SISTEMA STATISTICO NAZIONALE
ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 2001-2002

Istituto nazionale
per il Commercio Estero

SISTEMA STATISTICO NAZIONALE
ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 2001-2002

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

Coordinamento: Gianpaolo Bruno e Paolo Ferrucci

Redazione: Concetta Ardito, Domenico Cuccurullo, Paolo Ferrucci, Cristina Gioffrè, Elena Mazzeo, Lucilla Mercuri, Rosanna Pittiglio, Marilena Procaccio, Alessia Proietti, Chiara Salabè, Elvira Sapienza

Assistenza ed elaborazione dati: Giampiero Testardi e ICE - Informazioni Telematiche S.p.A.

Il Rapporto è stato realizzato con la supervisione di un Comitato Scientifico presieduto da Fabrizio Onida e composto da Giorgio Basevi, Giuliano Conti, Sergio De Nardis, Riccardo Faini, Paolo Guerrieri Paleotti, Lelio Iapadre, Sergio Mariotti, Pier Carlo Padoan, Luigi Paganetto, Giuseppe Pennisi, Salvatore Rossi, Pia Saraceno, Gianfranco Viesti.

Hanno inoltre collaborato: Salvatore Baldone, Roberta Colavecchio, Alessandra D'Intinosante, Fedele De Novellis, Elvira Gaeta, Ugo Girardi, Orietta Maizza, Enrica Morganti, Carmine Pappalardo, Marco Saladini, Fabio Sdogati, Sergio Sgambato, Lucia Tajoli.

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 2002.

INDICE

1. IL COMMERCIO MONDIALE 13

Sintesi

Riquadro - Commercio e PIL mondiale: "l'anomalia" del 2001 17

1.1 Unione Europea 18
1.2 Europa centro-orientale 21
1.3 Altri paesi europei 22
1.4 America settentrionale 22
1.5 America centrale e meridionale 24
1.6 Medio Oriente 26
1.7 Africa 27
1.8 Asia orientale 28
1.9 Asia centrale e meridionale 33
1.10 Oceania 34

Riquadro - Cina e Hong Kong: divisi dalle statistiche 31

2. LE POLITICHE COMMERCIALI 41

Sintesi

Riquadro - Il difficile equilibrio tra progresso economico e stabilità sociale in Cina 42

2.1 La *Doha Development Agenda* 45
"Trade related technical assistance" e *"capacity building"* 46
L'avvio dei negoziati 47
Il *Trade Negotiating Committee* 47

2.2 Il nuovo negoziato commerciale multilaterale 48
L'agricoltura 48
I servizi 50
L'ambiente 50
L'accesso ai mercati dei manufatti: tessili e abbigliamento 51
Le politiche *antidumping* 52

2.3 La questione dello sviluppo 53
L'attuazione degli accordi 53

I diritti di proprietà intellettuale (TRIPS) – sanità/accesso ai farmaci salvavita 54
TRIPS – Diversità biologica, tutela del patrimonio culturale 55
Assistenza tecnica e *"capacity building"* 56
Gli investimenti esteri e la concorrenza (le *"Singapore issues"*) 57
Gli standard sociali 57

Riquadro - L'accordo TRIPS e la tutela delle indicazioni geografiche 58

Riquadro – Accordi d'integrazione e introversione commerciale 61

I precari equilibri del regime commerciale internazionale ed il nuovo Round negoziale (Doha Development Agenda) 63
(Paolo Guerrieri)

3. IL COMMERCIO ESTERO E LA POLITICA COMMERCIALE DELL'UNIONE EUROPEA 69

Sintesi

3.1 La collocazione dell'Unione Europea nel commercio mondiale 70

3.2 L'orientamento geografico del commercio estero dell'Unione Europea 71
La destinazione delle esportazioni 74
La provenienza delle importazioni 75
I saldi commerciali 76

3.3 La composizione settoriale del commercio estero dell'Unione Europea 77
Evoluzione dell'interscambio settoriale 79

Riquadro – Verso l'ampliamento dell'Unione Europea 81

3.4 La politica commerciale dell'Unione Europea 83
Balcani 83
Stati Indipendenti dell'ex Unione Sovietica 84
Mediterraneo meridionale e Medio Oriente 85
Asia 87
America settentrionale 89
America centrale e meridionale 90
Paesi dell'Africa, Caraibi, Pacifico (ACP) 91

Riquadro - Le recenti evoluzioni dei rapporti tra Unione Europea e Mercosur 92

La strategia euro-mediterranea dell'Unione Europea: ancora risultati molto scarsi 96
(Gianfranco Viesti e Raffaella Patimo)

4. I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA 103

Sintesi

4.1 L'attività economica e la bilancia dei pagamenti 104
Il contributo degli scambi con l'estero alla crescita economica 104
I saldi della bilancia dei pagamenti e la posizione sull'estero dell'Italia 107

Riquadro - L'incidenza del prezzo del petrolio sul saldo commerciale dell'Italia 110

4.2 Le esportazioni 112
Valori 112
Prezzi 112
Quantità 113

Riquadro - La competitività di prezzo nell'area dell'euro e in Italia 115

Riquadro – Un'analisi dell'andamento della quota di mercato italiana negli ultimi 5 anni 119

4.3 Le importazioni 121
Valori 121
Prezzi 121
Quantità 122

La previsione a breve delle esportazioni italiane di beni 124
(Sergio De Nardis e Carmine Pappalardo)

5. L'ORIENTAMENTO GEOGRAFICO DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA 141

Sintesi

5.1 Unione Europea 142

Riquadro - Andamenti differenziali dei saldi commerciali dell'Italia con i paesi UE e le economie extra-europee 148

5.2 Europa centro-orientale 153
5.3 Altri paesi europei 154
5.4 America settentrionale 156
5.5 America centrale e meridionale 156
5.6 Asia orientale 159
5.7 Asia centrale e meridionale 161
5.8 Medio Oriente 162
5.9 Africa 163
5.10 Oceania 164

Dipendenza energetica dell'Italia tra aumenti dei prezzi, diversificazione delle fonti e liberalizzazione dei mercati 168
(Pia Saraceno, Roberta Colavecchio)

6. LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA 175

Sintesi

Prodotti agro-alimentari 180
Prodotti dell'industria estrattiva 181
Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento 182
Calzature e prodotti in pelle e cuoio 184
Legno e prodotti in legno 186
Prodotti in carta, stampa, editoria e supporti registrati 187
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari 187
Prodotti chimici e farmaceutici, fibre sintetiche e artificiali 188
Articoli in gomma e materie plastiche 190
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia 191
Metalli e prodotti in metallo 192
Macchine ed apparecchi meccanici 193
Macchine e apparecchi elettrici di precisione 194
Mezzi di trasporto 195
Mobili 196

7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE 199

Sintesi

Piemonte 200
Valle d'Aosta 202
Lombardia 203
Liguria 205
Trentino-Alto Adige 206
Veneto 207
Friuli-Venezia Giulia 208
Emilia Romagna 209
Toscana 210
Umbria 212
Marche 213
Lazio 214
Abruzzo 215
Molise 217
Campania 217
Puglia 219

Basilicata 220
Calabria 221
Sicilia 222
Sardegna 223

L'orientamento relativo delle esportazioni delle province italiane verso i paesi dell'Europa centro-orientale 236
(Giuliano Conti)

8. LE MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE 255

Sintesi

8.1 Modalità di internazionalizzazione a confronto 256
Introduzione 256
Esportazioni e investimenti diretti esteri: il quadro complessivo 257

8.2 Internazionalizzazione commerciale 260

8.3 Internazionalizzazione produttiva 265
Internazionalizzazione attiva 268
Internazionalizzazione passiva 273

Riquadro – Il contributo delle imprese multinazionali statunitensi allo sviluppo in Italia 277

La posizione dell'Italia nella frammentazione internazionale dei processi produttivi 279
(Salvatore Baldone, Fabio Sdogati, Lucia Tajoli)

Struttura e attività internazionali dei gruppi di imprese in Italia 294
(Enrica Morganti)

Le gare finanziate dalla Banca mondiale. Posizione delle imprese italiane e servizi di assistenza 301
(Marco Saladini)

9. IL SOSTEGNO PUBBLICO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE 311

Sintesi

9.1 Il processo di decentramento della funzione di sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese 313

Riquadro - Gli sportelli regionali per l'internazionalizzazione 317

9.2 Strumenti di sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese 320

9.2.1 Il sistema di sostegno finanziario 320
L'agevolazione finanziaria del credito all'esportazione 320
L'assicurazione pubblica dei crediti all'esportazione 330
Il sostegno pubblico agli investimenti all'estero 337
I finanziamenti a tasso agevolato per i programmi di penetrazione commerciale 348
I finanziamenti a tasso agevolato per la partecipazione a gare internazionali 355
I finanziamenti per gli studi di pre-fattibilità e di fattibilità e per i programmi di assistenza tecnica 358
Gli strumenti di sostegno alle attività promozionali 363
Contributi ad Enti, Istituti, Associazioni 363
Contributi alle Camere di Commercio italiane all'estero 363
Contributi ai consorzi alle esportazioni 363
Contributi ai consorzi agro-alimentari e turistici 366
Contributi straordinari ai consorzi alle esportazioni per la partecipazione alla rassegna "Italia in Giappone 2001" 367
Contributi per la promozione di prodotti agro-alimentari di alta qualità 368

Riquadro - Attuazione da parte delle Regioni a Statuto ordinario del trasferimento delle competenze, previsto dal D.lgs. 112/98, in materia di contributi ai consorzi all'export: prime considerazioni 370

Riquadro - I contributi per i paesi dell'Europa centro-orientale e del Mediterraneo 371

9.3 I servizi reali 372

9.3.1 I servizi reali offerti dall'ICE 372
Assistenza 373
Informazione 374
Formazione 376
Promozione 377
Cooperazione 387

9.3.2 I servizi reali offerti da altri soggetti pubblici: il sistema camerale italiano 392
Le Camere di Commercio, Industria, Agricoltura e Artigianato 392
Le Camere di Commercio italiane all'estero 396

Riquadro - Mappatura degli uffici della rete estera del MAE, dell'ICE, delle Camere di Commercio italiane all'estero e dell'ENIT 400

9.4 Conclusioni 405

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 2001-2002

1. IL COMMERCIO MONDIALE *

Sintesi[1]

La novità del 2001, rispetto ad altre fasi di ciclo negativo, è rappresentata dalla sincronia della sua diffusione a quasi tutte le regioni e dal conseguente effetto cumulativo del calo della domanda aggregata, accentuatosi dopo l'11 settembre. Ma è stata la discesa degli scambi mondiali di merci e servizi, dalle vette di crescita raggiunte nel 2000 a variazioni negative (in volume e, ancor di più, in dollari correnti), a fare del 2001 un anno del tutto eccezionale. Secondo le previsioni delle principali istituzioni internazionali, il 2002, nonostante la ripresa pronosticata per la seconda metà dell'anno, sconterà l'eredità del 2001, con un ampliamento in media annua solo marginale del commercio mondiale rispetto agli anni precedenti; per due anni di seguito la sua crescita risulterà quindi inferiore a quella del reddito prodotto, discostandosi dalla tendenza che ha caratterizzato il secondo dopoguerra (*cfr.* riquadro a pag. 17).

La brusca frenata del commercio è spiegata dalla crisi del settore *Information and Communication Technology* (ICT), che contribuisce per quasi un quinto al commercio mondiale e che ne aveva alimentato la crescita del 2000, ma anche dalla contrazione delle scorte nei principali paesi, determinata dalle incerte prospettive di domanda: come accaduto altre volte in passato, tale contrazione si è ripercossa con effetti moltiplicativi sugli scambi internazionali di beni sia intermedi che finali. Data la loro specializzazione nel settore dell'ICT, Stati Uniti, Giappone e NIEs[2] hanno sperimentato un calo particolarmente accentuato delle esportazioni, amplificato, per gli Stati Uniti, dall'apprezzamento del dollaro.

