comparto hanno fatto rilevare, nel corso dei primi mesi del 2001, un tasso di crescita abbastanza elevato (15,8%) e comunque superiore a quello dello scorso anno, a riflesso soprattutto di una maggiore vivacità nei paesi extra-UE. Le vendite invece si sono mostrate meno dinamiche crescendo del 9%, soprattutto a causa dell'andamento dei flussi di export verso i paesi comunitari.

Metalli e prodotti in metallo

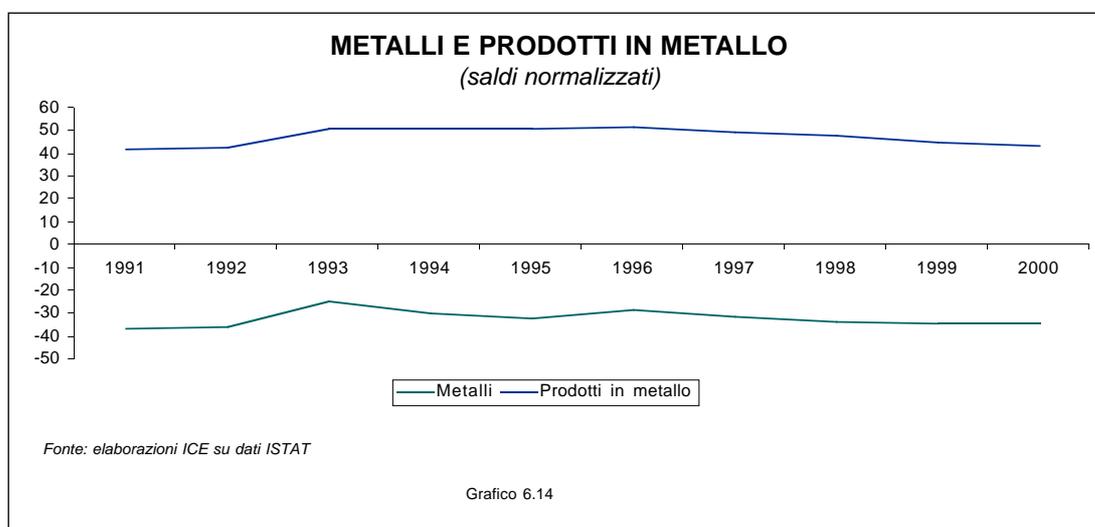
Dopo il miglioramento registrato nel 1999, il disavanzo del settore è tornato ad ampliarsi in misura significativa lo scorso anno, passando da 5.500 a 9.900 miliardi, come conseguenza di un incremento delle importazioni (da 39.400 a 50.400 miliardi,

+28%) maggiore di quello mostrato dalle esportazioni (da 33.900 a 40.500 miliardi, +20%).

Il risultato commerciale registrato dall'intero settore è frutto di un andamento negativo del comparto della *lavorazione del metallo* e di una buona performance dei *prodotti finali in metallo*. In particolare, il primo ha mostrato un peggioramento del passivo commerciale per i prodotti *siderurgici* (passato da 5.900 a 7.200 miliardi, -23%) e per i *metalli non ferrosi* (da 13.400 a 17.800 miliardi, 33%), a fronte di una crescita del surplus per i *tubi in acciaio* (da 2.700 a 3.400 miliardi, 27%).

Tutti i comparti dei *prodotti finali in metallo* hanno, invece, fatto registrare un aumento del saldo ad eccezione degli *elementi da costruzioni in metallo per l'edilizia*, che hanno subito un calo del 7% circa.

Gli incrementi registrati da entrambi i flussi di scambio per l'intero settore sono il frutto di una dinamica positiva sia dei prezzi sia delle quantità. In particolare, le importazioni sono salite in volume del 9% e in termini di valore medio unitario del 17,4%. Gli incrementi maggiori si sono avuti nelle importazioni dal mercato non comunitario, con aumenti dell'11% per le quantità e del 20% per i prezzi.



Fra i paesi fornitori, la Svizzera e la Russia hanno aumentato la loro importanza come mercati di approvvigionamento, facendo registrare un incremento delle vendite verso il nostro paese rispettivamente del 34% e del 126%.

Bisogna comunque considerare che sulle importazioni della *metallurgia*, nell'ultima parte dell'anno, hanno gravato le aspettative sulla fine del regime di sorveglianza a priori, che comporta l'obbligo di licenza per le importazioni dai paesi terzi, fissata per gennaio 2001.

Dal lato delle esportazioni, l'incremento dei prezzi è stato pari al 7,4%, quello dei volumi all'11,4%. In particolare per i *tubi in acciaio* - il cui saldo positivo è rimasto molto elevato in rapporto all'interscambio - l'incremento in valore delle vendite all'estero è stato determinato dalla dinamica positiva dei prezzi (8,4%) e dei volumi (12,4%). Se si considerano separatamente il mercato comunitario e il mercato extra-UE si osservano dinamiche non omogenee per le due componenti: infatti, nella UE i prezzi sono saliti del 17% e le quantità del 3,9%, invece nel mercato non comunitario i primi sono diminuiti del 2% e le seconde hanno registrato un incremento del 24,6%.

Dall'andamento dei flussi di interscambio emerge che è proseguito il processo di crescita del grado di apertura agli scambi con l'estero del settore della *lavorazione dei prodotti in metallo*, anche in seguito al processo di integrazione in atto nell'Unione Europea, che pone in sempre più stretta competizione i produttori dell'area euro, creando difficoltà per le produzioni italiane meno competitive, quali le *lavorazioni dell'acciaio a freddo*. Fattore discriminante per l'export italiano del settore è la dimensione troppo piccola delle imprese nazionali rispetto a quella dei concorrenti esteri.

Comunque, il contributo più significativo all'incremento delle esportazioni nel corso del 2000 è venuto dalle vendite destinate all'Unione Europea. Nove fra i primi dieci mercati di sbocco sono paesi appartenenti all'area comunitaria e tutti hanno fatto rilevare notevoli incrementi negli acquisti effettuati dal nostro paese. In particolare, le esportazioni verso Germania, Francia, Spagna e Regno Unito hanno fatto registrare incrementi compresi fra il 14 ed il 20%. Peso notevole sull'andamento dell'export del settore hanno rivestito anche le vendite destinate al mercato statunitense, che hanno fatto registrare un incremento di poco inferiore al 60%.

La quota dell'Italia sulle importazioni mondiali del settore nel corso del 2000 ha subito una leggera flessione, attestandosi a fine anno al 3,5%. Perdite generalizzate hanno subito tutti i paesi dell'Unione Europea, in particolare si rileva il calo, di poco inferiore ad un punto percentuale, registrato in Germania, che comunque si è confermato secondo paese esportatore a livello mondiale. Di notevole rilievo è stata la crescita della quota dell'Europa centro-orientale, in massima parte spiegabile dalla positiva performance delle esportazioni russe, arrivate a pesare per il 5,8% sul complesso delle importazioni mondiali del settore. Gli Stati Uniti confermano la propria leadership nei *metalli e prodotti in metallo*, rimanendo la loro quota sostanzialmente stabile a fine 2000. Infine, per la Cina si è evidenziata una discreta crescita di rilevanza quale fornitore mondiale, dimostrata dall'incremento di circa mezzo punto percentuale della quota di quest'ultima, attestatasi a fine 2000 al 3,8%.

Nel periodo 1994-2000, la quota dell'Italia calcolata sul totale delle importazioni degli Stati Uniti è risultata in calo passando dal 2,2 all'1,6%; un andamento in linea con quello degli altri paesi comunitari, se si considera che l'Unione Europea ha perso nel suo complesso 2 punti percentuali. Anche il Canada, che rimane il primo paese fornitore per gli Stati Uniti, ha registrato una perdita in termini di quote di circa un punto. Un andamento negativo è stato registrato anche dall'Asia orientale, determinato dalla diminuzione del peso del Giappone, non del tutto compensata dalla crescita della Cina.

Considerando i restanti paesi comunitari principali partner commerciali dell'Italia, si rileva che la quota del nostro paese per il comparto dei *prodotti in metallo* è stata abbastanza stabile in Francia e Spagna, decrescente nel Regno Unito e in Germania.

Il saldo del settore dei *prodotti in metallo* calcolato per il primo trimestre del 2001 ha beneficiato dell'andamento crescente delle esportazioni (19%), particolarmente dinamico nel mercato extra-UE. Invece le importazioni, pur mostrando una variazione positiva (13,2%), sono cresciute ad un tasso inferiore rispetto allo scorso anno, come conseguenza dell'andamento registrato nei paesi esterni all'Unione.

Macchine ed apparecchi meccanici

Il saldo attivo della meccanica strumentale è stato lo scorso anno pari a 58.200 miliardi, circa 5.000 miliardi in più rispetto al 1999. Il miglioramento del saldo ha ar-

restato il processo di contrazione che aveva caratterizzato il triennio precedente, durante il quale l'avanzo si era ridotto da 59.200 a 53.200 miliardi. In particolare, nel corso del 2000 le esportazioni sono passate da 87.200 a 97.100 miliardi; questo incremento ha più che compensato quello mostrato dalle importazioni, passate da 34.000 a 38.900 miliardi. In termini percentuali, però, la crescita delle importazioni (14%) è stata maggiore di quella registrata dalle esportazioni (11%).

Particolarmente accentuata è risultata la dinamica in quantità sia delle esportazioni (10%) che delle importazioni (11%), che hanno risentito della consistente accelerazione del processo di accumulazione interno (nel 2000 gli investimenti in macchine e attrezzature sono aumentati del 7,4%). Al deterioramento dell'interscambio in quantità si è accompagnato un peggioramento della ragione di scambio, con un aumento dei prezzi all'esportazione (1%) inferiore a quello dei prezzi all'importazione (2,9%).

Considerando i singoli settori che compongono l'aggregato, possiamo notare dinamiche di import-export diverse. I comparti che hanno contribuito in modo maggiore all'incremento delle importazioni dell'Italia sono stati *macchine per impiego generale* e *macchine per impieghi speciali* (16% circa per entrambi i settori). L'incremento registrato per le *macchine per impiego generale* può in parte ritenersi fisiologico, a causa dei bassi livelli di partenza delle importazioni in alcuni comparti dei settori considerati. La crescita degli acquisti dall'estero delle *macchine per impieghi speciali* è stata soprattutto conseguenza della positiva dinamica della domanda interna, stimolata dagli incentivi agli investimenti e dalle buone condizioni di finanziamento.

Invece, per le *macchine per l'agricoltura* si è registrato un calo degli acquisti dall'estero di circa il 5%. Tale decremento può essere spiegato da una riduzione della domanda interna, dovuta alla cattiva annata agricola, che ha notevolmente ridotto le capacità di spesa degli agricoltori, e alla cessazione degli incentivi alla rottamazione percepiti nel corso del 1999, che hanno indotto gli acquirenti ad anticipare le intenzioni di spesa.³

I prezzi all'import di tutti i comparti del settore hanno mostrato una dinamica abbastanza positiva per quanto riguarda gli acquisti di provenienza extra europea, eccezion fatta per gli *apparecchi per uso domestico* che hanno subito una flessione del 4,4%. Invece, gli acquisti nel mercato comunitario sono stati caratterizzati da dinamiche dei prezzi molto più contenute e per alcuni comparti delle *macchine di impiego generale* e delle *macchine per impieghi speciali*, anche negative.

Anche i volumi delle importazioni hanno mostrato andamenti più dinamici nei mercati non comunitari, con incrementi pari al 20% per alcune branche relative alle *macchine di impiego generale* ed alle *macchine per impieghi speciali*. Invece, fortemente negativo è stato l'andamento del volume degli acquisti provenienti dai paesi UE delle *macchine per l'agricoltura* (-12,3%).

I paesi che hanno beneficiato maggiormente della crescita delle importazioni italiane per l'intero settore della meccanica strumentale, considerando anche i livelli di partenza dell'import dell'Italia, sono stati la Germania (9,5%), la Francia (6,7%), gli Stati Uniti (22,7%), il Giappone (24,5%) ed il Regno Unito (4,4%).

Dal lato delle esportazioni, i comparti più dinamici sono risultati le *macchine di impiego generale* (12%) e le *macchine per impieghi speciali* (10%).

³ PROMETEIA, opera citata

In generale, per i mezzi di trasporto industriali ed agricoli le esportazioni italiane sono comunque cresciute ad un ritmo inferiore di quello della domanda mondiale, principalmente a causa delle difficoltà incontrate nel mercato comunitario dai produttori italiani di *trattrici agricole*, e della scarsa competitività dei *veicoli commerciali* nei mercati extra-UE. Inoltre, il livello delle esportazioni italiane del comparto è influenzato dagli intensi processi di delocalizzazione produttiva in atto, soprattutto verso l'area baltica.

A riflesso del deprezzamento del cambio dell'euro, l'andamento dei prezzi delle esportazioni è stato più dinamico nel mercato extra-UE, con incrementi pari anche al 7,6% per le *macchine per l'agricoltura*. Invece nel mercato comunitario le dinamiche dei prezzi sono state meno vivaci, e per alcuni comparti sono risultate anche negative.

I settori che hanno mostrato nel mercato extra-UE una dinamica dei volumi delle esportazioni maggiormente positiva sono stati gli *apparecchi per uso domestico* (21%), le *macchine utensili* (12,4%), le *altre macchine per impieghi speciali* (15,6%) e quelle *per l'agricoltura* (16,7%). Invece, le *macchine di impiego generale* hanno fatto registrare dinamiche delle quantità dell'export maggiori nei paesi comunitari.

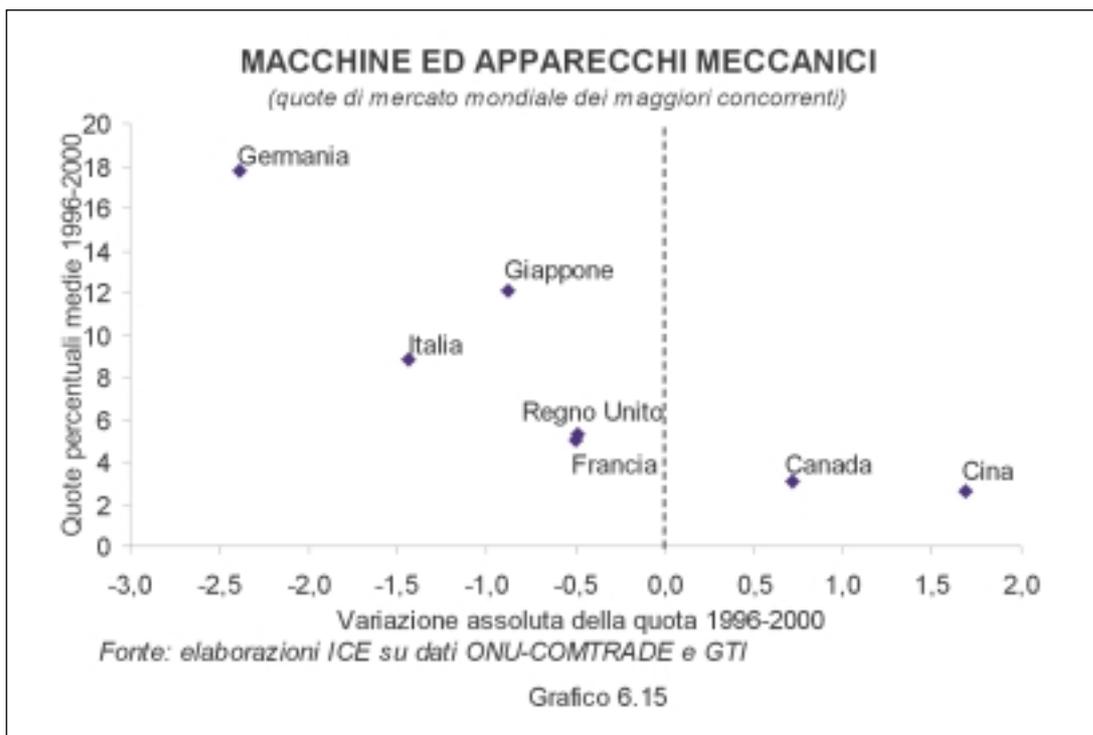
Quanto ai mercati di sbocco della produzione italiana, il maggior contributo alla crescita delle esportazioni delle *macchine di impiego generale* è stato dato dall'Unione Europea nel suo complesso, anche se non trascurabili sono stati gli incrementi delle vendite verso gli altri paesi europei e l'America settentrionale, come conseguenza della ripresa in corso in queste aree e della debolezza dell'euro. Vi è stata invece una ulteriore flessione dell'export verso l'America Latina a causa delle difficoltà congiunturali dell'area.

L'incremento delle esportazioni delle *macchine utensili* è stato guidato dalle maggiori vendite effettuate negli Stati Uniti (15%), in Francia (4%), in Spagna (8%) e nel Regno Unito (10%). Anche le vendite nei confronti dei paesi asiatici sono notevolmente aumentate, favorite, oltre che dal rimbalzo di produzione e domanda interna registrato nel 2000 da queste economie, anche dalla svalutazione dell'euro rispetto al dollaro. La ripresa dell'export di *macchine utensili* nelle economie asiatiche ha consentito il recupero delle posizioni perse durante la crisi finanziaria dell'area. Le esportazioni dell'Italia sono invece diminuite nell'America Latina, e soprattutto in Brasile (16%).

In generale, il buon andamento delle vendite all'estero ha innescato processi di radicamento sul territorio da parte delle imprese locali che, sfruttando un periodo congiunturale propizio, hanno intrapreso strategie (alleanze con partner locali, incremento degli investimenti diretti esteri e creazione di reti per la *customer satisfaction*) tese a mantenere e consolidare i vantaggi competitivi già ottenuti.

L'incremento delle vendite all'estero per gli *apparecchi per uso domestico*, è stato determinato in modo rilevante dall'aumento delle esportazioni verso l'UE, i paesi vicini extra-UE (Turchia 36%, Romania 66% e Polonia 16%) e l'America settentrionale, in particolar modo gli Stati Uniti (23%). La voce principale di questo aggregato è costituita dagli *elettrodomestici*, uno dei settori di maggiore specializzazione del nostro paese. La produzione italiana copre, infatti, il 40% di quella europea e per l'80% viene esportata. Ma va rilevato che negli ultimi anni l'emergere di nuovi concorrenti quali la Polonia, la Malaysia e la Cina ha comportato per l'Italia una riduzione della quota mondiale delle esportazioni, soprattutto nella fascia di mercato medio-bassa, verso cui le produzioni dei mercati emergenti si dirigono. Comunque il saldo del comparto, nel corso del 2000, ha ripreso a crescere dopo la battuta d'arresto registrata lo scorso anno; l'avanzo settoriale è infatti passato da 8.935 a 10.105 miliardi,

come conseguenza di una crescita delle esportazioni (passate da 11.100 a 12.500 miliardi, +12,5%) maggiore di quella registrata dalle importazioni (da 2.200 a 2.400 miliardi, +9,8%).



La quota dell'Italia per il comparto della *meccanica* ha subito una flessione di 7 decimi di punto, arrivando nel 2000 al 7,9%, ciò non le ha impedito di mantenere la propria posizione nella graduatoria dei paesi fornitori, risultando a fine anno sempre quarta. All'interno dell'Unione Europea anche la Germania ha visto decrescere la propria quota di più di un punto percentuale. Andamento opposto hanno evidenziato gli Stati Uniti e il Giappone, per i quali le quote hanno mostrato dinamiche crescenti (rispettivamente 0,6 e 1,5 punti percentuali rispetto al 1999).

La quota dell'Italia sul mercato statunitense per il comparto delle *macchine ed apparecchi meccanici*, nel periodo 1994-2000 è leggermente salita, attestandosi al 5,4%. Tale andamento è risultato in linea con quello mostrato dall'Unione Europea nel suo complesso, il cui peso è passato dal 33 al 33,9%. All'interno dell'Unione è da sottolineare l'erosione della quota della Germania, in atto ormai dal 1998. La quota dell'Asia orientale è invece diminuita di poco meno di 1 punto percentuale, attestandosi al 37,2%; l'andamento dell'area riflette le opposte tendenze verificatesi in Giappone e in Cina, dove le quote hanno mostrato rispettivamente una flessione ed una crescita intorno a 4 punti percentuali. Il Canada risulta essere il secondo paese fornitore, dopo il Giappone, con una quota pari al 13,5%, in crescita rispetto al 12,4% del 1994.

Sul mercato giapponese il peso dell'Italia è invece sceso di poco meno di 1 punto percentuale, tale andamento comunque è da considerare nell'ottica di un calo generalizzato della quota relativa a tutti i paesi comunitari, ed in particolare della Germania. Notevole rilevanza hanno assunto sul mercato giapponese gli altri paesi dell'Asia orientale, la cui quota è salita di 15 punti percentuali, attestandosi a fine 2000

al 35,3%; ciò in conseguenza soprattutto dell'incremento realizzato dalla Cina (dal 2,9 al 12,5%). La quota degli Stati Uniti si è invece ridotta, passando nel periodo esaminato dal 39,4 al 33%.

Il peso dell'Italia come fornitore sul mercato comunitario è diminuito in tutti i paesi, e particolarmente in Germania, dove il nostro paese ha perso circa 3 punti in termini di quote.

Il settore ha mostrato ad inizio anno un andamento dei flussi di interscambio maggiormente dinamico rispetto al 2000. Le importazioni sono cresciute del 17%, come conseguenza di un forte incremento degli acquisti dai paesi comunitari; le esportazioni sono aumentate del 14,8%, risultando più vivaci nei paesi esterni all'Unione.

Macchine e apparecchi elettrici e di precisione

Il settore comprende oltre all'elettrotecnica strumentale, in cui l'Italia vanta una buona tradizione, altri comparti a più alta intensità di ricerca, dove al contrario il nostro paese risulta ancora poco competitivo. Lo strutturale ritardo italiano nei settori ad alta tecnologia e il crescente fabbisogno interno di prodotti altamente tecnologici ha comportato, dalla metà degli anni novanta, un aumento del disavanzo commerciale.

Tale tendenza si è confermata nello scorso anno quando il saldo negativo è passato da 18.100 a 22.800 miliardi. Il nuovo peggioramento è stato determinato dal forte incremento delle importazioni (da 60.000 a 73.200 miliardi, pari al 22%) che ha più che compensato la buona performance delle esportazioni (passate da 41.900 a 50.500 miliardi, con una variazione percentuale positiva del 21%); queste ultime hanno risentito di una domanda mondiale notevolmente dinamica.

L'incremento dei flussi di import-export è stato determinato dalla dinamica positiva fatta registrare dai prezzi e dai volumi di scambio. Sono in particolare notevolmente cresciuti gli acquisti dai mercati extra-UE, dove si sono verificati incrementi del 13% nei valori medi unitari e del 17% nelle quantità.

Considerando i vari comparti si notano dinamiche abbastanza differenti. Per le *macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici* le importazioni hanno realizzato un notevole incremento, passando da 15.400 a 17.500 miliardi, registrando quindi una variazione positiva del 14% circa a riflesso di un incremento particolarmente dinamico dei prezzi praticati dai produttori non comunitari (17%). Sull'accelerazione delle importazioni ha influito l'aumento degli acquisti di prodotti informatici, dovuti ai processi di innovazione e di ristrutturazione in atto nelle imprese private e nella Pubblica Amministrazione, oltre che agli acquisti effettuati direttamente dagli utilizzatori finali quali le famiglie. Gli incrementi più rilevanti hanno riguardato gli acquisti dall'Olanda (16,3%) e dall'Irlanda (45%).

Per i *prodotti elettronici e delle telecomunicazioni*, le importazioni sono aumentate da 19.800 a 26.300 miliardi (33% come conseguenza di un incremento degli acquisti dall'Unione Europea e dall'America settentrionale). L'andamento ha riflesso dinamiche positive sia dei prezzi che delle quantità, presentando i primi andamenti più dinamici all'esterno dell'Unione, e le seconde al suo interno.

Gli *strumenti medicali e di precisione* hanno mostrato un incremento delle importazioni pari circa al 18% (da 12.700 a 14.900 miliardi), come conseguenza di un incremento degli acquisti dall'America settentrionale e dall'Asia orientale. All'interno del comparto i valori medi unitari per *orologi e strumenti ottici* hanno realizzato andamenti dinamici soprattutto al di fuori del mercato UE, invece il maggior incremento in quantità è stato realizzato dagli *strumenti ottici*, che sul mercato comunitario sono aumentati in volume del 24%.

Il comparto delle *macchine e apparecchi elettrici* è l'unico ad essere caratterizzato da un saldo positivo, che è andato tuttavia ulteriormente riducendosi lo scorso anno. Le importazioni sono infatti notevolmente cresciute (19%, da 12.100 a 14.500 miliardi). Nello specifico, i *fili e cavi isolati* sono risultati particolarmente dinamici con un incremento degli acquisti dall'estero del 23%, principalmente a causa della crescita della domanda interna conseguente all'impennata degli investimenti in costruzioni verificatasi nel corso del 2000.

Il maggior contributo alla crescita delle importazioni delle *macchine ed apparecchiature elettriche e di precisione* considerate nel loro complesso, è venuto dagli acquisti effettuati dall'Italia da Stati Uniti (46%), Giappone (36%) e Cina (40%), anche se sono cresciute molto anche le importazioni provenienti da alcuni paesi dell'Unione: Germania, che rimane il primo paese fornitore (18%), Olanda (22%), Francia (7%), Regno Unito (14%) e Irlanda (35%).

Anche le esportazioni hanno registrato tassi di crescita notevolmente elevati nei paesi non comunitari, a riflesso soprattutto della positiva performance delle quantità vendute (26,5%). La dinamica dei prezzi all'esportazione è stata particolarmente vivace nei mercati extra-UE (10%) e più contenuta nel mercato europeo (5,7%).

L'evoluzione molto positiva delle esportazioni in quantità nei mercati di destinazione non comunitari ha beneficiato, oltre che della debolezza dell'euro, della presenza nel nostro paese di alcune importanti multinazionali statunitensi: la forte crescita della domanda mondiale di prodotti a maggiore contenuto innovativo (quali i sistemi per telecomunicazioni e i semiconduttori) ha finito col riflettersi anche sulle esportazioni italiane, in parte attraverso il canale degli scambi *intra-firm* tra filiali italiane e case-madri statunitensi.

Per le *macchine per ufficio elaboratori e sistemi informatici* è stato rilevato un incremento del 7% delle esportazioni (da 6.300 a 6.700 miliardi). Gli andamenti delle vendite nelle principali aree geografiche sono stati nettamente diversi, aumentando significativamente in quantità nei paesi extra-UE (23%) e registrando, invece, una flessione nel mercato comunitario (-26%). Quest'ultima si è peraltro accompagnata ad una forte impennata dei prezzi di vendita (24%), aumentati molto più che all'esterno dell'Unione (7%).

Per i *prodotti elettronici e delle telecomunicazioni*, le esportazioni in valore sono passate da 11.500 a 15.700 miliardi (37%). Il buon andamento dei *prodotti elettronici* è stato guidato dall'ottima performance realizzata dalle *valvole e tubi elettronici* che hanno mostrato un incremento delle esportazioni del 57% circa, frutto di un aumento delle quantità vendute (19%), cui si è anche associata una dinamica estremamente elevata dei prezzi all'esportazione (31%). Nel mercato extra-UE si sono verificati gli incrementi più rilevanti in termini di valore medio unitario (50%). Anche le esportazioni degli apparecchi *trasmettenti per la radio-televisione e la telefonia* hanno avuto una buona performance (23%), come conseguenza dell'incremento dei volumi di vendita verso i paesi extra-UE (57%).

Gli *strumenti medicali e di precisione* hanno mostrato un incremento delle esportazioni, passate da 9.100 a 10.900 miliardi (19,5%). Le vendite all'estero sono risultate più dinamiche nei mercati extra-UE (soprattutto Nord America) sia in termini di volumi che di prezzi, eccezion fatta per gli *strumenti ottici e attrezzature fotografiche*, che nel mercato comunitario hanno registrato l'incremento dei prezzi maggiore, pari al 14% circa.

Le esportazioni per il comparto delle *macchine e apparecchi elettrici* sono passate da 15.000 a 17.100 miliardi (14%). Il maggior contributo alla crescita delle esportazioni delle *macchine ed apparecchi elettrici* è stato dato dai *fili e cavi isolati* (21%),

a riflesso soprattutto di una dinamica molto sostenuta dei prezzi (19,7% nel mercato extra-UE e 13,5% nell'Unione) a fronte di una crescita contenuta delle quantità. Infine, rilevante è stato anche l'incremento delle esportazioni degli *apparecchi di illuminazione* (9% circa), guidato dalla buona performance dei volumi di vendita registrata nei paesi non comunitari (16%).

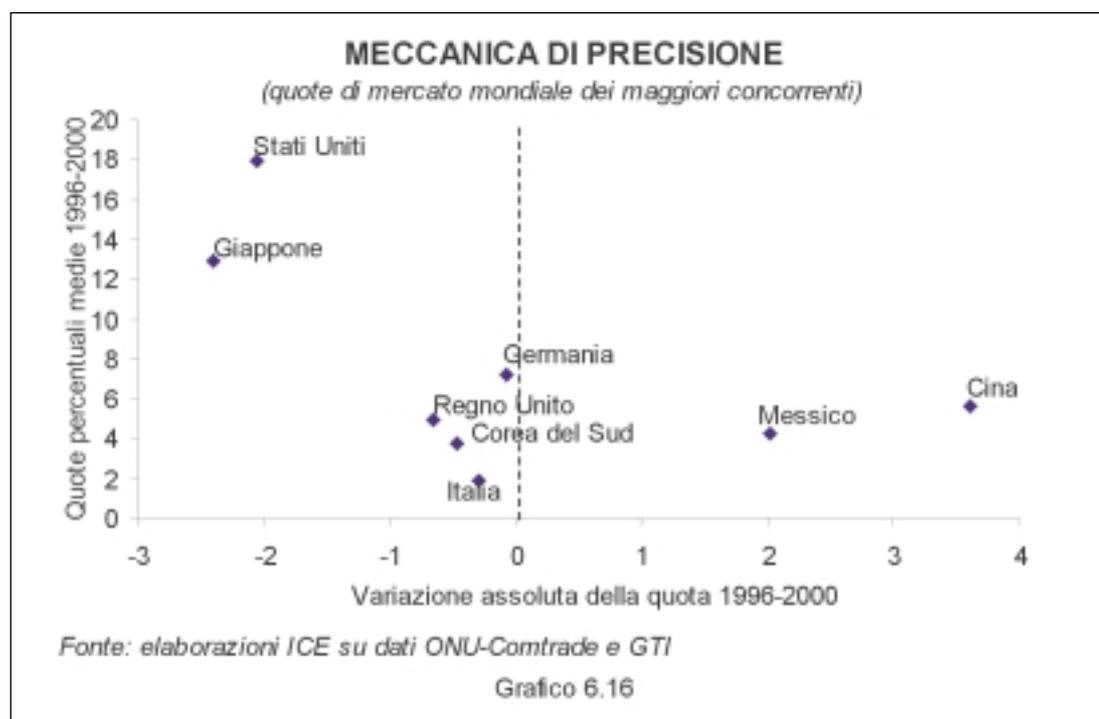
Le esportazioni nazionali, oltre ad aver mostrato aumenti generalizzati verso i paesi dell'Unione, hanno registrato significativi incrementi anche verso gli Stati Uniti (56%), Singapore (83%), Turchia (49%) e Malaysia (103,5%). Nello specifico i diversi comparti hanno mostrato differenti dinamiche nei mercati di sbocco dei manufatti.

Per le *macchine per ufficio*, si può osservare un calo verso la Germania e il Regno Unito (rispettivamente del 19% e del 25%) ed un incremento verso Stati Uniti (23%), Ungheria (99%) e Irlanda (160%).

Passando ad analizzare i mercati di sbocco dell'export per i *prodotti elettronici e delle telecomunicazioni*, si nota il forte incremento delle vendite verso l'Asia Orientale, ed in particolare verso Singapore e Malaysia, dovuto in massima parte alle esportazioni di *circuiti integrati* per i quali i due paesi in questione hanno assunto un peso sul totale dell'export italiano del comparto, pari a poco meno del 40%. Inoltre, anche le vendite verso l'America settentrionale sono aumentate, infatti gli Stati Uniti sono diventati il quarto mercato di sbocco per la produzione nazionale. Infine, è da rilevare il calo delle esportazioni verso la Francia (40% circa) che rimane comunque il primo paese importatore.

Il maggior contributo all'incremento dell'export degli *strumenti medicali e di precisione* è stato dato, invece, dall'aumento delle esportazioni verso l'Europa centro orientale (20%) e l'America settentrionale (27%).

Per le *macchine e apparecchi elettrici*, l'export è cresciuto soprattutto verso i paesi europei (sia UE che extra-UE), ciò indica sia la buona congiuntura della domanda per questo comparto nei paesi europei, sia la competitività dei nostri prodotti non legata necessariamente alla debolezza dell'euro.



La quota di mercato italiana calcolata sulle importazioni mondiali di *macchine ed apparecchi elettrici e di precisione* nel corso del 2000 è diminuita di 3 decimi di punto, attestandosi all'1,8%. Andamento analogo si è verificato per i principali concorrenti europei, ed in particolare per Germania, Regno Unito e Francia. Gli Stati Uniti rimangono i primi esportatori a livello mondiale, pur avendo fatto registrare la loro quota un leggero decremento, attestandosi a fine anno al 16,6%. Andamento opposto si è verificato nelle aree dell'America centro-meridionale (grazie ai buoni risultati delle esportazioni del Messico) e dell'Asia orientale (principalmente come conseguenza delle performance di Giappone, Cina e Corea del Sud).

Nel periodo 1994-2000, la quota dell'Italia sul mercato statunitense, calcolata per il comparto nel suo complesso, mostra una sostanziale stabilità attestandosi all'1%; ciò a fronte di un incremento del peso dell'Unione Europea, che ha guadagnato invece 4 punti percentuali. La quota dell'America centro-meridionale è quasi raddoppiata; ha infatti sfiorato il 21%, riflettendo il significativo incremento registrato dal Messico. Invece, il peso dell'Asia orientale è diminuito notevolmente (dal 70,2 al 52,8%), come conseguenza degli andamenti contrastanti del Giappone (in forte calo) e della Cina (in crescita).

Il peso dell'Italia quale fornitore per i vari paesi comunitari è leggermente diminuito, unica eccezione è stata l'Irlanda, dove la quota italiana è cresciuta di poco meno di 1 punto.

L'Italia, inoltre, ha subito perdite rilevanti anche in due paesi non appartenenti all'area comunitaria: in Turchia è passata dall'8,3 al 6,5% e in Brasile dal 6,7 al 3,4%.

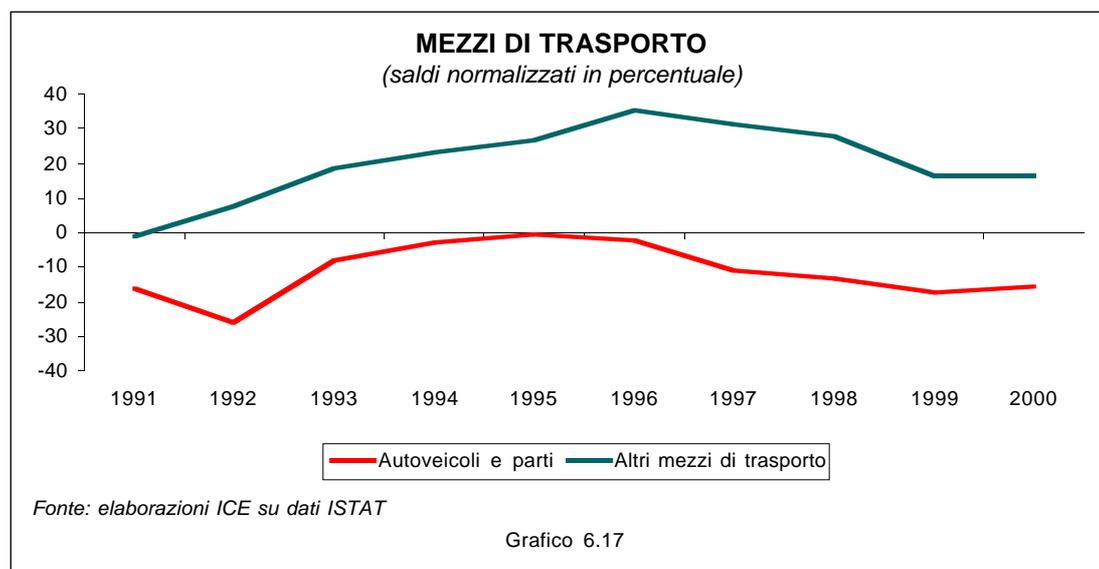
Il saldo per il comparto delle *macchine ed apparecchi elettrici e di precisione* ha beneficiato nei primi mesi del 2001 di un contestuale incremento delle esportazioni (24,2%) superiore a quello realizzato lo scorso anno, e di un rallentamento della crescita delle importazioni (13,2%). Le prime sono state particolarmente dinamiche nei paesi non UE, le seconde invece nei paesi comunitari.

Mezzi di trasporto

Il disavanzo commerciale del settore dei *mezzi di trasporto* ha registrato un ridimensionamento, passando da -11.100 a -9.600 miliardi, invertendo così la tendenza negativa in atto dal 1997. La riduzione del passivo è stata determinata dalla rilevante crescita delle esportazioni (18,5%, passate da 48.900 a 58.000 miliardi), superiore a quella delle importazioni (12,6%, da 60.000 a 67.500 miliardi).

L'anno scorso, le importazioni sono aumentate dell'11% circa in quantità, a fronte di un incremento alquanto modesto dei prezzi (1,3%). L'andamento delle quantità importate cela dinamiche abbastanza diverse a seconda delle aree geografiche di provenienza: gli acquisti in quantità dai paesi UE sono saliti infatti dell'8% contro un incremento di oltre il 20% per gli acquisti dai paesi extra-UE. Anche le esportazioni in quantità sono state caratterizzate da un andamento positivo (13,2%), cui si è accompagnata una dinamica dei prezzi di vendita relativamente sostenuta (4,7%, dovuta all'incremento dell'8,4% dei prezzi praticati sui mercati extra-UE) (graf. 6.17).

Al buon andamento del settore hanno contribuito i *mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli*, il cui saldo ha registrato un incremento di più di 1.000 miliardi attestandosi, a fine anno, a poco meno di 5.000 miliardi. L'incremento delle esportazioni, passate da 13.900 a 18.000 miliardi (29,9%), ha più che compensato quello registrato



dalle importazioni, da 10.000 a 13.000 miliardi (31%). Le differenti dinamiche dei due flussi di scambio hanno determinato una riduzione del saldo normalizzato, processo in corso già dal 1997.

Particolarmente rilevanti risultano i flussi di interscambio delle *navi e imbarcazioni*, dei *cicli e motocicli* e degli *aeromobili e veicoli spaziali*. Per i *cicli e motocicli*, le dinamiche dei prezzi dei flussi di import-export sono state particolarmente vivaci nel mercato non comunitario, dove si sono registrati incrementi superiori al 10% per entrambi.

Per i *mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli* il principale paese fornitore dell'Italia sono rimasti gli Stati Uniti, con un incremento delle importazioni del nostro paese del 40%, al secondo ed al terzo posto si sono confermati la Francia ed il Giappone, con incrementi rispettivamente del 57% e del 24%.

Le esportazioni verso gli Stati Uniti sono, invece, diminuite di più dell'11%, ciò può essere spiegato dal decentramento produttivo effettuato da alcune grandi imprese e dalle elevate difficoltà a sfruttare i vantaggi competitivi dovuti al deprezzamento dell'euro, riscontrate dai produttori italiani nelle aree nord americane. Nel mercato comunitario, tradizionale mercato di sbocco delle produzioni italiane del settore, le esportazioni sono invece cresciute (61% verso la Francia e 47% verso il Regno Unito) o sono rimaste sostanzialmente stabili (2% verso la Germania). Le aree geografiche verso cui si dirigono le esportazioni del comparto sono soggette, comunque, a forti variazioni dovute a commesse che i singoli paesi possono ordinare ai nostri produttori sporadicamente. E' questo il caso delle Bahamas, di Panama e delle Bermuda le cui importazioni dall'Italia hanno registrato un forte incremento dovuto a commesse fatte da questi paesi ai nostri cantieri navali.

Il disavanzo commerciale degli *autoveicoli* ha evidenziato una lieve diminuzione, a riflesso di una dinamica delle esportazioni (14%, da 35.000 a 39.900 miliardi) sensibilmente superiore a quella delle importazioni (8,9%, da 50.000 a 54.500).

La dinamica delle importazioni in quantità si è mantenuta abbastanza contenuta (4,8%) risentendo di una dinamica degli acquisti molto modesta per quanto riguarda le importazioni dai paesi UE e relativamente più vivace per le importazioni dai paesi extra-UE (13,5%).

I principali paesi fornitori di *autoveicoli* sul mercato italiano hanno continuato ad essere i paesi dell'Unione Europea, in particolare Germania (da cui le importazio-

ni sono aumentate in valore del 6,6%), Francia (4,3%), e Spagna (17%); in forte calo sono state le importazioni dal Regno Unito (-16,5%). Con riferimento agli acquisti dai paesi extra-europei, sono notevolmente cresciute nel 2000 le importazioni dall'Asia orientale (23,7% dal Giappone e 10,3% dalla Corea del Sud).

Le esportazioni in quantità di *autoveicoli* sono aumentate dell'10% circa, a riflesso di una dinamica molto positiva soprattutto nei mercati extra-europei (19%). Da rilevare in proposito l'ottimo andamento delle vendite di *autoveicoli* in alcuni paesi vicini extra-UE, come la Turchia dove le esportazioni sono aumentate del 159%. In virtù anche di questi andamenti, nel 2000 ha registrato un recupero, dopo anni di continua flessione, la quota di domanda interna soddisfatta con marche nazionali.

Considerando solo il comparto dei *mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli*, si nota come la quota dell'Italia risulti in forte crescita rispetto al 1999 (poco meno di un punto percentuale). Fra i paesi membri dell'Unione Europea, aumento maggiore è stato mostrato solo dal Belgio; invece Olanda e Spagna, pur incrementando il proprio peso come esportatori mondiali, hanno registrato variazioni della quota alquanto modesti. Gli Stati Uniti, pur rimanendo i principali esportatori, hanno fatto registrare un calo consistente della quota (pari a 2,4 punti percentuali). Invece Giappone e Brasile hanno migliorato il proprio peso sulle importazioni mondiali del settore.

Passando a considerare i soli *autoveicoli*, nel corso del 2000, il peso dell'Italia come mercato di approvvigionamento è rimasto stabilmente collocato al 3%, invece i principali paesi partner europei, soprattutto Germania e Francia, hanno mostrato dinamiche negative. Perdita di quote si sono verificate anche nei paesi dell'America settentrionale, e soprattutto in Canada, dove si è attestata a fine 2000 al 11,9%. La perdita di quote dei principali paesi produttori mondiali del settore, in realtà, nasconde gli intensi processi di delocalizzazione produttiva attuati dai paesi dell'America del nord e dalla Germania, che hanno trasferito parte delle loro attività produttive rispettivamente in Messico e nella Repubblica Ceca. Ciò ha ovviamente determinato una crescita del peso assunto da tali paesi come fornitori mondiali di *autoveicoli*. Il Giappone si è confermato il secondo paese esportatore per il settore, dopo la sola Germania, ed in particolare la sua quota nel corso del 2000 ha mostrato una decisa crescita (pari a 0,7 punti percentuali). Nell'area dell'Asia orientale è da sottolineare anche il buon andamento della Corea del Sud.

La quota dell'Unione Europea nel mercato statunitense è risultata in crescita nel periodo 1994-2000, attestandosi al 16,9%, realizzando quindi un aumento di circa 5 punti. In tale contesto va inserita la sostanziale stabilità della quota italiana nel periodo di riferimento. Il Canada, pur rimanendo il principale fornitore per gli Stati Uniti, ha registrato una perdita di circa 4 punti percentuali, riduzione comunque contenuta rispetto a quella verificatasi per l'Asia orientale (pari a 8 punti circa). Invece, l'America centro meridionale, ed in particolare il Messico, ha guadagnato quote nel periodo analizzato, arrivando quasi a raddoppiare il suo peso come mercato di approvvigionamento.

La quota dell'Italia calcolata sul totale delle importazioni del Brasile ha subito una forte riduzione, perdendo oltre 10 punti percentuali; l'Unione Europea nel suo complesso ha invece fatto registrare una riduzione di circa 8 punti. Anche gli Stati Uniti hanno perso importanza come esportatori sul mercato brasiliano, a favore dell'America centro meridionale ed in particolare dell'Argentina, la cui quota è passata dal 22,3 al 35,4%.

Considerando i principali partner comunitari dell'Italia si rileva l'opposto andamento verificatosi in Germania, dove la quota è scesa dal 9,1 al 7,8% e nel Regno Unito dove, al contrario, è cresciuta dal 3,2 al 5,6%.

Per i *mezzi di trasporto* si è registrata all'inizio dell'anno in corso una decelerazione dei tassi di crescita delle esportazioni, che sono aumentate solo del 7,4%, risultando comunque più dinamiche nel mercato comunitario. Invece le importazioni sono cresciute ad un tasso di crescita (21,6%) maggiore rispetto all'anno scorso, legato soprattutto ai flussi di import provenienti dai paesi Extra-UE.

Mobili

Nel 2000, il saldo positivo dei *mobili* è stato di poco inferiore ai 15.500 miliardi, realizzando così un incremento di quasi 2.000 miliardi in più rispetto all'anno precedente, in cui per la prima volta dopo diversi anni si era avuto un decremento dell'avanzo commerciale.

La buona performance del settore è stata determinata dall'incremento delle esportazioni (da 15.300 a 17.400 miliardi, 14%) che ha più che compensato l'aumento fatto registrare anche dalle importazioni (da 1.600 a 1.900 miliardi, 17%), ciò ha determinato un'ulteriore riduzione del saldo normalizzato del comparto che ormai continua in modo ininterrotto dal 1997.

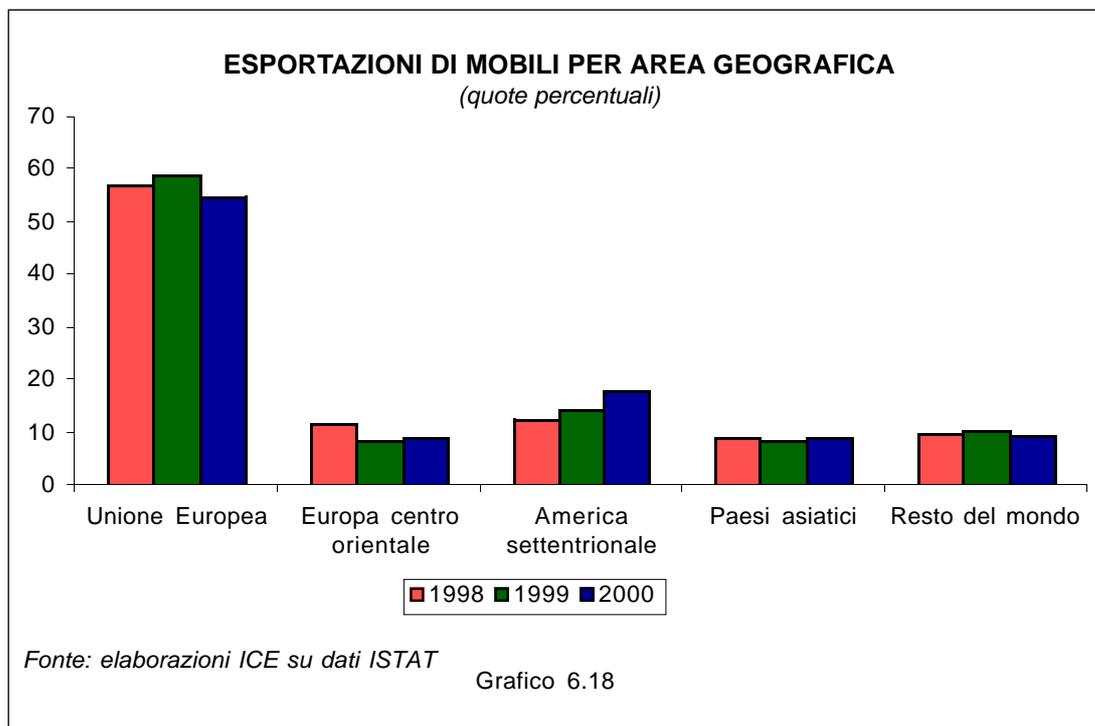
Le importazioni in quantità sono risultate molto dinamiche, con riferimento agli acquisti sia dall'UE (23%) che dai paesi extra-UE (16%).

L'incremento delle importazioni ha comunque risentito dei processi di delocalizzazione produttiva realizzati durante gli anni novanta. In particolare, sono aumentati gli acquisti di *mobili* dai mercati dell'Europa centro orientale (Romania, Slovenia e Polonia) e dell'Asia orientale (Cina ed Indonesia), divenuti i principali paesi fornitori dell'Italia dopo i mercati dell'Unione Europea.

La positiva dinamica delle esportazioni in valore ha riflesso andamenti favorevoli delle vendite in quantità (13,6%), grazie soprattutto alla buona performance nei mercati extra-europei (21%). Sul miglioramento del saldo ha influito l'aumento della ragione di scambio, conseguente a una crescita dei prezzi all'esportazione (0,4%) a fronte di una riduzione dei prezzi all'import (-2,2%); a contenere la dinamica di questi ultimi ha contribuito la flessione (-10% circa) registrata nei prezzi dei *mobili* provenienti dalla UE.

La dinamica delle esportazioni di *mobili* nei paesi extra-UE ha raggiunto punte eccezionalmente elevate, soprattutto in America settentrionale (440% negli Stati Uniti). Ma rilevanti sono stati anche gli aumenti dei flussi di export verso la Germania (81%), che rimane il primo mercato di sbocco per i mobili italiani, la Francia (36,7%) e il Regno Unito (262%) (graf. 6.18).

La quota dell'Italia sulle importazioni mondiali di *mobili* nel 2000 ha subito una decisa erosione, attestandosi al 10,5%, perdendo quindi più di un punto rispetto all'anno precedente. Andamento simile è stato realizzato anche dalla Germania, la cui quota si è ridotta arrivando all'8,1%; comunque l'intera Unione Europea ha visto il proprio peso ridursi di circa 5 punti percentuali. La perdita di quote del nostro paese ed il contestuale incremento della Cina, ha fatto sì che l'Italia perdesse la leadership quale esportatore del settore.



La posizione dell'industria italiana del mobile rimane, comunque, molto solida sul mercato mondiale, in particolare per la produzione di qualità medio-alta, dove la sua leadership non sembra molto scalfita dalla competizione delle industrie dei paesi a basso costo del lavoro, che effettuano produzioni di bassa qualità rispetto a quelle effettuate nel nostro paese. I processi di delocalizzazione produttiva in atto da alcuni anni (ad esempio in Polonia) hanno determinato la rinuncia a produrre determinate linee di prodotto, ma ciò ha rafforzato qualitativamente le altre produzioni nazionali.

L'incremento di quote rilevato nei paesi dell'America settentrionale è stato determinato da un incremento congiunto del peso degli Stati Uniti e del Canada, per entrambi pari a 0.5 punti percentuali.

La quota italiana calcolata sul totale delle importazioni statunitensi nel periodo 1994-2000 ha mostrato un calo, passando dall'8 al 7,2%, ciò si è ovviamente ripercosso sulla flessione di un punto percentuale registrata dall'UE nel suo complesso. Comunque, se si confronta la situazione del 1999 con quella dello scorso anno si vede come l'Italia, nell'ultimo periodo, abbia mostrato segni di ripresa. Il primo paese esportatore sul mercato statunitense è diventata la Cina con una quota pari al 22,5%, quasi triplicata rispetto a quella rilevata nel 1994. In crescita anche il peso dell'America centro meridionale, ed in particolare del Messico che ha guadagnato circa 2,5 punti percentuali.

Considerando i restanti paesi comunitari, si possono evidenziare variazioni abbastanza consistenti. In tutti i principali mercati di sbocco l'Italia ha perso quote, soprattutto in Germania e Francia; le aree che ne hanno tratto maggior vantaggio, in termini di quote, sono state l'Asia orientale (soprattutto la Cina) e l'Europa centro orientale. Quest'ultima, in particolare, ha guadagnato posizioni in modo rilevante nel mercato tedesco.

Il saldo per il comparto dei *mobili* ha riflesso per i primi mesi del 2001, una crescita sostenuta sia delle importazioni (19,7) che delle esportazioni (15,2%); queste ultime hanno riflesso un andamento maggiormente positivo nei mercati extra-UE. Entrambi i flussi di scambio sono risultati più dinamici rispetto allo scorso anno.

MONDIALIZZAZIONE MIRATA E ATTIVAZIONE DI COMMERCIO ESTERO NELL'INDUSTRIA AUTOMOBILISTICA ITALIANA

di Giovanni Balcet*

La mondializzazione mirata ai paesi emergenti, una nuova strategia multinazionale

I primi anni Novanta segnano un'accelerazione e un mutamento qualitativo nel processo di internazionalizzazione di Fiat Auto e del sistema dei suoi fornitori, attraverso il progetto di world car per i paesi emergenti. Alle tradizionali strategie multi-domestiche e di cooperazione tecnica e industriale, sviluppate sin dagli anni Cinquanta, si affianca dal 1987 una strategia produttiva integrata a livello regionale europeo, con l'avvio del progetto Cinquecento in Polonia (Balcet, 2000)

Il progetto di auto mondiale (noto come "progetto 178") viene lanciato nel 1993, quasi contemporaneamente al tentativo di innovare l'organizzazione produttiva e del lavoro, secondo il modello della "fabbrica integrata", concretizzatosi nella realizzazione del nuovo stabilimento di Melfi. I due fronti strategici – l'innovazione organizzativa e la crescita multinazionale – rappresentavano quindi due risposte complementari alla perdita di competitività di Fiat Auto sui mercati europei e in particolare sul mercato italiano.

Come altri costruttori, in quegli anni la Fiat cerca di cogliere le opportunità offerte dai paesi detti emergenti. Fino allo scoppio della crisi finanziaria asiatica nel 1997, infatti, tutte le analisi della domanda mondiale di autoveicoli prevedevano tassi di crescita della domanda tra l'8 e il 10% in Asia e in America Latina, contro tassi non superiori al 2% in Europa occidentale, Nord America e Giappone.

Le caratteristiche e gli obiettivi del progetto di mondializzazione della Fiat, che possiamo definire appunto "mirata" ai paesi emergenti, possono essere sintetizzati come segue.

- *Omogeneità del prodotto e standardizzazione dei componenti principali in tutti gli stabilimenti, attraverso un'unica piattaforma.*
- *Massimizzazione delle economie di scala, attraverso l'obiettivo dichiarato di un milione di vetture di questa famiglia di modelli prodotte nel 2000.*
- *Contenuto tecnologico avanzato, costi contenuti, adattabilità alle condizioni d'uso dei paesi emergenti (strade, clima, carburanti, ecc.)*
- *Offerta articolata su più versioni e motorizzazioni dei modelli Palio e Siena, per coprire caratteristiche specifiche e segmenti della domanda nei diversi mercati*
- *Organizzazione di un sistema di acquisti mondiale (global sourcing), flessibile e in grado di adattarsi rapidamente ai mutamenti nelle condizioni di costo, e di un sistema informatizzato di gestione della logistica e dei flussi, centralizzato a Torino (detto world material flow)*
- *Specializzazione e integrazione delle unità produttive, localizzate in America Latina, Europa orientale, Africa e Asia, e gerarchizzate in "poli produttivi" (in grado di esportare sia veicoli che componenti verso il resto del sistema) e in unità di assemblaggio, che importano componenti e vendono veicoli prevalen-*

* Università di Torino

temente sui mercati locali. I poli produttivi principali sono localizzati in Brasile, Argentina, Polonia e Turchia, e mentre il centro direzionale è in Italia.

- *Embrione di internazionalizzazione delle attività di ricerca e dello sviluppo del prodotto (global engineering), attraverso le direzioni tecniche delle filiali in Brasile e in Turchia.*

L'area del Mercosur è al centro della strategia di mondializzazione mirata, e Argentina e Brasile ne sono stati i punti di avvio. Nella scelta localizzativa della Fiat due elementi sono da sottolineare: il peso della storia, ovvero della tradizionale presenza produttiva nell'area, e l'effetto di traino esercitato dalla prospettive dell'integrazione regionale.

Un passo decisivo di questo processo è la decisione nel 1995 della costituzione di Fiat Auto Argentina, con l'apertura di uno stabilimento greenfield a Cordoba, destinato a integrarsi con quello brasiliano, attivo dal 1976.

Le politiche di integrazione commerciale ed economica del Mercosur hanno svolto un ruolo decisivo nelle scelte localizzative della Fiat, e le accelerazioni e gli insuccessi di tale processo ne hanno influenzato i risultati. Nel 1998 le filiali in Brasile e Argentina vengono strettamente integrate tra di loro, sotto un unico centro direzionale, quello brasiliano.

Quest'area viene quindi a rappresentare un caso misto di strategia regionale e globale: l'integrazione produttiva regionale è essenziale per la crescita multinazionale, e a sua volta diviene il principale tassello di un più ampio progetto "trans-regionale" o globale, secondo la definizione sopra adottata.

Tuttavia, sin dalla fine del 1998 l'impatto della crisi finanziaria internazionale ha rimesso in crisi questo progetto. Dopo la svalutazione del Real all'inizio del 1999, la drammatica divergenza tra le politiche monetarie del Brasile e dell'Argentina, rimasta ancorata al dollaro, ha modificato radicalmente le condizioni di costo nei due paesi, mettendo in crisi le strategie multinazionali regionali. Bisogna infine sottolineare che il livello di protezione del Mercosur rimane molto elevato in questo settore. Il dazio previsto dalla tariffa esterna comune è del 35%. Per gli scambi intra-zona tra Brasile e Argentina, l'esenzione daziaria è accordata fino al 2006 nei limiti del bilanciamento valutario tra esportazioni ed importazioni, in vista della completa liberalizzazione.

In Polonia, il processo di liberalizzazione iniziato nel 1989 muta radicalmente le prospettive della Fiat. Il programma di privatizzazione poneva alla Fiat una scelta quasi obbligata di acquisire il partner, dati gli investimenti specifici e non recuperabili in capitale fisso ed umano già realizzati. La produzione della world car, avviata nel 1997, si affianca a quella dei modelli Cinquecento e Seicento, che come abbiamo detto, rappresentano una specializzazione su scala regionale europea, mentre altri modelli di veicoli più maturi restano in produzione unicamente per il mercato interno. Il quadro che emerge è quindi di un accentuato pluralismo di strategie produttive e di livelli tecnologici.

Le politiche volte all'integrazione commerciale dei paesi dell'Europa centrale e orientale con l'Unione Europea hanno costituito la premessa indispensabile allo sviluppo di tali strategie multinazionali. A seguito dei negoziati per l'associazione dei paesi dell'Europa centrale e orientale all'Unione Europea, una tariffa pari al 35% del valore venne posta sulle auto importate, definendo contemporaneamente un calendario di riduzione progressiva tra il 1996 ed il 2002, e determinando in tal modo forti incentivi per gli investimenti esteri.

Infine, la Turchia è una localizzazione produttiva di importanza strategica non inferiore a quella della Polonia per il gruppo Fiat, che è presente nel paese dal 1971.

La particolarità di questo caso nel quadro che stiamo delineando è che le imprese del gruppo Fiat presenti nel paese (Fiat Auto, Magneti Marelli, Teksid) vi operano tutte attraverso lo strumento della joint venture con partner locali.

La joint venture di Fiat Auto ha incontrato serie difficoltà nel passaggio dalla strategia local market oriented alla strategia di mondializzazione mirata, sia per motivi di politica economica (l'abbattimento rapido del protezionismo), sia per conflitti tra i partner, che fecero slittare di due anni l'inizio della produzione dei modelli Palio e Siena. La ricomposizione del conflitto ha comportato una ridefinizione delle quote di partecipazione al capitale sociale (Balcet, Enrietti, 2000).

Nonostante il lancio della world car, la struttura produttiva della joint venture turca resta fortemente caratterizzata da modelli maturi o obsoleti.

Nel complesso, i risultati produttivi sono stati molto lontani dall'obiettivo di un milione di vetture dei modelli Palio e Siena, dichiarato a metà degli anni Novanta. Dopo aver raggiunto un massimo nel 1997 con 442.000 veicoli prodotti, per l'85 per cento in Brasile, il trend si inverte, soprattutto a causa dell'impatto della crisi brasiliana nel 1998-99, che non è compensata da un'adeguata penetrazione in altre aree (vedi tavola 1). Nel 1999 e nel 2000 si registra il crollo della produzione in Argentina, per l'effetto dirompente della svalutazione del Real brasiliano insieme al crollo del mercato interno. Negli ultimi mesi del 2000, la crisi finanziaria colpisce anche il mercato turco, ma in questo paese l'esportazione consente una forte crescita dei livelli produttivi. Nello stesso anno, va infine sottolineato il crollo della produzione della world car in Polonia, dovuto all'accresciuta concorrenza sul mercato interno, soprattutto da parte di Skoda. La quota della produzione brasiliana sul totale mondiale di questa famiglia di vetture, pari al 71 per cento, pur riducendosi resta dominante.

Produzione di vetture Palio e Siena, 1996 – 2000

	1996	1997	1998	1999	2000
Brasile	157.570	375.169	265.865	254.504	259.681
Argentina		48.141	60.544	26.139	25.736
Polonia		9.006	28.521	21.957	10.945
Venezuela *		9.766	8.858	1.867	
Marocco		98	5.393	8.361	6190
Turchia			20.095	23.964	43.892
India				3.766	2.701
Sudafrica				137	6.822
Egitto					3.201
Totale	157.570	442.180	389.266	340.696	359.168

(*) Filiale ceduta nel 1999

Fonte: Fiat Auto

Tavola 1

L'impatto della mondializzazione mirata sul commercio estero italiano

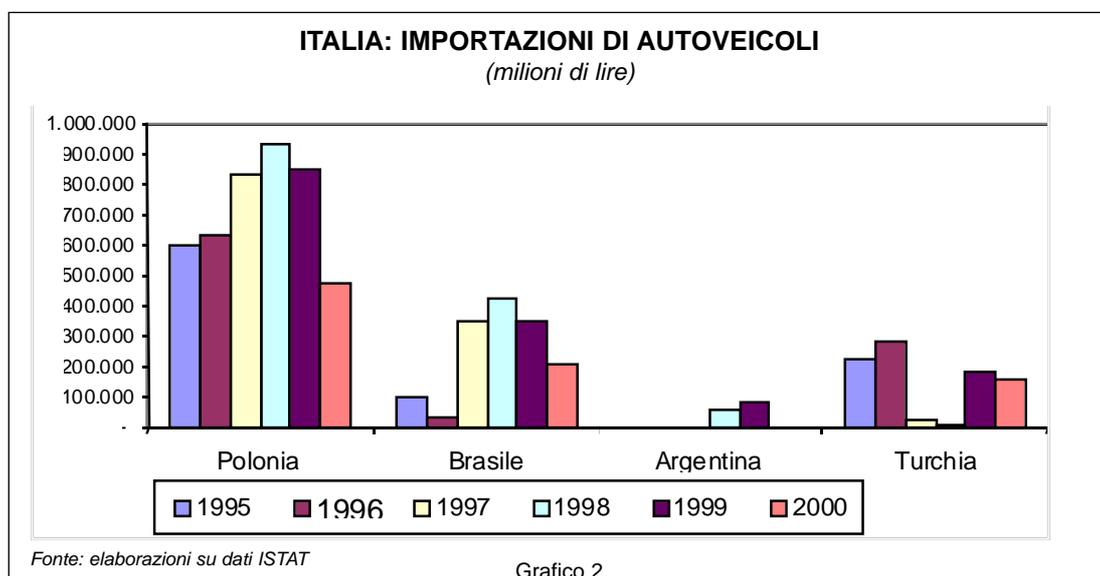
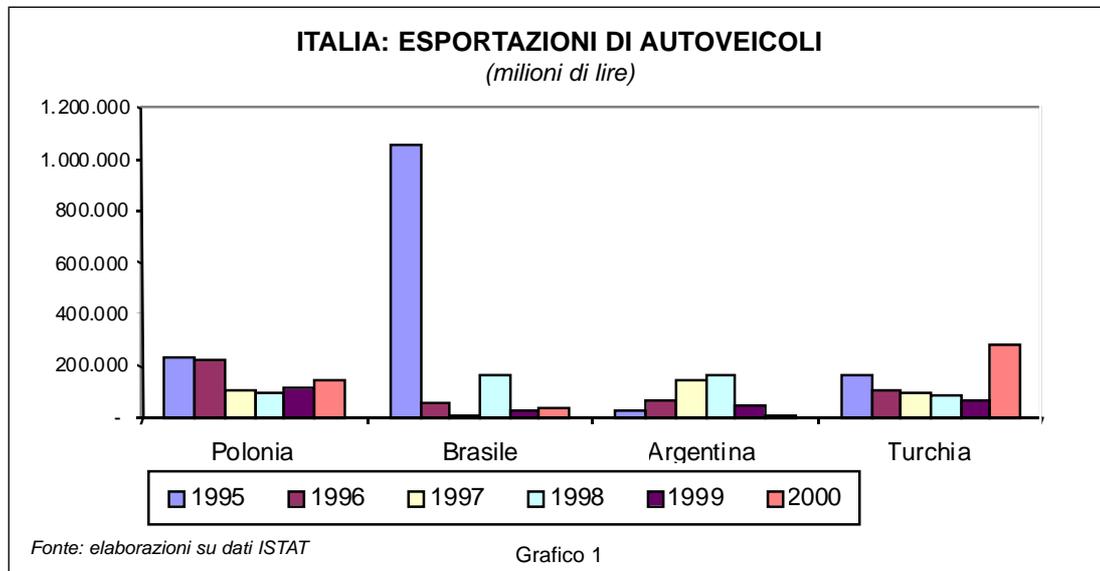
Valutare l'impatto delle strategie di internazionalizzazione sui flussi di commercio estero italiano offre utili elementi per la comprensione delle conseguenze dei processi di globalizzazione sul reddito e sull'occupazione.

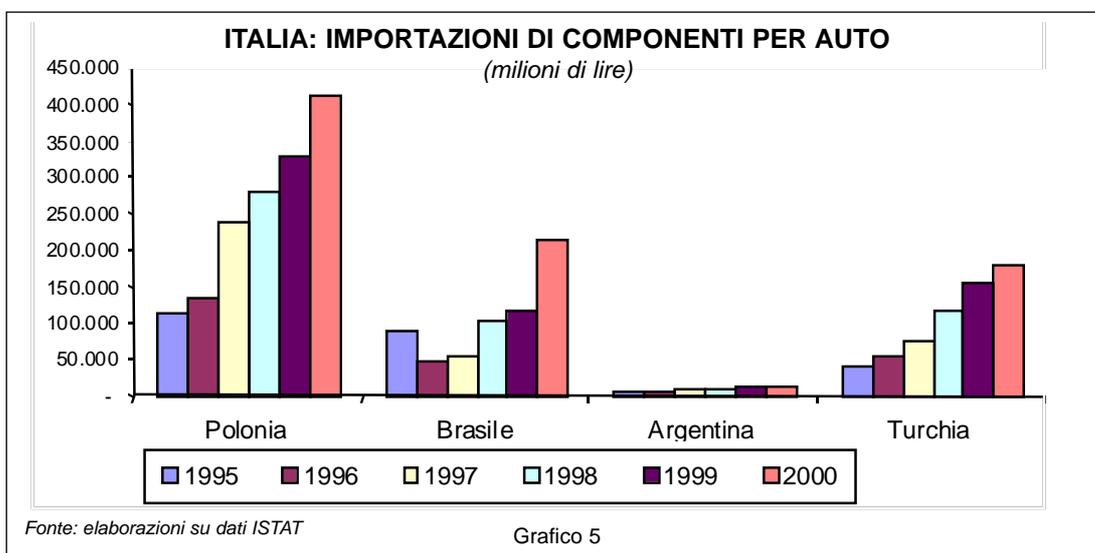
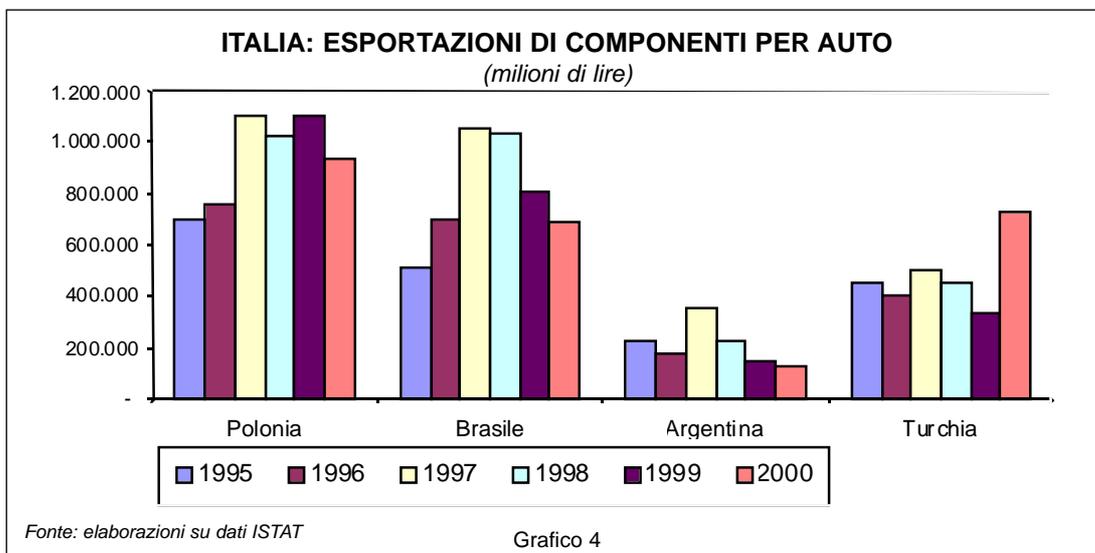
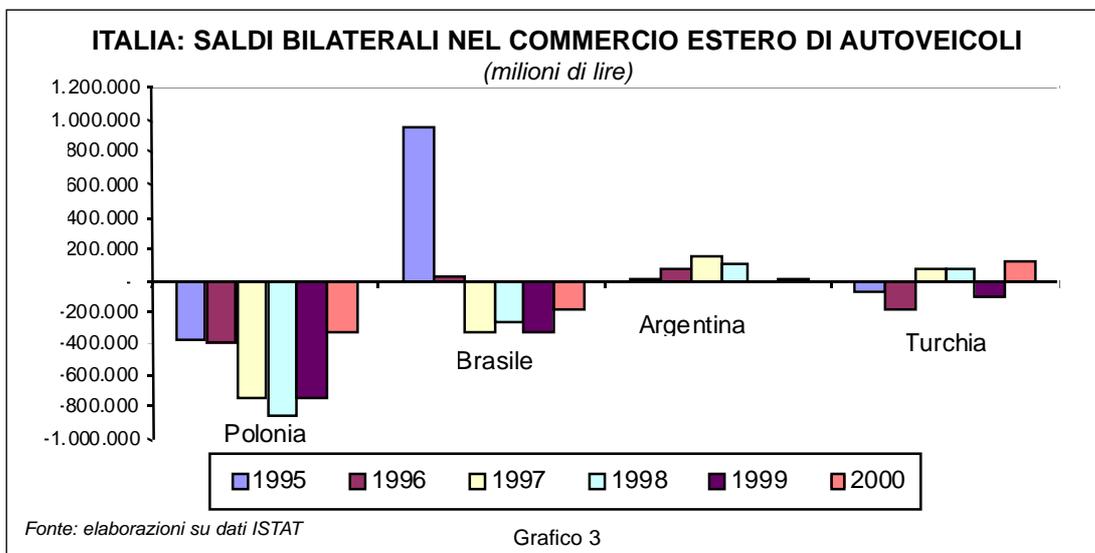
A tal fine, può essere utile l'elaborazione dei dati Istat del commercio estero italiano, disaggregati a otto cifre e opportunamente riaggregati, per valutare la consistenza dei flussi sia di autoveicoli sia di componenti e materiali tra l'Italia e i principali poli produttivi all'estero: Brasile, Argentina, Polonia e Turchia.

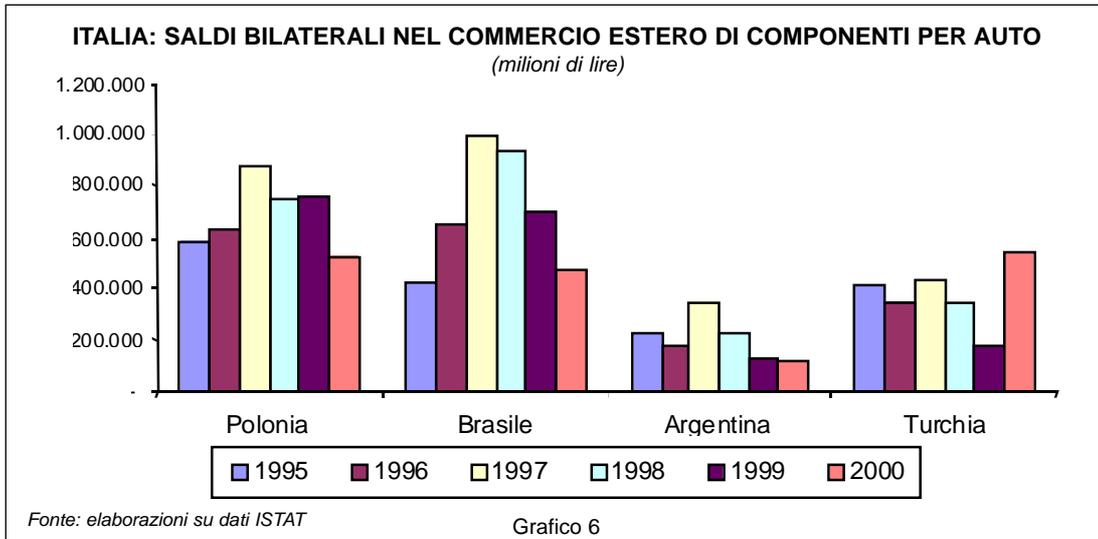
È quindi possibile confrontare i dati Istat con i dati di interscambio intra firm forniti, per alcuni anni più recenti, da Fiat Auto.

Il primo gruppo di grafici, dal grafico 1 al grafico 7, è tratto dall'elaborazione dei dati Istat sul commercio estero, e mostra l'andamento in valore dal 1995 al 2000 dei flussi di esportazione e di importazione di autoveicoli e di componenti per auto (opportunosamente calcolati) tra l'Italia e i quattro paesi che costituiscono i poli produttivi della mondializzazione mirata di Fiat Auto. Si può osservare (grafici 1 – 3) che l'Italia dopo il 1995 è un importatore netto di autoveicoli dalla Polonia e dal Brasile. Dall'Italia partono anche flussi di esportazione di autoveicoli per il completamento della gamma delle filiali estere, con un picco nel 1995 verso il Brasile, che non compensano però il valore dei flussi di importazione da questi due paesi.

Nello stesso periodo, le esportazioni di componenti dall'Italia sono molto dinamiche, in particolare verso Polonia e Brasile, e determinano saldi attivi per il nostro paese, anche se l'importazione è in crescita (grafici 4 – 6). Una quota consistente di tali flussi di esportazione è rappresentata da componenti after market, ovvero da pezzi di ricambio.

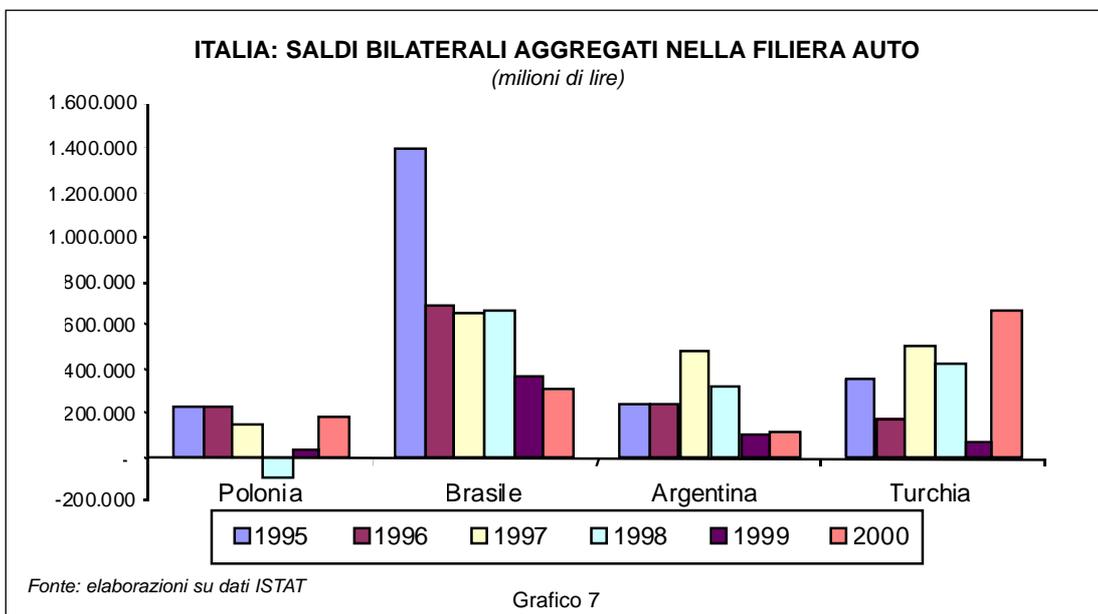


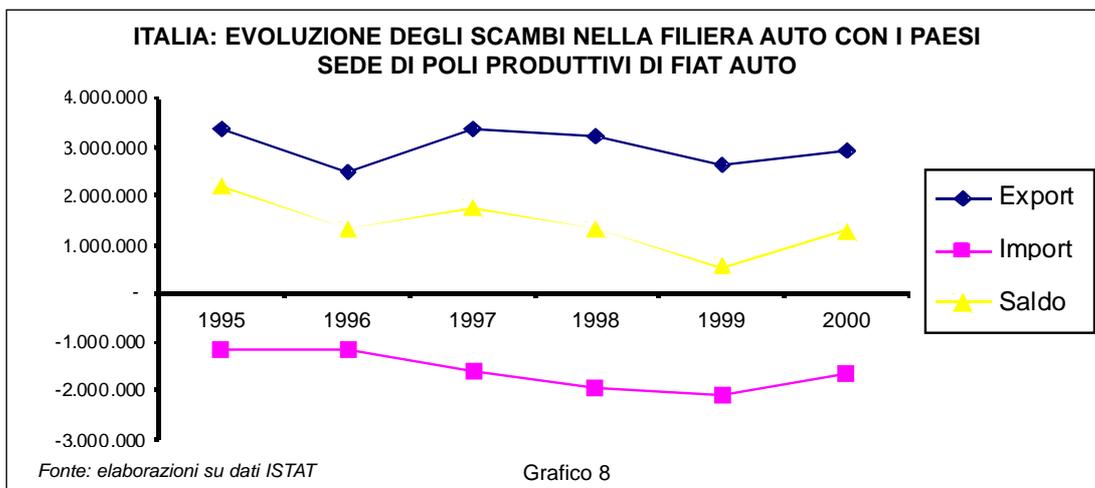




Questi risultati riflettono da un lato flussi di interscambio generati dal modello regionale export-oriented, dall'altro i flussi generati dal modello che abbiamo definito di mondializzazione orientata. Appartengono al primo caso i flussi di esportazione di veicoli dalla Polonia all'Italia (modelli Cinquecento e Seicento) e i corrispondenti flussi di esportazione dall'Italia alla Polonia di componenti. Il progetto 178 è invece alla base dei flussi con gli altri tre paesi, fra i quali emerge la centralità del Brasile (modello Palio). Meno rilevanti e più irregolari sono i flussi di importazione dalla Turchia; in questo caso i dati Istat riflettono anche le attività di esportazione verso l'Italia della filiale di Renault localizzata in quel paese, oltre all'attivazione nel 2000 dell'esportazione di un nuovo veicolo commerciale (Doblò), prodotto in Turchia da Fiat Auto per tutta la regione europea. Nel 2000 crescono anche le esportazioni di autoveicoli e di componenti dall'Italia verso questo paese, a seguito di una ripresa della domanda interna.

Considerando l'insieme della filiera, i saldi bilaterali per l'intera filiera dell'auto che abbiamo stimato sono attivi per l'Italia. I grafici 7 e 8 forniscono rispetti-

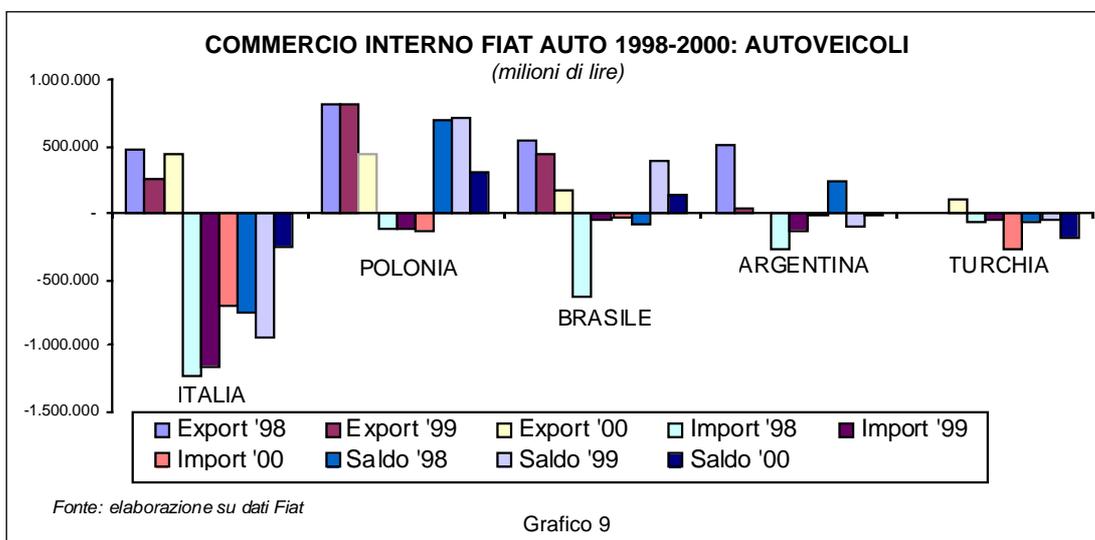


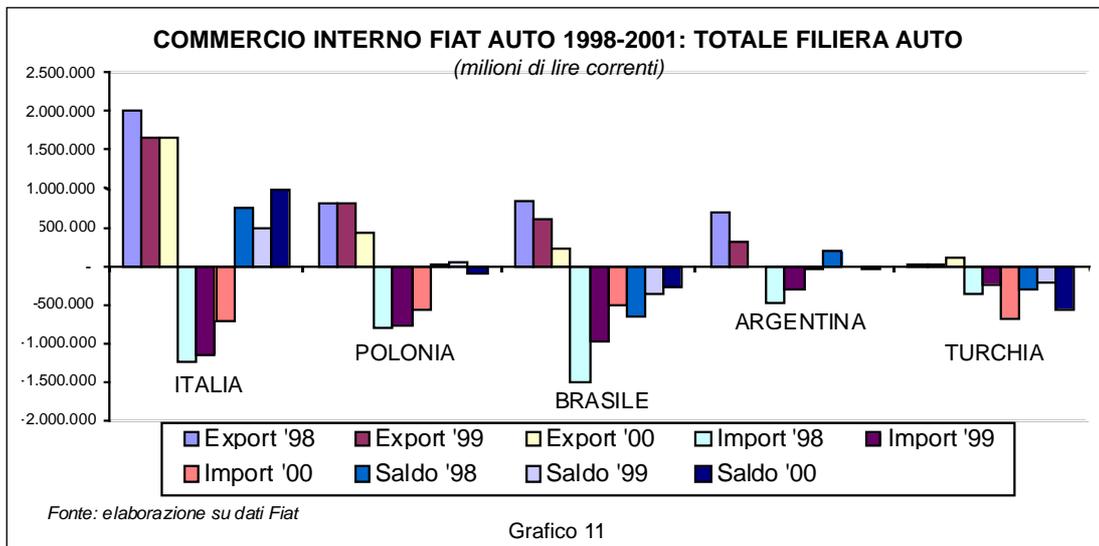
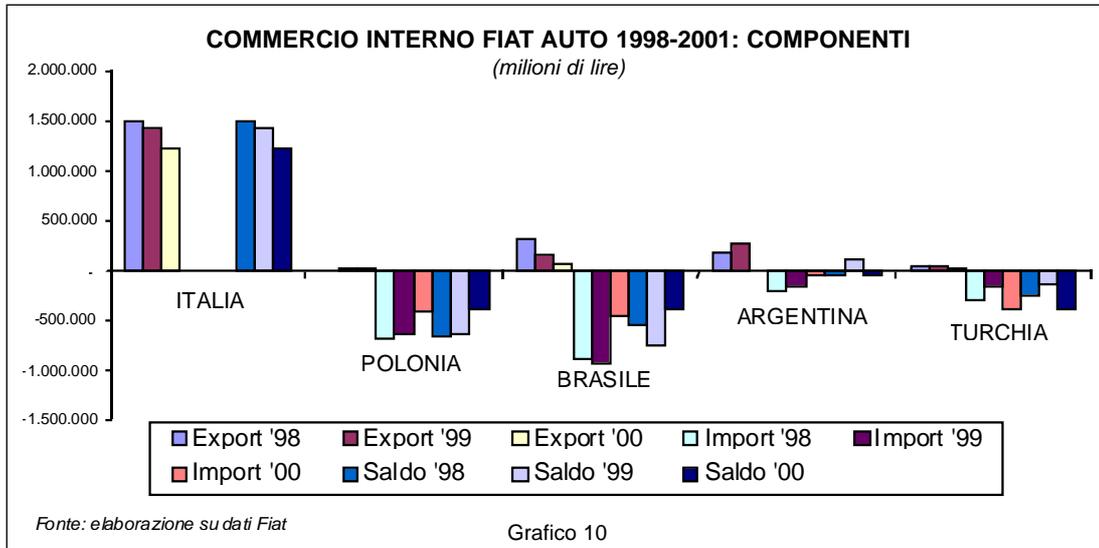


vamente l'andamento bilaterale e complessivo. Questo primo risultato, certamente parziale, tende a indicare un impatto complessivamente positivo sul reddito e sull'occupazione in Italia dei flussi commerciali attivati dagli investimenti diretti esteri nei paesi considerati. Bisogna inoltre considerare che questi dati escludono le esportazioni di macchinari, tecnologie e beni immateriali (servizi) connesse all'internazionalizzazione produttiva del settore, che potrebbero, se prese in considerazione, migliorare ulteriormente i saldi italiani.

I grafici 9, 10 e 11 si riferiscono invece ai flussi di commercio estero interno a Fiat Auto, che sono stati forniti per il 1998, il 1999 e il 2000, disaggregati per "autoveicoli" e "componenti e materiali". I grafici presentano i dati delle esportazioni, delle importazioni e dei saldi per l'insieme dei cinque paesi che partecipano al sistema multinazionali di interscambio, ovvero l'Italia, che occupa la posizione centrale, e i quattro poli produttivi principali. I dati riguardano i flussi totali per ognuno dei cinque paesi.

La posizione dell'Italia appare come quella del paese centrale, dove è localizzata la direzione strategica e che è all'origine di flussi consistenti di componenti, oltre che di tecnologie. Il consistente deficit italiano negli scambi di autoveicoli conferma il dato Istat (grafico 9). La Polonia nel triennio e il Brasile dopo il 1998 (cioè dopo la svalutazione del Real) risultano esportatori netti di autoveicoli intra-Fiat.





La situazione si capovolge se prendiamo in considerazione il commercio interno di componenti e materiali: l'Italia risulta un esportatore netto, a fronte di un deficit strutturale di Polonia, Brasile e Turchia (grafico 10). Va sottolineato che nonostante la svalutazione del Real, tra il 1998 e il 1999 le esportazioni brasiliane di componenti si riducono e le importazioni aumentano, a causa delle decisioni di investimento prese in precedenza da Fiat Auto. Nel 2000 tali importazioni si riducono principalmente per effetto della crisi del mercato interno.

Considerando la filiera nel suo complesso, si conferma il surplus commerciale intra firm dell'Italia, grazie all'esportazione di componenti, a fronte di un deficit decrescente del Brasile e crescente nel 2000 in Turchia, e di una situazione di sostanziale equilibrio dei saldi di Polonia e Argentina.

Il peso percentuale dei flussi intra-Fiat Auto sulle esportazioni italiane di componenti e sulle esportazioni italiane totali nella filiera è vicino o superiore al 50 per cento per Polonia, Brasile e Argentina e di poco inferiore per la Turchia.

Tale incidenza appare molto elevata, considerando che il dato si riferisce solo ai flussi intra Fiat Auto, con esclusione delle altre società del gruppo, Magneti Marelli e Teksid, fortemente coinvolte nei processi di internazionalizzazione.

Impatto e limiti della mondializzazione mirata

Non è possibile comprendere la dinamica dell'internazionalizzazione nel settore automobilistico senza tenere conto delle innovazioni organizzative introdotte negli ultimi anni e in particolare delle profonde trasformazioni nei rapporti tra costruttori e fornitori di componenti. Proprio nei paesi semi-periferici sono state sperimentate le forme organizzative più innovative, che hanno accelerato i processi di esternalizzazione di fasi della produzione da parte dei costruttori. Sono conseguentemente aumentate le responsabilità, e con esse il potere contrattuale, delle grandi imprese fornitrici di primo livello, che tendono a fornire non più singoli componenti e parti, ma sub-sistemi integrati o "moduli" (ad esempio, il sistema frenante, quello del cambio-trasmissioni, il sistema elettrico, ecc).

Nel caso dell'Italia, la mondializzazione mirata ha avuto un effetto trainante sull'internazionalizzazione del sistema della fornitura. Questo implica anche un enorme aumento della complessità della logistica internazionale e l'attivazione di consistenti flussi di esportazione e di importazione sia di veicoli che di componenti e di materiali.

Su questi processi hanno influito sia le politiche tariffarie e non tariffarie, sia le norme di compensazione commerciale e quelle di local content, che costituiscono, nell'area del Mercosur, un vincolo e un fattore limitante alle strategie multinazionali di Fiat Auto e degli altri costruttori.

La svalutazione del Real brasiliano tra il 1998 e il 1999 ha messo in luce una contraddizione di fondo del processo di internazionalizzazione, ovvero la diversità delle logiche e dei tempi dell'industria e della macroeconomia. Il deprezzamento del tasso di cambio ha peggiorato bruscamente e in modo consistente la situazione dei costi produttivi in Argentina, mettendo in crisi la divisione regionale del lavoro interna al gruppo multinazionale, e in particolare il ruolo dello stabilimento argentino, che doveva essere fortemente orientato all'esportazione in Brasile.

Il nuovo tasso di cambio creava anche un forte incentivo a esportare dalla filiale brasiliana. Tuttavia, i dati di commercio estero interno a Fiat Auto segnalano una riduzione delle esportazioni sia di autoveicoli che di componenti dal Brasile tra il 1988 e il 2000. Solo la riduzione delle importazioni, dovuta alla crisi della domanda interna, è all'origine del miglioramento dei saldi. Questi dati appaiono coerenti con quelli di fonte Istat sull'interscambio bilaterale con l'Italia.

Le ragioni di questa evoluzione vanno ricercate nelle decisioni produttive e di investimento industriale in altri paesi, prese in precedenza da Fiat Auto, che non potevano essere rovesciate in tempi brevi senza incorrere in perdite. In particolare si trattava di decidere di sviluppare le capacità produttive e tecnologiche in Polonia e in Turchia, al fine di sostituire precedenti flussi di componenti e materiali provenienti dal Brasile e di limitare i costi logistici di tali flussi.

In generale, possiamo concludere che l'evidenza empirica sembra smentire un'idea diffusa e superficiale della globalizzazione, intesa come totale integrazione dei mercati mondiali, sia delle merci che dei capitali, per cui le scelte di localizzazione delle imprese sarebbero dettate prevalentemente, o esclusivamente, da considerazioni relative ai differenziali di costo, spesso ricondotti ai costi del lavoro.

Nella realtà dei processi di internazionalizzazione oggetto di questa ricerca, da un lato i fattori di costo sono molto più complessi e dipendono in misura notevole anche da economie di scala, produttività, tecnologie e costi logistici; dall'altro hanno un'importanza notevole, e spesso sono determinanti, anche i fattori di accesso ai mercati, la prossimità a clienti e fornitori, e l'accesso a risorse umane e tecnologiche disponibili nell'area di insediamento.

Riferimenti bibliografici

- G. Balcet, *Politiche commerciali, mondializzazione mirata e intra-firm trade nell'industria automobilistica italiana*, XLI Riunione Scientifica Annuale della Società Italiana degli Economisti, Cagliari, 26-28 ottobre 2000
- G. Balcet, A. Enrietti, *Global and Regional Strategies in the European Car Industry: the Case of Italian Direct Investment in Poland*, *Journal of Transnational Management Development*, 1, 1998
- G. Balcet, A. Enrietti, *Partnership and Global Production: Fiat's Strategies in Turkey*, GERPISA International Colloquium, Paris, June 8 – 10, 2000
- Fiat SpA, *Il gruppo Fiat in cifre*, Torino, anni vari
- G. Volpato, *Una strategia di riorganizzazione e di rilancio. La Fiat negli anni ottanta e novanta*, Isedi, Torino, 1996.
- G. Volpato, *Il processo di internazionalizzazione della Fiat in campo automobilistico (1899-1999)*, in: C. Annibaldi, G. Berta (a cura di), *Grande impresa e sviluppo italiano. Studi per i cento anni della Fiat*, Il Mulino, Bologna, 1999 (vol. II).

IL COMMERCIO INTERNAZIONALE DI PARTI E COMPONENTI MECCANICHE

di Giampiera Petrucciani e Beniamino Quintieri*

1. LA FRAMMENTAZIONE DEL PROCESSO PRODUTTIVO

Una delle principali caratteristiche dei processi di internazionalizzazione in corso è costituita dalla crescente frammentazione dei processi produttivi. I cambiamenti tecnologici, l'abbattimento delle barriere tariffarie e non tariffarie, la riduzione dei costi di trasporto e di comunicazione, stanno contribuendo alla divisione del processo produttivo in varie fasi distinte. Il modello di specializzazione flessibile che si è andato affermando è caratterizzato da una tecnologia che consente la frammentazione del processo produttivo in diversi blocchi che possono essere effettuati in più stabilimenti anche allocati in differenti paesi. Questo processo di internazionalizzazione della produzione, che a seconda delle sue caratteristiche viene indicato in modi diversi (frammentazione, outsourcing, production sharing, specializzazione verticale), fa sì che le imprese esternalizzino alcune fasi della produzione per realizzarle in altri paesi dove si presentano delle opportunità in termini di minori costi. Questa divisione del processo produttivo può far emergere per un paese dei vantaggi comparati nella sola produzione di componenti o nell'assemblaggio di beni in cui precedentemente non aveva alcun vantaggio; al contrario la frammentazione può far "svanire" il vantaggio comparato che un paese aveva nella produzione del bene nel suo complesso¹.

Il principale ostacolo che si incontra nello studio delle caratteristiche e dell'evoluzione della frammentazione produttiva è costituito dalla difficoltà di reperire dati in grado di offrire una valutazione complessiva del fenomeno. Se da un lato occorrerebbe lavorare su dati di origine aziendale, dall'altro questo tipo di informazione non consentirebbe di misurare l'entità effettiva di questi processi. Il presente lavoro è basato sull'analisi di dati di commercio internazionale forniti dall'OCSE² e relativi al settore meccanico; solo per quest'ultimo è, infatti, possibile distinguere i prodotti finali dalle parti e componenti meccaniche (PMC)³. I dati utilizzati comprendono tutti quei beni classificati nei capitoli 84-93 della Nomenclatura Combinata (NC). Le osservazioni riguardano 395 beni e i loro flussi commerciali analizzati per cinque aree geografiche: si distinguono 190 voci a 4-digit rappresentative dei beni finali e le corrispondenti 205 sottovoci a 6-digit relative alle parti e componenti, da noi successivamente raggruppate in 23⁴ classi di beni. È così

* CEIS – Università di Roma "Tor Vergata"

¹ Per una analisi delle principali spiegazioni teoriche e delle caratteristiche dei processi di frammentazione si rinvia al recente volume a cura di ARNDT, S.W. – KIERZKOWSKI, H. (2001) *Fragmentation. New production patterns in world economy*, New York, Oxford University Press.

² I dati si riferiscono al sistema di classificazione *Harmonised Commodity Description and Coding System (HS)* che a differenza dello *Standard International Trade System (SITC)* presenta un maggiore dettaglio.

³ Una analisi sulla specializzazione verticale nei paesi OCSE, basata su dati relativi alle parti e componenti, è stata condotta da YEATS, A. J. (2001), *How Big is Global Production Sharing*, in "Fragmentation. New production patterns in world economy" a cura di S.W.Arndt e H. Kierzkowski, New York, Oxford University Press. Altri studi hanno analizzato il problema della disintegrazione produttiva utilizzando dati Input-Output o dati sul Traffico di Perfezionamento Passivo.

⁴ Sono state escluse tutte quelle voci a 4-digit per le quali non esisteva la corrispondente informazione a 6-digit sulle componenti.

possibile distinguere le caratteristiche e la dinamica del commercio internazionale dell'Italia nei prodotti finali e nei beni intermedi necessari per la loro produzione e valutare se la progressiva integrazione dei mercati abbia indotto cambiamenti significativi nella specializzazione (verticale) del settore metalmeccanico italiano.

2. IL COMMERCIO DI PARTI E COMPONENTI MECCANICHE

La tavola 1 mostra come il peso delle parti e componenti sul totale dell'interscambio complessivo del settore meccanico italiano sia tutt'altro che trascurabile: la quota di esportazioni di PCM sul totale delle esportazioni meccaniche ammonta, nel 1998, al 27 per cento, mentre di poco superiore al 20 per cento è il peso delle importazioni. Inoltre il loro peso sul totale è aumentato nel corso degli anni novanta in conseguenza del fatto che la crescita dell'interscambio di parti e componenti meccaniche è stata superiore a quella dei prodotti finali.

La composizione percentuale delle esportazioni e delle importazioni di parti e componenti meccaniche è mostrata nella tavola 2. Per semplicità vengono riportati solo quei beni per i quali si osserva un peso delle esportazioni non inferiore all'1% del totale delle esportazioni di parti e componenti. Come si vede, la maggior parte degli scambi è concentrata in pochi gruppi di prodotti: nelle esportazioni più del 50% dello scambio complessivo riguarda solo 5 delle 23 classi di beni considerate, con quasi il 35% costituito da parti e componenti per veicoli terrestri, dalla componentistica generale per le vetture a quella meccanica relativa ai motori. Accanto a questo gruppo di beni, le parti di apparecchi per l'elaborazione dei testi, di calcolatori e di macchine per ufficio, insieme all'esportazione di macchine per le telecomunicazioni rappresentano il 13% del totale, con percentuali ancora maggiori nel caso delle importazioni. I valori più significativi riguardano poi per le esportazioni il commercio di parti di sollevatori, gru, e seggiovie con il 4% e, per le importazioni, le parti di aeroplani ed elicotteri con il 6% circa. Nella maggior parte dei prodotti, con l'eccezione delle parti di macchine per ufficio e di apparecchi elettrici, l'Italia evidenzia un saldo commerciale positivo, con le esportazioni di componenti che eccedono le importazioni di circa il 25%.

Il commercio dell'Italia nel settore meccanico

Valori*	Importazioni		Var. %	Esportazioni		Var. %
	1990	1998		1990	1998	
Parti e componenti meccaniche	10.164	15.409	51,6	16.256	25.022	53,9
Prodotti finali	44.682	57.952	29,7	45.733	66.639	45,7
Totale Settore Meccanico	54.846	73.361	33,8	61.990	91.661	47,9

Peso relativo delle parti e componenti meccaniche nei diversi comparti	Importazioni		Var. %	Esportazioni		Var. %
	1990	1998		1990	1998	
Reattori nucleari, caldaie ed altri congegni	24,1	29,2	5,1	25,8	24,2	-1,6
Macchine elettriche ed apparecchi per la comunicazione	13,6	16,1	2,5	16,8	20,6	3,8
Mezzi di trasporto terrestre	14,8	14,0	-0,8	32,8	40,5	7,7
Mezzi per la navigazione aero-spaziale	19,6	32,6	13,0	30,5	28,0	-2,5
Strumenti di precisione e controllo	25,6	29,7	4,2	19,9	20,6	0,6
Totale - Settore Meccanico	18,6	21,1	2,5	26,2	27,3	1,0

* in milioni di dollari

Composizione percentuale dell'interscambio^(*) di parti e componenti e saldo normalizzato⁽¹⁾

	Importazioni	Esportazioni	Saldo Normalizzato
<i>Parti di</i>			
<i>Reattori nucleari, Caldaie ed altri apparecchi meccanici:</i>			
Motori per propulsione	5,2	4,2	12,9
Turbine, motori idraulici, turboreattori	3,0	3,1	26,0
Macchine per il condizionamento dell'aria	1,9	2,6	39,1
Macchine per cambiamento di temperatura	1,4	3,1	56,3
Macchine per lavare, impacchettare, pesare	1,4	2,6	51,3
Sollevatori, gru, ascensori, seggiovie ecc.	3,2	4,5	38,7
Macchine per la lavorazione della carta, dei cartoni e per l'industria grafica	1,4	1,7	32,5
Macchine per l'industria tessile e del vestiario	1,7	1,4	14,5
Macchine per pulire, asciugare, tingere e cucire	0,6	1,2	52,7
Macchine per la metallurgia, acciaieria e fonderia	0,3	2,3	85,6
Macchine utensili	2,0	2,7	35,6
Macchine da scrivere e contabili	16,2	6,8	-18,6
Macchine per lavorare materie minerali	0,6	1,1	48,0
Macchine per la lavorazione della gomma e del tabacco	0,7	1,4	52,7
Altri apparecchi meccanici	1,5	4,1	63,4
Valvole, cuscinetti, supporti, eliche per navi	2,9	3,0	24,9
<i>Macchine elettriche ed apparecchi per la comunicazione:</i>			
Generatori di elettricità e di motori elettrici	1,8	1,8	23,0
Apparecchi per le telecomunicazioni	8,9	6,5	8,7
Apparecchi per l'applicazione dell'elettricità	3,3	1,3	-23,0
<i>Mezzi di trasporto terrestri:</i>			
Autoveicoli, trattori, carrelli	20,2	29,4	40,5
Velocipedi e motocicli	2,6	3,3	34,8
<i>Mezzi per la navigazione aero-spaziale</i>			
Strumenti di precisione, misurazione e controllo	2,7	1,5	-5,1
Altro*	10,6	7,3	15,1
Totale	100	100	23,7

(1) Il saldo normalizzato è calcolato come: $SN = (x_j - m_j) / (x_j + m_j) * 100$; dove x rappresenta le esportazioni, m le importazioni, e j indica il prodotto.

(*) include tutte le voci il cui peso percentuale sulle esportazioni totali di parti e componenti non supera l'1%.

Tavola 2

L'analisi dei flussi commerciali per aree geografiche (tavola 3) mostra come la maggior parte dell'interscambio di PCM abbia luogo con i paesi dell'Unione Europea. Si deve osservare tuttavia come nel corso degli anni novanta la quota dei paesi dell'Unione Europea sul totale sia andata diminuendo (dal 67 al 60 per cento del totale) a favore di altre aree geografiche. Anche i tassi medi annuali di crescita delle esportazioni e delle importazioni evidenziano una dinamica del commercio con i paesi dell'Unione

Orientamento geografico e crescita della scambio di parti e componenti meccaniche

Aree geografiche	Interscambio totale		Importazioni		Esportazioni		Tasso medio di crescita	
	1990	1998	1990	1998	1990	1998	Importazioni	Esportazioni
Paesi dell'UE	67,5	60,8	77,1	72,8	61,5	53,5	4,6	3,7
Stati Uniti	8,4	10,4	8,4	10,7	8,5	10,3	8,5	8,2
Paesi in Transizione*	2,6	5,3	1,3	3,1	3,5	6,7	17,3	14,6
Bacino del Mediterraneo**	3,8	4,3	0,5	1,4	5,9	6,1	19,6	6,0
NIC***	2,8	3,1	2,1	2,7	3,2	3,3	8,7	6,2
Resto del mondo	14,8	16,0	10,6	9,4	17,5	20,1	3,9	7,4
Totale	100	100	100	100	100	100	5,4	5,5

* includono Albania, Bulgaria, Bosnia-Erzegovina, Repubblica Ceca, Croazia, Macedonia, Montenegro, Polonia, Romania, Serbia, Slovacchia, Slovenia, e Ungheria;

** includono Algeria, Cipro, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Siria, Tunisia, e Turchia;

*** includono Corea, Hong Kong, Indonesia, Malesia, Singapore, Thailandia e Taiwan.

Tavola 3

Europea più contenuta rispetto a quella delle altre aree. In particolare emerge l'elevato tasso di crescita medio annuale delle esportazioni italiane di PCM verso i paesi dell'Est (14,6%), gli elevati tassi di crescita delle importazioni da questi paesi (17%) e dai paesi del Mediterraneo (19%) e una elevata crescita media dell'interscambio di PCM nei confronti degli Stati Uniti e dei paesi appartenenti al gruppo dei NIC.

3. LE CARATTERISTICHE DELLA SPECIALIZZAZIONE ITALIANA NEL SETTORE MECCANICO

L'analisi precedente ha messo in evidenza le caratteristiche del commercio di PCM sia in termini di composizione merceologica che di allocazione geografica. Risulta più difficile, invece, trarre indicazioni circa le determinanti di questo tipo di commercio che rappresenta una delle forme di quella frammentazione dei processi produttivi che costituisce una delle caratteristiche più rilevanti dei processi di globalizzazione. A questo proposito possono solo essere avanzate alcune ipotesi esplicative da sottoporre al vaglio dei dati.

In primo luogo, in accordo con le principali spiegazioni teoriche della frammentazione, differenze nella specializzazione produttiva di PCM, rispetto a quella osservata per i prodotti finali, potrebbero essere il risultato di differenze significative nei processi produttivi (dotazione fattoriale, tecnologia, ecc.) tali da generare una allocazione della produzione di questi beni intermedi diversa da quella osservata per i prodotti finali. In secondo luogo, nella misura in cui le fasi finali del processo produttivo sono caratterizzate da un'alta intensità di lavoro (ad esempio, l'assemblaggio), ci si aspetterebbe un deflusso di beni intermedi verso paesi caratterizzati da bassi costi del lavoro. Infine, nei casi in cui le fasi finali richiedessero lavoro altamente specializzato o fossero ad alta intensità di R&S, vi sarebbe un deflusso di prodotti non finiti verso le aree tecnologicamente più avanzate.

La valutazione empirica di questi casi richiederebbe informazioni aggiuntive sulle caratteristiche dei processi produttivi dei vari comparti del settore meccanico sia per i prodotti finali che per le parti e componenti, nonché informazioni sulle intensità fattoriali dei paesi che scambiano con l'Italia PCM. In questa fase della ricerca possono solo essere tratte alcune considerazioni derivanti direttamente dalla lettura dei dati di commercio internazionale.

Nella tavola 4 l'indice di specializzazione di Balassa mostra come, con l'importante eccezione del comparto degli autoveicoli, in generale vi sia coincidenza tra la specializzazione nei prodotti finali e quella in parti e componenti, anche se diverso risulta essere il grado di specializzazione. In particolare, l'indice risulta significativamente più elevato nel caso delle parti e componenti rispetto ai prodotti finali nei comparti delle macchine per la metallurgia, acciaieria e fonderia, negli apparecchi meccanici, negli autoveicoli, nei motocicli e negli apparecchi per le telecomunicazioni.

Per quanto riguarda la posizione italiana rispetto ai paesi OCSE, si osserva in generale una maggiore specializzazione nel settore delle parti e componenti di macchine e di apparecchi meccanici e di motocicli ed una relativa despecializzazione nelle macchine per ufficio, negli apparecchi per le telecomunicazioni e nel comparto degli aeromobili.

La distinzione tra prodotti finali e parti e componenti all'interno di uno stesso comparto merceologico è utile al fine di valutare se vi siano differenze rilevanti nella specializzazione commerciale tra queste due categorie di beni. A questo fine prendiamo in considerazione per ogni bene, insieme al saldo normalizzato di ciascun comparto merceologico, i saldi commerciali normalizzati relativi alle parti e componenti

Indici di specializzazione⁽¹⁾

	Totale	Parti e componenti	Beni finali
<i>Reattori nucleari, Caldaie ed altri apparecchi meccanici:</i>			
Motori per propulsione	0,8	1,0	0,7
Turbine, motori idraulici, turboreattori	0,9	1,3	0,9
Macchine per il condizionamento dell'aria	2,3	1,8	2,5
Macchine per cambiamento di temperatura	3,8	2,7	4,1
Macchine per lavare, impacchettare, pesare	4,7	3,6	5,1
Sollevatori, gru, ascensori, seggiovie ecc.	1,2	1,0	1,3
Macchine per la lavorazione della carta, dei cartoni e per l'industria grafica	1,3	1,6	1,2
Macchine per l'industria tessile e del vestiario	2,9	2,3	3,1
Macchine per pulire, asciugare, tingere e cucire	6,5	4,7	6,8
Macchine per la metallurgia, acciaieria e fonderia	4,8	8,4	2,3
Macchine utensili	2,8	1,7	3,1
Macchine da scrivere e contabili	0,3	0,5	0,3
Macchine per lavorare materie minerali	3,0	1,6	4,2
Macchine per la lavorazione della gomma e del tabacco	3,3	2,3	3,6
Altri apparecchi meccanici	2,3	2,9	2,1
Valvole, cuscinetti, supporti, eliche per navi	2,5	1,4	2,8
<i>Macchine elettriche ed apparecchi per la comunicazione:</i>			
Generatori di elettricità e di motori elettrici	1,0	1,0	0,9
Apparecchi per le telecomunicazioni	0,5	0,7	0,4
Apparecchi per l'applicazione dell'elettricità	0,7	0,5	0,7
<i>Mezzi di trasporto terrestri:</i>			
Autoveicoli, trattori, carrelli	0,8	1,2	0,6
Velocipedi e motocicli	2,3	3,1	2,0
<i>Mezzi per la navigazione aero-spaziale</i>			
Strumenti di precisione, misurazione e controllo	0,7	0,9	0,7

(1) L'indice di specializzazione di Balassa è calcolato nel modo seguente: $BI = (X^i / X^j) * (X^{OCSE_j} / X^{OCSE_i})$, dove x indica le esportazioni verso il mondo dell'Italia o dei paesi OCSE, j indica il prodotto, X indica le esportazioni totali del settore meccanico. Quando $0 < BI < 1$ l'indicatore rileva l'assenza di vantaggi comparati nella classe di beni corrispondente, mentre se $BI > 1$ l'indicatore rileva la presenza di vantaggi comparati.

Tavola 4

ed ai prodotti finali rispettivamente. Differenze significative tra i due saldi, all'interno di uno stesso comparto merceologico, possono, infatti, offrire qualche indicazione preliminare sulle caratteristiche dei processi di specializzazione verticale che stanno investendo il settore meccanico italiano. Ad esempio, un saldo positivo nelle PCM, in un qualsiasi settore, accompagnato da un saldo negativo nei corrispondenti prodotti finali, potrebbe essere il risultato di un processo di frammentazione volto a delocalizzare le ultime fasi del processo produttivo in quelle aree che presentano dei vantaggi in termini di minori costi di produzione. Per ragioni di spazio consideriamo solo i flussi commerciali relativi ai paesi in transizione nei confronti dei quali, come si è già osservato, si rileva una forte crescita sia dell'interscambio complessivo che di PCM. Questa area, sia per la vicinanza geografica, aspetto determinante dell'integrazione economica, sia per la buona disponibilità di capitale umano e di infrastrutture, si presenta come una naturale area di riferimento nella delocalizzazione produttiva.

I bassi livelli salariali che caratterizzano i paesi in transizione darebbero luogo ad un afflusso di parti e componenti da questi paesi verso l'Italia, nel caso di produzioni caratterizzate da un'alta intensità di lavoro, e da un deflusso quando le operazioni di assemblaggio di beni intermedi per l'ottenimento del prodotto finito siano labour intensive.

La tavola 5 mostra come vi siano differenze abbastanza significative (comunque più marcate rispetto alle altre aree) tra i saldi normalizzati dei prodotti finiti e quelli relativi alle PCM. Va osservato, in particolare, come l'avanzo registrato nel comparto delle macchine da scrivere sia il frutto del forte avanzo commerciale nelle parti e componenti. Anche nel caso degli apparecchi per le telecomunicazioni e, soprattutto, degli autoveicoli si osservano, a fronte di disavanzi commerciali di prodotti finiti,

Saldi normalizzati dell'Italia verso i Paesi in transizione

	Totale	Parti e componenti	Beni finali
Motori per propulsione	61,7	19,6	95,1
Turbine e motori idraulici, turboreattori	57,2	27,4	66,0
Macchine per un cambiamento di temperatura	90,8	88,4	91,3
Sollevatori, gru, ascensori, seggiovie ecc.	39,4	22,9	51,9
Macchine utensili	49,9	33,4	53,0
Macchine da scrivere e contabili	32,1	58,9	-0,8
Macchine per la lavorazione della gomma e del tabacco	84,6	66,5	91,9
Apparecchi meccanici	92,2	92,8	91,9
Generatori di elettricità e di motori elettrici	-2,1	4,9	-4,3
Apparecchi per le telecomunicazioni	4,5	78,8	-18,5
Autoveicoli, trattori, carrelli	-10,8	59,3	-42,9
Velocipedi e motocicli	50,2	41,3	63,5
Aeromobili	-6,9	-50,5	-0,2
Totale - Settore Meccanico	34,5	56,2	26,7

Tavola 5

avanzi rilevanti nelle PCM. Al contrario, nel comparto degli aeromobili e dei motori per propulsione si rileva una maggiore specializzazione nei prodotti finali rispetto alle PCM.

In generale i dati sembrano indicare una relativa maggiore specializzazione nelle parti e componenti rispetto ai prodotti finali: l'Italia risulta essere una esportatrice netta di parti e componenti di autoveicoli ed una importatrice netta dei beni assemblati sia nei confronti dell'UE che dei paesi in transizione e di nuova industrializzazione. Inoltre, i paesi in transizione sono l'unica area verso la quale flussi commerciali inversi (esportazione di parti ed importazioni di beni) si registrano anche per le macchine da scrivere e contabili, per gli apparecchi per le telecomunicazioni, e per i generatori elettrici, prodotti che come si è visto nella tavola 2 costituivano insieme agli autoveicoli la parte più rilevate del commercio dell'Italia di PCM.

4. IL COMMERCIO INTRA-INDUSTRIALE DI PARTI E COMPONENTI

Un ultimo aspetto che consideriamo riguarda le caratteristiche dei prodotti scambiati sui mercati internazionali. Utilizzando indicatori di commercio intra-industriale è infatti possibile ottenere informazioni sulla qualità relativa dei beni esportati rispetto a quelli importati⁵. Sebbene tradizionalmente il commercio intra-industriale sia collegato allo scambio di beni di qualità simile ma differenti per caratteristiche (componente orizzontale), una sua parte consistente è invece costituita da beni di diversa qualità (componente verticale). L'eventuale crescita dello scambio di parti e componenti di qualità diversa, nell'ambito della stessa classe merceologica, potrebbe essere interpretata come il risultato di una riallocazione intrasettoriale della produzione

L'ipotesi sulla quale queste misure sono basate è che, per una ampia disaggregazione dei comparti merceologici, il prezzo di un bene, espresso dal suo valore unitario, rifletta, con buona approssimazione, la qualità del bene stesso, ciò implicando

⁵ Per una descrizione di questi indicatori si rinvia ad ANNICCHIARICO, B. - QUINTIERI, B. (1999) *Il commercio intra industriale verticale dell'Italia nel tessile e abbigliamento*, ICE, Rapporto sul Commercio Estero 1998.

Commercio Intra-industriale⁽¹⁾ dell'Italia di parti e componenti meccaniche

	Totale	Totale di cui		Verticale di cui	
		Orizzontale	Verticale	positivo	negativo
Mondo	64,50	15,97	48,53	15,71	32,82
Paesi dell'UE	73,10	20,54	52,56	8,28	44,27
Stati Uniti	45,51	3,14	42,37	17,74	24,62
Paesi in Transizione	39,50	10,80	28,69	24,95	3,75
Bacino del Mediterraneo	21,34	1,99	19,36	10,09	9,27
NIC	35,38	2,41	32,96	28,91	4,06

(1) Il commercio intra-industriale è stato calcolato utilizzando l'indice di Grubel-Lloyd (G-L):

$$GL = \frac{\sum_j (x_j - m_j) - \sum_i |x_j - m_j|}{\sum_j (x_j + m_j)}$$

Vengono di volta in volta considerate le importazioni e le esportazioni di quei beni per i quali il rapporto tra il valore unitario medio delle esportazioni e quello delle importazioni cade dentro o fuori un dato intervallo. Nel primo caso si ha commercio intra-industriale orizzontale nel secondo commercio intra-industriale verticale. Il valore critico scelto nella determinazione dell'intervallo è pari al 15%.

Tavola 6

che a prezzi relativamente più elevati corrispondano beni di qualità superiore. Si assume che tutte le volte in cui il rapporto tra il valore unitario delle esportazioni ed il valore unitario delle importazioni cade in un dato intervallo, il commercio intra-industriale sia di tipo orizzontale (si scambiano beni il cui livello di qualità è simile), se, per contro, tale rapporto cade al di fuori di questo intervallo il commercio intra-industriale è di tipo verticale (si scambiano beni il cui livello di qualità è diverso).

La teoria economica suggerisce che il commercio intra-industriale di tipo orizzontale dovrebbe essere più consistente tra paesi che hanno dotazioni fattoriali e redditi pro capite simili, mentre il commercio inter-industriale dovrebbe essere la forma di scambio prevalente tra economie con caratteristiche diverse. Allo stesso tempo il commercio intra-industriale dovrebbe risultare di tipo positivo (negativo) a seconda che si considerino gli scambi commerciali di un paese con paesi meno (più) sviluppati dal punto di vista tecnologico.

Queste indicazioni trovano piena conferma nel caso del commercio dell'Italia di PCM. Il commercio intra-industriale risulta più elevato con i paesi dell'Unione Europea (73%) e con gli Stati Uniti (45%) rispetto alle altre aree considerate. Inoltre, nel caso dell'Unione Europea consistente è il commercio orizzontale che è il risultato dello scambio di beni, all'interno di uno stesso comparto merceologico, di qualità simile. Per quanto riguarda la qualità relativa dei prodotti si osserva che la maggior parte del commercio intra-industriale verticale di parti e componenti nei confronti dei paesi in transizione e dei NIC sia di tipo positivo. Elevata risulta la componente verticale negativa nei confronti dell'Unione Europea, ciò implicando che, all'interno di uno stesso comparto merceologico, le parti e componenti meccaniche importate dall'Italia dai paesi europei siano, mediamente, di qualità superiore rispetto a quelle esportate.

IL MODELLO DI SPECIALIZZAZIONE DELL'ECONOMIA ITALIANA*

Con il presente lavoro si vuole fornire un contributo aggiuntivo all'analisi della performance internazionale dell'Italia, esaminando l'evoluzione temporale del modello di specializzazione del nostro paese e cercando di metterne in evidenza le sue peculiarità. Questa nota segue un precedente lavoro¹, ma si differenzia da quest'ultimo per l'estensione dell'analisi al quinquennio 1995-2000. Al fine di evidenziare l'evoluzione più recente del modello e per rendere la serie storica comparabile nel tempo è stato necessario attuare un processo di omogeneizzazione dei dati, a causa dei diversi criteri di classificazione adottati nel corso dell'intero periodo oggetto di studio.

Per misurare l'intensità della specializzazione si è utilizzato lo scostamento dei saldi normalizzati di ogni singolo settore rispetto alla media del saldo normalizzato di tutti i settori. L'indicatore di specializzazione impiegato è stato quindi il seguente:

$$I = \frac{x_i - m_i}{x_i + m_i} - \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - m_i)}{\sum_{i=1}^n (x_i + m_i)}$$

in cui x_i e m_i rappresentano rispettivamente le esportazioni e le importazioni di ciascuno degli n settori. La scelta di impiegare questo particolare indice è stata dettata dal voler fornire una misura reale della specializzazione. Infatti, l'incremento del solo saldo normalizzato (conseguente ad una crescita delle esportazioni maggiore di quella delle importazioni) in realtà potrebbe derivare da una maggiore dinamicità della domanda estera rispetto a quella interna o da un andamento favorevole del tasso di cambio reale e non rilevare in realtà una maggiore specializzazione del settore oggetto di analisi.

Lo studio è stato strutturato non limitandosi al solo comparto manifatturiero, ma considerando anche il terziario². Quindi i saldi normalizzati utilizzati per il calcolo degli indici sono relativi allo scambio sia delle merci che dei servizi.

Nella prima parte della tavola 1 sono riportati gli indici di intensità della specializzazione calcolati per il periodo 1973-2000. I singoli settori compaiono ordinati, separatamente per merci e servizi, in base alla graduatoria di specializzazione dell'ultimo biennio considerato. Si è pensato di riportare nella tabella in questione due distinte colonne relative al periodo 1994-95, ciò a causa dei due dif-

* Redatto da Carmela Pascucci.

¹ Iapadre in *Rapporto del Commercio Estero*, ICE, Roma, 1995.

² I differenti criteri di valutazione utilizzati per la rilevazione delle importazioni di merci e servizi (c.i.f. per le prime e f.o.b. per i secondi) hanno fatto ritenere opportuno, per evitare distorsioni, ricalcolare i flussi di import mercantili in termini f.o.b. moltiplicando le importazioni di ogni singolo settore per un opportuno coefficiente, dato dal rapporto fra il valore f.o.b. e quello c.i.f. delle importazioni totali di merci.

ferenti criteri di classificazione impiegati per aggregare i settori, come accennato in precedenza³.

Da una prima analisi dei dati, emerge una sostanziale stabilità del modello di specializzazione dell'economia italiana pur in presenza di un'inversione di segno verificatasi tra merci e servizi: per le prime si è passati da un saldo normalizzato inferiore alla media ad uno superiore, invece per i servizi si è passati da una situazione di specializzazione ad una di despecializzazione.

Analizzando i singoli settori, si osserva che negli anni settanta, in alcuni comparti ad alta intensità di ricerca e caratterizzati dalla presenza di imprese di grandi dimensioni (macchine per ufficio e strumenti di precisione, materiali e forniture elettriche, autoveicoli e motori, prodotti chimici e fibre sintetiche) si è verificato un processo di despecializzazione più o meno intenso, che ha portato già nei primi anni ottanta alla definizione di un assetto del modello di specializzazione abbastanza definito per l'Italia. Nel biennio 1982-83 i comparti che hanno mostrato un maggiore incremento dell'indice di specializzazione sono stati i settori tradizionali (tessile e abbigliamento, legno e mobili in legno e prodotti in metallo), il comparto del vetro e dei prodotti in ceramica e delle macchine agricole ed industriali. Dal 1982-83 al 1999-2000 solo i materiali e forniture elettriche hanno mostrato una inversione di segno dell'indice di specializzazione per quel che riguarda i prodotti manifatturieri, e i servizi governativi per il terziario.

Alla tendenziale stabilità del modello di specializzazione si è però accompagnata una variazione nell'intensità dei vantaggi comparati dei singoli settori. Per tutti i comparti tradizionali, eccezion fatta per legno e mobili, si è verificato un più o meno intenso processo di despecializzazione, particolarmente accentuato per cuoio e calzature. Considerando l'intero arco temporale oggetto d'indagine, fra i settori a forte economia di scala e ad alta intensità di ricerca solo vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia hanno ulteriormente consolidato i propri vantaggi comparati, invece, prodotti chimici, macchine per ufficio e strumenti di precisione, autoveicoli e motori ed altri mezzi di trasporto, sono stati caratterizzati da un rapido processo di ulteriore despecializzazione. Per i settori ad offerta specializzata si sono avute opposte tendenze: infatti, per macchine agricole ed industriali l'indice di specializzazione è aumentato, dinamica altalenante ha invece caratterizzato il comparto di materiali e forniture elettriche.

Per quel che riguarda i servizi, risulta di particolare rilievo la perdita di specializzazione per viaggi all'estero e assicurazioni, e il progressivo acuirsi della despecializzazione per i servizi personali; comunicazioni, servizi per le imprese e trasporti internazionali invece, mostrano un andamento temporale abbastanza altalenante.

Se si passa a confrontare nel dettaglio gli indici dei singoli settori negli anni 1994-95 e 1999-2000, si possono trarre interessanti conclusioni sull'evoluzione recente del modello di specializzazione italiano. Nell'ultimo biennio fra i settori manifatturieri solo legno e mobili e vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia hanno mostrato un consolidamento dei propri vantaggi comparati; ma

³ I dati relativi al 1999-2000 seguono la classificazione ATECO91, invece i dati utilizzati per effettuare le precedenti elaborazioni erano classificati in base alla NACE-CLIO. Quindi si è reso necessario per rendere confrontabili i due periodi, attuare un'opportuna procedura di conversione fra dati ATECO e dati NACE-CLIO, pubblicata in ICE (1997).

è interessante notare anche l'attenuarsi della despecializzazione nei prodotti agro-alimentari, e nella chimica. Al contrario i settori che hanno mostrato nell'ultimo biennio una maggiore diminuzione dei propri vantaggi comparati sono stati i mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, le calzature e le macchine agricole ed industriali. Per autoveicoli e motori invece il processo di despecializzazione iniziato alla fine degli anni settanta è continuato, se pure a fasi alterne, portando nel 1999-2000 l'indice a valori negativi abbastanza elevati.

Gli unici due settori del terziario con indici di specializzazione positivi sono rimasti i viaggi all'estero e le costruzioni, anche se hanno mostrato nel 1999-2000 una diminuzione. Un'attenuazione della despecializzazione si è invece verificata nell'ultimo biennio per intermediazioni, trasporti internazionali, servizi per le imprese, comunicazioni e servizi personali.

Nella parte finale della tavola 1 si sono riportati gli indici di polarizzazione, dati dalla seguente formula:

$$P = \frac{\sum_{i=1}^n |x_i - m_i|}{\sum_{i=1}^n (x_i + m_i)}$$

dove x_i e m_i hanno gli stessi significati detti in precedenza. Tale indice fornisce una misura dell'intensità degli squilibri settoriali⁴.

Dall'esame degli indici si rileva che il modello di specializzazione nel corso degli anni, ha mostrato un'attenuazione degli squilibri commerciali, e quindi una diminuzione del grado di polarizzazione.

Analizzando l'andamento temporale degli indici, si possono rilevare dinamiche differenti. Fra la fine degli anni settanta e l'inizio degli anni ottanta il grado di polarizzazione è aumentato sensibilmente: i settori (sia manifatturieri sia del terziario) con più alta specializzazione hanno evidenziato un'ulteriore crescita dei propri vantaggi comparati, (soprattutto macchine agricole ed industriali, vetro e ceramica e viaggi all'estero) invece quelli più deboli hanno ulteriormente peggiorato la propria posizione (in particolare prodotti energetici, intermediazioni e servizi personali). Fra gli anni ottanta e novanta invece, la dinamica mostrata dal grado di polarizzazione è stata opposta. Sia per le merci che per i servizi l'intensità degli squilibri settoriali si è notevolmente ridotta, ciò è particolarmente evidente per alcuni settori di specializzazione (calzature, macchine agricole e industriali, vetro e ceramica e viaggi all'estero), e per quei comparti in cui la posizione dell'Italia è particolarmente debole (intermediazioni e trasporti internazionali). Durante la prima metà degli anni novanta invece il modello di specializzazione italiano sembra essersi stabilizzato, non avendo

⁴ Espresso in termini percentuali l'indice varia fra 0 (in caso di assenza di squilibri settoriali) e 100 (quando tutti i settori siano o solo esportatori o solo importatori). Le informazioni fornite da questo indice sono condizionate dal livello di disaggregazione dei dati. Ad esempio, al diminuire dell'indice di polarizzazione corrisponde una riduzione dell'intensità degli squilibri commerciali settoriali e quindi un incremento del peso del commercio intra-industriale; ma l'indice non fornisce informazioni sulla dinamicità interna dei settori, nei quali potrebbero essere in atto sia processi di attenuazione della polarizzazione simili a quelli rilevati fra settori, sia processi di intensificazione delle specializzazioni di nicchia. Cfr. sull'argomento Vona (1991) e Iapadre (1995).

registrato gli indici di polarizzazione variazioni sensibili nell'intervallo di tempo considerato. Anche se andamenti diversi possono essere rilevati per merci e servizi. Infatti, l'attenuazione della polarizzazione si è verificata solo per i prodotti delle industrie manifatturiere, mentre per il terziario vi è stato un incremento nell'intensità degli squilibri settoriali (soprattutto a causa delle comunicazioni, delle intermediazioni e dei servizi personali). Infine, nell'ultimo quinquennio il processo di convergenza del modello di specializzazione verso un assetto più equilibrato sembra essere ripreso. Infatti sia per gli scambi manifatturieri (soprattutto a causa della riduzione della specializzazione dei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli) sia per quelli dei servizi si è registrata una diminuzione degli indici di polarizzazione.

Dall'analisi compiuta sul modello di specializzazione dell'economia italiana si evince che i cambiamenti intercorsi durante gli anni settanta (crisi delle imprese di grandi dimensioni e progressiva affermazione a livello internazionale di quelle di dimensioni medio-piccole) hanno concorso alla creazione di un modello peculiare per l'economia del nostro paese che sembra tuttora perdurare. Que-

INDICI DI SPECIALIZZAZIONE COMMERCIALE DELL'ECONOMIA ITALIANA

(scostamenti dalla media dei saldi normalizzati settoriali, valori percentuali, medie biennali)

Settori	1973-74	1982-83	1990-91	1994-95	1994-95*	1999-00
Prodotti in metallo	51,3	66,3	47,3	49,7	45,9	42,3
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	58,6	60,6	45,1	47,7	45,9	41,9
Cuoio e calzature	80,7	75,5	60,1	44,6	48,2	41,7
Legno e mobili in legno	-12,3	31,1	31,1	31,7	38,7	39,2
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	32,4	47,4	36,5	38,0	37,9	38,7
Macchine agricole ed industriali	30,4	52,4	42,1	42,8	43,5	38,2
Prodotti tessili e abbigliamento	45,8	49,9	42,3	37,0	36,7	34,2
Prodotti in gomma e plastica	38,1	33,4	28,4	28,1	25,9	24,7
Altri mezzi di trasporto	30,9	36,4	9,2	21,0	20,7	14,3
Materiali e forniture elettriche	20,6	12,6	-4,4	-0,2	3,4	1,8
TOTALE MERCI	-2,3	-2,0	0,1	2,2	2,6	0,1
Carta, articoli in carta e stampa	-16,7	-10,0	-11,1	-13,2	-17,5	-12,2
Prodotti alimentari, bevande e tabacchi	-44,1	-35,6	-30,6	-28,5	-26,2	-15,1
Autoveicoli e motori	39,5	-1,7	-12,6	-7,5	-5,4	-18,4
Prodotti chimici e fibre sintetiche	2,0	-14,7	-23,9	-24,6	-26,1	-18,9
Macchine per ufficio e strumenti di precisione	1,3	-6,7	-12,7	-13,6	-15,6	-31,4
Minerali e metalli ferrosi e non ferrosi	-32,5	-23,2	-34,0	-36,1	-37,4	-38,0
Prodotti agricoli	-48,3	-43,6	-42,4	-38,5	-47,2	-42,7
Prodotti energetici	-48,4	-67,7	-68,8	-77,0	-76,6	-75,4
Viaggi all'estero	54,2	71,7	23,4	27,0	27,0	23,2
Costruzioni	n.d.	n.d.	30,6	29,4	29,4	11,3
TOTALE SERVIZI	9,7	10,2	-0,5	-6,7	-6,7	-0,4
Intermediazioni	-0,3	-22,9	-7,3	-24,5	-24,5	-8,5
Trasporti internazionali	-10,8	-20,1	-17,3	-28,2	-28,2	-11,5
Servizi per le imprese	-37,2	-15,9	-16,6	-24,4	-24,4	-17,2
Assicurazioni	1,0	-12,7	-19,2	-5,0	-5,0	-21,2
Comunicazioni	-20,9	-11,2	-2,9	-43,5	-43,5	-24,0
Servizi governativi	3,5	-34,1	72,5	8,1	8,1	-29,7
Servizi personali	-18,5	-38,4	-36,6	-57,4	-57,4	-41,5
Saldo normalizzato beni e servizi	-7,3	-0,9	0	8,1	8,1	1,8
<i>Indici di polarizzazione</i>						
Scambi di merci	37	41,5	32,5	31,4	32,0	28,7
Scambi di servizi	24,6	35,2	17,0	22,7	22,7	16,8
Totale	34,8	40,4	29,0	29,3	29,9	26,1

* I dati inseriti in questa colonna sono stati ottenuti utilizzando la tabella di conversione NACE-CLIO ATECO 91

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

st'ultimo risulta, infatti, caratterizzato da una certa debolezza nei settori a forti economie di scala (ad alta immobilizzazione di capitale fisico e vincolati dalla presenza a livello internazionale di grandi multinazionali) e ad alta intensità di ricerca, oltre che nelle materie prime e nei prodotti alimentari. Invece, i punti di forza rimangono una spiccata specializzazione nei settori tradizionali (labour intensive), in quelli ad offerta specializzata e per quel che riguarda gli scambi di servizi, nei viaggi all'estero.

La progressiva diminuzione del grado di polarizzazione del modello di specializzazione dagli anni settanta ad oggi è un fenomeno che accomuna tutti i principali paesi industrializzati⁵ e può probabilmente derivare dal ridimensionamento del commercio inter-industriale, a fronte di un incremento degli scambi orizzontali all'interno dei settori.

Le variazioni registrate dagli indici di specializzazione, negative per i settori tradizionali e positive per la meccanica strumentale, sembrano non avvalorare l'ipotesi che il deprezzamento, prima della lira e successivamente dell'euro, avrebbe favorito i settori ad alta elasticità di prezzo.

Riferimenti bibliografici

De Benedictis Luca – Tamberi Massimo, (2000), *La specializzazione internazionale dell'Italia: anomalie, dinamica e persistenza*, Centro Studi Confindustria, Rapporto sull'Industria Italiana, SIPI.

De Nardis Sergio – Traù Fabrizio, (1998), *Specializzazione settoriale e qualità dei prodotti: misure della pressione competitiva sull'industria italiana*, CSC Working Paper n° 17, Centro Studi Confindustria. Epifani Paolo, (1998), *Sulle determinanti del modello di specializzazione dell'Italia*, in Luic Paper n° 51, Serie Economia e Impresa.

Iapadre Lelio, (1995), *Stabilità qualitativa ed attenuazione degli squilibri nel modello di specializzazione dell'economia italiana*, in *Rapporto sul commercio estero*, ICE, Roma.

ICE (1997), "Appendice", *Rapporto sul commercio estero*.

Onida Fabrizio, (1999), *Quali prospettive per il modello di specializzazione internazionale dell'Italia?*, in *Economia Italiana*, Anno 1999, N.3, Roma.

Vona Stefano, (1991), *On The Measurement of Intra-Industry Trade*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 127, n. 4.

⁵ Iapadre, opera citata.

7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE*

Sintesi

La crescita delle vendite all'estero ha interessato in maniera generalizzata tutte le regioni, ad eccezione della Basilicata. Sette regioni su venti hanno registrato variazioni percentuali inferiori alla media nazionale: nell'area nord-occidentale il Piemonte e la Lombardia, nell'area nord-orientale il Trentino-Alto Adige, il Veneto e l'Emilia Romagna, nell'area centrale le Marche e, nel Mezzogiorno, il Molise. La flessione delle esportazioni della Basilicata è da attribuire essenzialmente al risultato negativo conseguito nel settore degli autoveicoli.

Il favorevole andamento del 2000 sottende evoluzioni sostanzialmente difformi a livello di macro-aree. Spicca il risultato positivo delle esportazioni delle regioni meridionali, su cui ha principalmente influito il forte aumento del prezzo dei prodotti petroliferi raffinati che rappresentano una quota considerevole delle vendite all'estero dell'area; tuttavia alti tassi di crescita sono stati riscontrati anche nelle macchine ed apparecchi meccanici e nella meccanica di precisione. La ripartizione ha tratto vantaggio dalla specializzazione geografica delle proprie esportazioni, particolarmente orientate nelle aree esterne alla UE (Europa centro-orientale, America settentrionale e Asia orientale), la cui domanda d'importazioni nel 2000 è risultata in forte crescita.

Dopo un triennio di sostanziale stabilità, è aumentato anche il peso delle regioni centrali sulle esportazioni nazionali, sebbene in misura minore rispetto alle regioni meridionali: anche in questo caso, è risultata determinante la specializzazione geografica di questa ripartizione territoriale, data la dinamicità mostrata nel corso dello scorso anno dall'Europa centro-orientale e dall'America settentrionale che ne rappresentano i principali mercati di sbocco. La *performance* delle esportazioni dell'Italia centrale sottende comunque dinamiche differenti a livello regionale: il maggior contributo è da attribuire al buon andamento delle esportazioni del Lazio (confermando il dato positivo già evidenziato lo scorso anno) e alla ripresa delle vendite all'estero della Toscana. Al contrario, la crescita delle esportazioni delle Marche non ha compensato la contrazione registrata lo scorso anno.

Nel 2000 è proseguita la tendenza alla riduzione del peso delle regioni nord-occidentali sulle esportazioni nazionali, dovuta anche all'accentuarsi del processo di terziarizzazione della struttura produttiva dell'area mentre, in controtendenza con gli andamenti degli ultimi anni, hanno subito un rallentamento le esportazioni delle regioni nord-orientali. Su di esso ha fortemente pesato il modesto risultato registrato dal Veneto, a causa essenzialmente della diminuzione della quota della regione sulle esportazioni nazionali nei settori tradizionali (tessile, abbigliamento e prodotti in legno) e nell'oreficeria.

Le regioni nord-occidentali si sono confermate anche per il 2000 le principali esportatrici di servizi: la Lombardia presenta una quota molto rilevante nelle costruzioni, nei servizi finanziari e nei servizi delle imprese. Seguono poi le regioni centrali e quelle nord-orientali. Tra le prime, il Lazio ricopre un ruolo fondamentale, con una quota del 42% sul totale nelle costruzioni, del 27,5% nelle assicurazioni e del 24,2% nei servizi per le imprese. Tra le seconde, particolare importanza assume il Friuli Ve-

* Redatto da Patrizia Margani.

nezia Giulia che detiene una buona posizione sulle esportazioni italiane di servizi assicurativi e di quelli legati alle costruzioni. Il ruolo delle regioni meridionali sulle esportazioni italiane di servizi è ancora marginale.

Al fine di valutare il grado di orientamento verso i mercati internazionali di ogni regione è utile fare riferimento ad alcuni indicatori: quello che riassume meglio il rilievo degli scambi con l'estero rispetto all'intero sistema produttivo è il grado di apertura sui mercati internazionali, cioè il rapporto fra esportazioni e valore aggiunto. L'indicatore mostra il permanere di un certo ritardo per le regioni del Mezzogiorno, nonostante la considerevole vivacità mostrata negli anni recenti: il livello dell'indice, che nel 1995 non raggiungeva ancora il 50% della media nazionale, nel 1999 è risultato pari al 54% circa. Soltanto per l'Abruzzo il valore dell'indicatore si è notevolmente avvicinato al dato nazionale. Tra le regioni del Centro-Nord, il Friuli Venezia Giulia, il Veneto e la Toscana hanno presentato un grado di apertura assai elevato rispetto alla media nazionale.

I dati più aggiornati, riferiti al 2000, sugli investimenti diretti esteri, sia in entrata che in uscita, raccolti da R & P – Politecnico di Milano confermano la forte concentrazione della presenza estera nelle aree nord-occidentali: nelle quattro regioni appartenenti alla fascia settentrionale del paese sono localizzati 1.492 stabilimenti di imprese a partecipazione estera, il 50,5% del totale nazionale, contro i 348 localizzati nel Mezzogiorno, con una percentuale sul totale nazionale pari all'11,8%. La regione che ospita il maggior numero di impianti produttivi di imprese estere è la Lombardia che da sola assorbe oltre un terzo del totale. Seguono il Piemonte (13,8%), l'Emilia Romagna (9,9%), il Veneto (8,8%) e il Lazio (5,7%). Tra le regioni con la minor presenza estera troviamo invece la Valle d'Aosta, la Calabria, il Molise e la Basilicata.

A livello provinciale, è risultato molto positivo l'andamento delle esportazioni di Bergamo, diventata la quarta provincia esportatrice, superando Brescia e Treviso. Tra le prime 30 province italiane, ordinate secondo il valore delle esportazioni, si segnala la presenza di Siracusa e Frosinone.

Nel primo trimestre del 2001, nel contesto di una crescita tendenziale che ha interessato quasi tutte le regioni, hanno continuato a mostrare un andamento particolarmente dinamico le esportazioni del Mezzogiorno, grazie in particolare all'Abruzzo, alla Campania e alla ripresa delle esportazioni della Basilicata. Hanno inoltre mostrato una decisa accelerazione le esportazioni delle Marche e del Veneto, mentre modesto è risultato il contributo del Piemonte. Il Friuli Venezia Giulia e la Calabria sono le uniche due regioni ad aver registrato una flessione nelle vendite sui mercati internazionali: nel primo caso, la diminuzione delle esportazioni riflette il calo delle commesse navali che, al contrario, nel corrispondente trimestre dell'anno precedente, avevano fortemente influito sulla buona *performance* esportativa di questa regione; nel secondo caso, invece, la flessione è da imputare in parte al ridimensionamento delle vendite di macchine ed apparecchi meccanici, dopo l'impennata registrata da tale settore nei primi tre mesi del 2000.

Il capitolo si conclude con un'analisi dell'evoluzione temporale delle esportazioni delle province italiane tra il 1985 e il 2000, da cui emerge da una parte una conferma della forte concentrazione delle esportazioni italiane e dall'altra l'esistenza di una debole tendenza alla dispersione territoriale nel tempo. Considerando quest'ultimo aspetto, risulta che, nel periodo considerato, vi è stato un sostanziale bilanciamento fra forze centrifughe (disponibilità di fattori produttivi) e centripete (economie di agglomerazione derivanti dalla rimozione dei vincoli agli scambi commerciali) nella determinazione della distribuzione geografica delle esportazioni. Inoltre, non emerge una relazione univoca fra concentrazione delle esportazioni e *performance* esportativa.

LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE NEL 2000

REGIONI	Posizione in graduatoria 1999	Valori miliardi di lire 2000	Var. perc. 98-99	Var. perc. 99-00
1) Lombardia	1	140.894	-0,6	15,1
2) Veneto	2	71.033	5,3	13,9
3) Emilia Romagna	4	57.347	1,5	13,5
4) Piemonte	3	57.167	-2,5	12,4
5) Toscana	5	41.338	0,5	20,5
6) Lazio	6	22.859	8,8	21,6
7) Friuli Venezia Giulia	7	17.375	-6,1	17,4
8) Campania	8	14.915	-0,6	17,6
9) Marche	9	13.790	-6,5	11,8
10) Puglia	10	11.480	2,0	16,4
11) Sicilia	13	10.697	-1,8	57,7
12) Abruzzo	11	9.849	-8,8	30,6
13) Trentino Alto Adige	12	8.343	3,5	11,1
14) Liguria	14	6.923	-1,4	26,8
15) Sardegna	16	4.741	6,1	55,7
16) Umbria	15	4.442	1,6	17,7
17) Basilicata	17	2.109	20,4	-2,8
18) Molise	18	955	-1,0	2,0
19) Valle d'Aosta	19	765	-0,7	37,8
20) Calabria	20	597	-4,3	33,6
ITALIA		497.990	0,4	16,4

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.1

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE DI MERCI
(pesi percentuali a prezzi correnti) (*)

	1992	1996	1997	1998	1999	2000
NORD CENTRO	91,1	90,9	90,3	89,7	89,7	88,8
ITALIA NORD OCCIDENTALE	47,7	44,8	43,7	42,7	41,9	41,3
Piemonte	14,0	13,2	12,7	12,3	11,9	11,5
Valle d'Aosta	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
Lombardia	31,8	29,9	29,3	29,0	28,6	28,3
Liguria	1,8	1,6	1,6	1,3	1,3	1,4
ITALIA NORD ORIENTALE	28,3	30,3	30,4	31,0	31,6	31,1
Trentino Alto Adige	1,9	1,7	1,7	1,7	1,8	1,7
Veneto	12,9	13,9	13,9	13,9	14,6	14,3
Friuli Venezia Giulia	2,9	3,3	3,3	3,7	3,5	3,5
Emilia Romagna	10,5	11,3	11,5	11,7	11,8	11,5
ITALIA CENTRALE	15,2	15,8	16,2	16,1	16,2	16,6
Toscana	8,0	8,3	8,3	8,0	8,0	8,3
Umbria	0,7	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Marche	2,4	2,9	3,1	3,1	2,9	2,8
Lazio	4,0	3,6	3,9	4,1	4,4	4,6
MEZZOGIORNO	8,9	9,1	9,6	10,3	10,2	11,1
ITALIA MERIDIONALE	6,1	7,0	7,2	8,0	7,9	8,0
Abruzzo	1,2	1,8	1,9	1,9	1,8	2,0
Molise	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Campania	2,5	2,5	2,6	3,0	3,0	3,0
Puglia	2,0	2,2	2,2	2,3	2,3	2,3
Basilicata	0,1	0,2	0,2	0,4	0,5	0,4
Calabria	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
ITALIA INSULARE	2,7	2,1	2,4	2,3	2,3	3,1
Sicilia	1,9	1,4	1,6	1,6	1,6	2,1
Sardegna	0,8	0,7	0,8	0,7	0,7	1,0
ITALIA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(*) Dal totale nazionale è stata sottratta la voce "Province diverse non specificate"

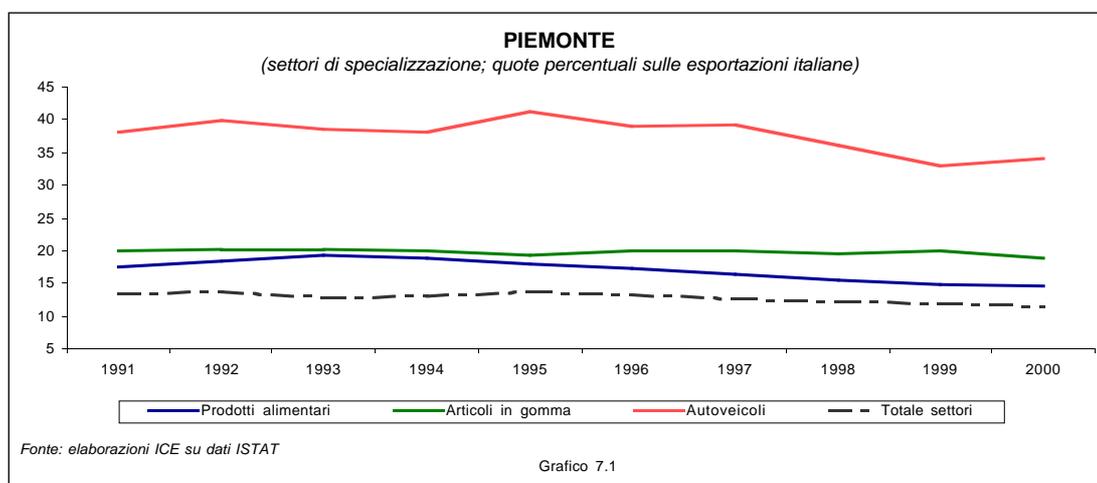
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.2

Piemonte¹

Le esportazioni del Piemonte sono cresciute nel 2000 del 12,4%, registrando una variazione percentuale inferiore alla media nazionale di quattro punti percentuali. La quota della regione sulle esportazioni italiane ha subito nel corso degli ultimi cinque anni una progressiva erosione, passando dal 13,7% del 1995 all'11,5% del 2000. Tale andamento risulta conseguenza dell'indebolimento della posizione del Piemonte in quasi tutti i settori di specializzazione: di particolare rilevanza è la perdita registrata nella meccanica di precisione (la cui quota è passata dal 15% all'8,6%), negli autoveicoli (dal 41,1% al 34,1%) e nell'alimentare (dal 18,1% al 14,6%). Nell'arco dell'ultimo quinquennio, solamente il settore tessile ha migliorato la posizione, guadagnando quasi un punto percentuale e attestandosi, nel 2000, al 13,4%.

Questa tendenza generale alla flessione delle quote è stata solo parzialmente corretta nell'ultimo periodo. Nei tre comparti principali dell'industria piemontese (autoveicoli, macchine ed apparecchiature meccaniche e prodotti tessili) la quota della regione sulle esportazioni nazionali ha infatti mostrato andamenti disomogenei rispetto all'anno precedente: nel tessile e negli autoveicoli è leggermente aumentata, mentre è diminuita nella meccanica.



Considerando i diversi mercati di destinazione dei manufatti piemontesi, è possibile evidenziare come la regione abbia perso quote in quasi tutte le aree geografiche. La flessione più consistente si è registrata, comunque, in America centro-meridionale, quasi quattro punti percentuali, arrivando nel 2000 al 10,8%. Sulla performance negativa di quest'area ha inciso in misura preponderante il decremento degli autoveicoli (-22%), dovuto sostanzialmente alla diminuzione delle vendite in Brasile.

Differenti dinamiche a livello settoriale contribuiscono, invece, a spiegare la flessione della quota registrata nei paesi dell'Europa centro-orientale: la crescita delle esportazioni dei prodotti tessili (+43%, passate da 267 a 382 miliardi) non è riuscita a compensare la diminuzione delle vendite negli autoveicoli (-4%, passate da 1.303 a 1.245 miliardi), dovuta principalmente al calo delle esportazioni in Polonia.

¹ Per ogni regione viene presentato un grafico nel quale si mostra l'andamento dei settori di specializzazione relativi, ossia i comparti produttivi in cui ciascuna regione detiene una quota sulle esportazioni italiane superiore a quella registrata per il complesso delle esportazioni.

Nei paesi dell'Unione Europea, la quota della regione sulle esportazioni italiane ha mostrato una sostanziale stabilità, pur in presenza di significativi incrementi nella chimica (+11%), nella metallurgia (+17%) e negli autoveicoli (+22%).

Considerando le esportazioni nel loro complesso, tutte le province piemontesi hanno mostrato variazioni percentuali positive. Aree di specializzazione produttiva di piccole e medie imprese (sotto la forma di distretti industriali) e presenza di grandi imprese nazionali e multinazionali possono contribuire a spiegare la *performance* delle esportazioni piemontesi a livello provinciale. Torino, infatti, mostra una ripresa nel settore della meccanica, con incrementi significativi nelle macchine per ufficio (polo di Ivrea) e nel settore degli autoveicoli. Modesta risulta la crescita delle esportazioni della provincia di Alessandria e di Novara nelle macchine ed apparecchi meccanici² e di Cuneo nei prodotti alimentari, mentre *performance* favorevoli sono state registrate da Vercelli, principalmente grazie ai prodotti tessili³.

Valle d'Aosta

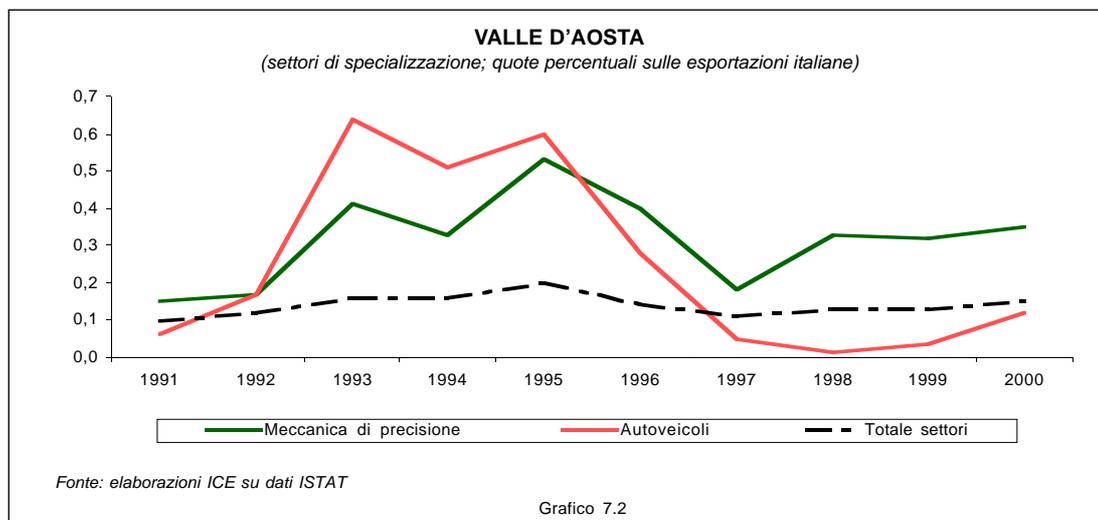
Nel 2000, la Valle d'Aosta ha registrato un incremento delle esportazioni del 37,9%, passando da 555 a 765 miliardi di lire. Dato il modesto valore in termini assoluti delle vendite all'estero, la considerevole variazione percentuale lascia sostanzialmente invariata, rispetto all'anno precedente, la quota della regione sulle esportazioni nazionali (0,1%).

La buona *performance* della regione è stata determinata dall'andamento delle vendite nei paesi dell'Unione Europea (+38,2%), destinatari di quasi due terzi delle esportazioni valdostane. I settori che hanno maggiormente contribuito alla buona *performance* esportativa della regione in questo mercato sono stati i prodotti in metallo (+29%) e la meccanica di precisione (+42%). Le esportazioni verso gli altri paesi europei, non appartenenti all'area comunitaria, hanno registrato un significativo incremento (+51,4%) rispetto all'anno precedente, spiegato quasi esclusivamente dalla crescita delle esportazioni di prodotti in metallo verso il mercato svizzero.

Si va invece fortemente ridimensionando il fenomeno delle "esportazioni parallele" di automobili che aveva interessato negli anni passati anche il Trentino Alto Adige, regione sprovvista come la Valle d'Aosta di una industria automobilistica locale. Il fenomeno aveva raggiunto dimensioni consistenti negli anni del deprezzamento della lira, tra il 1992 e il 1995, quando i consumatori dei paesi limitrofi trovavano più conveniente venire in Italia ad acquistare automobili, non necessariamente di fabbricazione italiana, presso i concessionari localizzati nelle zone di confine.

² Nel distretto industriale di Verbania-Cusio-Ossola, a cavallo delle province di Vercelli e Novara, si sommano due specializzazioni all'interno del settore meccanico: rubinetteria-valvolame e pentolame-casalinghi. Per quanto riguarda il primo, il distretto piemontese produce essenzialmente rubinetteria sanitaria e valvolame in ottone e bronzo. Nell'area sono concentrate 4 grandi imprese con più di 250 addetti: Giacobini e Caleffi (nel comparto del valvolame in ottone e bronzo), Paini, Zucchetti (nel comparto della rubinetteria sanitaria). Per quanto riguarda il secondo, pentolame-casalinghi, tra le aziende storiche si annoverano l'Alessi, la Lagostina, la Bialetti. I punti di forza dell'area sono la grande capacità di proporre una costante innovazione di prodotto, la varietà e la molteplicità dell'offerta, il rispetto di elevati standard qualitativi e l'esistenza di tecnologia d'avanguardia.

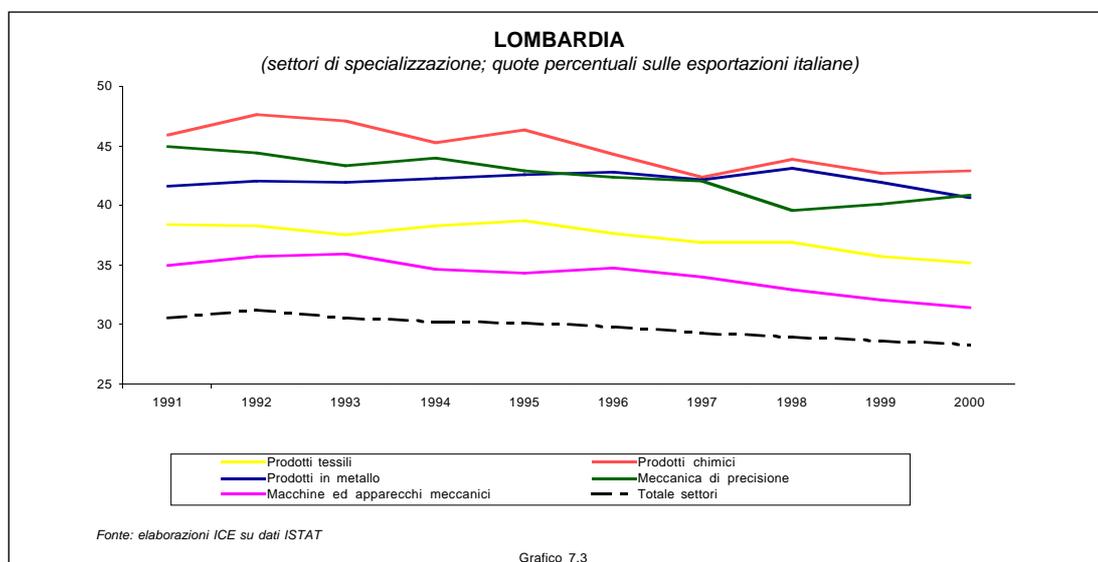
³ L'area di Biella, in provincia di Vercelli, presenta una delle maggiori concentrazioni di imprese che operano nel settore tessile: si contano circa 2.000 unità produttive che occupano 28.000 addetti. Nel distretto si è sviluppata anche una industria mecano-tessile, caratterizzata da sistemi di automazione e di controllo dei processi produttivi. In questo settore operano circa 200 imprese con un numero di addetti pari a 2.500.



Lombardia

Nel 2000 le esportazioni della Lombardia sono aumentate del 15,1% rispetto all'anno precedente. La leggera flessione della quota della regione sulle esportazioni nazionali, realizzata lo scorso anno, si inserisce in un processo di erosione avviatosi nei primi anni novanta: il peso dell'export della regione si è attestato nel 2000 al 28,3%, perdendo quasi due punti e mezzo percentuali rispetto al 1993. Su tale ridimensionamento ha inciso anche il processo di terziarizzazione in atto nella regione.

Considerando le quote settoriali, la posizione della Lombardia si è indebolita negli ultimi cinque anni in quasi tutti i settori di specializzazione, come evidenziato nel grafico 7.3: la perdita si è rilevata maggiormente consistente nei prodotti tessili, nella chimica e nelle macchine ed apparecchi meccanici; di livello più contenuto, è stata invece la flessione della quota nella meccanica di precisione e nei prodotti in metallo. Con riferimento all'ultimo biennio, solamente i prodotti in gomma e la meccanica di precisione hanno registrato un leggero incremento: a fine periodo, il peso dell'export della regione nei due settori si attestava rispettivamente al 36,6% ed al 40,9%.



Dall'analisi delle diverse aree di destinazione dei manufatti lombardi, si evince come nel 2000 la quota della regione sulle esportazioni nazionali sia rimasta sostanzialmente stabile nei paesi dell'Unione Europea ed in America settentrionale, attestandosi rispettivamente al 28% e al 24,8%. La sostanziale stazionarietà delle vendite della regione sui due mercati sottende, comunque, dinamiche sostanzialmente differenti nei vari settori. Infatti, nel mercato comunitario, si è registrata una crescita considerevole di alcuni dei settori di specializzazione dell'industria lombarda: meccanica di precisione (+13%), chimica (+28%) e prodotti in metallo (+13,3%)⁴, mentre le macchine ed apparecchi meccanici (+3,6%) ed alcuni settori tradizionali, quali tessile (+2,3%) e mobili (+7,9%)⁵, hanno mostrato una minore vivacità delle esportazioni. Nell'America Settentrionale, sono state principalmente le macchine ed apparecchi meccanici e la chimica a mostrare sensibili incrementi nel valore delle esportazioni: rispettivamente, del 21% e del 16%.

Nei paesi dell'Europa orientale, la quota della regione sulle esportazioni nazionali ha registrato una leggera crescita nel 2000. Su tale risultato ha influito in misura preponderante l'incremento registrato nel comparto meccanico; significativi incrementi sono stati comunque conseguiti nella chimica, nella metallurgia e nel tessile.

Infine, la quota delle esportazioni dirette nell'America centro-meridionale è risultata in flessione di oltre tre punti e mezzo percentuali, attestandosi nel 2000 al 27,5%. Su tale ridimensionamento ha inciso sostanzialmente la diminuzione nelle macchine ed apparecchi meccanici (-5%).

Complessivamente, le esportazioni del capoluogo lombardo sono aumentate di 10.000 miliardi, grazie soprattutto all'incremento registrato nella chimica e nella meccanica di precisione; buona è comunque risultata anche la crescita delle esportazioni nel settore tessile. Le vendite all'estero della provincia di Bergamo, considerate nel loro complesso, sono risultate in espansione, pur in presenza di un modesto contributo all'export delle macchine ed apparecchi meccanici (7%). Buona è risultata la crescita delle province di Mantova e Como (principalmente grazie ai prodotti tessili⁶), mentre

⁴ Il distretto industriale bresciano, localizzato intorno a Lumezzane, è specializzato nella produzione di valvolame (in misura preponderante, con una percentuale pari all'80% del valore totale) e rubinetteria sanitaria in ottone cromato (restante 20%). Il settore del valvolame è rappresentato da alcune aziende a carattere familiare come Rubinetterie Bonomi, Effebi, mentre nel comparto della rubinetteria sanitaria cromata, tra le aziende leader possiamo annoverare la Bossini e la Teorema.

⁵ Nell'area della Brianza che comprende le province di Como-Lecco, si estende il distretto industriale di Cantù specializzato nella produzione di mobili in legno, in metallo, imbottiti e complementi d'arredo, prodotti che tradizionalmente si distinguono sia per la qualità dei materiali e delle rifiniture, sia per il design e lo stile. Il distretto, di storica tradizione artigiana, si presenta come un'area-sistema integrata, avendo sviluppato un sistema di interrelazioni con imprese che producono beni che si collocano a monte e a valle lungo la stessa filiera produttiva (imbottitura, laccatura, lucidatura). Negli ultimi anni, l'area si è orientata verso il segmento dei mobili "su misura", nella fascia medio-alta del mercato. La produzione del distretto è in gran parte destinata al mercato interno: meno del 25% del fatturato deriva dalle esportazioni. Cfr. Unioncamere (1995), *Tra nicchia e allargamento di mercato: il difficile riposizionamento del distretto mobiliario di Cantù*, Imprese ed istituzioni nei distretti che cambiano, Franco Angeli.

⁶ Nell'area mantovana è localizzato il distretto industriale di Castelfelfredo, specializzato nella produzione di calze, soprattutto da donna. L'area conta circa 420 imprese con più di 7.000 addetti e destina circa il 60% della produzione all'esportazioni. Il distretto presenta i connotati tipici di una realtà che si è progressivamente gerarchizzata attorno alle grandi imprese in grado di gestire con efficacia la fase di commercializzazione dei prodotti. Attualmente, si assiste al rafforzamento della configurazione gerarchica del distretto con tendenza ad un processo di selezione nei confronti delle imprese di piccole dimensioni presenti nel distretto. Questo però non si traduce in una completa eliminazione

Brescia ha registrato andamenti disomogenei nei settori di specializzazione: le esportazioni di autoveicoli hanno registrato una diminuzione, mentre le vendite nei prodotti in metallo e nelle macchine ed apparecchi meccanici hanno evidenziato modesti incrementi. Nella provincia di Varese, ad una variazione percentuale superiore al 10% registrata nelle macchine ed apparecchi meccanici si accompagna una crescita più moderata dei prodotti tessili e dei prodotti chimici. Infine Pavia ha registrato una lieve crescita nelle macchine ed apparecchi meccanici (9%); le esportazioni della provincia nel comparto calzaturiero sono cresciute in valore assoluto da 220 a 229 miliardi, conseguendo un leggero incremento⁷.

Liguria

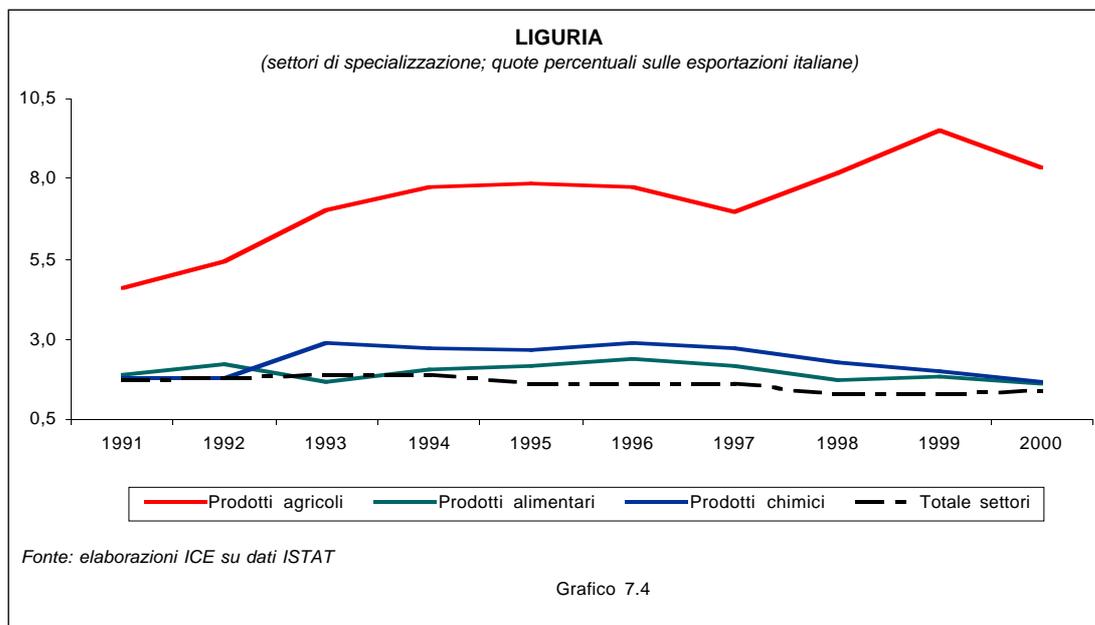
Nel 2000 le esportazioni della Liguria sono aumentate del 26,8%, registrando un tasso di variazione decisamente maggiore rispetto alla media nazionale. L'andamento delle vendite all'estero della regione è da attribuirsi al risultato positivo conseguito dalle macchine ed apparecchi meccanici e dalla meccanica di precisione. Complessivamente i due settori pesano sul totale delle esportazioni regionali per il 30%. Da segnalare, invece, l'indebolimento della regione nel settore agricolo-alimentare: la perdita della quota è stata di maggiore rilevanza nei prodotti agricoli (dal 9,5% all'8,4%) e di minore entità nei prodotti alimentari (dal 1,8% all'1,6%).

Considerando i diversi mercati di sbocco dei manufatti della Liguria, è possibile osservare come la quota della regione sulle esportazioni nazionali sia fortemente cresciuta in America centro-meridionale e in Medio Oriente: rispettivamente di 1,4 punti percentuali, attestandosi al 2,8% nel mercato latino-americano, e di 1,7 punti percentuali, attestandosi al 3,4% nel mercato medio-orientale. Occorre comunque segnalare che l'incremento registrato nell'America centro-meridionale è spiegato principalmente dalla forte variazione positiva della voce "altri mezzi di trasporto", imputabile a forniture navali verso le Bahamas. Sulla *performance* della regione in Medio Oriente ha invece influito l'andamento del settore delle macchine ed apparecchi meccanici (le esportazioni sono cresciute da 73 a 304 miliardi).

del tessuto di imprese artigiane, che effettuano lavoro prevalentemente a domicilio, ma ne segna una diminuzione accompagnata da una progressiva specializzazione in lavorazioni di nicchia che possono essere difficilmente effettuati attraverso processi meccanizzati. Nell'area sono presenti grandi marchi quali la Golden Lady, Pompea, Filodoro (acquistata dalla multinazionale Sara Lee).

Il distretto serico della provincia di Como si basa su di una struttura industriale di oltre 1.000 imprese con circa 18.000 addetti che si distribuiscono nei comparti della filatura, tessitura e finissaggio dei tessuti.

⁷ In provincia di Pavia, si trova il distretto industriale di Vigevano, specializzato nella produzione di calzature. Il distretto ha dovuto fronteggiare due pressioni nel corso dei decenni, una di mercato (con l'evoluzione dei consumi verso le calzature sportive) e l'altra di prezzo indotta dalle produzioni di livello qualitativo inferiore, sia da parte di nuove aree del paese sia da parte di altri paesi, soprattutto dell'Est europeo. Per fronteggiare tali pressioni, il distretto si è orientato verso produzioni di qualità e verso produzioni a monte del settore calzaturiero quali il meccanico-calzaturiero e accessori e componenti per le calzature. Le imprese produttrici di calzature, di livello medio-alto, sono circa 800 (comprese le imprese fornitrici e subfornitrici di piccole e piccolissime dimensioni) con una quota di produzione destinata di esportazioni pari al 75% del totale. Le imprese produttrici di macchine sono circa 100, di dimensioni maggiori, con una quota di esportazioni pari al 60% del totale prodotto.



Nel mercato europeo, la quota della regione sulle esportazioni italiane ha invece mostrato una sostanziale stabilità, pur in presenza di un modesto incremento delle esportazioni nel settore chimico e di una più forte espansione nella metallurgia.

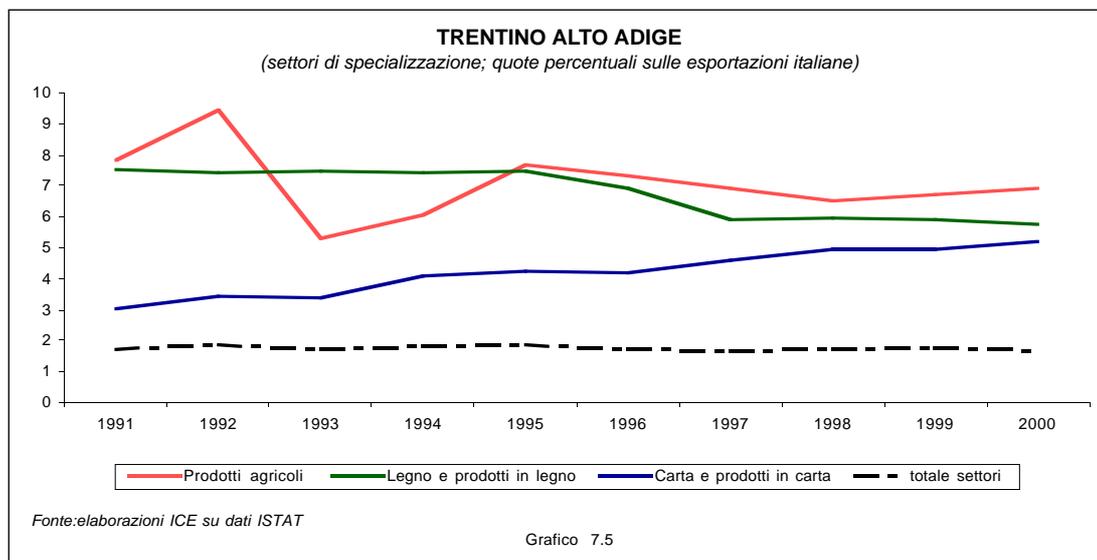
Infine, in America settentrionale, la flessione della quota della regione è imputabile essenzialmente al calo registrato nel settore chimico.