L'Unione Europea non ha fornito un impulso sufficiente agli scambi mondiali: le sue esportazioni di beni e servizi sono cresciute, in termini reali, del 2% e l'aumento delle sue importazioni è stato ancora inferiore (0,9%), frenato da un diffuso decumulo di scorte. Si è abbassato il rapporto, che negli anni precedenti era continuamente salito, tra importazioni e domanda interna, probabilmente anche in seguito alle difficoltà dell'effettivo processo di liberalizzazione degli acquisti dai paesi esterni all'area; tali difficoltà si sono manifestate in misura anche maggiore negli Stati Uniti che però fronteggiano un disavanzo estero pari ad oltre il 4% del PIL.

Se nel continente americano il calo delle importazioni degli Stati Uniti ha colpito soprattutto le vendite estere di Messico e Canada, la situazione dell'America meridionale è risultata aggravata non solo dalla crisi in Argentina e dai suoi riflessi per la tenuta del Mercosur, ma anche dalla caduta dei prezzi delle materie prime, in seguito alla quale il valore in dollari delle esportazioni dell'area è diminuito nonostante una crescita dei volume che, per alcuni paesi è stata sostenuta.

Questa tendenza si conferma per molte aree in via di sviluppo e riguarda anche le importazioni, salvo quelle dell'Africa, per le quali il calo dei valori medi unitari è stato più che compensato dalla crescita delle quantità. Le eccezioni al generale ciclo negativo sono costituite da economie ampie e relativamente più chiuse, come la Cina

---

* Redatto da Chiara Salabè - ICE Area Studi, Statistica e Documentazione - con la supervisione del prof. Giorgio Basevi.

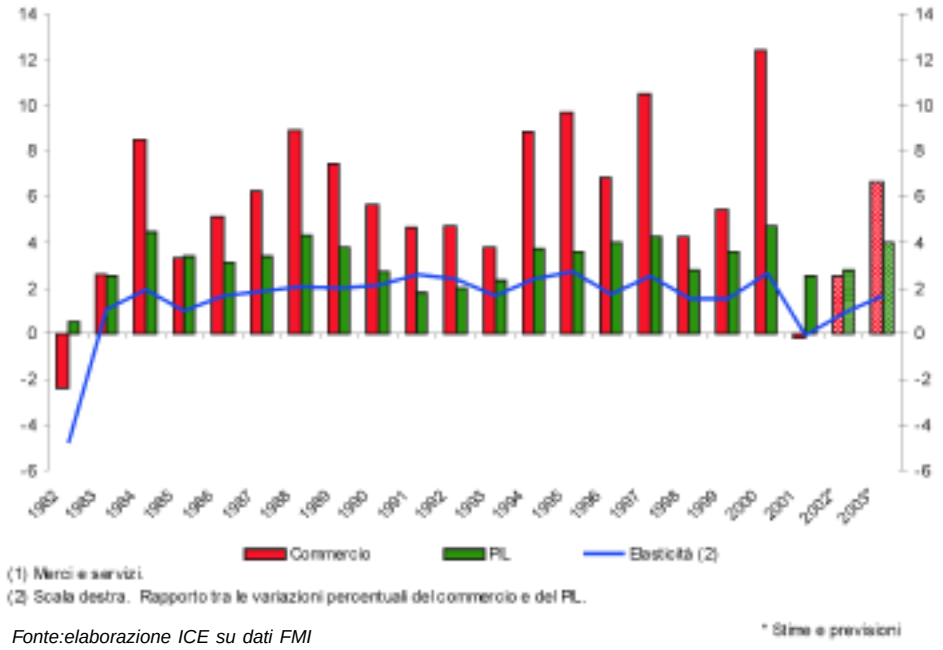
[1] La fonte dei dati citati in questo capitolo, ove non diversamente indicato, è: *World Economic Outlook (WEO)*, Fondo Monetario Internazionale (FMI), aprile 2002.

[2] Corea del Sud, Hong Kong, Singapore, Taiwan.

e l'India, e dai paesi dell'Europa centrale e orientale che hanno manifestato una vivace crescita sia del reddito che dei flussi di interscambio; nel caso dell'Europa centro-orientale (come del resto in quello della Cina), un contributo importante è stato fornito dai notevoli investimenti diretti dell'estero ed anche, in particolare per i paesi candidati, dall'intensificazione dei loro scambi con l'Unione Europea. Questi poli dinamici hanno nel 2001 attenuato la contrazione del commercio mondiale, rispetto al quale hanno quindi innalzato le proprie quote di esportazione e importazione sia in valore che a prezzi costanti.

Nel 2001 un netto rallentamento ha interessato anche l'integrazione produttiva delle diverse economie. I primi dati disponibili sugli investimenti diretti esteri (IDE) mostrano flussi inferiori del 40% a quelli registrati nel 2000[3]; il calo si sarebbe concentrato nei paesi avanzati per effetto della drastica riduzione delle fusioni e acquisizioni, componente degli IDE responsabile degli elevati tassi di crescita degli anni precedenti. Risultano invece in crescita i flussi di IDE in alcuni paesi in via di sviluppo, come Marocco, Sudafrica e Cina; l'attrattività della Cina, che nel 2001 ritorna ad essere principale beneficiario di IDE nell'ambito dei PVS, dopo la breve interruzione del 2000 (*cfr.* riquadro a pag. 31), è aumentata a seguito della sua adesione all'Organizzazione Mondiale per il Commercio (OMC); anche i paesi dell'Europa centrale ed orientale hanno complessivamente mantenuto o aumentato il livello dei flussi in entrata.

PRODUZIONE E COMMERCIO MONDIALE (1)
(variazioni percentuali in volume)



Fonte:elaborazione ICE su dati FMI

Grafico 1.1

[3] *Press Release*, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), 21 gennaio 2002. Queste stime si riferiscono al periodo gennaio-settembre 2001 e non tengono quindi conto dell'impatto della crisi politica internazionale, sebbene questa, secondo un'indagine condotta dall'Unctad presso le principali multinazionali, non dovrebbe aver inciso in maniera sostanziale sui loro progetti d'investimento dei prossimi 3 anni.

COMMERCIO MONDIALE DI MERCI IN VOLUME*
(variazioni percentuali)

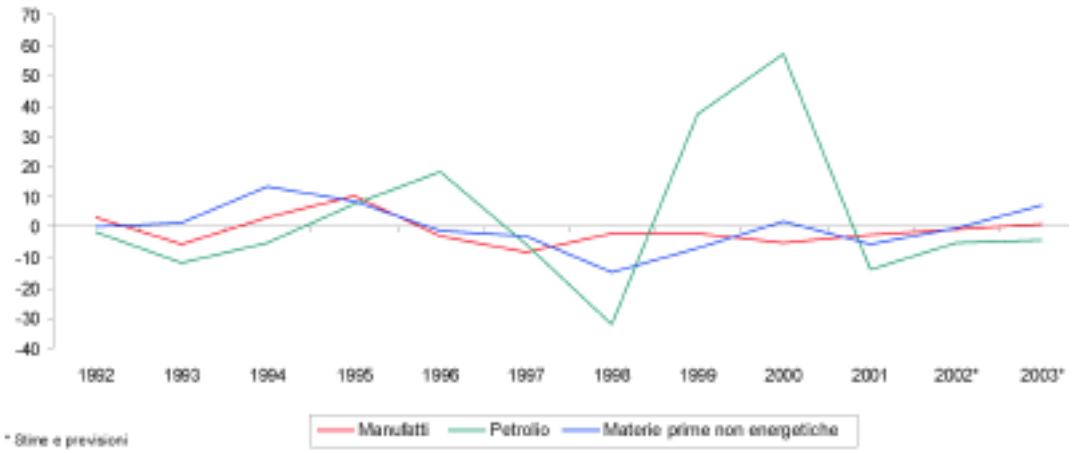
Fonte	media 1984-93	media 1994-2003	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	previsioni 2002	previsioni 2003
FMI (1)	5,7	6,8	10,0	10,4	6,4	10,6	4,6	5,6	12,8	-0,7	2,6	6,7
OMC (2) **	..	..	9,7	9,7	5,1	10,5	5,1	5,4	12,0	-1,0	..	..
OCSE (3)	..	..	3,8	10,8	9,2	6,9	9,9	5,4	12,7	0,0	2,5	9,5

* media dei tassi di variazione di esportazioni ed importazioni mondiali.
** tassi di variazione delle esportazioni mondiali.
(1) Aprile 2002
(2) Maggio 2002
(3) Maggio 2002

Fonte:elaborazioni ICE su dati FMI, OMC e OCSE

Tavola 1.1

PREZZI IN DOLLARI DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE
(variazioni percentuali)



Fonte:elaborazione ICE su dati FMI, aprile 2002

Grafico 1.2

I PRIMI VENTI IMPORTATORI MONDIALI DI MERCI
(miliardi di dollari)

Graduatoria 2001	Paesi	valori 2001	quote % 2001	var.% 2000-2001	valori 2000	quote % 2000
1	Stati Uniti	1.181	18,3	-6	1.256	18,7
2	Germania	493	7,7	-1	498	7,4
3	Giappone	350	5,4	-8	381	5,7
4	Regno Unito	333	5,2	-3	343	5,1
5	Francia	323	5,0	-3	333	5,0
6	Cina	244	3,8	8	226	3,4
7	Italia	234	3,6	-1	236	3,5
8	Canada	228	3,5	-7	245	3,7
9	Paesi Bassi	208	3,2	-5	219	3,3
10	Hong Kong (1)	202	3,1	-6	215	3,2
11	Messico	176	2,7	-4	184	2,7
12	Belgio	169	2,6	-2	172	2,6
13	Spagna	145	2,2	-7	155	2,3
14	Corea del Sud	141	2,2	-12	160	2,4
15	Singapore (1)	116	1,8	-14	135	2,0
16	Taiwan	107	1,7	-23	139	2,1
17	Svizzera	84	1,3	1	83	1,2
18	Malaysia	74	1,2	-10	83	1,2
19	Austria	74	1,1	2	72	1,1
20	Australia	64	1,0	-11	72	1,1
	Somma dei 20 paesi	4.945	76,8	-5	5.207	77,6
	Mondo (2)	**6.439**	**100,0**	**-4**	**6.707**	**100,0**

(1) Incluse le importazioni temporanee.
(2) Questo dato non coincide con quello indicato in altre parti di questa pubblicazione perché include le importazioni temporanee.

Fonte:elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.2

I PRIMI VENTI ESPORTATORI MONDIALI DI MERCI
(miliardi di dollari)

Graduatoria 2001	Paesi	valori 2001	quote % 2001	var.% 2000-2001	valori 2000	quote % 2000
1	Stati Uniti	731	11,9	-7	786	12,2
2	Germania	570	9,2	3	553	8,6
3	Giappone	405	6,6	-16	482	7,5
4	Cina (1)	370	6,0	3	358	5,6
	di cui riesportazioni di Hong Kong	*104*	*1,7*	*-5*	*109*	*1,7*
5	Francia	320	5,2	-2	326	5,1
6	Regno Unito	274	4,4	-4	285	4,4
7	Canada	262	4,3	-5	276	4,3
8	Italia	241	3,9	2	237	3,7
9	Paesi Bassi	230	3,7	-1	232	3,6
10	Belgio	180	2,9	-3	185	2,9
11	Messico	159	2,6	-5	167	2,6
12	Corea del Sud	151	2,4	-13	173	2,7
13	Taiwan	123	2,0	-17	148	2,3
14	Singapore (2)	122	2,0	-12	138	2,2
15	Spagna	111	1,8	-4	115	1,8
16	Russia	103	1,7	-2	105	1,6
17	Malaysia	89	1,4	-10	98	1,5
18	Hong Kong (3)	87	1,4	-7	94	1,5
19	Irlanda	83	1,4	8	77	1,2
20	Svizzera	82	1,3	1	81	1,3
	Somma dei 20 paesi	4.690	76,1	-5	4.917	76,6
	Mondo (4)	**6.162**	**100,0**	**-4**	**6.419**	**100,0**

(1) Comprese le riesportazioni di Hong Kong di origine cinese (*cfr.* riquadro pag.31).
(2) Incluse le riesportazioni.
(3) Escluse le riesportazioni provenienti dalla Cina.
(4) Questo dato non coincide con quello indicato in altre parti di questa pubblicazione perché include le riesportazioni.