L'andamento della regione ha ovviamente riflesso le *performance* delle singole province: in particolare per Imperia si evidenzia un calo delle esportazioni nel settore agro-alimentare, mentre per la provincia di Savona si sono verificati significativi decrementi nei settori agricolo e chimico. *Performance* favorevoli sono state invece registrate nel capoluogo ligure (principalmente nelle macchine ed apparecchi meccanici, nella meccanica di precisione e negli altri mezzi di trasporto) e nella provincia di La Spezia (meccanica, in particolare armi).

Trentino-Alto Adige

Le esportazioni del Trentino Alto Adige sono cresciute nel 2000 dell'11,1%. La quota della regione sulle esportazioni nazionali ha subito una leggera flessione, toccando i livelli raggiunti nel triennio 1996-1998 (1,7%). Considerando le quote settoriali, è possibile evidenziare come il peso dell'export della regione sulle vendite all'estero dell'Italia abbia mostrato un leggero incremento nel settore alimentare (passando dal 4,5% al 4,7%), mentre è rimasto sostanzialmente stabile nelle macchine ed apparecchi meccanici (attestandosi nel 2000 all'1,6%). Complessivamente i due settori rappresentano circa un terzo delle esportazioni della regione.

Nel settore degli autoveicoli, la quota della regione sulle esportazioni nazionali, stabile rispetto all'anno precedente, ha subito nel corso dell'ultimo quinquennio un progressivo ridimensionamento (passando dal 3,6% del 1995 al 2,2% del 2000) e, dato che la regione non è produttrice di autoveicoli, il fenomeno è da collegare, come per la Valle d'Aosta, alle cosiddette "esportazioni parallele".



Considerando le diverse aree geografiche dei manufatti della regione, è possibile evidenziare come la quota della regione sulle esportazioni nazionali abbia registrato una leggera flessione nei paesi dell'America settentrionale, secondo mercato di sbocco delle esportazioni del Trentino Alto Adige. Nei paesi dell'Unione Europea, invece, la quota della regione sulle esportazioni nazionali è rimasta sostanzialmente stabile, attestandosi nel 2000 al 2,3%. I settori che hanno maggiormente contribuito alla crescita delle vendite all'estero della regione nelle due aree sono stati macchine ed apparecchi meccanici e prodotti alimentari.

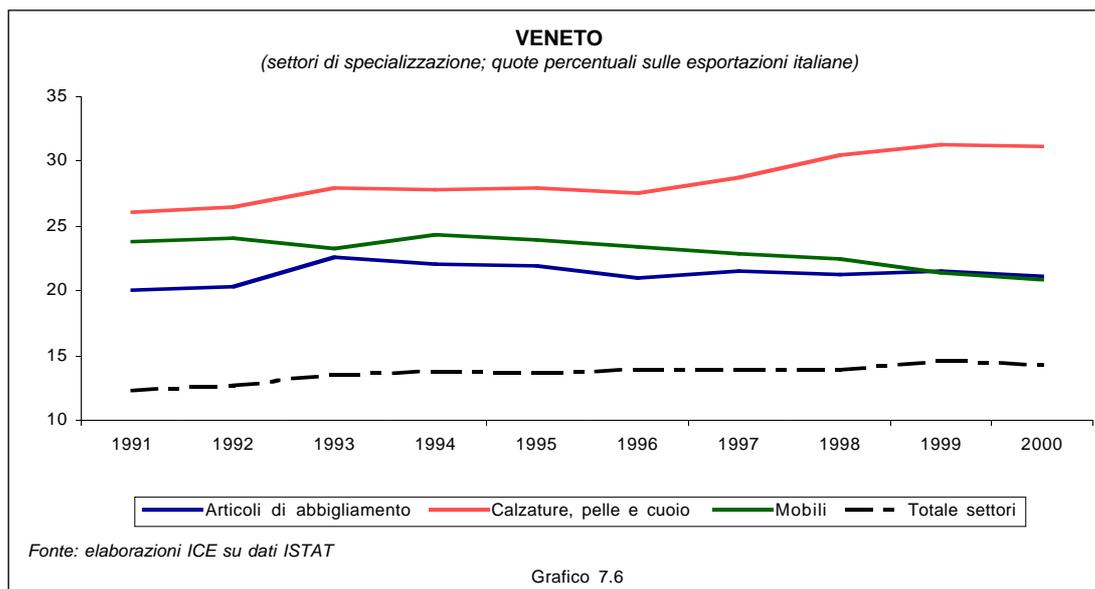
A livello provinciale, buona è risultata la *performance* della provincia di Trento (essenzialmente grazie all'incremento registrato nelle macchine ed apparecchi meccanici), mentre la crescita delle esportazioni di Bolzano è dovuta principalmente al buon risultato conseguito nei prodotti alimentari.

Veneto

Nel 2000, il Veneto ha conseguito un incremento delle esportazioni del 13,9%, registrando una variazione percentuale inferiore alla media nazionale di 2,5 punti percentuali. Un terzo delle esportazioni della regione è rappresentato dai prodotti meccanici e dai manufatti in pelle e cuoio⁸: la quota della regione sulle esportazioni nazionali per entrambi i settori è rimasta sostanzialmente invariata negli ultimi due anni, attestandosi nel 2000 rispettivamente al 16% e al 31,2%. Gli altri settori di specializzazione appartenenti al comparto tradizionale hanno invece mostrato andamenti diversificati nei livelli delle loro quote: è rimasta invariata la quota del tessile, mentre in di-

⁸ In provincia di Vicenza è localizzato il distretto di Arzignano, specializzato nella produzione di prodotti in pelle e cuoio. All'interno dell'area, si evidenzia, da una parte, una progressiva gerarchizzazione per la crescita delle aziende capo fila, dall'altra, un processo di decentramento delle fasi di lavorazione più a monte del ciclo produttivo verso paesi di approvvigionamento delle materie prime (a causa della presenza di norme restrittive che vietano l'esportazione da questi paesi di pellame grezzo). Le particolari esigenze di salvaguardia dell'ambiente, legate al tipo di lavorazione, hanno portato all'introduzione di soluzioni tecnologiche avanzate nei cicli di produzione che hanno comportato significativi effetti anche sul miglioramento della qualità dei prodotti.

minuzione è risultata quella dell'abbigliamento e dei mobili⁹. Di particolare rilievo risulta infine la perdita registrata nel comparto "altri manufatti" (la quota è scesa di 3 punti percentuali, attestandosi al 31,5%), all'interno del quale è compreso il settore dell'oreficeria, concentrato soprattutto nell'area di Vicenza¹⁰.



In America settentrionale la modesta crescita dell'oreficeria ed il decremento del comparto navi ed imbarcazioni (all'interno del settore "altri mezzi di trasporto") ha con-

⁹ In Veneto esistono tre aree di specializzazione nel settore del mobile: il distretto trevigiano, il distretto di Bassano e quello di Cerea-Bovolone. L'area trevigiana, che si raccorda con la parte del distretto friulano sviluppatosi sull'altra sponda del fiume Livenza, è specializzata nella produzione del mobile moderno, alla quale ha poi unito un posizionamento nella produzione di componenti. L'esistenza di imprese di maggiori dimensioni, che svolgono il ruolo di imprese capofila per il settore, ha portato negli ultimi anni ad una gerarchizzazione delle imprese, reso evidente da un irrobustimento dei rapporti di fornitura e dalla formazione di gruppi di imprese. Il distretto di Bassano, in provincia di Vicenza, è specializzato invece nella produzione di mobili in stile di qualità medio-alta. Dato il segmento di mercato soddisfatto dal distretto, grande importanza è attribuita al fattore qualità sia per quanto riguarda i materiali utilizzati sia nei processi di lavorazione. L'area è prevalentemente orientata verso il mercato interno. Infine, nella provincia di Verona, si estende l'area di Cerea-Bovolone, specializzata nella produzione sia di mobili in stile o moderno di qualità medio e medio-bassa sia di cucine. L'area si caratterizza per il modesto numero di aziende di dimensioni produttive consistenti, che svolgono un ruolo di committenti per le piccole imprese locali, dato che sono maggiormente in grado di seguire i processi di commercializzazione. L'area è caratterizzata da aziende di piccola e piccolissima dimensione che puntano a differenziarsi sul fronte dei prezzi o nella ricerca di nicchie di mercato: il risultato è una polverizzazione del settore.

¹⁰ Insieme con Valenza Po, in provincia di Alessandria, ed Arezzo, l'area di Vicenza rappresenta una delle maggiori concentrazioni nella produzione di oreficeria e gioielleria. L'area di diffusione del comparto nella provincia veneta è abbastanza vasta e va dal capoluogo a Bassano del Grappa e comprende un elevato numero di imprese, oltre 1.000 con oltre 10.000 addetti. La particolare caratteristica dell'oreficeria vicentina, la produzione di catename, comporta che nell'area siano presenti, oltre ad imprese artigiane, anche imprese di medie dimensioni. La produzione è orientata principalmente verso i mercati esteri più ricchi quali Medio Oriente, Stati Uniti e Giappone, verso i quali è diretto oltre il 60% della merce prodotta.

dizionato la *performance* della regione su questo mercato di sbocco: la quota del Veneto sulle esportazioni nazionali è infatti scesa dal 18,4% al 16%. Il settore delle macchine ed apparecchi meccanici (all'interno del quale è presente il comparto degli elettrodomestici¹¹), quello della meccanica di precisione (che comprende il comparto dell'occhialeria) e quello delle calzature, pelli e cuoio hanno invece mostrato risultati positivi.

In Europa, la crescita delle esportazioni considerate nel loro complesso si è rivelata quasi in linea con la media nazionale. A livello settoriale, si sono però evidenziate dinamiche differenti: significativi incrementi si sono registrati nella metallurgia (+15%) e nella meccanica di precisione (+10%), mentre più moderati aumenti si sono evidenziati in alcuni settori tradizionali, quali abbigliamento (+8,7%), cuoio e calzature (+8%), mobili (+3%) e macchine ed apparecchi meccanici (+4%). Decrementi invece si sono registrati negli alimentari, nei prodotti chimici e nei minerali non metalliferi.

Nei paesi dell'Europa centro-orientale, la quota della regione sulle esportazioni nazionali è rimasta sostanzialmente stabile, attestandosi nel 2000 al 19,9%. Sono comunque cresciute le vendite nei settori del cuoio-calzature e del tessile verso la Romania e la Croazia, sintomo di una crescente e rinforzata delocalizzazione delle imprese venete verso questi paesi a più basso costo del lavoro. Positivo è stato anche l'andamento del comparto meccanico.

In leggera diminuzione, invece, appare la quota della regione sulle esportazioni nazionali nei paesi dell'Asia orientale. Da segnalare comunque che, a livello settoriale, le macchine ed apparecchi meccanici hanno mostrato una dinamica più vivace, maggiore della media nazionale.

Infine, in America centro-meridionale, nonostante la esportazioni della regione non abbiano un ruolo rilevante, si è verificato un incremento significativo nel comparto "navi ed imbarcazioni" (all'interno del settore altri mezzi di trasporto).

A livello provinciale, le esportazioni trevigiane si sono rivelate particolarmente dinamiche nei mobili e nelle calzature¹², mentre hanno mostrato modesti incrementi nei prodotti tessili, negli articoli di abbigliamento e nelle macchine ed apparecchi meccanici. *Performance* favorevoli sono state registrate dalla provincia di Padova (soprattutto nella meccanica), di Verona (prodotti alimentari, prodotti in cuoio e minerali non metalliferi) e di Vicenza (articoli di abbigliamento, prodotti in cuoio, metallurgia e oreficeria). Infine, si rileva la crescita delle esportazioni della provincia di Venezia soprattutto grazie al buon andamento degli altri mezzi di trasporto (navi ed imbarcazioni), mentre le vendite all'estero della provincia di Belluno¹³ hanno registrato si-

¹¹ Nell'area sono presenti grandi imprese come la Riello (condizionatori d'ambiente), la De Longhi (condizionatori ed elettrodomestici), Ocean (elettrodomestici).

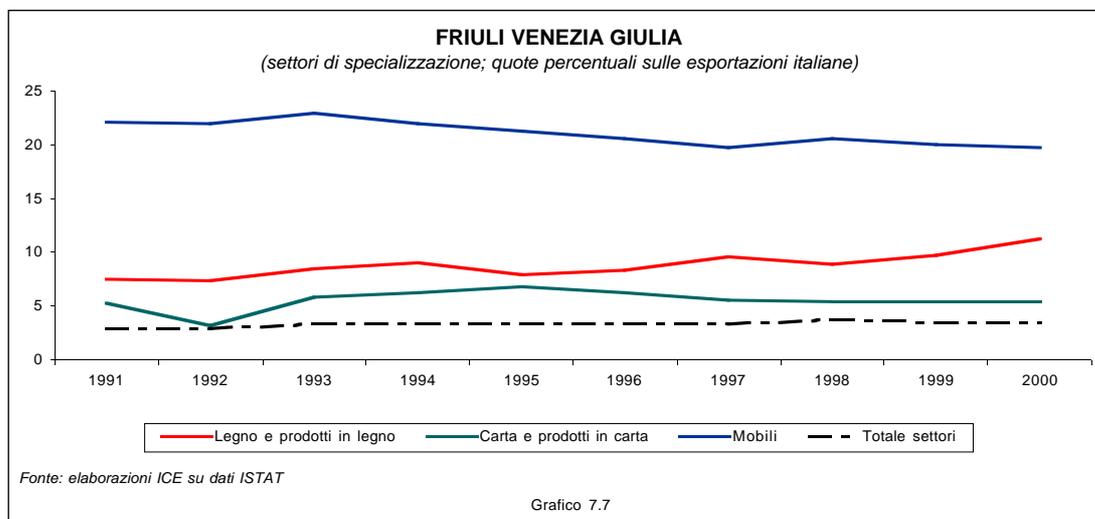
¹² Nell'area trevigiana si colloca il distretto di Montebelluna, specializzato nella produzione di calzature sportive. Nell'area, di storica tradizione, si concentrano tutti i marchi più prestigiosi (Nordica oggi, Benetton, Diadora, Dolomite, Lotto) e le principali multinazionali del settore, dalla Nike (che ha rilevato la Canstar, ora Bauer, leader mondiale nella produzione di pattini da hockey), alla Salamoï recentemente rilevata dalla Adidas. Il lancio dello scarpone in plastica ad opera di imprenditori locali a fine anni 60 ha determinato la leadership del settore a livello mondiale. Si è assistito a forme di decentramento interno al distretto, dalle aziende di maggiori dimensioni a quelle più piccole che a loro volta si avvalgono della collaborazione di lavoratori a domicilio e di laboratori artigianali. A questa forma di decentramento interno, si è aggiunta una forma di decentramento verso i paesi del Sud-Est asiatico e l'Europa centro-orientale, in cerca di manodopera a più basso costo del lavoro.

¹³ Nell'area del Cadore, costituita da 19 comuni in provincia di Belluno, si concentra la produzione di occhiali, con una caratterizzazione nel campo della fabbricazione di montature ma anche di altre lavorazioni connesse, come quella di astucci. Nell'area sono presenti sia grandi imprese, leader nel settore, come Safilo e Luxottica, sia numerose imprese artigiane: complessivamente l'apparato produttivo è costituito da più di 400 imprese con circa 6.000 dipendenti.

gnificativi incrementi, principalmente grazie alla performance evidenziata nella meccanica di precisione (occhiali).

Friuli-Venezia Giulia

Nel 2000 le esportazioni del Friuli Venezia Giulia sono cresciute del 17,5%, registrando un tasso di incremento leggermente superiore alla media nazionale. I settori di specializzazione della regione hanno mostrato un andamento disomogeneo nei livelli delle loro quote: le macchine ed apparecchi meccanici ed i mobili¹⁴, che complessivamente pesano per oltre il 40% sulle esportazioni regionali, hanno evidenziato una leggera flessione, rispettivamente dal 4,6% al 4,1% nel settore meccanico e dal 20,1% al 19,7% nel settore dei mobili. Al contrario, si è rinforzata la posizione della regione nelle industrie del legno e del sughero: infatti, la quota del Friuli Venezia Giulia è cresciuta di 1,5 punti percentuali, attestandosi nel 2000 all'11,2%. Da segnalare il lieve aumento della quota della regione nei prodotti in metallo, che si spiega essenzialmente per la presenza del distretto industriale di Maniago, specializzato nella fabbricazione di articoli di coltelleria.



Considerando le diverse aree di sbocco dei manufatti friulani, è possibile evidenziare come la quota della regione sulle esportazioni nazionali sia rimasta sostanzialmente invariata nei paesi dell'Unione Europea e in America settentrionale, attestandosi rispettivamente al 3,5% e al 2%. È invece aumentata di due punti percentua-

¹⁴ In provincia di Udine è localizzato il distretto industriale di Manzano, specializzato nella produzione di sedie. In quest'area si concentra circa l'80% della produzione italiana, il 50% di quella europea e circa il 30% di quella mondiale. Si contano oltre 1.200 imprese che operano in forma diretta o indotta nel settore, con un totale di 15.000 addetti. Infatti, l'attività di produzione di sedie svolge un ruolo motore nei confronti di una vastissima serie di imprese che si sono sviluppate nel corso degli anni, legate a tale attività: aziende di trasporto, servizi bancari, assicurazioni, consulenze tecniche. Sono in atto processi di delocalizzazione verso i paesi dell'Europa centro-orientale, quali Romania, Slovenia e Croazia.

li la quota della regione nei paesi dell'America centro-meridionale, significativo mercato di sbocco per la regione con un peso sulle esportazioni regionali del 10%. Nei paesi dell'Europa centro-orientale invece il peso dell'export sulle vendite all'estero dell'Italia ha registrato una leggera perdita.

Come già evidenziato per la Liguria, anche la crescita della quota del Friuli Venezia Giulia sulle esportazioni nazionali nei paesi dell'America centro-meridionale è sostanzialmente attribuibile all'incremento delle vendite di navi verso Panama. Infatti, dato che si tratta di commesse di elevato valore unitario, che avvengono con irregolarità, determinano da un anno all'altro forti variazioni che influenzano la *performance* complessiva della regione sul mercato internazionale.

Nell'Europa centro orientale, nonostante la flessione della quota della regione sulle esportazioni nazionali, si sono registrati incrementi nelle macchine ed apparecchi meccanici e nei mobili.

La sostanziale stazionarietà delle vendite della regione sul mercato comunitario e nord-americano sottende dinamiche sostanzialmente differenti nei vari settori: infatti nei paesi dell'Unione Europea le macchine ed apparecchi meccanici (+9%), i mobili (+6%), gli alimentari (+7%) ed i prodotti in carta (+6%) hanno mostrato una minore vivacità delle esportazioni, mentre incrementi più considerevoli sono stati evidenziati nella meccanica di precisione (+29%) e nei prodotti in metallo (+27%). In America settentrionale, invece, la buona *performance* conseguita dalla regione nel settore dei mobili è riuscita a compensare la leggera flessione registrata nel comparto delle macchine ed apparecchi meccanici.

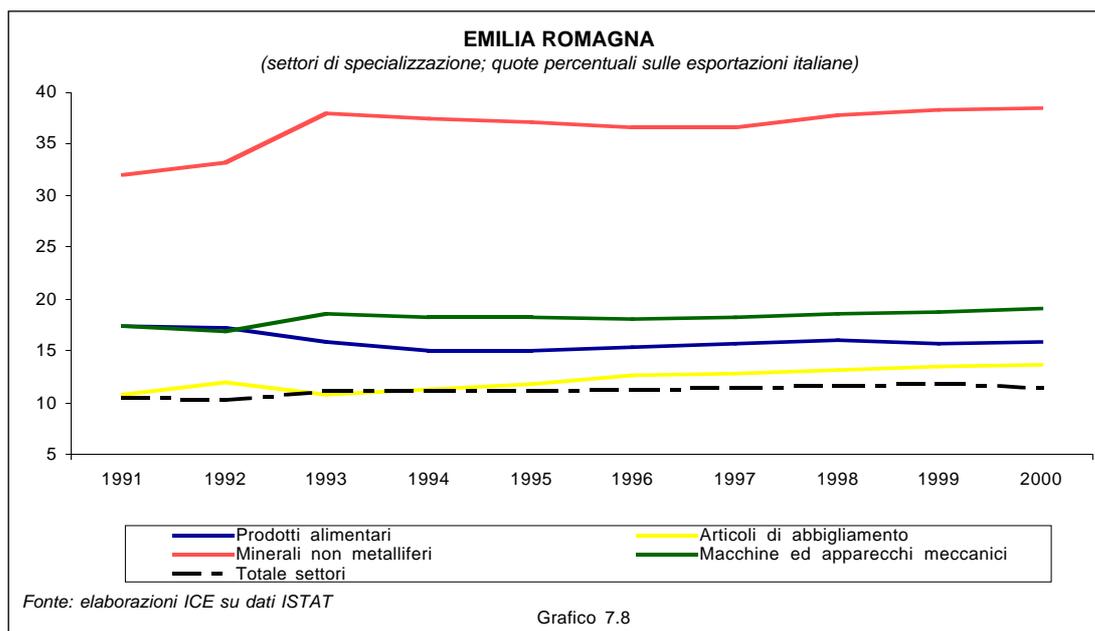
A livello provinciale, Udine ha registrato una buona performance nei mobili e nella metallurgia e decrementi nelle macchine ed apparecchi meccanici, mentre la provincia di Pordenone ha evidenziato risultati positivi nelle macchine ed apparecchi meccanici, con incrementi significativi nel comparto degli elettrodomestici (Zanussi) e nei mobili. Buona è risultata la crescita della provincia di Gorizia (principalmente grazie alla cantieristica navale) e di Trieste (prodotti alimentari, carta e meccanica di precisione).

Emilia Romagna

Nel 2000 le esportazioni dell'Emilia Romagna sono cresciute del 13,5%. La leggera flessione della quota della regione sulle esportazioni nazionali, conseguita lo scorso anno, interrompe un processo di leggera crescita che aveva caratterizzato l'export emiliano-romagnolo a partire dalla metà degli anni novanta. Nel 1995, infatti, la quota della regione si attestava a 11,1%. Considerando i dati settoriali, è possibile osservare come tutti i settori di specializzazione (grafico 7.8), ad eccezione dei prodotti agricoli, hanno registrato, nel corso del 2000, un aumento nei livelli delle loro quote, sintomo di un rafforzamento della regione nelle vendite all'estero di prodotti alimentari, di abbigliamento¹⁵, di minerali non me-

¹⁵ Il distretto di Carpi (in provincia di Modena) si caratterizza per l'elevata specializzazione nel comparto della maglieria e per la presenza di imprese di piccola e media dimensione, posizionate nella fascia medio-alta del mercato. Questa struttura produttiva è il risultato di un processo di ridimensionamento che si è manifestato nel distretto nel corso degli anni novanta, con diminuzione del numero di imprese, degli occupati e del valore della produzione. Durante tale periodo, nell'area molte imprese medio e medio-grandi hanno cessato l'attività, mentre si sono rafforzate le imprese di piccola e media dimensione. E' nel corso di questo periodo che le imprese del distretto hanno seguito una strategia di quali-

talliferi¹⁶ e di autoveicoli. Nella meccanica¹⁷ la regione ha evidenziato una significativa crescita della quota della regione sulle esportazioni nazionali, di quasi mezzo punto percentuale. La perdita nel settore agricolo è invece risultata di oltre un punto e mezzo percentuale.



Nel 2000 la quota della regione sulle esportazioni nazionali ha subito un leggero calo nei principali mercati di destinazione: nei paesi dell'Unione Europea è passata dal 12% all'11,6%, nei paesi dell'Europa centro-orientale è passata dall'11,3% all'11%, nei paesi dell'Asia orientale è passata da 12,7% a 12,4%. Al contrario, nei paesi dell'America settentrionale la quota si è rivelata sostanzialmente stabile, attestandosi nel 2000 al 12,4%.

ficazione dei prodotti e di riposizionamento verso la fascia medio-alta del mercato. Attualmente, le imprese sono poco meno di 2.000 e circa 10.000 sono gli addetti che operano in questo settore. Le imprese finali del distretto sono fortemente disintegrate, nella maggior parte dei casi decentrano all'esterno tutte le fasi del ciclo produttivo, mantenendo all'interno soltanto le attività di progettazione e commercializzazione del prodotto. Cfr. Bigarelli (2000), *Osservatorio del settore tessile-abbigliamento nel distretto di Carpi*, quinto rapporto, Regione Emilia Romagna/Comune di Carpi.

¹⁶ Tra la provincia di Reggio Emilia e quella di Modena si estende il distretto industriale di Sassuolo, specializzato nella produzione di piastrelle in ceramica, in particolare per pavimentazione e rivestimento. Complessivamente l'area conta oltre 350 imprese che occupano 31.500 addetti e producono circa l'80% della produzione italiana di piastrelle. Accanto al settore prevalente, si è sviluppato un indotto costituito dalla produzione e fornitura di colle, smalti e macchine per le produzioni ceramiche, fino a configurare una vera e propria area-sistema. Nel distretto sono presenti grandi gruppi, come Iris e Marazzi.

¹⁷ L'Emilia Romagna è una regione a forte vocazione nella meccanica: macchine agricole e trattori nella dorsale Bologna-Modena-Reggio Emilia, macchine per l'imballaggio di alimenti, medicinali e sigarette nella provincia di Bologna, macchine utensili e sistemi di automazione per l'automazione industriale nell'area di Piacenza, macchine per l'industria alimentare nella provincia di Parma, macchine per l'industria ceramica nell'area di Bologna-Reggio Emilia e macchine per la lavorazione del legno nelle province di Rimini-Forlì. Inoltre, nella regione sono presenti importanti nomi nella produzione di auto sportive ed elevate prestazioni, di motocicli e ciclomotori, come Ferrari, Lamborghini, Macerati e Ducati.

Sul risultato realizzato dalla regione nei paesi dell'Unione Europea ha pesato il decremento registrato nei prodotti agricoli (-9%) e il modesto incremento dei prodotti alimentari (+3%), dei prodotti tessili (+4%), degli articoli di abbigliamento (+5%) e degli articoli in gomma (+7%).

Invece, nei paesi dell'Europa centro-orientale e nei paesi dell'Asia orientale, il settore che ha maggiormente influito sulla crescita della quota della regione sulle esportazioni nazionali è stato quello delle macchine ed apparecchi meccanici.

Nei paesi dell'America settentrionale, nonostante la sostanziale stazionarietà delle vendite della regione sulle esportazioni nazionali, si sono comunque registrati significativi incrementi nei minerali non metalliferi, nelle macchine ed apparecchi meccanici e negli autoveicoli.

A livello provinciale, buona è risultata la crescita delle esportazioni del capoluogo emiliano-romagnolo (principalmente nel comparto meccanico). La provincia di Ravenna ha ottenuto un buon risultato, soprattutto grazie al settore chimico, mentre Rimini ha registrato significativi incrementi nel comparto dell'abbigliamento e nel settore della meccanica. *Performance* favorevoli sono state registrate dalla provincia di Reggio Emilia (meccanica e minerali non metalliferi), Modena (autoveicoli, minerali non metalliferi, prodotti alimentari e prodotti tessili), da Parma (prodotti alimentari e macchine ed apparecchi meccanici), da Piacenza (macchine ed apparecchi meccanici). Buoni risultati sono stati conseguiti dalla provincia di Forlì, principalmente nelle macchine ed apparecchi meccanici. Infine, la provincia di Ferrara ha evidenziato un decremento nella chimica ed una crescita negli autoveicoli.

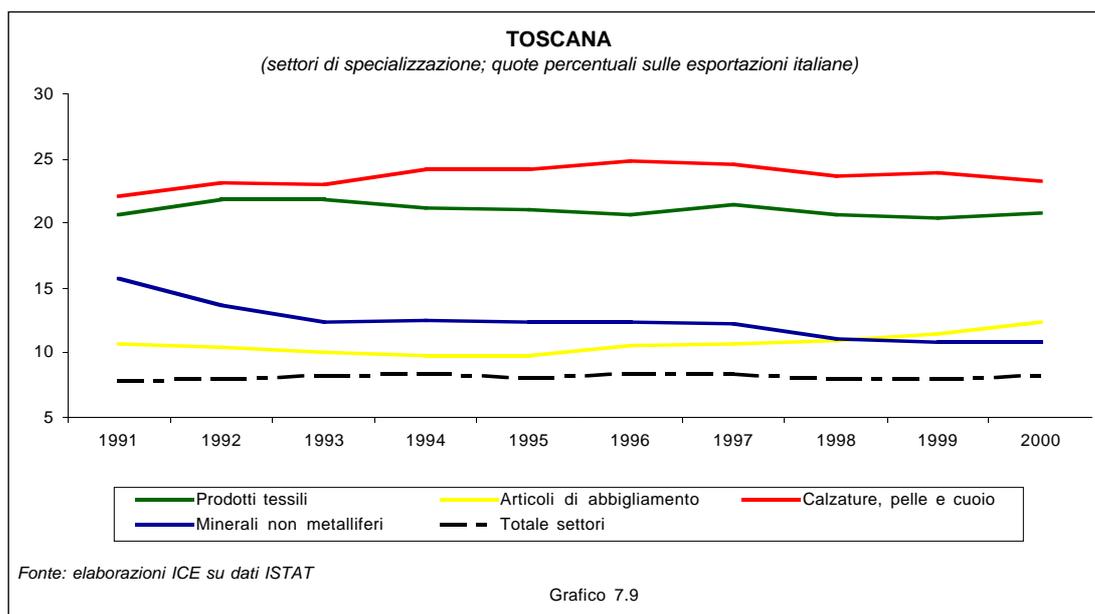
Toscana

Nel 2000 la Toscana ha registrato una crescita delle esportazioni pari al 20,5%, un incremento decisamente superiore alla media nazionale. I settori di specializzazione dell'economia toscana hanno mostrato, nel corso dell'anno, un andamento disomogeneo: sono aumentate leggermente le quote della regione sulle esportazioni nazionali nel settore tessile¹⁸ e nell'abbigliamento, mentre è diminuita la quota nelle calzature, pelli e cuoio¹⁹. Stabile è rimasto il peso dell'export della regione sulle vendite all'estero nazionali nei minerali non metalliferi, mentre è aumentato quello degli altri prodotti dell'industria manifatturiera (all'interno del quale è compreso il

¹⁸ Nel distretto di Prato è presente una delle aree a maggiore concentrazione di imprese operanti nel settore tessile. Le aziende sono circa 9.000 e coprono tutte le fasi della lavorazione (dalla filatura al finissaggio). Il sistema pratese si basa su di una articolata suddivisione della produzione tra numerose piccole e medie imprese indipendenti, ognuna specializzata in una specifica attività; la lavorazione per conto terzi è la forma più diffusa di rapporto fra le imprese. Questo modello organizzativo si è rivelato estremamente competitivo fino alla metà degli anni ottanta quando, a seguito del calo di domanda di prodotti cardati (principale specializzazione dell'industria tessile locale), che si registra sui mercati internazionali, Prato entra in una crisi profonda che assume caratteristiche di tipo strutturale. Il superamento avviene soprattutto grazie all'ampliamento della gamma produttiva (accanto agli articoli cardati vengono introdotte nuove tipologie di prodotti quali il lino, il cotone, la viscosa). L'area è specializzata soprattutto nella produzione di tessuti per l'abbigliamento e maglieria; seguono filati per maglieria ed altri articoli tessili.

¹⁹ Nel distretto di Santa Croce sull'Arno, in provincia di Pisa, è presente un aggregato di piccole e piccolissime imprese industriali ed artigiane a prevalente gestione familiare, specializzate nella concia delle pelli. Oltre alle quasi 900 concerie, con 10.000 addetti, sono presenti circa 700 aziende, con circa 8.000 addetti, che producono parti di calzature, tacchi, soles e tomaie o calzature complete.

settore dell'oreficeria²⁰). Il settore della meccanica, pur rappresentando più del 10% delle esportazioni totali della regione, non costituisce un settore di specializzazione della regione.



Considerando i diversi mercati di sbocco, si evidenzia come la Toscana abbia guadagnato quote in quasi tutte le aree geografiche. Nei paesi dell'Unione Europea, invece, la quota della regione sulle esportazioni nazionali ha mostrato una sostanziale stabilità, attestandosi nel 2000 al 7,1%. La sostanziale stazionarietà delle vendite della regione nel mercato comunitario sottende dinamiche differenti nei vari settori: i prodotti tessili, il comparto cuoio-calzature, i prodotti chimici e l'oreficeria hanno manifestato rispetto al 1999 una dinamica poco vivace, mentre i prodotti in carta e le macchine ed apparecchi meccanici hanno registrato una crescita più considerevole.

Sulla buona *performance* registrata dai paesi dell'America settentrionale, che pesa per quasi il 20% sull'export totale della regione, ha influito il risultato evidenziato nel comparto cuoio e calzature e negli altri prodotti dell'industria manifatturiera.

Sull'espansione della quota della regione sulle esportazioni nazionali nei paesi dell'Europa centro-orientale ha influito principalmente l'incremento registrato nei prodotti tessili, mentre il buon risultato conseguito dalla Toscana nei paesi dell'Asia orientale è stato determinato essenzialmente dalla crescita registrata dai prodotti tessili, dai prodotti in cuoio e dalla macchine ed apparecchi meccanici.

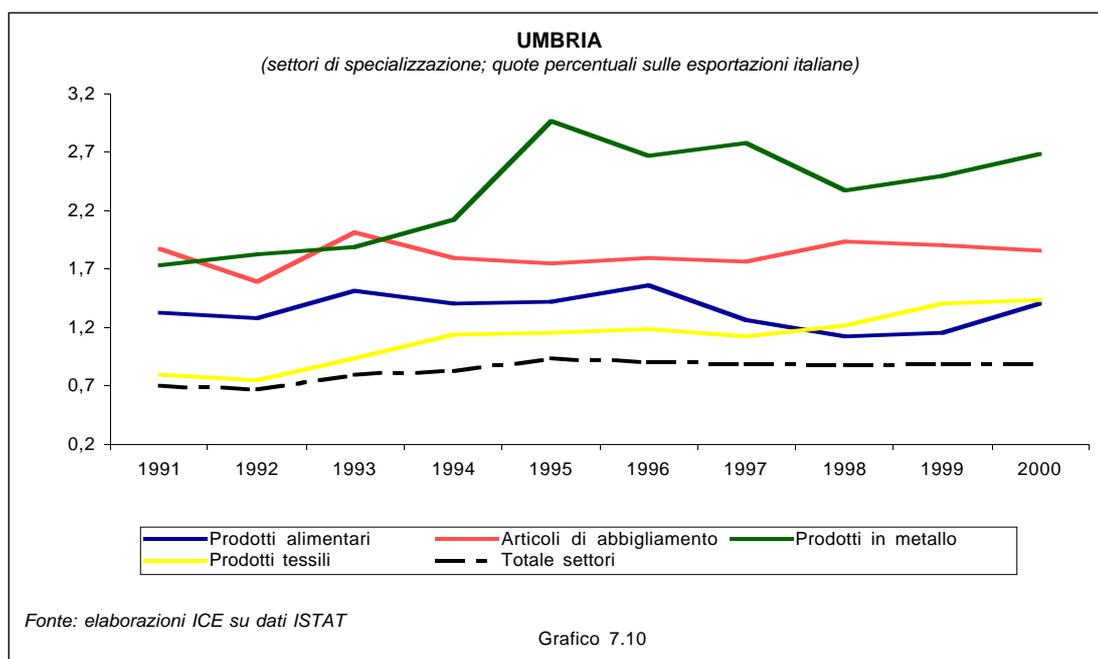
Buona è risultata la crescita delle esportazioni della provincia di Prato (principalmente grazie ai prodotti tessili), di Siena (prodotti alimentari e macchine ed apparecchi meccanici), di Pistoia (prodotti tessili) e di Pisa (prodotti in cuoio e altri mezzi di trasporto). La provincia di Massa Carrara ha registrato significativi incrementi nel settore dei minerali non metalliferi, mentre Lucca ha mostrato un aumento delle espor-

²⁰ Il distretto di Arezzo presenta una specializzazione nel settore orafa. L'area ha una storia relativamente recente, essendo interamente originato da *spin-off* da un'unica impresa, la Uno A Erre, e conta quasi 1.400 imprese che occupano più di 9.000 addetti. Le imprese sono specializzate prevalentemente nella produzione di catene e di articoli di oreficeria destinati ai consumi di massa, anche se negli ultimi anni è aumentata la produzione di articoli di oreficeria di più alto livello qualitativo.

tazioni nel settore della carta. Infine le esportazioni del capoluogo toscano sono state particolarmente vivaci nelle macchine ed apparecchi meccanici, nelle calzature, pelli e cuoio e negli articoli di abbigliamento.

Umbria

Nel 2000 le esportazioni dell'Umbria sono passate da 3.774 a 4.442 miliardi, registrando un tasso di incremento leggermente superiore alla media nazionale. Nonostante la buona dinamicità delle vendite all'estero, la regione mantiene una posizione marginale sulle esportazioni italiane, non superando l'1%. Considerando, comunque, l'intero decennio, è possibile osservare come la posizione della regione si sia rafforzata in alcuni settori di specializzazione, quali il tessile e i prodotti in metallo (concentrati principalmente nella provincia di Terni): la quota della regione sulle esportazioni nazionali è passata dallo 0,8% del 1991 all'1,4% del 2000 nel primo caso, mentre è passata dall'1,7% al 2,7% nel secondo caso. È rimasta sostanzialmente invariata invece la posizione della regione nel settore dell'abbigliamento. Con particolare riferimento all'ultimo biennio, i settori di specializzazione hanno mostrato andamenti disomogenei: la quota della regione sulle esportazioni nazionali è leggermente aumentata nei prodotti in metallo e negli alimentari, mentre è diminuita negli articoli di abbigliamento.

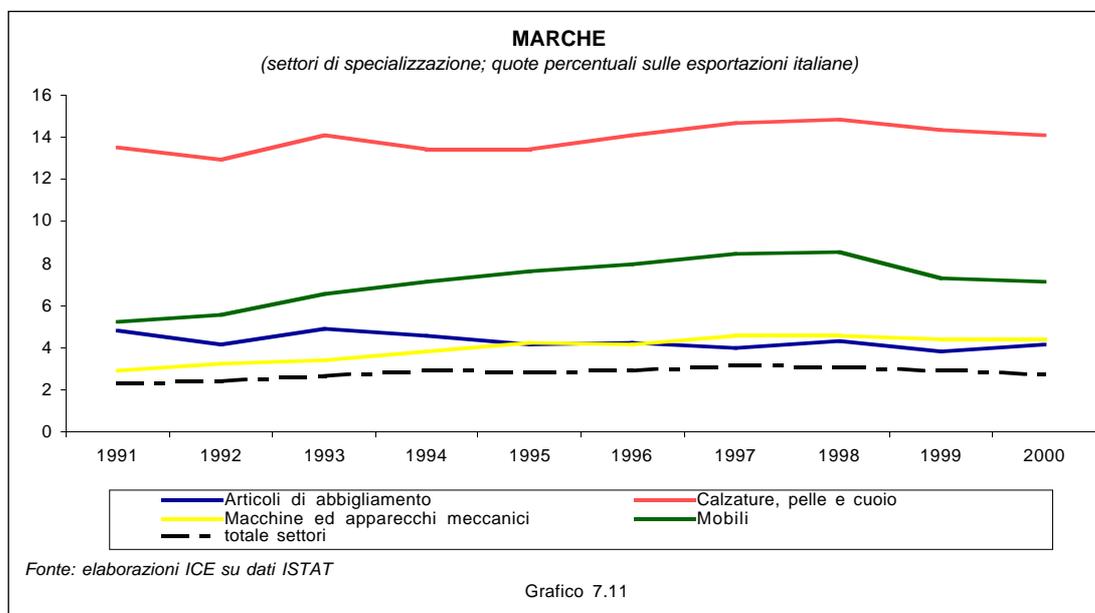


Dall'analisi dei diversi mercati di sbocco dei manufatti della regione, è possibile evidenziare come la quota della regione sulle esportazioni nazionali abbia registrato un incremento nei paesi dell'America settentrionale e centro-meridionale, principalmente grazie alla crescita registrata nella metallurgia. Nel mercato dell'UE la quota della regione ha invece mostrato una sostanziale stabilità, pur in presenza di una crescita delle esportazioni nelle macchine ed apparecchi meccanici e nei prodotti in metallo.

A livello provinciale, oltre al già citato incremento delle esportazioni della provincia di Terni nei prodotti in metallo, occorre segnalare la crescita delle vendite di Perugia nelle macchine ed apparecchi meccanici.

Marche

Le esportazioni delle Marche hanno registrato nel corso del 2000 un incremento dell'11,8%, mostrando una variazione percentuale decisamente inferiore alla media nazionale. La struttura delle esportazioni della regione si è andata sensibilmente trasformando nel corso degli anni novanta: il settore delle calzature, pelli e cuoio ha perso importanza in misura considerevole (nel 1991 il peso di questo settore sulle esportazioni totali della regione si attesta al 32,4%, nel 2000 al 26%), mentre è aumentato il peso delle macchine ed apparecchi meccanici (l'incidenza del comparto sulle vendite all'estero della regione è passata dal 25% dei primi anni novanta al 31% del 2000). Nel corso dell'anno, la quota della regione sulle esportazioni italiane ha registrato andamenti disomogenei nei settori tradizionali: nelle calzature²¹ e nei mobili²² ha mostrato una leggera flessione, mentre nell'abbigliamento ha evidenziato una sensibile ripresa. Nello stesso periodo, il settore delle macchine ed apparecchi meccanici ha invece mostrato una sostanziale stabilità.



²¹ Tra le province di Ascoli Piceno e Macerata si colloca il distretto delle calzature che conta oltre 2.400 imprese con circa 24.000 addetti. Le aziende dell'area coprono l'intera gamma delle lavorazioni e produzioni su cui si articola il comparto calzaturiero: dai tacchi agli accessori, dalle singole fasi produttive all'assemblaggio, fino alla produzione conto terzi.

²² Una delle caratteristiche del distretto pesarese, specializzato nel comparto del mobile (cucine, camere da letto, salotti) è data dalla presenza di due realtà distinte, dal punto di vista produttivo, organizzativo e di posizionamento sul mercato. Da una parte, le grandi imprese leader (che operano nel segmento delle cucine) e dall'altra la miriade di piccole e piccolissime imprese, prevalentemente terziste, che rappresentano il 90-95% delle aziende del distretto (sia cucine che mobili). I primi realizzano prodotti di alta qualità i cui punti di forza sono la varietà della gamma, l'immagine ed il marchio, oltre che il controllo della distribuzione. Inoltre hanno costruito un sistema di accordi con poche aziende terziste, selezionate sulla base di accordi qualitativi e fiduciari. I secondi operano su segmenti di mercato medio-basso e ricorrono in maniera consistente al decentramento produttivo. Attualmente si assiste però ad una progressiva reinternazionalizzazione di alcune fasi del ciclo produttivo da parte delle imprese medio-piccole. Cfr. Unioncamere (1995), *L'area del mobile di Pesaro: accompagnare il riposizionamento del distretto*, Imprese ed istituzioni nei distretti che cambiano, Franco Angeli.

L'andamento della regione è stato in parte condizionato dalla dinamica dei flussi di export nei paesi dell'Unione Europea, principale mercato di sbocco dei manufatti marchigiani. Infatti, la quota della regione sulle esportazioni nazionali è risultata in lieve decremento rispetto all'anno precedente, attestandosi nel 2000 al 2,7%. A livello settoriale, la *performance* registrata dalla regione in questo mercato è attribuibile principalmente al rallentamento registrato dal settore delle calzature, pelli e cuoio (-2%), e dai mobili (-8%). Da segnalare, comunque, il modesto incremento delle macchine ed apparecchi meccanici (all'interno del quale è compreso il settore degli elettrodomestici).

Nei paesi dell'Europa centro-orientale la quota della regione sulle esportazioni nazionali ha registrato un modesto incremento, attestandosi nel 2000 al 5,8%: la crescita delle esportazioni della regione, principalmente nel settore delle calzature, evidenzia aumenti nei flussi di traffico di perfezionamento passivo verso questi paesi a più basso costo del lavoro. Buono è stato anche l'andamento delle vendite nel comparto degli elettrodomestici. In America settentrionale, invece, la quota della regione sulle esportazioni nazionali ha mostrato una sostanziale stabilità, pur in presenza di variazioni positive nelle calzature e nelle macchine ed apparecchi meccanici.

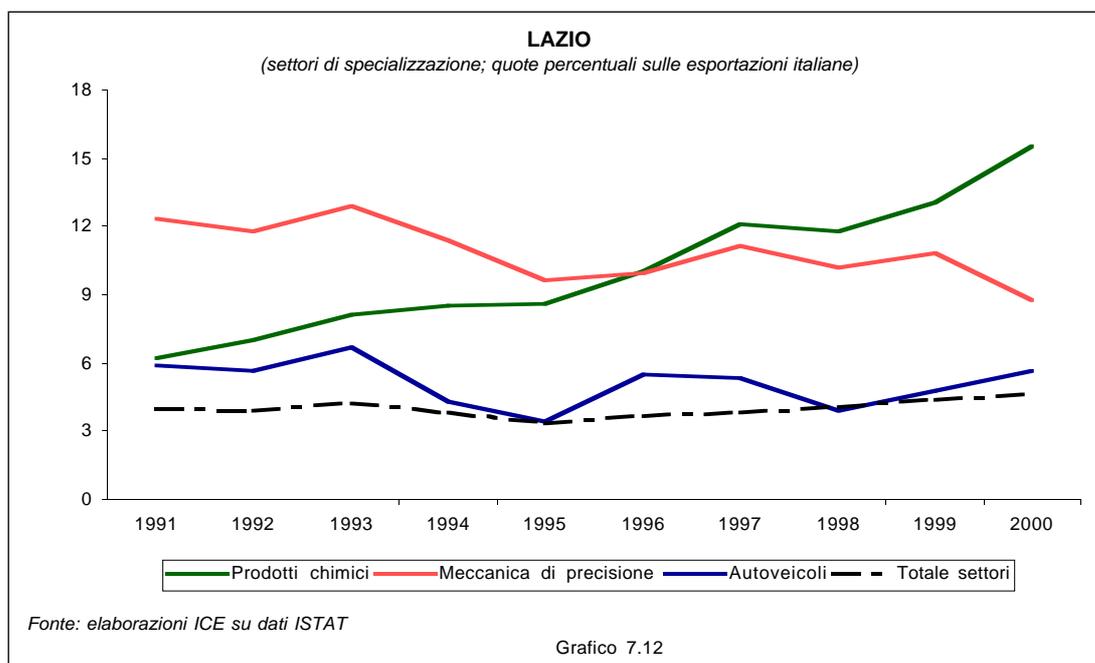
Le province di Ascoli Piceno e di Macerata hanno registrato nel 2000 una buona *performance*, con incrementi significativi soprattutto nel settore delle calzature, mentre la provincia di Pesaro ha evidenziato una crescita nel comparto dei mobili e nelle macchine ed apparecchi meccanici, in particolare negli elettrodomestici. L'andamento di quest'ultimo comparto è stato determinante anche per la significativa crescita registrata nella provincia di Ancona, principalmente per la presenza della Merloni.

Lazio

Nel 2000 le esportazioni del Lazio sono cresciute del 21,6% rispetto all'anno precedente. La quota della regione sulle esportazioni italiane ha mostrato nell'ultimo quinquennio una progressiva espansione, passando dal 3,3% del 1995 al 4,6% del 2000. Tale andamento risulta conseguenza del rafforzamento della posizione della regione in tutti i settori di specializzazione, ad eccezione della meccanica di precisione: nei prodotti chimici (la quota è passata dall'8,6% del 1995 al 15,6%), negli autoveicoli (dal 3,4% al 5,7%) e negli altri mezzi di trasporto (dal 9,6% al 15,8%). La quota delle macchine elettriche di precisione, dopo aver registrato una progressiva crescita nel periodo 1995-1999, ha infatti evidenziato una flessione di due punti percentuali nel corso del 2000, attestandosi all'8,7%.

Con particolare riferimento all'ultimo biennio, i settori di specializzazione della regione hanno mostrato andamenti disomogenei: i prodotti chimici e gli autoveicoli hanno registrato significativi incrementi, mentre la meccanica di precisione, come accennato in precedenza, e i mezzi di trasporto, diversi dagli autoveicoli, hanno evidenziato una considerevole perdita.

A livello geografico, la quota della regione sulle esportazioni nazionali ha mostrato una leggera crescita nei principali mercati di sbocco della regione, Unione Europea e America settentrionale. Nel mercato comunitario, infatti, il Lazio ha registrato sostenuti aumenti nei prodotti chimici (+30%), negli autoveicoli (+41%) e negli altri mezzi di trasporto (in particolare nel comparto degli aeromobili e veicoli spaziali, dove le esportazioni sono passate da 148 a 1.013 miliardi). Il settore della meccanica di precisione ha evidenziato invece un considerevole decremento (-27%), attribuibile principalmente all'andamento negativo delle macchine per ufficio.



Una differente dinamica settoriale ha invece caratterizzato la *performance* della regione in America settentrionale, dove la quota della regione sulle esportazioni nazionali ha subito un incremento di quasi un punto percentuale, attestandosi nel 2000 al 7,1%. La forte espansione delle vendite di prodotti chimici (in valore assoluto, le esportazioni sono passate da 415 a 1.575) ha infatti più che compensato l'andamento sfavorevole degli altri mezzi di trasporto, diversi dagli autoveicoli (aeromobili e veicoli spaziali). Da segnalare anche una leggera ripresa della meccanica di precisione, soprattutto nella componentistica elettrica.

Nei mercati extra-UE, oltre al già citato andamento della regione nel mercato statunitense, hanno registrato una buona *performance* anche il Medio Oriente e gli altri paesi africani, essenzialmente grazie al favorevole risultato registrato nella meccanica di precisione, per il mercato medio-orientale, e alle commesse di aeromobili per il mercato africano.

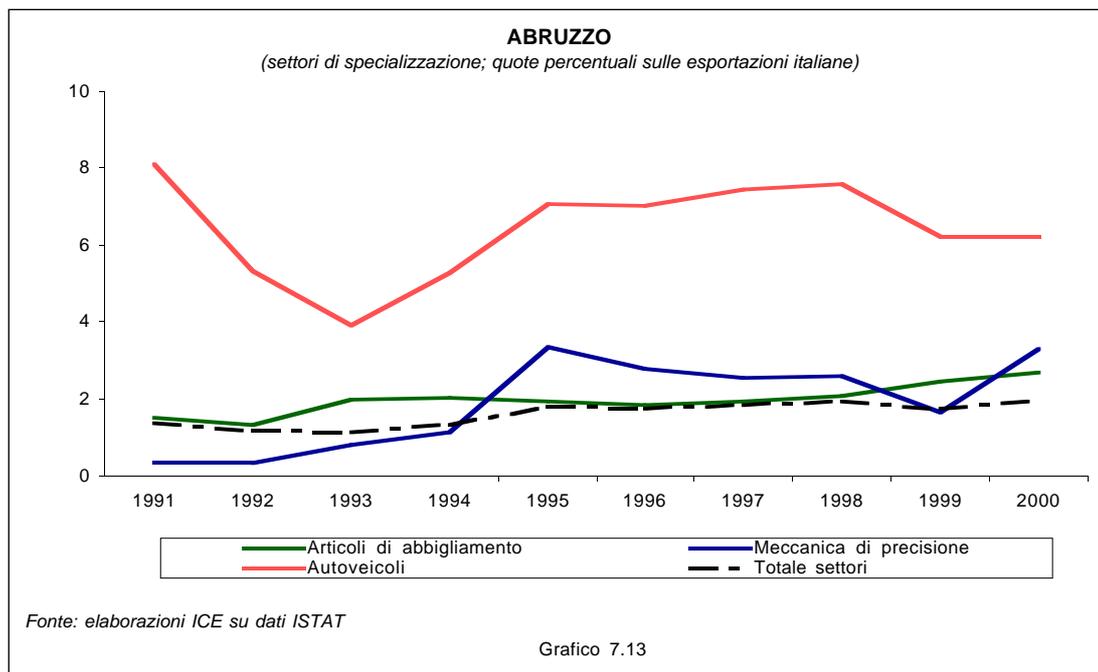
Complessivamente le esportazioni della provincia di Roma hanno registrato considerevoli variazioni positive in due dei settori di specializzazione della regione, prodotti chimici e altri mezzi di trasporto, mentre hanno conseguito risultati negativi nella meccanica di precisione e negli autoveicoli. La buona *performance* della provincia di Rieti è attribuibile essenzialmente al comparto della componentistica elettrica (all'interno del settore della meccanica di precisione), mentre quella di Frosinone alla chimica e agli autoveicoli. Buona è risultata anche la crescita delle esportazioni della provincia di Latina nel settore chimico.

Abruzzo

Nel 2000 le esportazioni dei manufatti della regione²³ sono cresciute del 30,6%, raggiungendo quasi i 10.000 miliardi di lire, registrando un tasso decisamente supe-

²³ Lo sviluppo economico dell'Abruzzo è frutto della combinazione di due diverse componenti: da una parte, la piccola e media impresa a conduzione familiare, concentrata nella zona settentrionale ed

riore alla media nazionale. Nel corso dell'ultimo quinquennio, la posizione della regione si è andata rafforzando in alcuni settori di specializzazione, negli articoli di abbigliamento²⁴ (la cui quota è passata dal 2% del 1995 al 2,7% del 2000) e nei minerali non metalliferi (dal 2,5% al 3%). Con particolare riferimento all'ultimo biennio, solamente gli articoli di abbigliamento e la meccanica di precisione hanno registrato un aumento nei livelli delle loro quote, mentre gli autoveicoli ed i minerali non metalliferi hanno mostrato una sostanziale stabilità.



Considerando i diversi mercati di sbocco dei manufatti abruzzesi, è possibile osservare come la regione abbia guadagnato quote in tutte le aree geografiche. Occorre osservare come le esportazioni della regione si rivelino sempre meno concentrate geograficamente: nel 1994, quasi l'80% delle vendite della regione era destinato verso i paesi dell'Unione Europea, lo scorso anno l'incidenza del mercato comunitario si è attestata a poco più del 60%. Di particolare rilevanza risulta l'aumento della quota del-

orientale della regione e dall'altra la presenza della grande industria, soprattutto estera, nella parte occidentale e meridionale. Tra le grandi imprese italiane e multinazionali presenti in Abruzzo, ricordiamo: la Magneti Marelli, la Honda Italia, la Micron (ex Texas Instruments), leader nel settore informatico, la Sevel, produttrice di veicoli commerciali leggeri.

²⁴ Nel distretto della Val Vibrata, in provincia di Teramo, si contano circa 1.600 aziende che occupano più di 11.000 dipendenti. I settori principali sono l'abbigliamento (circa 180 aziende con 4.000 addetti), la pelletteria (330 aziende con 1.800 addetti) e il mobilio (100 imprese con 1.500 occupati). Considerando il settore dell'abbigliamento, il distretto si caratterizza per la presenza di pochi grandi gruppi industriali, Casucci e Fit Gpm (che producono abbigliamento casual), e per l'esistenza di numerose imprese terziste di grandi dimensioni che lavorano prodotti di alto livello per conto di committenti locali, del Nord Italia ed europei. Questo significa che le grandi imprese integrano tutte le fasi del processo produttivo e affidano all'esterno lavorazioni complementari a quelle realizzate al proprio interno. Cfr. R. Di Federico, *I sistemi produttivi abruzzesi nei settori abbigliamento, calzature e pelletteria*, in G. Viesti, *Mezzogiorno dei distretti*, 2000.

la regione sulle esportazioni nazionali in America settentrionale e in Asia orientale. Sulla *performance* dell'export abruzzese in queste due aree ha inciso in misura preponderante il buon andamento della meccanica di precisione (soprattutto componentistica elettrica). Nei paesi dell'America settentrionale, comunque, anche il settore alimentare e quello delle macchine ed apparecchi meccanici, pur non essendo settori di specializzazione per la regione, hanno evidenziato buoni risultati.

Sull'andamento favorevole della regione nei paesi dell'Unione Europea ha influito in misura principale l'incremento registrato dal settore degli autoveicoli (le esportazioni sono passate da 1.845 a 1.979 miliardi) ed in misura minore il comparto della meccanica di precisione, le macchine ed apparecchi meccanici ed i minerali non metalliferi (le vendite in questi ultimi tre comparti partono comunque da valori assoluti più bassi rispetto al comparto automobilistico).

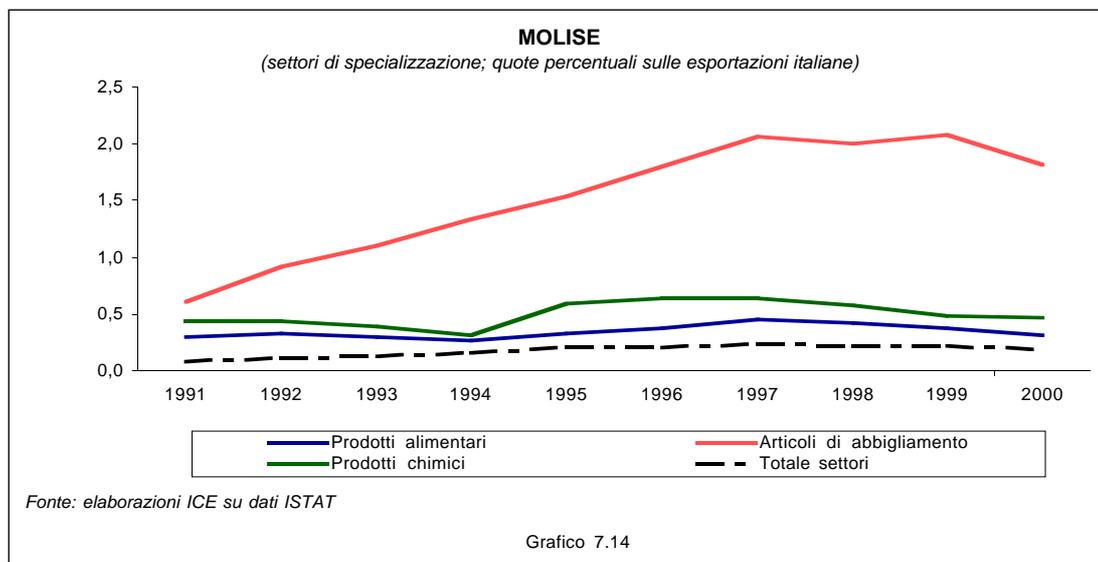
L'Aquila ha registrato incrementi significativi nella meccanica di precisione (presenza della Micron). La provincia di Teramo ha evidenziato decrementi nel settore dell'abbigliamento (-14%) e risultati favorevoli nella meccanica di precisione. L'andamento della provincia di Pescara è stato determinato principalmente dalla crescita del settore delle macchine ed apparecchi meccanici, mentre Chieti ha evidenziato significativi incrementi nel comparto degli autoveicoli. Buona è stata anche la crescita nella provincia delle esportazioni di minerali non metalliferi e di macchine ed apparecchi meccanici.

Molise

Nel 2000 le esportazioni della regione hanno conseguito un leggero incremento (+2%), passando da 936 a 955 miliardi, nettamente al di sotto della media nazionale. La quota della regione sulle esportazioni nazionali ha subito nel corso degli ultimi tre anni una leggera erosione, passando dallo 0,23% del 1997 allo 0,19% del 2000. Tale andamento è conseguenza dell'indebolimento della regione in tutti i settori di specializzazione: di particolare rilevanza risulta la perdita registrata nell'abbigliamento²⁵ (la quota della regione sulle esportazioni nazionali è passata dal 2% del 1997 all'1,8% del 2000), mentre di minore entità è risultata la diminuzione della quota nell'alimentare e nella chimica. Nell'arco dell'ultimo triennio, solamente nel settore della gomma, il peso dell'export della regione sulle esportazioni italiane ha registrato un leggero incremento.

Le esportazioni del Molise sono fortemente concentrate dal punto di vista geografico e settoriale: i principali comparti dell'economia della regione (abbigliamento, chimica e gomma) rappresentano il 70% delle esportazioni regionali e si dirigono principalmente verso il mercato comunitario. Complessivamente, la *performance* dell'export molisano nell'Unione Europea non è stata favorevole, registrando un decremento del 5,5%, attribuibile principalmente al calo evidenziato dalla provincia di Iser-

²⁵ In provincia di Isernia ha sede la Itierre S.p.a. nata nel 1986 dopo il fallimento della Pantrem (nota con il marchio Pop 84). A differenza di quest'ultima, l'Itierre si è specializzata nella produzione di abbigliamento di lusso per giovani, sia con proprio marchio (Exté) che con marchi di grandi firme (Trussardi, Versace, Ferrè), dietro pagamento di *royalties*. Nel 1999, con l'acquisizione del marchio Gigli, l'Itierre ha però ampliato la rilevanza delle produzioni a marchio proprio sul totale del fatturato, riducendo anche l'incidenza dei costi per lavorazioni esterne. L'azienda conta circa 1.000 unità ed esporta circa il 70% della sua produzione.



nia nell'abbigliamento. Da segnalare comunque un leggero aumento delle esportazioni della regione di prodotti chimici (settore di specializzazione per la provincia di Campobasso) e di articoli in gomma. La regione ha perso quote in tutte le aree geografiche.

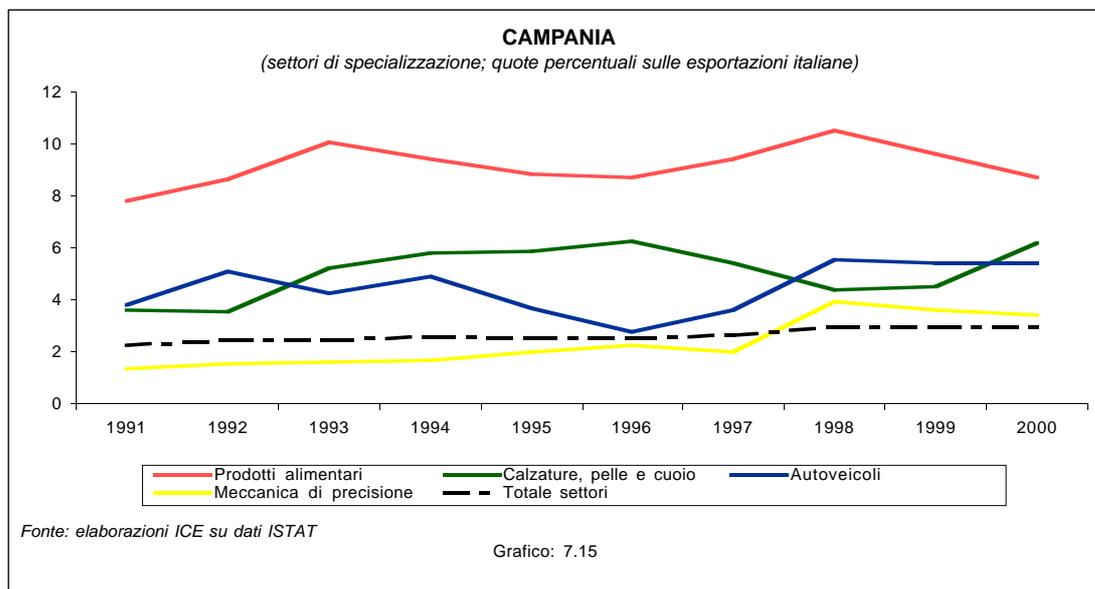
Campania

Nel 2000 le esportazioni della Campania sono cresciute del 17,6%, registrando una variazione percentuale leggermente superiore alla media nazionale. La quota della regione sulle esportazioni nazionali è risultata in progressiva espansione nell'arco dell'ultimo quinquennio, passando dal 2,5% del 1995 al 3% del 2000. Con particolare riferimento all'ultimo biennio, l'andamento della quota della regione ha però mostrato una sostanziale stabilità.

La *performance* complessiva delle esportazioni regionali dello scorso anno è risultata conseguenza di andamenti disomogenei nei principali comparti dell'industria campana: la quota della regione sulle esportazioni nazionali è risultata in diminuzione nei prodotti agro-alimentari e nella meccanica di precisione, mentre è aumentata nel settore del cuoio e calzature²⁶ e negli altri mezzi di trasporto. Nel comparto degli autoveicoli, infine, la quota della regione ha invece mostrato una sostanziale stabilità, attestandosi nel 2000 al 5,4% (graf. 7.15).

Considerando i diversi mercati di sbocco dei manufatti dell'industria campana, è possibile osservare come la regione abbia guadagnato quote in quasi tutte le aree geografiche, ad eccezione dell'area africana, che però riveste un ruolo marginale sulle esportazioni totali della regione. La quota della Campania sulle esportazioni italiane ha invece mostrato una sostanziale stabilità nell'Unione Europea, attestandosi nel 2000 al 2,9%.

²⁶ In provincia di Avellino, è localizzato il distretto di Solofra, specializzato nella lavorazione di pelli (in particolare ovi-caprine). Nell'area si contano 379 unità locali e circa 4.000 addetti. Il distretto, nato esclusivamente per l'industria calzaturiera, si è successivamente esteso e diversificato con la produzione di pellami per l'abbigliamento.



Nel corso dell'anno, la quota della regione sulle esportazioni nazionali ha registrato una significativa espansione in Asia orientale (passando dal 3,5% al 4,2%), attribuibile essenzialmente al forte incremento delle vendite dei prodotti in cuoio verso Hong Kong. Di livello più contenuto è invece risultata la crescita della quota della regione in America settentrionale ed in Europa centro-orientale, determinata principalmente dalla *performance* registrata dalla Campania nel settore degli altri mezzi di trasporto (aeromobili).

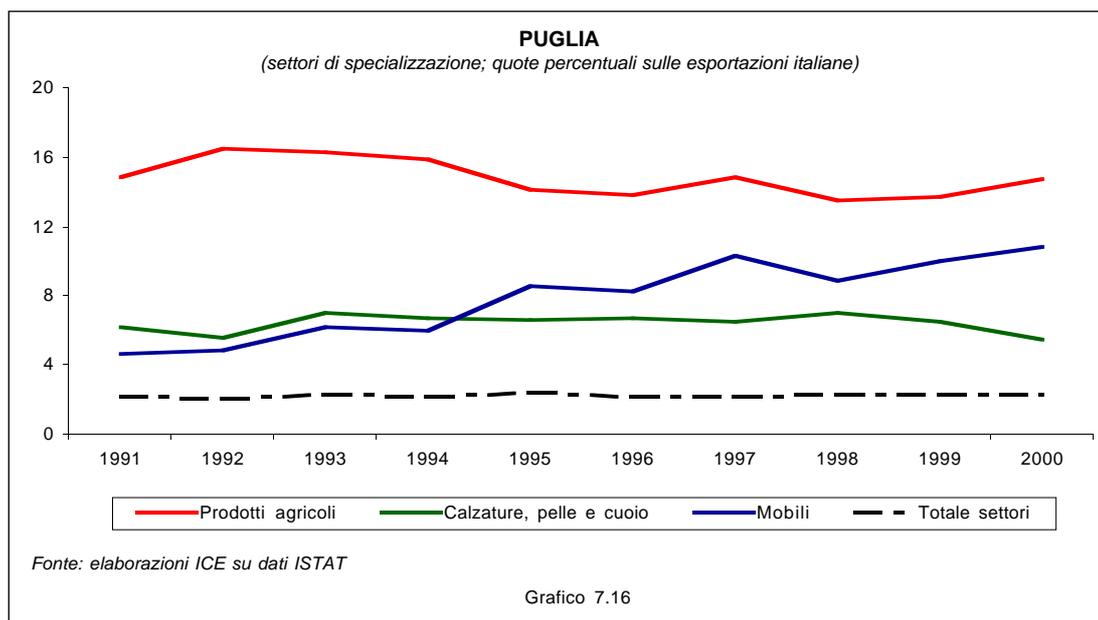
La sostanziale stazionarietà delle esportazioni della regione verso l'Unione Europea sottende invece dinamiche sostanzialmente differenti nei vari settori: nel 2000, infatti, le vendite di prodotti alimentari (principalmente appartenenti all'industria conserviera) hanno mostrato un decremento rispetto all'anno precedente, mentre le esportazioni nei settori delle macchine ed apparecchi meccanici, della meccanica di precisione, degli autoveicoli e della chimica hanno evidenziato variazioni positive. Complessivamente, i paesi dell'Unione Europea assorbono oltre la metà delle esportazioni della Campania.

La *performance* delle singole province della Campania è risultata molto disomogenea: la provincia di Avellino ha registrato significativi incrementi nei prodotti in cuoio, mentre Salerno ha evidenziato un forte decremento nei prodotti alimentari (industria conserviera). Buona è risultata la crescita della provincia di Caserta, soprattutto grazie all'incremento delle esportazioni nel settore della meccanica di precisione, mentre Napoli ha registrato consistenti aumenti nel settore degli autoveicoli e degli altri mezzi di trasporto (sostanzialmente aeromobili, per la presenza di grandi imprese che operano nel comparto aeronautico). Da segnalare anche la crescita registrata dal capoluogo campano nel settore chimico e in quello alimentare.

Puglia

La crescita delle esportazioni della Puglia si è mantenuta nel 2000 in linea con quella nazionale, registrando un tasso di incremento pari al 16,4%. Occorre sottolineare come la sostanziale stabilità della quota della regione sulle esportazioni nazionali interrompa una fase di progressiva crescita avviata negli anni novanta. A li-

vello settoriale, la quota della regione sulle esportazioni nazionali ha registrato una decelerazione nel settore cuoio-calzature, perdendo un punto percentuale rispetto all'anno precedente e attestandosi al 5,5% nel 2000, mentre ha evidenziato una ripresa nei prodotti agricoli (dal 13,7% al 14,8%), nella metallurgia (dal 3,1% al 3,7%) e nei mobili (dal 10% al 10,8%). Il peso dell'export della regione sulle esportazioni italiane nel settore alimentare si è invece mantenuto stabile, attestandosi nel 2000 al 2,8%.



Considerando la distribuzione geografica delle vendite all'estero dei manufatti pugliesi, è possibile osservare come la quota della regione sulle esportazioni nazionali abbia mostrato andamenti discordanti nei principali mercati di sbocco. Infatti, il peso dell'export regionale sulle vendite all'estero dell'Italia ha registrato un leggero incremento nei paesi dell'Unione Europea ed una moderata flessione in America settentrionale, attestandosi nel 2000 rispettivamente al 2,6% ed al 3,3%.

Sulla *performance* della Puglia nel mercato comunitario ha influito in modo rilevante l'incremento registrato nei prodotti in metallo (61%) ed, in misura più contenuta, l'aumento conseguito negli autoveicoli, nei prodotti agricoli e nei mobili. Le esportazioni nel settore calzaturiero²⁷ hanno invece mostrato una sostenuta decelera-

²⁷ La produzione di calzature in Puglia è concentrata in due poli: Barletta (Bari) e Casarano (Lecce). Le due aree produttive si presentano differenziate sia per tipologia di prodotto sia per l'organizzazione interna del distretto. Il settore della calzatura a Barletta è costituito da 361 imprese con circa 4.500 addetti ed è caratterizzato dalla presenza di una miriade di piccole e piccolissime aziende e solo da alcune imprese di media dimensione. La scarpa prodotta a Barletta è quella da training in PVC di media-bassa qualità che viene esportata per circa il 90% del quantitativo prodotto verso l'area UE, in particolare verso Germania e Francia. Il sistema è caratterizzato da una estrema divisione del processo produttivo tra le unità che lo compongono. Nella anni '90 la ricerca della competitività ha seguito due strade: la prima, più importante quantitativamente, è quella della ricerca di luoghi a basso costo del lavoro dove decentrare le fasi produttive ad alta intensità di lavoro (attraverso forme di TPP verso l'Albania), la seconda, attuata principalmente dall'azienda leader del distretto (Cofra), è quella di entrare in un mercato meno concorrenziale ed a più alto contenuto tecnico e di ricerca e svi-

zione (-9%) che si è riflessa sui flussi di export del distretto di Casarano, in provincia di Lecce.

Occorre sottolineare come, nonostante la quota della regione sulle esportazioni nazionali abbia registrato una flessione in America settentrionale, il settore dei mobili²⁸ ha mostrato un buon incremento.

Nei paesi dell'Europa centro-orientale, la quota della regione sulle esportazioni nazionali ha evidenziato una sostanziale stabilità, pur in presenza di una forte espansione della quota della regione sulle esportazioni italiane verso l'Albania nel settore delle calzature, segnale di processi di delocalizzazione delle aziende pugliesi in questo paese.

Sulla *performance* registrata dal capoluogo barese ha inciso l'incremento evidenziato nel settore dei mobili, e nei prodotti agricoli ed in misura più contenuta la crescita nel comparto delle calzature, delle macchine ed apparecchi meccanici e degli autoveicoli. Buona è risultata la crescita della provincia di Brindisi, con incrementi significativi nella chimica, *performance* favorevoli sono state anche registrate da Foggia (principalmente grazie agli autoveicoli) e da Taranto (prodotti in metallo).

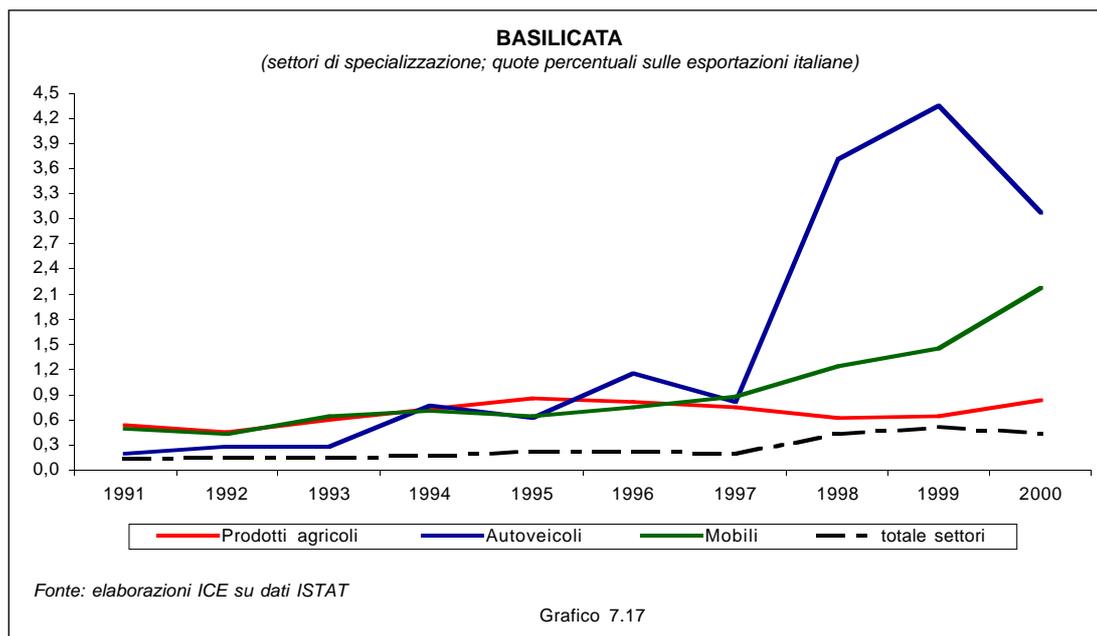
Basilicata

Il 2000 non è stato un anno positivo per la Basilicata, le cui vendite sul mercato internazionale si sono ridotte del 2,8%. L'andamento delle esportazioni della regione è stato fortemente condizionato dal risultato negativo conseguito dal settore degli autoveicoli, la cui quota sulle esportazioni nazionali è scesa dal 4,4% del 1999 al 3,1% del 2000. Complessivamente il comparto automobilistico pesa per quasi il 60% sulle esportazioni totali della regione. Da segnalare, comunque, la leggera crescita registrata dal settore dei mobili (la quota è passata da 1,4% al 2,2%) che rappresenta quasi il 20% delle vendite all'estero della regione.

luppo, la calzatura antinfortunistica. Il settore della calzatura a Casarano è invece costituito da 140 unità locali con un numero di addetti superiore alle 3.000 unità ed è caratterizzato dalla presenza di due grandi imprese (Adelchi e Filanto) e da una pluralità di imprese di media dimensione. Lo sviluppo di quest'area-settore ha privilegiato l'integrazione verticale piuttosto che la disintegrazione orizzontale come nel caso di Barletta: le principali imprese per ridurre i costi di produzione hanno scelto la via della riduzione dei costi di transazione concentrando al proprio interno la maggior parte delle fasi produttive. Anche il prodotto è differente rispetto a quello di Barletta: le imprese maggiori realizzano una vasta gamma di scarpe da passeggio di media-bassa qualità, mentre quelle di minore dimensione sono specializzate nella produzione di scarpe da donna di media qualità. Anche nel distretto di Casarano si è fatto ricorso a forme di decentramento produttivo verso l'Albania, ma nella forma di investimenti diretti all'estero.

²⁸ Tra le province di Bari e Matera si colloca il "triangolo del salotto", che comprende i comuni di Altamura, Santeramo in Colle (in provincia di Bari) e Matera. Nel distretto si contano 325 unità locali con circa 6.000 addetti, specializzate nella produzione di divani e poltrone imbottiti con rivestimenti in pelle o in tessuto. Nell'area sono presenti diverse imprese di grandi e medie dimensioni: la principale è la Natuzzi, principale produttore italiano nel settore dell'arredamento e leader mondiale nel mercato di divani in pelle; seguono poi la Soft Line e Divania di Modugno (Bari) e i gruppi Nicoletti e Calia di Matera. Vi sono poi decine di imprese minori, sia produttrici di divani in conto proprio, sia produttrici di divani per conto di altre imprese dell'area (conto lavorazione), sia componentistiche. Attualmente, la Natuzzi conta 3500 dipendenti ed esporta poco più del 90% della produzione. La nascita dell'azienda avviene all'inizio degli anni ottanta quando riesce a penetrare con successo nel mercato nord-americano ed ad espandere in seguito esponenzialmente le proprie vendite. Cfr. G. Viesti, *Il "triangolo del salotto"* in G. Viesti, *Mezzogiorno dei distretti*, 2000.

Nel corso del decennio, la struttura settoriale delle esportazioni della Basilicata si è sensibilmente modificata: si è ridotta infatti l'importanza della chimica, dell'agro-alimentare e della gomma, che nel 1991 rappresentavano quasi il 50% delle esportazioni regionali, mentre è aumentata quella delle industrie automobilistiche e dei mobili.



Considerando le diverse aree di destinazione dei manufatti della Basilicata, è possibile osservare come la regione sia fortemente orientata verso il mercato comunitario: oltre il 70% delle esportazioni totali della regione sono infatti dirette verso i paesi dell'Unione Europea. Complessivamente la *performance* dell'export lucano in questo mercato non è stata favorevole, registrando un decremento del 27%, per la forte flessione registrata dalla provincia di Potenza nel settore degli autoveicoli (Fiat di Melfi). Positiva invece è stata la *performance* di due dei punti forza dell'export regionale (mobili e articoli in gomma), anche se le esportazioni partono da valori assoluti modesti.

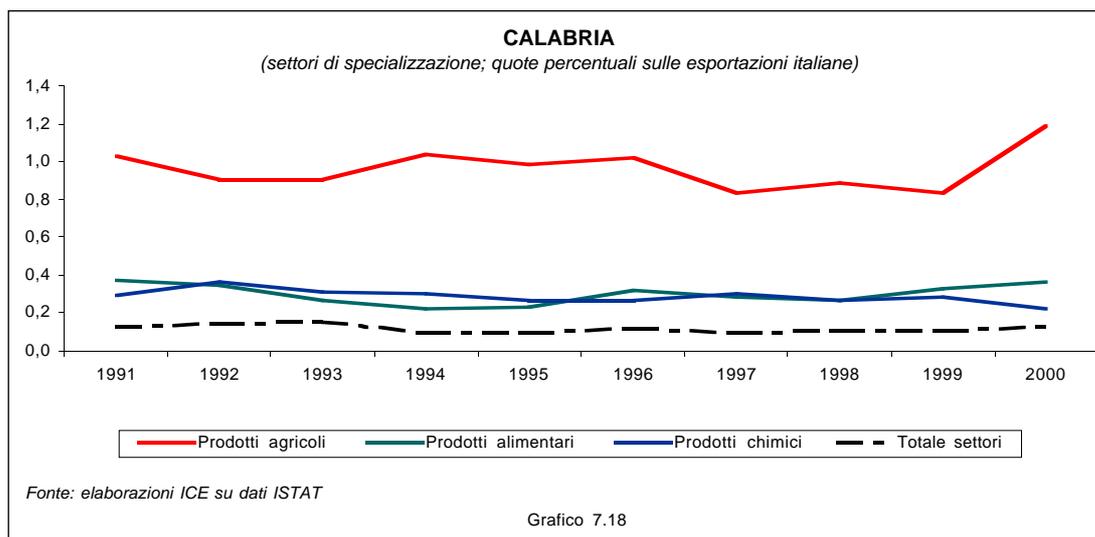
In America settentrionale, la quota della regione sulle esportazioni nazionali ha invece registrato una crescita di quasi mezzo punto percentuale, attestandosi nel 2000 allo 0,4%. La *performance* della regione in questo mercato, che assorbe circa il 10% delle vendite della regione, è da attribuire essenzialmente all'incremento delle esportazioni nei mobili (settore di specializzazione della provincia di Matera) verso gli Stati Uniti d'America.

Da segnalare infine come la leggera crescita della quota della regione sulle esportazioni nazionali nei paesi dell'Europa centro-orientale sia da attribuire essenzialmente alla buona performance registrata dal settore automobilistico (le esportazioni sono passate da 51 a 116 miliardi di lire).

Calabria

Nel 2000 le esportazioni della Calabria sono cresciute del 33,7%, registrando un tasso di incremento decisamente superiore alla media nazionale. Considerando comunque che, in valore assoluto, le vendite all'estero della regione sono passate da 447 a 597 miliardi di lire, la considerevole variazione percentuale lascia sostanzialmente invariata, rispetto all'anno precedente, la quota della regione sulle esportazioni nazionali (0,1%).

L'andamento complessivo della regione è stato determinato dalla *performance* favorevole registrata da alcuni settori di specializzazione dell'industria calabrese: la quota della regione sulle esportazioni nazionali ha infatti mostrato una crescita considerevole nei prodotti agricoli e, di minore entità, nelle macchine ed apparecchi meccanici e nei prodotti alimentari. Complessivamente i tre comparti pesano per oltre la metà sulle esportazioni della regione. Da segnalare comunque il leggero decremento della quota della regione nel settore della chimica.



Dall'analisi dei diversi mercati di sbocco dei manufatti della regione, si evince come la regione abbia guadagnato quote in quasi tutte le aree geografiche, ad eccezione dell'Africa settentrionale, che però assorbe circa il 4% delle esportazioni totali della regione.

Nel mercato comunitario, destinatario della metà delle esportazioni regionali, la quota della regione sulle esportazioni nazionali ha mostrato una sostanziale stabilità. A livello settoriale, *performance* favorevoli sono state registrate nel comparto agricolo-alimentare, mentre il settore chimico ha evidenziato un leggero decremento.

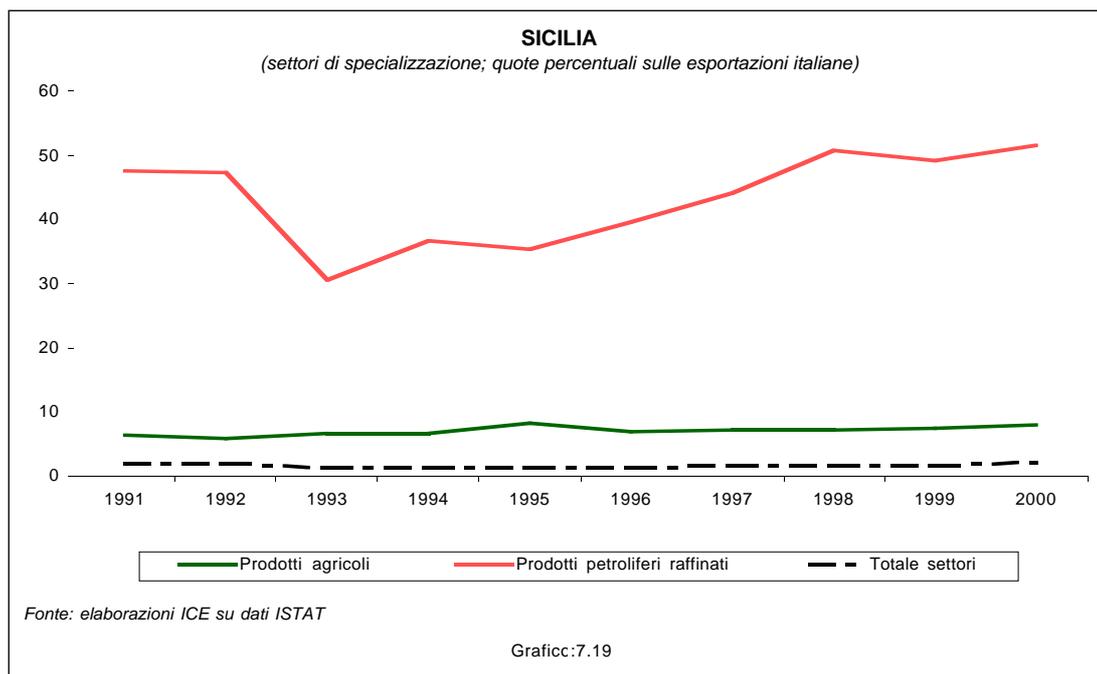
Sul risultato positivo registrato dai paesi dell'America centro-meridionale, ha influito notevolmente la crescita delle esportazioni nel settore delle macchine ed apparecchi meccanici, passate da 2 a 67 miliardi di lire. L'importanza di questa area geografica si è accresciuta notevolmente nel corso del decennio: nel 1991 la sua incidenza sulle esportazioni regionali si attestava all'1%, nel 2000 passa al 12,8%.

La *performance* delle singole province della Calabria è risultata molto disomogenea: la provincia di Reggio Calabria ha registrato un decremento nel settore della chimica, mentre Vibo Valenzia ha evidenziato una forte crescita nel settore delle macchine ed apparecchi meccanici. La provincia di Cosenza ha registrato incrementi significativi nei prodotti agricoli e mentre Catanzaro ha mostrato una crescita delle esportazioni di prodotti alimentari. Da segnalare comunque il decremento registrato da quest'ultima provincia nel settore delle macchine ed apparecchi meccanici. Infine Crotona ha registrato una flessione nei prodotti alimentari.

Sicilia

Il 2000 è stato un anno positivo per la Sicilia, le cui esportazioni sono cresciute del 57,7%, un tasso di incremento decisamente maggiore della media nazionale. L'andamento delle vendite all'estero della regione è stato determinato dal risultato positivo con-

seguito dai prodotti petroliferi raffinati (dove la quota è passata dal 49% al 51,6%), dai prodotti agricoli (la cui quota è passata dal 7,4% all'8,1%), dai prodotti chimici (da 2,2% al 2,8%) ed infine dalla meccanica di precisione (dall'1,6% al 2,3%). Da segnalare invece l'indebolimento della regione nel settore alimentare e nel comparto automobilistico.



Considerando i diversi mercati di sbocco dei manufatti siciliani, è possibile osservare come la regione abbia guadagnato quote in tutte le aree geografiche, ad eccezione dell'America centro-meridionale che però ricopre un ruolo molto marginale sulle esportazioni totali della regione.

Sulla *performance* della regione nei paesi dell'Unione Europea ha inciso in misura preponderante l'incremento registrato nei prodotti petroliferi raffinati e nei prodotti chimici ed in misura minore la crescita evidenziata nei prodotti agricoli e nella meccanica di precisione. Da segnalare comunque il calo dei prodotti alimentari e degli autoveicoli.

L'andamento della regione sui mercati extra-UE è stato fortemente determinato dalla *performance* positiva registrata dal settore dei prodotti petroliferi raffinati: in particolare, significative variazioni percentuali si sono evidenziate nei paesi dell'Africa settentrionale, destinatari di oltre il 10% delle esportazioni della regione, ed in America settentrionale.

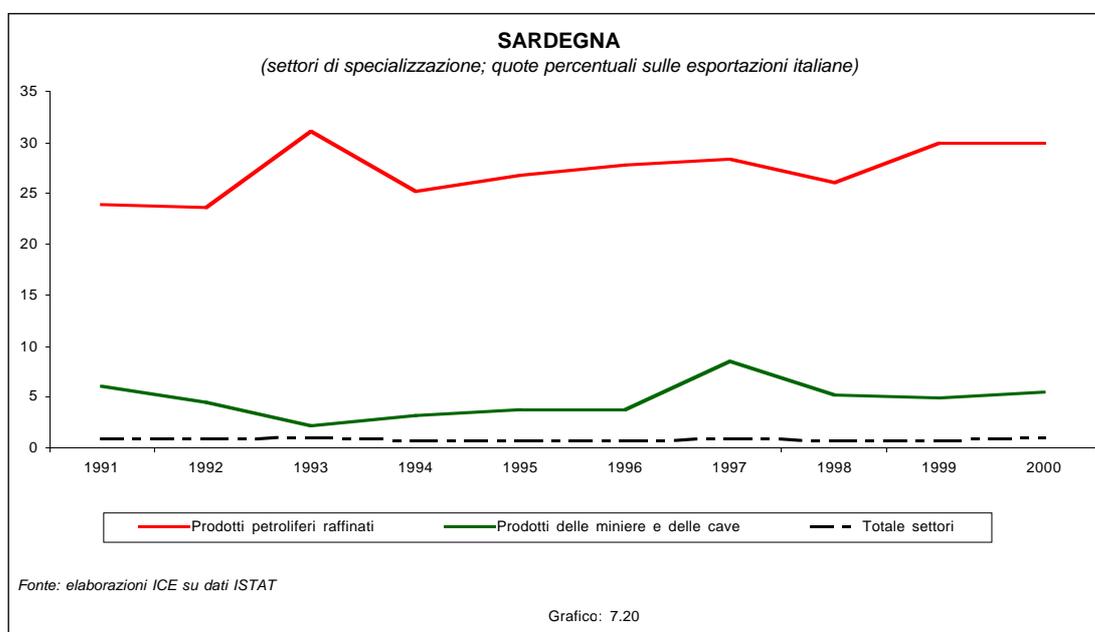
Infine, il buon andamento delle esportazioni della regione verso i paesi dell'Asia orientale è stato determinato dalla crescita registrata nella meccanica di precisione, le cui esportazioni sono raddoppiate rispetto all'anno precedente, raggiungendo nel 2000 oltre i 600 miliardi di lire.

A livello provinciale, per le province di Siracusa, Messina e Caltanissetta si evidenziano significativi incrementi nel settore dei prodotti petroliferi raffinati, mentre la *performance* favorevole registrata dalla provincia di Catania è attribuibile essenzialmente alla crescita delle esportazioni nella meccanica di precisione. Considerevoli decrementi si sono invece registrati per le province di Palermo e Trapani, attribuibili rispettivamente alla flessione delle vendite all'estero nel settore degli autoveicoli e nei prodotti alimentari.

Sardegna

Nel 2000 le esportazioni della Sardegna sono cresciute del 55,7%, tasso nettamente superiore alla media nazionale. L'andamento delle vendite all'estero della regione è stato fortemente influenzato dall'aumento dei prezzi dei prodotti petroliferi raffinati che rappresentano oltre il 60% delle esportazioni della Sardegna.

Come risulta evidente dal grafico 7.20, la quota della regione sulle esportazioni nazionali è sensibilmente cresciuta nei prodotti il legno e sughero²⁹ (passando dall'1,8% al 2,1%), mentre ha mostrato una più leggera espansione nei prodotti agro-alimentari. Un lieve decremento è stato invece registrato dalla quota della regione nei prodotti chimici (settore di specializzazione della provincia di Sassari), che pesano oltre il 10% sulle esportazioni della regione considerate nel suo complesso.



La buona performance registrata dalla regione nel corso del 2000 in tutte le aree geografiche è da attribuire essenzialmente all'espansione delle esportazioni nel settore della petrolchimica, come già evidenziato. Da segnalare comunque che sono risultate in espansione anche le esportazioni nel settore della chimica verso il mercato comunitario, così come buona è risultata la dinamica delle vendite della regione verso l'Europa centro-orientale nei prodotti in metallo.

²⁹ Calangianus, in provincia di Sassari, è un'area specializzata nella lavorazione del sughero. Il numero delle imprese è pari a circa 130, tra industriali e artigiane, con circa 1.400 dipendenti. Una cifra simile di occupati si calcola sia impiegata nelle attività dell'indotto, costituite dalla raccolta e dal trasporto del materiale, ma anche, negli anni più recenti, da un settore meccanico volto a produrre macchine per la lavorazione del sughero.

GRADO DI CONCENTRAZIONE DELLE ESPORTAZIONI E ALTRI INDICATORI

Ripartizioni e regioni	Grado di concentrazione esportazioni 2000 (1)	Esportazioni per occupato (2) (milioni di lire)	Grado di concentrazione del PIL 1999 (3)	Grado di apertura sui mercati esteri 1999 (4)	Grado di concentrazione imprese a part. estera (5)	Grado di concentrazione imprese estere partecipate (6)
NORD CENTRO	88,8	93,9	75,9	110,5	88,2	95,6
ITALIA NORD OCCIDENTALE	41,3	98,9	32,3	108,6	50,5	53,3
Piemonte	11,5	90,6	8,6	112,8	13,8	15,4
Valle d'Aosta	0,2	85,0	0,3	71,3	0,3	0,0
Lombardia	28,3	106,0	20,1	113,2	34,1	33,6
Liguria	1,4	62,4	3,3	49,2	2,3	4,3
ITALIA NORD ORIENTALE	31,1	96,1	22,9	122,6	23,7	31,8
Trentino Alto Adige	1,7	78,7	2,0	104,7	2,3	1,0
Veneto	14,3	95,9	9,4	128,0	8,8	12,8
Friuli Venezia Giulia	3,5	122,4	2,5	150,2	2,6	2,2
Emilia Romagna	11,5	93,2	8,9	113,5	9,9	15,8
ITALIA CENTRALE	16,6	80,3	20,7	114,4	14,0	10,4
Toscana	8,3	95,9	6,6	118,5	5,2	3,6
Umbria	0,9	46,8	1,4	63,4	1,5	0,5
Marche	2,8	63,3	2,6	99,9	1,7	2,8
Lazio	4,6	80,8	10,1	75,8	5,7	3,5
MEZZOGIORNO	11,1	41,4	24,1	54,1	11,8	3,8
ITALIA MERIDIONALE	8,0	40,1	16,4	60,1	9,2	3,5
Abruzzo	2,0	74,6	1,9	85,8	2,4	0,7
Molise	0,2	30,8	0,4	56,5	0,4	0,1
Campania	3,0	45,1	6,4	65,2	3,9	1,7
Puglia	2,3	33,5	4,8	56,1	1,6	0,9
Basilicata	0,4	37,7	0,7	73,4	0,6	0,1
Calabria	0,1	5,8	2,1	8,1	0,3	0,0
ITALIA INSULARE	3,1	45,3	7,7	40,3	2,6	0,3
Sicilia	2,1	43,7	5,7	37,9	1,5	0,3
Sardegna	1,0	49,4	2,0	47,1	1,1	0,0
ITALIA	100,0	82,4	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 2000.

(3) Valore aggiunto al costo dei fattori per il totale delle attività economiche 1999. 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 1.1.2000.

(6) Quota percentuale sul totale delle imprese estere a partecipazione italiana al 1.1.2000, per regione di origine della casa madre.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT, Istituto Tagliacarne, Database Reprint R&P

Tavola 7.3

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE DI SERVIZI - 2000
(pesi percentuali a prezzi correnti) (*)

REGIONI	Costruzioni	Comunicazioni	Assicurazioni	Servizi finanziari	Servizi per le imprese	Totale
NORD CENTRO	97,0	99,1	99,5	97,7	98,4	92,6
ITALIA NORD OCCIDENTALE	70,0	54,7	54,2	71,3	60,7	37,2
Piemonte	3,0	6,8	2,9	9,7	8,7	5,0
Valle d'Aosta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2
Lombardia	58,8	48,0	35,1	61,1	49,0	28,4
Liguria	8,3	0,0	16,3	0,5	2,9	3,6
ITALIA NORD ORIENTALE	16,8	2,1	17,6	10,9	9,3	22,3
Trentino Alto Adige	0,3	0,0	0,4	1,0	1,1	3,2
Veneto	3,7	0,1	2,5	3,0	3,5	10,4
Friuli Venezia Giulia	8,3	0,0	13,9	1,0	1,0	3,7
Emilia Romagna	4,5	2,0	0,8	5,9	3,7	4,9
ITALIA CENTRALE	10,1	42,2	27,7	15,5	28,4	33,2
Toscana	2,0	0,2	0,2	2,3	3,1	8,6
Umbria	0,3	0,0	0,0	0,1	0,3	1,0
Marche	0,2	0,0	0,0	4,4	0,8	1,1
Lazio	7,6	42,0	27,5	8,8	24,2	22,5
MEZZOGIORNO	3,0	0,9	0,5	2,3	1,6	7,4
ITALIA MERIDIONALE	1,2	0,9	0,5	2,1	1,0	4,8
Abruzzo	0,2	0,8	0,0	0,1	0,1	0,5
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	0,1	0,1	0,5	1,9	0,5	2,8
Puglia	0,7	0,0	0,0	0,1	0,3	1,0
Basilicata	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Calabria	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,4
ITALIA INSULARE	1,7	0,0	0,0	0,1	0,6	2,5
Sicilia	1,0	0,0	0,0	0,0	0,3	1,0
Sardegna	0,7	0,0	0,0	0,1	0,3	1,6
ITALIA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

* Dal totale nazionale è stata sottratta la voce "dati non ripartibili".

Fonte: elaborazioni ICE su dati UIC

Tavola 7.4

LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE PER SETTORI 2000
(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
ITALIA	1.483	270	8.504	16.706	5.731	2.791	872	4.844	827	23.886
NORD-OCCIDENTALE	-1,5	40,1	5,9	12,4	10,0	18,8	6,9	14,4	55,4	21,5
Piemonte	356 7,1	58 6,0	3.634 4,9	4.593 17,4	1.169 -1,3	497 28,1	202 6,4	1.655 11,5	272 50,6	3.197 14,2
Valle d'Aosta	- ..	- ..	13 40,5	9 12,0	14 9,1	4 88,7	1 26,4	9 1,4	- ..	3 11,6
Lombardia	517 4,3	183 45,7	4.453 7,8	12.025 10,5	4.502 13,3	2.258 16,8	645 7,0	3.086 15,6	452 64,0	19.911 23,6
Liguria	610 -9,8	29 132,1	404 -4,8	78 39,9	47 20,3	32 22,2	23 6,3	95 28,8	103 35,9	775 2,6
ITALIA NORD-ORIENTALE	2.616	194	9.034	7.882	6.227	9.303	1.290	3.571	368	7.792
NORD-ORIENTALE	-0,5	11,2	8,1	10,7	13,8	19,5	14,2	17,3	47,1	10,6
Trentino Alto Adige	506 5,8	36 -7,6	1.173 11,8	248 14,7	246 18,7	158 13,9	165 8,5	587 21,2	1 13,1	694 14,8
Veneto	804 2,9	92 16,9	3.159 5,2	4.772 12,0	3.598 12,2	7.913 19,4	519 12,5	1.733 15,1	257 46,8	3.068 5,3
Friuli Venezia Giulia	153 14,4	16 3,6	747 12,8	327 6,9	51 9,1	108 -4,0	321 28,9	614 15,7	56 76,4	466 27,4
Emilia Romagna	1.154 -6,8	50 21,2	3.956 8,5	2.535 8,5	2.331 15,9	1.123 23,8	285 6,7	637 21,4	54 27,3	3.565 12,7
ITALIA CENTRALE	836	306	2.937	8.406	3.415	10.033	459	2.169	459	10.019
CENTRALE	5,2	8,1	15,2	13,7	23,3	19,2	12,8	14,3	125,1	37,7
Toscana	398 15,6	275 11,3	1.875 16,4	7.098 14,0	2.109 22,7	5.916 16,6	266 12,8	1.448 17,4	174 69,9	2.133 17,8
Umbria	122 15,6	2 4,6	347 28,8	488 14,4	316 10,6	144 30,8	69 15,2	67 9,7	- ..	332 10,4
Marche	76 -20,7	2 -5,4	173 -5,3	323 9,9	714 26,0	3.588 18,1	81 7,5	194 0,9	69 +++	340 42,0
Lazio	240 -3,5	27 -15,9	542 11,4	497 11,5	276 38,4	385 98,6	42 19,9	460 11,9	216 121,0	7.214 46,5
MEZZOGIORNO	2.348	223	4.385	1.182	1.652	3.259	238	691	8.324	4.662
MEZZOGIORNO	8,2	26,1	0,9	13,1	14,7	25,3	8,8	37,8	105,5	27,4
Abruzzo	73 5,1	45 +++	442 7,5	344 23,4	458 26,1	268 13,2	43 0,4	237 34,5	- ..	545 20,9
Molise	3 -17,8	2 -95,0	78 -12,8	88 -8,5	309 -0,8	12 28,0	4 23,3	3 -25,8	- ..	212 16,9
Campania	435 -7,5	17 38,6	2.164 -3,1	270 14,8	446 22,1	1.570 63,0	111 5,8	362 41,9	15 119,4	1.100 12,7
Puglia	1.076 10,3	44 13,3	709 6,8	321 4,0	396 8,8	1.384 0,6	8 0,3	34 37,0	178 185,7	659 35,3
Basilicata	61 35,5	- ..	40 7,0	39 23,7	2 20,6	10 608,6	1 45,9	11 9,4	- ..	105 1,1
Calabria	87 46,7	3 +++	90 16,5	45 29,8	10 18,3	2 -12,2	6 -14,3	4 24,2	- ..	101 -5,2
Sicilia	588 11,6	58 7,5	582 -4,4	36 35,7	28 12,9	11 1,0	6 21,0	15 15,3	5.148 108,6	1.318 57,0
Sardegna	25 29,8	55 35,6	281 23,9	38 15,3	3 51,3	1 38,2	59 25,1	25 67,8	2.983 97,3	621 20,7
PROVINCE DIV. E NON SPECIF.	-	-	-	2	4	-	-	5	-	5
PROVINCE DIV. E NON SPECIF.
ITALIA	7.285	994	24.865	34.207	17.058	25.393	2.862	11.324	9.981	46.391
ITALIA	2,5	20,1	6,8	12,2	14,1	19,7	11,2	16,3	98,1	23,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.5

LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE PER SETTORI 2000
(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Articoli in gomma e mat. plastiche	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
10.239	3.343	21.366	43.607	26.026	21.135	4.639	3.919	4.773	788	205.748	ITALIA
12,4	12,3	16,7	9,6	21,3	14,4	32,9	14,0	12,2	21,2	14,7	NORD-OCCIDENTALE
3.392	847	3.855	11.885	4.360	13.608	1.524	171	1.851	42	57.167	Piemonte
7,1	9,0	18,3	7,6	9,5	17,7	17,0	1,2	16,7	12,4	12,4	
14	8	369	66	179	48	-	5	19	-	765	Valle d'Aosta
-20,0	48,3	37,5	45,7	33,8	274,6	..	18,1	11,6	70,1	37,9	
6.560	2.224	16.488	30.503	20.653	7.312	2.496	3.706	2.710	210	140.894	Lombardia
15,2	11,9	15,9	9,2	23,0	8,4	26,5	14,4	9,2	30,3	15,1	
274	263	653	1.153	834	167	619	37	192	536	6.923	Liguria
20,6	27,2	19,8	53,6	49,4	11,5	187,9	36,5	14,0	18,6	26,8	
4.185	10.257	11.135	38.595	12.592	7.989	6.589	8.301	5.686	492	154.098	ITALIA NORD-ORIENTALE
15,2	9,1	18,3	11,1	20,9	17,8	39,6	11,8	7,5	36,3	14,0	
361	289	706	1.574	363	873	50	230	69	14	8.343	Trentino Alto Adige
11,7	8,9	7,1	9,9	6,6	13,4	6,0	7,1	-3,5	1,9	11,1	
1.794	2.815	5.341	14.477	6.398	1.830	3.618	3.627	5.004	215	71.033	Veneto
16,2	8,0	18,6	11,3	20,1	21,6	31,8	10,7	7,3	24,7	13,9	
531	376	1.620	4.030	2.172	330	1.840	3.431	68	116	17.375	Friuli Venezia Giulia
19,6	5,3	30,2	0,6	26,9	8,0	72,6	11,9	14,1	48,3	17,5	
1.498	6.777	3.468	18.514	3.659	4.955	1.080	1.013	545	147	57.347	Emilia Romagna
13,3	9,8	15,3	13,7	20,6	17,9	25,7	16,6	10,5	52,2	13,5	
1.760	2.792	4.772	11.258	6.904	3.102	4.604	2.526	5.030	643	82.428	ITALIA CENTRALE
2,9	7,8	31,3	13,9	2,6	28,0	22,8	8,8	37,3	26,1	19,1	
637	1.909	2.169	5.289	1.683	728	1.527	947	4.463	293	41.338	Toscana
12,8	9,5	57,3	18,0	14,2	16,2	22,0	13,3	41,5	56,5	20,5	
100	191	1.085	757	204	44	50	81	42	1	4.442	Umbria
21,7	4,6	28,0	18,2	0,3	40,4	36,6	-5,9	0,3	20,4	17,7	
466	167	967	4.242	609	61	187	1.244	264	24	13.790	Marche
-3,7	14,9	1,7	10,4	17,1	-24,5	2,6	11,1	-8,5	-15,9	11,8	
557	525	551	970	4.407	2.269	2.839	254	262	325	22.859	Lazio
-3,8	1,4	20,4	5,3	-2,8	34,7	24,5	-9,4	45,1	10,8	21,6	
1.724	1.243	3.240	3.477	4.905	7.696	2.164	2.674	413	843	55.343	MEZZOGIORNO
17,8	10,6	27,9	28,9	53,2	5,0	14,3	28,9	26,1	38,3	27,3	
467	527	508	1.185	1.655	2.491	95	220	238	8	9.849	Abruzzo
20,4	6,3	10,6	36,3	139,9	14,3	45,0	23,2	41,7	-57,1	30,6	
154	5	9	38	8	7	1	21	1	-	955	Molise
15,4	27,5	20,7	17,2	14,3	-37,7	+++	114,4	-21,4	..	2,0	
570	270	569	933	1.712	2.160	1.728	152	114	217	14.915	Campania
24,4	11,6	16,2	13,0	14,0	13,8	36,3	19,1	7,1	52,5	17,6	
285	187	1.492	1.003	283	1.258	159	1.882	19	104	11.480	Puglia
-3,0	22,2	43,7	33,4	20,3	15,5	-53,6	23,7	-8,4	-4,4	16,4	
122	8	11	18	43	1.226	29	378	6	-	2.109	Basilicata
38,1	35,8	-5,7	-22,1	7,5	-19,8	41,7	71,5	+++	..	-2,8	
35	9	19	153	10	4	5	3	9	3	597	Calabria
31,3	29,7	57,6	139,3	-28,8	79,8	-58,8	28,0	75,1	-12,0	33,7	
49	192	201	115	1.167	546	126	17	26	467	10.697	Sicilia
11,4	15,1	84,7	15,8	71,9	-11,7	-14,3	27,3	26,8	51,9	57,7	
42	45	431	32	28	4	22	1	2	43	4.741	Sardegna
33,4	-9,9	6,1	4,3	-22,6	6,2	-44,3	-20,7	-73,0	51,2	55,7	
1	1	2	5	2	1	-	-	-	2	31	PROVINCE DIV. E NON SPECIF.
..	
17.922	17.645	40.533	97.024	50.453	39.937	17.999	17.423	15.907	2.786	497.990	ITALIA
12,5	9,6	19,6	11,3	20,6	14,0	29,9	14,0	17,5	28,4	16,4	

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.5

LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE PER AREE DI DESTINAZIONE 2000
(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

REGIONI	UE	Europa		Africa Settent.	Altri Paesi Africani	America Settent.	America		Medio Oriente	Asia Centrale	Asia Orientale	Oceania	Mondo
		Centro Orientale	Altri Paesi Europei				Centro Meridionale	Meridionale					
ITALIA													
NORD-OCCIDENTALE	116.425	14.867	14.779	4.646	2.189	18.599	8.186	7.180	1.611	14.837	1.737	205.748	
	10,5	23,3	20,8	14,5	8,9	25,6	3,6	21,8	21,9	29,9	7,2	14,7	
Piemonte	36.207	4.108	3.723	1.235	443	4.040	2.149	1.136	286	3.444	364	57.167	
	10,8	7,3	36,1	21,7	1,2	18,6	-12,1	27,2	-14,2	25,4	10,6	12,4	
Valle d'Aosta	477	18	174	2	2	58	6	2	1	19	4	765	
	38,2	53,6	51,4	-31,4	-32,7	37,0	-20,8	15,8	310,8	-7,2	24,9	37,9	
Lombardia	76.391	10.520	10.585	3.195	1.687	13.941	5.475	5.482	1.192	10.977	1.329	140.894	
	10,1	30,9	16,1	9,5	13,0	28,4	5,2	14,8	25,3	31,8	5,3	15,1	
Liguria	3.350	221	298	214	57	560	556	560	132	397	40	6.923	
	11,8	19,5	13,5	73,2	-25,1	10,7	128,7	146,8	258,3	21,8	55,3	26,8	
ITALIA													
NORD-ORIENTALE	85.255	15.062	7.447	3.072	1.420	17.757	7.216	4.509	858	9.569	1.541	154.098	
	8,1	24,0	16,4	10,4	13,7	19,8	40,6	6,5	27,5	30,8	16,8	14,0	
Trentino Alto Adige	6.248	366	409	62	21	689	125	112	9	264	36	8.343	
	8,4	21,5	9,4	20,9	-14,5	20,6	43,9	18,0	23,9	32,4	25,0	11,1	
Veneto	37.598	7.993	3.692	1.423	558	8.987	3.216	1.932	362	4.517	594	71.033	
	7,8	26,5	19,5	6,7	24,0	12,4	49,7	9,2	30,8	29,8	11,6	13,9	
Friuli Venezia Giulia	9.614	2.282	648	313	123	1.127	1.816	513	96	643	96	17.375	
	14,5	16,5	8,0	48,3	69,9	22,6	55,0	-36,5	77,4	41,0	28,8	17,5	
Emilia Romagna	31.795	4.422	2.698	1.275	717	6.953	2.058	1.952	391	4.145	815	57.347	
	6,7	23,9	15,6	7,3	2,2	30,2	19,2	24,9	16,8	30,3	19,2	13,5	
ITALIA CENTRALE	41.632	6.125	4.569	1.686	1.426	13.343	3.182	3.054	623	5.502	731	82.428	
	8,6	33,3	29,5	2,5	105,7	39,4	31,3	34,3	-36,3	33,4	15,7	19,1	
Toscana	19.455	2.338	2.181	919	525	7.377	2.046	1.712	405	3.591	431	41.338	
	9,0	34,0	31,2	1,2	43,9	35,2	28,9	27,2	61,9	38,6	34,2	20,5	
Umbria	2.551	391	200	57	43	583	279	140	10	167	21	4.442	
	8,9	22,1	32,0	-10,2	14,7	49,6	50,8	57,1	-25,9	6,4	-7,7	17,7	
Marche	7.280	2.334	692	287	105	1.407	335	535	72	595	124	13.790	
	-2,5	40,8	32,2	15,1	19,0	37,7	40,4	28,3	19,4	23,8	20,1	11,8	
Lazio	12.345	1.063	1.496	424	754	3.976	522	667	136	1.150	155	22.859	
	15,5	21,6	25,6	-0,2	270,4	47,3	26,8	58,0	-79,2	28,2	-16,0	21,6	
MEZZOGIORNO	29.956	3.962	3.711	2.580	870	6.445	1.310	1.683	241	3.381	400	55.343	
	13,4	47,7	55,8	55,4	19,5	56,2	5,7	47,0	58,5	65,2	44,1	27,3	
Abruzzo	6.211	887	450	130	41	909	320	142	21	658	74	9.849	
	14,6	44,4	72,7	14,3	24,9	114,0	56,2	27,5	41,3	132,5	58,0	30,6	
Molise	547	62	43	15	5	136	19	15	4	98	10	955	
	-5,6	22,7	21,8	69,1	-16,7	17,7	-19,8	2,0	134,9	11,6	-14,6	2,0	
Campania	7.798	782	1.009	290	524	1.830	464	329	73	1.408	410	14.915	
	6,5	30,8	41,3	-16,4	14,5	33,0	15,1	18,8	105,8	60,3	222,8	17,6	
Puglia	6.998	860	441	334	73	1.870	148	313	19	261	56	11.480	
	14,7	26,0	-2,7	6,5	-7,7	21,5	64,0	46,8	-11,2	31,6	-6,5	16,4	
Basilicata	1.566	154	80	6	2	215	9	35	7	25	10	2.109	
	-16,3	96,2	21,9	-52,2	-4,9	268,9	53,3	-23,6	-25,9	89,5	37,5	-2,8	
Calabria	303	26	22	22	8	44	77	43	30	17	3	597	
	11,4	91,2	32,6	-42,1	291,9	5,8	+++	64,7	397,6	-2,4	-14,1	33,7	
Sicilia	4.656	483	1.179	1.175	180	891	230	556	61	816	25	10.697	
	36,7	108,8	102,0	124,0	66,6	189,4	-41,2	58,2	163,1	53,5	56,5	57,7	
Sardegna	1.877	699	487	606	36	550	43	258	27	99	16	4.741	
	29,8	69,4	94,0	102,5	-8,5	108,9	-62,4	146,5	-33,1	161,7	187,5	55,7	
PROV. DIV. E NON SPECIF.	-	12	6	1	-	1	3	4	-	1	-	31	
	
ITALIA	273.267	40.157	30.550	11.996	5.917	56.162	19.910	16.478	3.336	33.341	4.411	497.990	
	9,8	27,2	24,2	18,0	25,9	29,3	18,9	20,8	6,7	33,2	14,5	16,4	

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.6

LE ESPORTAZIONI DELLE PRINCIPALI PROVINCE ITALIANE
(valori in miliardi di lire)

	Valori assoluti				Quota % sulle esportazioni nazionali			
	1993	1996	1999	2000	1993	1996	1999	2000
Milano	41.042	54.726	57.471	68.219	15,4	14,1	13,4	13,7
Torino	18.258	28.805	27.075	30.192	6,9	7,4	6,3	6,1
Vicenza	10.955	15.315	18.445	21.038	4,1	3,9	4,3	4,2
Bergamo	8.593	13.676	14.229	16.201	3,2	3,5	3,3	3,3
Treviso	7.870	11.902	13.680	15.381	3,0	3,1	3,2	3,1
Brescia	8.348	13.299	13.871	14.306	3,1	3,4	3,2	2,9
Modena	7.885	10.990	12.520	14.281	3,0	2,8	2,9	2,9
Bologna	7.387	10.667	12.202	13.880	2,8	2,7	2,9	2,8
Varese	7.560	10.323	10.970	12.423	2,8	2,7	2,6	2,5
Firenze	9.924	10.175	10.213	12.031	3,7	2,6	2,4	2,4
Verona	6.424	9.953	10.404	11.170	2,4	2,6	2,4	2,2
Roma	6.166	7.977	10.723	11.117	2,3	2,1	2,5	2,2
Padova	4.740	7.549	8.990	10.332	1,8	1,9	2,1	2,1
Reggio Emilia	4.501	7.218	8.286	9.591	1,7	1,9	1,9	1,9
Como	7.660	8.445	7.838	8.950	2,9	2,2	1,8	1,8
Venezia	3.810	6.095	7.071	8.826	1,4	1,6	1,7	1,8
Napoli	3.671	5.106	7.079	8.531	1,4	1,3	1,7	1,7
Cuneo	4.627	6.692	7.060	7.608	1,7	1,7	1,7	1,5
Arezzo	2.924	4.036	5.005	6.908	1,1	1,0	1,2	1,4
Mantova	3.620	5.228	5.641	6.759	1,4	1,3	1,3	1,4
Udine	3.479	5.081	5.881	6.294	1,3	1,3	1,4	1,3
Frosinone	2.533	2.758	3.235	5.999	1,0	0,7	0,8	1,2
Novara	4.072	5.088	5.179	5.815	1,5	1,3	1,2	1,2
Bari	2.650	3.993	4.944	5.767	1,0	1,0	1,2	1,2
Prato (1)	4.722	5.641	1,1	1,1
Alessandria	2.642	4.153	4.714	5.415	1,0	1,1	1,1	1,1
Chieti	1.849	3.928	4.424	5.390	0,7	1,0	1,0	1,1
Siracusa	1.881	2.517	2.820	5.360	0,7	0,6	0,7	1,1
Pordenone	2.773	4.107	4.628	5.341	1,0	1,1	1,1	1,1
Parma	2.672	4.214	4.828	5.290	1,0	1,1	1,1	1,1

(1) Fino al 1997 inclusa in Firenze

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.7

UNA NOTA SULLA CONCENTRAZIONE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE*

1. Premessa

Questo lavoro fornisce un'analisi della concentrazione delle esportazioni italiane a livello provinciale da due diversi punti di vista: da una parte, considera la distribuzione spaziale delle esportazioni per settore, dall'altra, si sofferma sulla concentrazione intra-settoriale delle esportazioni per provincia.

Negli ultimi dieci anni, a partire dal modello centro-periferia di Krugman (1991), la Nuova Geografia Economica¹ ha evidenziato l'importanza del territorio e del commercio internazionale nella spiegazione dei processi di concentrazione delle attività economiche. Mercati imperfetti, economie di scala e differenziazione dei prodotti determinano equilibri localizzativi instabili, tali che una piccola perturbazione (per esempio la caduta dei costi di trasporto) può determinare l'allontanamento dalla uniforme distribuzione della produzione. Le imprese tenderanno a localizzarsi in quelle aree che presentano un mercato più ampio e quindi una domanda maggiore, ma questo sarà possibile solamente in quei luoghi nei quali è già presente una popolazione di imprese, determinando un processo che, una volta messo in moto, possiede una capacità di autorafforzamento. Inoltre, data la presenza di economie di scala, gli esiti possono essere molteplici e quello che predominerà dipenderà in maniera sostanziale dalla storia, ossia dal percorso precedentemente intrapreso da altre imprese, e/o dalle aspettative.

Nei lavori di Becattini (1987), le forze che spingono verso l'agglomerazione sono principalmente le economie esterne "di offerta": ampia circolazione di informazioni e conoscenze tecniche, presenza di forza lavoro specializzata e qualificata, insediamento di fornitori specializzati, ma anche fattori di contesto socio-economico e socio-culturale. Il territorio diventa una sedimentazione locale di relazioni sociali, specifiche e non trasferibili: luogo in cui il "sapere contestuale", inteso come stock di conoscenze derivanti da un processo di condivisione interpersonale di esperienze, conferisce ad un sistema produttivo locale uno specifico vantaggio competitivo.

Dal punto di vista empirico, questo lavoro condivide l'unità di analisi di Conti (1994) e Viesti (1997). Tuttavia, mentre in questi contributi si enfatizza il ruolo dei sistemi di piccola e media impresa nei processi di concentrazione delle esportazioni, in questo lavoro si considera il fenomeno nella sua interezza. Si cercherà di verificare se prevalgono le economie di agglomerazione che scaturiscono dalla rimozione dei vincoli agli scambi commerciali, favorendo in questo modo le aree maggiormente sviluppate, o al contrario considerazioni più direttamente neoclassiche che vedono nella disponibilità di fattori produttivi il volano per la crescita delle aree in ritardo di sviluppo, ed in particolare per quanto attiene alla loro capacità di diventare esportatori nei settori maturi, in cui possono ottenere un qualche vantaggio comparato. D'altra parte, va ricordato come le nuove teo-

* Redatto da Patrizia Margani (ICE) e Roberto Ricciuti (Università di Siena)

¹ Per una esauriente rassegna sui temi della Nuova Geografia Economica, si veda Fujita, Krugman e Venables (1999).

rie su location and trade prevedano, per le aree svantaggiate, la possibilità di un andamento ad U dello sviluppo: all'inizio dell'eliminazione delle barriere commerciali la capacità competitiva di queste aree si deteriora in quanto beni prodotti a costi più bassi diventano disponibili spiazzando la meno efficiente produzione locale, successivamente raggiunge un punto di minimo e quindi riprende ad aumentare, in corrispondenza di un abbassamento ulteriore dei costi di trasporto che rende nuovamente competitivi i loro prodotti.

2. La concentrazione dei settori per province

Il periodo considerato copre i 16 anni compresi tra il 1985 ed il 2000. Dal punto di vista dell'evoluzione della concentrazione il periodo si presenta interessante in quanto, a partire dall'Atto Unico del 1986, sono state progressivamente ridotte le barriere commerciali tra i paesi aderenti all'Unione Europea, e questo secondo la New Economic Geography dovrebbe rafforzare le aree già esportatrici più pronte a cogliere le opportunità di mercati più ampi ed integrati, aumentando la concentrazione. Inoltre, il periodo considerato copre diversi regimi monetari: i cambi fissi fino all'inizio degli anni novanta, la ritrovata stabilità del tasso di cambio legata al soddisfacimento dei criteri di Maastricht e la successiva fissazione irrevocabile del tasso di cambio con l'Euro², attraversando le svalutazioni del 1992 e del 1995.

Abbiamo costruito l'indice di Gini per le esportazioni delle provincie italiane secondo i settori NACE-CLIO³ calcolati secondo la formula:

$$R = \frac{\sum_{i=1}^{N-1} (p_i - q_i)}{\sum_{i=1}^{N-1} p_i}$$

dove, ponendo le provincie in ordine crescente rispetto alle esportazioni, N indica il numero delle provincie considerate, $p_i = i/N$ rappresenta la frazione delle i provincie con esportazioni minori o uguali ad x_i , e $q_i = A_i/A_N$ la frazione di esportazioni globali detenuta dalle provincie con vendite all'estero minori o uguali ad x_i . L'indice assume valori compresi tra 0 (equidistribuzione), quando una

² Va comunque tenuto conto che alcuni processi di diffusione possono essersi verificati antecedentemente al periodo considerato e che, a causa dell'ampio livello di disaggregazione settoriale scelto, all'interno di ogni settore possono essersi verificati andamenti divergenti.

³ I dati sono di fonte Istat. Al fine di rendere la serie storica comparabile nel tempo, si è reso necessario procedere ad un processo di omogeneizzazione dei dati, a causa dei differenti criteri di classificazione merceologica impiegati nell'arco di tempo considerato. I dati relativi al periodo 1985-1998 seguono la classificazione NACE-CLIO, mentre quelli relativi al 1999 e 2000 seguono la classificazione ATECO 91 e sono stati trasformati in NACE-CLIO mediante la tabella di conversione pubblicata in Ice (1997). In questo modo abbiamo potuto costruire la serie più lunga possibile per le esportazioni delle provincie italiane. Questa scelta ha comportato un trade-off tra estensione temporale della serie e dettaglio delle informazioni: per il tipo di elaborazioni sviluppate in questo lavoro si è preferito perdere in disaggregazione settoriale e disporre di una serie più lunga e quindi più significativa dal punto di vista econometrico. Nel 1992 sono state istituite otto nuove provincie. Nell'elaborazione queste provincie sono state aggregate a quelle già esistenti in questo modo: Verbania a Novara, Biella a Vercelli, Rimini a Forlì-Cesena, Prato a Firenze, Lodi a Milano, Lecco a Como, Vibo Valentia e Crotone a Catanzaro.

stessa frazione di province possiede la stessa frazione di esportazioni totali, e 1 (il fenomeno è interamente concentrato in una sola provincia).

Dalla semplice osservazione della tavola 1, si può evincere la forte concentrazione delle esportazioni in Italia e come nel periodo considerato questa concentrazione tenda a rimanere costante, pur con delle differenze tra settori. La concentrazione totale raggiunge un picco nel 1990, quindi si attesta nel 2000 ad un livello leggermente più basso di quello partenza. Il fatto che l'ordinamento delle province sia diverso da settore a settore implica che il coefficiente di Gini calcolato sul totale settoriale sia minore di quello calcolato sui singoli settori.

I settori più concentrati sono quelli in cui prevalgono le economie di scala a livello di impianto: il comparto che presenta un valore dell'indice più alto è, infatti, quello dei prodotti energetici. Tra i settori più concentrati seguono i mezzi di trasporto, i minerali ferrosi e non ferrosi, i prodotti chimici e il settore tessile, cuoio e calzature. Nei primi tre di questi settori le cause della concentrazione sono le economie di scala a livello di impianto e la localizzazione delle materie prime, mentre nel caso del tessile, cuoio e calzature le economie di agglomerazione a livello distrettuale prevalgono sulle economie di scala a livello di impianto. Anche i settori meno concentrati sono in larga parte prevedibili: i prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca ed i prodotti alimentari, bevande e tabacco. In questi casi la ridotta presenza di economie di scala e la maggiore diffusione delle materie prime riducono la concentrazione.

Più interessante è l'analisi dell'andamento dei settori nel tempo. Ad una prima analisi non sfugge come non vi siano stati fenomeni di aumento della concentrazione. Scendendo in maggior dettaglio, si può notare come per sette settori su dieci vi sia stata una variazione nei sedici anni considerati tra zero e due punti percentuali e che, tra questi, solo in due casi, minerali e prodotti non metalliferi e prodotti chimici, vi sia stato un aumento della concentrazione.

Per tutti questi settori si può quindi osservare una sostanziale stabilità. Solo tre settori (minerali ferrosi e non ferrosi, prodotti metalmeccanici e legno, carta e gomma) presentano una più accentuata riduzione della concentrazione, tra i quattro ed i sei punti percentuali. Tuttavia l'andamento, lungi dall'essere costan-

INDICI DI CONCENTRAZIONE DI GINI PER SETTORE

	Agricoltura, silvicoltura e pesca	Prodotti energetici	Minerali ferrosi e non ferrosi	Minerali e prodotti non metalliferi	Prodotti chimici	Prodotti metalmeccanici	Mezzi di trasporto	Prodotti alimentari	Tessili, cuoio e calzature	Legno, carta e gomma	Totale
1985	0,656	0,935	0,790	0,717	0,732	0,758	0,814	0,634	0,767	0,762	0,639
1986	0,659	0,926	0,784	0,721	0,746	0,761	0,826	0,627	0,760	0,750	0,645
1987	0,667	0,922	0,771	0,725	0,738	0,760	0,843	0,631	0,763	0,748	0,648
1988	0,652	0,922	0,781	0,744	0,736	0,768	0,847	0,637	0,756	0,736	0,651
1989	0,638	0,925	0,778	0,746	0,739	0,772	0,848	0,632	0,757	0,737	0,654
1990	0,658	0,928	0,781	0,742	0,746	0,766	0,837	0,625	0,756	0,731	0,656
1991	0,650	0,931	0,769	0,756	0,749	0,766	0,827	0,637	0,756	0,729	0,652
1992	0,654	0,929	0,776	0,755	0,742	0,752	0,813	0,645	0,757	0,726	0,649
1993	0,636	0,913	0,782	0,761	0,740	0,741	0,787	0,629	0,745	0,714	0,635
1994	0,625	0,906	0,775	0,756	0,727	0,736	0,779	0,632	0,746	0,703	0,630
1995	0,632	0,912	0,764	0,754	0,725	0,731	0,790	0,633	0,750	0,696	0,631
1996	0,596	0,913	0,769	0,744	0,727	0,730	0,804	0,628	0,745	0,694	0,630
1997	0,628	0,913	0,773	0,743	0,721	0,725	0,803	0,623	0,746	0,696	0,624
1998	0,633	0,919	0,767	0,744	0,726	0,715	0,798	0,631	0,743	0,693	0,616
1999	0,638	0,915	0,757	0,743	0,730	0,710	0,795	0,627	0,741	0,709	0,618
2000	0,646	0,919	0,752	0,739	0,743	0,703	0,791	0,626	0,741	0,705	0,608

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

Tavola 1

REGRESSIONE DEGLI INDICI DI GINI PER SETTORE

Settori	β_1	$\beta_2 \cdot 100$	R^2
Agricoltura, silvicoltura e pesca	-0,414 (-34,802)	-0,356 (-2,893)	0,374
Prodotti energetici	-0,072 (-19,817)	-0,124 (-3,303)	0,438
Minerali ferrosi e non ferrosi	-0,239 (-57,926)	-0,223 (-5,228)	0,661
Minerali e prodotti non metalliferi	-3,11 (-37,212)	0,169 (1,960)	0,215
Prodotti chimici	-2,971 (-52,139)	-0,119 (-2,017)	0,225
Prodotti metalmeccanici	0,248 (-39,391)	-0,587 (-9,031)	0,854
Mezzi di trasporto	-0,171 (-16,505)	-0,423 (-3,922)	0,523
Prodotti alimentari	0,455 (-103,383)	-0,599 (-1,315)	0,110
Tessili, cuoio e calzature	-0,268 (-126,605)	-0,211 (-9,690)	0,870
Legno, carta e gomma	-0,278 (-41,779)	-0,589 (-8,559)	0,839
Totale	-0,416 (-60,281)	-0,416 (-5,818)	0,704

Le cifre tra parentesi indicano le t-statistiche.

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

Tavola 2

te nel tempo, presenta una fase di leggero aumento della concentrazione per quattro (minerali e prodotti non metalliferi, prodotti chimici, prodotti metalmeccanici e mezzi di trasporto) dei dieci settori considerati all'incirca fino al 1993. E' interessante notare come gli ultimi due tra questi settori siano tra quelli che hanno mostrato nel periodo considerato una riduzione della concentrazione, particolarmente rilevante per i prodotti metalmeccanici. Anche alcuni dei settori che hanno sperimentato una riduzione della concentrazione rafforzano questa tendenza a partire dal 1993. Sembrerebbe quindi opportuno ritenere che l'aumento delle esportazioni delle regioni meridionali sia in qualche maniera correlato con la svalutazione della lira, avvenuta proprio in quell'anno. La riduzione del tasso di cambio potrebbe aver ridotto le "diseconomie" esterne di cui soffrono le province svantaggiate, che sono tra l'altro specializzate in settori più sensibili al prezzo.

Ulteriore evidenza dell'esistenza di un processo di concentrazione delle esportazioni è ottenibile in maniera più analitica regredendo il logaritmo degli indici di Gini per ciascun settore (s) per ogni anno (t) su un trend temporale:

$$\log(R_{st}) = \beta_1 + \beta_2 t + u_t$$

Se il coefficiente β_2 è significativamente diverso da zero e positivo (negativo), esso indica la velocità media con cui la concentrazione aumenta (diminuisce) nel tempo. Se non è significativamente diverso da zero, la concentrazione è stabile nel tempo⁴. Moltiplicando β_2 per 100, si ottiene la variazione percentuale media della concentrazione nel periodo considerato.

Dal punto di vista econometrico i risultati sono buoni, essendo significativi dieci coefficienti del trend temporale su undici, con un livello di confidenza almeno del 95%. Tutti i coefficienti β_1 sono altamente significativi, cosa che si spiega facilmente, inglobando tutti gli altri fattori che hanno un effetto sull'andamento della concentrazione.

I valori di R^2 sono spesso bassi, con alcune considerevoli eccezioni, così come ci si può aspettare, data la semplicità della relazione studiata, ma quello

⁴ L'ipotesi nulla è $\beta_2 = 0$, mentre l'ipotesi alternativa è $\beta_2 \neq 0$. Se la t statistica eccede un appropriato valore critico si respinge l'ipotesi nulla in favore dell'alternativa.

che importa evidenziare è la significatività di β_2 , non essendo interessati, in questo stadio, ad una analisi dei diversi fattori che influenzano la concentrazione e che porterebbero ad un aumento del valore di R^2 , ma all'esistenza, direzione e velocità con cui la concentrazione evolve nel tempo. Dal punto di vista economico, i coefficienti del tempo sono molto piccoli e la loro significatività deriva principalmente dalla altrettanto piccola varianza osservata. Questo conferma quanto trovato nella precedente analisi, cioè la forte viscosità della concentrazione delle esportazioni nel tempo, accompagnata da una progressiva riduzione della concentrazione e quindi di aumento delle esportazioni da parte di quelle aree in precedenza meno orientate al mercato internazionale. L'unico settore per il quale si riscontra un aumento della concentrazione è quello dei minerali e prodotti non metalliferi, mentre per i prodotti chimici questo risultato non viene confermato.

3. La concentrazione delle province per settori

La tavola 3 mostra gli indici di concentrazione settoriale di Gini e le esportazioni pro-capite per tutte le province⁵, ordinate in maniera crescente rispetto al valore dell'indice, nel 2000. Il risultato che ne emerge non è molto chiaro, in quanto tra le province meno concentrate coesistono alcune caratterizzate da esportazioni molto limitate con altre che esportano considerevolmente ed in diversi settori. L'indice di Gini non permette infatti di distinguere le province rispetto alla loro performance esportativa. D'altra parte, tra le province che presentano un indice di Gini più elevato ve ne sono alcune caratterizzate da una monocultura industriale frutto degli investimenti pubblici nell'industria pesante negli anni sessanta e settanta, insieme ad aree distrettuali spontanee ma fortemente specializzate in un settore. Sembrano emergere equilibri multipli in cui la diversificazione si può combinare sia con esportazioni basse (esemplari i casi di Catanzaro e Crotona) o elevate (Lecco e Lucca), così come la specializzazione si può accompagnare a bassa (Enna e Ragusa) come ad alta (Prato e Biella) performance esportativa⁶.

Se si dividono le province di questa classifica in tre gruppi (bassa, media e alta concentrazione) e si considerano le quattro ripartizioni (Nord-Ovest, Nord-Est, Centro, Sud e Isole), si può vedere come la presenza relativa delle province

⁵ Rispetto alla formula utilizzata in precedenza, in questa applicazione N indica il numero dei settori, p_i la frazione i dei settori con esportazioni minori o uguali ad x_i , e q_i la quota globale di esportazioni detenuta dai settori con esportazioni minori o uguali ad x_i .

⁶ Si può ritenere che questo effetto sia risultato del tipo di analisi cross-section che viene qui realizzata. Le diverse province sono fotografate in diversi stadi di un complessivo processo di sviluppo nel quale compaiono alcune che versano in una situazione di ristagno economico, in cui si produce e si esporta una limitata quantità di quasi ogni gruppo merceologico, altre che hanno cominciato a sfruttare i vantaggi comparati di cui godono in alcuni settori e quindi risultano concentrate, province che nel tempo hanno sviluppato più settori tornando verso una situazione di diversificazione, altre che presentano grossi impianti specializzati in un tipo di produzioni ed infine province che hanno ottenuto significativi risultati in un settore e non sono riuscite a diversificare nuovamente. Una utile estensione di questa analisi potrebbe valutare il rapporto tra concentrazione e tassi di variazione delle esportazioni per fornire una visione dinamica del fenomeno.

INDICI DI GINI PER PROVINCIA ED ESPORTAZIONI PRO-CAPITE

Province	Indice di Gini	Rank Gini	Rank export pro-capite	Province	Indice di Gini	Rank Gini	Rank export pro-capite
Venezia	0,459	1	62	Cosenza	0,699	53	3
Napoli	0,479	2	29	Firenze	0,701	54	74
Cuneo	0,481	3	84	Lodi	0,710	55	44
Livorno	0,492	4	38	Terni	0,716	56	53
Verona	0,496	5	82	Bologna	0,719	57	88
Bolzano	0,497	6	65	Treviso	0,722	58	97
Rovigo	0,508	7	46	Novara	0,725	59	91
Crotone	0,523	8	4	Pistoia	0,728	60	72
Catanzaro	0,525	9	2	Avellino	0,735	61	33
Genova	0,534	10	36	Pisa	0,736	62	64
Lucca	0,534	11	77	Como	0,737	63	95
Lecco	0,547	12	90	Nuoro	0,740	64	8
Ravenna	0,547	13	68	Torino	0,741	65	86
Sondrio	0,547	14	41	Rimini	0,742	66	49
Mantova	0,559	15	96	Belluno	0,750	67	79
Siena	0,569	16	51	Grosseto	0,750	68	16
Salerno	0,590	17	27	Chieti	0,752	69	83
Piacenza	0,592	18	63	Latina	0,752	70	50
Trento	0,594	19	58	Udine	0,757	71	78
Perugia	0,600	20	39	Gorizia	0,762	72	101
Forlì-Cesena	0,603	21	70	Pesaro	0,767	73	60
Cremona	0,613	22	59	Reggio Cal.	0,771	74	6
Pavia	0,621	23	61	Enna	0,773	75	1
Pescara	0,626	24	24	Catania	0,779	76	14
Teramo	0,629	25	47	Viterbo	0,781	77	22
Messina	0,632	27	13	L'Aquila	0,791	78	42
Savona	0,632	26	43	Matera	0,794	79	25
Ferrara	0,637	28	66	Imperia	0,795	80	34
Bari	0,647	29	32	Aosta	0,804	81	45
Caserta	0,647	30	28	Ascoli Piceno	0,804	82	67
Bergamo	0,648	31	93	Ragusa	0,805	83	9
Campobasso	0,648	32	20	Pordenone	0,807	84	98
Modena	0,648	33	100	Arezzo	0,808	85	92
Roma	0,657	34	31	Foggia	0,816	86	17
La Spezia	0,661	35	26	Massa Carrara	0,823	87	71
Trieste	0,661	36	69	Agrigento	0,824	88	5
Benevento	0,668	37	7	Taranto	0,825	89	40
Sassari	0,668	38	21	Cagliari	0,826	90	30
Parma	0,669	39	80	Ancona	0,833	91	76
Verbano-C.-O.	0,672	40	48	Caltanissetta	0,834	92	15
Alessandria	0,673	41	75	Macerata	0,835	93	56
Brindisi	0,680	42	19	Lecce	0,856	94	23
Vicenza	0,684	43	103	Isernia	0,874	95	54
Trapani	0,686	44	11	Palermo	0,885	96	18
Padova	0,687	45	73	Siracusa	0,902	97	55
Asti	0,690	46	57	Oristano	0,907	98	12
Frosinone	0,691	47	52	Rieti	0,913	99	35
Reggio Emilia	0,691	48	99	Biella	0,915	100	85
Varese	0,691	49	87	Vibo Valentia	0,935	101	10
Vercelli	0,691	50	81	Potenza	0,952	102	37
Brescia	0,692	51	89	Prato	0,961	103	102
Milano	0,694	52	94				

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

Tavola 3

appartenenti alle diverse aree del paese sia differente nelle tre classi di concentrazione. Le province del Nord-Ovest costituiscono il 23,6% del primo gruppo, il 35,3% del secondo gruppo e l'8,8% nel gruppo a più alta concentrazione. Più spostato verso un profilo di minore concentrazione il Nord-Est: il 17,6% delle province meno concentrate appartiene a questa ripartizione, rispetto all'11,8% ed all'8,8% degli altri due gruppi. Le province del Centro sono polarizzate verso la bassa e l'alta concentrazione: costituiscono infatti il 35,3% del primo, il 29,4% del secondo ed il 32,4% del terzo gruppo. Le province del Mezzogiorno sono in-

vece molto rappresentate nel gruppo ad alta concentrazione (50,0%), mentre costituiscono il 23,5% di ciascuno degli altri due.

In un certo senso l'indice di Gini provinciale rappresenta una misura di rischio per ogni provincia, in quanto tanto più le esportazioni sono concentrate in uno o due settori, tanto più la provincia è esposta a shock esogeni che possono colpire la sua occupazione ed il suo reddito, in quanto vi sono scarse alternative lavorative disponibili⁷. In province con un basso livello dell'indice di Gini il passaggio da un settore in crisi ad un altro, invece, può essere più semplice.

In letteratura si discute se le aree più propense ad esportare siano quelle specializzate in un settore in cui godono di specifici vantaggi comparati, ovvero se le aree più esportatrici siano quelle maggiormente diversificate, nelle quali vi sono forti interconnessioni settoriali che si rafforzano vicendevolmente (Glaeser et al., 1992; Handerson et al., 1995). La tavola 3, oltre agli indici di Gini di ogni provincia ed ai relativi ranghi, mostra anche i ranghi delle esportazioni provinciali pro-capite. Questa relazione può essere verificata mediante l'indice di cograduazione di Spearman:

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n d_{R_i}^2}{n(n^2 - 1)}$$

dove d_{R_i} indica le differenze tra i ranghi della stessa provincia nelle due graduatorie poste in ordine crescente ed n il numero delle osservazioni⁸. L'indice assume valore -1 nel caso di perfetta contrograduazione (le due graduatorie sono opposte) e $+1$ nel caso di perfetta cograduazione (le due graduatorie sono identiche). L'ipotesi nulla è che non vi sia correlazione tra le due graduatorie, mentre l'ipotesi alternativa, partendo dalla descrizione fatta precedentemente, è che vi sia una qualche forma di correlazione negativa (al crescere delle esportazioni la concentrazione decresce) o positiva (al crescere delle esportazioni la concentrazione aumenta). Nel caso in esame, il coefficiente di cograduazione è uguale a $-0,084$ e per misurarne la significatività è sufficiente ricordare che, sotto l'ipotesi nulla, r si distribuisce come una normale con media 0 e deviazione standard $1/\sqrt{n-1}$. Quindi il valore di z associato a r è uguale a $-0,849$, un valore che non permette di rifiutare l'ipotesi nulla di non correlazione ad un livello di significatività del 5%. Questo risultato è piuttosto robusto. Infatti, se si eliminano le 10 e 20 province con le più basse esportazioni pro-capite per tenere conto della difficoltà di distinguere attraverso l'indice di Gini tra province diversificate che esportano poco e province diversificate che esportano molto, non si può rifiutare l'ipotesi nulla di non correlazione, in quanto r e z sono uguali rispettivamente a $-0,050$ e $-0,483$, ed a $0,054$ e $0,490$. Nell'ultimo caso la correlazione diventa positiva ma continua a non essere significativa.

⁷ A titolo di esempio, si ricordi la crisi del distretto tessile di Prato che alla metà degli anni '80 ha colpito sia le imprese, sia la principale banca del territorio, fortemente esposta verso questo settore. Anche la crisi di grandi imprese, ad esempio la siderurgia di Taranto tra la fine degli anni ottanta e l'inizio degli anni novanta, ha effetti depressivi sull'economia di una provincia.

⁸ Nel caso in cui due o più province occupano la stessa posizione in classifica, nel calcolo dell'indice di cograduazione ad ognuna viene dato come rank la media delle posizioni occupate e la formula viene modificata per tenerne conto.

4. Conclusioni

In questo contributo si sono mostrati due fatti stilizzati del rapporto territorio e commercio internazionale in Italia. In primo luogo, si è verificata la forte concentrazione spaziale delle esportazioni e l'esistenza di una debole tendenza alla diffusione territoriale delle vendite all'estero. Da questo punto di vista, si nota come vi sia una significativa ma estremamente limitata tendenza alla dispersione territoriale delle esportazioni, per cui si può ritenere che nel periodo analizzato ci sia stato un sostanziale bilanciamento fra forze centrifughe e forze centripete nella determinazione della distribuzione geografica delle esportazioni. Considerando che buona parte del movimento diffusivo sia avvenuta dalle regioni del Nord-Ovest a quelle del Nord-Est, questa analisi mostra indirettamente come sia stato sostanzialmente inesistente il fenomeno della convergenza tra le regioni del Nord e quelle del Mezzogiorno.

In secondo luogo si è sottoposta a verifica empirica l'ipotesi che il livello di concentrazione settoriale all'interno di una provincia sia una funzione decrescente delle sue esportazioni. La relazione trovata non è significativa, non mostrando né che un ambiente economico, in cui vi sia una pluralità di imprese con forti scambi potenziali sia di fattori materiali sia di fattori immateriali, sia più propensa alle esportazioni di un'area che si basa su un numero estremamente limitato di settori, né l'opposto, rendendo quindi possibile l'esistenza di equilibri multipli.

Riferimenti bibliografici

- BECATTINI, G. (1987), Mercato e forze locali. Il distretto industriale, Il Mulino, Bologna.*
- CONTI, G. (1994), "I sistemi esportativi italiani: un'analisi per province 1985-1993", ICE, Rapporto sul commercio con l'estero, Roma.*
- FUJITA, M. – KRUGMAN, P. - VENABLES, A.J. (1999), The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade, Cambridge (Mass.) , MIT Press.*
- GLAESER, E. - KALLAL, H. –SCHEINKMAN J. – SHLEIFER, A. (1992), "Growth in Cities", Journal of Political Economy, 100.*
- HENDERSON, J.V. – KUNKORO, A. – TURNER, M. (1995), "Industrial Development in Cities", Journal of Political Economy, 103.*
- ICE (1997), "Appendice", Rapporto sul commercio con l'estero.*
- KRUGMAN, P. (1991), Geography and Trade, Cambridge (Mass.), MIT Press.*
- VIESTI G. (1997), "I sistemi esportatori di piccola e media impresa", Quaderni di Ricerca ICE, n.3.*

8. LE MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE*

Sintesi

Secondo le ultime rilevazioni dell'ISTAT, nel 2000 il numero di esportatori italiani è passato ad oltre 178.000 unità rispetto alle 169.000 del 1999. A tale aumento si è accompagnata una crescita più che proporzionale del valore delle esportazioni la quale si è tradotta in un miglioramento dei ricavi medi da esportazione, passati da 2,4 miliardi a 2,7 miliardi di lire nel 2000.

Sotto il profilo geografico, l'America settentrionale e l'Asia orientale, aree di grande importanza in termini di attrattività delle esportazioni italiane, hanno fatto registrare ampi aumenti sia nelle presenze che nei ricavi da esportazione. Buoni anche i risultati registrati nei paesi dell'Europa centro-orientale e dell'Unione Europea. In quest'ultima, nel 2000, hanno operato quasi 105.000 esportatori, 8,9% in più dell'anno precedente. Sono invece cresciute meno della media mondiale, sia in termini di presenze che di fatturato, l'Africa e l'America centro-meridionale.

L'analisi della distribuzione settoriale delle presenze conferma il comparto manifatturiero come centro di attività predominante dei nostri esportatori, pur evidenziando lievi diminuzioni nelle quote dei principali settori di specializzazione della nostra economia come le macchine e gli apparecchi meccanici, i prodotti tessili e dell'abbigliamento ed il settore dei prodotti manifatturieri diversi. Nel settore dei prodotti petroliferi si è verificata una notevole crescita dei ricavi medi da esportazione che ha influenzato particolarmente i risultati fatti registrare dall'Italia insulare.

Interessanti indicazioni circa la solidità della posizione delle aziende italiane all'estero si ricavano dai dati sulla stabilità delle presenze nel corso degli anni e dal numero dei mercati di sbocco: entrambi gli indicatori confermano che la stabilità cresce all'aumentare della dimensione d'impresa.

L'andamento degli investimenti diretti esteri (IDE) in uscita ed in entrata mostra una forte espansione delle partecipazioni italiane all'estero (nel biennio 1998-99 si sono registrate rispettivamente 316 e 313 nuove iniziative) e il maggiore interesse dei nostri investitori ad assumere il controllo delle imprese partecipate, nonché una migliorata capacità del nostro paese di attrarre investimenti dall'estero (rispettivamente 101 e 100 nuove partecipazioni di imprese estere in aziende produttive italiane nel 1998 e 1999). Dalle informazioni ricavate dall'aggiornamento della banca dati R&P¹ emerge come, recentemente, la riduzione della dimensione aziendale e l'allargamento del numero degli investitori si sia tradotta in difficoltà per le nostre imprese ad acquisire vantaggi competitivi nei settori ad elevata specializzazione. Tuttavia, caratteristica dei processi di internazionalizzazione degli ultimi anni è stata proprio la maggiore diffusione delle iniziative sotto nuove forme, non più limitate all'attività produttiva, anche tra imprese di dimensioni più ridotte, che ha in parte compensato le difficoltà incontrate dalle maggiori aziende italiane. La moltiplicazione delle modalità di inter-

* Il presente capitolo è da attribuirsi per la Sintesi e i paragrafi 8.1 e 8.2 (internazionalizzazione attiva) a Christian Maggini, per i paragrafi 8.2 (internazionalizzazione passiva) e 8.3 (Permasteelisa ed Italtactor) ad Emanuela Tassa e per il paragrafo 8.3 (Diesel e Guzzini) a Marilena Procaccio.

¹ Italia Multinazionale 2000, Rapporto del CNEL a cura di R. Cominotti, S. Mariotti, M. Mutinelli.

nazionalizzazione, d'altro canto, ha reso ancora più problematico lo studio dei fenomeni ad essa legati.

Completano l'analisi quattro esempi di modalità di crescita all'estero, riferiti ad altrettante imprese, scelte per la loro spiccata vocazione internazionale perseguita attuando strategie differenziate.

Italtractor, azienda di nicchia tra i leader mondiali di produttori di parti meccaniche per il sottocarro di macchine agricole e macchine movimento terra, con 11 stabilimenti di cui 5 in Italia e gli altri negli Stati Uniti, Spagna, Germania, Regno Unito, Cina e Brasile. Nel 2001 è previsto un ulteriore sviluppo in mercati emergenti.

Permasteelisa, produttrice di pannelli da rivestimento utilizzati nelle realizzazione di progetti architettonici, è una società italiana a capo di un gruppo nato dall'unione tra un'azienda australiana e una veneta. Il gruppo, risultato di un processo di fusioni e acquisizioni di oltre 30 società attive in 20 paesi d'Europa, al momento possiede sedici impianti di produzione in diversi paesi. Esso ha realizzato diverse importanti opere architettoniche, come la Sidney Opera House, il Parlamento Europeo di Bruxelles o il Guggenheim a Bilbao, per citarne alcuni.

La Diesel, specializzata nell'abbigliamento giovanile (jeans, abbigliamento sportivo e accessori) è un'azienda globale che realizza l'85% del fatturato al di fuori dei confini nazionali. Principale mercato di sbocco è costituito dagli Stati Uniti, ma l'azienda è presente in 80 paesi con 10.000 punti vendita e 51 negozi di proprietà, che si caratterizzano per la comune ambientazione.

iGuzzini, azienda del settore dell'illuminotecnica, nata nel 1963 a Recanati, ha un fatturato per il 60% conseguito nei mercati esteri. Per l'azienda, presente in 64 paesi, attualmente l'Europa rimane il principale mercato di sbocco, in particolare nei paesi in cui operano le proprie filiali (Germania, Francia, Spagna, Regno Unito e Norvegia). Tuttavia è prevista un'espansione dell'attività nell'Europa dell'Est, nel Medio Oriente, nel sud est asiatico e in Cina.

Introduzione

Anche quest'anno viene inserito nel Rapporto sul commercio estero un capitolo dedicato alle diverse modalità di internazionalizzazione delle imprese italiane, sia commerciali che produttive, in cui si cerca di analizzarle sotto il profilo geografico, settoriale e delle dimensioni aziendali.

L'analisi si basa su dati provvisori di fonte ISTAT, per quanto riguarda le informazioni sulle esportazioni per impresa e la disaggregazione per classi di fatturato, e su dati CNEL-R&P- Politecnico di Milano, per quanto riguarda gli investimenti diretti esteri.

Il capitolo esamina i processi di internazionalizzazione commerciale (par. 8.1), e di internazionalizzazione produttiva, attiva e passiva (par. 8.2). Infine, (par. 8.3) si presenta la consueta analisi di casi aziendali ritenuti particolarmente significativi nel panorama dell'internazionalizzazione delle imprese italiane.

8.1 INTERNAZIONALIZZAZIONE COMMERCIALE

Il numero degli esportatori censiti dall'ISTAT si è attestato, nel 2000, a 178.000 unità, con un aumento del 5,6% rispetto alle 169.000 unità del 1999. Nel 2000, come noto, le esportazioni italiane sono cresciute del 18,9% rispetto all'anno precedente e

quindi è aumentato il ricavo medio unitario da esportazione, passato a oltre 2,7 miliardi rispetto ai poco più di 2,4 miliardi del 1999 (tavola 8.1).

La distribuzione percentuale del numero degli esportatori per classi di ricavo annuo da esportazione mostra una lieve contrazione del peso della classe da 150 milioni a 1,5 miliardi, passata a rappresentare il 24,6% del totale rispetto al 24,9% del 1999, cui ha fatto riscontro il lieve incremento dell'incidenza del numero di esportatori nelle classi da 5 a 25 miliardi di lire e da 25 a 100 miliardi di lire. La classe più numerosa di esportatori, tradizionalmente quella composta da imprese con fatturato annuo inferiore ai 150 milioni di lire, continua a rappresentare quasi il 60% del numero totale di esportatori.

Nel 2000 è stata ancora la classe di fatturato all'esportazione più elevata, che include le imprese le cui vendite all'estero superano i cento miliardi di lire, a generare la maggior quota del valore delle esportazioni totali, quota pari al 40% rispetto al 35,9% del 1999.

OPERATORI E RELATIVE ESPORTAZIONI PER CLASSE DI VALORE A PREZZI CORRENTI ANNI 1999-2000 (a)

(composizione in percentuale, totale esportazioni e ricavi medi in miliardi di lire)

CLASSI DI VALORE (b) (in milioni di lire)	Operatori		Esportazioni		Ricavi medi da esportazione	
	1999	2000	1999	2000	1999	2000
Fino a 150	59,3	59,3	0,8	0,7	0,0318	0,0323
150-1.500	24,9	24,6	5,6	5,0	0,551	0,552
1.500-5.000	8,7	8,7	10,0	8,9	2,788	2,796
5.000-25.000	5,5	5,7	24,1	22,5	10,689	10,799
25.000-100.000	1,3	1,4	23,6	22,9	45,599	45,719
oltre 100.000	0,3	0,3	35,9	40,0	320,837	328,744
Totale (c)	168.638	178.000	410.902	487.030	2,437	2,736
Altre operazioni (d)			8.222	11.171		
TOTALE ESPORTAZIONI			419.124	498.201		

(a) Dati provvisori. Al fine di permettere un confronto tra il numero di operatori dell'anno 2000 e l'anno precedente, si riportano anche i dati provvisori per l'anno 1999

(b) Il limite superiore delle classi comprende il valore indicato, mentre quello inferiore lo esclude

(c) Esportazioni effettuate dagli operatori identificati

(d) Ammontare delle esportazioni degli operatori non identificati

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.1

Sotto il profilo geografico, l'America settentrionale e l'Asia orientale, aree fortemente dinamiche in termini di attrattività delle esportazioni italiane nel 2000, hanno fatto registrare incrementi nel numero degli esportatori ampiamente superiori alla media. Stando ai dati provvisori per il 2000, l'America settentrionale ha attirato circa 40.000 esportatori (+9,5% rispetto al 1999), per un fatturato estero di quasi 53.000 miliardi (+30% circa), mentre l'Asia orientale ha visto aumentare il numero di esportatori italiani di quasi l'8% a fronte di una crescita del ricavo all'esportazione di circa 7.000 miliardi (+33%). Aumenti superiori alla media delle presenze di esportatori italiani si sono registrati anche in Europa centro-orientale (6,3%), a fronte di un aumento dei ricavi di oltre il 26%, e nell'Unione Europea (8,9%), dove però i ricavi totali da esportazioni sono cresciuti meno della media (13,7%). Ma l'incremento più consistente di operatori italiani viene registrato con riferimento ai paesi dell'Asia centrale, dove gli esportatori italiani sono cresciuti del 10,7% rispetto al 1999 (tavola 8.2) a fronte di una modesta crescita dei valori esportati.

L'Africa e l'America centro-meridionale hanno mostrato una crescita inferiore alla media mondiale sia in termini di presenze che di fatturato.

**PRESENZE DEGLI OPERATORI E RELATIVE ESPORTAZIONI PER AREA GEOGRAFICA
DI DESTINAZIONE DELLE MERCI. ANNI 1999-2000**
(dati provvisori, valori in miliardi di lire per esportazioni e ricavo medio)

	Operatori			Esportazioni			Ricavo Medio	
	1999	2000	var %	1999	2000	var %	1999	2000
Unione Europea	96.013	104.596	8,9	240.475	273.478	13,7	2.505	2.615
Europa Centro Orientale	59.956	63.711	6,3	30.350	38.387	26,5	0.506	0.603
Altri paesi d'Europa	60.514	61.830	2,2	23.691	29.772	25,7	0.391	0.482
Africa Settentrionale	22.092	22.609	2,3	9.917	11.383	14,8	0.449	0.503
Altri paesi africani	19.771	20.027	1,3	4.512	5.730	27,0	0.228	0.286
America Settentrionale	37.383	40.932	9,5	40.956	52.963	29,3	1.096	1.294
America Centro Meridionale	26.838	28.017	4,4	16.161	18.968	17,4	0.602	0.677
Medio Oriente	29.388	30.484	3,7	13.258	15.910	20,0	0.451	0.522
Asia Centrale	8.340	9.229	10,7	3.023	3.229	6,8	0.363	0.350
Asia Orientale	31.341	33.745	7,7	23.047	30.674	33,1	0.735	0.909
Oceania e altri territori	17.717	18.106	2,2	5.512	6.535	18,6	0.311	0.361
Mondo	168.638	178.000	5,6	410.902	487.030	18,5	2.437	2.736

(a) L'operatore che esporta verso più aree geografiche è conteggiato tante volte quante sono le aree di destinazione.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.2

L'analisi della distribuzione settoriale delle presenze conferma il comparto manifatturiero come la specializzazione predominante dei nostri esportatori. Al suo interno, gli esportatori di prodotti meccanici, di prodotti tessili e dell'abbigliamento e degli altri prodotti manifatturieri risultano relativamente più numerosi (rispettivamente 16,6%, 12,1% e 10,7% del totale). Nonostante il peso del comparto manifatturiero rimanga sostanzialmente invariato rispetto all'anno precedente (94% del totale contro il 94,2% del 1999), si registrano lievi diminuzioni nelle quote dei principali settori di specializzazione della nostra economia: le macchine e apparecchi meccanici (16,6% contro il 16,9% del 1999), i prodotti tessili e dell'abbigliamento (12,1% contro il 12,3% del 1999) ed il settore dei prodotti manifatturieri diversi (10,7% contro 10,8% dell'anno precedente). All'opposto, si rilevano leggeri aumenti nella quota di operatori del settore dei prodotti alimentari, bevande e tabacco (7,5% contro il 7,2% del 1999), del settore dei mezzi di trasporto (5,7% contro il 5,5% del 1999) e del cuoio e dei prodotti in cuoio (5,7% rispetto al 5,6% dell'anno precedente).

Dal punto di vista del ricavo medio annuo, ad esclusione di alcuni settori del manifatturiero (metalmecanica e prodotti petroliferi) – per tutti gli altri si registrano ricavi inferiori al valore medio totale che, nel caso dei prodotti in legno, raggiungono addirittura valori inferiori al miliardo di lire annuo (tavola 8.3). Al contrario, si segnala il notevole fatturato degli esportatori che operano nel settore dei prodotti petroliferi, i quali hanno realizzato, in media, un ricavo all'esportazione superiore a 65 miliardi, grazie all'aumento dei prezzi delle materie prime petrolifere.

L'incrocio fra la distribuzione del numero degli esportatori per settori di attività e per classi di ricavo annuo da esportazioni mostra, nei settori della carta, stampa ed editoria, dei mezzi di trasporto, dei prodotti in legno e nella categoria residuale delle altre attività non manifatturiere una maggiore concentrazione relativa dei piccoli esportatori che, in alcuni casi, superano il 70% del totale settoriale delle imprese esportatrici. Nei settori del cuoio e dei prodotti in cuoio, del tessile e dell'abbigliamento, delle macchine e apparecchi meccanici e dei metalli e prodotti in metallo si rileva una consistente presenza di esportatori delle classi di fatturato intermedie (da 150 milioni a 25 miliardi di lire). Infine, le grandi imprese con oltre 25 miliardi di fatturato estero all'anno popolano in misura superiore alla media i setto-

ESPORTATORI PER SETTORE PREVALENTE DI ATTIVITA' ECONOMICA E CLASSE DI RICAVO
(anno 2000, dati provvisori, composizioni in percentuale, classi di ricavo e ricavo medio in milioni di lire)

	classi di valore in milioni di lire						Totale	Comp %	Ricavo medio
	fino a 150	150-1.500	1.500-5.000	5.000-25.000	25.000-100.000	oltre 100.000			
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	3.569	1.552	540	325	28	2	6.016	3,4	1.210
Prodotti delle industrie estrattive	597	216	56	31	4	0	904	0,5	1.099
Attività manifatturiere	98.469	41.374	14.729	9.761	2.395	590	167.318	94,0	2.845
Alimentari, bevande e tabacco	8.407	3.147	1.004	657	154	27	13.396	7,5	1.848
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	11.744	5.891	2.101	1.452	290	46	21.524	12,1	2.263
Cuoio e prodotti in cuoio	5.180	2.864	1.156	806	138	25	10.169	5,7	2.382
Prodotti in legno	2.099	651	215	110	10	1	3.086	1,7	912
Carta e prodotti della carta, stampa ed editoria	4.765	1.116	324	225	61	18	6.509	3,7	1.709
Coke, prodotti petroliferi	68	39	18	10	7	7	149	0,1	65.311
Prodotti chimici	3.604	1.891	667	480	199	92	6.933	3,9	6.610
Articoli in gomma e materie plastiche	4.064	1.643	618	442	97	23	6.887	3,9	2.579
Prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi	6.203	2.287	780	442	114	21	9.847	5,5	1.763
Metalli e prodotti in metallo	8.099	3.631	1.267	849	242	47	14.135	7,9	2.844
Macchine e apparecchi meccanici	15.787	7.892	3.056	2.077	554	114	29.480	16,6	3.241
Macchine elettriche	9.892	3.758	1.298	796	195	71	16.010	9,0	3.051
Mezzi di trasporto	6.965	1.930	617	446	151	66	10.175	5,7	5.653
Altri prodotti manifatturieri	11.592	4.634	1.608	969	183	32	19.018	10,7	1.666
Altre attività non manifatturiere	3.002	596	104	44	15	1	3.762	2,1	706
Totale	105.637	43.738	15.429	10.161	2.442	593	178.000	100,0	2.736

(a) Il limite superiore delle classi comprende il valore indicato, mentre quello inferiore lo esclude.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.3

ri dei prodotti petroliferi raffinati, dei prodotti chimici, della metalmeccanica e dei mezzi di trasporto².

I dati del 2000 sulla ripartizione territoriale delle imprese esportatrici italiane mostrano un aumento della quota di imprese esportatrici meridionali (9,4% rispetto all'8,5% del 1999), una parallela flessione della quota di imprese esportatrici che hanno operato nell'Italia settentrionale (68,6% contro 69,6% del 1999) ed una modesta crescita di quella dell'Italia centrale e delle regioni insulari, rispettivamente dello 0,3% e dello 0,1% rispetto all'incidenza fatta registrare nell'anno precedente³. Nel caso delle Isole, i ricavi sulla vendita all'estero di prodotti petroliferi raffinati e di prodotti metalmeccanici⁴, si sono tradotti in un forte miglioramento del ricavo medio da esportazione che nel 2000 è stato il più elevato tra quelli registrati in tutte le cinque macro-ripartizioni territoriali (tavola 8.4).

L'analisi per classi dimensionali di fatturato all'esportazione della distribuzione degli esportatori per regione prevalente di attività conferma per il 2000 un panorama alquanto differenziato. In particolare, nelle regioni settentrionali, sia occidentali che

² Si veda Annuario statistico ISTAT-ICE (2001), *Commercio Estero e attività internazionali delle imprese 2000*, vol. 1, parte 5, capitolo 2.

³ Per i dati relativi al 1999, confronta Annuario statistico ISTAT-ICE (2000), *Commercio Estero e attività internazionali delle imprese 1999*, vol. 1, parte 5, capitolo 2.

⁴ Nel comunicato stampa dell'ISTAT (marzo 2001), *Le esportazioni delle regioni italiane, anno 2000*, si sostiene che nelle regioni dell'Italia insulare si registra un consistente aumento delle vendite all'estero, pari al 57,1% che si riduce al 25% se si escludono i prodotti petroliferi raffinati. Sempre secondo questo comunicato, nel 2000, solo in Sicilia l'aumento del fatturato da esportazione è stato di oltre il 28,6% al netto dei prodotti petroliferi, risultato a cui hanno contribuito soprattutto i prodotti metalmeccanici (ad esclusione dei mezzi di trasporto).

orientali, i piccoli esportatori, considerando tali le imprese che esportano fino ad 1,5 miliardi di lire, rappresentano rispettivamente oltre l'83% e circa l'82% del numero totale degli esportatori della ripartizione, mentre gli operatori con fatturati intermedi si collocano intorno al 15% ed i grandi sfiorano il 2%. Nelle altre ripartizioni, invece, il peso dei medi e grandi esportatori diminuisce e aumenta quello dei piccoli. Questi ultimi rappresentano il 90% degli esportatori delle regioni dell'Italia meridionale e oltre il 91% di quelle dell'Italia insulare. Il quadro ora delineato deriva in modo evidente dalla specializzazione delle regioni meridionali in settori, come l'agroalimentare, contraddistinti da un'elevata frammentazione dell'offerta.

ESPORTATORI PER CLASSI DI RICAVO E REGIONE PREVALENTE DI ATTIVITÀ ECONOMICA
(anno 2000, dati provvisori, composizioni percentuali, classi di valore e ricavi medi in milioni di lire)

	Classi di valore in milioni di lire (a)						Totale	Comp in %	Ricavo Medio
	fino a 150	150-1.500	1.500-5.000	5.000-25.000	25.000-100.000	oltre 100.000			
Italia Nord-Occidentale	40.949	17.643	6.240	4.180	1.054	249	70.332	39,5	2.859
Piemonte	8.540	3.583	1.340	916	259	65	14.703	8,3	3.844
Valle d'Aosta	242	66	9	17 (a)	334	0,2	2.269
Lombardia	28.446	13.078	4.623	3.104	772	179	50.202	28,2	2.731
Liguria	3.721	916	268	160	23	5	5.093	2,9	1.310
Italia Nord-Orientale	29.249	13.078	4.920	3.427	906	199	51.779	29,1	2.915
Trentino-Alto Adige	2.663	796	260	182	49	13	3.963	2,2	2.087
Veneto	13.187	6.275	2.327	1.644	419	86	23.938	13,4	2.886
Friuli-Venezia Giulia	3.939	1.447	521	387	88	23	6.405	3,6	2.683
Emilia-Romagna	9.460	4.560	1.812	1.214	350	77	17.473	9,8	3.229
Italia Centrale	20.911	8.340	2.932	1.836	335	83	34.437	19,3	2.333
Toscana	11.141	4.894	1.822	1.174	187	40	19.258	10,8	2.074
Umbria	1.250	408	129	90	32	3	1.912	1,1	2.292
Marche	3.538	1.673	612	373	64	11	6.271	3,5	2.123
Lazio	4.982	1.365	369	199	52	29	6.996	3,9	3.243
Italia Meridionale	11.143	3.743	1.081	561	121	45	16.694	9,4	2.369
Abruzzo	1.479	539	179	125	29	13	2.364	1,3	4.113
Molise	176	57	23	21 (a)	277	0,2	3.420
Campania	5.141	1.701	469	220	59	16	7.606	4,3	1.944
Puglia	3.500	1.194	350	194	28	13	5.279	3,0	2.157
Basilicata	209	73	24	13	5	3	327	0,2	6.445
Calabria	638	179	36	48 (a)	0	865	0,5	686
Italia insulare	3.377	931	256	129	10	11	4.714	2,6	3.211
Sicilia	2.670	758	204	106	10	11	3.759	2,1	2.831
Sardegna	707	173	52	23	9 (a)	964	0,5	4.663
Provincie non identificate	23	0,0	645
Totale	105.637	43.738	15.429	10.161	2.442	593	178.000	100,0	2.736

(a) Comprende anche gli operatori appartenenti alla/e classe/i di valore superiori oscurati ai sensi della normativa sul segreto statistico
(b) Il limite superiore delle classi comprende il valore indicato, mentre quello inferiore lo esclude.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.4

L'analisi dei dati relativi alla stabilità della funzione di esportazione nel tempo mostrano che, nel 2000, il 42% del totale delle imprese esportatrici ha venduto oltre confine in ognuno dei sei anni precedenti. Le percentuali di stabilità più elevate si registrano nelle classi di fatturato tra i 5 e 25 e tra i 25 e 100 miliardi, pari rispettivamente all'82% e all'81%. All'estremo opposto, circa il 18% del totale delle imprese italiane esportatrici ha intrapreso per la prima volta o ha ripreso l'attività di esportazione nel 2000 e, tra queste, il 26% è costituito da imprese che esportano per un valo-

re inferiore a 150 milioni di lire (tavola 8.5). È evidente quindi la correlazione positiva tra fatturato estero e stabilità.

Si sottolinea, infine, che le imprese che praticano un'attività commerciale all'estero da oltre 5 anni sono ormai circa il 51%, rispetto al 48,3% del 1999, al 44,7% del 1998 e al 38,9% del 1996.

**ESPORTATORI ATTIVI NEL 2000 PER CLASSI DI RICAVO ANNUO E ANNI DI ATTIVITÀ
NEL PERIODO 1995 - 2000
(dati provvisori)**

Numero anni di attività	classi di valore in mln di lire						Totale
	fino a 150	150-1.500	1.500-5.000	5.000-25.000	25.000-100.000	oltre 100.000	
VALORI ASSOLUTI							
1	27.486	3.308	530	211	66	32	31.633
2	16.513	3.611	740	411	106	40	21.421
3	12.819	3.433	804	388	113	41	17.598
4	11.167	3.625	795	421	86	28	16.122
5	11.273	3.708	893	399	94	30	16.397
6	26.379	26.053	11.667	8.331	1.977	422	74.829
Totale	105.637	43.738	15.429	10.161	2.442	593	178.000
COMPOSIZIONE PERCENTUALE RISPETTO AL TOTALE DI CLASSE							
1	26,0	7,6	3,4	2,1	2,7	5,4	17,8
2	15,6	8,3	4,8	4,0	4,3	6,7	12,0
3	12,1	7,8	5,2	3,8	4,6	6,9	9,9
4	10,6	8,3	5,2	4,1	3,5	4,7	9,1
5	10,7	8,5	5,8	3,9	3,8	5,1	9,2
6	25,0	59,6	75,6	82,0	81,0	71,2	42,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(a) Il limite superiore delle classi comprende il valore indicato, mentre quello inferiore lo esclude

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.5

I dati sulla distribuzione degli operatori rispetto al numero di mercati di sbocco, nel 2000, fanno registrare un lieve incremento del peso percentuale della fascia da 1 a 5 mercati che passa al 74,7% contro il 74,4% del 1999 (tavola 8.6). Nella stessa fa-

**OPERATORI E RELATIVE ESPORTAZIONI PER CLASSE DI VALORE E PAESE PER L'ANNO 2000
(dati provvisori e composizioni in percentuale)**

NUMERO DI PAESI	Classi di valore in milioni di lire						Totale 2000	Totale 1999
	fino a 150	150-1500	1.500-5.000	5.000-25.000	25.000-100.000	oltre 100.000		
COMPOSIZIONE DEGLI OPERATORI PER NUMERO DI PAESI								
1	65,9	17,0	5,2	1,7	0,9	0,5	43,9	43,9
2	17,3	13,5	5,0	2,2	0,7	0,5	14,2	14,1
3-5	13,5	27,8	15,7	7,5	2,5	1,0	16,7	16,4
1-5	96,8	58,3	26,0	11,5	4,1	2,0	74,7	74,4
6-10	3,0	24,0	21,9	13,7	6,4	3,4	10,4	10,6
11-15	0,3	10,8	18,2	14,1	8,1	5,4	5,3	5,5
16-25	0,0	6,1	22,8	26,0	18,5	11,6	5,2	5,3
26-40	0,0	0,8	9,9	24,7	27,4	18,5	2,9	2,9
oltre 40	0,0	0,0	1,2	10,0	35,5	59,0	1,4	1,3
Totale	105.637	43.738	15.429	10.161	2.442	593	178.000	168.638

(a) Il limite superiore delle classi comprende il valore indicato, mentre quello inferiore lo esclude

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.6

scia, il peso delle mono-mercato rimane invariato, mentre cresce quello delle imprese che esportano tra due e cinque mercati. Si segnala poi la diminuzione del peso percentuale degli esportatori che diversificano su un numero di mercati compreso tra 6 e 25 e l'aumento del peso di quelli che si presentano su più di 25 mercati.