Fonte:elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.3

COMMERCIO E PIL MONDIALE: "L'ANOMALIA" DEL 2001 *

Nel 2001 l'interscambio mondiale di beni e servizi è diminuito dello 0,2% a fronte di una crescita del PIL del 2,5%. Solo nel 1982 si era verificata una concomitanza tra una variazione negativa del commercio mondiale ed un incremento del PIL; in tutti gli anni successivi il tasso di crescita del commercio è stato superiore a quello del PIL (grafico 1.1).

Questa anomalia può essere ricondotta alla dinamica delle componenti della domanda interna in alcuni dei principali paesi, cioè Stati Uniti, Giappone e Germania[1], nei quali gli investimenti, sia nella parte fissa che in quella delle scorte, l'anno scorso sono diminuiti contemporaneamente. Tale sincronia, come mostra la tavola 1, per gli anni novanta non si era mai verificata, e neppure nel 1982 quando tuttavia l'intensità del calo degli investimenti in Germania e negli Stati Uniti era stata tale da rendere ininfluente il contributo positivo, anche se lieve, di quelli giapponesi.

L'anomalia del 2001 si può dunque in qualche misura spiegare tenendo conto del negativo effetto che sulle importazioni ha esercitato la sincronia del calo degli investimenti in almeno tre dei principali paesi, a sua volta riconducibile alla crisi del settore ICT che degli investimenti (oltre che del commercio mondiale[2]) rappresenta oramai una quota significativa.

Conti nazionali dei principali paesi industriali
(variazioni in percentuale a prezzi costanti - anno base 1995)

	1982	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
						STATI UNITI					
Investimenti privati fissi lordi	-14	8,5	8,7	13,2	3,0	9,0	12,1	11,8	6,6	6,8	-8,0
macchinari, impianti e software	-5,2	7,4	11,3	11,9	11,5	11,0	13,3	14,6	11,8	11,1	-4,4
Variazione delle scorte[1]	n.d.	0,2	0,3	0,9	0,4	0,4	0,8	0,9	0,7	0,5	-0,7
Consumi delle famiglie	1,2	2,9	3,4	3,8	3,0	3,2	3,6	4,8	5,0	4,8	3,1
Spese e investimenti delle amministrazioni pubbliche	1,5	0,5	-0,8	0,1	0,5	1,1	2,4	1,9	3,3	2,7	3,6
Importazioni di beni e servizi	-1,3	6,6	9,1	12,0	8,2	8,6	13,7	11,8	10,5	13,4	-2,7
						GERMANIA					
Investimenti fissi lordi totali	-6,0	4,5	-4,4	4,0	-0,6	-0,8	0,6	3,0	4,2	2,3	-4,8
macchinari e impianti	-7,7	-4,2	-15,1	-1,9	1,1	1,7	3,7	9,2	7,2	8,7	-5,0
delle amministrazioni pubbliche	n.d.	9,2	-4,4	-2,0	-11,6	-3,1	-7,9	1,5	5,9	-0,4	-4,3
Variazione delle scorte[1]	-0,1	-0,3	-0,4	-0,1	0,2	-0,3	-0,2	0,2	-0,2	0,2	-0,7
Consumi delle famiglie	-1,3	2,7	0,1	1,1	2,1	1,0	0,6	1,8	3,1	1,4	1,1
Spese delle amministrazioni pubbliche	-0,9	5,0	0,1	2,4	1,5	1,8	0,3	1,2	1,6	1,2	1,7
Importazioni di beni e servizi	-1,1	1,5	-5,5	7,4	5,6	3,1	8,3	8,9	8,5	10,0	0,1
						GIAPPONE					
Investimenti fissi lordi totali	0,9	-2,5	-3,1	-1,4	0,3	6,8	1,0	-4,0	-0,8	3,2	-1,8
Variazione delle scorte[1]	n.d	0,2	0,2	-0,1	0,4	0,7	0,6	..	-0,3	-0,3	-0,4
Consumi delle famiglie	4,1	2,6	1,8	2,6	1,4	2,4	0,8	0,1	1,2	0,6	0,3
Spese delle amministrazioni pubbliche	1,9	2,7	3,2	2,9	4,3	2,8	1,3	1,9	4,5	4,6	3,1
Importazioni di beni e servizi[2]	-0,8	-0,7	-1,4	7,8	12,8	13,2	1,2	-6,8	3,0	9,6	-0,6

[1] in % del PIL
[2] Per il 1982 il dato si riferisce al solo commercio di beni.

Fonte:US Department of commerce, Statitisches Bundesamt Deutschland, Banca d'Italia e Fondo Monetario Internazionale.

Tavola 1

---

* *Redatto da Chiara Salabè*

[1] *Nel 2001 Stati Uniti, Germania e Giappone hanno complessivamente assorbito il 31,8% delle importazioni mondiali e registrato una quota sulle esportazioni mondiali del 28,4%.*

[2] *"Commercio estero e attività internazionali delle imprese", volume 1, parte 1, tavola 1.2.18,Istituto Nazionale per il Commercio Estero (ICE) e Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT), luglio 2002.*

1.1 Unione Europea[4]

Nel 2001 il commercio estero di quasi tutti i paesi dell'UE ha risentito del rallentamento della domanda mondiale. L'*Irlanda* si è distinta per la forte crescita delle esportazioni di beni e servizi, mentre per le importazioni solo i servizi hanno registrato tassi di molto superiori alla media dell'Unione. Tra le principali economie europee, la *Spagna* ha mostrato un andamento particolarmente negativo del valore delle importazioni di beni (-7%), rispetto alla media europea, e una sostenuta crescita del commercio di servizi, a fronte del calo generalizzato registrato dalle principali economie industriali. In volume il commercio ha evidenziato invece una dinamica positiva per entrambi i flussi (2% e 3,6% per importazioni ed esportazioni rispettivamente). La *Germania* ha fatto registrare una dinamica relativamente positiva del valore in dollari delle esportazioni di beni, mentre gli acquisti dall'estero hanno subito una contrazione. Per effetto di queste dinamiche, per la prima volta dopo dieci anni di disavanzo, il saldo corrente è stato di segno positivo, principalmente quale risultato del forte ampliamento dell'attivo commerciale[5]. Considerando gli scambi in volume, risultano evidenti gli effetti del ristagno della domanda interna tedesca, con una variazione quasi nulla delle quantità importate (-0,3%), mentre viene confermato il buon andamento delle vendite di prodotti tedeschi sui mercati esteri (5,3%)[6]. La *Francia* presenta un quadro di maggiore ristagno del commercio estero, nonostante una crescita del PIL superiore alla media europea (2% rispetto ad una media dell'1,7%). In valore, le esportazioni di beni sono diminuite meno degli acquisti dall'estero, generando un disavanzo commerciale inferiore a quello del 2000. I dati in volume mostrano un quadro migliore, con una lieve diminuzione delle importazioni (-0,2%) e un aumento di un punto percentuale delle esportazioni (1,1%). Anche gli scambi del *Regno Unito* nel 2001 sono diminuiti rispetto ai livelli del 2000, mentre, a prezzi costanti, la dinamica è risultata positiva, in particolare per gli acquisti dall'estero. In sintonia con l'andamento degli anni novanta, il saldo commerciale è stato di segno negativo e, a fronte di una diminuzione dall'avanzo degli scambi di servizi, si è ampliato il disavanzo corrente. Nel 2001 è stato infatti il commercio di servizi ad aver risentito maggiormente del rallentamento dell'attività economica mondiale, mentre la dinamica del commercio di soli beni è stata positiva, soprattutto se misurata in volume (2,1% e 3,3% per esportazioni e importazioni rispettivamente)[7]. Tale andamento potrebbe essere legato alla specificità di Londra come centro finanziario internazionale, in quanto l'impatto delle crisi sui mercati borsistici tende a manifestarsi con più immediatezza. Il Regno Unito è l'unico tra i paesi industriali in cui la diminuzione del commercio di servizi è stata superiore rispetto a quella che ha interessato le merci (tavole 1.2, 1.3, 1.4 e 1,5).

La discordanza tra i dati in valore e i quelli in volume delle esportazioni si spiega solo in parte con il deprezzamento nel 2001 dell'euro rispetto al dollaro, soprattutto se si considera che, in termini effettivi nominali, l'euro risulta lievemente rivalutato (grafico 1.13). In *Germania*, in *Francia* e in *Spagna* l'andamento delle quantità è stato favorito dalle politiche delle imprese che hanno praticato prezzi all'esportazione

---

[4] Per un'analisi specifica dell'Unione Europea e dell'Italia, *cfr.* il Capitolo 3 e i Capitoli 4 rispettivamente.
[5] *Monthly Report*, Deutsche Bundesbank, marzo 2002.
[6] *European Economy – Economic Forecasts*, European Commission, spring 2002.
[7] *UK Trade*, National Statistics, aprile 2002.

inferiori rispetto a quelli interni[8]. Per la Germania la migliorata competitività emerge anche se viene misurata sui prezzi alla produzione dei manufatti, come effetto ritardato del guadagno registrato tra il 1998 e il 2000 (grafico 1.14). Il sorprendente aumento delle esportazioni tedesche si spiega inoltre analizzando la dinamica settoriale del commercio mondiale. Tra i pochissimi settori ad aver registrato un aumento della domanda vi sono, infatti, quelli in cui la Germania vanta una specializzazione internazionale, in particolare la farmaceutica e i mezzi di trasporto[9]. Nel *Regno Unito*, invece, il deprezzamento della sterlina è stato particolarmente forte, al quale si è associato addirittura un calo dei prezzi all'esportazione misurati in dollari[10].

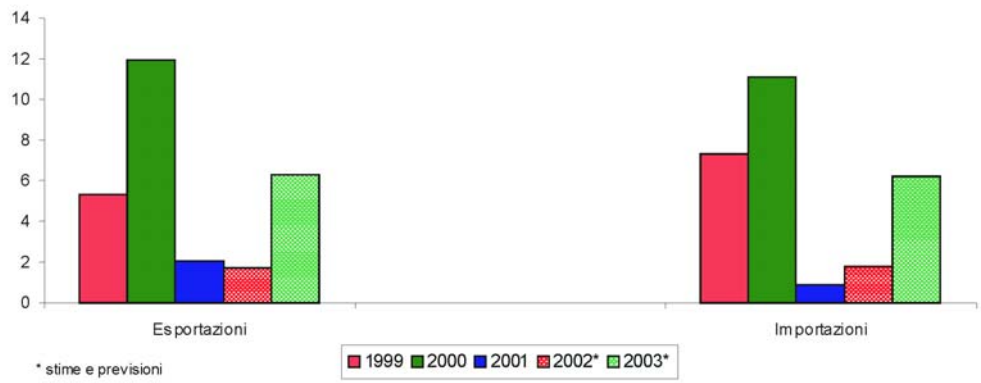
Dato l'andamento del commercio mondiale in volume (-0,7%), le quote di mercato sulle esportazioni ed importazioni mondiali di merci di Germania, Francia, Regno Unito e Spagna risultano relativamente stabili con l'eccezione delle esportazioni tedesche (+0,6%)[11]. La tenuta delle vendite *tedesche* si è manifestata sorprendentemente nei suoi principali mercati di sbocco - Stati Uniti, Francia e Regno Unito – dove, con l'eccezione di quest'ultimo, la domanda di importazioni è stata stagnante o in calo. Ciò è interpretabile alla luce degli effetti di composizione della domanda estera menzionati precedentemente. Incrementi molto accentuati delle esportazioni della Germania sono stati inoltre registrati nei paesi dell'Europa orientale (Russia inclusa) e in Cina, che hanno risentito meno della crisi economica mondiale, in termini di crescita del PIL e vivacità della domanda interna. La stagnazione delle importazioni tedesche è invece dovuta, in larga misura, al rallentamento della domanda interna, in particolare degli investimenti, il cui contributo alla crescita del PIL è stato negativo, specie nel caso dei beni strumentali (riquadro 1). La scarsa dinamica delle vendite *francesi* all'estero può essere interpretata alla luce del rallentamento della domanda interna in Germania che della Francia è il principale *partner* commerciale. Il dato relativo al ristagno delle importazioni è invece sorprendente, considerando la relativa vivacità della domanda interna francese, in particolare nelle componenti degli investimenti e dei consumi. Nel caso della *Spagna*, l'incremento delle quantità importate si è dimostrato in sintonia con l'andamento della domanda interna finale che, seppur rallentata rispetto al 2000, è cresciuta di quasi tre punti percentuali, mentre le quantità esportate sono state favorite dal riorientamento delle merci spagnole verso quei mercati che nel 2001 si sono rivelati più dinamici. La buona *performance* delle esportazioni *britanniche* si può in parte spiegare alla luce dei guadagni di competitività. L'incremento delle importazioni in volume può essere ricondotto alla crescita della domanda interna che ha sostenuto il PIL britannico, superiore alla media europea (2,2%). Benché i consumi abbiano avuto un andamento molto vivace, la domanda di importazioni sembra essere stata stimolata piuttosto dagli investimenti, e in particolare quelli in macchinari e impianti, componenti ad alto contenuto di importazioni[12]. La contrazione degli investimenti in macchinari e impianti, registrata nell'ultimo trimestre 2001, può spiegare la flessione delle importazioni verificatasi nello stesso periodo, a fronte di una dinamica dei consumi in sintonia con i livelli medi dell'anno[13].

---

[8] *Preisindizes*, Statistisches Bundesamt Deutschland, aprile 2002; *Comptes Nationaux*, INSEE, aprile 2002.
[9] *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, volume 1, parte 1, tavola 1.2.18, Istituto Nazionale per il Commercio Estero (ICE) e Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT), luglio 2002.
[10] *UK Trade*, National Statistics, aprile 2002
[11] *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, volume 1, parte 1, tavole 1.2.14 e 1.2.15, Istituto Nazionale per il Commercio Estero (ICE) e Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT), luglio 2002.
[12] *UK Trade*, National Statistics, aprile 2002.
[13] *Rapporto di previsione*, Prometeia, marzo 2002.

Nel 2001 anche gli investimenti diretti esteri hanno subito una forte battuta d'arresto, come emerge dai primi dati disponibili sui flussi[14]. Per la *Germania*, i dati relativi ai primi dieci mesi del 2001, evidenziano un deterioramento della capacità d'attrazione dei flussi di capitali esteri. Va tuttavia tenuto conto che il considerevole aumento nel 2000, che aveva portato la Germania ad occupare la seconda posizione nella graduatoria mondiale di IDE in entrata, è stato anomalo rispetto alla media degli anni novanta, in quanto dovuto principalmente alla fusione *Vodaphone-Mannesmann*. Infatti, i primi dati del 2001 mostrano un calo dell'86,3% dei flussi in entrata rispetto al periodo corrispondente[15]. Inoltre, secondo un autorevole centro di ricerca, depurando i dati degli IDE da quelli sulle fusioni e acquisizioni, la Germania risulta meno competitiva rispetto agli altri paesi dell'UE relativamente all'attrazione di investimenti diretti dall'estero[16]. Per contro, come investitore riveste un ruolo relativamente più importante, posizionandosi ottavo nella graduatoria mondiale; tuttavia, la sua quota sugli IDE mondiali è andata diminuendo nel corso degli anni novanta. I primi dati disponibili per il 2001 mostrerebbero un'inversione di questa tendenza che è tuttavia ascrivibile al drastico calo subito dagli IDE mondiali, stimato dall'Unctad intorno al 40% e concentrato nei paesi industriali, piuttosto che all'incremento degli investimenti tedeschi. Per la *Francia* è interessante notare che, dopo essere stata il secondo paese investitore su scala mondiale nel 2000, lo scorso anno avrebbe registrato un sostanziale calo dell'entità dei flussi di investimenti in uscita, superiore a quello stimato dall'Unctad per gli IDE mondiali. La *Spagna* invece dovrebbe seguire l'andamento mondiale per entrambi i flussi, salvo una revisione al ribasso delle stime dell'Unctad per gli investimenti spagnoli all'estero, considerata la crisi argentina iniziata alla fine dello scorso anno. Il dato sugli IDE *britannici* all'estero, disponibile solo per i primi nove mesi del 2001, mostrerebbe un maggiore impatto provocato dal rallentamento economico mondiale rispetto a quanto mostrato dai dati sul commercio estero. Come paese destinatario dei flussi internazionali di capitali il Regno Unito manterrebbe una posizione elevata, subendo una battuta d'arresto in sintonia con quella mondiale (tavole 1.7 e 1.8).

UE: ESPORTAZIONI ED IMPORTAZIONI DI MERCI E SERVIZI IN VOLUME
(variazioni percentuali)



* stime e previsioni

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.3

[14] *Press Release*, United Nations Conference on Trade and Development, 21 gennaio 2002.
[15] *White Paper on Foreign Direct Investment*, Japan External Trade Organization (JETRO), maggio 2002.
[16] *World Economic Prospects: Spring 2002*, Oxford Economic Forecasting (OEF), marzo 2002.

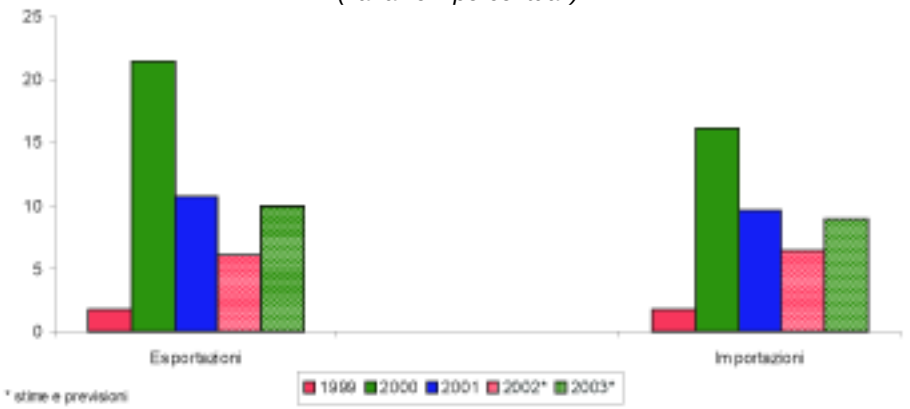
1.2 Europa centro-orientale

I paesi appartenenti a quest'area, tra cui in particolare la Russia, si sono distinti nel 2001 per una crescita del PIL e del commercio superiore alla media mondiale, tanto che, insieme alla Cina e all'India, sembrano gli unici ad essere rimasti parzialmente immuni dal rallentamento generalizzato del reddito e dalla flessione del commercio mondiale. Di conseguenza, i paesi dell'Europa centro-orientale hanno mostrato un guadagno delle proprie quote di mercato mondiali, sia dal lato delle esportazioni che delle importazioni. Il valore in dollari delle vendite all'estero è aumentato in tutti i paesi dell'Europa centro-orientale, ad eccezione della Russia e della Bielorussia, per le quali ha pesato l'abbassamento dei prezzi delle materie prime energetiche rispetto agli elevati livelli del 2000 (grafico 1.2). I paesi candidati alla prima fase del processo di allargamento della UE[17] si sono distinti particolarmente. Le importazioni hanno mostrato un dinamica più pronunciata, in particolare in *Russia*, dove il loro forte aumento, a fronte di una dinamica delle esportazioni negativa, ha comportato una riduzione del *surplus* commerciale[18]. La debole *performance* delle vendite russe all'estero va vista alla luce del citato calo delle quotazioni del petrolio nel 2001 e della debole intonazione della domanda nei principali *partner* commerciali, in particolare Germania, Stati Uniti e Italia.

L'analisi delle quote a prezzi costanti sulle esportazioni e sulle importazioni mondiali dell'insieme dei paesi dell'area, aumentata nel 2001 a scapito delle economie avanzate, conferma la crescita al di sopra della media mondiale anche del loro commercio in volume. Tale tendenza ha caratterizzato tutti gli anni novanta e potrebbe essere indotta, tra l'altro, dai processi di delocalizzazione produttiva da parte dei paesi dell'UE. I dati sugli IDE non contraddicono questa ipotesi. Secondo le prime stime dell'Unctad, i flussi di investimenti produttivi verso la regione dovrebbero aver mantenuto i livelli del 2000, e in particolare, sarebbero aumentati i flussi verso la Rus-

PAESI CANDIDATI DELL'EUROPA CENTRO-ORIENTALE[1]: ESPORTAZIONI ED IMPORTAZIONI DI MERCI IN VOLUME

(variazioni percentuali)



* stime e previsioni

[1] Bulgari, Repubblica Ceca, Estonia, Ungheria, Lettonia, Lituania, Polonia, Romania, Slovenia e Slovacchia.

Grafico 1.4

[17] Repubblica Ceca, Polonia, Estonia, Slovenia, Ungheria.

[18] *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, volume 1, parte 1, tavole 1.2.1 e 1.2.3, Istituto Nazionale per il Commercio Estero (ICE) e Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT), luglio 2002.

sia, l'Ungheria e la Repubblica Ceca, mentre la Polonia avrebbe registrato, per la prima volta dal 1989, un calo degli IDE in entrata, essendosi esaurito il ciclo delle grandi privatizzazioni[19]. Il peso sugli investimenti diretti mondiali dei paesi dell'Europa centro-orientale è ancora relativamente basso, ma presenta una tendenza al rialzo dovuta al calo degli IDE mondali nel 2001.

1.3 Altri paesi europei

Il commercio estero della *Svizzera* è rallentato in maniera sostanziale rispetto al 2000, mantenendo tuttavia tassi di crescita positivi sia per i valori che per le quantità, in misura relativamente maggiore per le esportazioni che per le importazioni. Il PIL, cresciuto ad un tasso relativamente debole (1,3%), è stato sostenuto dalla domanda estera e dai consumi privati, mentre gli investimenti, che tradizionalmente presentano un più alto contenuto d'importazioni, hanno subito una contrazione. Nel confronto tra i dati in volume e in valore, la Federazione Elvetica si distingue tra i paesi industriali per un andamento del commercio in valore in sintonia con quello in volume, a fronte di un generalizzato declino dei prezzi in dollari del commercio mondiale.

1.4 America settentrionale

Nella misura in cui, negli anni passati, gli *Stati Uniti* venivano considerati la locomotiva dell'economia mondiale, nel 2001 essi hanno condizionato il rallentamento economico internazionale. Tra i fattori che hanno contribuito alla debole intonazione del ciclo americano si possono citare il crollo subito dai corsi dei titoli azionari, in particolare quelli tecnologici, che ha ridotto il reddito disponibile delle famiglie, e la contrazione della produzione e della vendita di servizi nel settore delle tecnologie e dell'informazione, influenzando peraltro l'andamento delle economie dei paesi asiatici, fortemente integrati con l'economia americana. Gli attacchi terroristici dell'11 settembre hanno aggravato la crisi, già in atto a partire dal secondo trimestre 2001.