La relazione tra ricavi annui da esportazione e numero di mercati presidiati mostra che, nel 2000, i micro – esportatori, operatori con un fatturato annuo inferiore a 150 milioni di lire, rappresentano i due terzi delle imprese presenti su un solo mercato, mentre il 77% delle imprese che hanno un fatturato estero superiore a 100 miliardi ha raggiunto con le proprie merci più di 25 paesi e soltanto tre di esse, su un totale di 593, sono attive in un unico mercato.

8.2 INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA

Internazionalizzazione attiva

Al primo gennaio 2000, il numero delle multinazionali industriali a base italiana e quello delle imprese industriali estere partecipate sono più che raddoppiati rispetto a quanto rilevato all'inizio degli anni novanta: il primo è passato da 404 a 1.104 unità⁵, mentre il secondo da 1.075 a 2.573. Analogamente, il numero degli addetti delle imprese industriali estere partecipate da imprese italiane è cresciuto di oltre 200 mila unità (da circa 436.000 a più di 642.000) ed il loro fatturato si è quasi triplicato in termini nominali (da 78.000 a quasi 219.000 miliardi di lire).

INVESTIMENTO DIRETTO DELLE IMPRESE ITALIANE IN IMPRESE INDUSTRIALI ALL'ESTERO

	Partecipazioni di controllo		Totale Partecipazioni		Partecipazioni di controllo		Totale Partecipazioni	
	dati al 1 gennaio 1990				dati al 1 gennaio 2000			
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
Imprese italiane con partecipazioni all'estero	293	72,5	404	100,0	874	79,2	1.104	100,0
Imprese estere a partecipazione italiana								
Imprese (N.)	771	71,7	1.075	100,0	1.979	76,9	2.573	100,0
Addetti (N.)	279.749	64,2	435.690	100,0	460.419	71,7	642.523	100,0
Fatturato (miliardi di lire)	56.872	72,3	78.635	100,0	164.403	75,1	218.866	100,0

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

Tavola 8.7

Un segnale positivo circa il grado di internazionalizzazione della nostra struttura produttiva viene dal crescente orientamento delle nostre imprese ad assumere il controllo delle attività estere partecipate⁶. Alla fine del decennio, infatti, i gruppi ita-

⁵ Nell'analisi si considerano come soggetti investitori i gruppi finanziario/industriali a base italiana che detengono partecipazioni in imprese estere. Per tale ragione, si possono rilevare delle discrepanze con altre pubblicazioni che, pur facendo riferimento alla banca dati R&P - *Reprint*, utilizzano, quali unità di analisi, le imprese italiane investitrici anziché i gruppi.

⁶ Si ricorda che, fatta eccezione per il Giappone, le partecipazioni minoritarie e paritarie per le imprese italiane hanno storicamente avuto un peso più rilevante di quanto non sia avvenuto per le imprese degli altri paesi industrializzati.

liani investitori che controllano almeno un'impresa industriale estera sono il 79,2% del totale rispetto al 72,5% del 1 gennaio 1990, mentre il numero di imprese estere controllate da investitori italiani passa dal 71,7% al 76,9%.

Dall'analisi della dinamica delle partecipazioni italiane per classi dimensionali si può osservare la sostanziale trasformazione che ha accompagnato la crescita della nostra base produttiva all'estero negli ultimi anni. Nel corso degli anni novanta, si è verificato un consistente aumento del numero di investitori italiani di piccola dimensione⁷ (meno di 500 addetti), a scapito dei medio - grandi (oltre 500 addetti), il cui peso sul totale nel decennio si è ridotto complessivamente di oltre il 13% (tavola 8.8). È importante sottolineare che, dei 1.104 gruppi di investitori italiani rilevati all'inizio del 2000, quasi l'80% ha un numero di addetti inferiore a 500 unità, rispetto a circa il 65% sui soli 404 rilevati al 1° gennaio del 1990.

**PARTECIPAZIONI ITALIANE ALL'ESTERO PER NUMERO DI ADDETTI IN ITALIA DEL GRUPPO
INVESTITORE AL 1 GENNAIO**

(quote in percentuale per le classi di addetti; valori assoluti per il totale)

	Classe di addetti					Totale (a)
	< 50	50 - 249	250 - 500	500 - 4.999	> 4.999	
Imprese italiane con partecipazioni all'estero						
1990	7,4	27,7	20,0	27,2	17,6	404
2000	18,6	41,0	19,0	15,7	5,7	1.104
Imprese estere a partecipazione italiana						
1990	3,5	13,1	13,8	24,8	44,7	1.075
2000	9,2	23,4	16,0	25,8	25,5	2.573
Addetti delle imprese estere a partecipazione italiana						
1990	1,0	2,4	3,6	12,4	80,6	435.690
2000	4,4	8,7	6,8	24,5	55,7	642.523
Fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana						
1990	0,3	1,8	3,1	12,3	82,5	78.635
2000	1,3	3,2	3,7	18,7	73,2	218.866

(a) Il fatturato è espresso in miliardi di lire

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

Tavola 8.8

Il maggior contributo alla crescita del numero dei piccoli investitori è stato apportato dalle classi dimensionali con meno di 50 e tra 50 e 249 addetti che hanno aumentato il loro peso sul totale, rispettivamente dell'11,2% e del 13,3%. Inoltre, sono sempre le imprese di queste due fasce dimensionali ad essere cresciute maggiormente nel decennio sia per numero di partecipazioni che di addetti; le imprese con 50 – 249 addetti hanno aumentato la quota delle loro partecipazioni di quasi il 10% ed hanno registrato una crescita della quota di occupati di poco più del 6%.

⁷ Si considerano piccoli investitori quelli che in ambito internazionale vengono definite come “piccole multinazionali”, ovvero tutte le imprese la cui “casa madre” ha un numero di addetti inferiore a 500 (UNITED NATIONS (1993), *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production*, United Nations, New York).

Al 1° gennaio 2000 i gruppi multinazionali italiani di dimensioni medio – grandi (oltre 500 addetti), pur rappresentando poco più del 20% del totale, continuano a detenere più della metà delle partecipazioni estere, oltre l'80% del totale degli occupati e oltre il 90% del fatturato. Inoltre, il 73,2% del fatturato complessivo viene realizzato dalle sole imprese con almeno 5000 addetti.

Sotto il profilo geografico, la distribuzione delle partecipazioni industriali italiane per macro-aree, al 1° gennaio 2000, conferma ancora l'Unione Europea come principale area di destinazione delle iniziative industriali delle imprese italiane, con il 37,5% delle imprese partecipate, il 37,6% dei relativi addetti ed il 55,8% del fatturato (tavola 8.9). L'Unione Europea è dunque un polo di forte attrattività per gli investimenti esteri italiani che, nel complesso, si rivelano principalmente localizzati in paesi adiacenti o poco distanti dal nostro. Includendo i paesi dell'Europa occidentale non appartenenti all'Unione e quelli dell'Europa centrale e orientale, si osserva che la quota complessiva spettante al vecchio continente sale al 61,7% del totale delle imprese partecipate, corrispondente al 59,5% degli addetti e al 67% del fatturato.

**PARTECIPAZIONI ITALIANE ALL'ESTERO PER AREA GEOGRAFICA E PER ALCUNI PAESI
DELL'IMPRESA PARTECIPATA AL 1 GENNAIO**
(valori in percentuale; valori assoluti per il totale)

	Imprese estere a partecipazione italiana					
	Imprese		Addetti		Fatturato	
	1990	2000	1990	2000	1990	2000
Unione Europea	50,0	37,5	47,1	37,6	51,8	55,8
- Belgio	2,0	1,2	0,9	1,3	1,1	2,1
- Francia	16,5	12,4	19,0	13,2	21,5	19,5
- Germania	4,7	6,0	9,3	7,1	10,6	12,9
- Paesi Bassi	1,4	0,9	1,7	0,9	1,8	1,1
- Portogallo	2,0	2,1	0,5	1,2	0,8	1,2
- Spagna	14,2	7,3	8,7	5,6	9,1	8,1
- Regno Unito	4,7	4,1	5,1	5,3	5,0	7,5
Europa Centro-Orientale	1,8	20,0	1,5	18,0	0,4	6,5
- Polonia	0,2	3,4	0,4	5,2	0,1	2,9
- Romania	0,2	3,4	0,2	3,4	0,0	0,5
- Russia	0,6	1,9	0,5	1,4	0,2	0,3
- Ungheria	0,5	3,7	0,1	2,9	0,0	1,0
Altri paesi europei	4,8	4,2	3,6	3,9	3,7	4,7
- Turchia	1,2	1,9	2,5	2,3	1,6	1,6
Africa	7,1	5,2	6,3	5,1	9,5	3,7
America settentrionale	14,3	9,0	11,4	9,6	17,3	13,7
- Canada	1,8	1,4	1,4	1,9	2,4	2,0
- Stati Uniti	12,6	7,6	10,1	7,5	14,8	11,6
America centrale e meridionale	15,3	11,1	22,3	13,4	11,8	10,0
- Argentina	2,2	2,9	4,0	1,9	3,2	1,8
- Brasile	7,8	4,1	13,8	8,4	7,2	6,7
- Messico	1,7	1,6	2,9	1,5	0,8	0,7
Asia	5,9	12,0	7,5	11,3	5,3	4,4
- Cina	0,9	5,1	0,3	3,4	2,0	0,8
- India	1,1	2,2	4,8	3,6	1,0	0,9
- Thailandia	0,4	0,5	0,2	0,9	0,0	0,2
Medio Oriente	0,7	0,6	0,3	0,3	0,6	0,4
Oceania	0,8	0,9	0,3	1,1	0,3	1,2
Totale (a)	1.075	2.573	435.690	642.523	78.635	218.866

(a) Il fatturato è espresso in miliardi di lire

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

Tavola 8.9

All'inizio del decennio, la principale direttrice dell'espansione multinazionale dell'industria italiana è stata l'Europa occidentale, seguita a debita distanza dall'America sia settentrionale che centro-meridionale. Nel corso degli anni novanta, comunque, coerentemente con il più generale andamento dei flussi internazionali degli IDE, il peso di queste aree si è notevolmente ridimensionato a favore dei paesi meno industrializzati dell'Asia e dell'Est Europa, la cui incidenza è aumentata rispettivamente del 18% e del 6% rispetto all'inizio del decennio.

Nell'Europa centrale e orientale sono state soprattutto le piccole e medie imprese operanti nei settori di tradizionale competitività dell'industria italiana a cercare nuove opportunità di investimento, spinte non solo dalla disponibilità di manodopera di discreto livello qualitativo e basso costo, ma anche dalle prospettive di sviluppo a medio-lungo termine dei mercati locali. In Asia, invece, gli investimenti italiani hanno seguito la forte espansione dell'area proseguita fino ad oltre la metà degli anni novanta, interrotta soltanto dalla crisi finanziaria del 1997.

Il rinnovato interesse degli investitori italiani verso nuove aree in via di sviluppo, oltre a conciliarsi con le più generali tendenze emerse a livello mondiale, è un segnale forte della ridotta capacità di espansione dell'industria italiana nei grandi mercati oligopolistici dell'occidente, ove i vantaggi competitivi risiedono principalmente nello sviluppo e nell'utilizzo di tecnologie e tecniche manageriali avanzate.

Queste considerazioni sono da ricordare all'evoluzione delle partecipazioni per macro-settori alla Pavitt⁸ (tavola 8.10). Al primo gennaio 2000, nei settori caratterizzati da elevate economie di scala operano quasi la metà delle imprese partecipate (46,9%) che occupano oltre i tre quinti degli addetti (60,2%), per una quota vicina ai due terzi del fatturato totale (64,4%). Seguono i settori tradizionali, con il 29% delle imprese, ma solo il 19,4% degli addetti e il 14,5% del fatturato, e i settori specialistici (rispettivamente con il 13,1% delle imprese, il 12,1% degli addetti e il 12,2% del fatturato), mentre i settori ad elevata intensità tecnologica rappresentano l'8,7% delle imprese, l'8,3% degli addetti ed il 9% del fatturato.

PARTECIPAZIONI ITALIANE ALL'ESTERO PER MACRO SETTORI A LA PAVITT AL 1 GENNAIO

(valori in percentuale; valori assoluti per il totale)

	Imprese estere a partecipazione italiana					
	Imprese		Addetti		Fatturato	
	1990	2000	1990	2000	1990	2000
Settori tradizionali	22,5	29,0	13,5	19,4	18,2	14,5
Settori con forti economie di scala	51,2	46,9	68,6	60,2	66,8	64,4
Settori specialistici	13,2	15,4	5,5	12,1	5,1	12,2
Settori ad elevata intensità tecnologica	13,1	8,7	12,4	8,3	9,9	9,0
Totale (a)	1.075	2.573	435.690	642.523	78.635	218.866

(a) Il fatturato è espresso in miliardi di lire

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

Tavola 8.10

⁸ È questa una classificazione tradizionalmente in uso negli studi di economia industriale, per la cui puntuale qualificazione rimandiamo a PAVITT, K (1984), *Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory*, Research Policy, n. 13.

Più nel dettaglio, il settore in cui si concentra la maggior quota di investimenti in uscita, circa il 23% del totale per un valore di circa 5.600 miliardi di lire, è quello delle macchine e degli apparecchi meccanici, tradizionale settore di specializzazione dell'industria italiana.

I dati provvisori relativi ai flussi di investimento nel 2000, rilevati dall'Ufficio Italiano Cambi, mostrano un forte aumento fatto registrare dagli investimenti settoriali verso l'America, in particolare l'America centro meridionale (da 525 miliardi nel 1999 a 1.452 nel 2000) ed una flessione nei confronti dell'Unione Europea ridotti a soli 81 miliardi a fronte degli 851 del 1999.

I prodotti chimici rappresentano, nel 2000, il secondo settore manifatturiero con un ammontare di investimenti italiani all'estero pari a circa 1.200 miliardi, distribuiti su circa 180 partecipazioni ed uno stock di fatturato, realizzato all'estero, pari a poco più di 11.000 miliardi al 1° gennaio 2000. Il flusso di investimenti, aumentato del 70% rispetto ai circa 700 miliardi del 1999, anche in questo caso si è indirizzato verso l'America, soprattutto quella centro-meridionale, mentre ha subito un rallentamento nei confronti dell'Unione Europea.

Nel settore dei prodotti tessili (che includono tessili e maglieria, abbigliamento e pelli, cuoio, calzature e pelletteria) si annoverano 391 partecipazioni all'estero che hanno come destinazione privilegiata l'Europa centro-orientale, in cui si concentrano quasi la metà degli investimenti. A seguire l'Unione Europea (16%) e l'Africa settentrionale (10%). I flussi di investimenti nel 2000 sono aumentati di oltre il 45%, grazie alla forte crescita registrata in America settentrionale.

Nel settore alimentari, bevande e tabacco il numero di investitori italiani è di poco superiore a 100 e si concentrano nell'Europa centro-orientale (circa il 35% degli investitori), nell'Unione Europea (25%) e in America (16%).

I dati UIC mostrano che nel 2000 il settore ha fatto registrare disinvestimenti netti per 317 miliardi di lire dopo i 985 miliardi del 1999.

Infine, nei minerali e metalli, si hanno investimenti diretti esteri per circa 15.000 miliardi. La destinazione largamente favorita è ancora una volta l'Unione Europea che realizza quasi l'80% del fatturato. Nel resto d'Europa e nell'America settentrionale, che pure raccolgono rispettivamente il 20% ed il 10% delle imprese estere partecipate, si realizza complessivamente solo il 9% del fatturato.

Nel 2000 il flusso di investimenti si è contratto nei confronti dell'Unione Europea portandosi a soli 81 miliardi rispetto agli 851 del 1999 ed ha subito una leggera flessione anche nei confronti dell'America settentrionale (da 128 miliardi nel 1999 a 90 nel 2000).

Il quadro generale comunque non si distanzia molto dalle rilevazioni di inizio decennio, rispetto alle quali si registra una crescita del peso dei settori tradizionali e del comparto specialistico, nonché una diminuzione del peso dei settori a forti economie di scala e di quelli ad elevata intensità tecnologica. Con particolare riferimento a questi ultimi, si segnala che i modesti livelli di investimento sperimentati da tale comparto agli inizi del 2000 sono espressione dell'assai ristretto numero di grandi e medio-grandi imprese a base italiana in settori quali l'informatica, l'elettronica, le telecomunicazioni, la farmaceutica e la chimica fine, che a livello mondiale sono tra i principali protagonisti dei processi di internazionalizzazione produttiva.

Internazionalizzazione passiva

Al 1° gennaio 2000, risultano 1.843 imprese estere con partecipazioni in Italia, di cui l'86,6% detiene partecipazioni di controllo. Nel 1990 il loro numero era pari a 1.523 unità.

INVESTIMENTI DIRETTI DELLE IMPRESE ESTERE IN ITALIA

	Partecipazioni di controllo		Totale Partecipazioni		Partecipazioni di controllo		Totale Partecipazioni	
	dati al 1 gennaio 1990				dati al 1 gennaio 2000			
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
Imprese (N.)	1.284	84,3	1.523	100,0	1.596	86,6	1.843	100,0
Addetti (N.)	409.204	78,9	518.728	100,0	473.663	84,6	560.088	100,0
Fatturato (mld di lire)	97.499	80,1	121.753	100,0	240.938	86,2	279.408	100,0

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

Tavola 8.11

Al 1° gennaio 2000, la quota maggiore sul numero totale di imprese estere investitrici in Italia è rappresentata dai paesi dell'Unione Europea, pari al 60,3%, rimasta sostanzialmente stabile dal 1990. Ma nel 2000 gli Stati Uniti mantengono il primato dei paesi investitori, con una percentuale del 24,8% sul numero totale delle imprese investitrici, una quota di oltre il 28% in termini di addetti e del 31,5% in termini di fatturato. Tra i paesi dell'Unione, nell'arco del decennio, si registra la contrazione della quota della Francia, passata dal 17,6% del 1990 al 15,2% del 2000, e il parallelo aumento della quota della Germania, pari al 17,5% nel 2000 contro il 14,6% del 1990. Tuttavia, in termini di addetti, la quota francese è superiore a quella tedesca mentre i due paesi sostanzialmente si equivalgono, con una leggera differenza di quota a favore della Germania, in termini di fatturato. Anche la quota di partecipazioni del Regno Unito è aumentata nel decennio esaminato passando, per quanto riguarda il numero di imprese, dal 10,8% del 1990 all'11,9% del 2000. Infine, pur essendo aumentata dal 3,8% del 1990 al 5,2% del 2000, resta ancora relativamente modesta la quota delle imprese giapponesi sul numero di soggetti investitori in Italia (tavola 8.12).

Dal punto di vista settoriale, gli investimenti si concentrano nei settori a forte economie di scala (49,4% del numero di imprese). In questo macrosettore si colloca oltre il 50% della forza lavoro occupata nelle partecipate dall'estero. Seguono i settori ad elevata intensità tecnologica, con il 18,9% del numero di imprese e con il 23,6% degli addetti, i settori specialistici (20,3% del numero e 19,8% degli addetti) cresciuti nel decennio di poco più di un punto percentuale e, infine, i settori tradizionali (11,3% delle imprese e 5,7% degli addetti) (tavola 8.13).

A livello di singoli settori, una forte partecipazione estera si registra nell'alta tecnologia, soprattutto nell'elettronica e nelle telecomunicazioni (oltre 46.000 addetti, l'8,3% del totale) e nella farmaceutica, con 38mila addetti (6,8% del totale in 103 imprese). Altre partecipazioni rilevanti (superiori a 20.000 addetti) si hanno nell'elettromeccanica strumentale, nella componentistica meccanica, nei prodotti alimentari derivati, nella metallurgia, nella chimica di base e nei prodotti in metallo. La presenza estera è particolarmente rilevante nella filiera chimica: i cinque settori che la compongono (chimica di base; saponi, detersivi e cosmetici; fibre artificiali e sintetiche; derivati chimici; farmaceutica) raccolgono 332 imprese partecipate dall'estero (oltre 92.000 addetti e 67mila miliardi di lire di fatturato).

I prodotti meccanici sono, anche dal lato degli investimenti in entrata, il settore privilegiato, con il numero più elevato di imprese estere a partecipazione italiana: 298 unità, pari al 16% del totale. Le direttrici di investimento sono l'Unione Europea e, a seguire, America del Sud, America del Nord e Asia orientale. Secondo i dati provvisori dell'Ufficio Italiano Cambi (UIC), nel 2000 i flussi di investimenti netti in questo

**PARTECIPAZIONI ESTERE IN ITALIA PER AREA GEOGRAFICA E PER ALCUNI PAESI
DI PROVENIENZA AL 1 GENNAIO**

(valori in percentuale; valori assoluti per il totale)

	Imprese italiane a partecipazione estera					
	Imprese		Addetti		Fatturato	
	1990	2000	1990	2000	1990	2000
Unione Europea (15 paesi)	60,1	60,3	59,1	58,2	54,4	54,8
- Austria	1,1	1,5	0,6	0,9	0,3	0,9
- Belgio	2,0	1,5	1,0	0,7	1,4	0,7
- Danimarca	0,3	0,8	0,1	0,3	0,1	0,3
- Finlandia	1,2	1,2	0,9	1,3	0,6	0,8
- Francia	17,6	15,2	22,1	17,0	18,4	14,9
- Germania	14,6	17,5	12,0	15,3	11,0	15,1
- Irlanda	0,1	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2
- Paesi Bassi	4,3	4,5	4,2	4,2	7,4	6,8
- Regno Unito	10,8	11,9	7,4	9,9	6,6	7,8
- Spagna	1,0	0,8	0,7	0,3	0,4	0,4
- Svezia	6,9	4,6	9,7	7,9	7,9	6,6
Altri Paesi Europa Occidentale	9,9	8,6	7,7	7,5	8,4	8,1
- Liechtenstein	0,4	0,3	0,3	0,2	0,1	0,1
- Norvegia	0,5	0,7	0,2	0,3	0,2	0,5
- Svizzera	9,0	7,6	7,2	6,9	8,1	7,5
Europa Centro-Orientale	0,3	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
America settentrionale	24,3	25,7	29,7	28,2	32,7	31,5
- Canada	1,3	0,9	1,1	0,6	1,4	0,7
- Stati Uniti	23,1	24,8	28,5	27,6	31,2	30,8
America Latina	0,5	4,2	0,4	1,3	0,9	1,0
- Argentina	0,4	1,9	0,4	0,9	0,9	0,6
- Brasile	0,1		0,0	0,4	0,0	0,2
Giappone	3,8	5,2	2,3	3,4	1,7	3,7
Altri paesi asiatici	0,8	0,9	0,6	1,0	0,0	0,7
- Hong Kong	0	0,3	0	0,1	0,041	0,1
- India	0	0,2	0	0,3	0,058	0,1
Oceania	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
Africa	0,1	0,2	0,1	0,2	1,3	0,1
Totale (a)	1.523	1.843	513.874	560.088	121.754	279.409

(a) Il fatturato è espresso in miliardi di lire

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

Tavola 8.12

comparto sono passati dai 531 miliardi del 1999 ad 8.760 miliardi. Tale incremento è da imputare principalmente ad iniziative da parte dei Paesi Bassi (65 miliardi nel 1999 e 7.129 nel 2000), degli Stati Uniti (264 miliardi nel 1999 e 2.628 nel 2000) e della Francia (rispettivamente 190 e 471). La forte rilevanza dei Paesi Bassi deriva dalla transazione relativa all'accordo FIAT – General Motors realizzato tramite una holding olandese.

Dal punto di vista territoriale, la distribuzione degli investimenti favorisce l'Italia settentrionale. Distinguendo l'analisi tra stabilimenti di produzioni e sedi amministrative, si manifesta una marcata concentrazione in quest'area. Ben 1.492 stabilimenti sono situati nell'Italia nord-occidentale (1.008 solo in Lombardia) a fronte dei 701 del nord est, dei 414 del centro e dei 348 di Mezzogiorno ed isole. Se si passa ad analizzare la distribuzione delle sedi amministrative, si osserva una concentrazione ancora più marcata: 58,8% nel nord-ovest (Lombardia al 43,6% del totale) contro sole 141 imprese nel meridione (7,7% del totale).

PARTECIPAZIONI ESTERE IN ITALIA PER MACROSETTORI A LA PAVITT AL 1 GENNAIO
(valori in percentuale; valori assoluti per il totale)

	Imprese italiane a partecipazione estera					
	Imprese		Addetti		Fatturato	
	1990	2000	1990	2000	1990	2000
Settori tradizionali	11,3	11,3	7,0	5,7	8,2	5,7
Settori con forti economie di scala	47,7	49,4	44,9	50,9	49,0	53,5
Settori specialistici	19,0	20,3	19,2	19,8	12,6	14,8
Settori ad elevata intensità tecnologica	22,0	18,9	28,8	23,6	30,3	26,0
Totale (a)	1.570	1.843	513.874	560.088	121.754	279.409

(a) Il fatturato è espresso in miliardi di lire

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

Tavola 8.13

Nell'ultimo decennio, comunque, il peso del meridione in termini di stabilimenti ha visto una crescita (45,9%) superiore alla media nazionale (32,6%) ed anzi, nel biennio 1998-1999, nel sud si verifica l'aumento più consistente (8,4%).

Per quanto riguarda l'aspetto dimensionale, la classe che raccoglie il maggior numero di partecipazioni dall'estero è quella tra 50 e 250 addetti. Tuttavia, sono le grandi imprese (oltre 500 addetti) a rappresentare la categoria con la maggior quota in termini di addetti e di fatturato (60%).

PARTECIPAZIONI ESTERE PER NUMERO DI ADDETTI IN ITALIA AL 1° GENNAIO
(quote in percentuale per le classi di addetti; valori assoluti per il totale)

	Classe di addetti				Totale (a)
	< 50	50 - 249	250 - 500	>500	
	Imprese a partecipazione estera				
1990	23,0	47,2	14,8	15,0	1.523
2000	25,2	47,3	13,3	14,2	1.843
	Addetti delle imprese italiane a partecipazione estera				
1990	1,8	16,5	15,3	66,4	518.728
2000	2,2	19,5	15,3	63,0	560.088
	Fatturato delle imprese italiane a partecipazione estera				
1990	2,6	17,7	15,3	64,4	121.754
2000	3,3	19,6	14,1	63,0	279.409

(a) Il fatturato è espresso in miliardi di lire

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

Tavola 8.14

8.3. CASI AZIENDALI

DIESEL S.p.A.¹

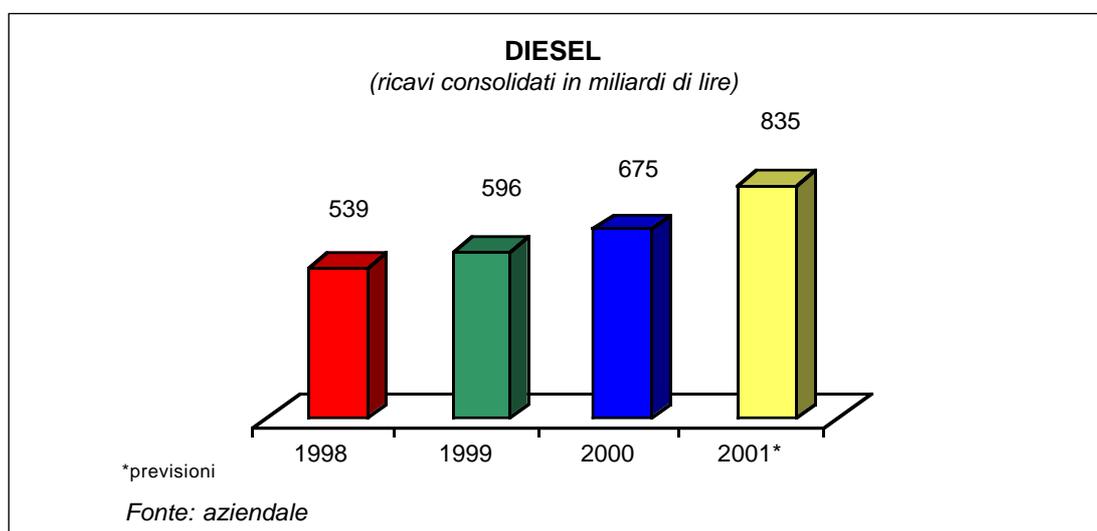
Fondata nel 1978, la Diesel è una società innovativa e di orientamento spiccatamente internazionale, specializzata nella produzione di jeans, abbigliamento sportivo e accessori. Sin dalla sua costituzione, la società si è posta l'obiettivo, pienamente perseguito, di diventare leader nella nicchia dell'abbigliamento casual di alta gamma.

Le tappe fondamentali della storia societaria sono ravvisabili nella creazione del marchio (1978), nella acquisizione del controllo totalitario in capo al fondatore Renzo Rosso (1985), nella apertura ai mercati esteri (1991) e nella inaugurazione del primo negozio "immagine" a New York, sulla Lexington Avenue (1996). A queste date va poi aggiunto l'apertura nel 1994 del Pelican Hotel a Miami su Ocean Drive, espressione perfetta dello stile Diesel, con stanze disegnate ed arredate come surreali sets cinematografici, con mobili e oggetti riciclati.

Creatività, apertura al mondo e innovazione sono i fattori di successo dell'azienda veneta. Il progetto imprenditoriale è stato ideato per soddisfare contemporaneamente la domanda di più mercati internazionali.

I dipendenti Diesel superano le 1.300 unità in tutto il mondo. La maggior parte dell'attuale produzione è realizzata in *outsourcing* da piccole e medio – piccole imprese; la produzione di jeans *denim* è, per precisa scelta aziendale, realizzata esclusivamente in Italia. Tutte le operazioni di logistica internazionale (ingrosso e dettaglio) sono gestite centralmente. La sede centrale dell'azienda è localizzata a Molvena (VI), da dove la società gestisce 12 filiali localizzate in Europa, Asia e America. Queste unità operative estere hanno la veste di consociate con propria personalità giuridica, di proprietà della casa madre per oltre il 50%, che si occupano della importazione e successiva distribuzione sui mercati locali.

Oggi la Diesel è un'azienda globale con un fatturato consolidato superiore ai 675 miliardi di lire (+13% rispetto all'anno precedente), l'85% del quale generato fuori dai confini nazionali. Il principale mercato di sbocco è quello statunitense su cui nel 2000 la Diesel ha fatturato 66,5 milioni di dollari (con un utile che supera i 10 milioni di dollari), segnando una crescita del 33% rispetto all'anno precedente.



¹ A cura di Marilena Procaccio

I prodotti sono innovativi e al contempo un pò radicali, con un occhio di riguardo per i dettagli, senza compromettere la qualità. Ogni linea di prodotto è disegnata da un gruppo di lavoro “dedicato”, composto da uno stilista, un assistente ed un *product manager*.

La filosofia aziendale si basa sulla realizzazione di un prodotto realmente “globale”, capace di soddisfare la domanda dello stesso segmento in più mercati. Gli stilisti della Diesel vengono selezionati in modo tale da assicurare la provenienza da culture ed esperienze molto diverse.

Uno dei punti di forza su cui l'azienda ha investito notevolmente è la qualità, garantita, a monte, da un'accurata selezione dei materiali e dall'adozione di tecniche di produzione all'avanguardia e, a valle, da specialisti adibiti al controllo di qualità presso le filiali e i singoli punti vendita.

La diversificazione produttiva in un nuovo segmento del mercato dell'abbigliamento, quello del *prêt-à-porter*, è stata realizzata attraverso l'acquisizione, dopo numerosi mesi di contratto di affitto di azienda, della Staff International, localizzata a Noventa Vicentina.

Una pluralità di *contratti di licenza* sono invece stati stipulati per il conseguimento di una diversificazione produttiva in mercati diversi da quello dell'abbigliamento sfruttando il successo del marchio.

Attualmente l'azienda veneta ha in atto cinque contratti di licenza:

- con Safilo, per la fabbricazione di occhiali da vista e da sole;
- con l'americana Global brand Marketing, per le calzature;
- con la tedesca Marbert, per i profumi;
- con l'italiana Principe, per la valigeria ed altri prodotti in pelle;
- con la statunitense Fossil, per la produzione e la distribuzione di orologi.

L'approccio globale al mercato si riflette in tutte le altre scelte strategiche, in particolare quelle relative alla distribuzione e promozione.

L'azienda è presente in più di 80 paesi con 10.000 punti vendita e 51 negozi di proprietà, il cui numero dovrebbe triplicarsi nel giro di tre anni.

Attualmente, la vendita dei prodotti Diesel è realizzata attraverso le seguenti tipologie distributive:

- negozi plurimarca;
- spazi all'interno di catene al dettaglio e grandi magazzini;
- negozi monomarca, in franchising o di proprietà;
- negozi “immagine”, di proprietà, localizzati a New York, Londra, Parigi, San Francisco e Roma. Tra questi, il negozio di New York genera, da solo, 12 milioni di dollari di fatturato annuo.

I negozi di proprietà dell'impresa si caratterizzano per l'adozione, seppure in strutture di diverso tipo, di una ambientazione simile: il punto vendita è inteso, infatti, quale principale veicolo di comunicazione dell'immagine della società e strumento di fidelizzazione della clientela, non solo al marchio, ma allo stile pionieristico che permea l'attività di questa impresa.

Il commercio elettronico rappresenta una modalità recente di vendita, introdotta nel 1997, cui si sono associate prime sperimentazioni di negozi virtuali.

La comunicazione è stata determinante nel successo del marchio Diesel. L'impresa investe attualmente il 7,7% del fatturato in attività di comunicazione e di promozione, realizzate attraverso campagne pubblicitarie, cataloghi, il sito Internet (www.diesel.com) e altre forme di promozione multimediale.

iGUZZINI ILLUMINAZIONE S.r.l.¹

iGuzzini Illuminazione produce apparecchi di illuminazione per interni ed esterni ed occupa un posto di primo piano tra le imprese europee del settore per ampiezza della gamma e dimensione aziendale. Nata nel 1963, l'azienda ha sede a Recanati. A metà degli anni settanta, l'azienda lancia il marchio iGuzzini che identifica tutte le linee di prodotto relative all'illuminazione e avvia la produzione del globo in policarbonato, destinato all'illuminazione degli ambienti esterni, che verrà commercializzato solo nel 1978. In seguito, l'esigenza di ottenere una più elevata termoresistenza ha portato all'impiego di nuovi materiali (Utem, Ryton, Orgater), tutti applicati al settore illuminotecnico.

Fin dai primi anni di operatività, l'azienda si è posta l'obiettivo di offrire una gamma completa di prodotti, di accrescere la flessibilità produttiva per puntare sull'innovazione sia di prodotto che di processo per far fronte alla complessità della domanda e alle multiformi esigenze dei prestigiosi clienti. Questi ultimi sono infatti rappresentati da musei (dal Louvre alla Galleria Borghese, da Palazzo Grassi ai Musei Vaticani), uffici (tra cui gli *showroom* della Ferrari) e catene di negozi (Coin, Benetton, e la britannica Marks & Spencer).

iGuzzini Illuminazione è controllata dalla *Fi.Ma.G.*, la finanziaria che unisce tutte le aziende del gruppo Guzzini, nata nel 1982. Le principali società a cui la *Fi.Ma.G.* partecipa sono, in ordine di costituzione:

- Fratelli Guzzini S.p.A. (casalinghi, complementi d'arredo, tempo libero e articoli da regalo), collegata direttamente al 40%;
- iGuzzini Illuminazione S.r.l., controllata al 100%;
- Rede Guzzini S.r.l. (produzione e commercio, assunzione di rappresentanza ed intermediazione tra produzione e commercio, sia in Italia che all'estero di articoli casalinghi, da regalo e prodotti affini), collegata indirettamente al 40%
- Teuco Guzzini S.r.l. (docce e vasche idromassaggio), controllata al 90%
- Telma Guzzini S.r.l. (lavelli), controllata al 78%.

Il processo di sviluppo ha consentito all'azienda di posizionarsi tra le principali imprese del settore all'interno del mercato nazionale; la quota di mercato detenuta da questa società ha mostrato una crescita progressiva nel corso degli anni, fino a raggiungere il 6,9% del totale, seconda solo a Disano, leader con una quota del 17,8%².

Nonostante gli apparecchi di illuminazione per interni di tipo tecnico siano ormai da qualche anno in fase di declino, la iGuzzini ha sempre conseguito risultati crescenti in termini di fatturato e di utile netto. Il fatturato 1999 è stato pari a 160,1 miliardi di lire, in crescita rispetto ai 134,8 miliardi dell'anno precedente. All'incirca il 60% del fatturato è attualmente conseguito sui mercati esteri. iGuzzini è presente in 64 paesi, con un'organizzazione di vendita ben articolata in modo da coprire i mercati in maniera capillare. L'azienda dispone di diciassette agenzie commerciali in Italia e di 6 filiali (Roma, Germania, Francia, Spagna, Inghilterra e Norvegia), oltre a dieci

¹ A cura di Marilena Procaccio

² L'intero settore è abbastanza parcellizzato: infatti, la concentrazione delle prime quattro imprese (Disano, Guzzini, Filippi e Philips) è del 36,3%. Il tasso di concentrazione delle prime otto imprese è, invece, del 53,8% (Fonte Databank).

showroom dislocate in Italia e all'estero (Milano, Amburgo, Madrid, Oslo, Parigi, Berlino, Barcellona, Monaco, Londra e Eindhoven).

Attualmente il mercato di sbocco più interessante è rappresentato dall'Europa, con particolare riferimento ai paesi di operatività delle filiali. Nel breve termine l'azienda prospetta di espandere le proprie vendite nell'Europa dell'Est (soprattutto Russia e paesi dell'ex Unione sovietica), Medio Oriente, sud-est asiatico e Cina.

I fattori critici di successo di questa impresa possono essere identificati nei seguenti elementi:

- * risorse umane;
- * innovazione di prodotto e processo;
- * strategia commerciale, con particolare riguardo a quella adottata per la penetrazione dei mercati esteri;
- * comunicazione.

Uno degli investimenti più consistenti dei iGuzzini è rappresentato dalle risorse umane; la quota di fatturato riservata agli investimenti in personale è mediamente del 4%. Il numero di dipendenti è andato progressivamente aumentando nel corso degli anni: nel 2000 risultavano impiegate presso la società oltre 430 unità, con una concentrazione in età compresa tra i 18 e i 40 anni. Notevole è poi l'impegno per la formazione del personale, realizzata attraverso corsi di perfezionamento e altre attività formative su informatica, lingue straniere, qualità e sicurezza.

Un altro importante fattore di successo è l'impegno costante nella ricerca di materiali e di tecniche di produzione di tipo innovativo: questa strategia è alla base del consolidamento delle posizioni acquisite sul mercato e del conseguimento di vantaggi competitivi basati sulla qualità del prodotto. La quota di fatturato riservata agli investimenti in nuove tecnologie e in ricerca è mediamente pari al 3,6%.

L'azienda offre alla propria clientela un "servizio globale", che va dalla consulenza, alla progettazione, fino alla realizzazione del "sistema" illuminotecnico ottimale. Ha quindi sviluppato una pluralità di servizi tali da personalizzare l'offerta dei prodotti, in base alla loro destinazione d'uso.

iGuzzini occupano un posto di primissimo piano tra le prime 50 imprese europee per ampiezza della gamma e segmento di mercato (il numero dei codici prodotto supera le 3.200 unità). La tipologia di prodotti offerti comprende, in particolare, lampade e trasformatori, apparecchi per interni (oltre 65% del fatturato) e apparecchi per esterni (arredo urbano e aree verdi). Con l'acquisizione del pacchetto di maggioranza della Sirrah Illuminazione, nel 1994, l'impresa ha ampliato l'assortimento offerto con prodotti destinati ad abitazioni residenziali e ad ambienti collettivi.

Per quanto riguarda la strategia di proiezione sui mercati esteri, quella prevalentemente adottata è l'esportazione diretta; l'azienda infatti ha costituito cinque filiali in Europa (Francia, Spagna, Gran Bretagna, Germania e Norvegia) che si occupano dell'importazione, della commercializzazione attraverso una propria rete commerciale e dell'assistenza post-vendita.

Al di fuori dei paesi in cui operano le filiali, la penetrazione commerciale e l'assistenza ai clienti è affidata a distributori locali con l'obiettivo di inserirsi in maniera capillare nella rete di vendita del paese attraverso grossisti e specialisti di illuminazione.

In linea generale, il canale di distribuzione adottato si articola nelle seguenti figure:

prescrittore (architetti - studi di progettazione) - distributore (grossisti e/o specialisti di illuminazione) - installatore (piccole e medie imprese di installazione elettrica) - utente finale.

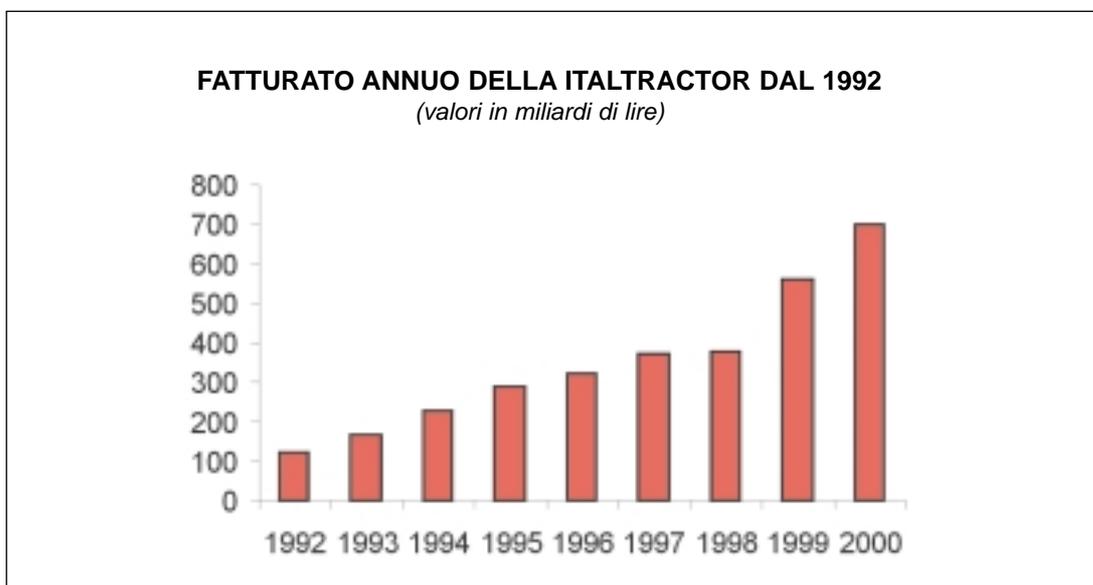
L'obiettivo prioritario aziendale è quello di far conoscere l'azienda, il marchio, la qualità, il servizio, al punto da far "prescrivere" il prodotto. Il mercato di riferimento è quindi rappresentato, in termini di vendita, dai grossisti, specialisti di illuminazione e grandi utenti finali, mentre, in termini promozionali, dagli architetti e dai tecnici, i quali vengono incentivati ad indicare nei propri progetti il marchio o il prodotto dall'azienda.

Oltre alle forme "classiche" di promozione (cataloghi, fiere, ecc.), l'azienda adotta soluzioni promozionali innovative, quali le sponsorizzazioni tecniche. L'impegno che da qualche anno l'azienda ha profuso nello sviluppo di una "cultura della luce", è stato un fattore strategico di sviluppo. A tal fine, l'azienda ha realizzato una pluralità di sponsorizzazioni di convegni e manifestazioni culturali, oltre alla fornitura gratuita di consulenza illuminotecnica e di prodotti in molte iniziative nel campo dell'arte. A partire dal 1993, iGuzzini hanno inoltre lanciato un'importante campagna istituzionale sull'inquinamento luminoso, valida sia sul mercato italiano che per i mercati in cui operano le filiali con l'obiettivo di sensibilizzare l'opinione pubblica sul problema dell'inquinamento luminoso e sui mezzi che consentano di affrontarlo efficacemente.

ITALTRACTOR¹

La Italtractor è un'azienda del gruppo Passini Spa, gruppo che è diventato, con questa acquisizione, leader tra i produttori mondiali indipendenti di componenti per il sottocarro di macchine movimento terra, quali trattori, escavatori, pale caricatrici, macchine operatrici speciali e macchine agricole.

Il gruppo di Fanano (Modena) ha chiuso il bilancio del 2000 con un aumento del fatturato del 7,5% (310 milioni di euro rispetto ai 288 del 1999) e un incremento degli utili del 15%. Conta 11 stabilimenti di cui 5 in Italia e gli altri in USA, Spagna, Germania, Inghilterra, Cina e Brasile. I dipendenti sono quasi 2.000 e il fatturato da esportazioni sfiora il 95% e si distribuisce per circa il 50% nelle Americhe, circa il 30% in Europa, il 15% in Asia, il 3% in Oceania e il 2% in Africa. Le vendite sono rivolte a 85 costruttori, un numero decisamente rilevante, se si pensa che nel mondo il totale degli acquirenti di questi prodotti è di circa un centinaio.



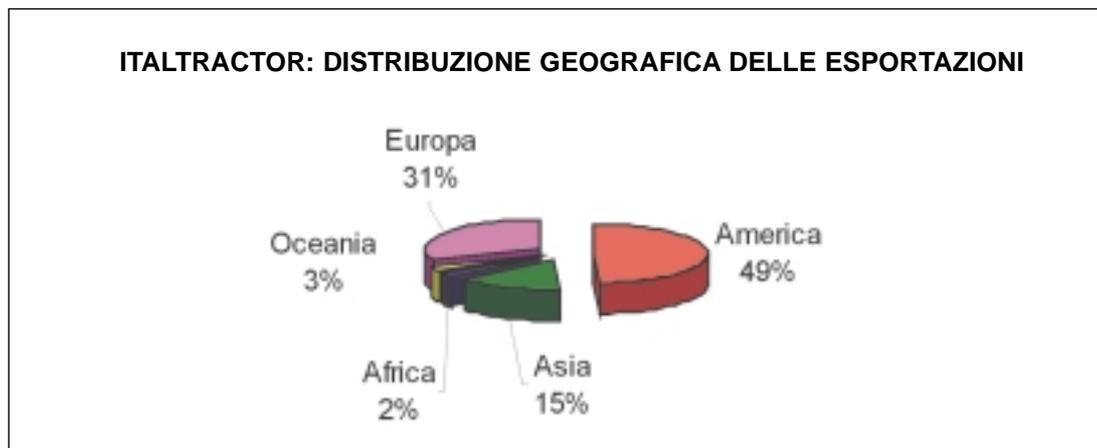
L'impresa ha una forte proiezione internazionale. Già parte del gruppo pubblico Iri-Finmeccanica, viene acquisita dal Gruppo Passini nel 1993 e, appena terminato un piano di risanamento, imposta la propria strategia internazionale. Nel 1996, la Italtractor acquisisce la spagnola Pyrsa, completando la gamma con una fonderia in acciaio per la produzione di ruote motrici e tendicingoli. Nel gennaio 1999, acquisisce la Intertractor, dal gruppo tedesco Wirtgen, terzo produttore mondiale. Si tratta di una acquisizione strategica che consente di ampliare capacità produttiva e gamma di prodotti oltre che di migliorare la rete di vendita. Sempre nel 1999, in ottobre, viene costituita la Italtractor China a Tianjin, zona franca a 200 km da Pechino, con la creazione di un ufficio commerciale, di un'officina e di un magazzino.

Sempre nel 1999, è stata inaugurata la nuova sede a Vernon Hills (Chicago) con l'obiettivo di rifornire *just in time* i principali costruttori statunitensi di macchine movimen-

¹ A cura di Emanuela Tassa

to terra, anche in conseguenza della sempre maggiore importanza che il mercato dell'America Settentrionale riveste per la società (si consideri che, nel 1998, il gruppo Passini ha esportato sul mercato americano oltre 180 miliardi di lire contro i 40 del 1999).

Infine, a dicembre del 1999, è stata acquisita al 50% la Landroni, il maggior produttore e distributore brasiliano di componenti per sottocarro, che possiede 11 filiali. Questa operazione ha comportato un investimento triennale di circa 40 miliardi e la costruzione di un nuovo stabilimento ad Atibaia. Questa sede è il punto di produzione per i mercati del Canada, degli Stati Uniti e, ovviamente, per il Sudamerica.



Se si analizza il percorso evolutivo dell'azienda, si osserva che il suo principale punto di forza è stato la capacità di riuscire a trasformare a proprio vantaggio le difficoltà di imprese in crisi per acquisirne il *know how* e le strutture a prezzi molto convenienti. E' il caso delle più importanti operazioni di acquisizione del gruppo.

È evidente che un'impresa di nicchia è, più delle altre, orientata ad una forte diversificazione dei mercati internazionali, dal momento che i propri segmenti di riferimento sono destinati a saturarsi in tempi brevi e che la domanda risulta concentrata in pochi operatori a livello mondiale. La strategia del gruppo Passini, come è accaduto in particolare per la Cina e per il Brasile, è stata impostata creando dapprima una base commerciale e distributiva e, successivamente, realizzando *joint venture* con soci locali per poter avvicinare la produzione alla clientela. Altro punto di forza è il rapporto con le università: l'impresa è legata da tempo da un protocollo d'intesa con la Facoltà di ingegneria dell'Università di Modena e Reggio Emilia. L'attenzione alle possibili evoluzioni del prodotto è uno dei fattori di successo di Italtractor.

Per vincere le difficoltà di reperimento di manodopera specializzata, inoltre, la società ha realizzato un piano di incentivazione per il trasferimento di tecnici specializzati dal Mezzogiorno, offrendo mini-alloggi per la sistemazione iniziale e assistenza per la ricerca di sistemazione logistica dopo l'assunzione definitiva.

Per il 2001, oltre al consolidamento sui mercati considerati ormai maturi come Stati Uniti, Europa Occidentale ed area del Pacifico, il gruppo Passini prevede uno sviluppo in quelli emergenti dove il gruppo è già presente (Africa, Europa dell'Est, Cina, India). E' atteso un aumento di fatturato tra il 6% e il 7%. In via di completamento la razionalizzazione della rete logistica di approvvigionamento e distribuzione che dovrebbe abbattere del 20% i tempi di magazzino e contemporaneamente ottimizzare i tempi di risposta e di consegna al cliente.

L'azienda ha in progetto di gestire il proprio posizionamento competitivo proiettandosi nei mercati più appetibili a forte concentrazione di domanda. La strategia di consolidamento in Italia e in Europa punta invece su automazione e *know how*.

PERMASTEELISA¹

Permasteelisa è una società italiana a capo di un gruppo che opera nel settore della progettazione, produzione ed installazione di facciate continue, pareti divisorie interne e sistemi di arredo. Essa nasce dall'unione tra un'azienda australiana, la Permasteel, rilevata nel 1986, e la Isa, società veneta produttrice di infissi costituita, agli inizi degli anni settanta, da Massimo Colombari.

Il gruppo è il risultato di un intenso processo di investimento, di fusioni e acquisizioni di oltre 30 società, attive in 20 paesi in Europa, America, Asia e Australia. Al momento possiede 16 impianti di produzione in tutto il mondo e quattro laboratori di ricerca in Olanda, Australia, Italia e Singapore. È controllato da circa 50 partner e associati di 23 diverse nazionalità attraverso la Holding Bau di Lussemburgo le cui quote maggiori sono controllate direttamente e indirettamente dai manager del gruppo.

Tra le grandi opere architettoniche realizzate da Permasteelisa, o in corso di realizzazione nel mondo, vanno segnalate la Sydney Opera House, il Parlamento europeo a Bruxelles e a Strasburgo, Channel 4 e Lloyds Register a Londra, la sede di France Télévision a Parigi, la sede della Abn Amro ad Amsterdam, la Borsa di Singapore, l'aeroporto di Hong Kong (rivestimenti interni) e il Guggenheim a Bilbao. Il 2001 si è aperto con la firma di un'importante commessa a Bonn, per la costruzione della sede della Deutsche Post e si comincia a parlare della nuova sede del New York Times progettata da Renzo Piano. In Asia, infine, sempre all'inizio di quest'anno, si è concluso l'accordo per realizzare il nuovo quartier generale della polizia di Hong Kong.

La Permasteelisa ha chiuso il 2000 con un utile netto consolidato di 36,8 miliardi di lire, in crescita del 17% rispetto al 1999. La sola capogruppo presenta un utile netto di 20 miliardi. Il valore consolidato della produzione è pari a circa 300 miliardi di lire ed è raddoppiato rispetto all'anno precedente. Gli incrementi sono in parte riconducibili all'acquisizione del gruppo Gartner, ex-concorrente, leader nel settore dei rivestimenti architettonici in alluminio e acciaio. Con questa acquisizione, Permasteelisa è diventata leader in Germania mentre punta a crescere negli Stati Uniti e in Medio Oriente.

PERMASTEELISA
Sintesi del bilancio (milioni di lire)

	31/12/00	31/12/99	31/12/98	31/12/97
Fatturato	381.337	302.761	282.747	253.822
Margine operativo lordo (MOL)	42.894	36.514	30.813	28.691
Utile operativo	36.373	29.243	25.165	20.508
Utile netto	19.011	16.221	11.625	29.349
Cash flow	23.242	24.863	19.240	37.078
Capitale investito	106.211	79.486	51.470	51.793
Patrimonio netto complessivo	120.303	107.156	55.851	70.686
Posizione finanziaria netta	16.301	29.701	6.011	20.592

Il *core business* di Permasteelisa è rappresentato in gran parte dalla realizzazione di facciate ma la società vuole riequilibrare le attività dando maggiore spazio agli interni e alle pareti mobili, procedendo anche ad acquisizioni nei due settori. Per il

¹ A cura di Emanuela Tassa

2001, l'obiettivo è di 800 milioni di fatturato, pari a un incremento di oltre il 20% rispetto all'esercizio precedente. Il 2001 sarà comunque soprattutto un anno dedicato al consolidamento e al rafforzamento organizzativo della struttura.

Il gruppo ha una struttura organizzativa a rete, in cui le aziende collegate sono specializzate in singoli mercati o in aree di attività con ampia autonomia. Questo consente di concentrare l'azione di mercato su segmenti specifici e di essere più flessibile nell'allocazione delle risorse umane e tecniche sui singoli mercati.

Nel 2000, Permasteelisa Spa ha effettuato prevalentemente subfornitura per la progettazione e produzione dei pannelli di facciata delle controllate che operano nel mercato inglese, francese e statunitense.

Il netto incremento delle vendite si è verificato nel mercato europeo, in particolare modo in Inghilterra, dove vi sono stati ricavi per 124 milioni di euro, in aumento del 70% rispetto al 1999. Lo sviluppo maggiore in termini percentuali (+224%) è stato realizzato negli Stati Uniti sia nel settore delle facciate che in quello degli interni.

Anche sul mercato statunitense, in cui la Permasteelisa è entrata alla fine del 1998, nel corso del 2000 sono state acquisite importanti commesse, a New York, Miami, Atlantic City, Chicago e San Francisco, facendo inserire il gruppo tra i primi 3-4 più importanti operatori. Verso gli Stati Uniti, infine, c'è l'ambizione di un forte progetto di espansione con l'obiettivo di conquistare il 5% della quota di mercato da cui si vorrebbe ottenere la visibilità necessaria per favorire l'espansione sul mercato canadese.

Nei mercati asiatici il gruppo conta invece di concentrare la propria attività nelle aree a minor rischio e in commesse che richiedono maggiore capacità tecnologica (edifici complessi e di grandi dimensioni).

Per far fronte al crescente carico di lavoro, la società ha potenziato le proprie strutture produttive sia attraverso investimenti sia con l'assunzione di nuova manodopera, oltre che con una nuova importante unità produttiva a Vittorio Veneto. Al fine di migliorare la propria efficienza operativa, inoltre, si è fusa con la controllata Steelbenetton Spa, che opera sui medesimi mercati e con le medesime consociate.

Infine, lo scorso settembre ha aperto una società di *project management* a Tokio. Paradossalmente, è stata la crisi economica a favorire l'entrata sul mercato giapponese che, prima del peggioramento, mostrava una scarsa apertura e di conseguenza aveva prodotto un forte rialzo dei prezzi. La Permasteelisa si è quindi potuta proporre come fornitore di prodotti di livello tecnologico pari a quello dei produttori locali ma a prezzi più interessanti. Inoltre, i legami stretti in precedenza con architetti giapponesi che lavorano all'estero, e in particolare in Italia, si sono rivelati un ulteriore vantaggio.

Le nuove tecnologie svolgono un ruolo importante per l'impresa: nel marzo 2000, Permasteelisa ha realizzato un sito web dedicato agli involucri architettonici e ai sistemi di climatizzazione per l'architettura eco-sostenibile in collaborazione l'Università di Harvard e il Massachusetts Institute of Technology. Permasteelisa sarà proprietaria del dominio del sito mentre le due Università garantiranno la qualità dei contenuti. Il nuovo portale e l'invenzione dell'*interactive wall*, una tecnologia che consente un risparmio energetico dal 30% al 50% nella costruzione dei grattacieli, aprono nuove interessanti prospettive per il gruppo.

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA DEI DISTRETTI: IL CASO DELL'INDUSTRIA MECCANICA

di Sergio Mariotti*

1. Internazionalizzazione e distretti

Il modello di internazionalizzazione del paese è atipico: l'Italia è il sesto esportatore mondiale di merci ed il quinto esportatore di manufatti (prima del Regno Unito), ma è solo tredicesima nella graduatoria dei paesi investitori all'estero. Pur avendo guadagnato in questi ultimi anni alcune posizioni, essa rimane preceduta da paesi economicamente assai più piccoli, quali Spagna, Belgio, Finlandia, Svizzera (Onida 1999). La proiezione multinazionale delle imprese italiane è ancora modesta e si confronta non solo con il dinamismo dei più diretti concorrenti europei, ma anche con l'emergere dei paesi di nuova industrializzazione di prima generazione – Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea – che sono divenuti importanti investitori all'estero.

In un quadro di forte apertura e integrazione internazionale dei mercati, il ritardo con cui l'Italia compie la transizione da paese esportatore a paese esportatore-investigatore esprime le insufficienze della sua industria nel saper cogliere molte delle attuali opportunità per radicarsi stabilmente sia sui grandi e difficili mercati oligopolistici della Triade, sia nelle aree dell'Europa Orientale, del Mediterraneo, dell'Asia, dell'America latina, che si aprono sempre più al gioco competitivo, liberalizzando le economie, abbassando le barriere doganali e favorendo l'afflusso di investimenti dall'estero. Inoltre, nel rapido rimescolamento dei rapporti economici che la globalizzazione comporta, le note complementarità che si svolgono tra investimenti diretti esteri (IDE) ed esportazioni rischiano di provocare, in assenza di un'adeguata proiezione multinazionale, il deterioramento della stessa performance esportativa e della competitività aggregata del paese.

Alla base dell'attuale contrasto tra forte vocazione esportativa e debole vocazione multinazionale dell'apparato produttivo italiano vi sono taluni importanti fattori strutturali. In primo luogo, un "cuore oligopolistico" fragile e indebolito, con una rarefatta presenza di imprese di grandi dimensioni; in secondo luogo, un modello di specializzazione che vede eccellere le nostre imprese nei settori dei beni di consumo legati alla persona e alla casa, nella meccanica specializzata, nei componenti e nella subfornitura con tecnologie intermedie e leggere, ma che lascia il paese in condizioni di inferiorità proprio nei settori più tipicamente protagonisti della competizione oligopolistica multinazionale (settori high-tech, settori della produzione di massa, public utilities, terziario avanzato, ecc.).

In questo scenario, le prospettive di "inseguimento multinazionale" dell'Italia vengono a dipendere in modo non trascurabile dalla capacità delle piccole e medie imprese (PMI) e delle aree distrettuali, che la popolano così densamente, di cogliere le nuove opportunità di crescita all'estero. Il paese si è sinora retto in misura rilevante sulla robustezza e sulla competitività del capitalismo familiare che è alla base dei distretti. Questi ultimi, in particolare, hanno saputo sviluppare nel passato un forte orientamento all'esportazione, soprattutto nei settori tradizionali del "made in Italy" e della meccanica specializzata. Tuttavia, nessun automatismo garantisce oggi che i

* Politecnico di Milano

fattori competitivi alla base di quel successo possano essere trasferiti dall'ambito mercantile dell'internazionalizzazione a modalità più impegnative di coinvolgimento estero, siano esse forme "leggere", attraverso accordi e partnerships internazionali, ovvero forme più "pesanti", basate su IDE in joint ventures e sussidiarie direttamente controllate.

Ragioni di ottimismo derivano da un insieme di evidenze empiriche raccolte nei paesi industrializzati il quale mostra l'emergere di un nuovo consistente "ceto" di piccole multinazionali, la cui casa madre ha dimensioni inferiori ai 500 addetti, ma la cui articolazione produttiva in paesi esteri impiega risorse finanziarie, tecnologiche, produttive e manageriali talvolta di entità rilevante, se misurate in rapporto agli assets controllati in patria (Buckley et al. 1988, Cominotti et al. 2001, Fujita 1995a e 1995b, Mutinelli 1997, Unctad 1993 e 2001). Alcuni fattori traenti della globalizzazione sono alla base della crescente "internazionalizzazione diffusa" della produzione: il miglioramento delle infrastrutture mondiali di comunicazione e di 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.

Nondimeno, qualora si guardi all'evidenza proposta dai distretti italiani, tale "trasferimento multinazionale del vantaggio competitivo" non solo non appare scontato, ma al contrario sembrano operare propensioni e meccanismi che limitano la proiezione internazionale dei distretti. Al riguardo Onida (1999, p. 610-611) osserva che le "... prospettive di crescita internazionale del distretto trovano sovente forti resistenze da parte delle stesse imprese condizionate da una cultura prettamente commerciale (produrre a casa propria per vendere sui mercati), contrarie a impegnare risorse organizzative, manageriali e finanziarie per favorire il trasferimento di proprie capacità produttive in un ambiente economico diverso e lontano, superando ostacoli di lingua, conoscenze delle istituzioni, cultura organizzativa". Inoltre, nel quadro di una crescente delocalizzazione delle fasi ad alta intensità del lavoro dai paesi industrializzati a quelli emergenti, "mantenere la padronanza sulla filiera produttiva, e in particolare delle sue fasi nobili (progettazione, design, nobilitazione, finissaggio, ecc.), in un contesto di logistica integrata e controllo di qualità con fornitori non più alle porte di casa, rappresenta una sfida di innovazione organizzativa-manageriale estremamente ardua e impegnativa per un distretto di piccole e medie imprese familiari, spesso cresciute con grande rapidità in pochi anni." (Onida 1999, p. 609).

Una debolezza intrinseca, geneticamente radicata, sembra dunque minare la prospettiva che affida al sistema distrettuale il compito di trainare l'integrazione internazionale dell'industria italiana. Ma quali sono le ragioni di tale debolezza e quali le contro-deduzioni che possono essere eventualmente prodotte alla luce dello stato dell'arte che la letteratura economica sui distretti ci consegna?

2. Una discussione generale

Nonostante il recente dinamismo, molte sono le difficoltà ed i limiti che in tutti i paesi le imprese minori incontrano nell'operare in chiave propriamente multinazionale, ovvero come insiders in mercati lontani e contesti istituzionali non familiari. Gli elevati costi di informazione, i rischi associati ai costi irrecuperabili da sostenere per l'avvio degli insediamenti produttivi esteri, la penuria di risorse finanziarie e di risorse umane attrezzate per gestire situazioni complesse e governare organizzazioni transnazionali: sono fattori che ostacolano la crescita multinazionale delle PMI e in-

nescano circoli viziosi, causando la mancata formazione di una cultura cosmopolita e lo scarso accumulo di conoscenza sui mercati internazionali.

Le risposte delle PMI, a fronte di tali difficoltà, sono peculiari: l'adozione di modalità di crescita estera di tipo gradualistico–evolutivo; modelli decisionali basati sulla cattura di opportunità contingenti, piuttosto che sulla compiuta esplorazione delle alternative disponibili; investimenti all'estero, iniziali e sequenziali, sub–ottimali per quantità e qualità delle risorse impiegate; ricerca di *partnerships* ed altre forme di cooperazione con imprese indigene portatrici di conoscenze locali, in grado di accelerare l'apprendimento e l'accumulo di esperienze sui mercati esteri. Siffatte strategie, proprio perché fondate sulla razionalità limitata, si accompagnano però ad una maggiore probabilità di fallimento delle iniziative intraprese, aumentando la mortalità e gli insuccessi degli insediamenti all'estero (Mariotti e Piscitello 1999). In definitiva, la dimensione si conferma in tutti gli studi internazionali un'importante determinante per la formazione di imprese multinazionali stabilmente radicate nei paesi di destinazione dei loro investimenti produttivi e commerciali.

Molta della ricca letteratura sui distretti (per tutti, Becattini 1998, Brusco e Paba 1997) si è tuttavia incaricata di proporre una visione che si divarica da quanto sopra richiamato. In tale visione la PMI non è più “sola” e non si esauriscono nei suoi confini le potenzialità di affermazione e crescita. Nei distretti italiani, un alquanto esoterico insieme di fattori si sarebbe intrecciato nel tempo per generare quelle “*economie di scala e di scopo del distretto*”, statiche e dinamiche, che elevano l'efficienza delle singole PMI ivi localizzate e ne garantiscono la competitività di lungo periodo: la specializzazione di filiera, l'organizzazione a rete, le relazioni di fiducia e l'apprendimento collettivo, la circolazione delle conoscenze e delle tecnologie, l'imprenditorialità diffusa e lo spirito di emulazione, la qualità–flessibilità–mobilità delle risorse umane, l'educazione ad una forte competizione domestica, la compenetrazione tra economia e società, grazie a modelli di cultura locale che affondano in tradizioni secolari.

Come giustamente osserva Onida (1999), nell'esame ravvicinato di questi microcosmi produttivi si ritrovano molti dei vantaggi competitivi messi in luce da Porter (1990) nella sua analisi comparata delle nazioni. Ed è fuori di dubbio che i fattori citati abbiano contribuito all'affermarsi dei distretti ed al consolidarsi delle loro già ricordate performances esportative. Ma essi delineano dialetticamente i limiti entro cui si muove la loro proiezione internazionale. Due principali considerazioni debbono essere svolte.

In primo luogo, l'analisi mette in luce il carattere localizzato dei vantaggi competitivi delle imprese distrettuali. Le economie di prossimità, che sono da intendersi in senso territoriale,¹ disegnano un sistema integrato e complementare di clienti, fornitori, servizi, conoscenze che ha carattere di unicità e che appare difficilmente replicabile all'estero. La dipendenza delle singole imprese da esternalità idiosincratiche le vincola nella localizzazione, al pari di quanto si verifica per altre economie a forte carattere sistemico.²

¹ Ci sembra di dovere rifuggere da talune metafore, quale quella dei “distretti virtuali”, ove le relazioni sul territorio lasciano campo alla rappresentazione di uno spazio astratto, imperniato su architetture di rete variamente sostenute dalle nuove tecnologie dell'informazione. In realtà nel “villaggio globale” si dissolvono virtù e vizi del villaggio “originario”.

² Il riferimento è all'esperienza giapponese ed alle difficoltà incontrata dalle imprese del Sol Levante nel replicare all'estero la formula del loro successo competitivo, basata su irriproducibili peculiarità strutturali e comportamentali.

In secondo luogo, il localismo dei distretti si esplica nella tendenza a crescere “su se stessi”, che privilegia l’approfondimento incrementale delle competenze e delle strutture, piuttosto che i cambiamenti e le discontinuità. La crescita risulta così caratterizzata da inerzia comportamentale e da percorsi storicamente vincolati (path-dependence), con la conseguenza che le imprese si chiudono nel proprio ambiente domestico, rinunciando a cogliere le opportunità offerte da contesti differenti e ad aprirsi ad esperienze di natura radicale (effetto di lock-in).

Ne segue che, a fronte del mutare del contesto competitivo internazionale, il quale impone presenza diretta sui mercati e capacità di articolare internazionalmente la produzione, le ragioni di forza dei distretti possono divenire fattori di debolezza e di chiusura al cambiamento e, particolarmente, all’espansione multinazionale.

Vi sono tuttavia prerogative strutturali dei distretti che probabilmente aiutano a superare almeno in parte queste limitazioni alla crescita internazionale. Si può avanzare l’ipotesi che quest’ultima sia relativamente favorita nei distretti la cui ecologia si caratterizzi per la presenza di imprese-leader e per l’originario insediamento di soggetti a caratura internazionale.

Riguardo al primo aspetto, in una parte dei distretti sono venute affermandosi imprese-leader, in grado di svolgere un’azione “motrice” nel tessuto industriale locale, in termini di generazione di innovazione, allargamento e apertura di nuovi mercati, spillovers di capitale umano, assunzione di assetti produttivi internazionali efficienti (anche tramite delocalizzazione), implementazione di strategie multinazionali market-seeking (Lorenzoni 1997). La funzione traente di queste imprese, come teste di ponte per la proiezione internazionale del distretto, appare evidente, a patto che la loro formazione non sfoci in processi di eccessiva concentrazione orizzontale e verticale, con il risultato di azzerare la porteriana domestic rivalry e di trasformare le PMI locali in subfornitori esclusivi, piuttosto che in produttori specializzati capaci di proporsi sui mercati mondiali.

Non meno importante al fine della vocazione multinazionale del distretto è l’agire nella sua evoluzione di fattori genetici che abbiano favorito ab origine l’affermarsi di una cultura internazionale ed abbiano veicolato verso le PMI dell’area le opportunità per costruire rapporti stabili con specifici mercati e strutture industriali estere. Tale ruolo può essere stato svolto, tra l’altro, da imprese industriali e commerciali a controllo estero, la cui presenza – in modo diretto, nelle relazioni clienti-fornitori e tramite spillovers – aumenta la probabilità di contatti organici con l’estero e instilla prerogative cosmopolite nell’area, riducendo i pericoli di lock-in e favorendo l’esplorazione da parte delle imprese distrettuali di percorsi di crescita all’estero.

Se gli spunti offerti da questa discussione sono corretti, ci si dovrebbe dunque attendere che l’evidenza empirica emergente dai distretti descriva processi di formazione di gruppi multinazionali alquanto differenziati, in funzione di peculiari caratteristiche storiche e strutturali delle singole aree, pur nel quadro di una distribuzione internazionale degli assets delle PMI meno diversificata per il complesso dei distretti, comparativamente alla media nazionale.

3. L’evidenza dei distretti a vocazione meccanica

Per fornire una prima verifica delle ipotesi formulate è stata condotta un’analisi empirica su ventuno distretti del settore meccanico: i settori considerati sono quelli della meccanica generale – codici Ateco 29.1 e 29.2, distretti di Borgomanero, Lumezzane, Bologna e Reggio Emilia –, delle macchine agricole - codice Ateco 29.3, di-

stretti di Cuneo, Cento e Modena–Reggio Emilia -, della meccanica strumentale - codici Ateco 29.4 e 29.5, distretti di Biella, Santa Croce, Arzignano, Gallarate, Vigevano, Brianza, Pesaro–Rimini, Sassuolo, Val Seriana, Brescia–Palazzo sull’Oglio, Legnano, Bologna, Parma - e delle armi - codice Ateco 29.6, distretto della Valtrompia.

Per ciascun distretto sono stati raccolti ed elaborati i dati Istat del Censimento intermedio dell’industria e dei servizi, relativi alla numerosità delle imprese ed alla relativa occupazione alla data del 31 dicembre 1996. Si è quindi proceduto ad individuare i singoli episodi di internazionalizzazione produttiva all’interno di ciascun distretto, ovvero, i) le imprese distrettuali con partecipazioni in imprese industriali all’estero e ii) le imprese industriali localizzate nei distretti e partecipate da imprese multinazionali estere³. A tal fine si è fatto ricorso alla banca dati Reprint, sviluppata presso il Dipartimento di Economia e Produzione del Politecnico di Milano nell’ambito delle ricerche sull’internazionalizzazione produttiva dell’industria italiana promosse dal CNEL. Le informazioni utilizzate in questa sede si riferiscono all’inizio del 1998.⁴

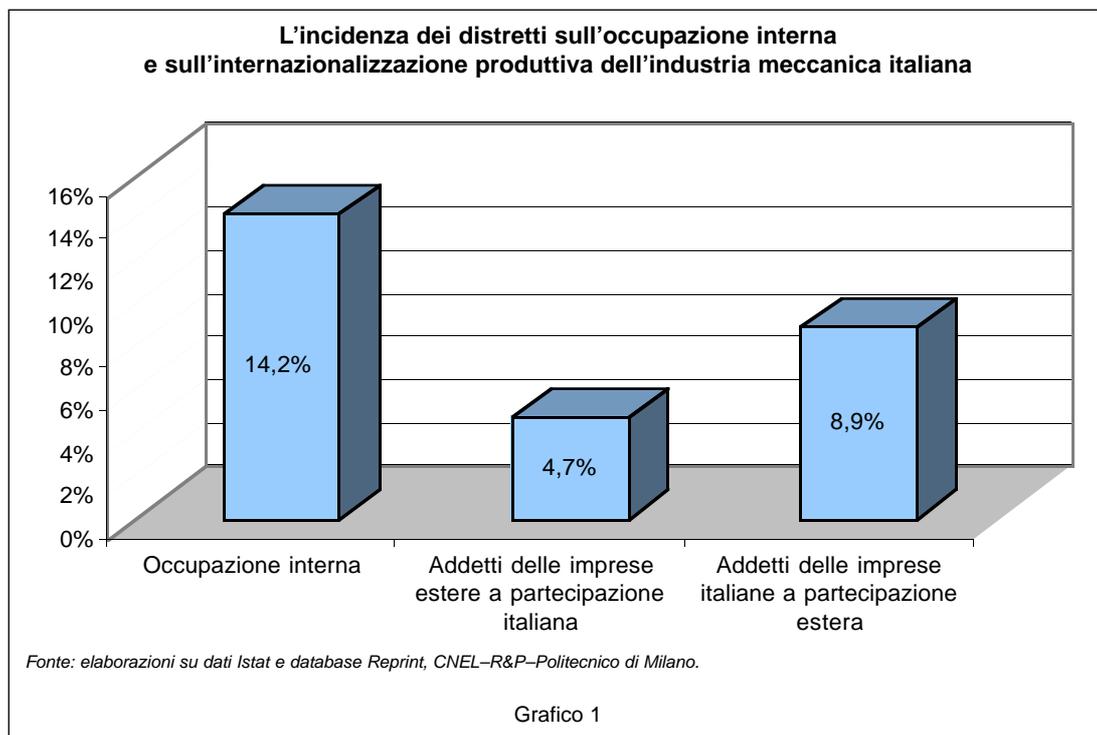
Le principali evidenze prodotte dalla ricerca sono così riassumibili. In primo luogo, i dati raccolti evidenziano una assai limitata proiezione multinazionale delle imprese operanti nei distretti considerati. A fronte di un’incidenza sull’occupazione complessiva dell’industria meccanica italiana pari al 14,2%, il peso dei ventuno distretti considerati scende al 4,7% del totale nazionale in riferimento al numero degli addetti occupati negli stabilimenti all’estero delle imprese a partecipazione italiana (grafico 1). I distretti considerati risultano anche relativamente “chiusi” rispetto all’internazionalizzazione passiva, come dimostra l’incidenza dell’8,9% in relazione al numero di addetti in imprese industriali partecipate dall’estero.

Ad un maggior livello di dettaglio (grafico 2), in ben nove dei ventuno distretti considerati non è emerso alcun episodio di internazionalizzazione attiva della produzione (ovvero presenza di imprese con partecipazioni in imprese produttive all’estero), mentre per altri quattro distretti si è individuata una sola impresa con unità produttive all’estero, per lo più di limitata dimensione. Un solo distretto può vantare di avere originato quattro imprese multinazionali, mentre i rimanenti sette distretti vedono operare all’estero due o al più tre imprese.

Si può osservare come il distretto maggiormente internazionalizzato, quello delle macchine per confezionamento nel bolognese, sia caratterizzato dalla presenza di alcune grandi imprese come Sasib, G.D del gruppo Seragnoli e Ima, tutte operanti con attività produttive all’estero. È anche importante rilevare come la maggior parte dei settori a “media” o “elevata” internazionalizzazione attiva (almeno due imprese con unità produttive all’estero) si caratterizzi per una radicata presenza di imprese a controllo estero. In ben sei casi su otto si ha infatti una presenza estera da almeno venti anni, mentre in un solo caso (quello delle macchine per ceramica a Sassuolo) non si ha alcuna impresa a partecipazione estera. Di converso, tra i tredici distretti a bassa internazionalizzazione attiva della produzione ben sette non registrano alcun investimento diretto dall’estero, mentre in altri quattro la presenza estera è relativamente recente (in un caso risale al 1991, negli altri tre alla seconda metà degli anni novanta).

³ Per la precisione, sono state considerate sia le partecipazioni azionarie di controllo, sia quelle paritarie e di minoranza; inoltre per impresa industriale si intende un’impresa dotata di stabilimenti per la produzione di beni manufatti.

⁴ Alla data odierna sono disponibili i dati Reprint aggiornati ad inizio 2000 (Cominotti et al. 2001). Tuttavia, è sembrato opportuno mantenere minimo lo scostamento temporale rispetto alle elaborazioni statistiche offerte da Istat.



In ben nove casi su undici ad un basso livello di internazionalizzazione passiva corrisponde una limitata internazionalizzazione attiva.

Queste evidenze impressionistiche hanno stimolato un'analisi più rigorosa, condotta attraverso un esercizio econometrico, di cui diamo conto in Appendice. Seppure con i limiti derivanti da un ridotto numero di osservazioni, tale esercizio offre chiaro e soddisfacente supporto empirico alle ipotesi secondo cui la crescita produttiva internazionale appare relativamente favorita nei distretti caratterizzati da un più elevato grado di concentrazione – segnale esplicito della presenza di imprese-leader all'interno del distretto – e/o dall'originario insediamento di imprese multinazionali a base estera, in relazione alla funzione traente di tali soggetti come teste di ponte per la proiezione internazionale delle altre imprese distrettuali.

In definitiva, l'evidenza che scaturisce dall'analisi dei distretti italiani a vocazione meccanica porta ad argomentare come, a fronte di un contesto competitivo profondamente mutato, il quale richiede alle imprese una crescente capacità di presenziare direttamente i mercati di sbocco e di ottimizzare l'articolazione internazionale della produzione, alcuni dei tradizionali punti di forza dei distretti, divengano dialetticamente altrettanti fattori di debolezza e di chiusura all'espansione multinazionale delle imprese distrettuali. La difficile replicabilità al di fuori dell'ambiente originario dei vantaggi competitivi connessi alle "economie di prossimità" tipiche del distretto favorisce percorsi di crescita caratterizzati da inerzia comportamentale. In altri termini, si instaurano meccanismi di lock-in che inibiscono le imprese dal proiettarsi al di fuori dell'ambiente domestico per cogliere le opportunità offerte da contesti differenti da quello in cui esse sono nate e si sono sviluppate.

L'analisi di dettaglio e l'esercizio econometrico evidenziano peraltro come i processi di internazionalizzazione produttiva risultino alquanto differenziati tra i singoli distretti, confermando come alcune caratteristiche strutturali – presenza storica di imprese multinazionali estere e formazione endogena di imprese leader - aiutino a superare almeno in parte le limitazioni alla crescita internazionale.

L'internazionalizzazione tramite IDE nei distretti della meccanica

		Internazionalizzazione in entrata		
		BASSA	MEDIA	ELEVATA
Internazionalizzazione in uscita	BASSA	Rubinerteria e valvole (Borgomanero) Rubinerteria (Lumezzane) Macchine agricole (Cuneo) Macchine agricole (Cento) Macchine tessili (Biella) Macchine tessili (Brescia-Palazzolo) Macchine per conceria (S. Croce) Macchine per conceria (Arzignano)	Motori diesel (Reggio Emilia) Macchine tessili (Val Seriana)	
	MEDIA	Macchine per calzature (Vigevano) Macchine per legno (Brianza) Macchine per legno (Rimini-Pesaro)	Macchine per ceramica (Sassuolo) Armi (Valtrompia)	Macchine per ind. alimentare (Parma)
ELEVATA			Macchine agricole (Modena-Reggio E.) Organi di trasmissione (Bologna) Macchine tessili (Legnano) Macch. per lav. plastica (Gallarate) Macch. per confezionamento (Bologna)	

Note: Bassa internazionalizzazione = 0/1 imprese industriali partecipate all'estero o dall'estero. Media internazionalizzazione = 2/3 imprese industriali partecipate all'estero o dall'estero. Alta internazionalizzazione = 4 o più imprese industriali partecipate all'estero o dall'estero.

Fonte: elaborazioni su dati Istat per l'occupazione interna (Censimento intermedio 1996) e database Reprint, CNEL-R&P-Politecnico di Milano per gli addetti delle imprese partecipate all'estero e delle imprese a partecipazione estera (dati riferiti al 1.1.1998).

Grafico 2

Queste evidenze incoraggiano ulteriori sforzi, al fine di estendere l'approccio analitico proposto in questa sede all'intero insieme della realtà distrettuale italiana. Se confermati, i risultati conseguiti potrebbero infatti dare preziose indicazioni, anche sul piano della politica industriale, al fine di rafforzare la proiezione internazionale dell'industria italiana.

Appendice

L'equazione stimata dal modello econometrico è la seguente:

$$IDE_uscita_i = a + \beta_1 CONC_i + \beta_2 (IDE_entrata_i \cdot ET\grave{A}_i) + \varepsilon$$

in cui:

– *IDE_uscita_i* = grado di internazionalizzazione attiva della produzione dell'*i*-esimo distretto, calcolato come rapporto tra il numero degli addetti nelle imprese industriali estere partecipate dalle imprese distrettuali e il numero totale degli addetti interni al distretto;

– *CONC_i* = valore della concentrazione industriale relativa al distretto *i*-esimo, è misurata dall'indice di Herfindhal (vedi infra) ed è assunta come proxy per la presenza di imprese-leader all'interno del distretto;

– $IDE_entrata_i$ = grado di internazionalizzazione passiva della produzione dell' i -esimo distretto, calcolato come rapporto tra il numero degli addetti delle imprese industriali a partecipazione estera e il numero totale degli addetti interni al distretto;

– $ET\grave{A}_i$ = numero di anni intercorsi dal primo IDE in attività industriali all'interno del distretto.⁵

L'indice di concentrazione di Herfindhal è stato calcolato per ciascun distretto, sulla base dei dati del Censimento intermedio dell'industria e dei servizi, disaggregati per 13 classi di addetti delle imprese. L'indice di Herfindhal è stato posto pari a:

$$H = \sum_j n_j \cdot \frac{A_j / n_j}{\sum_j A_j}$$

dove n_j rappresenta il numero di imprese della classe dimensionale j e A_j rappresenta il numero totale degli addetti delle imprese appartenenti a tale classe dimensionale ($j = 1 \dots 13$).

Le ipotesi da validare sono che vi sia, anzitutto, una correlazione positiva e statisticamente significativa tra grado di internazionalizzazione in uscita e concentrazione industriale del distretto; in secondo luogo, che vi siano effetti positivi sulla propensione delle imprese distrettuali ad esplorare percorsi di internazionalizzazione produttiva indotti dalla presenza nel distretto stesso di imprese a partecipazione estera. Dal momento che tali effetti – siano essi determinati in modo diretto, nelle relazioni clienti-fornitori o tramite spillovers – dipendono sia dall'entità della presenza estera, sia dal suo radicamento nel tessuto economico locale, la loro misura è stata approssimata da una variabile composta, costituita dal prodotto delle due variabili indipendenti indicate.

I risultati del modello econometrico, stimato con una regressione lineare OLS, offrono un confortante supporto alle ipotesi esposte (tavola 1). I coefficienti di entrambe le variabili risultano infatti di segno positivo e significativamente diversi da zero; il valore del coefficiente R^2 sfiora il 56%.

I risultati del modello econometrico

Variabile	Coefficiente	t di Student	Significatività
Costante	-0,149	-1,336	
CONC	1,308	2,073	p < 0.05
IDE_entrata · ETÀ	0.264	3,294	p < 0.01
R^2	0,559		
F di Fisher	11,426		

Tavola 1

⁵ Per tenere conto dell'effetto di saturazione, il numero di anni è stato posto pari a 20 per tutti gli investimenti diretti risalenti ad anni precedenti il 1980.

Note bibliografiche

- Beccattini G. (1998), *Distretti industriali e Made in Italy. Le basi socio-culturali del nostro sviluppo economico*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Brusco S., Paba S. (1997), *Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni Novanta*, in Barca F. (a cura di), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*, Donzelli, Roma.
- Buckley P. J., Newbould, G.D., Thurwell J. C. (1988), *Foreign Direct Investment by Smaller UK Firms*, MacMillan, London.
- Cominotti R., Mariotti S., Mutinelli M., a cura di (2001), *Italia Multinazionale 2000*, Edizioni CNEL, Roma.
- Fujita M. (1995a) "Small and Medium-Sized Transnational Corporations: Trends and Patterns of Foreign Direct Investment", *Small Business Economics*, 7(3).
- Fujita M. (1995b) "Small and Medium-Sized Transnational Corporations: Salient Features", *Small Business Economics*, 7(4).
- Lorenzoni G. (1997), *Imprese, relazioni tra imprese e distretti industriali nello sviluppo delle piccole e medie imprese*, in Varaldo R., Ferrucci L. (a cura di), *Il distretto industriale tra logiche di impresa e logiche di sistema*, Angeli, Milano.
- Mariotti S., Piscitello L. (1999), "Is Divestment a Failure or Part of a Restructuring Strategy? The case of Italian Transnational Corporations", *Transnational Corporations*, 8 (3).
- Mutinelli M. (1997), *Le piccole multinazionali italiane*, Seat, Torino.
- Onida F. (1999), "Quali prospettive per il modello di specializzazione dell'Italia?", *Economia italiana*, 3.
- Porter M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, MacMillan, London.
- Unctad (United Nations Conference on Trade and Development, Programme on Transnational Corporations) (1993), *Small and Medium-sized Transnational Corporations. Role, Impact and Policy Implications*, United Nations, New York.
- Unctad (United Nations Conference on Trade and Development, Programme on Transnational Corporations) (2001), *Small and Medium-sized Transnational Corporations and Competitiveness*, United Nations, New York (in corso di pubblicazione).