A fronte di un forte rallentamento dell'economia americana (dal 4,1% del 2000 all'1,2% dello scorso anno), entrambi i flussi commerciali hanno registrato variazioni negative, soprattutto le esportazioni (*cfr.* riquadro a pag. 17). La riduzione dei valori è stata superiore a quella delle quantità e di misura sostanzialmente analoga per entrambi i flussi, circostanza che non ha apportato un miglioramento rilevante nell'ormai strutturale disavanzo commerciale degli Stati Uniti[20]. In termini reali, invece, la contrazione è risultata più accentuata per le esportazioni rispetto alle importazioni. Il rallentamento del *Canada* è stato altrettanto forte, con una crescita del prodotto pari all'1,4% nel 2001 rispetto al 4,4% del 2000, cui si è associato un netto rallentamento dei flussi commerciali, con caratteristiche tuttavia diverse da quelle statunitensi. Mentre il valore dei flussi commerciali è diminuito a tassi più sostenuti di quelli delle quantità, la domanda di beni d'importazione è risultata molto elastica alla debolezza della domanda interna (0,9%), essendo gli acquisti dall'estero diminuiti, in termini

---

[19] *Press Release*, United Nations Conference on Trade and Development, 21 gennaio 2002.

[20] Tenendo conto delle altre voci delle partite correnti il disavanzo estero complessivo si è leggermente ridotto, ma è rimasto su livelli molto elevati, 417,4 miliardi di dollari pari al 4,1% del PIL.

reali, più del doppio di quelli statunitensi. Le vendite all'estero sono invece diminuite ad un tasso inferiore. L'andamento del mercato canadese è particolare perché, a differenza degli altri paesi industriali in forte rallentamento (Stati Uniti, Germania e Giappone), il calo degli acquisti dall'estero non è associato alla dinamica negativa degli investimenti, ma piuttosto al deprezzamento del dollaro canadese rispetto a quello statunitense.

Nel caso degli *Stati Uniti*, la perdita di competitività dovuta all'apprezzamento del dollaro ha svantaggiato le quantità esportate e portato ad una perdita di quota sulle esportazioni mondiali a prezzi costanti (-0,6 punti percentuali). Tenendo conto dell'entità del calo delle vendite americane all'estero rispetto al rallentamento del commercio mondiale e dell'importanza degli Stati Uniti nel commercio mondiale, la perdita di quota è relativamente contenuta. Anche l'orientamento geografico del commercio estero statunitense aiuta a spiegare la forte contrazione delle quantità esportate. Va infatti tenuto conto che il Giappone, dopo il Canada e il Messico, è il terzo mercato di sbocco delle merci americane e che le NIEs assorbono circa il 10% delle esportazioni americane. Inoltre gli stessi Canada e Messico hanno subito il contraccolpo del rallentamento statunitense in termini di riduzione dei flussi commerciali reali. Infine, la specializzazione settoriale degli Stati Uniti nei prodotti dell'elettronica e delle telecomunicazioni, caratterizzati da un ciclo negativo sia per gli investimenti che per consumi privati, ha reso il commercio estero americano più vulnerabile all'affievolirsi della domanda mondiale.

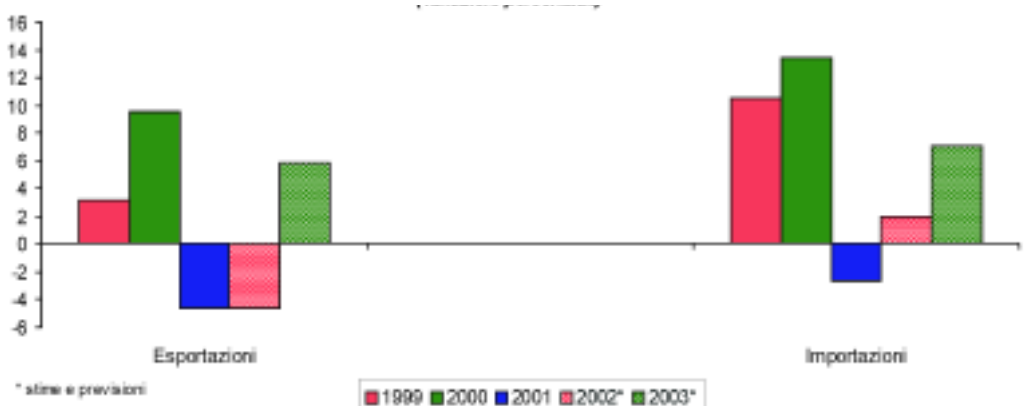
Secondo i primi dati disponibili, il rallentamento ciclico sembra aver avuto un impatto relativamente meno forte sui processi d'integrazione produttiva internazionale di entrambi i paesi del Nordamerica, soprattutto dal lato dei flussi d'investimenti diretti in uscita. In particolare, gli *Stati Uniti* si sostituirebbero al Regno Unito nella prima posizione della graduatoria mondiale, mantenendo parallelamente quella di principale paese beneficiario. In termini assoluti, invece, il calo dell'entità dei flussi sarebbe stato accentuato per gli investimenti in entrata, cui corrisponderebbe la diminuzione registrata dai flussi in uscita del Regno Unito, mentre, per quanto riguarda gli IDE in uscita dagli Stati Uniti, la diminuzione sarebbe stata molto inferiore rispetto alla media mondiale[21]. Anche per il *Canada* l'afflusso di IDE si sarebbe ridotto notevolmente e in misura maggiore rispetto ai flussi in uscita, invertendo la tendenza positiva che aveva caratterizzato la seconda metà degli anni novanta (tavola 1.8).

I principali centri di ricerca prevedono il recupero dei tassi di crescita del PIL e del commercio degli *Stati Uniti* già per il secondo semestre 2002, mentre per il primo si sarebbero avuti solo lievi segnali di ripresa. Le politiche monetarie e fiscali espansive, adottate con fermezza dopo l'11 settembre, avevano già sortito, nell'ultimo trimestre 2001, l'impatto desiderato e continuano a fornire margini di ripresa all'economia americana. Altro elemento di ottimismo è dato dal prezzo dei semiconduttori negli Stati Uniti, che sembra essere quadruplicato da novembre 2001[22], indicando una possibile ripresa dell'attività nel settore delle tecnologie dell'informazione. La tendenza al ribasso del prezzo del petrolio, che rappresentava uno tra i principali elementi di ottimismo per la ripresa nel 2002, assume oggi invece la veste di fattore di rischio, date le incertezze del conflitto in Medio Oriente e la minaccia da parte degli Stati Uniti di una guerra contro l'Iraq.

---

[21] *Press Release*, United Nations Conference on Trade and Development, 21 gennaio 2002.
[22] *World Economic Prospects: Spring 2002*, Oxford Economic Forecasting (OEF), marzo 2002.

STATI UNITI: ESPORTAZIONI ED IMPORTAZIONI DI MERCI E SERVIZI IN VOLUME
(variazioni percentuali)



Fonte:elaborazione ICE su dati FMI

Grafico 1.5

1.5 America centrale e meridionale

Per i paesi appartenenti all'area, il 2001 è stato in media un anno di sostanziale rallentamento della crescita con importanti effetti sul commercio, ad eccezione di Argentina, Uruguay, i Caraibi e i paesi del centro America, che hanno registrato una contrazione del PIL; i paesi dell'America centrale hanno risentito maggiormente della crisi statunitense, mentre nei Caraibi è la crisi nel settore del turismo, seguita all'11 settembre, ad aver provocato cicli recessivi. I paesi andini hanno subito l'impatto del rallentamento economico internazionale, nonché del calo delle quotazioni di alcune materie prime (petrolio per Venezuela, Colombia ed Ecuador, rame ed altri metalli per il Perù, e caffè per la Colombia).

Le esportazioni in valore dell'America latina sono diminuite a fronte di un aumento in volume (-1,5% e 3,8% rispettivamente), che, dato il calo su scala mondiale, ha fatto registrare un lieve guadagno della quota di mercato sulle esportazioni mondiali a prezzi costanti. La differenza tra l'andamento del commercio in valore e in volume è particolarmente accentuata per le esportazioni, come prevedibile, dato il calo del prezzo delle materie prime (petrolio in particolare) (grafico 1.2). Il paese maggiormente affetto dal calo delle quotazioni del petrolio è il *Venezuela*, attualmente soggetto ad una grave crisi economica e politica che ha portato le autorità a sostituire il regime a cambi semi-flessibili con uno a cambi fluttuanti e a ridurre drasticamente la spesa pubblica, aumentata nel biennio 2000-2001 insieme alla pressione fiscale. L'insieme di questi fattori e la perdita di fiducia degli investitori esteri ha portato, nel febbraio 2002, al peggioramento del disavanzo corrente e alla perdita di riserve internazionali.

Il *Messico* è stato più vulnerabile al rallentamento della domanda americana che alle quotazioni del petrolio, passando da una crescita del 6,6% nel 2000 ad una contrazione del PIL pari allo 0,3% e una conseguente diminuzione dei flussi commerciali sia in volume che in valore. Nel caso delle esportazioni, la diminuzione è stata più accentuata in valore, dato l'andamento negativo del prezzo del petrolio. Il calo degli

scambi con l'estero si spiega infatti considerando che più dell'80% delle esportazioni messicane è diretto verso gli Stati Uniti e più del 60% dei beni importati sono americani. La ripresa degli Stati Uniti, oltre alle quotazioni del petrolio, sarà quindi centrale nel processo di risalita, anche se il mantenimento di una politica fiscale e monetaria restrittiva durante il 2001 aveva già mantenuto alto il grado di fiducia nei mercati finanziari, dimostrato dal lieve apprezzamento del peso messicano nei confronti del dollaro.

Tra i paesi maggiormente in crisi, spicca l'*Argentina*, colpita da un tracollo finanziario ed economico-politico che ha portato, alla fine del 2001, alla svalutazione del peso argentino e al congelamento dei conti bancari. Una struttura dell'offerta poco diversificata, con una capacità d'esportazione che non supera il 9% del prodotto interno (3% dei manufatti), e l'ancoraggio del peso al dollaro sono alcuni tra gli elementi esplicativi della crisi. Infatti il continuo apprezzamento della moneta americana e il deprezzamento del *real* brasiliano hanno provocato una perdita di competitività delle merci argentine. A questo quadro va aggiunto il calo dei prezzi delle materie prime che rappresentano un terzo delle esportazioni del paese. Tra il terzo trimestre 1998 e il terzo trimestre 2001 il PIL argentino si è complessivamente ridotto del 10%, fatto che si è riflesso in un calo costante e consistente delle importazioni che, nel solo 2001, sono diminuite del 20%. Anche le vendite all'estero sono diminuite nel 2001, ma in misura nettamente inferiore (-0,7%)[23].

Tra i paesi dell'area, il *Brasile* merita una menzione particolare per la sua migliore dinamica degli scambi. A fronte di un rallentamento dell'economia, tuttavia non così accentuato come negli anni seguiti alla crisi asiatica (1998-1999), il commercio in valore ha subito una riduzione solo per quanto riguarda le importazioni, mentre le esportazioni sono aumentate, portando ad una piccola riduzione del disavanzo corrente. Le quantità, soprattutto quelle esportate, sono invece state favorite dalla diminuzione dei prezzi in dollari delle materie prime.

Le quotazioni delle materie prime hanno peggiorato le ragioni di scambio dell'insieme dei paesi dell'America latina, aggravando il disavanzo corrente che ha registrato un deterioramento di tutte le voci eccetto i trasferimenti unilaterali. La posizione debitoria dell'area, espressa in rapporto alle esportazioni di beni e servizi, non è peggiorata nel 2001, mantenendosi tuttavia su livelli molto elevati. Gli interessi sul debito risultano, in valore assoluto, lievemente diminuiti, ma anch'essi, se normalizzati sulle vendite all'estero, rimangono su livelli molto alti rispetto alle altre aree in via di sviluppo (tavola 1.9).

Per quanto riguarda gli IDE in entrata nei paesi dell'area, si è verificato nell'ultimo decennio un aumento continuo che, secondo i primi dati disponibili[24], si sarebbe interrotto nel 2000 e nel 2001. Nella seconda metà degli anni novanta, si evidenzia soprattutto il *Brasile* per aver accresciuto la propria importanza come beneficiario di flussi di investimenti diretti, mentre lo scorso anno il *Messico* avrebbe superato il Brasile come principale beneficiario dell'area, fatto spiegabile per il 50% dall'acquisizione del Bancomex da parte della Citicorp. Nel 2001, il Brasile avrebbe attratto meno investimenti esteri rispetto all'anno precedente, invertendo la fase ascendente che aveva caratterizzato la seconda metà degli anni no-

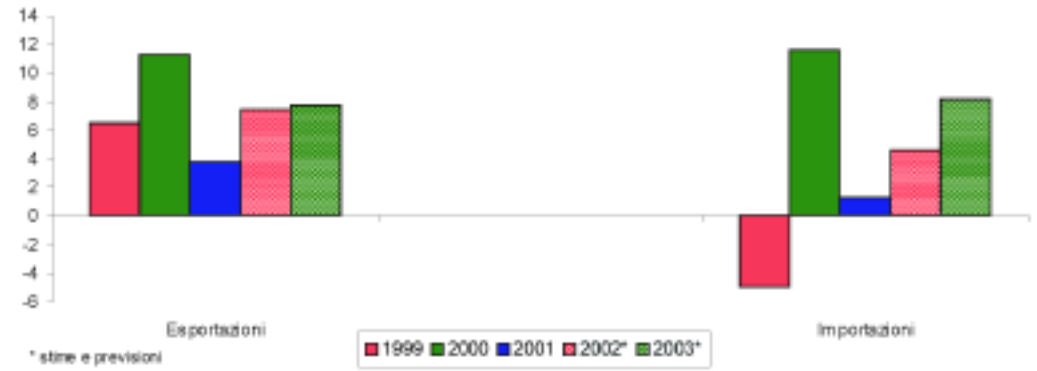
---

[23] *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, volume 1, parte 1, tavole 1.2.1 e 1.2.3, Istituto Nazionale per il Commercio Estero (ICE) e Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT), luglio 2002.

[24] *Press Release*, United Nations Conference on Trade and Development, 21 gennaio 2002.

vanta. Come per il resto dell'America latina, il calo sarebbe principalmente il risultato di un rallentamento nei processi di privatizzazione, soprattutto nel settore delle telecomunicazioni, ma anche della crisi argentina e dei timori sulla tenuta del processo di integrazione del Mercosur (tavola 1.7).

AMERICA CENTRO MERIDIONALE: ESPORTAZIONI ED IMPORTAZIONI DI MERCI IN VOLUME
(variazioni percentuali)



* stime e previsioni

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI Grafico 1.6

1.6 Medio Oriente[25]

I paesi del Medio Oriente hanno registrato una dinamica molto modesta dell'interscambio, con un lieve aumento del volume delle esportazioni e una diminuzione di quasi due punti percentuali delle quantità importate, mentre in valore si sono ridotti entrambi i flussi, in particolare le esportazioni. I valori medi unitari delle esportazioni sono diminuiti, dato il calo del prezzo del petrolio, portando ad una contrazione in valore delle esportazioni superiore a quella delle importazioni, nonostante in volume si sia verificata la situazione inversa. Ciò ha avuto l'effetto di ridurre l'avanzo commerciale e corrente.

Tra le principali cause del rallentamento si evidenziano, oltre al calo del prezzo del petrolio, la crisi del settore ICT per *Israele* e del turismo per l'*Egitto*, principali economie dell'area, mentre la contrazione delle importazioni dell'area è riconducibile soprattutto al tracollo finanziario della Turchia. Le prospettive per il 2002 sono incerte, dipendendo dalle quotazioni del petrolio e dal conflitto israeliano-palestinese. Il Fondo Monetario Internazionale (FMI) prevede tuttavia, per questo e il prossimo anno, una fase di accelerazione della crescita economica, a seguito della ripresa di Israele e Turchia e della stabilizzazione del prezzo del petrolio nel 2002[26]. La *Turchia*, infatti, nel 2001 ha registrato una contrazione del PIL del 6,2% che si è tradotta in una consistente riduzione degli acquisti dall'estero sia in valore che in volume. Le esportazioni sono invece aumentate ad un tasso sostenuto, se paragonato alla dinamica del

[25] Ci si riferisce qui all'area Medio Oriente, così come definita dal FMI, che comprende anche Turchia, Libia ed Egitto. In altre parti di questa pubblicazione si fa invece riferimento alla geonomenclatura dell'ISTAT che esclude gli stessi paesi.
[26] 23 dollari al barile secondo il FMI.

commercio mondiale, facendo registrare un attivo delle partite correnti. Tra gli elementi della crisi si annovera il problema del debito pubblico, che nel 2001 è più che raddoppiato (misurato in percentuale PIL). Il clima di incertezza che ne è scaturito ha portato alla crisi finanziaria e politica della primavera del 2001, cui sono seguiti alti tassi d'interesse e d'inflazione e una caduta del tasso di cambio. Il deprezzamento della lira turca ha permesso tuttavia una importante crescita delle esportazioni e una speculare riduzione delle importazioni. Infatti le esportazioni nette rappresentano l'unica componente ad aver contribuito positivamente al PIL.

MEDIO ORIENTE: ESPORTAZIONI ED IMPORTAZIONI DI MERCI IN VOLUME
(variazioni percentuali)

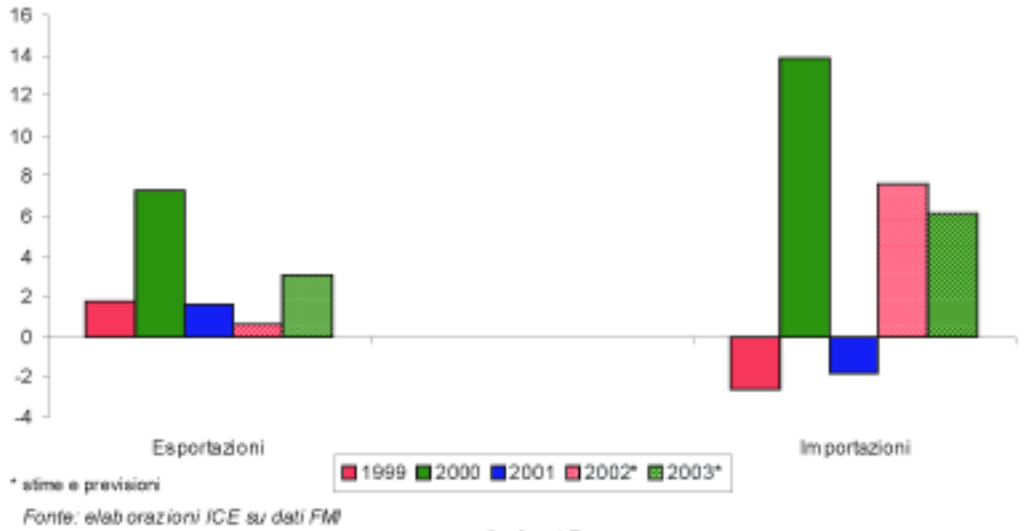


Grafico 1.7

1.7 Africa[27]

Nel 2001 l'Africa nel suo insieme si è distinta dalle altre aree in via di sviluppo per un'accelerazione della crescita, a fronte di un generalizzato rallentamento, e per una dinamica relativamente positiva del volume degli scambi. La crescita del PIL è stata relativamente forte nei paesi del Nordafrica e, in media, positiva nella maggior parte dei paesi dell'Africa sub-sahariana, con l'importante eccezione del Sudafrica che produce circa il quaranta per cento del prodotto della regione e che ha fortemente risentito del calo dei prezzi delle materie prime e del rallentamento delle economie avanzate.

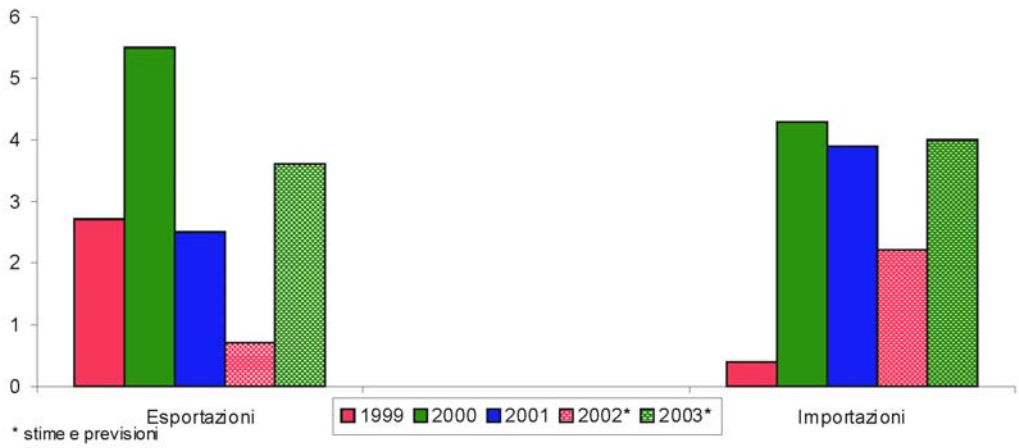
Nonostante una crescita delle quantità delle esportazioni, in valore le vendite all'estero del *Sudafrica* sono diminuite, dato il calo del prezzo del petrolio e il perpetuarsi della flessione delle quotazioni di materie prime alimentari (caffè e tè principalmente) e di alcuni minerali, traducendosi in un deprezzamento del cambio, data la specializzazione internazionale del paese nelle esportazioni di materie prime (più del

[27] Ci si riferisce qui all'area Africa, così come definita dal FMI, che esclude Libia ed Egitto. In altre parti di questa pubblicazione si fa invece riferimento alla geonomenclatura dell'ISTAT che include gli stessi paesi.

50% delle esportazioni) (grafico 1.2). Nei paesi produttori di petrolio, inclusa la *Nigeria*, la crescita è stata sostenuta dagli effetti del rialzo del prezzo del petrolio durati fino alla prima metà del 2001. I paesi dell'*Africa settentrionale*, ad eccezione dell'Algeria, hanno sofferto meno il calo dei prezzi delle materie prime, come si può vedere dai dati in valore, anche se, rispetto all'anno precedente, il rallentamento del commercio è stato rilevante, in particolare per le esportazioni. Secondo il FMI la crisi del turismo, settore di grande importanza per i paesi del Nordafrica, indotta dagli eventi dell'11 settembre, non sembra essersi prolungata oltre l'ultimo trimestre 2001.

Il calo del valore delle esportazioni, associato ad un incremento delle importazioni, ha provocato per l'Africa un aumento del disavanzo corrente aggregato, sia in termini assoluti che in percentuale delle esportazioni di beni e servizi. La situazione debitoria rimane relativamente stabile rispetto al 2000, tuttavia l'Africa resta la seconda area per livello di indebitamento, misurato in percentuale delle esportazioni di beni e servizi (tavola 1.9). Per quanto riguarda gli IDE, i dati mostrano una controtendenza rispetto all'andamento mondiale, essendo aumentati i flussi in entrata, con tassi di crescita particolarmente elevati in Marocco e Sudafrica[28].