L'INFLUENZA DELLE NUOVE TECNOLOGIE SULL'ATTIVITA' INTERNAZIONALE DELLE IMPRESE*

La crisi finanziaria del 1999 ha contribuito in maniera determinante a frenare gli entusiasmi verso il fenomeno della New economy e sulle sue possibilità di sviluppo. In particolare, sembra essere diminuita la forte propensione verso il commercio elettronico, settore che, pur essendo di dimensioni relativamente modeste¹, ha fatto registrare, fino alla crisi, tassi di crescita molto sostenuti.

Le cifre sono molto chiare: la crisi ha non solo eliminato dal mercato molti piccoli operatori ma ha posto in serie difficoltà anche colossi come Amazon e Yahoo.

Tuttavia alcune considerazioni suggeriscono cautela nel giudicare questi fenomeni.

Innanzitutto, occorre sottolineare che, nonostante il fallimento dell'esercito delle micro imprese, la Internet Economy è più che mai vitale e con ottime possibilità di sviluppo. Le nuove tecnologie, infatti, non solo contribuiscono alla creazione di nuove imprese e di nuovi prodotti ma producono profondi cambiamenti nel modo di operare delle aziende. I guadagni di produttività da esse apportati, anche se non compensano pienamente le perdite legate al recente crollo delle quotazioni dei titoli azionari, sono però decisamente consistenti e destinati ad aumentare.

La crisi non ha investito tutti i comparti del commercio elettronico, o non tutti allo stesso modo². In particolare, il business to business (b2b, commercio elettronico tra aziende), che rappresenta l'80-90% del totale del commercio elettronico, ha resistito molto bene all'impatto, mentre, per quanto riguarda le vendite ai privati (business to consumer, b2c), paradossalmente soltanto le micro-imprese sono riuscite a realizzare i maggiori profitti, grazie alla strategia di nicchia da esse attuata e all'attenta gestione dei costi di produzione.

In questa sede interessa analizzare alcune tendenze nello sviluppo del commercio elettronico a livello internazionale.

Per quanto riguarda l'aspetto della diffusione delle nuove tecnologie, secondo la International Data Corporation (IDC) si possono distinguere in Europa quattro categorie di paesi: gli utilizzatori della prima ora (la Svezia), i giganti che si risvegliano (Regno Unito e Germania che insieme rappresentano il 60% delle vendite), i pesi medi (Italia, Francia, Spagna e Portogallo), cioè mercati importanti ma caratterizzati da una scarsa penetrazione di Internet, e i piccoli ma connessi (Olanda, Belgio Svizzera, Austria, Norvegia, Finlandia e Danimarca).

Il 1999 per l'Italia si è rivelato un anno di svolta anche grazie alle massicce campagne pubblicitarie, finanziate in parte da programmi statali sviluppati tramite il Piano di azione per la società dell'informazione³, nell'ambito di un'inizia-

* Area Studi, Statistica e Documentazione

¹ Per un approfondimento sugli altri settori che costituiscono la New economy si veda *Measuring Internet Economy*, Texas University, 2000

² Ad esempio, per approfondimenti sullo stato dell'e-advertising si veda il rapporto annuale della PriceWaterhouse

³ Per approfondimenti sul tema dell'e-government si veda "Public Strategies for the Information Society in the Member States of the European Union" realizzato dall'Information Society Project Office (ISPO), Commissione Europea, 2000.

tiva quadro dell'Unione Europea. Grazie alla deregolamentazione del settore delle telecomunicazioni, il prezzo di 24 ore di collegamento si è attestato tra quelli più bassi dei paesi OCSE, tuttavia (dati eMarketer, 2000) solo l'11% degli italiani di età superiore a 14 anni ha utilizzato attivamente Internet nel 2000. Secondo l'International Telecommunication Union, nel 1999 l'Italia conta solo 19,2 personal computer per ogni cento abitanti, contro una media europea di 27,7. Su 3,4 milioni di imprese, solo circa 1,5 milioni si è collegato ad Internet nel 1999, e pochissime tra le piccole. Inoltre, una gran parte di queste imprese è presente su Internet solo per pubblicizzare il marchio e fornire informazioni ma non per effettuare operazioni di compravendita.

Un recente studio dal titolo "Barriers and Inhibitors" di Commerce.net, da cui è tratta la tavola 1, elenca una serie di ostacoli che ancora esistono per lo sviluppo del B2B. Ad esempio le regolamentazioni sulla pubblicità non rendono possibile utilizzare l'inglese per la pubblicità in Francia, o la pubblicità indirizzata ai bambini in Danimarca o la pubblicità comparativa in Germania, nonostante la rete sia teoricamente senza frontiere. Inoltre, a livello della stessa azienda multinazionale, si verifica il rischio di generare sovrapposizioni nella gestione delle vendite telematiche in paesi in cui sia già presente una filiale.

Principali barriere al business to business

U.S.A.	Rank	Non U.S.A.
Sinergie con compagnie complementari	1	Organizzazione
Sinergie tra applicazioni eCommerce e cessioni	2	Cultura
Cultura	3	Barriere commerciali internazionali
Organizzazione	4	Identificazione dell'utente e mancanza di infrastrutture pubbliche
Autenticazione dell'utente e mancanza di infrastrutture pubbliche	5	Aspetti legali
Mancanza di standard	6	Mancanza di personale qualificato
Preparazione dei partner di e-commerce	7	Mancanza di standard
Mancanza di personale qualificato	8	Legislazione fiscale incoerente
Barriere commerciali internazionali	9	Consapevolezza dell'esecutivo
Infrastrutture robuste	10	Ambiente legale

Fonte: Commerce.net, Barriers and Inhibitors, 1999-2000, 2001.

Tavola 1

Nel giudicare l'influenza delle nuove tecnologie sul commercio internazionale, un elemento da tenere in considerazione è la difficoltà di quantificare il fenomeno⁴, dal momento che esiste una variabilità estrema nei dati. Ciò dipende spesso, oltre che dalle diverse metodologie di calcolo utilizzate e dalle oggettive difficoltà di rilevazione, dalla mancanza di una definizione condivisa dell'oggetto di analisi. Ad esempio, il Boston Consulting Group (BCG) fa previsioni molto più elevate della International Data Corporation perché include nella rilevazione il valore di tutti gli acquisti lungo la catena del valore ed ogni transazione effettua-

⁴ Anche a questi temi è stata dedicata la Quinta Conferenza Nazionale di Statistica, del novembre 2000, i cui interventi sono disponibili sul sito <http://www.istat.it/Primpag/quintaconf/quintaconf.htm>. L'Ocse ha invece istituito un gruppo di lavoro specifico sull'argomento (www.oecd.org).

ta per via telematica, anche se non attraverso Internet. Il risultato è una stima in genere di cinque o sei volte superiore rispetto a quella di IDC che si limita a considerare soltanto i processi di Electronic Data Interchange (EDI). Ad ogni modo, le previsioni dei maggiori centri internazionali di ricerca mostrano tassi di crescita sostenuta per il settore dell'e-commerce, anche se, dati i costi di gestione degli e-marketplace, probabilmente si assisterà, secondo Forrester Research, ad una contrazione del numero di transazioni, che diverranno però di importo più elevato. A titolo esemplificativo si sono riportate le previsioni di crescita del commercio elettronico globale (aprile 2001) realizzate da eMarketer (tavola 2) che tengono in considerazione le previsioni degli altri istituti di ricerca.

Per quanto concerne la profittabilità del commercio elettronico, si osserva che, anche a livello internazionale, i guadagni maggiori vengono realizzati dalle imprese non tanto nell'aumento dei volumi di vendita al consumatore finale, ma soprattutto in termini di efficienza gestionale. La rete consente, infatti, di saltare molti passaggi nella catena di distribuzione, offre la possibilità di seguire in tempo reale le spedizioni e soprattutto di migliorare l'efficienza della funzione di approvvigionamento.

Ricavi da eCommerce in Europa, 2000–2004
(in miliardi US\$)

	2000	2001	2002	2003	2004
Danimarca	1.1	2.3	5.7	14.2	32.0
Finlandia	2.0	4.1	10.0	23.8	53.6
Francia	3.6	7.2	18.1	44.9	109.0
Germania	9.5	19.1	47.9	118.7	288.4
Italia	1.7	3.4	7.6	15.5	31.0
Paesi Bassi	2.7	5.3	13.3	33.2	74.7
Norvegia	1.1	2.2	5.5	13.7	30.8
Polonia	0.2	0.3	0.6	1.3	2.9
Russia	0.2	0.3	0.6	1.4	3.1
Spagna	0.6	1.3	2.9	5.2	11.8
Svezia	2.5	5.0	12.3	31.0	69.7
Regno Unito	8.8	17.8	44.4	110.1	267.5
Altri paesi	0.3	0.6	1.1	2.4	5.4

Fonte: eMarketer, 2001

Tavola 2

Forrester stima che su un valore complessivo delle transazioni di commercio elettronico B2B di 6.300 miliardi di dollari nel 2004, il 18% (1.400 miliardi) costituiranno esportazioni (di cui 400 miliardi attraverso i canali di eMarketplace internazionali). L'Europa Occidentale dovrebbe essere l'area in cui maggiormente si concentreranno gli scambi, anche se essi rimarranno per la gran parte limitati a quelli fra i paesi dell'Unione Europea.

La conclusione del rapporto comunque è che questo aumento non sarà distribuito equamente tra i vari paesi ma anzi varierà notevolmente a secondo dei diversi ritmi e delle diverse tipologie di innovazione tecnologica. La categoria dei paesi ad elevato grado di apertura commerciale su Internet rappresenterà l'80% degli scambi internazionali. Secondo il Boston Consulting Group, i paesi europei sono maggiormente focalizzati sui mercati nazionali: le esportazioni oltre frontiera rappresentano solo il 7% delle vendite al dettaglio, di cui il 2% fuori dall'Europa. La scarsa resistenza offerta dagli operatori europei ha consentito agli

Esportazioni mondiali via Internet (miliardi di US\$)					
	2000	2001	2002	2003	2004
Totale (miliardi US\$)*	44, 1	132, 0	352,2	774, 7	1365, 9
Europa Occidentale	22, 4	67, 0	179, 4	395, 5	691, 5
Germania	5, 1	14, 9	39, 2	84, 2	143, 5
Regno Unito	3, 1	9, 2	24, 4	52, 5	89, 1
Francia	2, 3	6, 8	19, 0	44, 2	81, 4
Belgio, Lussemburgo	1, 9	5, 8	15, 9	36, 2	64, 3
Italia	1, 7	5, 1	14, 0	32, 4	59, 4
Altri paesi	8, 3	25, 2	66, 9	146, 0	253, 8
Nord America	14, 8	44, 0	114, 1	236, 4	385, 2
Stati Uniti	7, 4	22, 1	58, 4	124, 8	210, 2
Canada	5, 7	16, 1	38, 3	69, 5	98, 3
Messico	1, 7	5, 8	17, 4	42, 1	76, 7
Asia Pacifico	5, 8	17, 3	47, 7	112, 5	218, 9
Giappone	2, 0	5, 6	14, 9	32, 8	56, 9
Repubblica coreana	0, 8	2, 5	7, 0	16, 6	32, 1
Hong Kong	1, 1	3, 2	8, 3	17, 4	29, 0
Tutti gli altri	1, 9	6, 0	17, 5	45, 7	100, 9
Europa centro-orientale	0, 3	1, 1	3, 8	11, 6	30, 4
America latina	0, 4	1, 2	3, 6	9, 6	21, 5
Africa e Medio Oriente	0, 4	1, 3	3, 7	9, 1	18, 4

(*) Eventuali mancate quadrature sono imputabili ad arrotondamenti delle cifre decimali.

Fonte: Elaborazioni su dati Forrester Research, Inc.

Tavola 3

Stati Uniti di raccogliere il 20% delle quota di mercato in Europa, di cui circa la metà realizzata attraverso le vendite delle affiliate locali di imprese statunitensi. Uno studio dell'aprile scorso della IDC Italia, riferisce, in particolare, che il 65% dei web-buyer italiani effettua acquisti solo su siti nazionali. In Germania, Svizzera nella regione scandinava vi sono imprese locali relativamente forti, come testimonia il fatto che le importazioni in queste zone sono più basse, mentre Regno Unito, Paesi Bassi, Belgio e Italia hanno un quota tra il 40-45% del mercato elettronico detenuta da stranieri, quota che per la penisola iberica è pari a oltre il 60%.

IL DISTRETTO TURISTICO DI RIMINI

di Luigi Troiani*

È definito come “distretto del turismo della provincia di Rimini”, l’insieme dell’offerta di strutture ricettive e di divertimento collocate nel territorio della città capoluogo e della sua provincia. Sono incluse nella definizione le seguenti attività: alberghi, camping, altri spazi d’ospitalità e pernottamento, ristorazione, esercizi commerciali, discoteche, parchi tematici, cinema teatri e altri spazi per spettacolo, servizi di spiaggia evoluti, attività sportive e ginniche. E’ un complesso di oltre 5 mila tra esercizi e locali, caratterizzati da un’organizzazione “continuata” e “a rete”, che consente al turista e al visitatore di fruire di un’offerta personalizzata, tagliata, ad opera del “distretto” sulle esigenze della singola domanda di servizio. Alloggio, ristorazione, divertimento ne costituiscono le tre categorie obbligate di riferimento.

Il livello di sedimentazione della specializzazione turistica, la compenetrazione delle attività di filiera che insistono sul territorio riminese, giustificano l’utilizzo del termine “distretto”. In quest’ambito, il richiamo va all’innovazione operata dal legislatore con la legge 140/99. La definizione di “sistema produttivo locale”, ha ampliato il concetto di distretto industriale individuato nella legge 317/91, aprendo spazi alle imprese del terziario prima escluse dalle politiche integrate di sviluppo territoriale. Le aree a forte densità o vocazione turistica sono particolarmente riguardate da detta innovazione.

La struttura economica del riminese, insieme organizzato di piccole e medie imprese (pmi) in territorio a vocazione turistica, costituisce ormai un autentico modello di distretto del turismo. Come tale ha attirato l’attenzione dell’Ocse, Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico, nel corso del suo Convegno del giugno 1999, tenuto a Bologna sotto il titolo “Migliorare la competitività delle pmi nell’economia globale: strategie e politiche”. In quel contesto, grande attenzione ha trovato, presso i delegati, la proposta del distretto di riposizionarsi come “area europea dell’ospitalità e dei servizi pregiati alla persona e alle imprese”, ovvero come “distretto turistico integrato”, una concezione distrettuale che dà “prevalenza strategica al fattore economico turismo nel lungo periodo”¹.

Strutturazione dell’offerta del distretto

L’intero territorio che va da Bellaria-Igea Marina sino a Cattolica è organizzato nella sua interezza come servizio turistico². L’area d’elezione del servizio si colloca lungo la fascia costiera, più in particolare sulla striscia d’Adriatico che unisce Ri-

* Pontificia Università “San Tommaso” - Roma

¹ Definizione da: Provincia di Rimini, Assessorato al turismo, Forum Turismo 2000, sintesi, 21 marzo 2000. Il concetto di integrazione guarda in particolare al bisogno di infrastrutture, alle scelte urbanistiche, di viabilità, comunicazione e servizio, etc.

² Si ritrova un buon simbolo del livello di integrazione del distretto del turismo riminese, nei sistemi di trasporto dedicato realizzato nella provincia. Si guardi al “Blue Rimini”: un servizio estivo di trasporto notturno con autobus e tram che unisce centinaia di discoteche, pub, pizzerie, alberghi, campeggi e ristoranti, tra S. Mauro Mare/Bellaria e Gabicce Monte/Cattolica, incluse Rimini, Riccione, Misano e rispettivi entroterra. Il servizio è organizzato da Intur Fipe in collaborazione con l’Azienda municipalizzata trasporti. Nel sistema dei servizi di trasporto dedicato della Provincia, è prevista la realizzazione della “Metropolitana di Costa”.

mini a Riccione. Le propaggini interne e l'hinterland forniscono infrastrutture e spazi necessari³ a razionalizzare la logistica (vie d'accesso e di uscita, approvvigionamenti, collegamenti, spazi alternativi, etc.), e il legame tra distretto e domanda esterna. È una specializzazione che, tra alberghi commercio e pubblici esercizi⁴, rappresenta il 42% del totale delle imprese attive in provincia: si tenga presente che lo stesso dato arriva in ambito nazionale al 28,8%, appena un po' più nella regione (29,6%) e nell'intero nord est (29%).

In termini di valore aggiunto, la consistenza delle attività pertinenti al distretto turistico rispetto ad altre attività presenti in Rimini e provincia, è illustrata dalla tavola 1.

Provincia di Rimini, Valore aggiunto per settori, %

Commercio Alberghi e Pubblici esercizi	27,6
Industria manifatturiera	22,3
Industria delle costruzioni	5,5
Servizi alle imprese e altri servizi destinati alla vendita	20,6
Servizi non destinati alla vendita	11,8
Credito e Assicurazioni	5,5
Trasporti e Comunicazioni	5,0
Agricoltura	1,8
Totale	100,0

Fonte: Istituto Tagliacarne, 1998

Tavola 1

Con riferimento all'occupazione⁵, il turismo assorbe direttamente nel distretto sino a 40 mila persone in alta stagione con un rapporto di 2 a 1 tra dipendenti e autonomi, e una netta prevalenza di lavoro femminile (65 contro 35). La variazione nel numero di addetti alle attività turistiche, tra i minimi e massimi dell'anno, è attualmente di circa 25.000 unità. Si noti che ancora agli inizi degli anni '60 il settore, nel suo complesso, non arrivava a denunciare 5 mila occupati totali.

Nel rapporto con il territorio, la conformazione delle attività del servizio turistico è riassumibile nei seguenti dati. Su una superficie di 534 kmq., equamente suddivisa tra pianura e collina, insistono poco più di 270 mila residenti per un totale di 20 comuni. La spiaggia è la risorsa più significativa.

Le strutture ricettive operanti (anno 2000) sono in numero di 2770: circa 2600 le strutture alberghiere. Rimini da sola conta per la metà delle strutture d'accoglienza, Riccione per il 18%, Bellaria-Igea Marina per il 15%, Cattolica per l'11. I cinque comuni della costa (Rimini, Riccione, Cattolica, Bellaria-Igea Marina, Misano Adriatico) assorbono il 99,5% degli arrivi e il 99,7% delle presenze complessivi.

Il distretto turistico di Rimini manifesta una decisa vocazione all'assorbimento delle tradizioni turistiche presenti in province di prossimità, nella regione di appartenenza, nelle regioni vicine in particolare alcune province della Toscana. L'in-

³ Un esempio. Il comune di Cattolica ha presentato, nel maggio 2001, un progetto di sviluppo per un circuito golfistico. Vi coinvolge l'entroterra tra Romagna e Marche, legando all'offerta golfistica circuiti d'arte e cultura locali.

⁴ Nella dizione sono compresi: bar, impianti sportivi, pizzerie, pub, ristoranti, sale da ballo, servizi di spiaggia, spazi per giochi.

⁵ Fonte ed elaborazione: Uff. studi & ricerche Cgil Rimini, Dati Inps Rimini

dice regionale di concentrazione alberghiera gli assegna il 52,3% degli alberghi regionali e il 49,2% dei posti letto. Le presenze turistiche nella provincia sono il 49,1% del totale regionale. Anche nel confronto con l'intero nord est, la provincia riveste un ruolo di tutto rilievo, visto che i suoi alberghi contano per il 17,6% del totale.

L'offerta turistica totale di Rimini e provincia, è quantificabile, in base alle risultanze amministrative disponibili, in 2.787 unità: la metà situata nel territorio del comune capoluogo. La tavola 2 illustra la suddivisione dell'offerta in categorie.

Provincia di Rimini, Ricettività, inizio 2000

Comuni	Alberghi	Esercizi complementari					Totale
		Rta (1)	Campeggi	Agriturismo	Case,ostelli	Privati (2)	
Altri Comuni	14	1	1	22	1	6	45
Bellaria-Igea Marina	392	3	3		13	11	422
Cattolica	273	7		1	1	1	283
Misano Adriatico	131	2	3	1	4	3	144
Riccione	496	1	4	1	4	6	512
Rimini	1302	22	4	1	12	40	1381
Provincia	2608	36	15	26	35	67	2787

(1) Residenze turistico-alberghiere

(2) Alloggi privati in affitto iscritti al Registro esercenti commercio presso le Camere di commercio

Fonte, Provincia di Rimini, Ufficio di statistica

Tavola 2

La distribuzione per stelle, concentra più della metà dell'offerta (64%) degli alberghi nella fascia bassa (una e due stelle). Il livello medio registra 1/3 dell'offerta, mentre solo il 3% degli esercizi si colloca in fascia alta. Come tendenza generale dell'offerta alberghiera, può rilevarsi un certo restringimento della fascia bassa e l'allargarsi delle fasce a maggiore valore aggiunto.

Gli alberghi sono la modalità ricettiva favorita dai turisti, che la scelgono nel 96% dei casi per gli arrivi, e nel 94% dei casi per le presenze. In aumento (2000/1999) sia gli arrivi che le giornate di presenza: rispettivamente +7,2% e +6,3%. A guadagnarne, soprattutto il segmento medio alto dell'offerta, dalle 3 alle 5 stelle. Tra gli esercizi complementari, una parte rappresentativa è data dai campeggi. Gli esercizi agrituristici non riescono tuttora ad imporsi all'attenzione dei turisti e risultano decisamente poco attraenti per gli stranieri.

Benché il settore turismo risenta fortemente dei fattori di stagionalità, il distretto sta cercando di comporre la propria offerta con modalità che superino il rischio di brusche cadute della domanda nel periodo di bassa stagione. Se è inevitabile che agosto rappresenti il mese che concentra la quota più consistente di domanda (23,2% di arrivi e 29,1% di presenze), e la fase estiva da maggio a settembre quella che attira il 76% degli arrivi e l'89% delle presenze (nel 1999, i dati erano rispettivamente 80% e 91%, e rispetto al 1998 significavano già un miglioramento del 18,4% e del 28,6%), cifre di un certo riguardo possono esprimersi nel periodo autunnale e invernale, almeno rispetto ai nazionali. Nel 2000, l'ultimo trimestre dell'anno ha fatto vedere, rispetto allo stesso periodo del '99, incrementi del 9% agli arrivi e del 12,3% alle presenze. Nei fuori stagione si allungano anche i soggiorni, rispetto alla quantità delle presenze.

Ragionando su produttività e prospettive del settore, va tenuto conto dell'indice di utilizzazione della totalità della struttura ricettiva alberghiera (1999). L'indice di

utilizzo netta⁶ è stato 79,3. Un dato che ha incrementato di quasi due punti l'analogo dell'anno precedente. Lo stesso indice, al lordo, è stato 30,7. Mediamente, le presenze per letto sono state 112.

I flussi turistici esteri

A Rimini e provincia, nel corso del 2000, sono stati contati dall'Ufficio di statistica e dall'Ufficio studi della Camera di commercio locali, 2.661.665 arrivi e 15.823.936 presenze. La durata media del soggiorno si è quindi collocata a 5,9 giorni per turista, come nel 1999. La settimana media di permanenza è stata superata in luglio (7,7 giorni) e agosto (7,5). Rispetto all'anno precedente, la domanda del 2000 si è manifestata in crescita: 7% in più per gli arrivi, 6,4% per le presenze.

All'interno di detti flussi, la domanda estera si è concretizzata in 573.061 arrivi (+8,2% sul 1999) e 3.585.404 presenze (+6,3% sul 1999). Gli arrivi esteri sono stati il 21,5% del totale degli arrivi turistici del riminese, le presenze il 22,7%. Con ciò confermando il peso percentuale della componente turistica estera sul totale delle attività del distretto, registrato nel corso dell'anno precedente.

La Germania ha dato il 31% degli arrivi e il 36% delle presenze. La Svizzera il 9% degli arrivi e il 10% delle presenze. Gli stranieri si sono fermati a soggiornare più tempo degli italiani: 6,3 giorni contro 5,8.

I dati del 1999 consentono una più dettagliata analisi⁷ della presenza estera nel distretto riminese del turismo. In quell'anno, alberghi ed esercizi complementari hanno avuto un flusso turistico quantificato in 2.487.427 arrivi e 14.861.024 presenze. Gli italiani hanno realizzato 1.958.027 arrivi e 11.488.557 presenze, rappresentando il 78,7% degli arrivi complessivi e il 77% circa delle presenze. Le cifre dicono che si sono avuti 3,7 italiani (soprattutto lombardi ed emiliano romagnoli) per ogni straniero in arrivo, e 3,4 italiani per ogni presenza estera.

La composizione in dati assoluti e percentuali dei 529.400 arrivi esteri dell'anno (+3,1% sull'anno precedente, con significativo incremento di austriaci e tedeschi, e significativa diminuzione dei flussi provenienti dall'ex Urss), e delle 3.372.467 presenze (+0,7%), è riassunta dalla tabella 3.

La permanenza estera media è stata di 6,4 giorni di vacanza. I picchi sono stati raggiunti dai clienti in arrivo dal Benelux (quasi 8 giorni in media). Ai valori bassi i turisti dei paesi ex sovietici (5 circa) e gli "altri europei" (un po' meno). Francia e Germania si sono attestati a poco più di una settimana, la Svizzera ad una settimana. Austria e Regno Unito si sono collocati sotto la media, appena sopra i sei giorni.

In quanto ai periodi dell'anno preferiti dai turisti esteri, luglio e agosto hanno determinato presenze più lunghe: rispettivamente 7,7 e 7,5 giorni. Da notare che la media del soggiorno si allunga nelle residenze turistico alberghiere (si è a quasi 13 giorni) e nelle case di vacanza (11 giorni). Scomponendo le scelte d'uso dei visitatori stranieri, si conferma l'annotazione sulla crescente preferenza per alberghi del segmento medio alto (da tre a cinque stelle): nel 1999 questo è stato scelto dal 68% del-

⁶ È il rapporto tra le presenze effettive e l'offerta di letti alberghieri indicati in giornate-letto. L'indice di utilizzazione lorda, considera i letti al lordo delle chiusure stagionali.

⁷ I dati utilizzati in questa parte sono di fonte Istat, rilevati dalle tavole contenute nel Programma statistico nazionale annuale dell'Istituto. Altrettanto dicasi per il raffronto con il 1998.

Provincia di Rimini, Movimento estero, aree di provenienza, 1999

	Arrivi		Presenze	
	n.	%	n.	%
Austria	28.538	5,4	174.609	5,2
Benelux	37.968	7,1	294.370	8,7
Francia	39.843	7,5	284.836	8,5
Germania	175.736	33,3	1.254.390	37,2
Regno Unito	20.280	3,8	124.103	3,7
Scandinavia	22.865	4,3	151.293	4,5
Svizzera	50.256	9,5	349.630	10,3
Ex Urss	35.923	6,8	182.439	5,4
Altri europei*	82.854	15,7	396.001	11,7
Altri paesi	35.137	6,6	160.796	4,8
TOTALE	529.400	100,0	3.372.467	100,0

*Non comprende: Spagna, Portogallo, Grecia, Turchia, ex Jugoslavia, Irlanda, collocati in "Altri paesi"

Fonte, Provincia di Rimini, ufficio Statistica, elaborazione propria

Tavola 3

le presenze estere, con un'opzione del 55% sugli alberghi a tre stelle e del 13% su quelli a quattro e cinque stelle.

Andando ai flussi di spesa, occorre guardare ai dati forniti dall'Ufficio italiani cambi, Uic: si tratta di informazioni tratte dalla "Indagine campionaria sul turismo internazionale dell'Italia", con l'avvertenza che le notizie sul 2000 vanno considerate provvisorie. Nel compilare la bilancia dei pagamenti turistica, l'Uic registra le transazioni in beni e servizi costituenti spese turistiche. Nello schema del Fondo monetario internazionale, Fmi, questa bilancia è costituita da crediti e debiti della voce "Travel"; nella bilancia dei pagamenti italiana sta nella voce "Viaggi all'estero". La tabella 4, elaborata sulla base di indicazioni del Servizio elaborazioni statistiche Uic, Divisione output dati intermediari e bilancia dei pagamenti, è compilata secondo la metodologia fissata dalle indicazioni del Fmi. Il Fmi intende come "viaggiatore straniero" chi si sposta all'estero per un periodo inferiore ad un anno, eccetto:

- a) se effettua servizio in una base militare o in un ufficio del governo del proprio paese (l'esclusione è estesa agli accompagnatori);*
- b) se fa attività lavorativa alle dipendenze di soggetto residente nel paese visitato⁸.*

Per una rendicontazione ancora più completa, si dovrebbe tenere anche conto dell'indotto, ad esempio su pubblica amministrazione e aziende pubbliche locali (si pensi agli uffici postali, al sistema dei trasporti urbani), generato dal movimento turistico. Una considerazione che vale anche per i livelli occupazionali stagionali.

⁸ *Qui, seguendo la metodologia della raccolta Uic, l'esclusione non viene praticata. Si tenga presente che le spese all'estero di chi lavora, secondo indicazioni dello stesso Fmi, può essere compresa nella voce di spesa turistica.*

Provincia di Rimini, Spesa turistica⁹ di viaggiatori stranieri 1999-2000 (mld. lire)

	1999	2000
Totale		
di cui, motivazioni principali:	1.367	1.158
Motivi personali-turismo	736	773
Viaggio occasionale/saltuario e per congressi	313	188
Acquisti, Shopping	215	131
Recarsi sul luogo di lavoro	45	21
Visita a parenti, famiglia	28	19

Fonte: elaborazioni su dati UIC

Tavola 4

Nel biennio, la spesa degli stranieri recatisi nel distretto regredisce del 15,3 per cento, transitando da 1367 a 1158 miliardi di lire. La spesa pro capite regredisce in modo anche più consistente: di quasi il 22 per cento. Nel 1999, i viaggiatori esteri spendevano mediamente, a persona, nel distretto di Rimini, 2.582.170 lire. Nel 2000, la spesa è scesa a 2.020.725 lire.

In base alla classificazione della spesa per motivo, si fa notare che, mentre sale la spesa legata alla vacanza e al turismo in senso stretto, arretrano tutte le altre spese collegate alla presenza di stranieri sul territorio. A conferma del bisogno che nel distretto vengano promossi investimenti su strutture e infrastrutture di divertimento e relax, affari, congressi, studio.

Su base mensile, i dati Uic rilevano che, al di là dei picchi di luglio (295,4 miliardi nel 1999 e 218,5 nel 2000), e agosto (227 e 177,4), occorre sostenere un accettabile consolidamento della spesa estera nel distretto nel periodo primavera-autunno, e opporsi alla drastica flessione dell'inverno: la spesa estera raggiunge bassi livelli già in ottobre (56,6 miliardi nel 1999 e 35,8 nel 2000).

Con riferimento ai paesi di provenienza, e tenendo conto delle medie dell'ultimo biennio, può dirsi che i flussi più consistenti di spesa derivino dai turisti di Germania (circa il 35% di arrivi, circa il 40% di presenze), Svizzera (intorno al 10% per ambedue le voci), Benelux (tra il 7 e il 9%). Le repubbliche già sovietiche hanno flussi, sul totale internazionale, che si muovono intorno al 7% degli arrivi e 5% delle presenze. I flussi di tedeschi, austriaci e in genere degli europei membri dell'Ue appaiono in costante crescita.

⁹ Secondo la nota metodologica Uic, è la spesa totale in beni e servizi sostenuta da un viaggiatore, o per conto di un viaggiatore, per il soggiorno all'estero. Comprende la spesa prepagata e la spesa a destinazione. Secondo il Fmi, sono incluse le spese dei lavoratori stagionali e frontaliero e, anche nel caso di soggiorni della durata di un anno o più, quelle di coloro che si recano all'estero per studiare o per ricevere cure mediche. Sono escluse le spese per il trasporto internazionale.

9. IL SOSTEGNO PUBBLICO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE*

Sintesi

Il processo di riorganizzazione del sistema pubblico di sostegno alle attività internazionali delle imprese italiane, iniziato nella seconda metà degli anni novanta, è proseguito anche nel 2000 con un insieme di norme di attuazione, che hanno consentito l'avvio operativo delle innovazioni introdotte nel 1998, favorendo una generale intensificazione delle attività di sostegno.

Le agevolazioni finanziarie sui crediti all'esportazione, gestite dalla SIMEST, hanno fatto registrare un sensibile incremento, sia nel numero, sia nel valore delle operazioni (anche al netto dell'ingente finanziamento approvato per il progetto *Blue Stream* – un gasdotto tra la Russia e la Turchia). Vi hanno contribuito la ripresa delle esportazioni italiane verso i paesi in via di sviluppo e il favorevole andamento dei margini di agevolazione. Tuttavia i flussi dell'attività agevolata restano largamente inferiori ai livelli prevalenti fino alla metà degli anni novanta.

Anche l'attività del nuovo Istituto per l'assicurazione dei crediti all'export, che è subentrato alla SACE mantenendone la denominazione, si è sviluppata considerevolmente nel 2000, favorita dalla ripresa degli scambi internazionali. Si è tuttavia rafforzata una tendenza già presente alla concentrazione dell'attività in operazioni rilevanti, realizzate da grandi imprese dell'Italia settentrionale.

Le innovazioni introdotte nella normativa hanno consentito una forte espansione delle partecipazioni finanziarie della SIMEST agli investimenti all'estero delle imprese italiane, in particolare verso l'Europa centro-orientale, l'America Latina e la Cina.

È salito notevolmente anche il ricorso ai finanziamenti agevolati per programmi di penetrazione commerciale nei paesi esterni all'Unione Europea, malgrado una riduzione nei loro margini di convenienza. Si è invece ulteriormente indebolito l'interesse delle imprese per i finanziamenti relativi alla partecipazione a gare internazionali, mentre hanno riscosso successo i nuovi strumenti introdotti per finanziare a condizioni agevolate gli studi di fattibilità e di prefattibilità e i programmi di assistenza tecnica con cui le imprese italiane si presentano sui mercati internazionali.

Nel campo dei servizi reali per le attività internazionali delle imprese va segnalato innanzitutto il tentativo di rendere più incisiva l'azione dei consorzi all'esportazione, realizzato nell'ambito di un graduale processo di decentramento regionale delle competenze su questa materia. Inoltre è stata potenziata, con un sensibile incremento dei finanziamenti, l'azione promozionale di un insieme di enti, tra i quali hanno un rilievo particolare le Camere di commercio italiane all'estero.

Anche l'attività promozionale dell'ICE si è sviluppata considerevolmente nel 2000, potendo contare su maggiori risorse finanziarie. La quota più elevata dei fondi è stata destinata ai mercati dell'Europa centro-orientale, principalmente in relazione all'iniziativa speciale realizzata in Polonia, ma somme rilevanti sono state spese anche

* Il paragrafo 9.1 è stato redatto da Alessandra D'Intinosante ed Elvira Gaeta (Ministero del Commercio con l'Estero). Hanno collaborato anche Ruggero Donzelli, Lucilla Mercuri, Silvia Nenci, Francesco Palumbo e Graziano Severini. Il paragrafo 9.2 è stato redatto da Orietta Maizza (Ministero del Commercio con l'Estero) e Gianpaolo Bruno (ICE).

in America e in Asia. I principali punti di forza del modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana, la meccanica strumentale e i beni di consumo per la persona e per la casa, hanno assorbito, come di consueto, oltre la metà dei fondi promozionali. Molte iniziative promozionali hanno mirato a sostenere le attività di collaborazione internazionale delle imprese italiane.

L'ICE ha inoltre proseguito nell'opera di affinamento e arricchimento della sua gamma di servizi alle imprese, tra i quali ha assunto un ruolo centrale il nuovo Sistema informativo nazionale per il commercio estero (SINCE). Nel contempo si sta intensificando la sua cooperazione con le Regioni, alle quali le riforme realizzate negli ultimi anni hanno affidato responsabilità rilevanti nelle politiche di sostegno all'internazionalizzazione.

9.1 LE AGEVOLAZIONI FINANZIARIE E ASSICURATIVE

Il 2000 è stato per quasi tutti gli interventi agevolativi ancora un anno di significative innovazioni, disposte da provvedimenti amministrativi. Il processo di riforma degli strumenti di agevolazione finanziaria e di riorganizzazione degli enti e degli organismi che supportano lo sviluppo dell'internazionalizzazione delle imprese italiane, in particolare piccole e medie, avviato con il varo del decreto legislativo n. 143 del 1998, è stato completato con l'emanazione dei decreti ministeriali n. 113 e n. 136 del 2000.

Il primo ha reso applicative le nuove condizioni di intervento della SIMEST S.p.A. a supporto degli investimenti delle imprese italiane in società o imprese all'estero, già previste nel decreto legislativo 143/98; il secondo ha creato nuovi strumenti che accompagnano e sostengono lo sforzo iniziale, il primo approccio, degli operatori economici italiani "verso e su" i mercati esterni all'Unione Europea.

Vi è dunque oggi una vera e propria sequenza di strumenti che l'impresa che si confronta con i mercati internazionali può utilizzare nelle varie fasi del processo della propria internazionalizzazione.

Come per gli altri interventi di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese, anche la gestione dei nuovi strumenti introdotti l'anno scorso è stata affidata alla SIMEST S.p.A., società finanziaria, istituita con la legge n. 100 del 1990 e controllata dal Ministero del Commercio con l'Estero¹.

Il decreto legislativo 143/98 ha, infatti, riorganizzato tutta la materia del sostegno finanziario pubblico all'internazionalizzazione delle attività produttive, lasciando in capo alla SIMEST – sotto il controllo del Ministero del Commercio con l'Estero, autorità vigilante anche nel merito – la gestione:

- degli interventi finanziari di sostegno alle esportazioni, che attualmente possono assumere le forme del credito finanziario (o acquirente) e del credito fornitore (decreto legislativo 143/98, capo II);
- degli strumenti di sostegno agli investimenti italiani all'estero (legge 100/90 che prevede l'acquisizione diretta da parte di SIMEST di quote – fino al 25% – di capitale di rischio in investimenti effettuati in Paesi extra-UE)²;

¹ Il Ministero del Commercio con l'Estero detiene attualmente il 76% del capitale sociale. Le rimanenti quote azionarie della SIMEST S.p.A. sono detenute da soci privati (banche, associazioni di imprese, etc.).

² Va ricordato che la FINEST S.p.A., istituita con la legge 19/91, svolge funzioni analoghe a quelle della SIMEST, ma limitatamente a programmi di investimento che si indirizzano verso Paesi dell'Europa centro-orientale e balcanica e che siano proposti da imprese del Triveneto. SIMEST e FINEST possono operare congiuntamente sui mercati dell'area e, in tal caso, il loro intervento complessivo, in termini di acquisizione azionaria, può raggiungere il 40% del capitale di rischio italiano investito.

- degli interventi agevolativi di supporto e di accompagnamento all'acquisizione di partecipazioni azionarie della stessa SIMEST in investimenti italiani in Paesi non UE;
- degli altri strumenti di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese italiane (legge 394/81 per programmi di penetrazione stabile sui mercati extra-UE; legge 304/90 per il finanziamento della partecipazione di imprese italiane a gare internazionali; decreto 136/00 per gli studi di fattibilità e prefattibilità e per i programmi di assistenza tecnica).

L'agevolazione finanziaria del credito all'esportazione

Il credito agevolato all'esportazione, precedentemente regolato dalla legge 227/77 (la cosiddetta legge Ossola), è attualmente disciplinato dal decreto legislativo 143/98, che ne ha affidato la gestione alla SIMEST. Condizioni e modalità d'intervento sono state stabilite dalle delibere CIPE n. 160 e 161 del 1999 e rese operative da un decreto interministeriale emanato nel 2000 (decreto del Ministro del Tesoro, di concerto con il Ministro del Commercio con l'Estero, n. 199 del 21 aprile 2000) e dalla relativa circolare SIMEST n. 7 del 16 agosto 2000. L'intervento pubblico agevolativo del credito all'esportazione, inoltre, insieme a quello assicurativo, è regolamentato da un accordo internazionale concluso in sede OCSE, generalmente noto come *Consensus*, il quale si applica alle esportazioni di beni – diversi da quelli agricoli e militari – e servizi con termini di pagamento superiori a due anni.

La finalità perseguita è quella di promuovere le esportazioni, consentendo alle imprese italiane di offrire alla controparte estera dilazioni di pagamento a condizioni e tassi d'interesse competitivi. Sono agevolabili le esportazioni concernenti forniture di macchinari e impianti, studi, progettazioni, lavori e servizi, mentre sono escluse le esportazioni di beni di consumo (durevoli e non durevoli) e semilavorati o beni intermedi non destinati in via esclusiva ad essere integrati in beni di investimento. L'agevolazione consiste nel concedere contributi agli interessi sui finanziamenti originati dal pagamento dilazionato di esportazioni italiane sotto forma di credito fornitore (la dilazione è concessa direttamente dall'impresa italiana esportatrice alla controparte estera) o finanziario (il credito concesso all'acquirente/committente estero per il regolamento di esportazioni italiane è intermediato da soggetti finanziari). Tale contributo mira a coprire la differenza tra il tasso d'interesse di mercato - ritenuto ammissibile dalla SIMEST - e il tasso agevolato a carico del debitore, il cui livello minimo è pari al tasso fisso CIRR (Commercial Interest Reference Rate), stabilito mensilmente in sede OCSE. L'importo massimo del finanziamento ammesso ad agevolazione è pari all'85% del valore della fornitura.

Nel caso di credito fornitore, il finanziamento è costituito dallo smobilizzo di titoli, normalmente effettuato da un *forfaiter*³, e l'intervento è volto a coprire la differenza tra il valore attuale dei titoli al tasso agevolato e il valore del credito scontato a un tasso ritenuto congruo dalla SIMEST. La durata del credito deve essere compresa tra 24 mesi e 5 anni⁴. Ricorrono a tale forma di intervento soprattutto imprese di pic-

³ Ci si riferisce, con tale termine, a istituti finanziari, generalmente operanti all'estero, che effettuano operazioni di sconto *pro soluto*, accollandosi il rischio di mancato pagamento del credito ceduto, senza possibilità di rivalsa sull'esportatore.

⁴ Per operazioni di importo rilevante (almeno 5 milioni di dollari), la durata del credito può superare i 5 anni, a determinate condizioni.

cola e media dimensione per esportazioni di macchinari o piccoli impianti, di importo contenuto tra 0,5 e 10 milioni di dollari.

Nel caso di credito finanziario, la SIMEST effettua un intervento cosiddetto di stabilizzazione. Esso trae origine dal fatto che la banca che interviene nell'operazione, se da un lato è destinataria di un flusso di interessi a tasso fisso sul credito concesso, dall'altro finanzia l'operazione ricorrendo ad una provvista a breve a tasso variabile, risultando così esposta al rischio di variazioni sfavorevoli dei tassi. Se nel corso del finanziamento il costo della raccolta a breve (LIBOR o EURIBOR a sei mesi maggiorati di un margine stabilito dalla SIMEST) risulta superiore al tasso agevolato posto a carico del beneficiario del finanziamento, la differenza viene coperta dall'intervento pubblico; in caso contrario, la banca è tenuta a versare alla SIMEST la differenza per il relativo periodo d'interesse. L'intervento descritto si esplica in prevalenza su finanziamenti di importo rilevante (oltre 10 milioni di dollari), concessi dalle banche ad acquirenti esteri di impianti e infrastrutture. Le caratteristiche di rischio di queste operazioni presuppongono generalmente l'intervento assicurativo pubblico: l'efficacia dello strumento dipende, dunque, anche dalla politica assicurativa perseguita dalla SACE.

Nel corso del 2000 l'intervento agevolativo ha interessato 121 operazioni, per un credito capitale dilazionato di 7.727 miliardi di lire (tavola 9.1). Rispetto all'anno precedente, si è verificato un aumento del 64,5% del valore dei crediti agevolati

CREDITI AGEVOLATI ED ESPORTAZIONI ITALIANE

Anni	Numero delle operazioni accolte	variazione percentuale	Credito capitale dilazionato (miliardi di lire)	variazione percentuale	(A)		(B)		(C)	(D)		(E)
					Forniture agevolate (miliardi di lire)	variazione percentuale	Esportazioni totali (miliardi di lire)	variazione percentuale	grado di copertura delle esportazioni totali (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	151	-52,5	4.337	-33,8	4.939	-38,4	426.183	4,2	1,2	122.715	-	4,0
1999	110	-27,2	4.698	8,3	5.527	11,9	427.994	0,4	1,3	119.033	-3,0	4,6
2000	121	10,0	7.727	64,5	9.091	64,5	498.201	16,4	1,8	138.141	16,1	6,6

*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

Tavola 9.1

e del 10% del numero delle operazioni, che si è tradotto in incremento del loro valore unitario. Il dato è spiegabile con la peculiarità dell'attività di supporto delle agenzie di credito all'esportazione, ovunque caratterizzata dalla tendenza alla concentrazione su poche operazioni di grande importo che, da un anno all'altro, possono determinare variazioni significative nei volumi e nelle aree di destinazione dell'intervento. È il caso, per il periodo in esame, dell'immissione nel portafoglio stabilizzazione di 2.219 miliardi di lire corrispondenti al finanziamento del progetto *Blue Stream*, relativo alla realizzazione di un gasdotto dalla Russia alla Turchia, in cui sono coinvolte molte imprese italiane. Tuttavia, anche escludendo tale operazione, è possibile riscontrare un aumento delle agevolazioni concesse pari al 17,2%, indice di un'espansione significativa dell'utilizzo dello strumento. Tra i fattori che hanno concorso a determinare tale effetto sono da ricordare la ripresa degli investimenti nei paesi emergenti – tradizionale bacino di destinazione dei beni capitali dell'area OCSE – e condizioni di mercato favorevoli al ricorso al tasso CIRR per le strategie di indebitamento degli operatori. Va tuttavia rilevato che, pur essendo in ripresa, il valore delle forniture agevolate appare ancora largamente inferiore ai suoi livelli medi fino alla metà degli anni novanta, soprattutto se valutato in proporzione al valore stimato delle operazioni agevolabili.

Le agevolazioni concesse hanno riguardato per il 46% smobilizzi e per il 54% finanziamenti (tavola 9.5); la distribuzione tra i due tipi di intervento conferma la tendenza prevalente nell'ultimo quinquennio ad una progressiva riduzione del peso relativo dei primi a vantaggio dei secondi.

Il rilevante intervento a favore del progetto *Blue Stream* condiziona fortemente la distribuzione geografica dei crediti agevolati (tavola 9.2), concentrati per il 42,7% in Europa e per il 29,7% nella sola Russia. In Africa, a fronte di una significativa riduzione degli interventi nell'area settentrionale, si registra un'espansione dell'operatività dello strumento per esportazioni verso la Repubblica Sudafricana (sei operazioni per un importo complessivo di 1.044 miliardi di lire). L'intervento più consistente in America ha riguardato il Messico (12 operazioni per un importo di 632 miliardi di lire), mentre in Asia i crediti agevolati hanno coperto per la gran parte esportazioni dirette verso l'area del Medio Oriente (Iran, Israele, Emirati Arabi Uniti).

La distribuzione dei crediti agevolati per settori merceologici (tavola 9.3) è caratterizzata dalla netta prevalenza del settore delle infrastrutture, sempre in conseguenza della citata operazione *Blue Stream*. Rispetto all'anno precedente, la riduzione più significativa ha riguardato le macchine e attrezzature industriali (-32,6%), in costante decremento dal 1998, mentre l'aumento più rilevante è stato registrato dal settore dei mezzi di trasporto (+148,8%).

I dati relativi alle regioni di provenienza delle esportazioni oggetto del credito agevolato (tavola 9.4) mettono in evidenza che nella sola Lombardia si è concentrato il 48,3% dei crediti agevolati concessi, con 42 operazioni per un importo pari a circa 3.700 miliardi di lire⁵. Seguono, a grande distanza, Piemonte ed Emilia Romagna. L'Italia centrale è presente con un peso largamente inferiore alla sua incidenza sulle esportazioni italiane, mentre il Mezzogiorno è completamente assente.

⁵ Anche la distribuzione regionale delle operazioni agevolate nel 2000 appare fortemente condizionata dalla presenza del finanziamento a *Blue Stream*, per il quale non è individuabile univocamente la regione di provenienza delle forniture. Calcolando i pesi percentuali su un totale al netto di tale operazione, il predominio della Lombardia appare ancora più evidente, con una quota del 67,7%.

**CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE**

AREE	numero operazioni			credito capitale dilazionato (miliardi di lire)		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000
EUROPA	43	17	29	840	1154	3296
Unione Europea	7	3	7	35	744	641
Europa centro-orientale	23	13	12	644	409	2578
Altri paesi europei	13	1	10	161	2	78
AFRICA	13	29	15	694	2092	1095
Africa settentrionale	7	19	9	239	1692	51
Altri paesi africani	6	10	6	455	400	1044
AMERICA	54	41	38	1351	657	1178
America settentrionale	0	1	4	0	2	383
America centro-meridionale	54	40	34	1351	655	796
ASIA	33	18	33	1050	211	1355
Medio Oriente	17	12	29	771	12	1082
Asia centrale	1	0	0	24	0	0
Asia orientale	15	6	4	255	199	273
OCEANIA	0	0	0	0	0	0
ALTRI *	8	5	6	402	585	803
MONDO	151	110	121	4337	4698	7727

AREE	distribuzione percentuale numero operazioni			credito capitale dilazionato		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000
EUROPA	28,5	19,4	15,5	24,6	24,0	42,7
Unione Europea	4,6	0,8	2,7	15,8	5,8	8,3
Europa centro-orientale	15,2	14,9	11,8	8,7	9,9	33,4
Altri paesi europei	8,6	3,7	0,9	0,0	8,3	1,0
AFRICA	8,6	16,0	26,4	44,5	12,4	14,2
Africa settentrionale	4,6	5,5	17,3	36,0	7,4	0,7
Altri paesi africani	4,0	10,5	9,1	8,5	5,0	13,5
AMERICA	35,8	31,2	37,3	14,0	31,4	15,2
America settentrionale	0,0	0,0	0,9	0,0	3,3	5,0
America centro-meridionale	35,8	31,2	36,4	13,9	28,1	10,3
ASIA	21,9	24,2	16,4	4,5	27,3	17,5
Medio Oriente	11,3	17,8	10,9	0,2	24,0	14,0
Asia centrale	0,7	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0
Asia orientale	9,9	5,9	5,5	4,2	3,3	3,5
OCEANIA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ALTRI*	5,3	9,3	4,5	12,4	5,0	10,4
MONDO	100	100	100	100	100	100

*Si tratta di agevolazioni concesse a società di trading, per le quali non è possibile individuare l'area di destinazione delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SIMEST

Tavola 9.2

L'assicurazione pubblica dei crediti all'esportazione

L'assicurazione pubblica dei crediti all'esportazione è gestita, in Italia, dall'Istituto per i servizi assicurativi del commercio estero (SACE), istituito con il decreto legislativo 143/1998, che ha aggiornato e arricchito le funzioni già svolte dalla SACE – sezione speciale dell'INA per l'assicurazione del credito all'esportazione. L'attività assicurativa svolta è regolamentata dalle norme internazionali OCSE, note come *Consensus* sui crediti all'esportazione.

L'intervento consiste nell'assumere in assicurazione o in riassicurazione i rischi di carattere politico, catastrofico, economico, commerciale e di cambio ai quali sono esposti gli operatori nazionali nelle loro attività con l'estero. Rischi ed operazioni assicurabili sono definiti in dettaglio dalla delibera CIPE 9 giugno 1999 n. 93. Le operazioni assicurabili sono costituite in massima parte dai crediti connessi alle dilazioni

**CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE
DISTRIBUZIONE PER SETTORI**

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

SETTORI	credito capitale dilazionato									
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Macchine e attrezzature industriali	1.467	1.215	1.159	1.553	3.493	560	1.764	1.735	1.664	1.122
	-5,6	-17,2	-4,6	34,0	124,9	-84,0	214,7	-1,6	-4,1	-32,6
Infrastrutture e impianti	2.804	5.177	4.665	5.598	2.785	273	2.452	2.316	2.033	4.931
	2,8	84,6	-9,9	20,0	-50,3	-90,2	799,0	-5,6	-12,2	142,6
Mezzi di trasporto	2.479	2.859	1.606	5.029	4.769	66	2.215	269	450	1.120
	6,2	15,3	-43,8	213,2	-5,2	-98,6	-	-87,8	67,0	148,8
Altri prodotti	1.365	3.257	1.698	1.897	2.062	457	118	17	551	555
	-	138,6	-47,9	11,7	8,7	-77,8	-74,1	-85,9	-	0,7
TOTALE	8.115	12.508	9.128	14.077	13.109	1.357	6.549	4.337	4.698	7.727
	-1,0	54,1	-27,0	54,2	-6,9	-89,6	382,6	-33,8	8,3	64,5
SETTORI	distribuzione percentuale									
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Macchine e attrezzature industriali	18,1	9,7	12,7	11,0	26,6	41,3	26,9	40,0	35,4	14,5
Infrastrutture e impianti	34,6	41,4	51,1	39,8	21,2	20,1	37,4	53,4	43,3	63,8
Mezzi di trasporto	30,5	22,9	17,6	35,7	36,4	4,9	33,8	6,2	9,6	14,5
Altri prodotti	16,8	26,0	18,6	13,5	15,7	33,7	1,8	0,4	11,7	7,2
TOTALE	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Mediocredito Centrale e Simest

Tavola 9.3

di pagamento accordate ad acquirenti e committenti esteri e possono assumere la forma di credito fornitore e credito finanziario (o acquirente). Sono, inoltre, assicurabili gli investimenti diretti all'estero.

Gli strumenti assicurativi a disposizione delle imprese sono:

- la promessa di garanzia, che consente all'operatore nazionale di ottenere - prima della conclusione del contratto con la controparte estera - un'indicazione sulle condizioni di assicurabilità dell'operazione;
- la polizza assicurativa vera e propria, contenente le condizioni di assicurabilità e il relativo costo. Nel corso del 2000, è stato portato a termine il processo di elaborazione di nuove condizioni per le diverse tipologie di polizza (polizza per il credito acquirente, per il credito fornitore - sia individuale che globale - per gli investimenti e per i rischi accessori). La revisione si è resa necessaria per adeguare tale strumento sia ai principi comuni in materia di assicurazione del credito all'esportazione introdotti dalla Direttiva 98/29/CE del 7 maggio 1998, sia alle innovazioni introdotte dalla delibera CIPE 93/99;
- altri strumenti, quali:
 - coperture assicurative rilasciate in dipendenza di convenzioni quadro con le banche, per crediti di durata inferiore ai cinque anni concessi nell'ambito di linee di credito aperte da banche italiane in favore di banche estere: la banca assicurata valuta direttamente quelle estere coinvolte e si assume una quota del rischio commerciale. Nel corso del 2000 l'operatività di tale strumento è stata ulteriormente estesa e a tutt'oggi sono coinvolte, in qualità di garanti o controparti, 185 banche estere operanti in 31 paesi non OCSE;
 - garanzie concesse nell'ambito di trattati di riassicurazione: SACE assicura una quota dei rischi, sia politici che commerciali, assunti da assicuratori privati. Può essere coinvolta una banca che raccoglie le domande degli esportatori e le convoglia verso l'assicuratore principale. In tale ambito, è di particolare rilevanza il trattato di rias-

CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE
DISTRIBUZIONE PER REGIONI
(miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

REGIONI	numero operazioni				credito capitale dilazionato			
	1997	1998	1999	2000	1997	1998	1999	2000
Piemonte	36	27	19	24	933	561	394	503
		-25,0	-29,6	26,3		-39,9	-29,7	27,7
Lombardia	113	55	32	42	2.464	3.240	2.659	3.729
		-51,3	-41,8	31,3		31,5	-17,9	40,3
Liguria	12	2	3	1	189	34	216	590
		-83,3	50,0	-66,7		-82,0	535,7	173,7
Italia nord-occidentale	161	84	54	67	3.586	3.835	3.268	4.822
		-47,8	-35,7	24,1		6,9	-14,8	47,6
Veneto	27	8	7	11	146	21	73	27
		-70,4	-12,5	57,1		-85,6	243,6	-62,5
Friuli Venezia Giulia	23	3	4	5	1.630	39	429	11
		-87,0	33,3	25,0		-97,6	990,8	-97,3
Emilia Romagna	69	39	31	26	424	129	341	296
		-43,5	-20,5	-16,1		-69,6	164,6	-13,0
Italia nord-orientale	119	50	42	42	2.200	189	842	335
		-58,0	-16,0	0,0		-91,4	345,2	-60,2
Toscana	24	12	1	7	214	186	135	124
		-50,0	-91,7	600,0		-12,9	-27,5	-7,9
Umbria	0	0	0	2	0	0	0	183
		0,0	0,0	100,0		0,0	0,0	0,0
Marche	1	0	0	0	1	0	0	0
		-100,0	0,0	0,0		-100,0	0,0	0,0
Lazio	8	3	10	2	232	4	402	43
		-62,5	233,3	-80,0		-98,5	-	-89,3
Abruzzo	2	0	0	0	10	0	0	0
		-100,0	0,0	0,0		-100,0	0,0	0,0
Italia centrale e meridionale	35	15	11	11	456	190	537	350
		-57,1	-26,7	0,0		-58,4	183,0	-34,8
Altri*	3	2	3	1	308	124	51	2220
		-33,3	50,0	-66,7		-59,7	-58,6	-
TOTALE	318	151	110	121	6.549	4.337	4.698	7.727
		-52,2	-27,2	10,0		-33,7	8,3	64,5

distribuzione percentuale

REGIONI	numero operazioni				credito capitale dilazionato			
	1997	1998	1999	2000	1997	1998	1999	2000
Piemonte	11,4	17,9	17,3	19,8	14,3	12,9	8,4	6,5
Lombardia	35,8	36,4	29,1	34,7	37,7	74,7	56,6	48,3
Liguria	3,8	1,3	2,7	0,8	2,9	0,8	4,6	7,6
Italia nord-occidentale	50,9	55,6	49,1	55,4	54,8	88,4	69,6	62,4
Veneto	8,5	5,3	6,4	9,1	2,2	0,5	1,5	0,4
Friuli Venezia Giulia	7,3	2,0	3,6	4,1	24,9	0,9	9,1	0,1
Emilia Romagna	21,8	25,8	28,2	21,5	6,5	3,0	7,2	3,8
Italia nord-orientale	37,7	33,1	38,2	34,7	33,6	4,4	17,9	4,3
Toscana	7,6	7,9	0,9	5,8	3,3	4,3	2,9	1,6
Umbria	0,0	0,0	0,0	1,7	0,0	0,0	0,0	2,4
Marche	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lazio	2,5	2,0	9,1	1,7	3,5	0,1	8,5	0,6
Abruzzo	0,6	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Italia centrale e meridionale	11,1	9,9	10,0	9,1	7,0	4,4	11,4	4,5
Altri*	0,9	1,3	2,7	0,8	4,7	2,9	1,1	28,7
TOTALE	100	100	100	100	100	100	100	100

* Forniture per le quali non è individuabile univocamente la regione di provenienza.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.4

CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE
DISTRIBUZIONE PER TIPO DI OPERAZIONI
(miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

TIPO DI OPERAZIONI	credito capitale dilazionato				
	1996	1997	1998	1999	2000
Smobilizzi	1.094	4.219	1.915	3.450	3.558
	-89,5	285,7	-54,6	80,1	3,1
Finanziamenti	264	2.330	2.422	1.248	4.169
	-90,3	783,7	3,9	-48,5	234,0
TOTALE	1.358	6.549	4.337	4.698	7.727
	-89,6	382,4	-33,8	8,3	64,5

TIPO DI OPERAZIONI	distribuzione percentuale				
	1996	1997	1998	1999	2000
Smobilizzi	80,6	64,4	44,2	73,4	46,0
Finanziamenti	19,4	35,6	55,8	26,6	54,0
TOTALE	100	100	100	100	100

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Mediocredito Centrale e Simest

Tavola 9.5

sicurazione con La Viscontea, del gruppo Banca Intesa, che prevede un accordo specifico per il Triveneto;

– garanzie concesse sulla base di trattati di riassicurazione e coassicurazione con compagnie assicurative estere: nel caso in cui siano coinvolte imprese italiane ed estere nella realizzazione di un determinato progetto in un paese terzo, è possibile un intervento congiunto di SACE ed altre ECAs (Export Credit Agencies);

– garanzie di tipo fideiussorio: si tratta di un nuovo strumento introdotto dalla delibera CIPE 93 del 1999, per il quale sono in corso di definizione le condizioni di operatività, che permette di assumere, a fronte di determinate tipologie di operazioni, impegni che presentano una maggiore liquidità rispetto ad una normale assicurazione.

Il premio assicurativo è definito in base alla rischiosità del paese e dell'operazione: in linea con quanto previsto dall'accordo OCSE, i paesi sono classificati in sette categorie di rischio crescente, a ciascuna delle quali corrisponde un differente livello di premio. Il rischio dell'operazione è valutato anche in funzione della natura giuridica del debitore estero (debitore sovrano, debitore privato, debitore pubblico non sovrano).

Gli impegni assicurativi assunti e le garanzie rilasciate sono garantiti dallo Stato. A tal fine, in sede di approvazione del bilancio dello Stato vengono definiti i limiti globali degli impegni assumibili, distintamente per le garanzie di durata inferiore o superiore a 24 mesi. Per il 2000, tali plafond sono stati stabiliti rispettivamente in 10.000 e 9.500 miliardi di lire, con carattere rotativo il primo e ad esaurimento annuale il secondo.

Nel corso del 2000 la SACE ha concesso garanzie per un importo pari a 9.654 miliardi di lire, di cui il 94,6% (9.130 miliardi) relativo ad operazioni di durata superiore ai 24 mesi. Rispetto all'anno precedente, i dati evidenziano sia un notevole aumento dei valori assicurati (+122,7%), sia una differente composizione delle operazioni sotto il profilo della scadenza, con un brusco ridimensionamento di quelle a breve termine, gravanti sul plafond rotativo (tavola 9.6). A determinare il maggior ricorso allo strumento assicurativo hanno concorso sia la positiva evoluzione delle esportazioni verso i paesi non OCSE, sui quali si concentra l'intervento della SACE, sia in

**ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE
GARANZIE CONCESSE**
(valori, distribuzioni percentuali e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Anni	importo assicurato (miliardi di lire)	plafond annuale* (miliardi di lire)	peso percentuale	plafond rotativo** (miliardi di lire)	peso percentuale
1979	6.241	4.439	71,1	1.801	28,9
1980	6.918	4.559	65,9	2.359	34,1
	10,8				
1981	10.688	6.504	60,9	4.184	39,1
	54,5				
1982	10.621	7.292	68,7	3.329	31,3
	-0,6				
1983	6.140	4.302	70,1	1.838	29,9
	-42,2				
1984	7.007	5.537	79,0	1.470	21,0
	14,1				
1985	7.646	5.143	67,3	2.503	32,7
	9,1				
1986	6.060	4.497	74,2	1.563	25,8
	-20,7				
1987	6.528	4.793	73,4	1.735	26,6
	7,7				
1988	6.545	4.303	65,7	2.242	34,3
	0,3				
1989	10.929	7.760	71,0	3.169	29,0
	67,0				
1990	12.094	8.556	70,7	3.537	29,2
	10,7				
1991	14.696	11.152	75,9	3.544	24,1
	21,5				
1992	14.975	10.175	67,9	4.800	32,1
	1,9				
1993	5.238	3.114	59,5	2.124	40,5
	-65,0				
1994	9.303	8.087	86,9	1.216	13,1
	77,6				
1995	6.587	5.611	85,2	975	14,8
	-29,2				
1996	2.237	1.535	68,6	703	31,4
	-66,0				
1997	5.654	5.363	94,8	291	5,2
	152,7				
1998	4.939	4.149	84,0	790	16,0
	-12,7				
1999	4.335	2.861	66,0	1.474	34,0
	-12,2				
2000	9.654	9.130	94,6	525	5,4
	122,7				

* operazioni con durata pari o superiore ai 24 mesi.

** operazioni con durata fino a 24 mesi.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Tavola 9.6

particolare il coinvolgimento di imprese italiane nella realizzazione di opere di entità rilevante, quali quelle in corso in Russia e Iran: ci si riferisce alla realizzazione di un gasdotto tra la Russia e la Turchia (*Blue Stream Project*) e alla costruzione di una centrale elettrica e di due impianti siderurgici in Iran. Tali circostanze hanno influenzato anche la tipologia di intervento richiesto: rispetto all'anno precedente è più che triplicato l'importo degli impegni assunti a fronte di operazioni a medio-lungo termine; inoltre, di essi più della metà è riconducibile a operazioni di *project finance* e di finanza strutturata. All'aumento dell'incidenza delle operazioni a medio-lungo termine, si è accompagnata una drastica riduzione di quelle con durata inferiore a 24 mesi: il modesto utilizzo dell'assicurazione di crediti a breve da un lato è spiegabile con l'en-

**ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE
GARANZIE CONCESSE ED ESPORTAZIONI ITALIANE
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE**
(miliardi di lire)

AREE E PAESI	(A) garanzie concesse			(B) esportazioni totali			(C) grado di copertura (A/B%)		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000	1998	1999	2000
EUROPA	556	557	3.922	302.144	305.259	343.989	0,2	0,2	1,1
Unione Europea	20	72	0	242.325	249.222	273.478	0,0	0,0	0,0
Europa centro-orientale	319	234	3.680	33.550	31.442	39.961	1,0	0,7	9,2
Romania	39	166	322	3.473	3.723	5.173	1,1	4,5	6,2
Russia	190	41	3.269	5.406	3.338	4.881	3,5	1,2	67,0
Altri paesi europei	216	251	242	26.269	24.595	30.550	0,8	1,0	0,8
Turchia	216	251	242	7.105	5.510	8.998	3,0	4,6	2,7
AFRICA	1.111	540	648	17.141	14.863	17.913	6,5	3,6	3,6
Africa settentrionale	807	481	63	9.916	10.163	11.996	8,1	4,7	0,5
Algeria	31	323	37	1.520	1.410	1.673	2,0	22,9	2,2
Egitto	699	105	2	2.775	2.912	2.985	25,2	3,6	0,1
Altri paesi africani	303	59	585	7.225	4.700	5.917	4,2	1,3	9,9
Repubblica Sudafricana	52	18	585	1.799	1.610	1.929	2,9	1,1	30,3
AMERICA	1.785	1.606	917	58.135	60.179	76.072	3,1	2,7	1,2
America settentrionale	2	0	1	40.213	43.438	56.162	0,0	0,0	0,0
America centro-meridionale	1.783	1.606	916	17.922	16.741	19.910	9,9	9,6	4,6
Argentina	794	211	715	2.892	2.473	2.114	27,5	8,5	33,8
Brasile	740	1.198	56	5.738	4.664	4.766	12,9	25,7	1,2
ASIA	1.487	1.632	3.928	43.279	41.925	53.351	3,4	3,9	7,4
Medio Oriente	507	1.424	3.444	14.994	13.772	16.674	3,4	10,3	20,7
Bahrein	479	0	0	279	180	207	171,6	0,0	0,0
Emirati Arabi Uniti	1	383	0	2.808	2.943	3.366	0,0	13,0	0,0
Iran	0	1.023	3.434	1.576	1.308	1.630	0,0	78,2	210,7
Asia centrale	374	53	267	3.633	3.128	3.336	10,3	1,7	8,0
India	350	0	256	1.880	1.491	1.951	18,6	0,0	13,1
Asia orientale	606	156	217	24.652	25.025	33.341	2,5	0,6	0,6
Cina	392	20	17	3.567	3.552	4.609	11,0	0,6	0,4
Malaysia	36	106	149	901	1.157	1.829	4,0	9,2	8,1
OCEANIA	1	0	0	5.483	5.768	6.876	0,0	0,0	0,0
MONDO	4.939	4.335	9.414 *	426.183	427.994	498.201	1,2	1,0	1,9

* I valori relativi al 2000 non comprendono le garanzie concesse nell'ambito di convenzioni quadro e trattati di riassicurazione con le compagnie di assicurazione del credito italiane, per un importo pari a 240 miliardi, in quanto non è individuabile il paese di destinazione delle esportazioni garantite.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE e ISTAT

Tavola 9.7

trata in vigore della normativa comunitaria che ha vietato ogni forma di sostegno pubblico ai cosiddetti rischi di mercato, identificati con quelli derivanti da crediti commerciali di durata fino a due anni verso quasi tutti i paesi dell'area OCSE; dall'altro può denotare una maggiore propensione degli esportatori a ricorrere, in caso di operazioni a breve, a strumenti alternativi di copertura del rischio, quali gli smobilizzi del credito con operazioni di *forfaiting*.

La concentrazione delle garanzie concesse su poche operazioni si riflette anche sulla distribuzione geografica degli interventi assicurativi (tavole 9.7-9.8): gli impegni assunti verso Russia e Iran, infatti, pesano sul totale del 2000 rispettivamente per il 35% e il 36%. Segue l'Argentina, con una rilevante operazione di *project financing*, relativa alla costruzione di un impianto per l'industria chimica. Rispetto agli anni precedenti, è aumentato l'intervento in Romania (+88%) ed hanno assunto proporzioni molto rilevanti gli impegni verso il Sudafrica e l'India.

L'attività del 2000 è stata caratterizzata da una scarsa diversificazione nella composizione merceologica delle operazioni assicurate (tavola 9.9), con una netta prevalenza degli impianti completi e dei lavori, determinata dalle operazioni citate. Rispetto al 1999, si è ridotto sensibilmente il peso dei prodotti meccanici, dei mezzi di trasporto e

ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE - GARANZIE CONCESSE
DISTRIBUZIONE PER AREA GEOGRAFICA
(in percentuale)

AREE E PAESI	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
EUROPA	14,6	29,0	22,5	47,6	12,2	3,3	37,1	11,2	12,8	41,7
Unione Europea	0,2	2,1	0,7	0,8	4,3	0,3	0,3	0,4	1,7	-
Europa centro-orientale	11,6	19,5	12,2	43,4	6,4	1,2	36,3	6,5	5,4	39,1
Romania	1,4	3,0	1,2	2,0	0,1	-	-	0,8	3,8	3,4
Russia *	-	12,6	6,0	40,9	0,1	-	33,0	3,8	1,0	34,7
Altri paesi europei	2,8	7,3	9,6	3,4	1,4	1,8	0,6	4,4	5,8	2,6
Turchia	2,7	7,0	9,6	3,4	1,4	1,8	0,6	4,4	5,8	2,6
AFRICA	56,6	18,5	10,2	3,3	10,2	20,7	17,2	22,5	12,5	6,9
Africa settentrionale	54,5	14,3	9,9	2,4	8,7	10,2	13,6	16,3	11,1	0,7
Algeria	45,8	9,6	7,9	0,0	0,7	2,1	0,7	0,6	7,5	0,4
Egitto	3,0	1,4	1,0	0,2	1,3	1,4	0,5	14,1	2,4	0,0
Marocco	5,0	2,1	0,7	2,0	1,2	2,4	11,0	0,7	0,4	0,0
Tunisia	0,2	0,5	0,2	0,2	5,5	4,2	1,4	0,8	0,8	0,1
Altri paesi africani	2,0	4,2	0,3	0,9	1,6	10,5	3,5	6,1	1,4	6,2
Repubblica Sudafricana	0,3	0,5	0,1	0,5	0,3	0,1	3,4	1,0	0,4	6,2
AMERICA	4,9	8,9	28,5	7,5	5,6	25,4	11,2	36,1	37,0	9,7
America settentrionale	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	-	0,0
America centro-meridionale	4,9	8,9	28,5	7,5	5,5	25,4	11,2	36,1	37,0	9,7
Argentina	1,7	2,2	2,4	3,3	3,7	22,0	5,0	16,1	4,9	7,6
Brasile	-	0,0	0,4	1,3	0,5	2,6	3,0	15,0	27,6	0,6
Messico	1,9	2,8	2,7	1,4	0,0	0,2	2,0	1,6	2,2	0,7
Venezuela	0,1	2,0	17,8	-	-	-	-	0,0	1,5	0,6
ASIA	23,9	43,6	38,7	41,6	72,0	50,5	34,5	30,1	37,7	41,7
Medio Oriente	18,9	31,9	24,4	19,4	45,5	13,2	21,5	10,3	32,8	36,6
Arabia Saudita	2,0	0,3	0,0	0,1	0,3	3,0	0,4	0,4	0,0	-
Bahrein	1,2	-	-	-	-	-	-	9,7	-	-
Emirati Arabi Uniti	0,9	0,3	20,5	6,2	1,1	0,0	4,3	0,0	8,8	-
Iran	12,9	21,2	1,3	0,0	31,4	1,2	-	-	23,6	36,5
Israele	0,1	1,2	0,4	0,2	0,1	0,2	0,0	-	-	-
Qatar	0,8	8,3	-	12,0	-	-	6,8	-	-	-
Asia centrale	0,8	1,3	2,5	7,9	5,5	16,1	1,4	7,6	1,2	2,8
Pakistan	0,1	0,2	0,2	5,2	2,5	13,7	0,2	0,5	-	0,0
Asia orientale	4,3	10,5	11,7	14,3	21,0	21,2	11,7	12,3	3,6	2,3
Cina	0,3	9,4	8,5	14,1	17,3	18,8	7,4	7,9	0,5	0,2
Malaysia	1,2	-	0,1	-	-	0,3	-	0,7	2,4	1,6
OCEANIA ED ALTRI	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	-	-
MONDO	100									

* Il valore della Russia nel 1991 è compreso in quello dell'Europa centro-orientale.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Tavola 9.8

degli altri prodotti dell'industria manifatturiera. Hanno fatto registrare una riduzione significativa anche le garanzie sugli investimenti all'estero, che nel 1999 avevano assunto un peso molto rilevante, a seguito di alcune operazioni in America Latina.

Con riferimento alla ripartizione regionale delle operazioni assicurate (tavola 9.10), i dati evidenziano una crescente concentrazione delle garanzie concesse nell'area dell'Italia settentrionale, e in particolare in Lombardia e in Liguria, ove hanno sede le imprese coinvolte nei progetti in Russia e Iran. Appare inoltre confermata la scarsa diffusione dell'intervento assicurativo pubblico nell'Italia meridionale⁶, con l'unica presenza – per un importo modesto – dell'Abruzzo.

La distribuzione delle garanzie concesse per dimensione d'impresa (tavola 9.11) sottolinea la differenza qualitativa tra la domanda proveniente dalle grandi imprese, che ricorrono allo strumento assicurativo per poche operazioni di rilevante importo

⁶ Ai fini della ripartizione regionale, tuttavia, SACE precisa che è rilevante la sede legale dell'impresa esportatrice e non l'ubicazione dello stabilimento che ha approntato la fornitura.

ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE - GARANZIE CONCESSE
DISTRIBUZIONE PER SETTORI
(in percentuale)

SETTORI	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Prodotti metallurgici	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	0,1	0,0
Prodotti meccanici	11,8	7,2	8,9	1,4	8,0	10,2	8,3	6,4	25,3	10,6
Mezzi di trasporto	2,8	4,0	3,5	3,2	2,6	1,8	0,1	21,6	22,8	7,6
Altri prodotti dell'industria manifatturiera	12,0	15,2	13,3	34,5	24,7	12,3	19,4	7,9	13,8	0,0
Impianti completi	58,1	37,1	37,3	38,5	59,7	57,0	57,5	50,0	16,6	42,2
Lavori	13,3	11,8	36,9	20,2	4,8	17,8	13,2	14,1	4,8	37,3
Investimenti all'estero	0,0	0,0	0,0	2,1	0,0	0,1	0,0	0,0	16,6	2,3
Altri settori *	2,0	24,7	0,1	0,0	0,2	0,1	1,5	0,0	0,0	0,1
TOTALE (1)	100									

(1) Sono esclusi dalla distribuzione gli importi relativi alle garanzie concesse su rifinanziamenti e nell'ambito di convenzioni quadro, trattati di riassicurazione, linee di credito bancarie.

* Prodotti agro-alimentari, prodotti tessili e abbigliamento, materiali da costruzione, prodotti chimici e petroliferi.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Tavola 9.9

ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE - GARANZIE CONCESSE
DISTRIBUZIONE PER REGIONI
(miliardi di lire)

REGIONI	1998	distribuzione percentuale	1999	distribuzione percentuale	2000	distribuzione percentuale
Piemonte	957	23,1	705	20,7	43	0,5
Lombardia	1.363	32,9	1.439	42,3	5.341	57,5
Liguria	84	2,0	21	0,6	1.756	18,9
Italia nord-occidentale	2.404	58,1	2.165	63,6	7.140	76,8
Veneto	160	3,9	28	0,8	58	0,6
Friuli Venezia Giulia	574	13,9	77	2,3	741	8,0
Emilia Romagna	104	2,5	132	3,9	110	1,2
Italia nord-orientale	838	20,2	237	7,0	910	9,8
Toscana	134	3,2	182	5,3	428	4,6
Umbria	1	0,0	0	0,0	0	0,0
Marche	3	0,1	0	0,0	1	0,0
Lazio	758	18,3	819	24,1	682	7,3
Italia centrale	896	21,7	1.001	29,4	1.110	11,9
Abruzzo	0	0,0	0	0,0	134	1,4
Campania	0	0,0	1	0,0	0	0,0
Puglia	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Italia meridionale	0	0,0	1	0,0	134	1,4
TOTALE (1)	4.137	100	3.404	100	9.294	100

(1) Sono esclusi dalla distribuzione gli importi relativi alle garanzie concesse su rifinanziamenti e nell'ambito di convenzioni quadro, trattati di riassicurazione, linee di credito bancarie.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Tavola 9.10

unitario, e le esigenze delle piccole e medie imprese, che risultano controparti di un gran numero di operazioni di modesta entità. Nel 2000, infatti, gli interventi a favore delle piccole e medie imprese, pur superando per numero quelli posti in essere nei confronti delle grandi, hanno assorbito solo il 5% delle risorse⁷. Il peso delle grandi

⁷ A tale proposito, tuttavia, SACE precisa che molte piccole e medie imprese sono coinvolte, in qualità di subfornitrici, nella realizzazione di operazioni di rilevante importo in cui beneficiarie formali dell'intervento assicurativo sono grandi imprese.

ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE - GARANZIE CONCESSE
DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONI AZIENDALI
(in percentuale)

CLASSI DI DIMENSIONE AZIENDALE	numero operazioni			importi assicurati		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000
Piccole e medie imprese (1)	59	45	58	22	12	5
Grandi imprese	41	55	42	78	88	95
TOTALE	100	100	100	100	100	100

(1) Per la definizione di piccola e media impresa vengono adottati i parametri indicati nel Decreto del Ministro dell'Industria del 18 settembre 1997 ("Adeguamento alla disciplina comunitaria dei criteri di individuazione delle piccole e medie imprese").

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Tavola 9.11

imprese sul valore delle operazioni assicurate da SACE è aumentato significativamente nell'ultimo triennio.

I dati relativi alla distribuzione geografica degli impegni in essere (tavola 9.12) evidenziano, al 31 dicembre 2000, una maggiore concentrazione dell'esposizione della SACE su Europa centro-orientale e Medio Oriente. Rispetto agli anni precedenti, è inoltre ulteriormente diminuita l'esposizione verso il continente africano, che agli inizi degli anni Novanta registrava valori quadrupli rispetto agli attuali.

Il sostegno pubblico agli investimenti all'estero

La legge 100 del 1990, così come modificata dal decreto legislativo 143/98, prevede agevolazioni finanziarie a supporto degli investimenti italiani diretti verso Paesi esterni all'Unione Europea. La gestione di questi strumenti di sostegno agli investimenti all'estero è affidata alla SIMEST.

Il perno su cui si incentra il pacchetto di strumenti di supporto agli investimenti italiani all'estero è costituito dalla possibilità, per la SIMEST, di intervenire direttamente nell'investimento assumendo partecipazioni azionarie pari fino al 25% del capitale di rischio dei soci italiani. Tali quote azionarie vanno cedute ai soci privati entro 8 anni dalla prima acquisizione. In casi eccezionali e per progetti particolari, con delibera CIPE, la SIMEST può essere autorizzata a derogare al limite del 25% e/o agli 8 anni previsti per la restituzione delle quote azionarie. La restituzione avviene a prezzo di mercato.

L'articolo 4 della legge 100/90 prevede, inoltre, la possibilità di concedere contributi sugli interessi alle imprese italiane, a fronte di crediti ottenuti per il finanziamento della loro quota di capitale di rischio nelle imprese costituite in Paesi non appartenenti all'Unione Europea e partecipate, alle condizioni sopra descritte, dalla SIMEST.

Il decreto ministeriale 113, emanato il 1° marzo 2000 ed entrato in vigore il 25 maggio, ha dato concreta attuazione al decreto legislativo 143/98 in merito alla modifica delle condizioni degli interventi agevolativi che accompagnano gli investimenti italiani all'estero.

Le innovazioni più significative introdotte dal D.M. 113/00, in sintesi, sono le seguenti:

- i *finanziamenti agevolabili* possono essere concessi da qualsiasi banca e non più solo da Mediocredito Centrale;
- i *contributi sugli interessi* sono corrisposti direttamente alle imprese nella misura del 50% del tasso di riferimento (precedentemente i contributi erano erogati a Medio-

ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE - IMPEGNI IN ESSERE
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE

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

AREE	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
EUROPA	13.217,8	14.749,7	13.038,6	10.309,3	10.234,6	9.061,0	7.544,9	10.175,7
	-10,4	11,6	-11,6	-20,9	-0,7	-11,5	-16,7	34,9
Unione Europea	517,2	537,5	686,9	362,1	320,8	248,4	257,3	211,2
	-2,6	3,9	27,8	-47,3	-11,4	-22,6	3,6	-17,9
Europa centro-orientale	10.168,5	11.537,7	9.950,3	7.825,0	8.265,9	7.330,7	5.818,9	8.503,6
	-15,2	13,5	-13,8	-21,4	5,6	-11,3	-20,6	46,1
Altri paesi europei	2.532,1	2.674,5	2.401,4	2.122,2	1.647,9	1.481,8	1.468,7	1.460,8
	13,6	5,6	-10,2	-11,6	-22,3	-10,1	-0,9	-0,5
AFRICA	14.673,2	12.042,5	10.250,3	8.298,8	6.277,9	5.790,6	4.949,3	4.387,3
	-12,8	-17,9	-14,9	-19,0	-24,4	-7,8	-14,5	-11,4
Africa settentrionale	12.024,1	9.762,8	8.404,0	6.862,8	5.341,0	4.787,0	4.124,1	3.157,3
	-10,4	-18,8	-13,9	-18,3	-22,2	-10,4	-13,8	-23,4
Altri paesi africani	2.649,1	2.279,7	1.846,3	1.436,0	936,9	1.003,6	825,2	1.230,0
	-22,5	-13,9	-19,0	-22,2	-34,8	7,1	-17,8	49,1
AMERICA	5.836,5	5.727,9	4.603,8	4.029,0	3.461,1	4.287,1	4.619,4	4.223,2
	3,8	-1,9	-19,6	-12,5	-14,1	23,9	7,8	-8,6
America settentrionale	23,3	21,5	11,8	9,9	9,8	7,2	1,5	1,2
	-20,2	-7,7	-45,1	-16,1	-1,0	-26,9	-78,4	-22,5
America centro-meridionale	5.813,2	5.706,4	4.592,0	4.019,1	3.451,3	4.279,9	4.617,8	4.222,0
	3,9	-1,8	-19,5	-12,5	-14,1	24,0	7,9	-8,6
ASIA	11.939,2	12.956,8	15.221,5	13.324,1	12.189,6	11.069,8	10.375,9	11.841,5
	-7,4	8,5	17,5	-12,5	-8,5	-9,2	-6,3	14,1
Medio Oriente	8.791,1	8.148,6	9.415,6	7.945,0	6.937,2	5.781,1	5.772,4	8.292,4
	-10,6	-7,3	15,5	-15,6	-12,7	-16,7	-0,2	43,7
Asia centrale	558,9	1.215,4	1.407,6	1.550,0	1.349,8	1.453,4	1.267,7	925,9
	-0,9	117,5	15,8	10,1	-12,9	7,7	-12,8	-27,0
Asia orientale	2.589,2	3.592,8	4.398,3	3.829,1	3.902,6	3.835,4	3.335,8	2.623,1
	3,6	38,8	22,4	-12,9	1,9	-1,7	-13,0	-21,4
OCEANIA E ALTRI	150,9	104,1	66,2	75,5	94,5	53,1	16,9	788,3
	-7,6	-31,0	-36,4	14,0	25,2	-43,8	-68,2	4572,6
MONDO	45.817,6	45.581,0	43.180,4	36.036,7	32.257,7	30.261,6	27.506,3	31.416,0
	-8,9	-0,5	-5,3	-16,5	-10,5	-6,2	-9,1	14,2

AREE	distribuzione percentuale							
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
EUROPA	28,8	32,4	30,2	28,6	31,7	29,9	27,4	32,4
Unione Europea	1,1	1,2	1,6	1,0	1,0	0,8	0,9	0,7
Europa centro-orientale	22,2	25,3	23,0	21,7	25,6	24,2	21,2	27,1
Altri paesi europei	5,5	5,9	5,6	5,9	5,1	4,9	5,3	4,6
AFRICA	32,0	26,4	23,7	23,0	19,5	19,1	18,0	14,0
Africa settentrionale	26,2	21,4	19,5	19,0	16,6	15,8	15,0	10,0
Altri paesi africani	5,8	5,0	4,3	4,0	2,9	3,3	3,0	3,9
AMERICA	12,7	12,6	10,7	11,2	10,7	14,2	16,8	13,4
America settentrionale	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
America centro-meridionale	12,7	12,5	10,6	11,2	10,7	14,1	16,8	13,4
ASIA	26,1	28,4	35,3	37,0	37,8	36,6	37,7	37,7
Medio Oriente	19,2	17,9	21,8	22,0	21,5	19,1	21,0	26,4
Asia centrale	1,2	2,7	3,3	4,3	4,2	4,8	4,6	2,9
Asia orientale	5,7	7,9	10,2	10,6	12,1	12,7	12,1	8,3
OCEANIA E ALTRI	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,1	2,5
MONDO	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Tavola 9.12

- credito Centrale per i finanziamenti a tasso agevolato che questi concedeva alle imprese);
- gli *investimenti ammessi alle agevolazioni* possono consistere in acquisizioni di quote in società o imprese non necessariamente a capitale misto (in precedenza le agevolazioni erano concesse esclusivamente per investimenti in imprese miste), costituite o da costituire, in Paesi non appartenenti all'Unione Europea;

- la *quota di partecipazione* ammessa alle agevolazioni è stata elevata dall'85 al 90% della quota di capitale di rischio dei soci italiani;
- è stato fissato un *limite massimo annuo di finanziamento* ammissibile all'agevolazione pari a 75 miliardi per ciascuna impresa e a 150 miliardi per i gruppi economici (la precedente normativa fissava limiti di importo che andavano dai 5 miliardi per le piccole e medie imprese ai 60 miliardi per i gruppi).