AFRICA: ESPORTAZIONI ED IMPORTAZIONI DI MERCI IN VOLUME
(variazioni percentuali)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.8

1.8 Asia orientale

L'interscambio del *Giappone* nel 2001 è stato negativo per entrambi i flussi. L'andamento negativo delle esportazioni è spiegabile dal lato dell'offerta, essendo la recessione giapponese determinata in particolare dal ciclo negativo degli investimenti; per le importazioni il calo è stato meno accentuato, grazie ad una domanda interna sostenuta dalla spesa pubblica. La contrazione del valore dell'interscambio è stata più accentuata di quella a prezzi costanti, come risultato dell'abbassamento del prezzo del

[28] *Press Release*, United Nations Conference on Trade and Development, 21 gennaio 2002.

petrolio per le importazioni (che costituiscono quasi il 20% del valore delle importazioni) e dei guadagni di competitività per le esportazioni, determinati dal deprezzamento dello yen e dalla fase deflativa interna (grafici 1.13 e 1.14). L'andamento particolarmente negativo delle esportazioni è spiegabile, tra l'altro, osservando la specializzazione geografica e settoriale del commercio estero giapponese: tra i principali mercati di sbocco vi sono paesi – ad eccezione della Cina – dove, nel 2001, la domanda di importazioni si è ridotta o è stata stagnante, quali gli Stati Uniti, le *Newly Industrialised Economies* (NIEs)[29] e la Germania, mentre la specializzazione nei settori dell'elettronica e delle telecomunicazioni ha reso il paese particolarmente vulnerabile alla crisi che tale settore ha attraversato nel 2001.

Le *NIEs* mostrano un andamento del commercio ancora più negativo, e in particolare per le importazioni, nonostante una crescita economica positiva, benché modesta. Il raffronto tra i dati di contabilità nazionale e quelli di commercio estero indica un'elevata elasticità di entrambi i flussi commerciali rispetto a variazioni di alcune componenti del reddito e in particolare alle variazioni degli investimenti. La specializzazione settoriale e geografica aiuta in parte a capire il forte calo degli investimenti e conseguentemente di esportazioni e importazioni: i paesi maggiormente colpiti nell'Asia orientale sono quelli specializzati nei settori dell'ICT ossia – com'è noto – Singapore, Taiwan, Hong Kong e Malesia. La caduta della domanda mondiale di tali prodotti ne ha provocato il calo dei prezzi e conseguentemente ha portato a un calo dei valori del commercio anche più accentuato rispetto alle quantità.

La quota di mercato sulle esportazioni mondiali del Giappone e delle NIEs è diminuita nel 2001. Tuttavia, nel primo caso, si tratta di una tendenza discendente che ha caratterizzato tutti gli anni novanta e che in realtà potrebbe essere stata provocata dal progressivo trasferimento in Cina di varie fasi produttive, come risulta evidente dal mutamento della distribuzione geografica degli IDE giapponesi nel corso dell'ultimo decennio[30]. Anche il dato sugli IDE del 2001 confermerebbe una tale ipotesi, essendo stato il *Giappone* tra i pochi paesi ad aver aumentato l'entità dei flussi di IDE in uscita a fronte di un drastico calo a livello mondiale. Anche i dati relativi alle *NIEs* mostrano una sempre crescente integrazione con la Cina che nel 2001 è tornata ad essere il maggiore beneficiario di flussi di investimenti esteri tra i PVS, dopo l'anomalia del 2000 (*cfr.* riquadro a pag. 31). Sembrerebbe, secondo i dati del primo semestre 2001, che le quattro NIEs abbiano perso importanza come destinatari di IDE e nel contempo siano diventate grandi investitrici nella regione, in particolare verso la Cina e i paesi dell'ASEAN[31]. Specularmente la *Cina*, continuando il *trend* degli anni novanta, ha guadagnato quote sulle esportazioni mondiali a prezzi costanti, grazie ad una loro dinamica molto sostenuta rispetto alla media mondiale[32]. I dati in valore confermano la *performance* molto positiva della Cina nel contesto mondiale, anche se, rispetto al 2000, si nota un rallentamento (tavola 1.3) (*cfr.* riquadro a pag. 31). L'impatto del rallentamento economico internazionale si è manifestato in un leggero calo del tasso di crescita del PIL, passato, in ragione d'anno, dall'8% al 7,3%, con una parti-

---

[29] Corea del Sud, Taiwan, Hong Kong, Singapore.

[30] *White Paper on Foreign Direct Investment*, Japan External Trade Organisation (JETRO), maggio 2002.

[31] Birmania, Brunei, Cambogia, Filippine, Indonesia, Laos, Malesia, Singapore, Tailandia e Vietnam.

[32] Dai dati del FMI nel WEO di aprile 2002 si può ipotizzare tale conclusione confrontando le statistiche relative all'Asia con quelle relative all'Asia escluse Cina e India. L'Unctad invece, nel *Trade and Development Report* di aprile 2002, stima per la Cina un aumento reale dell'11,3% per le importazioni del 5% per le esportazioni.

cole accentuazione nell'ultimo trimestre, e nella più forte crescita delle importazioni rispetto alle esportazioni che ha determinato una riduzione dell' ampio avanzo corrente rispetto al 2000. Per il futuro si prevede una maggiore crescita delle importazioni, anche a seguito dell'entrata della Cina nell'OMC, e in particolare di beni d'investimento, per effetto di un maggiore afflusso di IDE.

Sembrerebbe che la Cina abbia assunto un ruolo di locomotiva della regione sia in termini di crescita del PIL che dell'interscambio. Il Giappone, invece, sarà, nel medio termine, ancora condizionato dai problemi economici interni. Il FMI e l'OCSE prevedono infatti, per il 2002, l'aggravarsi del ciclo recessivo nipponico, con particolare evidenza sui flussi d'importazione, per i quali si pronostica una contrazione ancora maggiore, mentre le quantità esportate dovrebbero riprendere a crescere grazie agli effetti del deprezzamento dello yen nel 2001 (grafico 1.13) [33].

GIAPPONE: ESPORTAZIONI ED IMPORTAZIONI DI MERCI E SERVIZI IN VOLUME
(variazioni percentuali)

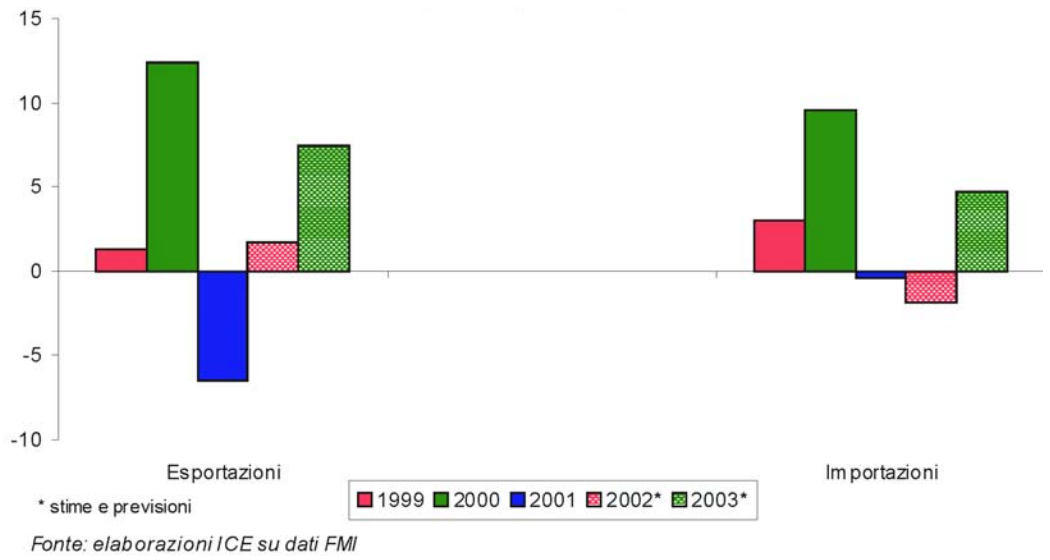


Grafico 1.9

[33] *Economic Outlook (preliminary edition)*, Organizzazione Economica per Cooperazione e lo Sviluppo (OCSE), aprile 2002.

NIES: ESPORTAZIONI DI MERCI E SERVIZI IN VOLUME
(variazioni percentuali)

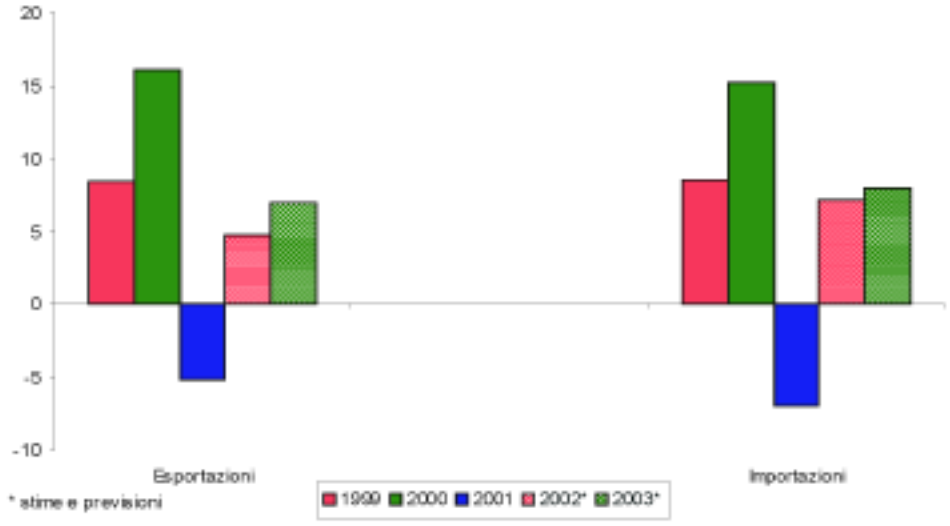


Grafico 1.10

CINA E HONG KONG: DIVISI DALLE STATISTICHE *

I dati sui flussi commerciali e quelli sugli IDE di Cina e Hong Kong presentano una serie di anomalie che pongono due tipi di problemi. Si tratta di capire da un lato che tipo e livello d'integrazione vi sia tra i due paesi[1], dall'altro che peso reale essi abbiano sui flussi mondiali di beni e capitali.

Dai dati FMI-DOTS[2] relativi al commercio estero risulta che il valore delle importazioni del mondo dalla Cina è notevolmente superiore al valore delle esportazioni della Cina verso il mondo (nel 2000 sono stati rispettivamente 398 e 249 miliardi di dollari). L'inverso si evidenzia confrontando il valore delle importazioni mondiali da Hong Kong con quello delle esportazioni di Hong Kong verso il mondo, ossia il primo valore è notevolmente inferiore al secondo (68 e 202 miliardi di dollari rispettivamente)[3]. Infatti il rapporto tra le importazioni dei partner dalla Cina e le esportazioni cinesi verso di essi è anormalmente alto (in media 1,6), mentre l'inverso si verifica per Hong Kong (0,35)[4].