Le nuove e più favorevoli condizioni agevolative, ed in particolare la possibilità di acquisire partecipazioni azionarie fino al 25% del capitale italiano investito in imprese non necessariamente a capitale misto, hanno portato ad un sensibile incremento dell'importo complessivo delle partecipazioni approvate nel corso del 2000: a fronte di un lieve calo del numero di interventi accolti – dai 60 del 1999 ai 57 dello scorso anno – l'importo complessivo per i nuovi progetti di investimento partecipati dalla SIMEST è passato dai 92,2 miliardi del 1999 ai 146,1 miliardi di lire registrati nel 2000 con un incremento di circa il 58%.

Parallelamente, nel 2000, è anche cresciuto l'importo complessivo degli aumenti di capitale in società già partecipate dalla SIMEST: prima delle modifiche introdotte dal D.M. 113/00, le operazioni approvate ogni anno per aumenti di capitale, in termini di valore, si aggiravano intorno all'1-2% rispetto alle partecipazioni in nuovi investimenti; nel 2000, con un importo di 29,6 miliardi di lire, esse sono state pari ad oltre il 20% dell'importo per nuove acquisizioni.

La distribuzione geografica dei progetti di investimenti diretti all'estero approvati dalla SIMEST (tavola 9.13), da un lato, rispecchia il crescente interesse delle imprese italiane verso alcune aree, fra cui emerge in particolare l'Europa centro-orientale, dall'altro, sottolinea l'esigenza delle imprese, soprattutto medio-piccole, di essere accompagnate nello sforzo di investimento iniziale in alcuni Paesi che presentano particolari difficoltà di insediamento sul mercato.

Delle 57 nuove acquisizioni approvate nel 2000, 25 si sono indirizzate verso l'Europa centro-orientale, per un ammontare di circa 52,6 miliardi, pari al 36% del totale. Nell'ambito dell'area emergono in particolare Romania e Bulgaria, ciascuna con 7 partecipazioni acquisite nel 2000. L'altra tradizionale area di attrazione per gli investimenti italiani è quella latino-americana, che lo scorso anno è stata destinataria di 12 nuovi progetti, per un importo di 42,1 miliardi (29% delle partecipazioni totali acquisite da SIMEST nell'anno). Al suo interno il Paese più interessante per le imprese italiane, in termini di numero di iniziative, appare ancora il Brasile, anche grazie alla favorevole combinazione di disponibilità di materie prime e basso costo della manodopera. Va inoltre sottolineato che il Brasile è uscito dalla crisi economica del 1999 con la determinazione a proseguire nel processo di risanamento finanziario, il che ha contribuito a mantenere un clima di fiducia negli investitori internazionali. In Asia vanno sottolineati i dati relativi alla Cina, che con 7 progetti approvati nel 2000, per un importo di 25,7 miliardi è stato, in termini di valore, il primo Paese destinatario degli investimenti italiani all'estero assistiti da sostegno pubblico.

Per quanto concerne, infine, i settori economici che maggiormente usufruiscono del supporto finanziario pubblico negli investimenti in Paesi extra UE (tavola 9.14), il primo si è confermato quello elettromeccanico/meccanico, con 15 progetti approvati nel 2000 per un valore complessivo di acquisizioni SIMEST di quasi 37 miliardi (15 erano stati anche i progetti approvati nel 1999, ma con un valore delle partecipazioni acquisite da SIMEST pari soltanto a 19 miliardi di lire). Da evidenziare anche i progetti di investimento nel settore del credito: 3 approvati nello scorso anno per un valore di circa 30 miliardi (2 nel 1999 per complessivi 11 miliardi).

**AGEVOLAZIONI PER GLI INVESTIMENTI ALL'ESTERO - NUOVE PARTECIPAZIONI
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE**

AREE	numero di operazioni											
	progetti approvati di società all'estero						partecipazioni acquisite in società all'estero					
	numero operazioni			importo deliberato (miliardi di lire)			numero operazioni			importo acquisito (miliardi di lire)		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000	1998	1999	2000	1998	1999	2000
EUROPA	30	34	27	24,4	37,6	53,0	13	27	15	7,2	19,6	26,2
Unione Europea *	0	0	2	0,0	0,0	0,4	0	0	0	0	0	0
Europa centro-orientale	29	34	25	23,0	37,6	52,6	11	27	15	4,2	19,6	26,2
Bulgaria	3	1	7	2,3	0,2	23,8	0	1	3	0	0,2	3,7
Croazia	2	3	2	1,9	4,1	2,1	0	3	0	0,0	3,4	0,0
Polonia	6	6	0	3,3	4,8	0,0	2	6	0	2,0	2,4	0,0
Romania	3	8	7	1,5	8,5	6,3	0	5	4	0,0	2,2	2,9
Russia	2	0	2	4,0	0,0	17,0	2	0	1	0,4	0,0	13,1
Ungheria	3	5	3	1,0	7,7	1,1	4	2	5	1,0	5,2	1,4
Altri paesi europei	1	0	0	1,4	0,0	0,0	2	0	0	3,0	0,0	0,0
AFRICA	7	6	6	37,4	5,7	14,2	2	5	3	16,2	11,1	1,7
Africa settentrionale	4	5	5	19,9	2,4	13,9	1	4	2	1,3	10,7	0,7
Tunisia	2	3	4	2,5	1,3	13,3	0	2	2	0,0	2,3	0,7
Egitto	1	1	0	16,0	0,8	0,0	0	2	0	0,0	8,4	0,0
Altri paesi africani	3	1	1	17,5	3,3	0,3	1	1	1	14,9	0,4	1,0
AMERICA	9	17	16	15,2	42,9	52,1	7	13	14	20,7	20,9	47,2
America settentrionale	2	2	4	3,7	2,4	10,0	1	0	5	0,7	0,0	8,9
Stati Uniti	2	2	2	3,7	2,4	3,1	1	0	3	0,7	0,0	3,4
America centro-meridionale	7	15	12	11,5	40,5	42,1	6	13	9	20,0	20,9	38,3
Argentina	3	4	3	3,9	10,1	21,3	4	5	2	15,8	9,4	18,8
Brasile	1	5	5	1,2	6,3	6,7	1	3	3	1,7	4,9	2,2
Cile	0	1	0	0,0	18,0	0,0	0	0	1	0,0	0,0	14,1
Messico	0	1	2	0,0	3,5	2,7	0	1	2	0,0	1,4	2,8
ASIA	4	2	8	5,1	5,4	26,8	4	1	1	3,4	0,3	0,4
Cina	2	1	7	1,6	0,4	25,7	0	1	1	0,0	0,3	0,4
OCEANIA	0	1	0	0,0	0,6	0,0	0	0	1	0,0	0,0	0,5
MONDO	50	60	57	82,1	92,2	146,1	26	46	34	47,5	51,9	76,0

AREE	distribuzione percentuale											
	progetti approvati di società all'estero						partecipazioni acquisite in società all'estero					
	numero operazioni			importo deliberato			numero operazioni			importo acquisito		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000	1998	1999	2000	1998	1999	2000
EUROPA	60,0	56,7	47,4	29,7	40,8	36,3	50,0	58,7	44,1	15,2	37,8	34,5
Unione Europea*	0,0	0,0	3,5	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Europa-centro orientale	58,0	56,7	43,9	28,0	40,8	36,0	42,3	58,7	44,1	8,8	37,8	34,5
Bulgaria	6,0	1,7	12,3	2,8	0,2	16,3	0,0	2,2	8,8	0,0	0,4	4,9
Croazia	4,0	5,0	3,5	2,3	4,4	1,4	0,0	6,5	0,0	0,0	6,6	0,0
Polonia	12,0	10,0	0,0	4,0	5,2	0,0	7,7	13,0	0,0	4,2	4,6	0,0
Romania	6,0	13,3	12,3	1,8	9,2	4,3	0,0	10,9	11,8	0,0	4,2	3,8
Russia	4,0	0,0	3,5	4,9	0,0	11,6	7,7	0,0	2,9	0,8	0,0	17,2
Ungheria	6,0	8,3	5,3	1,2	8,4	0,8	15,4	4,3	14,7	2,1	10,0	1,8
Altri paesi europei	2,0	0,0	0,0	1,7	0,0	0,0	7,7	0,0	0,0	6,3	0,0	0,0
AFRICA	14,0	10,0	10,5	45,6	6,2	9,7	7,7	10,9	8,8	34,1	21,4	2,2
Africa settentrionale	8,0	8,3	8,8	24,2	2,6	9,5	3,8	8,7	5,9	2,7	20,6	0,9
Tunisia	4,0	5,0	7,0	3,0	1,4	9,1	0,0	4,3	5,9	0,0	4,4	0,9
Egitto	2,0	1,7	0,0	19,5	0,9	0,0	0,0	4,3	0,0	0,0	16,2	0,0
Altri paesi africani	6,0	1,7	1,8	21,3	3,6	0,2	3,8	2,2	2,9	31,4	0,8	1,3
AMERICA	18,0	28,3	28,1	18,5	46,5	35,7	26,9	28,3	41,2	43,6	40,3	62,1
America settentrionale	4,0	3,3	7,0	4,5	2,6	6,8	3,8	0,0	14,7	1,5	0,0	11,7
Stati Uniti	4,0	3,3	3,5	4,5	2,6	2,1	3,8	0,0	8,8	1,5	0,0	4,5
America centro-meridionale	14,0	25,0	21,1	14,0	43,9	28,8	23,1	28,3	26,5	42,1	40,3	50,4
Argentina	6,0	6,7	5,3	4,8	11,0	14,6	15,4	10,9	5,9	33,3	18,1	24,7
Brasile	2,0	8,3	8,8	1,5	6,8	4,6	3,8	6,5	8,8	3,6	9,4	2,9
Cile	0,0	1,7	0,0	0,0	19,5	0,0	0,0	0,0	2,9	0,0	0,0	18,6
Messico	0,0	1,7	3,5	0,0	3,8	1,8	0,0	2,2	5,9	0,0	2,7	3,7
ASIA	8,0	3,3	14,0	6,2	5,9	18,3	15,4	2,2	2,9	7,2	0,6	0,5
Cina	4,0	1,7	12,3	1,9	0,4	17,6	0,0	2,2	2,9	0,0	0,6	0,5
OCEANIA	0,0	1,7	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	2,9	0,0	0,0	0,7
MONDO	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

* I paesi membri dell'Unione Europea non rientrano tra i destinatari delle operazioni oggetto di agevolazioni ad eccezione di quelle relative alle partecipazioni in società con finalità strumentali (art.20, comma 1, lettera c del D.lgs. n. 143 del 1998).

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

**AGEVOLAZIONI PER GLI INVESTIMENTI ALL'ESTERO - NUOVE PARTECIPAZIONI
DISTRIBUZIONE PER SETTORI**

SETTORI	numero di operazioni											
	progetti approvati di società all'estero						partecipazioni acquisite in società all'estero					
	numero operazioni			importo deliberato (miliardi di lire)			numero operazioni			importo acquisito (miliardi di lire)		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000	1998	1999	2000	1998	1999	2000
Agro-alimentare	3	6	4	1,5	6,1	20,1	4	2	5	1,7	3,0	20,8
Chimico/Farmaceutico	3	1	2	1,9	2,1	0,4	1	2	1	0,4	6,6	0,3
Credito	0	2	3	0,0	11,0	30,0	0	1	2	0,0	5,0	5,0
Edilizia/Costruzione	4	7	6	5,9	24,4	4,7	1	8	4	1,3	4,0	15,9
Elettromeccanico/Meccanico	9	15	15	10,4	19,2	36,8	3	5	10	3,1	4,4	24,5
Elettronico/informatico	2	0	0	0,5	0,0	0,0	0	1	0	0,0	0,3	0,0
Gomma/Plastica	1	4	1	0,2	4,1	0,2	1	3	1	0,4	7,8	0,1
Legno/Arredamento	5	4	5	2,6	1,4	6,6	2	2	1	0,9	0,8	0,5
Metallurgico/Siderurgico	2	4	1	16,1	4,8	0,2	1	7	1	0,1	8,8	0,3
Servizi	2	4	5	19,7	8,9	2,3	5	0	0	32,1	0,0	0,0
Tessile/Abbigliamento	8	6	9	6,2	3,9	10,9	4	8	5	3,4	4,4	4,9
Turistico/Alberghiero	6	3	3	8,8	4,8	3,3	2	3	2	3,2	4,4	3,0
Altri	5	4	3	8,3	1,5	30,6	2	4	2	0,9	2,2	0,7
TOTALE	50	60	57	82,1	92,2	146,1	26	46	34	47,5	51,7	76,0

SETTORI	distribuzione percentuale											
	progetti approvati di società all'estero						partecipazioni acquisite in società all'estero					
	numero operazioni			importo deliberato			numero operazioni			importo acquisito		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000	1998	1999	2000	1998	1999	2000
Agro-alimentare	6,0	10,0	7,0	1,8	6,6	13,8	15,4	4,3	14,7	3,6	5,8	27,4
Chimico/Farmaceutico	6,0	1,7	3,5	2,3	2,3	0,3	3,8	4,3	2,9	0,8	12,8	0,4
Credito	0,0	3,3	5,3	0,0	11,9	20,5	0,0	2,2	5,9	0,0	9,7	6,6
Edilizia/Costruzione	8,0	11,7	10,5	7,2	26,5	3,2	3,8	17,4	11,8	2,7	7,7	20,9
Elettromeccanico/Meccanico	18,0	25,0	26,3	12,7	20,8	25,2	11,5	10,9	29,4	6,5	8,5	32,2
Elettronico/informatico	4,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	0,0	2,2	0,0	0,0	0,6	0,0
Gomma/Plastica	2,0	6,7	1,8	0,2	4,4	0,1	3,8	6,5	2,9	0,8	15,1	0,1
Legno/Arredamento	10,0	6,7	8,8	3,2	1,5	4,5	7,7	4,3	2,9	1,9	1,5	0,7
Metallurgico/Siderurgico	4,0	6,7	1,8	19,6	5,2	0,1	3,8	15,2	2,9	0,2	17,0	0,4
Servizi	4,0	6,7	8,8	24,0	9,7	1,6	19,2	0,0	0,0	67,6	0,0	0,0
Tessile/Abbigliamento	16,0	10,0	15,8	7,6	4,2	7,5	15,4	17,4	14,7	7,2	8,5	6,4
Turistico/Alberghiero	12,0	5,0	5,3	10,7	5,2	2,3	7,7	6,5	5,9	6,7	8,5	3,9
Altri	10,0	6,7	5,3	10,1	1,6	20,9	7,7	8,7	5,9	1,9	4,3	0,9
TOTALE	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.14

I finanziamenti a tasso agevolato per programmi di penetrazione commerciale

La legge 394/81 prevede la concessione di finanziamenti agevolati ad imprese italiane che esportano su mercati esterni all'Unione Europea e che su tali mercati di intendano insediarsi più stabilmente.

Gli interventi di sostegno, che sono approvati da un apposito Comitato interministeriale⁸, consistono nell'erogazione di finanziamenti a tasso agevolato (40% del tasso di riferimento export) per un importo pari all'85% del costo dell'intero programma di penetrazione. Ciascun programma deve essere finalizzato alla costituzione, nei mercati di sbocco, di insediamenti durevoli, attraverso l'apertura di uffici

⁸ Il Comitato agevolazioni, presieduto da un Direttore generale del Ministero del Commercio con l'Estero, è composto da rappresentanti dei Ministeri del Tesoro, degli Affari Esteri, dello stesso Commercio con l'Estero e dell'Industria, da un rappresentante delle Regioni e da uno dell'ABI.

commerciali, filiali di vendita, uffici di rappresentanza, depositi/magazzini, sale espositive o centri di assistenza tecnica. Spesso i programmi di penetrazione commerciale sono accompagnati anche da campagne pubblicitarie, da partecipazioni a fiere specializzate e da attività di formazione del personale da assegnare alla struttura in allestimento. Essi possono essere gestiti direttamente dall'impresa italiana, ovvero tramite una società di *trading* locale, che la supporti stabilmente nella distribuzione dei suoi prodotti (il carattere duraturo del rapporto tra il distributore e l'esportatore è elemento essenziale per l'ammissibilità del programma al finanziamento e deve evincersi da uno specifico contratto debitamente stipulato).

Le erogazioni effettuate sono imputate ad un fondo rotativo, istituito con la stessa legge 394/81 e attualmente affidato in gestione alla SIMEST. Nel 2000 sono divenute operative alcune nuove condizioni di erogazione, per effetto dell'entrata in vigore del decreto del Ministro del Commercio con l'Estero emanato di concerto con il Ministro della Tesoro, del Bilancio e della Programmazione economica, n. 467 del 22 settembre 1999. Le innovazioni più significative introdotte dal decreto 467/99 riguardano in particolare:

- l'attribuzione della gestione degli interventi alla SIMEST;
- il potenziamento delle funzioni di consulenza sulla validità commerciale e promozionale dei programmi e dell'attività di controllo sulla realizzazione dei programmi finanziati, esercitata dal Ministero del Commercio con l'Estero;
- la possibilità per consorzi, società consortili e raggruppamenti di piccole e medie imprese di ottenere finanziamenti fino a 6 miliardi (in luogo dei precedenti 4);
- l'esclusione dell'ipoteca dalle garanzie ammesse a copertura dei finanziamenti;
- l'equiparazione tra fidejussioni bancarie, assicurative e Confidi, quali garanzie richieste per la concessione del finanziamento.

Nel corso del 2000 le operazioni approvate per finanziamenti di programmi di penetrazione commerciale a valere sul fondo rotativo della legge 394/81 hanno subito un notevole incremento rispetto all'anno precedente, sia in termini numerici, sia in termini di valore complessivo: a fronte dei 111 programmi ammessi al finanziamento nel 1999 per un valore totale di 224 miliardi, lo scorso anno sono stati approvati 143 programmi di penetrazione commerciale, per complessivi 326 miliardi di lire (tavola 9.15).

Questa netta crescita manifesta un maggiore interesse delle piccole e medie imprese italiane verso le opportunità di sostegno alle loro esigenze di inserimento stabile sui mercati esteri (tavola 9.18): a fronte infatti di una sostanziale stabilità dei dati riferiti alle grandi imprese (28 operazioni per un valore di 91 miliardi nel 2000, a fronte di 29 operazioni per 82 miliardi approvate nel 1999) quelli relativi alle piccole e medie imprese mostrano una dinamica molto sostenuta (115 operazioni approvate lo scorso anno per circa 235 miliardi di lire, a fronte delle 79 del 1999 per un totale di 136 miliardi).

Va peraltro sottolineato che questi positivi risultati ottenuti lo scorso anno sono tanto più significativi in quanto la costante riduzione dei tassi d'interesse di mercato ha reso sempre meno competitivi i finanziamenti agevolati, essendosi ridotto il differenziale con il tasso agevolato.

La distribuzione geografica dei programmi di penetrazione commerciale conferma il grande tradizionale interesse per gli Stati Uniti d'America che, anche nel 2000, con 51 operazioni approvate per quasi 149 miliardi di lire, sono stati il primo mercato di destinazione delle iniziative agevolate. Anche l'Europa centro-orientale ha accresciuto il suo peso: dopo i 29 programmi approvati nel 1999, per un valore complessivo di circa 52 miliardi di lire, lo scorso anno sono state accolte 38 operazioni per 63,6 miliardi di lire. Tra i Paesi di maggiore interesse per le imprese italiane la Ro-

**FINANZIAMENTI PER PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE**

AREE E PAESI	1999				2000			
	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (miliardi di lire)	distribuzione percentuale	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (miliardi di lire)	distribuzione percentuale
EUROPA *	32	28,8	55	24,5	39	27,3	66	20,3
Europa centro-orientale	28	25,2	51	22,9	38	26,6	64	19,5
Polonia	13	11,7	18	7,9	9	6,3	15	4,6
Romania	3	2,7	7	3,1	13	9,1	21	6,5
Russia (Federazione di)	7	6,3	15	6,5	5	3,5	8	2,3
Altri paesi europei	4	3,6	4	1,6	1	0,7	3	0,8
Svizzera	2	1,8	3	1,1	0	0,0	0	0,0
Turchia	2	1,8	1	0,5	1	0,7	3	0,8
AFRICA	4	3,6	4	1,6	7	4,9	10	2,9
Africa settentrionale	2	1,8	2	1,1	3	2,1	4	1,4
Egitto	1	0,9	2	0,7	1	0,7	3	0,9
Altri paesi africani	2	1,8	1	0,5	4	2,8	5	1,6
AMERICA	57	51,4	127	56,6	77	53,8	199	61,2
America settentrionale	40	36,0	101	45,1	52	36,4	150	46,1
Stati Uniti	39	35,1	99	44,2	51	35,7	149	45,6
America centro-meridionale	17	15,3	26	11,5	25	17,5	49	15,1
Argentina	4	3,6	6	2,8	3	2,1	6	1,9
Brasile	5	4,5	10	4,6	10	7,0	18	5,6
Asia	17	15,3	35	15,5	19	13,3	50	15,5
Medio Oriente	1	0,9	2	0,8	2	1,4	4	1,2
Asia centrale	1	0,9	1	0,4	0	0,0	0	0,0
Asia orientale	15	13,5	32	14,3	17	11,9	47	14,3
Cina	9	8,1	18	8,1	11	7,7	31	9,6
Giappone	3	2,7	7	3,1	4	2,8	11	3,3
OCEANIA	1	0,9	4	1,8	1	0,7	0	0,1
Australia	1	0,9	4	1,8	1	0,7	0	0,1
MONDO	111	100	224	100	143	100	326	100

* I paesi membri dell'Unione Europea non rientrano tra i destinatari, secondo quanto stabilito dalla legge 394 del 1981, delle operazioni oggetto di agevolazione.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.15

mania, con 13 programmi approvati, ha scavalcato la Polonia (9 operazioni accolte nel 2000, contro le 13 del 1999). In Asia sono aumentate sensibilmente le iniziative verso la Cina: dai 9 programmi approvati nel 1999, per circa 18 miliardi, si è infatti passati agli 11 programmi del 2000, per un ammontare di oltre 31 miliardi di lire. Un incremento significativo, soprattutto per quanto attiene al valore dei finanziamenti accordati, è stato registrato, lo scorso anno, anche nei Paesi dell'America Latina, con 25 operazioni accolte per un totale di 49,2 miliardi di lire. All'interno dell'area, il Brasile è rimasto il Paese di maggiore interesse con 10 programmi approvati (a fronte dei 5 accolti nel 1999).

Per quanto concerne la distribuzione settoriale (tavola 9.16), i programmi approvati nel 2000 hanno riguardato principalmente il comparto meccanico (29 operazioni per circa 72 miliardi di lire) ed il settore tessile-abbigliamento (17 programmi relativi al comparto abbigliamento e 7 al tessile per un valore complessivo di circa 56 miliardi).

Tra le regioni italiane più attive per quanto riguarda i programmi di penetrazione commerciale, la Lombardia, l'Emilia Romagna e il Veneto si sono confermate prime beneficiarie, rispettivamente con 38, 28 e 24 operazioni accolte nel 2000 (per 80, 75 e 64 miliardi). In crescita vanno segnalate, in particolare, la Toscana e la Campania, rispettivamente con 14 e 5 programmi approvati (tavola 9.17).

**FINANZIAMENTI PER PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE
DISTRIBUZIONE PER SETTORI**

SETTORI	1999				2000			
	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (miliardi di lire)	distribuzione percentuale	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (miliardi di lire)	distribuzione percentuale
Agricoltura, caccia e silvicoltura	4	3,4	7	2,7	0	0,0	0	0,0
Alimenti e bevande	10	8,5	23	9,6	7	4,9	15	4,6
Altri mezzi di trasporto	2	1,7	5	2,0	1	0,7	1	0,4
Apparecchi elettrici	5	4,3	8	3,5	6	4,2	14	4,3
Apparecchi medicali, di precisione	4	3,4	11	4,6	3	2,1	4	1,3
Apparecchi radiotelevisivi	0	0	0	0	2	1,4	7	2,2
Articoli in gomma e materie plastiche	4	3,4	13	5,5	3	2,1	8	2,3
Attività immobiliare, noleggio	2	1,7	1	0,5	0	0,0	0	0,0
Autoveicoli	3	2,6	3	1,3	0	0,0	0	0,0
Carta	2	1,7	2	0,8	0	0,0	0	0,0
Commercio al dettaglio	10	8,5	15	6,1	1	0,7	4	1,2
Commercio all'ingrosso	6	5,1	15	6,2	11	7,7	24	7,5
Costruzioni	1	0,9	1	0,5	3	2,1	8	2,4
Cuoio	3	2,6	8	3,3	3	2,1	8	2,5
Editoria	0	0	0	0	3	2,1	4	1,3
Informatica ed attività connesse	1	0,9	0	0,2	2	1,4	3	0,9
Industrie manifatturiere	0	0	0	0	5	3,5	14	4,2
Intermediazione monetaria e finanziaria	1	0,9	4	1,5	0	0,0	0	0,0
Legno	2	1,7	5	2,0	2	1,4	5	1,4
Macchine	25	21,4	48	20,0	29	20,3	72	22,1
Macchine per ufficio	2	1,7	4	1,7	0	0,0	0	0,0
Metalli	1	0,9	0	0,1	6	4,2	9	2,8
Minerali non metalliferi	3	2,6	5	2,2	9	6,3	25	7,7
Mobili e arredamento	5	4,3	13	5,3	1	0,7	2	0,5
Noleggio macchinari e attrezzature	0	0	0	0	1	0,7	3	1,0
Prodotti chimici e fibre sintetiche	4	3,4	8	3,2	7	4,9	15	4,7
Prodotti in metallo	6	5,1	16	6,6	6	4,2	9	2,8
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	3	2,6	8	3,2	24	16,8	56	17,2
Produzione e distribuzione di energia	1	0,9	2	0,7	0	0,0	0	0,0
Servizi	1	0,9	1	0,3	7	4,9	12	3,7
Servizi pubblici	0	0	0	0	1	0,7	3	0,9
TOTALE	111	100	224	100	143	100	326	100

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.16

I finanziamenti a tasso agevolato per la partecipazione a gare internazionali

La legge 304 del 1990 prevede la possibilità per le imprese italiane di ottenere finanziamenti a tasso agevolato (40% di quello di riferimento export) a sostegno delle loro partecipazioni a gare internazionali in Paesi non appartenenti all'Unione Europea. Tali finanziamenti sono concessi, su approvazione del Comitato agevolazioni, nel limite di 50 miliardi di lire e a valere sullo stesso fondo rotativo istituito con la citata legge 394/81.

Il regolamento n. 441 del 2 settembre 1999 del Ministero del Commercio con l'Estero, emanato di concerto con il Ministero del Tesoro, ha affidato alla SIMEST la gestione del procedimento istruttorio, conservando al Ministero del Commercio con l'Estero la possibilità di esprimere pareri circa la validità economico-commerciale della gara, oltre alla consueta attività di controllo, ed ha reso operative – a partire dal gennaio 2000 – nuove modalità per la concessione dei finanziamenti. In particolare:

**FINANZIAMENTI PER PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE
DISTRIBUZIONE PER REGIONI**

REGIONI	1999				2000			
	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (miliardi di lire)	distribuzione percentuale	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (miliardi di lire)	distribuzione percentuale
Piemonte	11	9,9	18	7,9	9	6,3	16	4,9
Valle d'Aosta	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Lombardia	33	29,7	57	25,6	38	26,6	80	24,7
Liguria	2	1,8	2	0,7	2	1,4	3	1,0
Italia nord-occidentale	46	41,4	77	34,2	49	34,3	99	30,5
Trentino Alto Adige	1	0,9	1	0,6	0	0,0	0	0,0
Veneto	14	12,6	33	14,8	24	16,8	64	19,7
Friuli Venezia Giulia	2	1,8	6	2,5	4	2,8	11	3,4
Emilia Romagna	24	21,6	52	23,3	28	19,6	75	23,0
Italia nord-orientale	41	36,9	92	41,1	56	39,2	150	46,1
Toscana	7	6,3	16	7,2	14	9,8	27	8,3
Umbria	2	1,8	7	3,1	1	0,7	2	0,5
Marche	1	0,9	4	1,6	4	2,8	4	1,3
Lazio	4	3,6	7	3,3	4	2,8	12	3,6
Italia centrale	14	12,6	34	15,2	23	16,1	44	13,6
Abruzzo	3	2,7	4	1,6	3	2,1	10	3,1
Molise	1	0,9	3	1,3	1	0,7	4	1,2
Campania	3	2,7	7	3,0	5	3,5	11	3,4
Puglia	1	0,9	2	0,8	2	1,4	1	0,4
Basilicata	1	0,9	4	1,8	0	0,0	0	0,0
Calabria	0	0,0	0	0,0	1	0,7	0	0,1
Italia meridionale	9	8,1	19	8,5	12	8,4	27	8,3
Sicilia	1	0,9	2	0,9	1	0,7	1	0,2
Sardegna	0	0,0	0	0,0	2	1,4	5	1,4
Italia insulare	1	0,9	2	0,9	3	2,1	5	1,6
TOTALE	111	100	224	100	143	100	326	100

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.17

- sono stati fissati nuovi e più ampi parametri (5% per i primi 10 miliardi di valore della commessa e 1% per l'eccedenza) per determinare l'importo massimo finanziabile in caso di commesse per servizi di ingegneria e/o di consulenza tecnico-economica;
- è stato esteso il campo di applicazione dell'intervento anche alle gare bandite da organismi della Comunità Europea, purché in Paesi non UE;
- sono state estese le garanzie concedibili con l'introduzione del pegno sui titoli e della fideiussione rilasciata da Confidi convenzionati con la SIMEST;
- è stato stabilito che gli eventuali interessi di mora siano calcolati al tasso legale vigente maggiorato di cinque punti.

Le nuove condizioni di concessione dei finanziamenti per la partecipazione a gare internazionali non sono state sufficienti ad invertire la tendenza, registrata negli ultimi anni, ad un sempre minore utilizzo dello strumento: dalle 18 operazioni approvate nel 1999 si è infatti scesi alle 8 accolte nel corso del 2000 (tavole 9.19-20). Su tale dato ha senza dubbio inciso la bassa appetibilità del finanziamento dovuta ai ridotti margini differenziali del tasso di concessione del finanziamento rispetto a quello di mercato. Tuttavia esso potrebbe anche riflettere una minore capacità delle imprese italiane di partecipare alle gare internazionali.

Gli otto progetti ammessi al finanziamento agevolato nel 2000 si indirizzano tutti verso Paesi in via di sviluppo e sono stati richiesti da imprese di dimensioni medio-grandi, di norma già ben radicate sui mercati esteri.

**FINANZIAMENTI PER PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE
DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONE DI IMPRESA**

DIMENSIONE DI IMPRESA	1999				2000				variazione percentuale 1999-2000	
	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (miliardi di lire)	distribuzione percentuale	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (miliardi di lire)	distribuzione percentuale	numero operazioni	importo
Piccole e medie imprese (1)	79	71,2	136	60,6	115	80,4	235	72,0	45,6	72,4
Grandi imprese	29	26,1	82	36,6	28	19,6	91	28,0	-3,4	11,0
Consorzi	3	2,7	6	2,8	0	0,0	0	0,0	-100,0	-100,0
TOTALE	111	100	224	100	143	100	326	100	28,8	45,1

(1) Per la definizione di piccola e media impresa vengono adottati i parametri indicati nel Decreto del Ministro dell'Industria del 18 settembre 1997 ("Adeguamento alla disciplina comunitaria dei criteri di individuazione delle piccole e medie imprese").

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.18

**FINANZIAMENTI PER LA PARTECIPAZIONE A GARE INTERNAZIONALI
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE**

PAESI E AREE	1999				2000			
	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (miliardi di lire)	distribuzione percentuale	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (miliardi di lire)	distribuzione percentuale
EUROPA *	1	5,6	0,5	5,9	1	12,5	0,5	11,1
Europa centro-orientale	1	5,6	0,5	5,9	0	0,0	0	0,0
Albania	1	5,6	0,5	5,9	0	0,0	0	0,0
Altri paesi europei	0	0,0	0,0	0,0	1	12,5	0,5	11,1
Turchia	0	0,0	0,0	0,0	1	12,5	0,5	11,1
AFRICA	7	38,9	1,6	18,8	6	75,0	3,6	80,0
Africa settentrionale	5	27,8	0,4	4,7	5	62,5	3,2	71,1
Algeria	2	11,1	0,2	2,4	0	0,0	0	0,0
Egitto	2	11,1	0,1	1,2	1	12,5	1,9	42,2
Marocco	0	0,0	0	0,0	3	37,5	1,2	26,7
Tunisia	1	5,6	0,1	1,2	1	12,5	0,1	2,2
Altri paesi africani	2	11,1	1,2	14,1	1	12,5	0,4	8,9
Etiopia	2	11,1	1,2	14,1	0	0,0	0	0,0
Nigeria	0	0,0	0	0,0	1	12,5	0,4	8,9
AMERICA	3	16,7	1,8	21,2	0	0,0	0,0	0,0
America settentrionale	0	0,0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0,0
America centro-meridionale	3	16,7	1,8	21,2	0	0,0	0,0	0,0
Cile	1	5,6	0,6	7,1	0	0,0	0,0	0,0
Perù	1	5,6	0,8	9,4	0	0,0	0,0	0,0
Venezuela	1	5,6	0,4	4,7	0	0,0	0,0	0,0
ASIA	7	38,9	5	54,1	1	12,5	0,4	8,9
Medio Oriente	3	16,7	0,8	9,4	0	0,0	0,0	0,0
Abu Dhabi	1	5,6	0,1	1,2	0	0,0	0,0	0,0
Oman	1	5,6	0,5	5,9	0	0,0	0,0	0,0
Siria	1	5,6	0,2	2,4	0	0,0	0,0	0,0
Asia centrale	1	5,6	0,4	4,7	0	0,0	0,0	0,0
India	1	5,6	0,4	4,7	0	0,0	0,0	0,0
Asia orientale	3	16,7	3,4	40,0	1	12,5	0,4	8,9
Cina	1	5,6	0,6	7,1	0	0,0	0,0	0,0
Singapore	1	5,6	1,6	20,0	0	0,0	0,0	0,0
Vietnam	1	5,6	1,1	12,9	1	12,5	0,4	8,9
MONDO	18	100	8,4	100	8	100	4,5	100

* I paesi membri dell'Unione Europea non rientrano tra i destinatari, secondo quanto stabilito dalla legge 304 del 1990, delle operazioni oggetto di agevolazioni.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.19

**FINANZIAMENTI PER LA PARTECIPAZIONE A GARE INTERNAZIONALI
DISTRIBUZIONE PER REGIONI**

REGIONI	1999				2000			
	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (miliardi di lire)	distribuzione percentuale	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (miliardi di lire)	distribuzione percentuale
Lombardia	10	55,6	5,3	63,1	6	75,0	2,1	46,7
Lazio	2	11,1	0,2	2,4	2	25,0	2,4	53,3
Emilia Romagna	2	11,1	0,4	4,8	0	0,0	0	0,0
Liguria	1	5,6	1,7	20,2	0	0,0	0	0,0
Campania	1	5,6	0,4	4,8	0	0,0	0	0,0
Piemonte	1	5,6	0,1	1,2	0	0,0	0	0,0
Umbria	1	5,6	0,3	3,6	0	0,0	0	0,0
TOTALE	18	100	8,4	100	8	100	4,5	100

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.20

I finanziamenti per gli studi di pre-fattibilità e di fattibilità e per i programmi di assistenza tecnica

Il Decreto Ministeriale n. 136 del 23 marzo 2000 ha creato alcuni nuovi strumenti di sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese, che prevedono la possibilità di accedere a finanziamenti, entro il limite massimo di un miliardo di lire, a tasso agevolato (25% del tasso di riferimento) a fronte di spese effettuate per studi di pre-fattibilità e di fattibilità, ovvero di programmi di assistenza tecnica, finalizzati, i primi, a verificare le opportunità collegate a investimenti diretti all'estero, alla penetrazione commerciale in Paesi esterni all'Unione Europea, alla partecipazione a gare internazionali, i secondi, a rendere più competitive le esportazioni e gli investimenti italiani in particolare di macchinari, impianti, tecnologia, *know-how*.

Tra le peculiarità operative di questi nuovi strumenti, vanno evidenziate le seguenti:

- i programmi presentati da piccole e medie imprese, anche del settore agricolo, o da loro consorzi e associazioni sono ammessi con priorità; alle piccole e medie imprese è consentito di prestare garanzie relative soltanto al 50% del finanziamento erogato;
- per gli studi di prefattibilità e fattibilità sono ammissibili al finanziamento le spese sostenute entro sei mesi dalla data della delibera di concessione (anche in questo caso è il Comitato agevolazioni che approva le delibere di concessione del finanziamento); l'importo massimo finanziabile è di 700 milioni di lire e l'erogazione deliberata avviene in un'unica soluzione;
- per i programmi di assistenza tecnica tale periodo è esteso ad un anno;
- l'esportazione o l'investimento in relazione al quale si realizza il programma di assistenza tecnica deve essere stato effettuato non più di sei mesi prima della data di presentazione della domanda di finanziamento; l'importo massimo finanziabile è pari ad un miliardo.

Anche questi finanziamenti sono concessi a valere sulla quota di disponibilità (50 miliardi di lire) del fondo istituito con la legge 394/81 e affidato in gestione alla SIMEST. La piena operatività di questi nuovi strumenti di sostegno pubblico al processo di internazionalizzazione delle attività produttive del nostro Paese si è avuta a partire dall'entrata in vigore del decreto ministeriale 136/00, che è avvenuta il 10 giugno 2000. Trascorsi i tempi tecnici per l'esame delle domande

di finanziamento, i primi progetti sono stati approvati a partire dal mese di settembre 2000.

Al 31 dicembre 2000 erano pervenute 34 domande di finanziamento; nel solo primo trimestre 2001 se ne sono aggiunte altre 27 (tavole 9.21-24). Nello scorcio del 2000 sono state approvate 8 operazioni e 15 nel primo trimestre del 2001. Brasile, Cina e Stati Uniti sono stati i Paesi verso i quali si sono indirizzati in maggior numero i programmi di assistenza tecnica e gli studi di prefattibilità e fattibilità.

Questi primi dati, pur molto parziali, rivelano comunque il notevole interesse manifestato dagli operatori economici e, in particolare, dalle piccole e medie imprese verso questi nuovi strumenti di primo approccio ai mercati. Dovrà essere valutata *a posteriori*, e disponendo di significativi dati di raffronto, la loro efficacia nel favorire il radicamento sui mercati internazionali delle imprese che ne usufruiscono.

STUDI DI PREFATTIBILITÀ E FATTIBILITÀ E PROGRAMMI DI ASSISTENZA TECNICA DISTRIBUZIONE PER PAESI

PAESI	giugno-dicembre 2000		gennaio-marzo 2001	
	numero operazioni	importo (miliardi di lire)	numero operazioni	importo (miliardi di lire)
Brasile	1	0,4	3	1,2
Bulgaria	0	0,0	1	0,1
Cina	2	0,9	2	0,6
Cuba	1	0,2	0	0,0
Iran	1	0,7	0	0,0
Libano	1	0,3	0	0,0
Marocco	0	0,0	2	0,4
Paraguay	1	0,6	0	0,0
Polonia	0	0,0	1	0,5
Romania	0	0,0	1	1,0
Stati Uniti	0	0,0	2	0,4
Territori Palestinesi	1	0,3	0	0,0
Tunisia	0	0,0	2	0,7
Ungheria	0	0,0	1	0,3
MONDO	8	3,4	15	5,2

Fonte: Osservatorio Economico Mincomes su dati SIMEST

Tavola 9.21

STUDI DI PREFATTIBILITÀ E FATTIBILITÀ E PROGRAMMI DI ASSISTENZA TECNICA DISTRIBUZIONE PER SETTORI

SETTORI	giugno-dicembre 2000		gennaio-marzo 2001	
	numero operazioni	importo (miliardi di lire)	numero operazioni	importo (miliardi di lire)
Alberghi e ristoranti	1	0,5	0	0,0
Alimentari e bevande	2	0,6	2	0,4
Apparecchi elettrici	0	0,0	1	1,0
Articoli in gomma	0	0,0	1	0,3
Commercio al dettaglio	0	0,0	1	0,1
Commercio all'ingrosso	0	0,0	2	0,8
Costruzioni	0	0,0	1	0,4
Macchine	3	1,5	2	0,9
Minerali non metalliferi	1	0,3	1	0,2
Mobili	0	0,0	2	0,7
Servizi	1	0,6	1	0,3
Vestiaro	0	0,0	1	0,1
TOTALE	8	3,4	15	5,2

Fonte: Osservatorio Economico Mincomes su dati SIMEST

Tavola 9.22

**STUDI DI PREFATTIBILITÀ E FATTIBILITÀ E PROGRAMMI DI ASSISTENZA TECNICA
DISTRIBUZIONE PER REGIONI**

REGIONI	giugno-dicembre 2000		gennaio-marzo 2001	
	numero operazioni	importo (miliardi di lire)	numero operazioni	importo (miliardi di lire)
Campania	0	0	1	0,3
Emilia Romagna	4	2,3	4	2,1
Friuli Venezia Giulia	0	0	1	0,3
Liguria	0	0	1	0,3
Lombardia	0	0	4	1,3
Puglia	2	0,6	0	0
Piemonte	0	0	2	0,7
Sardegna	1	0,3	0	0
Toscana	1	0,3	2	0,4
TOTALE	8	3,4	15	5,2

Fonte: Osservatorio Economico Mincomes su dati SIMEST

Tavola 9.23

**STUDI DI PREFATTIBILITÀ E FATTIBILITÀ E PROGRAMMI DI ASSISTENZA TECNICA
DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONI AZIENDALI**

CLASSI DI DIMENSIONE AZIENDALE	giugno-dicembre 2000		gennaio-marzo 2001	
	numero operazioni	importo (miliardi di lire)	numero operazioni	importo (miliardi di lire)
Piccole e medie imprese (1)	6	2,3	13	4,5
Grandi imprese	2	1,1	2	0,7
TOTALE	8	3,4	15	4,5

(1) Per la definizione di piccola e media impresa vengono adottati i parametri indicati nel Decreto del Ministro dell'Industria del 18 settembre 1997 ("Adeguamento alla disciplina comunitaria dei criteri di individuazione delle piccole e medie imprese").

Fonte: Osservatorio Economico Mincomes su dati SIMEST

Tavola 9.24

9.2 I SERVIZI REALI

I consorzi all'esportazione

Nell'ambito della gestione degli strumenti di sostegno alle attività promozionali delle imprese e delle loro aggregazioni, il Ministero del Commercio con l'Estero ha avviato recentemente un cambiamento di impostazione, che mira ad una sempre maggiore integrazione e coerenza dell'azione di questi strumenti con le linee direttrici dell'attività promozionale. In particolare, si sta procedendo ad un'ulteriore semplificazione delle procedure amministrative e ad una revisione dei criteri per l'erogazione dei contributi. I nuovi criteri mirano sempre di più a calibrare gli interventi sulle capacità progettuali e innovative manifestate nelle attività promozionali dai vari soggetti beneficiari delle agevolazioni.

In primo luogo, ciò vale per la legge 83/89 e per l'articolo 10 della legge 394/81, che hanno la finalità di promuovere la commercializzazione all'estero dei prodotti e delle aziende associate in consorzi o società consortili, stimolando in tal modo la costituzione stessa dei consorzi.

In entrambi i casi, l'agevolazione consiste in un contributo a fondo perduto a fronte di iniziative promozionali volte a sostenere le esportazioni (per quanto riguarda la legge 394/81 art. 10, limitatamente al settore agro-alimentare e alla promozione del turismo estero in Italia). Tra le azioni promozionali ammissibili rientrano: attività di 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 del 2000, in attuazione del decentramento amministrativo, è stato avviato il trasferimento alle Regioni di parte della gestione di questi due strumenti. Il nuovo assetto prevede che le Regioni intervengano direttamente a sostegno dei consorzi che associano imprese di una medesima regione (consorzi monoregionali) e che al Ministero rimanga la gestione dei contributi per i consorzi multiregionali. L'anno trascorso può essere definito, comunque, un anno di transizione in cui il ruolo del Ministero è stato ancora preponderante, soprattutto per le regioni a statuto speciale (alle quali non sono state ancora trasferite le risorse di competenza).

I consorzi monoregionali costituiscono al momento la maggioranza dei beneficiari (189 su 316 per la legge 83/89 e 26 su 30 per i consorzi agro-alimentari e turistico-alberghieri della legge 394/81 art. 10) (tavole 9.25-27).

L'articolazione per area geografica dei consorzi monoregionali ne evidenzia una notevole concentrazione al Centro-nord, dove si addensa l'87% circa del totale destinato a questa categoria. Parimenti, la ripartizione per aree geografiche dei consorzi multiregionali (in base alla sede legale del consorzio) conferma la maggior presenza di forme associative al Nord (91 consorzi sui 127 pluriregionali che hanno beneficiato della legge 83/89), minore al centro (32 consorzi) e scarsamente significativa al Sud (solo 4).

Complessivamente, i 316 consorzi beneficiari dei contributi della legge 83/89 hanno ricevuto, nel 2000, somme pari a 20.768 milioni di lire, in leggero calo rispetto all'anno precedente, mentre i 30 consorzi agro-alimentari e turistico-alberghieri della L. 394/81 art. 10 hanno percepito 1.647 milioni di lire.

I contributi ad istituti, enti, associazioni e Camere di commercio italiane all'estero per la promozione delle esportazioni

La legge 1083/54 prevede la possibilità di erogare contributi alle spese sostenute per la realizzazione di specifiche iniziative promozionali, realizzate da enti, istituti o associazioni. Tra le attività promozionali considerate rientrano la partecipazione o la realizzazione di fiere e mostre all'estero, le visite di operatori e di giornalisti esteri a fiere in Italia, la formazione, i servizi di assistenza e consulenza, ecc.

CONTRIBUTI AI CONSORZI ALL'ESPORTAZIONE DOMANDE PRESENTATE ED ACCOLTE E IMPORTI EROGATI

Anni	stanziamento (miliardi di lire)	domande presentate	domande accolte	contributi erogati (miliardi di lire)
1989	25	290	276	25
1990	25	300	269	25
1991	30	319	308	30
1992	20	336	321	20
1993	25	333	319	24
1994	30	325	318	28
1995	29	317	307	28
1996	24	317	306	24
1997	20	332	309	24
1998	18	333	323	18
1999	22	333	320	22
2000	20	327	316	20

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes

**CONTRIBUTI AI CONSORZI ALL'ESPORTAZIONE
DISTRIBUZIONE PER REGIONI - 2000**

REGIONE	consorzi beneficiari	spese ammesse (milioni di lire)	contributi spettanti (milioni di lire)	contributi erogati (milioni di lire)	distribuzione percentuale dei contributi erogati	importo medio dei contributi erogati (milioni di lire)
Piemonte	16	5.703	1.648	594	2,9	103
Val d'Aosta	1	130	31	31	0,1	31
Lombardia	31	18.817	4.523	1.632	7,9	146
Liguria	3	769	228	82	0,4	76
Italia nord-occidentale	51	25.419	6.430	2.339	11,3	126
Veneto	15	7.604	2.062	744	3,6	137
Emilia Romagna	19	17.993	2.798	1.009	4,9	147
Italia nord-orientale	34	25.597	4.860	1.753	8,4	143
Toscana	62	29.139	6.558	2.366	11,4	106
Umbria	4	4.631	1.050	379	1,8	263
Marche	13	4.661	1.274	460	2,2	98
Lazio	1	47	20	7	0,0	20
Italia centrale	80	38.478	8.902	3.212	15,5	486
Abruzzo	2	318	145	52	0,3	73
Basilicata	1	166	91	33	0,2	91
Calabria	1	134	56	20	0,1	56
Campania	7	951	452	163	0,8	65
Molise	1	120	43	16	0,1	43
Puglia	5	1.815	356	129	0,6	71
Italia meridionale	17	3.504	1.143	413	2,0	398
Sardegna	2	465	213	213	1,0	107
Sicilia	5	486	298	298	1,4	60
Italia insulare	7	951	511	511	2,5	73
Totale consorzi monoregionali	189	93.949	21.846	8.228	39,6	116
Consorzi multiregionali	127	87.469	17.215	12.540	60,4	136
TOTALE	316	181.418	39.061	20.768	100	124

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes

Tavola 9.26

Nel corso del 2000, a fronte di un stanziamento di 20 miliardi di lire, impegnati nella quasi totalità, per un importo pari ad oltre il doppio dell'anno precedente, sono state accolte poco meno di 200 domande, riguardanti principalmente i settori della meccanica strumentale (32,1%), del sistema moda-persona (26,4%) e del sistema casa (22,2%), invertendo la tendenza precedente che vedeva il sistema moda-persona al primo posto (tavola 9.28).

La legge 518/70 sul riordino delle Camere di commercio italiane all'estero prevede due tipi di intervento: la concessione del riconoscimento ufficiale e la concessione di un contributo finanziario annuale, nel limite massimo del 50% delle spese sostenute nell'esercizio finanziario precedente.

Ad oggi, le Camere di commercio italiane nel mondo riconosciute sono 64, delle quali 20 in Paesi europei. Anche in relazione a questa linea di intervento è da segnalare il cambiamento di impostazione recentemente avvenuto nelle modalità di gestione dei contributi, non più legati al mero riconoscimento dell'esistenza delle Camere, ma alla progettazione e alle caratteristiche effettive delle loro attività promozionali in favore delle imprese italiane all'estero.

Nel 2000 il sostegno nei confronti della quasi totalità delle Camere è stato incrementato e, nel loro complesso, i contributi erogati sono aumentati del 45% circa rispetto all'anno precedente (tavola 9.29).

**CONTRIBUTI A CONSORZI AGROALIMENTARI E TURISTICO-ALBERGHIERI
DISTRIBUZIONE PER REGIONI - 2000**

REGIONE	consorzi beneficiari	spese ammesse (milioni di lire)	contributi spettanti (milioni di lire)	contributi erogati (milioni di lire)	distribuzione percentuale dei contributi erogati	importo medio dei contributi erogati (milioni di lire)
Val d'Aosta	1	56	39	39	2,4	39
Liguria	1	220	88	43	2,6	43
Italia nord-occidentale	2	277	128	82	5,0	41
Trentino	3	326	147	147	8,9	49
Veneto	2	187	75	36	2,2	18
Emilia Romagna	4	883	353	171	10,4	43
Italia nord-orientale	9	1.396	575	354	21,5	39
Toscana	4	886	421	204	12,4	51
Umbria	2	470	245	119	7,2	60
Marche	3	201	117	57	3,5	19
Lazio	2	275	85	41	2,5	21
Italia centrale	11	1.832	868	421	25,5	150
Abruzzo	1	30	12	6	0,4	6
Campania	1	59	36	17	1,0	17
Puglia	1	197	118	57	3,5	57
Italia meridionale	3	286	166	80	4,9	80
Sardegna	1	27	16	16	1,0	16
Italia insulare	1	27	16	16	1,0	16
Totale consorzi monoregionali	26	3.818	1.753	953	58	37
Consorzi multiregionali	4	1.970	695	695	42,2	174
TOTALE	30	5.788	2.448	1.648	100	55

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes

Tavola 9.27

**CONTRIBUTI AD ENTI, ISTITUTI E ASSOCIAZIONI
DISTRIBUZIONE PER SETTORI
(milioni di lire e distribuzione percentuale)**

SETTORE	1998		1999		2000	
	importo	distribuzione percentuale	importo	distribuzione percentuale	importo	distribuzione percentuale
Moda - persona	2.205	31,6	2.272	24,4	5.287	26,4
Meccanica strumentale	1.603	23,0	2.214	23,8	6.409	32,1
Agroalimentare	572	8,2	668	7,2	941	4,7
Sistema casa	949	13,6	2.184	23,5	4.435	22,2
Meccanica di consumo	102	1,5	127	1,4	148	0,7
Tempo libero	360	5,2	727	7,8	1.664	8,3
Chimica - farmaceutica	167	2,4	44	0,5	43	0,2
Elettronica	351	5,0	560	6,0	425	2,1
Plurisetoriale	671	9,6	505	5,4	642	3,2
TOTALE	6.980	100	9.301	100	19.994	100

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes

Tavola 9.28

L'attività dell'ICE

I servizi di informazione

Nel 2000 l'attività di informazione dell'ICE si è sviluppata nell'ambito della realizzazione del *Sistema informativo nazionale per il commercio estero* (SINCE), il progetto di informatizzazione dei servizi, avviato nel 1998. In particolare, è stato curato il completamento delle banche dati e delle rubriche tematiche ed è stata realizza-

**CONTRIBUTI ALLE CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE**

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

AREE	contributi erogati						
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Paesi industriali	5.893	10.023	8.621	6.634	6.581	7.978	12.147
Unione Europea	2.951	70,1	-14,0	-23,0	-0,8	21,2	52,3
Altri paesi industriali	2.942	74,8	-15,2	-28,5	7,5	22,9	37,3
		65,4	-12,7	-17,5	-8,2	19,5	68,3
Paesi in transizione	-	-	-	-	-	107	222
							107,5
Paesi in via di sviluppo	2.283	3.549	3.436	3.644	2.891	3.562	4.571
Medio Oriente ed Europa	93	55,5	-3,2	6,1	-20,7	23,2	28,3
Asia	81	72,7	27,9	29,8	-8,5	25,4	-29,0
America	1.948	314,9	-34,5	47,9	-30,8	10,1	101,3
Africa	161	2.734	2.712	2.711	2.171	2.686	3406
		40,3	-0,8	-0,1	-19,9	23,8	26,8
		99,2	-6,6	14,8	-26,6	28,0	39,7
TOTALE	8.175	13.572	12.056	10.279	9.472	11.647	16.940
		66,0	-11,2	-14,7	-7,9	23,0	45,5
AREE	distribuzione percentuale						
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Paesi industriali	72,1	73,9	71,5	64,5	69,5	68,5	71,7
Unione Europea	36,1	38,0	36,3	30,4	35,5	35,5	33,5
Altri paesi industriali	36,0	35,9	35,2	34,1	34,0	33,0	38,2
Paesi in transizione	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9	1,3
Paesi in via di sviluppo	27,9	26,1	28,5	35,5	30,5	30,6	27,0
Medio Oriente ed Europa	1,1	1,2	1,7	2,6	2,6	2,6	1,3
Asia	1,0	2,5	1,8	3,2	2,4	2,1	2,9
America	23,8	20,1	22,5	26,4	22,9	23,1	20,1
Africa	2,0	2,4	2,5	3,3	2,7	2,8	2,7
TOTALE	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes

Tavola 9.29

ta la loro diffusione sul portale dell'ICE (www.ice.it), generando un importante miglioramento qualitativo e quantitativo nei flussi informativi.

Tra i vari servizi offerti dal portale, si cita in particolare il notiziario quotidiano di commercio estero, realizzato in collaborazione con l'agenzia giornalistica ANSA, le informazioni dettagliate sulle manifestazioni quotidianamente organizzate dall'Istituto nel mondo, le informazioni operative relative a segnalazioni di opportunità commerciali e di gare internazionali. La sezione "statistiche" del sito ICE consente di accedere ad una vasta offerta di dati nazionali ed internazionali sul commercio estero e sugli investimenti diretti.

Un altro servizio innovativo che l'ICE offre sul suo sito è la banca dati contenente le informazioni sui progetti degli organismi internazionali e delle banche multilaterali, unica nel suo genere in Italia, in quanto segue l'evoluzione del ciclo dei progetti di ciascuna istituzione internazionale, fornendo informazioni importanti alle imprese interessate a beneficiare delle opportunità di affari associate ai progetti di sviluppo finanziati dagli organismi internazionali.

Nel 2000 è stato ulteriormente potenziato il programma di editoria elettronica, il cui catalogo è composto da un'ampia gamma di prodotti informativi, tra cui le guide paese, le guide per gli investimenti, le analisi di rischio paese e una nutrita serie di pubblicazioni settoriali e tematiche sui mercati esteri. Inoltre è stato realizzato il portale ICE per i mercati internazionali, denominato *Promoting Italy*, e raggiungibile attraverso il dominio *www.italtrade.com*. Questo portale, di natura promozionale, dà accesso a un insieme di rubriche, finalizzate a presentare informazioni sull'economia italiana, ma soprattutto a favorire i contatti tra gli operatori internazionali e le imprese italiane, e a promuovere le scelte di localizzazione degli investimenti esteri nel nostro paese.

I servizi di formazione

Nel 2000 si è assistito ad un considerevole sviluppo delle attività di formazione dell'ICE. Beneficiari degli interventi formativi sono stati giovani laureati in discipline economiche, per quanto concerne la formazione manageriale, nonché responsabili di piccole e medie imprese, export manager e funzionari di organismi economici esteri, per la formazione internazionale. Da tempo l'ICE costituisce un punto di riferimento essenziale per i giovani interessati ad acquisire competenze professionali nel campo dei processi di internazionalizzazione, sia per soddisfare la crescente domanda di risorse specializzate da parte delle imprese, sia per poter svolgere attività autonome che possano inserirli nel contesto dei mercati internazionali. Parallelamente ai corsi di formazione organizzati dall'Istituto, si è intensificata la sua collaborazione con organismi internazionali, scuole di management e università italiane e straniere.

Tra i vari aspetti dell'attività formativa dell'Istituto si segnalano anche l'organizzazione di *stage* presso strutture ICE in Italia e all'estero, l'effettuazione di docenze da parte di personale dell'ICE in corsi realizzati da altri enti, l'organizzazione di visite di studio presso l'ICE e la concessione di borse di studio.

Nell'area della formazione internazionale tre fattori hanno principalmente caratterizzato l'attività dell'ICE nel 2000: la forte richiesta di corsi da parte dei paesi meno avanzati; la crescente collaborazione con le Regioni e con gli enti di formazione locali nella progettazione e nella realizzazione dei corsi; lo sviluppo di opportunità di collaborazione con gli organismi italiani e internazionali a vario titolo interessati alle attività formative.

Nel quadro degli accordi di programma con le Regioni italiane, si rileva una crescita notevole dei corsi, accompagnata da elementi innovativi che emergono dalla collaborazione con le università, le associazioni di categoria e gli enti territoriali di formazione.

I servizi di assistenza

Nel 2000 i ricavi per i servizi di assistenza sono stati pari a 10,2 miliardi di lire, in calo rispetto agli 11,3 miliardi del 1999.

Nella scomposizione analitica dei ricavi si evidenzia una presenza preponderante dei servizi personalizzati (68% del totale) pari a 7 miliardi; le altre voci più significative sono rappresentate dalle liste di operatori (700 milioni di lire), pari al 6,8%, dall'abbonamento ai servizi dell'Istituto (985 milioni), con una quota del 9,6% e dalle informazioni riservate su ditte estere (3,4%), per un ammontare di 350 milioni di lire.

Sotto il profilo della distribuzione sul territorio, i clienti ICE sono ripartiti per il 57% nel Nord Italia, per il 23% nel Centro e per il 17% nelle regioni del Sud. Il restante 3% comprende la clientela estera.

Principale erogatore di servizi di assistenza è la rete estera dell'ICE, con un totale di 17.250 servizi in prevalenza forniti dagli uffici operanti nell'Unione Europea,

seguiti dagli uffici dell'area del Pacifico, del Nordamerica e dagli Altri paesi europei.

La rete in Italia offre in prevalenza un supporto di prima assistenza, a cui fa seguito un'azione di tramite verso gli uffici della rete estera. La sua attività di cura dei rapporti con la clientela sul territorio è di estrema importanza, anche se in termini numerici e di incassi è ancora marginale.

Analogamente a quanto avvenuto negli scorsi anni, anche nel 2000 è stata dedicata particolare attenzione alla soddisfazione della clientela. A tal fine, verso la fine dell'anno, è stata avviata un'operazione finalizzata a promuovere un rapporto più stabile con le imprese, attraverso la loro registrazione sul sito Internet dell'Istituto, in concomitanza con il lancio del nuovo portale. Negli ultimi tre mesi dell'anno sono state raccolte circa 10.000 registrazioni per l'uso dei servizi informativi telematici. Inoltre è stato avviato un progetto pilota che prevede, nel medio periodo, l'adozione in tutto l'Istituto di un sistema di certificazione di qualità dei processi e dei servizi di assistenza.

I servizi di promozione

Nel 2000 la spesa promozionale complessiva per iniziative realizzate dall'ICE è stata pari a 177, 2 miliardi di lire, così distribuiti:

- 164,5 miliardi di lire (92,8%) per iniziative del Programma promozionale annuale;
- 3,6 miliardi (2,2%) per iniziative realizzate a favore dei prodotti di alta qualità del settore agro-alimentare;
- 3,5 miliardi (1,9%) per le attività in favore del comparto agro-alimentare realizzate in collaborazione con il Ministero delle Politiche Agricole e Forestali;
- 2,8 miliardi (1,6%) per interventi finanziati autonomamente dalle Regioni;
- 2,4 miliardi (1,3%) per iniziative commissionate da privati;
- 328 milioni di lire (0,2%) per attività finanziate dal Ministero dell'Ambiente, per la valorizzazione energetica delle fonti rinnovabili locali in Cina.

Il Programma promozionale ha stanziato complessivamente, per il 2000, 168 miliardi di lire, con un incremento del 42,3% rispetto al 1999. Esso si basa sulle linee direttrici emanate annualmente dal Ministero, che stabiliscono gli orientamenti strategici e gli obiettivi dell'attività promozionale. Per il 2000 le linee direttrici si possono così riassumere:

- valorizzare la funzione trainante del commercio estero ai fini della crescita economica del Paese;
- ispirare sempre più l'attività promozionale ad una logica integrata di sistema;
- perseguire la crescita del numero delle imprese esportatrici e la stabilità del loro insediamento sui mercati esteri;
- estendere la presenza sui mercati internazionali a tutte le fasi del processo produttivo;
- ampliare il numero e la copertura degli accordi di programma con le Regioni;
- concentrare le risorse su obiettivi attentamente individuati e progetti selezionati, evitando interventi a pioggia;
- enfatizzare la qualità dei beni di consumo e rendere visibile il contenuto tecnologico dei beni strumentali;
- estendere l'azione promozionale alle fasi post-vendita;
- rivolgere con gradualità l'attenzione ai settori il cui potenziale esportativo non è stato finora sufficientemente sostenuto;
- dare maggiore attenzione alle possibilità di internazionalizzazione dei servizi.

L'analisi dell'attività promozionale per principali settori mostra che circa il 70% dei fondi è stato destinato ad azioni promozionali riconducibili a specifici comparti merceologici, mentre poco più del 26% ha riguardato azioni di tipo plurisetoriale (ta-

vola 9.30). La quota residuale ha interessato iniziative realizzate nei settori della cooperazione e della formazione.

Poco più del 21% della spesa promozionale, pari a oltre 35 miliardi di lire, è stato utilizzato per azioni finalizzate a promuovere il cosiddetto sistema “moda-persona-tempo libero” e, in primo luogo, per organizzare iniziative in favore del settore dell’abbigliamento che hanno assorbito circa 16 miliardi di lire. Il comparto della pelletteria, delle calzature e degli accessori ha invece ricevuto un investimento promozionale di circa 9 miliardi di lire. A favore del settore tessile sono state realizzate iniziative per circa 5,7 miliardi di lire, destinate in prevalenza alla realizzazione di manifestazioni fieristiche e, come distribuzione geografica, ai mercati statunitense e cinese (incluso Hong Kong). Seguono, con un importo complessivo di circa 3,3 miliardi di lire, le iniziative organizzate per il settore gioielleria-oreficeria, orientate in gran parte ai mercati nordamericani e asiatici, che hanno riguardato soprattutto campagne pubblicitarie sui media, azioni di comunicazione, promozione presso il dettaglio e *newsletters*.

Al comparto comprendente i settori meccanico, elettronico, elettrotecnico e della subfornitura sono stati destinati nel 2000 circa 32,2 miliardi di lire, corrispondenti al 19,2% del totale degli investimenti promozionali. In particolare, a favore del settore delle macchine tessili sono stati spesi circa 3,5 miliardi di lire, mentre alla subfornitura e alle macchine utensili per la lavorazione dei metalli sono stati attribuiti investimenti pari rispettivamente a circa 2,4 e 2,2 miliardi. La parte restante delle risorse è stata ripartita tra iniziative dedicate alla promozione delle macchine per la pulizia industriale (1,9 miliardi di lire), delle macchine per dosatura e imballaggio (poco più di 1,8 miliardi), delle macchine per la lavorazione del legno (circa 1,7 miliardi), delle parti ed accessori per autoveicoli (circa 1,5 miliardi), delle macchine per la lavorazione della plastica (circa 1,5 miliardi), delle macchine per la lavorazione della ceramica (oltre 1,2 miliardi), delle macchine per la gioielleria e l’oreficeria (circa 1,2 miliardi), delle macchine per la lavorazione dei prodotti alimentari e per la lavorazione del marmo (cui è stato destinato rispettivamente circa 1 miliardo).

La promozione del comparto agro-alimentare ha comportato azioni promozionali per oltre 29 miliardi, pari al 17,3% dei fondi complessivi, tra cui sono comprese circa 40 iniziative realizzate nel quadro degli accordi di programma con le Regioni.

A favore del cosiddetto sistema casa-ufficio sono stati destinati circa 17,9 miliardi (il 10,6% della spesa complessiva). Oltre la metà dei fondi (circa 10 miliardi) è stata impiegata per azioni a favore dei mobili; al settore dei materiali da costruzione (piastrelle, pietre e marmi, ecc.) sono stati destinati circa 5 miliardi, mentre nel settore degli oggetti e degli articoli da regalo sono stati investiti circa 1,7 miliardi.

Infine, per interventi di tipo “plurisettoriale” (che comprendono, come accennato, tutte quelle iniziative che non sono riconducibili ad un settore specifico) sono stati spesi circa 44 miliardi (pari al 23,2% del totale dei fondi disponibili per il 2000), nei quali rientrano, in particolare, i fondi utilizzati per organizzare l’evento promozionale in Polonia (16,4 miliardi).

La ripartizione dei fondi promozionali per area geografica riflette l’ingente spesa sostenuta proprio per la realizzazione dell’evento in Polonia, oltre alla stipula dell’accordo con l’ente fieristico *Expocentre* di Mosca. Queste due iniziative hanno fatto collocare nel 2000 l’Europa orientale, per la prima volta, al primo posto della graduatoria delle aree geografiche beneficiarie dei fondi promozionali, avendo assorbito il 23% delle risorse per un valore di circa 39 miliardi di lire (tavola 9.31).

Al secondo posto si colloca il Nordamerica (in particolare gli Stati Uniti), a cui è stato destinato il 21,6% delle risorse totali, pari a circa 36 miliardi di lire.

ATTIVITÀ PROMOZIONALE ICE PER COMPARTI MERCEOLOGICI E PRINCIPALI SETTORI
(valori in milioni di lire)

	COMPARTI	% sul totale	PRINCIPALI SETTORI	% sul comparto
Prodotti dell'industria alimentare, bevande e tabacco	29.093	17,3		
Prodotti agricoli, ortoflorofrutticoli, zootecnia e pesca (*)				
di cui:				
Alimentari e bevande			24.355	83,7
Vini			2.649	9,1
Prodotti agricoli, ortoflorofrutticoli, agricoltura e caccia			1.253	4,3
Macchine utensili ed apparecchi meccanici	26.024	15,5		
di cui:				
Macchine tessili			3.528	13,6
Altre macchine per lavorazioni dei metalli			2.181	8,4
Macchine ed apparecchi meccanici			2.052	7,9
Macchine per la pulizia industriale			1.932	7,4
Macchine automatiche per la dosatura e il confezionamento			1.852	7,1
Macchine per la lavorazione del legno			1.670	6,4
Macchine per la lavorazione delle materie plastiche			1.486	5,7
Macchine per l'industria della ceramica			1.233	4,7
Macchine per agricoltura, silvicoltura, zootecnia e pesca			1.187	4,6
Macchine per oreficeria e gioielleria			1.130	4,3
Macchine per la lavorazione dei prodotti alimentari			1.026	3,9
Macchine per la lavorazione del marmo			1.006	3,9
Macchine per l'industria chimica e petrolchimica			807	3,1
Industrie tessili e dell'abbigliamento	21.634	12,9		
di cui:				
Articoli di vestiario e pellicce			15.713	72,6
Tessili			5.754	26,6
Industrie manifatturiere	15.423	9,1		
di cui:				
Mobili			9.915	64,3
Gioielleria ed orificeria			3.329	21,6
Oggetti da regalo, articoli promozionali			1.742	11,3
Industria conciaria, prodotti del cuoio, pelle e similari	9.003	5,3		
di cui:				
Intersettoriali: cuoio, articoli da viaggio, borse - calzature			6.776	75,2
Calzature ed accessori			1.994	22,1
Edilizia e materiali da costruzione	4.845	2,9		
di cui:				
Pietre e marmi			2.128	43,9
Materiali da costruzione			1.302	26,8
Prodotti di minerali non metalliferi			710	14,7
Piastrelle e lastre in ceramica per pavimenti e rivestimenti			610	12,6
Mezzi di trasporto, parti di ricambio e accessori	4.300	2,6		
di cui:				
Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori			1.508	35,1
Imbarcazioni da diporto e sportive			941	21,9
Cantieristica navale			707	16,4
Motocicli e biciclette			665	15,5
Cooperazione	3.868	2,3		
Formazione	2.911	1,7		
Subfornitura	2.378	1,4		
Prodotti chimici e farmaceutici	1.470	0,9		
Editoria, carta e stampa	1.372	0,8		
Montature per occhiali	959	0,6		
Macchine elettriche e apparecchiature elettriche ed ottiche	896	0,5		
di cui:				
Apparecchi medicali e chirurgici, apparecchi ortopedici			568	63,4
Plurisettoriali del comparto beni strumentali	5.376	3,2		
Plurisettoriali del comparto beni di consumo	3.099	1,8		
Plurisettoriali a tecnologia avanzata	1.018	0,6		
Plurisettoriali e altro	34.498	20,5		
di cui:				
Evento Speciale Polonia			16.357	47,4
Attività promozionali plurisettoriali con le Regioni			6.137	17,8
T O T A L E	168.175	100,0		

(*) Comprende tutte le iniziative del comparto agro-alimentare, compresi gli Accordi di programma. Non comprende, quindi, il programma finanziato dal Ministero delle Politiche Agricole e Forestali, che nel 2000 ha comportato una spesa promozionale pari a oltre 3.500 milioni di lire.

ATTIVITÀ PROMOZIONALE ICE PER AREE GEOECONOMICHE E PRINCIPALI PAESI
(valori in milioni di lire)

	AREE	% sul totale	PAESI	% su area
EUROPA ORIENTALE	38.543	22,9		
di cui:				
Polonia			17.516	45,4
Russia			16.575	43,0
Vari Europa Orientale			821	2,1
Romania			665	1,7
NORDAMERICA	36.310	21,6		
di cui:				
Stati Uniti d'America			34.605	95,3
Canada			1.408	3,9
Vari Nordamerica			296	0,8
PACIFICO	30.204	18,0		
di cui:				
Giappone			9.719	32,2
Cina			9.499	31,4
Vari Pacifico			4.477	14,8
Hong Kong			3.600	11,9
Australia			954	3,2
UNIONE EUROPEA	22.855	13,6		
di cui:				
Francia			8.654	37,9
Germania			4.898	21,4
Paesi Bassi			2.887	12,6
Vari U. E.			2.605	11,4
Svezia			1.503	6,6
Regno Unito			1.140	5,0
AMERICA LATINA	6.516	3,9		
di cui:				
Brasile			2.539	39,0
Argentina			1.802	27,7
Cuba			719	11,0
Vari America Latina			636	9,8
ALTRI ASIA + MEDIO ORIENTE	5.363	3,2		
di cui:				
India			1.886	35,2
Iran			1.055	19,7
Vari Altri Asia + Medio Oriente			649	12,1
Emirati Arabi Uniti			552	10,3
AFRICA	3.751	2,2		
di cui:				
Egitto			1.204	32,1
Algeria			1.001	26,7
Marocco			612	16,3
Vari Africa			403	10,8
EUROPA EXTRA CEE	2.208	1,3		
di cui:				
Turchia			1.122	50,8
Svizzera			697	31,6
ITALIA/MONDO	22.421	13,3		
TOTALE	168.175	100,0		

Tavola 9.31

Seguono i paesi dell'Asia orientale con quasi il 18%, per un investimento complessivo di circa 30 miliardi. L'Unione Europea ha rappresentato la quarta area geografica in termini di risorse investite, che sono state pari a circa 23 miliardi (13,6%), destinate, per la maggior parte, ai seguenti paesi: Francia (circa 9 miliardi, con un notevole incremento rispetto alle risorse ad essa destinate nel 1999, pari a poco più di 4 miliardi di lire), Germania (circa 5 miliardi, in diminuzione rispetto ai circa 9 miliardi del 1999), Paesi Bassi (circa 3 miliardi), Svezia (1,5 miliardi) e Regno Unito (1,1 miliardi).

In America Latina sono state effettuate iniziative promozionali per circa 6,5 miliardi di lire (il 3,9% dei fondi), in gran parte concentrate nel comparto della meccanica strumentale.

Seguono gli altri paesi asiatici (tra cui l'India) e il Medio Oriente, che hanno assorbito complessivamente uno stanziamento di circa 5,4 miliardi di lire.

Agli altri paesi europei esterni all'Unione sono stati destinati circa 2,2 miliardi (1,3% dell'investimento totale), tra i quali la quota preminente ha finanziato l'attività svolta in Turchia.

I paesi africani hanno assorbito il 2,2% dell'investimento complessivo, pari a circa 3,8 miliardi, con una crescente attenzione verso i paesi del bacino mediterraneo, in particolare Egitto, Algeria e Marocco.

Infine, l'area definita "Italia-Mondo" ha assorbito il 13,3% delle risorse (pari a circa 22,5 miliardi di lire) destinate ad 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, azioni di comunicazione via Internet, iniziative multimediali. Si tratta prevalentemente di iniziative a favore del comparto moda-persona-tempo libero e di azioni per la formazione.

L'analisi della distribuzione degli investimenti per tipologia di iniziative promozionali rivela che, anche nel 2000, la quota maggiore di fondi promozionali è stata destinata alle partecipazioni collettive e alle mostre autonome, che insieme hanno assorbito circa il 40% dei fondi promozionali impiegati, per un valore pari a poco più di 67 miliardi di lire.

Ai vari strumenti promozionali di comunicazione (campagne pubblicitarie sui media, azioni di comunicazione e conferenze stampa, *newsletter*, cataloghi, repertori e inserti speciali) sono stati destinati più di 20 miliardi di lire, che rappresentano oltre il 12% della spesa totale.

Per l'organizzazione di seminari, convegni, *workshop* sono stati spesi oltre 7 miliardi (4,2%); segue, con un importo pari a quasi 6 miliardi (3,5%), la realizzazione di missioni di operatori e giornalisti esteri in Italia. Consistente anche la spesa assorbita dalla realizzazione di uffici di informazione e assistenza presso fiere estere (i cosiddetti "punti Italia"), pari, nel 2000, a circa 5,5 miliardi (3,2%). Un importo di circa 4,5 miliardi (2,7%) è stato impiegato per i corsi di formazione, che hanno incluso sia corsi di tipo settoriale, volti a formare tecnici stranieri soprattutto nel comparto della meccanica, che quelli organizzati a favore di manager stranieri.

La voce indagini, ricerche e prospezioni di mercato ha assorbito un importo pari a circa 3,5 miliardi.

Dedicate, in particolare, alla promozione del settore agroalimentare, le azioni presso la distribuzione e le giornate gastronomiche o le degustazioni di vini hanno assorbito rispettivamente circa 2,6 miliardi e 2 miliardi.

Un discorso a parte, infine, meritano le voci "altre iniziative promozionali" e "iniziative d'immagine": queste, infatti, hanno fatto registrare nel 2000, in controtendenza rispetto agli anni precedenti, importi considerevoli, collocandosi, nell'ordine, rispettivamente al secondo e al terzo posto in termini di investimenti, per importi pari rispettivamente a circa 21,6 e 20 miliardi di lire.

Il comparto agroalimentare

L'attività dell'Istituto in favore del comparto agro-alimentare per il 2000 è stata finalizzata, come di consueto, a promuovere le esportazioni del settore, con particolare attenzione alle esigenze delle piccole e medie imprese.

Il costo complessivo delle spese sostenute per la realizzazione delle iniziative promozionali del comparto agroalimentare è stato pari a 31,8 miliardi di lire, così suddiviso: – 25,8 miliardi, pari all'81% della spesa complessiva, per l'attuazione del Programma promozionale (con esclusione delle azioni realizzate in favore del comparto agroalimentare nell'ambito degli Accordi di programma con le Regioni);

- 3,5 miliardi, l'11% della spesa totale, per le iniziative previste dal Programma del Ministero delle Politiche Agricole e Forestali;
- 2,5 miliardi (8% del totale) per iniziative realizzate per conto di Regioni e soggetti privati.

La ripartizione geografica degli interventi è stata la seguente:

- Europa occidentale: 12 miliardi di lire (pari al 38% della spesa complessiva);
- Europa orientale: circa 900 milioni (2,6 % della spesa complessiva);
- Nordamerica: circa 10 miliardi (31,2% della spesa complessiva);
- Pacifico: 7,3 miliardi (23% della spesa complessiva);
- America centro-meridionale: 300 milioni (meno dell'1% della spesa complessiva);
- Paesi vari: 1,3 miliardi (4,2% della spesa complessiva).

L'Istituto, nel 2000, ha continuato a svolgere le tradizionali attività di controllo nel settore agroalimentare, in esecuzione di leggi nazionali e/o di regolamenti comunitari, principalmente per i prodotti orto-floro-frutticoli freschi, seguiti da formaggio pecorino, riso e vino.

L'ICE ha inoltre partecipato alle attività dei gruppi di lavoro degli organismi preposti alla normalizzazione dei prodotti ortofrutticoli freschi ed alla regolamentazione degli imballaggi, sul piano comunitario ed internazionale (OCSE, ECE/ONU E FAO/OMS).

Per quanto riguarda la conformità dei prodotti ortofrutticoli alle norme di qualità, l'ICE ha effettuato i controlli all'esportazione per i 6 prodotti normalizzati in sede nazionale, mentre per i circa 40 prodotti normalizzati in sede comunitaria, l'attività di controlli è stata espletata sia sulle merci in importazione ed esportazione, che su quelle commercializzate all'interno del mercato comunitario e nazionale.

La cooperazione

Nel 2000 sono state promosse azioni volte a facilitare il radicamento delle imprese italiane sui mercati esteri, attraverso la costituzione di basi operative e insediamenti produttivi permanenti. Per sollecitare le imprese italiane in questa direzione, è stata incrementata l'azione di raccolta e diffusione di informazioni sugli incentivi normativi e finanziari nazionali ed internazionali e sulle opportunità settoriali nei diversi mercati. È stata conseguentemente curata l'impostazione di iniziative rivolte a sviluppare i rapporti fra i proponenti esteri di progetti di collaborazione industriale e le imprese italiane, realizzando sia presentazioni-paese, sia *workshops* settoriali.

Considerando in particolare le singole iniziative, si rileva che in Russia i potenziali investitori italiani sono stati indirizzati soprattutto verso le opportunità offerte dalle diverse regioni economiche del paese (Urali, Siberia). Nel 2000 si è inoltre ritenuto opportuno offrire alle aziende italiane maggiori elementi di conoscenza su alcuni mercati dell'Asia orientale e del Pacifico (Australia, Cina e Corea del Sud). Riguardo alla Repubblica Popolare Cinese, va segnalata in particolare la costituzione del "Gruppo di lavoro sulla proprietà intellettuale", unico strumento bilaterale del genere che la Cina abbia attivato, mentre per la Corea del Sud si menziona il primo seminario di presentazione delle opportunità di triangolazione con la Corea del Nord.

Per quanto riguarda le "importazioni strategiche", sono state realizzate missioni all'estero di esperti con il compito di monitorare l'offerta nei settori in cui l'approvvigionamento di materie prime è di fondamentale importanza per le nostre aziende produttrici. Sono state effettuate missioni in Indonesia, nella Federazione russa, in Argentina, nella Repubblica Ceca e nei paesi baltici, per la realizzazione di indagini con esperti su materie prime o semilavorati di interesse strategico, in particolare carta e cellulosa. Verso i paesi dell'Africa sub-sahariana, in collaborazione con il Centro di sviluppo industriale (CDI) della Commissione Europea di Bruxelles, si sono svolte

azioni, in particolare, in Camerun per il settore legno, in Madagascar per le pietre ornamentali, in Etiopia, Sudan, Kenya e Uganda per il settore della concia.

Il progetto per il riconoscimento delle certificazioni italiane di qualità è stato esteso nel 2000 a Cina e Russia. Gli obiettivi del progetto, svolto in collaborazione con l'Ente Nazionale di Unificazione (UNI) e con l'Ente di accreditamento degli organismi di certificazione (SINCERT), sono la ristrutturazione degli enti normativi e di certificazione di questi paesi e l'armonizzazione delle normative tecniche locali con quelle in uso in Italia e nell'Unione Europea, con reciproco riconoscimento dei certificati e delle prove.

Nel 2000 ha avuto inoltre avvio un programma in collaborazione tra ICE e Confcommercio, con la realizzazione di una missione preparatoria e di un seminario/*workshop* a Tokyo, aventi come obiettivo il riconoscimento in Giappone delle certificazioni di qualità in settori come agro-alimentare e ristorazione, abbigliamento e gioielleria.

Il progetto "scambi di tecnologia" con USA e Canada è stato finalizzato alla promozione delle tecnologie innovative del nostro paese ed a favorire le opportunità di collaborazione industriale e di partenariato tra piccole e medie imprese italiane e nordamericane. Il progetto è stato attuato attraverso convenzioni con istituti di ricerca negli Stati Uniti e in Canada e con la collaborazione di istituti universitari italiani.

L'attività di cooperazione con gli organismi internazionali nel 2000 è stata diretta a riaffermare il ruolo dell'Istituto come intermediario tra le imprese italiane e tali organismi, per promuovere le opportunità d'affari derivanti dai progetti di sviluppo e dall'assistenza tecnica. Nel corso dell'anno è stata completata la rete di funzionari distaccati presso le principali banche di sviluppo (Banca mondiale, Banca interamericana, BERS, Banca asiatica) al fine di fornire informazioni di prima mano e assistenza alle aziende che intendono operare con tali organismi. E' inoltre stata realizzata un'intensa attività per la diffusione delle informazioni sui programmi europei, al fine di assistere le imprese nei progetti di collaborazione industriale e nelle gare internazionali.

Tra le novità del 2000, va infine segnalata la firma di un memorandum d'intesa tra il Ministero degli Affari Esteri, il Ministero del Commercio con l'Estero, l'ICE e la società Sviluppo Italia, per il coordinamento dell'attività di attrazione di investimenti diretti esteri verso l'Italia.

Gli accordi di programma e le convenzioni con le Regioni

Gli accordi di programma stipulati dal Ministero del Commercio con l'Estero con le Regioni intendono migliorare il coordinamento tra l'azione nazionale e quella regionale nel settore promozionale, al fine di accrescere l'efficacia dell'intervento pubblico in favore del sistema produttivo regionale e, in particolare, del processo di internazionalizzazione dell'artigianato e delle piccole e medie imprese.

Attraverso gli accordi e le successive convenzioni, i programmi delle iniziative promozionali concordati vengono cofinanziati con i fondi specificamente allocati dal Ministero del Commercio con l'Estero e dall'ICE all'interno del Programma promozionale ordinario e con quelli stanziati dalle Regioni.

Nel 2000 sono stati portati a compimento i programmi previsti dalle convenzioni stipulate tra l'ICE e le Regioni nel 1999 e, nel contempo, sono state concordate e sottoscritte le nuove convenzioni. La maggior parte delle iniziative promozionali inserite in queste ultime sarà realizzata nel corso del 2001. A fine anno risultavano firmati venti accordi di programma e diciotto convenzioni operative con la maggior parte delle Regioni e delle Province autonome.

LE REGOLE INTERNAZIONALI SUL CREDITO ALL'ESPORTAZIONE NEL 2000

di Graziano Severini*

Come è noto, il sostegno pubblico al credito all'esportazione è disciplinato in sede internazionale da un'intesa, conclusa in sede OCSE, denominata Arrangement on guidelines for officially supported export credits, meglio nota come Consensus, siglata nel 1978, il cui scopo è quello di fornire un quadro di regole per un'utilizzazione disciplinata dei crediti all'esportazione, in modo da indurre le imprese dei 23 paesi aderenti all'accordo (15 sono quelli dell'Unione Europea), a farsi concorrenza sulla base della qualità e del prezzo dei beni e dei servizi esportati, anziché di forme di sovvenzione pubblica.

L'accordo, applicato alle esportazioni con termini di pagamento superiori a due anni, è soggetto ad un continuo processo d'interpretazione e negoziazione, che nel 2000, ha toccato tra gli altri, i seguenti argomenti:

Agricoltura: *la disciplina dei crediti all'esportazione sui prodotti agricoli, finora esclusi dall'accordo (come pure le commesse militari) ha formato oggetto di negoziato per tutto l'anno passato, ma non si è ancora giunti a una conclusione, stante la persistente indisponibilità degli Stati Uniti a diminuire il sostegno ai propri agricoltori. L'obiettivo di tale negoziato, infatti, è quello di definire un accordo per ridurre i sussidi nel settore, stabilendo termini di rimborso dei crediti più vicini alle normali pratiche commerciali. Si dovrebbe arrivare gradualmente (con due periodi transitori fino al 1° ottobre 2002) a fissare i termini di rimborso dei crediti a 18 mesi, con l'eventuale maggiorazione di 3 mesi per le operazioni poste in essere con i paesi meno sviluppati importatori netti di prodotti agricoli. Una posizione diversa è stata assunta dal Canada, che si è detto non disponibile ad accettare l'accordo, ritenendo troppo lungo anche un periodo di 18 mesi.*

I ministri OCSE si augurano comunque di superare i contrasti per giungere ad un'approvazione dell'accordo entro la fine del 2001, in modo da poterlo usare nell'ambito dei negoziati agricoli dell'OMC.

Ambiente: *nell'anno 2000 l'argomento che ha dato luogo alla più intensa attività negoziale è stato sicuramente la problematica ambientale, che ha visto convenire i partecipanti in un progetto di accordo, i Common Approaches, destinato ad essere da tutti applicato a partire dal 1° gennaio 2002. Si tratta, come è noto, dell'inserimento della dimensione ambientale nei processi valutativi delle agenzie pubbliche per i crediti all'esportazione. La bozza dell'accordo prevede che i membri aderenti mettano in pratica specifiche procedure per tenere sotto controllo l'impatto ambientale delle operazioni che beneficiano del sostegno pubblico, con un continuo scambio di informazioni tra le agenzie assicurative pubbliche. Le delibere del Gruppo sull'ambiente sono state raggiunte anche con il parere di vari stakeholder, come il Business & Industry Advisory Committee (BIAC) e*

* Ministero del Commercio con l'Estero – Servizio per il coordinamento degli strumenti e degli studi in materia di internazionalizzazione delle attività produttive.

il Trade Union Advisory Committee (TUAC), le rappresentanze presso l'OCSE, rispettivamente, dell'industria e dei sindacati, altre organizzazioni non governative (ONG) e i governi dei paesi importatori.

Corruzione: *l'Italia ha ratificato la Convenzione OCSE sulla corruzione dei pubblici ufficiali nelle transazioni economiche internazionali, con la legge 300 del 29 settembre 2000. Tale provvedimento sostanzialmente equipara il reato di corruzione dei funzionari pubblici stranieri a quello dei pubblici ufficiali italiani. Nell'ambito dell'ECG (Export Credit Group), è stato raggiunto un accordo per promuovere il coinvolgimento delle agenzie pubbliche per i crediti all'export (ECAs) nel perseguire la trasparenza e la correttezza nelle procedure di aggiudicazione dei contratti internazionali, al fine di contrastare la corruzione. Le consultazioni con le ONG sulla trasparenza internazionale hanno giocato un ruolo positivo nella formulazione dell'accordo, diffuso pubblicamente nella forma di un Action Statement: il gruppo ha infatti concordato di diffondere i risultati di un esercizio di mappatura delle misure prese come deterrente per la corruzione, al fine di facilitare il processo di revisione dello stesso Statement.*

Rapporti con l'OMC: *un problema di particolare rilievo è emerso da alcune recenti decisioni dei panel dell'OMC, l'Organizzazione Mondiale del Commercio. Nello specifico, la discussione nasce dall'incertezza sul campo di applicazione del Consensus e soprattutto dal dubbio se esso debba godere o meno nella sua interezza, e cioè anche al di là della disciplina dei tassi di interesse, del cosiddetto Safe Haven, cioè di un ambito di esenzione all'interno dell'ASCM (l'accordo OMC sui sussidi e sulle misure di compensazione, che vieta espressamente gli aiuti all'esportazione). La finalità del lavoro svolto dall'ECG in questo campo è quella di raggiungere un'intesa, prima della fine del 2001, su un'appropriata revisione del testo del Consensus, comprendente l'elaborazione di regole che definiscano una disciplina per i finanziamenti concessi a tassi variabili, invece che a tassi fissi CIRR (Commercial Interest Reference Rates).*

I CIRR sono i tassi di interesse minimi applicati a carico dell'importatore nelle operazioni regolate dal Consensus. Tecnicamente i CIRR vengono costruiti e revisionati sommando 100 punti base (1 punto percentuale) al rendimento dei titoli di Stato rilevati mensilmente per ciascuna valuta dei paesi partecipanti all'accordo.

Nel corso del 2000 è emerso nell'ambito dell'OMC l'interesse di alcuni paesi non OCSE verso l'effettuazione di interventi di sostegno non solo a tassi fissi (CIRR), ma anche a tassi fluttuanti più competitivi. Il Gruppo crediti all'export ha dunque considerato la possibilità di una disciplina parallela dei tassi variabili, partendo da uno studio sulle condizioni di mercato (margini e commissioni) alle quali le istituzioni finanziarie private concedono finanziamenti.

Paesi fortemente indebitati (HIPC): *anche in seno al Gruppo crediti all'export è stata avvertita la necessità di ricercare una maggiore coerenza tra la liberalizzazione del commercio internazionale e la promozione dello sviluppo sostenibile per i paesi poveri fortemente indebitati (HIPC). Tale discussione è nata dall'esigenza di non aggravare, attraverso lo strumento del credito all'esportazione, la posizione debitoria di tali paesi. In altri termini le ECAs si sono impe-*

gnate a non sostenere operazioni che non si risolvano in un contributo utile al loro sviluppo economico e sociale.

L'accordo raggiunto prevede l'impegno tra i membri del Gruppo di informarsi reciprocamente sui progetti che hanno come destinatari i paesi fortemente indebitati e di seguire alcuni principi stabiliti nell'interesse economico-sociale di tali paesi. Il giudizio sulla natura e sull'utilità di queste operazioni spetta al Gruppo.

RECENTI SVILUPPI NEL SISTEMA DELLE AGENZIE NAZIONALI DI PROMOZIONE DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

di Vittorio Malcangi*

Come è noto, esiste una pluralità di modalità istituzionali che, all'interno dei vari paesi, organizzano il sistema di agenzie preposte al sostegno dei processi di internazionalizzazione delle imprese. Alcuni paesi si sono orientati verso l'istituzione di organi del settore pubblico, dipendenti direttamente da un ministero o dal governo federale (Australia e Stati Uniti), mentre altri paesi si sono dotati di agenzie specializzate, poste sotto il controllo di un'istituzione apicale, a sua volta controllata da un ministero (il Regno Unito con il British Trade International - BTI e la Francia con la Direction des Relations Économiques Extérieures - DREE). Esistono poi agenzie che rappresentano articolazioni di strutture governative, ma che sono dotate di autonomia amministrativa, finanziaria e gestionale, come l'ICE italiano o come l'Instituto de Comercio Exterior (ICEX) spagnolo. Altri sistemi, come quello tedesco, attribuiscono al governo centrale le funzioni di indirizzo strategico delle politiche e degli strumenti di internazionalizzazione, per demandare alle Camere di Commercio la gestione dei servizi reali. Completano il panorama agenzie che, pur se partecipate dal settore pubblico, presentano un'organizzazione e una gestione di tipo privatistico, come la finlandese FINPRO.

Negli ultimi anni, sotto la spinta dei processi di progressiva apertura dei mercati internazionali e di mutamento degli scenari competitivi globali, si sono intensificati gli sforzi dei vari sistemi nazionali finalizzati a ridefinire l'organizzazione e le strategie della promozione pubblica del commercio estero e degli investimenti diretti, allo scopo di aumentare l'efficacia e l'efficienza degli strumenti di supporto alle attività di internazionalizzazione e di adattarli alle mutate esigenze della comunità imprenditoriale.

Ne risulta uno spettro di soluzioni istituzionali ed operative piuttosto differenziato fra i singoli paesi. Ad esempio, il Regno Unito ha proceduto alla suddivisione delle competenze tra varie agenzie, attribuendo il compito della promozione del commercio e degli investimenti all'estero a Trade Partners UK e l'attrazione degli investimenti in entrata ad Invest UK, entrambe poste, come accennato, sotto la direzione del BTI. Il Canada, al fine di coordinare le variegate istanze del mondo imprenditoriale, ha creato, sotto il controllo di Industry Canada, agenzia federale del Ministero dell'Industria, Team Canada Inc., un network composto da un vasto gruppo di organismi sia pubblici che privati, a vario titolo coinvolti nelle attività di sostegno ai processi di internazionalizzazione, che offrono alle imprese uno sportello unico di servizi di promozione, informazione e formazione. Appare infine interessante citare, per i suoi contenuti di originalità, la radicale riorganizzazione attuata dalla finlandese FINPRO, la quale ha proceduto alla completa ridefinizione delle proprie strutture e delle proprie strategie operative. In particola-

* ICE – Area Studi, Statistica e Documentazione

re, la diminuzione dell'apporto pubblico al suo bilancio ha avuto l'effetto di favorire il suo passaggio dalla tradizionale erogazione di servizi generici alla strutturazione di un portafoglio di servizi di consulenza e assistenza ad elevato valore aggiunto. Se, da un lato, questo cambiamento sembrerebbe aver accresciuto la qualità dei servizi offerti, l'ampiezza dell'offerta si è evidentemente ristretta, focalizzandosi su un numero limitato di settori commerciali e privilegiando le azioni di sostegno agli investimenti esteri, piuttosto che la tradizionale promozione commerciale. Altra novità organizzativa, caratteristica della FINPRO, è costituita dall'autonomia finanziaria di cui godono gli uffici esteri, i Finland Trade Centers, rispetto alla sede centrale di Helsinki.

Elemento principale di distinzione tra le varie soluzioni istituzionali adottate per i sistemi di sostegno all'internazionalizzazione è costituito dalla scelta tra l'affidamento dell'offerta di servizi ad una pluralità di soggetti specializzati in segmenti specifici, oppure l'unificazione di tale offerta presso un unico referente. In questo senso si possono confrontare gli opposti esempi di Australia e Francia. In Australia, esiste un'unica agenzia, Austrade, che fornisce un'ampia gamma di servizi, relativi sia al finanziamento, sia alla promozione del commercio estero e degli investimenti diretti. Al contrario, in Francia, coordinati dalla DREE, esistono, per i soli servizi reali, quattro organismi responsabili rispettivamente della promozione, dei servizi di informazione e formazione, dei servizi di assistenza e del rapporto con il territorio regionale.

La regionalizzazione dei servizi, ossia la diffusione della loro offerta presso le articolazioni locali del territorio nazionale, è un'altra delle tendenze sviluppatesi negli ultimi anni e diversi sono gli esempi e gli approcci che possono essere citati.

Il Wales Trade International (WTI) del Galles, ad esempio, si è fortemente orientato alla realtà economica locale, allo scopo di aumentarne la competitività attraverso il coordinamento dei soggetti pubblici e privati che offrono servizi all'internazionalizzazione sul territorio. In Spagna ogni regione autonoma è dotata di un'agenzia che, se pur collegata al sistema nazionale, sviluppa propri programmi specifici, come il Consorcio de Promocion Comercial de Cataluña (COPCA) di cui si cita, per i suoi contenuti innovativi, il Programma Nuovi Esportatori (NEX), un servizio che offre formazione e consulenza per un periodo di 12 mesi agli imprenditori catalani per agevolare l'apprendimento delle tecniche di proiezione sui mercati internazionali. Interessante è l'esperienza giapponese che, a differenza di quelle citate, si caratterizza per la distribuzione, all'interno del territorio nazionale, dei servizi di promozione delle importazioni. L'ente giapponese di promozione dell'internazionalizzazione, la Japan External Trade Organization (JETRO), ha infatti creato le Foreign Access Zone (FAZ), ventidue aree territoriali attrezzate con una serie di infrastrutture, finanziate con fondi pubblici e privati, che forniscono una gamma completa di servizi di supporto alle varie fasi di introduzione dei prodotti stranieri importati.

In Italia, sulla base di specifici accordi di programma stipulati tra il Ministero del Commercio con l'Estero e le Regioni, sono in via d'istituzione gli Sportelli regionali all'internazionalizzazione, ossia dei centri di assistenza diffusi sul territorio che offrono servizi agli imprenditori locali, integrando gli strumenti nazionali di sostegno all'internazionalizzazione e coordinando i relativi soggetti

pubblici erogatori (ICE, SACE, SIMEST). I primi sportelli sono stati istituiti in Emilia Romagna e Piemonte mentre le regioni dove sono in fase di realizzazione sono Toscana, Friuli Venezia Giulia, Sardegna, Campania, Marche ed Umbria.

La diffusione delle tecnologie informatiche ha contribuito al rinnovamento dell'immagine delle agenzie e ha consentito di apportare forti innovazioni di prodotto e di processo all'offerta dei loro servizi. La maggior parte degli enti di sostegno ha proceduto ad erogare su Internet i tradizionali servizi di informazione (studi di mercato, analisi congiunturali, dati statistici, ecc.) sia in forma gratuita che a pagamento.

Per i servizi di formazione la tendenza è analoga: non mancano esempi di stage e seminari diffusi in rete insieme a proposte fortemente innovative, come il servizio TradeSat in Australia, che consente la diffusione via satellite di seminari e simposi tecnologici alle zone periferiche del vasto territorio australiano. Esistono poi numerosi programmi di auto-formazione a distanza e test di autodiagnosi sul livello di preparazione per l'accesso ai mercati.

Per i servizi di promozione si stanno sperimentando, sulla scorta del successo crescente degli e-market place, fiere virtuali on-line. Ne è esempio la E-Expo USA degli Stati Uniti, un vero e proprio catalogo virtuale di prodotti e servizi che consente l'incontro ravvicinato tra domanda e offerta, abbattendo i costi di transazione.

I servizi di assistenza sono meno compatibili con le prospettive di sviluppo offerte dalla telematica, probabilmente perché in tale tipologia di servizi assume particolare importanza il rapporto personalizzato e diretto che si instaura tra fornitore e utente. Sono però individuabili alcune novità come ad esempio il Trade Tie-up Promotion Program della JETRO (Giappone), fondato su di un database contenente informazioni relative a oltre venti milioni di imprese di tutto il mondo e che consente di realizzare un efficiente servizio di ricerca di partner. Altro servizio molto innovativo è costituito dal Video Market Briefing del Commercial Service degli Stati Uniti, che fornisce in video conferenza ricerche di mercato personalizzate ponendo in diretto contatto le imprese interessate all'accesso in un determinato mercato con un esperto locale.

Pur all'interno delle tipologie classiche di servizi offerti dalle agenzie di promozione, si sta assistendo ad un intenso processo di diffusione dell'offerta attraverso gli strumenti telematici, che stanno diventando sempre più sofisticati. Si cita a titolo di esempio la strategia di Austrade (Australia) che ha predisposto un'intera sezione organizzativa (Ecommerce and Austrade Online) per veicolare conoscenze e formazione alla clientela sull'utilizzo degli e-market places, sui modi più efficaci di avvalersi di Internet per concludere affari e specialmente sulle tecniche di marketing on-line.

Nel campo dei servizi promozionali, si segnalano alcuni elementi originali che caratterizzano la gamma di servizi della JETRO giapponese, che è forse l'unica agenzia che si occupa di promozione delle importazioni. Si citano, in particolare, le Reverse Trade Fairs che sono delle fiere anomale in cui, anziché essere i venditori a proporre l'offerta di prodotti, sono i compratori che esibiscono campioni di prodotti che vorrebbero acquistare sul mercato. Questa iniziativa si in-

scrive nel contesto più generale di programmi rivolti ai paesi in via di sviluppo nei quali il Giappone cerca di stimolare lo sviluppo di imprese adatte a fornire semi-lavorati, parti e pezzi di ricambio per l'industria giapponese.

I servizi di promozione si prestano particolarmente all'integrazione con azioni di consulenza-assistenza e molte agenzie di promozione utilizzano proprio l'occasione delle iniziative promozionali per attivare tipologie di servizio a maggior valore aggiunto. È ad esempio il caso di Austrade (Australia) la quale preferisce concentrarsi sull'offerta di servizi di assistenza, nelle fasi precedenti e susseguenti la partecipazione alle fiere o alle visite d'affari, demandando a terzi l'organizzazione e la gestione dell'evento promozionale vero e proprio.

Sono comunque i servizi di assistenza quelli verso i quali si stanno sempre più concentrando le agenzie di sostegno all'internazionalizzazione, allo scopo di offrire strumenti sempre più adeguati alle sofisticate esigenze delle imprese. Esistono però, da agenzia ad agenzia, diverse modalità attraverso le quali questi servizi di assistenza sono stati organizzati. Si citano, in particolare due esempi di differente articolazione dei meccanismi operativi di erogazione dei servizi di assistenza, uno che riguarda un'agenzia privata, l'altro che si riferisce ad un ente pubblico.

La FINPRO (Finlandia) ha varato una serie di programmi tarati per le specifiche esigenze associate alle diverse fasi del processo d'internazionalizzazione. L'agenzia ha operato una suddivisione del mercato dei servizi di assistenza in quattro segmenti: azioni rivolte a definire i criteri di selezione dei partner, il segmento di clientela da raggiungere e la conseguente allocazione delle risorse disponibili (denominato programma Ultra); ricerca di potenziali strategie di penetrazione sui mercati attraverso innovazioni di prodotto (denominato programma Inka); valutazione simultanea di mercati alternativi e della capacità competitiva dell'azienda in questi mercati (chiamato programma Intro); valutazione dei rischi associati alla strategia di mercato prescelta (programma Risco).

L'ICEX (Spagna), invece, ha lanciato un programma esclusivamente rivolto alle piccole e medie imprese in cui si avvale di tre figure professionali, appartenenti all'agenzia, che si affiancano all'impresa in tutto il percorso d'internazionalizzazione: i tutor, che disegnano l'impianto generale delle strategie di proiezione sui mercati esteri, i promotor, che strutturano le iniziative di marketing adattandole alle specifiche esigenze dell'azienda, ed i colaborador, professionisti che vengono cooptati all'interno dell'impresa allo scopo di sopperire ad eventuali carenze del management interno all'impresa. Il programma è strutturato in tre fasi. La prima fase, della durata di due mesi, comporta la verifica delle effettive capacità esportative dell'azienda da parte dei tutor. La seconda fase è il disegno del processo di internazionalizzazione e di prospezione dei mercati; nei successivi sei-otto mesi si tengono incontri individuali fra l'impresa ed il promotor per la redazione del progetto di internazionalizzazione, finalizzato ad individuare i mercati e le forme di accesso ritenute più convenienti. La terza fase è quella dell'attuazione del piano di internazionalizzazione, durante la quale l'azienda avrà a disposizione, al proprio interno un colaborador, dedicato ad avviare il programma.

Come si desume dall'esperienza spagnola appena descritta, tra gli aspetti salienti dell'operatività delle agenzie di promozione, vi è una crescente attenzione alle esigenze delle piccole e medie imprese. Gli Stati Uniti hanno creato addirittura

un'entità organizzativa specificamente rivolta alle imprese minori, la Small Business Administration. Altre agenzie, invece, prevedono programmi specifici rivolti alle donne, ai giovani o, come nel caso di Austrade (Australia), agli aborigeni.

Si desidera citare, più in particolare, due esempi di servizi rivolti espressamente alle piccole e medie imprese, l'Export Explorer britannico e l'International Cluster del Galles.

L'Export Explorer è un programma integrato rivolto alle aziende che non hanno mai esportato, o con minima esperienza e alle aziende che, pur avendo già esportato, sono alla ricerca di nuovi mercati verso paesi in cui le azioni di marketing sono relativamente più complesse.

Gli International Clusters, previsti nel più ampio Internationalization of SME's Programme del WTI (Galles), prevedono l'aggregazione di diverse piccole e medie imprese di uno stesso settore in un unico gruppo, a cui viene fornita una serie di servizi di informazione e di assistenza personalizzati, finalizzata a sviluppare interazioni reciproche tra le imprese, allo scopo di rafforzare la loro competitività internazionale. Le analogie con il modello italiano dei distretti industriali sono evidenti.

L'ASSICURAZIONE DEL CREDITO ALL'ESPORTAZIONE: UN'ANALISI COMPARATA A LIVELLO EUROPEO

di Lucilla Mercuri e Silvia Nenci*

1. Gli accordi internazionali in tema di credito all'esportazione

L'adozione di forme agevolative dei crediti all'esportazione rappresenta uno degli strumenti principali dei programmi di sostegno all'internazionalizzazione adottati dai governi nazionali.

Tali interventi assumono, comunemente, la forma dell'agevolazione creditizia e dell'assicurazione pubblica e sono regolati su base internazionale da due normative volte ad uniformare e coordinare le varie legislazioni nazionali: le raccomandazioni dell'Unione di Berna ed il Consensus in sede OCSE.

L'Unione di Berna del 1934 costituisce il primo esempio di intesa tra alcuni paesi europei (Francia, Italia, Regno Unito e Spagna) per promuovere l'armonizzazione delle procedure e lo scambio di informazioni, esperienze e competenze in materia di assicurazione dei crediti all'esportazione. Con essa veniva per la prima volta riconosciuta l'opportunità di sviluppare forme di cooperazione tra le varie agenzie nazionali. L'Unione di Berna, rinominata International Union of Credit and Investment Insurers, conta attualmente 46 membri e rappresenta 40 paesi¹ Scopo dell'Unione è quello di "operare a favore del rispetto, in sede inter-

* Ministero del Commercio con l'Estero – Osservatorio Economico.

¹ I membri dell'Unione, raggruppati per area geografica, sono elencati qui di seguito:

- Africa e Medio Oriente: IFTRIC - The Israel Foreign Trade Risks Insurance Corporation Ltd (Israele), CGIC - Credit Guarantee Insurance Corporation of Africa Limited (Sudafrica), TURK EXIMBANK - Export Credit Bank of Turkey (Turchia), CREDSURE - Credit Insurance Zimbabwe Limited (Zimbabwe);
- Asia e Pacifico: EFIC - Export Finance & Insurance Corporation (Australia), PICC - The People's Insurance Company of China (Cina), TEBC - Taipei Export-Import Bank of China (Taipei) HKEC - Hong Kong Export Credit Insurance Corporation (Hong Kong), ECGC - Export Credit Guarantee Corporation of India Limited (India), ASEI - Asuransi Ekspor Indonesia (Indonesia), EID/MITI - Export-Import Insurance Department (Giappone), KEIC - Korea Export Insurance Corporation (Corea), MECIB - Malaysia Export Credit Insurance Berhad (Malesia), EXGO (Nuova Zelanda), ECICS - ECICS Credit Insurance Ltd. (Singapore), SLECIC - Sri Lanka Export Credit Insurance Corporation (Sri Lanka);
- Europa: OeKB - Oesterreichische Kontrollbank Aktiengesellschaft (Austria), OND - Office National du Ducroire (Belgio), ECIS - Export Credit Insurance Service (Cipro), EGAP - Export Guarantee and Insurance Corporation (Repubblica Ceca), EKF - Eksport Kredit Fonden (Danimarca), FINNVERA - Finnvera Plc. (Finlandia), COFACE - Compagnie Française d'Assurance (Francia), HERMES - Hermes Kreditversicherungs-Aktiengesellschaft (Germania), PwC - PwC Deutsche Revision AG (Germania), MEHIB - Hungarian Export Credit Insurance Ltd. (Ungheria), SACE - Istituto per i Servizi Assicurativi del Credito all'Esportazione (Italia), EULER-SIAC - Società Italiana Assicurazione Crediti S.p.A. (Italia), NCM - Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij (Paesi Bassi), GIEK - Garanti-Instituttet for Eksportkreditt (Norvegia), KUKE - Export Credit Insurance Corporation (Polonia), COSEC - Companhia de Seguro de Créditos, S.A. (Portogallo), SEC - Slovene Export Corporation Inc. (Slovenia), CESCE - Compania Espanola de Seguros de Credito a la Exportacion, S.A. (Spagna), Credito Y Caucion - Compania Espanola de Seguros de Crédito y Caucion S.A. (Spagna), EKN - Exportkreditnämnden (Svezia), ERG - Geschäftsstelle für die Exportrisikogarantie Postfach (Svizzera), ECGD -

nazionale, di sani principi nell'ambito dell'assicurazione del credito all'esportazione (e dell'investimento estero) e di cooperare affinché venga stabilita e mantenuta una disciplina delle condizioni di credito per il commercio internazionale" (Art. 2.1 dello Statuto dell'Unione). Per conseguire tale scopo i membri si impegnano a scambiarsi le informazioni necessarie all'adempimento dei compiti loro assegnati ed a rispettare le disposizioni contenute all'interno di specifici accordi. Nel corso degli anni, infatti, i membri dell'Unione hanno raggiunto una serie di intese ed accordi riguardanti le condizioni di pagamento, le regole relative ad alcune comunicazioni periodiche e la metodologia da seguire per gli scambi di informazione.

Il Consensus è il termine con cui viene normalmente indicato l'Arrangement on Guidelines for Official Supported Export Credits concluso in sede OCSE ed entrato in vigore nel 1978, che rappresenta la normativa-quadro di maggior importanza internazionale nel campo del sostegno alle esportazioni. Il Consensus nacque con lo scopo specifico di contenere gli esborsi per sovvenzioni da parte degli Stati aderenti e, nel contempo, di evitare che i singoli sistemi di sostegno potessero generare forme di concorrenza sleale fra imprese esportatrici appartenenti a paesi diversi. In particolare, tramite l'Accordo si puntava ad annullare il vantaggio competitivo che le imprese residenti in alcuni paesi membri detenevano in conseguenza di più favorevoli tassi di interesse agevolati, istituendo un sistema regolamentato dei termini di finanziamento.

Sebbene l'accordo originale sia stato successivamente revisionato, l'obiettivo del Consensus resta quello di offrire un quadro istituzionale nel quale il sostegno alle esportazioni nazionali venga attuato con un uso regolamentato dei crediti agevolati all'esportazione, in modo da incoraggiare una concorrenza tra gli esportatori che sia fondata sulla qualità ed il prezzo dei beni e dei servizi esportati, piuttosto che sull'ottenimento di condizioni più favorevoli.

All'Accordo aderiscono i 15 paesi membri dell'Unione Europea, l'Australia, il Canada, la Corea del Sud, il Giappone, la Norvegia, la Nuova Zelanda, gli Stati Uniti e la Svizzera. L'Accordo rappresenta un gentlemen's agreement tra i suoi partecipanti, poiché non esiste un meccanismo giuridicamente vincolante che ne garantisca il rispetto. Tuttavia, nei rapporti tra i paesi dell'Unione Europea, esso ha valore di norma comunitaria, in quanto è approvato con decisione del Consiglio.

Sebbene l'Accordo non dia una definizione di "sostegno pubblico all'esportazione", esso ne esemplifica efficacemente le diverse tipologie, riconducibili essenzialmente all'agevolazione creditizia e all'assicurazione del credito. Il Consensus si applica alle esportazioni di beni (diversi dai prodotti agricoli e da quel-

Export Credits Guarantee Department (Regno Unito), ETI - EULER Trade Indemnity plc (Regno Unito);

– America Latina e Caraibi: CASC - Compania Argentina de Seguros de Crédito a la Exportacion S.A. (Argentina), EXIM J - National Export-Import Bank of Jamaica Limited (Giamaica), BAN-COMEXT - Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (Messico);

– Nordamerica: EDC - Export Development Corporation (Canada), EXIMBANK - Export-Import Bank of the United States (Stati Uniti), FCIA - FCIA Management Company Inc. (Stati Uniti), OPIC - Overseas Private Investment Corporation (Stati Uniti), AIG Global - AIG Global Trade & Political Risk (Stati Uniti).

Inoltre, fa parte dell'Unione anche la MIGA - Multilateral Investment Guarantee Agency.

li militari) e di servizi con termini di pagamento superiori ai due anni. Regole speciali sono applicate ad alcuni prodotti, quali navi, centrali nucleari e aeronavi.

L'Accordo stabilisce modalità e condizioni dei crediti all'esportazione che beneficiano del sostegno pubblico. Le principali disposizioni riguardano²:

- il pagamento minimo in contanti, che deve essere almeno pari al 15 per cento del valore del contratto ed effettuato anticipatamente o al momento della decorrenza del credito;
- la durata massima della dilazione del rimborso, che è pari a cinque anni per i paesi con PNL pro-capite superiore a 5.445 dollari (al valore del 1997) e a dieci anni per tutti gli altri;
- il punto di partenza del credito, che deve decorrere dalla consegna dei beni (per gli impianti dal collaudo);
- il tasso di interesse minimo, che non deve essere inferiore al CIRR (Commercial Interest Reference Rate), comunicato mensilmente dall'OCSE.

Riguardo specificamente allo strumento dell'assicurazione dei crediti all'esportazione, il 1 aprile 1999 è entrato in vigore, sempre in sede OCSE, l'Accordo sull'armonizzazione dei premi, che ha provveduto ad articolare la classificazione dei paesi in sette categorie di rischio. L'Accordo ha inoltre previsto la definizione di premi minimi (benchmarks) applicabili da tutte le agenzie di assicurazione del credito all'esportazione dei paesi membri per la copertura del rischio politico a medio e lungo termine.

Il quadro internazionale di riferimento per l'assicurazione dei crediti all'esportazione ha subito negli ultimi anni modifiche ed aggiornamenti³ anche a livello di normativa dell'Unione Europea.

Dopo la Comunicazione della Commissione europea del settembre 1998 sul credito all'esportazione a breve termine, che ha vietato l'assicurazione e riassicurazione pubblica dei rischi commerciali per operazioni di credito all'esportazione di durata compresa entro 24 mesi nei confronti dei paesi dell'UE e di alcuni altri paesi dell'OCSE, nel 1999 è entrata in vigore la Direttiva 98/29/CE sull'assicurazione dei crediti all'esportazione a medio e lungo termine. La Direttiva mira a ridurre le distorsioni della concorrenza tra le imprese dei paesi membri dell'Unione, causate dalle differenze esistenti nei sistemi di assicurazione pubblica dei crediti all'esportazione, attraverso un'armonizzazione del quadro metodologico a cui le agenzie assicurative devono fare riferimento⁴. La Direttiva, che si applica alle coperture assicurative delle transazioni relative alle esportazioni di beni e/o servizi prodotti nei paesi membri dell'UE, fornisce le definizioni e descrive le caratteristiche di concetti quali credito fornitore, credito acquirente, copertura assicurativa; individua le principali tipologie di rischio in cui possono incorrere gli operatori; definisce le procedure per il pagamento degli indennizzi; stabilisce i principi generali relativi ai premi ed alle politiche di copertura per paese.

² Per un'illustrazione dettagliata delle disposizioni previste dal Consensus si rimanda al sito Internet dell'OCSE: <http://www.ocde.org/ech/act/xcred/arrngmnt-fr.htm>.

³ Per un aggiornamento sui cambiamenti in corso di negoziazione nelle regole del Consensus si rimanda al riquadro di G. Severini, "Le regole internazionali sul credito all'esportazione nel 2000", pubblicato in questo Rapporto.

⁴ Per un esame dettagliato del contenuto della direttiva si rimanda al sito Internet dell'Unione Europea: http://www.europa.eu.int/comm/trade/miti/exp_cred/legis.htm

2. Elementi comuni e caratteristiche specifiche delle agenzie di assicurazione dei crediti all'esportazione: COFACE (Francia), Hermes (Germania), ECGD (Regno Unito) e SACE (Italia)

2.1 Assetto istituzionale ed organizzativo

Le agenzie di assicurazione dei crediti all'esportazione assumono forme giuridiche varie, che riflettono le differenti modalità di intervento pubblico in materia di sostegno all'esportazione.

A livello europeo, si possono distinguere tre principali forme giuridiche:

- il dipartimento ministeriale, come nel caso dell'Export Credits Guarantee Department (ECGD) britannico;*
- l'agenzia di diritto pubblico, rappresentata dal caso dell'Istituto per i Servizi Assicurativi del Commercio Estero (SACE) italiano;*
- la società di diritto privato che opera anche, ma non solo, per conto dello Stato, come nel caso della Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur (COFACE) in Francia e della Hermes tedesca.*

L'ECGD è un dipartimento del Ministero del Commercio e dell'Industria del Regno Unito. L'agenzia svolge l'attività di copertura assicurativa secondo le linee fissate da una legge del 1991, contenente norme sulle garanzie per le esportazioni e l'investimento (Export and Investment Guarantees Act). Tale legge stabilisce in linea di principio che l'ECGD ottenga il consenso del Tesoro per ogni garanzia che intende concedere. Tuttavia, il Tesoro ha delegato all'agenzia il potere di procedere autonomamente a molte operazioni correnti, nei limiti imposti dal programma di gestione dei rischi della stessa agenzia. La struttura, che ha due sedi sul territorio (Londra e Cardiff), è gestita da un direttore generale assistito da un consiglio di amministrazione composto da tre direttori d'area. Ogni area è articolata in divisioni che costituiscono le principali unità di lavoro dell'agenzia. Per svolgere la propria missione, l'ECGD può, inoltre, avvalersi del parere consultivo dell'Export Guarantees Advisory Council, un organismo pubblico che può essere consultato per tutte le questioni relative alle funzioni attribuite dalla legge all'agenzia. I membri di questo organismo, provenienti dai livelli dirigenziali del settore bancario, commerciale e industriale, vengono nominati dal Segretario di Stato per il commercio e l'industria.

L'Istituto italiano SACE, creato con il decreto legislativo n. 143/1998, in sostituzione della precedente Sezione speciale per l'assicurazione del credito all'esportazione (istituita dalla legge n. 227/77), è un ente di diritto pubblico dotato di personalità giuridica. La legge gli riconosce autonomia patrimoniale e di gestione, pur sottoponendolo alla vigilanza del Ministero del Tesoro, del bilancio e della programmazione economica ed al controllo della Corte dei Conti. L'agenzia adempie le proprie funzioni sulla base delle delibere adottate dal Comitato interministeriale per la programmazione economica (CIPE). La struttura organizzativa dell'agenzia prevede: il presidente, rappresentante del Ministero del Tesoro, il vice presidente, rappresentante del Ministero del Commercio con l'Estero; il consiglio di amministrazione, composto da sette membri, rappresentanti dei vari ministeri competenti; il comitato esecutivo, composto dal presidente del consiglio di amministrazione e da tre membri scelti dal consiglio stesso; il comitato consultivo; il collegio dei revisori; il direttore generale. Le principali attività spettanti al consiglio di amministrazione riguardano: l'emanazione delle direttive di carattere generale relative all'attività dell'agenzia; la determinazione, in particolare, delle condizioni

generali di ammissibilità alla garanzia ed alla copertura assicurativa e la fissazione delle condizioni per il rilascio delle varie coperture assicurative, nonché delle procedure di liquidazione degli indennizzi; la valutazione del rischio-paese sulla base delle direttive del CIPE e la definizione sul piano tecnico degli eventuali limiti massimi degli impegni assicurativi assumibili per ciascun paese; l'approvazione dei bilanci; la delibera per l'emissione di obbligazioni e l'assunzione di mutui e prestiti. Al comitato esecutivo spetta invece, essenzialmente, nel rispetto degli indirizzi, direttive e determinazioni fissati dal consiglio di amministrazione, la delibera relativa alle singole richieste di concessione della promessa di garanzia o di assunzione della garanzia e di liquidazione degli indennizzi.

La COFACE francese è un'agenzia privata, quotata in borsa, il cui azionariato è composto in maggioranza da banche e società di assicurazione. Essa svolge, per conto dello Stato, le operazioni di garanzia secondo le linee di politica commerciale formulate dalla Direction des Relations Économiques Extérieures (DREE) e con le disponibilità finanziarie concesse dalla Direction du Trésor del Ministero dell'Economia e delle Finanze. Le richieste di garanzia presentate a COFACE sono sottoposte alla Commission des Garanties et du Crédit du Commerce Extérieur (CGCE), composta da rappresentanti del Ministero dell'Economia, del Ministero degli Affari Esteri e degli altri Ministeri tecnici competenti, della Banca di Francia e della Banca francese del commercio estero. Le decisioni sulle garanzie sono prese dal direttore della DREE, previo accordo con la CGCE; tuttavia, la COFACE può prendere decisioni nel quadro delle deleghe che le sono accordate dal direttore della DREE. La struttura organizzativa dell'agenzia, che ha una presenza diretta in 58 paesi, è piuttosto complessa in virtù della multiforme articolazione delle attività che essa svolge dal lato privato. All'interno del consiglio di amministrazione, composto da presidente, direttore generale e rappresentanti azionari, vi sono anche due commissari di governo nominati dal Ministro dell'economia, per controllare lo stato di attuazione dello strumento assicurativo pubblico affidato all'agenzia.

Al Consorzio formato da Hermes Kreditversicherungs-AG e PwC Deutsche Revision AG (affiliata alla Pricewaterhouse-Coopers) è affidata la gestione del sistema pubblico di assicurazione dei crediti all'esportazione in Germania. Hermes, che è una società assicurativa privata, rappresenta il partner principale del consorzio. L'agenzia ha circa 1.800 impiegati, 18 uffici sparsi sul territorio federale, filiali e uffici di rappresentanza in nove paesi europei. La struttura organizzativa dell'agenzia prevede un consiglio di amministrazione, due dipartimenti (dei crediti e dei sinistri), ed alcuni uffici tecnici. Le decisioni sulle garanzie concesse per lo svolgimento delle operazioni commerciali e sui relativi aspetti tecnici (tipologia della garanzia, condizioni generali delle polizze assicurative, premi assicurativi, copertura dei rischi politici e commerciali, accordi di coordinamento internazionale) sono demandate ad una Commissione interministeriale composta da rappresentanti dei Ministeri dell'Economia, delle Finanze, degli Affari Esteri e del Ministero per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico.

2.2 Obiettivi, funzioni e modalità operative

Obiettivo generale delle agenzie di assicurazione dei crediti all'esportazione è quello di sostenere le esportazioni nazionali attraverso la concessione di coperture assicurative per i rischi, principalmente di carattere politico e commerciale, in cui gli operatori possono incorrere nello svolgimento delle loro attività.

Nel caso italiano, l'entrata in vigore del decreto legislativo 143/98, che ha definito il nuovo assetto del sistema pubblico di assicurazione dei crediti all'esportazione, ha determinato l'ampliamento delle capacità di intervento di SACE. La nuova normativa ha, tra l'altro, autorizzato l'agenzia a rilasciare agli operatori nazionali, oltre alle garanzie di tipo assicurativo sui rischi di carattere politico, catastrofico, economico, commerciale e di cambio anche garanzie di tipo fidejussorio. SACE può, inoltre, concludere accordi quadro con gruppi bancari italiani ed esteri; favorire la concessione di linee di credito da parte di banche italiane in favore di banche estere, nonché stipulare accordi di riassicurazione con società private e con altre agenzie per il credito all'esportazione. La definizione puntuale delle operazioni e delle categorie di rischi assicurabili è avvenuta con la delibera CIPE n. 93 del 9 giugno 1999, che ha stabilito le possibili combinazioni degli eventi generatori di sinistro (art. 2.1) in relazione alle diverse tipologie di rischi assicurabili. SACE ha quindi avviato la rielaborazione delle condizioni di polizza e di assicurabilità per i diversi tipi di rischio. Dal punto di vista procedurale, le decisioni relative alla concessione delle assicurazioni e delle garanzie sono demandate al Comitato esecutivo dell'agenzia che delibera su proposta del direttore generale. Tale Comitato può anche delegare le proprie competenze al direttore generale, nonché a singoli dirigenti dell'agenzia.

A seguito dell'entrata in vigore del decreto legislativo 143/98, SACE è inoltre chiamato a partecipare, con l'Istituto per il Commercio con l'Estero (ICE) e la SIMEST, alla creazione degli sportelli regionali per le imprese, al fine di agevolare la diffusione delle informazioni e di fornire assistenza e formazione sull'accesso agli strumenti di sostegno pubblico.

Sempre il decreto legislativo 143 ha previsto la costituzione di due fondi: il fondo di dotazione iniziale ed il fondo di riserva. Il fondo di dotazione è stato istituito per le necessità operative dell'agenzia con una consistenza di 90 milioni di euro. Tale consistenza è stata determinata in via provvisoria con decreto del Ministero del Tesoro, ferma restando la possibilità di successive integrazioni disposte con la legge finanziaria, mediante stanziamenti nello stato di previsione dello stesso Ministero. Il fondo di riserva, attivo dall'esercizio 2000, viene costituito a fronte dei nuovi impegni assicurativi e fidejussori assunti dall'agenzia. Tale fondo prevede, al momento dell'assunzione del rischio, l'accantonamento prudenziale di risorse finanziarie per il pagamento dell'eventuale indennizzo, commisurate all'ammontare dell'impegno assunto, alla vita media dell'operazione ed al coefficiente di rischio-paese. Il fondo viene costituito attraverso un accantonamento effettuato utilizzando gli introiti derivanti dai premi, dai recuperi sugli indennizzi già corrisposti, dai conferimenti previsti dalla legge finanziaria e da proventi di altre transazioni.

L'assunzione dei rischi da parte di SACE è soggetta ad un limite finanziario stabilito con il piano previsionale degli impegni assicurativi, elaborato annualmente dal Ministero del Tesoro, di concerto con il Ministero per il Commercio con l'Estero, tenendo conto delle esigenze di internazionalizzazione delle imprese, dei flussi esportativi totali, del diverso grado di rischiosità dei mercati internazionali, nonché della sostenibilità finanziaria del bilancio dello Stato. Nonostante l'istituzione del fondo di riserva, il decreto legislativo 143 ha infatti mantenuto in vita l'inserimento nella legge finanziaria dei limiti globali degli impegni assumibili in garanzia distinti, in funzione della durata dei rischi sottostanti, tra crediti di durata inferiore a 24 mesi e crediti di durata superiore. I primi sono imputati ad un

plafond a carattere rotativo mentre i secondi ad un plafond ad esaurimento annuale.

Anche Hermes ha come obiettivo la salvaguardia degli operatori tedeschi contro i rischi commerciali e politici associati alle esportazioni. L'agenzia tedesca, tuttavia, opera sia sul mercato privato che su quello pubblico. Sul fronte privato, Hermes è presente su larga scala in tutti i campi dell'assicurazione del credito: da quello commerciale al credito all'esportazione, dal credito per i beni capitali al credito al consumo. Sul versante pubblico, l'agenzia salvaguarda gli esportatori tedeschi attraverso la concessione, per conto del governo federale, di garanzie all'esportazione contro i rischi politici e commerciali connessi alle attività esportative. Tutte le richieste di garanzia rientranti nel sostegno pubblico passano per il consorzio. Hermes valuta i rischi e decide autonomamente riguardo alle richieste che hanno un valore inferiore ai 5 milioni di marchi, attenendosi alle direttive formulate dalla Commissione interministeriale per le garanzie delle esportazioni. Per i contratti di entità superiore, le decisioni vengono prese dal Ministero federale degli Affari economici, previa consultazione con la Commissione interministeriale. Prima della conclusione di un contratto di esportazione, il Ministero federale degli Affari economici accetta di concedere una promessa di garanzia, a condizione che gli elementi di fatto e la situazione giuridica non cambino. Una volta concluso il contratto secondo le condizioni approvate da Hermes, l'esportatore può chiedere l'approvazione definitiva della garanzia. La garanzia viene accordata tenendo conto sia del plafond, che è fissato annualmente dal Parlamento, che degli impegni già sottoscritti. La Repubblica Federale assume la responsabilità in materia di garanzie dei crediti all'esportazione nel momento in cui questa garanzia viene approvata dall'Amministrazione federale del debito.

Obiettivo specifico di ECGD è quello di sostenere gli esportatori inglesi di beni e servizi e le imprese inglesi intenzionate ad investire all'estero, attraverso la concessione di garanzie, assicurazioni e riassicurazioni contro le perdite, tenendo conto degli indirizzi di politica internazionale del governo. Più in generale, l'agenzia ha come "missione" il supporto al governo britannico nella realizzazione di alcuni obiettivi internazionali, quali lo sviluppo sostenibile, il rispetto dei diritti umani e il "buon governo".

L'ECGD non svolge direttamente attività di finanziamento delle esportazioni, ma fornisce garanzie per i propri assicurati nei confronti degli istituti di credito. Le entrate dell'agenzia derivano principalmente dai premi assicurativi. Le eccedenze di tesoreria sono versate sul fondo consolidato che viene utilizzato anche per il finanziamento degli eventuali deficit. L'agenzia può concedere garanzie entro il limite rappresentato dall'equilibrio di bilancio. Dal punto di vista procedurale, l'ECGD si assume tutti i compiti di carattere amministrativo che vanno dalla raccolta delle domande fino alla concessione delle polizze. Essa svolge, inoltre, tra le altre operazioni, la raccolta delle informazioni commerciali ed economiche relative ai debitori ed ai paesi destinatari; la definizione dei tassi di premio e dei metodi di valutazione dei rischi; l'incasso dei premi; il regolamento dei sinistri ed il mantenimento di relazioni con le analoghe agenzie degli altri paesi.

Lo stesso obiettivo viene perseguito con modalità diverse nel caso dell'agenzia francese. COFACE, oggi completamente privatizzata, opera, come Hermes, sia sul mercato privato che su quello pubblico. Essa sostiene lo sviluppo del com-

mercio nazionale ed internazionale attraverso l'offerta di un'ampia gamma di servizi che vanno dall'assicurazione del credito interno ed internazionale all'assicurazione degli investimenti, dalla ricerca dei compratori all'informazione commerciale e alla consulenza aziendale. COFACE copre il rischio commerciale su tutti i paesi del mondo e quello politico sulla quasi totalità dei paesi OCSE, a condizione che la durata del rischio di credito non superi i tre anni. Per la copertura di questi rischi l'agenzia non beneficia più, come in passato, della garanzia dello Stato ma si riassicura sul mercato privato. Allo stesso tempo gestisce per conto dello Stato il servizio pubblico di assicurazione del credito all'esportazione non assicurabile sul mercato privato. Le risorse di COFACE provengono in parte dall'incasso dei premi ed in parte dai redditi realizzati con gli investimenti, ai quali si aggiunge la remunerazione dello Stato per la gestione del servizio pubblico.

2.3 Strumenti e criteri di applicazione

Le quattro agenzie considerate offrono alle imprese esportatrici ed alle banche commerciali una serie di strumenti, che possono essere distinti in due categorie principali: coperture assicurative e garanzie di tipo fidejussorio⁵. Sebbene siano oggetto di una progressiva e continua armonizzazione, sia in sede OCSE che in ambito comunitario, le polizze assumono, tuttavia, caratteristiche e modalità di applicazione differenti.

I prodotti assicurativi offerti dalla Hermes possono essere classificati in funzione dei soggetti destinatari, che sono le imprese esportatrici⁶ e le banche commerciali. Nel primo caso i prodotti offerti sono distinguibili in tre tipologie di polizze assicurative, a seconda della durata e del numero di operazioni concluse dall'impresa esportatrice. In particolare, per singole operazioni a breve, medio e lungo termine o nel caso di erogazione di crediti a medio e lungo termine, accordati da una banca tedesca ad un esportatore nazionale, quest'ultimo può sottoscrivere una "polizza individuale". Nel caso di più operazioni commerciali a breve termine (due anni), realizzate da un esportatore tedesco con un determinato acquirente estero, l'agenzia offre una polizza cosiddetta "aperta". L'emissione di una "polizza globale" è prevista, infine, per le operazioni a breve termine concluse da un esportatore tedesco con un certo numero di acquirenti esteri. La copertura assicurativa delle diverse polizze riguarda sia i beni, che i servizi, compresi i progetti di costruzione, i contratti di spedizione, i prodotti esposti nelle fiere commerciali e gli investimenti. Affinché all'operatore sia rilasciata la polizza assicurativa è necessario che siano soddisfatte le seguenti condizioni:

⁵ La distinzione tra polizze assicurative e garanzie di tipo fidejussorio riguarda la percentuale di rischio che rimane a carico dell'esportatore. Di fatto, mentre nel primo caso l'assicurazione concessa non copre mai l'ammontare totale dell'operazione realizzata, nel secondo, la garanzia è rilasciata a copertura, sia dell'intero importo del contratto di esportazione, sia degli interessi maturati sul credito concesso.

⁶ Generalmente le assicurazioni vengono concesse ai soli esportatori nazionali e limitatamente ai beni e servizi prodotti in Germania. In alcuni casi è possibile, peraltro, estendere la copertura assicurativa anche ai produttori esteri. In particolare, se l'operazione avviene con i paesi europei, in conformità con la normativa comunitaria, la polizza può coprire un importo compreso tra il 30 e il 40 per cento dell'ammontare del contratto di esportazione. Negli altri casi essa può coprire il 10 per cento di tale ammontare, ad eccezione delle operazioni concluse con la Svizzera ed il Giappone, per le quali la quota garantita è pari al 30 per cento.

- il paese acquirente deve essere dichiarato solvibile; in caso di solvibilità limitata vengono imposti dei limiti massimi agli impegni assicurativi;
- l'acquirente estero o un suo garante devono essere considerati solvibili; nel caso in cui la solvibilità sia considerata incerta, può essere aumentata la percentuale di rischio a carico dell'esportatore, o prolungata la data di scadenza dell'assicurazione;
- nel caso in cui l'operazione assicurata riguardi il finanziamento di grandi progetti, la copertura viene rilasciata dopo aver valutato la loro qualità e la relativa capacità di generare flussi di cassa.

I rischi coperti dalle diverse tipologie di polizze sopra descritte si distinguono a seconda che l'operazione di esportazione venga conclusa tra imprese private, o che le controparti estere siano rappresentate dai governi nazionali o da altri enti di diritto pubblico. Nel primo caso le polizze assicurative coprono sia il rischio politico che quello commerciale; nel secondo, oltre al rischio politico, la copertura riguarda anche l'inadempienza degli obblighi contrattuali. La percentuale di rischio coperta dall'agenzia è pari al 95 per cento dell'ammontare totale dell'operazione, nel caso di rischio politico, e all'85 per cento nel caso in cui il rischio coperto sia quello commerciale o nel caso di inadempienza.

Oltre alle garanzie offerte alle imprese, esistono altre formule di assicurazione per le banche commerciali tedesche che concedono prestiti ad acquirenti esteri, sia pubblici che privati, nell'ambito di una operazione di esportazione di beni prodotti in Germania. In questo caso la copertura dei rischi connessi all'operazione è pari al 95 per cento per ogni categoria di rischio⁷. Le condizioni riguardanti i costi e i premi sono le stesse sia per le polizze assicurative rilasciate alle imprese, sia per quelle accordate alle banche. In particolare, per quanto concerne i costi a carico degli operatori, essi vengono distinti in commissioni di apertura dossier e costi di emissione della polizza. Entrambi vengono calcolati sulla base dell'ammontare del contratto di esportazione o del prestito, nel caso di garanzie concesse dalle banche. Il loro ammontare, tuttavia, ha dei limiti massimi e minimi, pari a 200/10.000 e 100/25.000 marchi, rispettivamente. Relativamente ai premi corrisposti all'agenzia, essi vengono determinati sulla base della categoria di rischio alla quale appartiene il paese verso cui è diretta l'operazione assicurata⁸, dello status del debitore estero (pubblico o privato) ed infine dalla tipologia di polizza assicurativa accordata, che può riguardare la copertura dei rischi incorsi dall'operatore, sia prima che dopo la spedizione delle merci. In particolare i premi corrisposti a copertura dei rischi incorsi dall'esportatore dopo la spedizione delle merci, ad esclusione della polizza globale per la quale è previsto un premio uniforme per due anni, risultano composti da un premio base, la cui determinazione prevede una distinzione a seconda che l'acquirente estero sia privato o pubblico, e da un premio pro rata temporis, calcolato in base alla durata del credito e della categoria di rischio alla quale appartiene il paese verso cui è diretta l'esportazione⁹.

⁷ In alcuni casi specifici (ad esempio accordi di cooperazione internazionale), la percentuale di copertura accordata alla banca può essere estesa al 100 per cento dell'ammontare dell'operazione, per entrambi i rischi.

⁸ Il sistema tedesco prevede, così come stabilito in sede OCSE, sette categorie di rischio, la prima corrisponde al rischio più basso, la settima a quello più elevato.

⁹ Se l'acquirente estero è un'impresa privata, per la copertura dei rischi commerciali e per tutte le categorie di rischio paese, la Hermes applica un premio supplementare, pari allo 0,3 per cento, per il premio di base, più lo 0,021 per cento, per il premio pro rata temporis.

Oltre agli strumenti sopra descritti, la Hermes mette a disposizione degli operatori commerciali (imprese e banche), altre modalità di assicurazione delle operazioni realizzate con partner esteri. Alle banche, in particolare, è consentito rifinanziare il 100 per cento del credito dell'esportatore, presso delle istituzioni finanziarie specializzate (come le banche ipotecarie). La Hermes può rilasciare in questo caso alla banca commerciale una garanzia che copra l'intero ammontare rifinanziato. Dal 1972 la Hermes assicura, inoltre, per conto del governo federale, gli esportatori contro il rischio di cambio, ad esclusione delle operazioni concluse con i paesi appartenenti all'Unione Europea. Questa tipologia di copertura si applica ai contratti conclusi in dollari, sterline, franchi svizzeri ed, eccezionalmente, in altre monete negoziabili in Germania. Una terza polizza è prevista, inoltre, per le operazioni di "credito-locazione", la cui copertura assicurativa riguarda il totale dei versamenti previsti nel contratto di locazione. Esistono, infine, altre tre formule di garanzia: l'assicurazione sui contratti di costruzione, l'assicurazione-cauzione e l'assicurazione per investimenti all'estero. Con la prima tipologia di polizza l'agenzia rilascia una copertura assicurativa affinché venga garantita l'esecuzione di lavori pubblici svolti all'estero¹⁰. La quota assicurata è la stessa di quella normalmente accordata per i contratti di acquisto ("credito acquirente"). Tuttavia, se il contratto relativo all'esecuzione dei lavori di costruzione prevede una rateizzazione nei pagamenti, l'impresa a cui viene accordata la garanzia assicurativa può ottenere la copertura dell'insieme dei rischi per una quota pari all'87,5 per cento. Mediante l'assicurazione-cauzione, l'esportatore può assicurarsi contro i rischi politici e contro l'uso improprio delle cauzioni stabilite al momento dell'offerta relativa ad un contratto di esportazione o della sua esecuzione. L'assicurazione per investimenti all'estero copre i rischi politici, quali nazionalizzazioni, guerre o ribellioni, così come le moratorie di rimborso, i rischi di conversione o di trasferimento. La durata della garanzia può raggiungere i venti anni e la quota garantita è al massimo del 95 per cento dell'investimento. Oltre ad una commissione forfetaria che può andare dallo 0,5 all'1 per cento dell'ammontare garantito, viene applicato un premio annuale pari allo 0,5 per cento.

Il sistema inglese di assicurazione per il credito all'esportazione compie una distinzione tra polizze assicurative offerte agli esportatori e garanzie di tipo fidejussorio concesse alle banche commerciali¹¹. Ai primi, l'ECGD offre una polizza assicurativa, sia per il "credito fornitore" che per il "credito acquirente", per i crediti commerciali concessi direttamente alla controparte estera (polizza per l'assicurazione all'esportazione)¹². La copertura riguarda sia i rischi commerciali, come l'insolubilità dell'acquirente ed altre forme di inadempienza delle obbligazioni contrattuali, sia i rischi politici¹³. L'assicurazione concessa può coprire sia il periodo di produzione dei beni o di esecuzione del lavoro commissionato, sia l'erogazione dei servizi, prevista nel contratto. La quota assicurata è pari al 95 per cento dell'ammontare del contratto di esportazione; tuttavia, gli operatori possono decidere di contrar-

¹⁰ Questa polizza garantisce anche i materiali utilizzati contro il rischio di confisca.

¹¹ Relativamente alla distinzione tra polizze assicurative e garanzie fidejussorie si veda la nota 6.

¹² Tale tipo di polizza viene rilasciato, sia alle imprese britanniche sia alle imprese estere, che esportano beni e servizi prodotti nel Regno Unito.

¹³ La valutazione delle diverse tipologie di rischio (commerciale, politico e inadempienza) viene effettuata mediante un modello econometrico.

re una polizza che copra una percentuale minore del totale esportato¹⁴. Per quanto concerne le garanzie offerte alle banche, esistono tre distinte tipologie di polizze. Attraverso l'emissione di una polizza di "credito fornitore", il Dipartimento concede alla banca commerciale, senza alcuna condizione, una garanzia per l'intero ammontare finanziato. Questo strumento, che prende la forma di una garanzia principale (master guarantee), accordata alle banche creditrici, che accettano di acquistare l'insieme dei titoli di credito emessi dall'esportatore, appare particolarmente adatto nel caso di più operazioni di esportazione. Per questa tipologia di polizza, in genere, non è prevista la possibilità di ricorso contro l'esportatore nel caso di inadempienza dell'acquirente estero. L'ECGD può, tuttavia, esigere che gli effetti emessi da quest'ultimo siano garantiti senza condizioni da un terzo. La seconda tipologia di garanzia ("credito acquirente") è rivolta alle banche che concedono un finanziamento ad un operatore estero, che acquista beni prodotti nel Regno Unito, per importi uguali o superiori ai cinque milioni di sterline. Essa copre, generalmente, la totalità dell'ammontare del contratto e gli interessi maturati sul credito concesso dalla banca. Per i presiti accordati, relativi a progetti di grandi dimensioni (oltre i venti milioni di sterline), l'ECGD copre tutte le diverse tipologie di rischio fino al 100 per cento dell'ammontare totale dell'operazione, oltre che degli interessi dovuti¹⁵. L'ECGD può, infine, assumere in garanzia le linee di credito aperte dalle banche verso operatori esteri, per facilitare gli ordini di beni britannici. La garanzia copre l'intero ammontare dell'operazione e gli interessi maturati sul credito concesso, il cui rimborso avviene normalmente entro due o cinque anni dalla data della sua emissione¹⁶. I premi a carico degli operatori, imprese e banche commerciali, per ognuna delle polizze sopra descritte, possono variare tra l'1,5 ed il 20 per cento della copertura accordata. In linea generale, sono considerati fondamentali, ai fini della determinazione della percentuale di premio, il mercato estero verso cui è rivolta l'operazione di esportazione e la natura dei rischi coperti dalla polizza. Il sistema inglese prevede, inoltre, altre tipologie di polizze assicurative come l'assicurazione-cauzione, con cui vengono interamente garantite le cauzioni rilasciate dagli esportatori nazionali per le operazioni concluse con acquirenti esteri pubblici. Il premio può variare tra lo 0,3 e l'1,3 per cento, in funzione della categoria a cui appartiene il paese verso cui è rivolta l'operazione di esportazione e della natura dei rischi coperti. L'ECGD provvede ad assicurare anche le operazioni di investimento diretto all'estero. In questo caso i rischi coperti dalla polizza sono essenzialmente di tipo politico (guerre, espropriazione dei beni esportati, restrizioni commerciali). La durata massima della polizza è di 15 anni, mentre i relativi premi annui sono pari ad una quota che può variare tra lo 0,7 e l'1 per cento dell'ammontare totale assicurato. L'ECGD offre, infine, agli esportatori britannici, la possibilità di assicurarsi contro i rischi di fluttuazione dei tassi di cambio, mediante le seguenti tre tipologie di polizze "complementari": polizza di co-

¹⁴ Per i crediti superiori a due anni, generalmente, il Dipartimento richiede all'esportatore un acconto pari al 5 per cento dell'ammontare totale dell'operazione commerciale.

¹⁵ La quota garantita viene determinata dal Dipartimento "caso per caso", tenendo conto della qualità e della fiducia accordata al progetto finanziato e della ripartizione del rischio assunto tra le parti interessate, compresa la banca che concede il prestito.

¹⁶ In generale, per i crediti rimborsabili entro due anni, esiste un'ulteriore condizione, secondo la quale l'ammontare del credito concesso non deve essere inferiore alle 25.000 sterline, per le polizze "credito fornitore" e per le "linee di credito", ed ai 5 milioni di sterline, nel caso di "credito acquirente".

*pertura marginale, polizza per le offerte d'asta, polizza complementare contro le fluttuazioni dei cambi a breve termine*¹⁷.

Le garanzie rilasciate da COFACE per conto dello Stato si differenziano in funzione dei soggetti destinatari, che sono gli esportatori nazionali e le banche commerciali. Nel primo caso esistono due tipologie di polizze assicurative: la polizza "credito fornitore" e la polizza "credito acquirente". Con la prima forma di copertura vengono assicurate le operazioni commerciali realizzate dagli esportatori francesi, per una quota pari all'85 per cento dell'ammontare totale dell'operazione, nel caso di rischio commerciale¹⁸ e al 90 per cento, nel caso di rischio politico. Con la polizza "credito acquirente", COFACE assicura gli operatori commerciali esteri che acquistano beni prodotti in Francia, per una quota pari al 95 per cento, calcolata sull'ammontare totale dell'operazione realizzata. Le polizze assicurative rilasciate da COFACE alle imprese si differenziano anche in funzione delle caratteristiche merceologiche dei beni esportati. Più specificatamente, se l'operazione commerciale riguarda la fornitura di attrezzature pesanti o la costruzione di grandi impianti, l'assicurazione offerta dall'agenzia assume le caratteristiche di una polizza individuale. I rischi coperti sono, in questo caso, sia quelli di natura politica, che commerciale. Per l'esportazione di beni e attrezzature leggere, la COFACE offre due tipologie di polizze assicurative: una "polizza globale", che copre il rischio commerciale sull'insieme delle operazioni di esportazione ed una "polizza in abbonamento", con cui viene garantito il totale delle operazioni contro i rischi politici e commerciali. Se l'operazione di esportazione riguarda beni di consumo, materie prime e materiali, per i quali la durata del credito è normalmente limitata a sei mesi, la garanzia è rilasciata sotto forma di una "polizza globale". Le condizioni riguardanti i costi di copertura delle polizze assicurative a carico degli operatori commerciali ed i premi corrisposti alla COFACE a fronte dei rischi incorsi dipendono dalla tipologia di polizza rilasciata. Nel caso di "polizze individuali", mentre i costi vengono calcolati sulla base dell'ammontare dell'operazione assicurata e possono variare tra i 450 e i 3.200 franchi¹⁹, i premi dovuti dall'esportatore sono misurati sulla base dei rischi coperti (commerciali o politici), della natura dell'acquirente estero (privato o pubblico)²⁰, del

¹⁷ Con la prima tipologia di polizza l'operatore viene assicurato contro l'eventualità che le perdite derivanti dal verificarsi dei sinistri siano ulteriormente aggravate dalle fluttuazioni dei cambi. Attraverso la polizza per le offerte d'asta all'operatore viene rilasciata una copertura assicurativa contro le eventuali fluttuazioni dei cambi intervenute durante il periodo intercorso tra la data dell'offerta d'asta e la stipula dei contratti relativi alla fornitura di beni ed attrezzature pesanti, conclusi in dollari, marchi, yen, franchi svizzeri, dollari canadesi, franchi francesi, franchi belga, fiorini olandesi, corone danesi, corone norvegesi e corone svedesi. La terza tipologia di polizza viene rilasciata per assicurare quegli operatori che, a causa delle fluttuazioni sfavorevoli del tasso di cambio, si trovino nella incapacità di vendere sul mercato dei cambi le divise con cui è stato concluso il contratto di esportazione.

¹⁸ L'ammontare assicurato può estendersi al 90 per cento se il contratto è garantito da una banca affiliata a COFACE.

¹⁹ Dopo ogni proroga della garanzia tali spese vengono fatturate come rinnovo e sono pari al 50 per cento dell'ammontare dei costi iniziali di apertura dossier.

²⁰ Per la copertura dei crediti a cinque anni, se l'acquirente è pubblico, il premio può variare dallo 0,6 al 7 per cento, in funzione della categoria nella quale viene classificato il paese; se l'acquirente è privato e la garanzia concessa copre i rischi commerciali e politici (senza garanzia bancaria), il premio può variare dallo 0,8 al 9,9 per cento.

paese di destinazione e della durata del credito. Se il contratto di copertura assicurativa assume la forma di una polizza globale i costi di apertura dossier vengono calcolati sul fatturato totale esportato dichiarato mensilmente, mentre i premi vengono calcolati sulla base del rischio coperto. In particolare, nel caso di rischio commerciale, viene applicato un tasso calcolato sulla base del settore di attività dell'assicurato, dell'ammontare del fatturato e dei rischi coperti, nel caso di rischio politico il tasso è calcolato sulla base dei rischi coperti e della durata del credito.

La COFACE, così come la Hermes e l'ECGD, offre delle polizze assicurative anche alle banche commerciali. In particolare, la compagnia francese distingue tra "polizze assicurative dirette", con le quali vengono assicurati, contro i rischi commerciali e politici, i prestiti erogati dalle banche ad operatori esteri per l'acquisto di beni prodotti in Francia, per una quota pari al 95 per cento²¹, e "polizze assicurative indirette", con cui vengono coperti i crediti erogati dalle banche a favore degli esportatori nazionali.

Esistono, infine, altre formule assicurative quali l'assicurazione contro il rischio di cambio, l'assicurazione contro il rialzo dei costi, l'assicurazione-cauzione, l'assicurazione-materiale, la garanzia per gli investimenti in un paese straniero, la garanzia per lavori pubblici²².

I prodotti assicurativi offerti da SACE vengono distinti, come detto in precedenza, in garanzie assicurative rivolte alle imprese esportatrici ed alle banche commerciali ed in garanzie di tipo fidejussorio²³. Gli strumenti assicurativi offerti agli esportatori possono essere classificati nelle seguenti tipologie di copertura²⁴:

– "polizza assicurativa a breve termine", la quale copre le operazioni di esportazione di beni e servizi, la realizzazione di studi di fattibilità e di progettazione, l'assegnazione di concessioni relative a licenze o brevetti, cauzioni, depositi o anticipazioni e leasing²⁵;

²¹ Questa garanzia viene generalmente rilasciata alle banche francesi e, sotto alcune condizioni, anche alle banche straniere.

²² Con la prima tipologia di polizza gli operatori nazionali vengono assicurati contro il rischio di cambio per i contratti conclusi nelle principali divise estere convertibili, utilizzate nel commercio internazionale. L'assicurazione contro il rialzo dei costi copre, solo parzialmente, l'esportatore contro il rialzo non previsto di costi dei fattori, intervenuto durante l'esecuzione del contratto. Attraverso la terza tipologia di polizza vengono assicurate le cauzioni versate dall'operatore nazionale al momento della stipula del contratto. L'assicurazione-materiale copre le possibili perdite derivanti dalla distruzione totale o parziale dei materiali utilizzati per l'esecuzione di lavori. La garanzia per gli investimenti all'estero riguarda il mancato pagamento o trasferimento dei dividendi e dei profitti realizzati attraverso gli investimenti stessi. La garanzia per lavori pubblici copre, nel limite del 20 per cento dell'ammontare del contratto, l'intero periodo di realizzazione dei lavori.

²³ Relativamente alla distinzione tra polizze assicurative e garanzie fidejussorie si veda la nota 5.

²⁴ Il soggetto interessato ad ottenere la copertura assicurativa può richiedere a SACE il rilascio, prima della conclusione del contratto di esportazione, di una promessa di copertura assicurativa ("promessa di garanzia") che indichi le condizioni di assicurabilità dell'operazione. Nel caso di partecipazione a gare internazionali l'operatore può richiedere una "promessa irrevocabile di garanzia" e bloccare così per 12 mesi le condizioni di assicurabilità vigenti in quel momento.

²⁵ Cauzioni, depositi o anticipazioni vengono rilasciate dagli operatori nazionali per poter concorrere ad aste o appalti indetti da committenti esteri, ovvero al fine di garantire la buona esecuzione del contratto di fornitura, di prestazione di servizi o di esecuzione di lavori.

- “polizza globale a breve termine”²⁶, la quale può includere, oltre al rischio di credito, anche la copertura dei rischi di spedizione delle merci²⁷. Questa polizza presenta, inoltre, la caratteristica della “rotatività”, e cioè della possibilità di reintegrare il fido sulla base dei pagamenti effettuati dal debitore estero alle scadenze dovute. Alla polizza possono essere apportate delle rettifiche in qualunque momento. Queste ultime possono riguardare sia l’inserimento o l’esclusione di altri clienti esteri o paesi importatori, sia l’ammontare dei massimali di credito accordato all’esportatore dall’agenzia;
- “assicurazione contro il rischio di cambio”, con cui vengono coperte le operazioni di esportazione, di durata superiore ai diciotto mesi, concluse in dollari, marchi, franchi svizzeri, yen ed euro. Il tasso di cambio garantito è quello in vigore in Italia alla data della firma del contratto di esportazione;
- “polizze di garanzia per la realizzazione di lavori civili all’estero”. I rischi assicurabili sono: il rischio di produzione, il rischio di credito ed il rischio di danneggiamento, distruzione, requisizione o confisca dei beni esportati, necessari alla realizzazione della commessa. La garanzia assicurativa può, inoltre, essere concessa all’impresa italiana anche se il contratto relativo all’esecuzione dei lavori sia stato stipulato da imprese estere, a condizione, però, che esse, qualunque sia la loro forma giuridica, vedano la partecipazione diretta o indiretta del capitale dell’impresa italiana;
- “polizze per investimenti all’estero”, con cui vengono assicurate tutte le operazioni di investimento diretto effettuate all’estero, rappresentate da apporti di capitali, beni strumentali e tecnologie, di concessioni relative a licenze e brevetti, di realizzazione di studi di fattibilità ecc. Il rischio assicurabile riguarda sia le perdite del capitale investito, sia la mancata assegnazione dei dividendi realizzati²⁸.

Oltre alle garanzie rilasciate alle imprese esportatrici, SACE offre anche alle banche commerciali la possibilità di assicurarsi mediante le seguenti tipologie di polizze:

- “polizza credito acquirente”. Attraverso questa tipologia di copertura, l’agenzia assicura i crediti a medio e lungo termine concessi da istituti bancari italiani a favore sia di stati e banche centrali, che di banche, enti o imprese, sia pubblici che privati, di paesi esteri, destinati al finanziamento di esportazioni italiane o di altre attività ad esse collegate, di prestazioni di servizi, di esecuzione di lavori, studi e progettazioni all’estero realizzati da imprese nazionali. I rischi assicurabili sono sia il rischio di credito, sia quello di variazione del corso dei cambi;
- “polizza credito acquirente per operazioni triangolari”²⁹, con cui l’agenzia copre i crediti a medio e lungo termine concessi da istituti bancari esteri ai propri

²⁶ Questo strumento assicurativo, rivolto essenzialmente alle piccole e medie imprese, consente la copertura, mediante un’unica polizza, di una pluralità di operazioni di esportazione a breve termine verso uno o più mercati esteri.

²⁷ Questa tipologia di copertura assicura l’operatore anche contro l’eventualità che l’interruzione della commessa determini il mancato recupero delle spese affrontate per l’esecuzione dell’operazione di esportazione (“rischio di produzione”).

²⁸ Affinché SACE conceda all’operatore commerciale tale tipologia di copertura assicurativa gli investimenti debbono apportare dei benefici non solo al paese estero verso cui esso è rivolto, ma anche all’economia italiana.

²⁹ Tali polizze sono dette triangolari in quanto coinvolgono tre soggetti diversi: l’esportatore italiano, il finanziatore estero e il debitore estero.

operatori nazionali, destinati al finanziamento di esportazioni italiane. Anche in questo caso i rischi coperti sono sia il rischio di credito sia quello di variazione del corso dei cambi;

- *“linee di credito comunicate” a breve termine. Questa copertura deriva da una specifica convenzione finanziaria stipulata tra una banca italiana ed una banca estera, mediante la quale la prima concede alla seconda un finanziamento destinato all’acquisto di beni prodotti in Italia. La convenzione deve riportare i termini, le condizioni e le modalità di utilizzo della linea concessa;*
- *“linee di credito interne” a breve termine. Tale tipologia di polizza assicurativa si concretizza nella concessione da parte di SACE, ad una banca italiana, di un importo, definito massimale, sul quale la stessa banca intende imputare i crediti documentari disposti da una banca di un paese estero. Questo plafond, rappresenta quindi l’ammontare massimo utilizzabile dalla banca italiana per confermare i crediti emessi a beneficio della propria clientela per il regolamento di forniture italiane;*
- *“polizza per i crediti finanziari”. Questa copertura assicurativa riguarda i crediti finanziari concessi da istituti bancari italiani ed esteri a Stati o banche centrali estere per il rifinanziamento dei debiti da essi contratti con operatori italiani. I rischi assicurabili sono il rischio del credito ed il rischio di variazione del corso dei cambi.*

Per tutte le tipologie di polizze sopra descritte, la percentuale massima di copertura è pari al 95 per cento dell’ammontare totale dell’operazione. All’agenzia è affidato, tuttavia, il compito di decidere misure diverse “caso per caso”, sulla base di alcuni elementi come la solvibilità dell’acquirente estero, il carattere privato o pubblico del debitore³⁰, la presenza di promesse di garanzia rilasciate da una banca³¹.

Le condizioni riguardanti i premi a carico sia delle imprese esportatrici che delle banche commerciali vengono distinte in relazione alla durata del credito ed ai rischi coperti dalla polizza³². Più specificatamente, nel caso di assicurazioni rilasciate per operazioni a medio e lungo termine i premi sono calcolati sulla base di accordi che tengono conto del termine di rimborso del credito e del tipo di copertura offerta (rischio politico o commerciale, polizza globale o individuale). Per le operazioni a breve termine, l’ammontare dei premi e la quota di rischio commerciale coperto dalla polizza variano in funzione dell’esistenza o meno di una garanzia rilasciata da un banca.

³⁰ Con la delibera CIPE 93/99 e con la Direttiva CE 29/98, accanto alla figura del debitore privato e del debitore sovrano è stata introdotta la figura dell’ente pubblico “non sovrano”, un soggetto cioè che, pur non potendo essere sottoposto a procedura fallimentare, non è abilitato ad impegnare la responsabilità dello Stato per i propri debiti contratti all’estero.

³¹ La metodologia seguita da SACE per il rilascio delle diverse polizze assicurative si basa sulla valutazione della natura e del volume delle esportazioni e della solvibilità dell’acquirente o del paese estero. In alcuni casi l’agenzia può richiedere una garanzia da parte di un organismo di diritto pubblico o di una banca.

³² Per le polizze “credito fornitore” i premi vengono generalmente pagati in anticipo. Nel caso di polizze “credito acquirente” il 15 per cento dell’ammontare totale del premio è pagato in anticipo ed il rimanente 85 per cento viene corrisposto al momento dell’emissione della copertura.

2.4 Alcuni indicatori sui risultati

In questo paragrafo viene presentato un quadro comparato dei risultati di alcune delle attività svolte dalle quattro agenzie finora prese in considerazione. L'evidenza dei dati mostra, come risulterà chiaro dall'analisi esposta di seguito, profonde divergenze nella gestione delle loro attività assicurative.

La tavola 1 fornisce, per ciascuna delle quattro agenzie in esame, con riferimento a uno stesso insieme di 64 paesi potenzialmente beneficiari di garanzie assicurative, la distribuzione tra paesi "in sospensiva", verso i quali sono temporaneamente sospese le attività di copertura assicurativa, e paesi "aperti", che beneficiano pienamente di tale attività. La quota dei paesi aperti sul totale consente di valutare la propensione al rischio di ciascuna agenzia³³.

Numero di paesi in "sospensiva" e "aperti"
(al 31 dicembre 2000)

Agenzie	Paesi in "sospensiva"	Quota percentuale	Paesi "aperti"	Quota percentuale	Totale *
SACE	13	20,3	51	79,7	64
HERMES	7	10,9	57	89,1	64
COFACE	13	20,3	51	79,7	64
ECGD	23	35,9	41	64,1	64

* I 64 paesi, comuni alle quattro agenzie considerate, rappresentano i principali mercati di sbocco delle esportazioni dei loro paesi.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Tavola 1

La Hermes mostra, rispetto alle altre agenzie, una propensione al rischio decisamente più elevata. Solo 7 dei 64 paesi complessivamente considerati sono stati dichiarati a rischio, contro i 23 della ECGD e i 13 di SACE e COFACE.

Nella tavola 2 viene posto a confronto, per ciascun paese, il valore totale delle esportazioni nazionali con l'ammontare delle garanzie concesse a medio e lungo termine. È possibile, in tal modo, calcolare la quota di copertura assicurativa del totale dei beni e servizi esportati (tav. 2).

Tutte le agenzie, ad eccezione della COFACE, hanno fatto registrare nel 2000 un incremento della quota di copertura delle esportazioni. Nel caso di SACE ed Hermes, in particolare, a fronte di un incremento delle esportazioni, rispettivamente del 16,4 e del 21,6 per cento, si rileva una crescita più che proporzionale delle garanzie concesse. Il Regno Unito si conferma, tuttavia, il paese che presenta la quota di copertura assicurativa più elevata (2,26 per cento nel 1999 e 3,54 per cento nel 2000), pari a circa il doppio di quella della Germania e dell'Italia.

³³ Questo indicatore non ha valore assoluto, in quanto non tiene conto delle possibili differenze tra le politiche assicurative seguite nei confronti dei paesi "aperti", che possono assumere forme più o meno cautelative, quanto a ricerca di fattori di mitigazione del rischio, nonché del tasso di concentrazione delle coperture su uno o più mercati.

Grado di copertura assicurativa a medio e lungo termine delle esportazioni⁽¹⁾
(milioni di dollari e quote percentuali)

Agenzie	1999			2000		
	Esportazioni nazionali	Garanzie concesse	Garanzie in percentuale sulle esportazioni	Esportazioni nazionali	Garanzie concesse	Garanzie in percentuale sulle esportazioni
SACE	205.437	2.104	1,02	239.136	4.382	1,83
HERMES	464.284	4.891	1,05	564.464	8.155	1,44
COFACE	291.253	6.043	2,07	262.462	4.809	1,83
ECGD	322.355	7.281	2,26	251.586	8.906	3,54

(1) In base alle nuove "guidelines" per la compilazione dei rapporti annuali, alle agenzie viene chiesto di comunicare l'importo garantito delle operazioni assicurate e non più il valore contrattuale. Nel confrontare i dati relativi ai due anni considerati occorre, quindi, tener presente che, mentre per il 1999 l'ammontare delle garanzie concesse è calcolato come valore contrattuale dell'operazione di esportazione, per il 2000 esso è definito in termini di impegni assunti dall'agenzia, pari al valore contrattuale dell'esportazione al netto della quota di scoperto a carico dell'esportatore ed al lordo degli interessi sulla dilazione del credito.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Tavola 2

La tavola 3 completa il quadro, prendendo in considerazione anche le garanzie a breve termine e mostrando la distribuzione per scadenza delle operazioni assicurate, per ciascuna delle quattro agenzie oggetto di studio.

Garanzie assicurative concesse⁽¹⁾
(milioni di dollari e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Agenzie	Medio e lungo termine			Breve termine		
	1999	2000	variazione percentuale	1999	2000	variazione percentuale
SACE	2.104	4.382	108,3	1.085	252	-76,8
HERMES	4.891	8.155	66,7	9.504	9.879	3,9
COFACE	6.043	4.809	-20,4	39.418	36.398	-7,7
ECGD	7.281	8.906	22,3	0	0	0,0

(1) In base alle nuove "guidelines" per la compilazione dei rapporti annuali, alle agenzie viene chiesto di comunicare l'importo garantito delle operazioni assicurate e non più il valore contrattuale. Nel confrontare i dati relativi ai due anni considerati occorre, quindi, tener presente che, mentre per il 1999 l'ammontare delle garanzie concesse è calcolato come valore contrattuale dell'operazione di esportazione, per il 2000 esso è definito in termini di impegni assunti dall'agenzia, pari al valore contrattuale dell'esportazione al netto della quota di scoperto a carico dell'esportatore ed al lordo degli interessi sulla dilazione del credito.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Tavola 3

Riguardo alle assicurazioni a breve termine, a parte il caso dell'ECGD, che dal 1991 è assente da questo segmento di attività, i dati mostrano sostanziali divergenze³⁴. In particolare, le operazioni di assicurazione per i crediti all'esportazione a breve termine, realizzate dalla COFACE registrano valori molto elevati, sia nel 1999 che nel 2000. Anche nel caso di Hermes le operazioni a breve termine prevalgono su quelle a medio-lungo termine. Emerge invece nettamente la de-

³⁴ Il confronto deve tenere in considerazione che, mentre SACE e l'ECGD, essendo degli istituti di diritto pubblico, non possono operare sul breve termine nei paesi OCSE (ad esclusione di Turchia, Messico, Repubblica Ceca, Polonia, Ungheria e Corea del Sud), la COFACE e l'Hermes possono operare su tali mercati in veste di assicuratori privati.

bolezza della presenza di SACE nel comparto a breve termine: nel 2000 il già esiguo importo delle operazioni assicurate ha fatto registrare una drastica caduta.

La Tavola 4, infine, confronta i risultati della gestione assicurativa a medio e lungo termine delle quattro agenzie considerate, calcolati come differenza tra il totale delle poste attive (premi dovuti dagli esportatori e recuperi realizzati) e gli indennizzi corrisposti dall'agenzia.

Gestione assicurativa a medio e lungo termine
(milioni di dollari e variazioni sull'anno precedente)

Agenzie	SACE			HERMES			COFACE			ECGD		
	1999	2000	variazioni	1999	2000	variazioni	1999	2000	variazioni	1999	2000	variazioni
Premi	88	161	83,7%	346	460	32,8%	211	188	-11,1%	177	200	12,9%
Recuperi	679	709	4,3%	1.186	918	-22,6%	773	841	8,9%	602	562	-6,6%
Indennizzi	689	344	-50,1%	798	879	10,2%	449	369	-17,8%	516	445	-13,7%
Saldo gestione assicurativa *	78	526	448	734	499	-236	534	660	125	263	317	54

* Saldo della gestione assicurativa = Premi + Recuperi - Indennizzi

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Tavola 4

Nel 2000 il miglioramento più significativo è quello realizzato da SACE, che in termini assoluti ha visto crescere il proprio saldo positivo di circa 450 milioni di dollari. Su questo risultato hanno inciso gli aumenti delle entrate, in particolare dei premi, e soprattutto la significativa riduzione degli indennizzi a carico dell'agenzia³⁵. Anche la gestione assicurativa di COFACE e di ECGD è rimasta positiva ed entrambe le agenzie hanno registrato un sensibile incremento del saldo assicurativo. Tuttavia, mentre nel caso di COFACE, il miglioramento è stato determinato sia dalla significativa riduzione degli indennizzi (18 per cento circa), che dal discreto incremento dei recuperi (9 per cento circa), nel caso dell'ECGD l'incremento del saldo è attribuibile in gran parte al primo di tali fattori. La gestione assicurativa della Hermes ha registrato, al contrario, un sostanziale peggioramento: nel 2000 il saldo, pur restando positivo, ha subito una contrazione di oltre 230 milioni di dollari.

L'analisi dei dati relativi alla distribuzione geografica delle garanzie assicurative non permette una comparazione puntuale, a causa della diversa classificazione utilizzata dalle quattro agenzie per l'aggregazione delle aree geo-economiche. E' tuttavia possibile individuare un aspetto comune: le assicurazioni concesse da tre delle quattro agenzie (SACE, Hermes, ECGD) si concentrano prevalentemente nei paesi in via di sviluppo (PVS), anche per effetto delle disposizioni contenute nella Comunicazione della Commissione del 1998 che vieta il rilascio di assicurazioni pubbliche per la copertura di rischi commerciali a breve termine nei confronti dei paesi dell'UE e di altri paesi dell'OCSE (Australia, Canada, Giappone, Islanda, Nuova Zelanda, Norvegia, Svizzera e Stati Uniti).

³⁵ La sfasatura temporale tra gli introiti e gli esborsi originati dalle operazioni oggetto di assicurazione implica che, mentre i recuperi realizzati e gli indennizzi pagati nei due periodi in esame si riferiscono ad operazioni iniziate negli anni precedenti, i premi essendo corrisposti anticipatamente, si riferiscono ad operazioni i cui esiti saranno noti solo nel futuro.

Bibliografia

CAMINO, D. – CARDONE, C. (1997), *The EU Proposal for a Council Directive on Export Credit Insurance: a Critical Evaluation*, Association Internationale pour l'étude de l'économie de l'assurance, "The Geneva Papers on Risk and Insurance", n. 82.

Export Credits Guarantee Department - ECGD (2000), *Annual Report and Resource Accounts 1999-2000*, London.

GIUBASSO, P. A. – GUARENA, G. (1999), *Strumenti di sostegno alla internazionalizzazione delle imprese: assicurazione e agevolazioni finanziarie*, in "Il commercio internazionale. Guida pratica agli investimenti con l'estero", Il Sole-24 Ore, Le Guide.

HERMES (2000), *Official Export Guarantee Scheme of the Federal Republic of Germany. Annual Report 1999*.

INTERNATIONAL UNION OF CREDIT AND INVESTMENT INSURERS (1999), *The Berne Union 2000*, London.

MEDIOCREDITO CENTRALE (1997), *Per una politica economica estera dell'Italia nell'era della competizione globale*, a cura di G. Bonvicini e P. Guerrieri, Roma.

NASTASI, V. (1990), *La SACE e il credito all'esportazione*, Quaderni di Mondo Bancario, Ed. Futura 2000.

OCDE (1999), *Les systèmes de financement des crédits a l'exportation dans les pays Membres et non membres de l'OCDE*, Paris.

OECD, *Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits*, www.oecd.org//ech/act/xcred/arrngmnt.htm.

ONIDA, F. (1993), *L'intervento di SACE – Mediocredito a sostegno delle esportazioni italiane nel contesto internazionale: tendenze, prospettive, critiche, proposte*, Centro Studi sui Processi di Internazionalizzazione (CESPRI), Università Commerciale "Luigi Bocconi", Milano.

SACE (2000), *Rapporto Annuale 1999*, Roma.

SACE (2001), *Attività SACE 2000*, Roma.

THE EU COUNCIL (1998), *Council Directive on the harmonisation of the principles of provisions on medium and long term export credits 98/29/EC*, www.europa.eu.int/comm/trade/miti/exp_cred/overview.htm.

Siti Internet di riferimento

COFACE, www.coface.fr

ECGD, www.ecgd.gov.uk

HERMES, www.hermes-kredit.com

SACE, www.isace.it

THE BERNE UNION, www.berneunion.org.uk

Finito di stampare nel mese di luglio 2001
Tipolitografia C.S.R. - Via di Pietralata, 157 - 00158 Roma
Tel. 064182113 r.a. - Fax 064506671