---

* *Redatto da Chiara Salabè*

[1] *Nelle statistiche internazionali Hong Kong viene ancora trattato alla pari di un paese.*

[2] *"Direction of Trade Statistics", International Monetary Fund.*

[3] *L'incoerenza dei dati è troppo ampia per poter essere spiegata dalla differenza tra FOB e CIF che riguarda le convenzioni doganali di registrazione dei beni esportati rispetto a quelli importati. Per i primi si considera il valore della merce al netto dei costi di assicurazione e di spedizione (Free on Board), per i secondi tali costi sono inclusi (Cost Insurance and Freight).*

[4] *In altre parole, gli Stati Uniti e vari altri paesi registrano le importazioni provenienti da Hong Kong secondo il criterio del paese di origine, ossia come beni cinesi se prodotti in Cina. Le autorità cinesi seguono invece il criterio del paese di provenienza nella classificazione delle loro esportazioni, per cui molte merci prodotte in Cina vengono dichiarate come esportazioni di Hong Kong perché in transito dal porto della Regione Amministrativa Speciale.*

Una serie di considerazioni portano a ipotizzare che parte delle esportazioni di Hong Kong siano in realtà vendite della Cina dirette versi i paesi industriali, che transitano dalla sua Regione Amministrativa Speciale:

- *nel volume FMI-DOTS[5] si afferma che l'interscambio cinese con molti paesi industriali transitante dal porto di Hong Kong viene considerato dalla Cina commercio con la Regione Amministrativa Speciale di Hong Kong;*
- *la quota delle "riesportazioni[6]" sul totale delle esportazioni di Hong Kong è di quasi il 90%;*
- *dalla disaggregazione di queste riesportazioni per paese di destinazione e provenienza risulta che il 60% di esse (109 miliardi di dollari nel 2000, quasi il 2% del commercio mondiale!) proviene dalla Cina.*

Le riesportazioni di Hong Kong rappresenterebbero esportazioni cinesi a tutti gli effetti e, considerandole tali, si annullerebbero quasi del tutto le suddette discrepanze tra dati cinesi e dei partner. Per una lettura più realistica dei dati è quindi necessario accorpare i dati della Cina con quelli delle "riesportazioni" di Hong Kong, fatto che implica un guadano di posizione della Cina dal quinto al quarto posto nella graduatoria mondiale dei paesi esportatori e un aumento della relativa quota di mercato di quasi un punto e mezzo (tavola 1.3).

I dati sugli IDE – come evidenziato nell'ultimo rapporto dell'UNCTAD[7] – mostrano un'anomalia relativa ai flussi in entrata di Hong Kong che nel 2000 sono quasi triplicati superando il valore di quelli diretti in Cina, tradizionalmente il principale beneficiario di capitali esteri tra i paesi in via di sviluppo. Il boom degli IDE si è verificato nella stessa misura anche per quelli in uscita[8]. L'agenzia delle Nazioni Unite fornisce una serie di spiegazioni per tale fenomeno, di cui le ultime due legate a questioni statistiche:

- *il miglioramento delle aspettative sull'economia di Hong Kong a seguito della ripresa manifestatasi durante gli ultimi due anni è stato importante nel favorire l'afflusso di IDE;*
- *l'entrata della Cina nell'OMC, come confermato da un indagine svolta presso 3.000 multinazionali[9], ha attratto investitori verso Hong Kong come primo passo strategico in attesa di opportunità d'investimento in Cina;*
- *l'acquisizione nel 2000, da parte di una società di telecomunicazioni di Hong Kong, di sette reti di telefonia mobile cinesi (transazione tuttavia non registrata dal governo della Cina) ha pesato – secondo le stime dell'UNCTAD – sull'entità dei flussi in uscita e in entrata di Hong Kong per circa la metà e un terzo rispettivamente[10];*

---

[5] Direction of Trade Statistics 2001, p. 165, International Monetary Fund.
[6] Merce, già proveniente da uno stato estero, spedita all'estero a seguito di una temporanea introduzione nel territorio nazionale a scopo di perfezionamento.
[7] "World Investment Report, Promoting Linkages", 2001, UNCTAD.
[8] Tra il 1999 e il 2000 gli IDE in entrata relativi ad Hong Kong sono passati da 24.591 a 64.448 milioni di dollari e quelli in uscita da 19.339 a 63.036 milioni di dollari.
[9] "Survey of Regional Offices Representing Overseas Companies in Hong Kong", Hong Kong Census and Statistics Department, 2001.
[10] Essendo l'acquisizione stata finanziata anche da capitali provenienti da una consociata delle Isole Vergini britanniche, il flusso di IDE in uscita da Hong Kong ha corrisposto ad un ingente flusso in entrata.

• *il sorprendente aumento si spiega, secondo la stessa fonte, anche considerando la diffusione del cosiddetto* round tripping, *fenomeno che consiste nel trasferimento temporaneo di fondi finanziari in paradisi fiscali*[11], *con lo scopo di farli rientrare nel paese di origine, in questo caso Hong Kong, oppure dirigerli verso altri paesi, nella forma di IDE; l'UNCTAD stima che il 40% del totale dei flussi in entrata di Hong Kong sia legato al cosiddetto* Hong Kong-tax haven routing *e che buon parte di essi abbia la Cina come destinazione finale.*

Da quanto descritto, risulta evidente che Hong Kong funge da perno d'attrazione degli IDE diretti verso la Cina. I dati sugli IDE non permettono di calcolare esattamente quanto di quelli in entrata e in uscita da Hong Kong abbiano in realtà la Cina quale destinatario finale, come invece è possibile fare nel caso dei dati sul commercio estero. Tuttavia, come per il commercio estero, i dati statistici sembrano sottostimare l'importanza della Cina, anche in termini di paese beneficiario di capitali esteri.

---

[11] *Per esempio le Isole Vergini britanniche, le Isole Cayman o le Bermuda.*

PVS ASIA: ESPORTAZIONI ED IMPORTAZIONI DI MERCI E SERVIZI IN VOLUME
(variazioni percentuali)

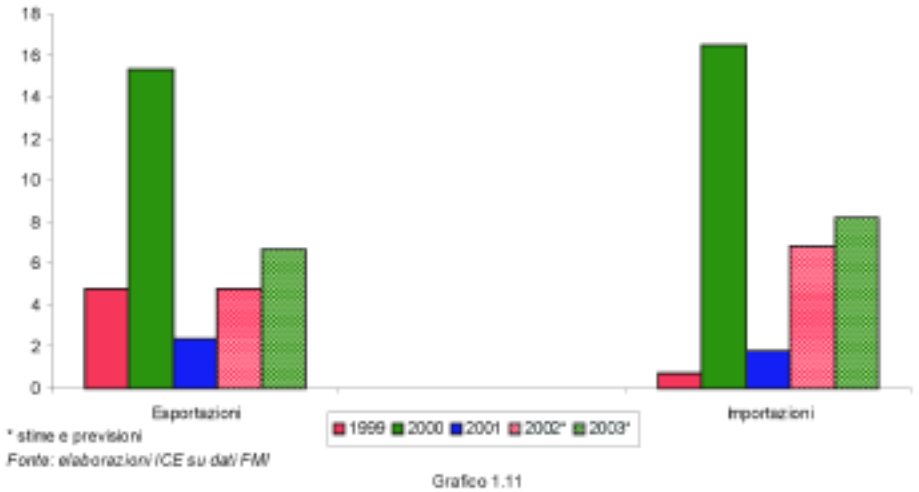


Grafico 1.11

1.9 Asia centrale e meridionale

L'insieme dei paesi dell'area ha mantenuto tassi di crescita positivi per entrambi i flussi commerciali. L'*India* è rimasta relativamente indenne rispetto al calo del commercio mondiale, data la sua minore apertura internazionale, registrando un significativo aumento delle esportazioni sia in valore che in volume, mentre le importazioni sono diminuite in lieve misura, nonostante la sostenuta crescita del PIL. La buona *performance* dei prodotti indiani all'estero ha caratterizzato tutti gli anni novanta, nei quali si sono registrati tassi di crescita costantemente superiori a quelli mondiali, con un conseguente guadagno di quota di mercato. Ciò è il risultato della

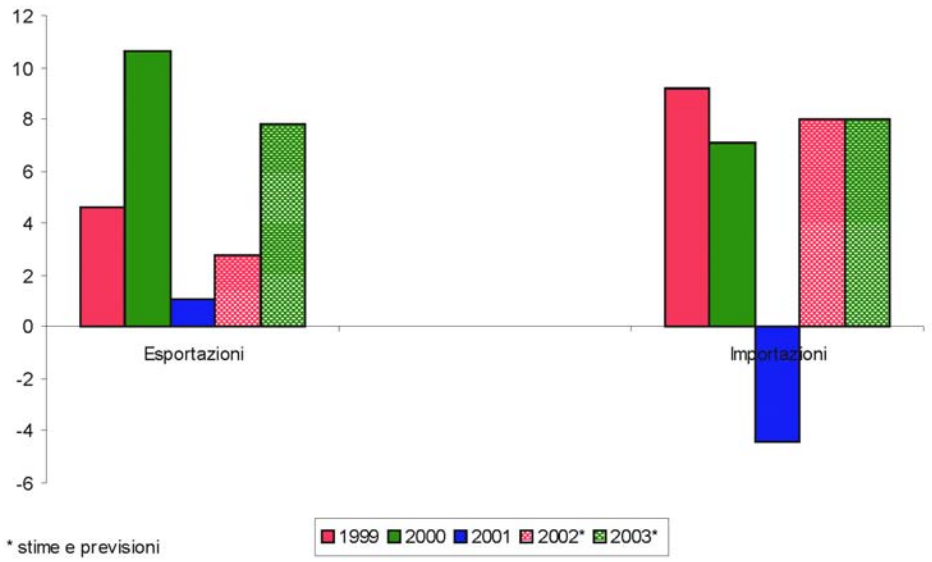
sua specializzazione internazionale nel tessile e abbigliamento, settore nel quale ha assunto livelli significativi. Diversa invece è la situazione del *Pakistan* che, oltre ad aver subito maggiormente il contraccolpo del rallentamento globale, ha risentito del conflitto in Afganistan, delle tensioni politico-diplomatiche con l'India e del calo delle quotazioni del cotone.

1.10 Oceania

L'*Australia* nel 2001 ha registrato una dinamica negativa delle importazioni in quantità, mentre il volume delle esportazioni è aumentato in misura modesta. Entrambi i flussi sono invece diminuiti in valore, ma le importazioni ad un tasso molto superiore, determinando una riduzione del disavanzo corrente. Il PIL è cresciuto in linea con la media mondiale, ma è stata una crescita sostenuta prevalentemente dai consumi privati. La dinamica negativa delle importazioni è probabilmente l'effetto del calo degli investimenti, dato il consistente peso dei beni strumentali sulle importazioni dell'Australia, mentre la relativa tenuta delle quantità esportate è in parte legata alla specializzazione settoriale dell'Australia nelle materie prime energetiche, carbone in particolare.

Per la *Nuova Zelanda* la dinamica dell'interscambio è stata positiva se paragonata all'andamento mondiale, soprattutto per le esportazioni di merci che, insieme al settore del turismo, hanno rappresentato, fino al terzo trimestre 2001, la forza trainante dell'economia. Alla fine del 2001 la domanda interna ha ripreso a crescere, compensando l'indebolimento della componente esterna della domanda iniziato alla fine del 2001; per il 2002 si prevede infatti una sua forte ripresa nella componente degli investimenti.

AUSTRALIA: ESPORTAZIONI ED IMPORTAZIONI DI MERCI E SERVIZI IN VOLUME
(variazioni percentuali)



* stime e previsioni

Fonte:elaborazione ICE su dati FMI

Grafico 1.12

I PRIMI VENTI ESPORTATORI MONDIALI DI SERVIZI COMMERCIALI
(miliardi di dollari)

Graduatoria 2001	Paesi	valori 2001	quote % 2001	var.% 2000-2001	valori 2000	quote % 2000
1	Stati Uniti	263	18,3	-3	271	18,6
2	Regno Unito	108	7,5	-6	115	7,9
3	Germania	80	5,5	-1	81	5,5
4	Francia	79	5,5	-3	81	5,6
5	Giappone	63	4,4	-7	68	4,7
6	Italia	60	4,1	7	56	3,8
7	Spagna	57	3,9	7	53	3,6
8	Paesi Bassi	51	3,5	-1	51	3,5
9	Hong Kong (1)	43	3,0	2	42	2,9
10	Belgio-Lussemburgo	43	3,0	0	43	2,9
11	Canada	35	2,4	-5	37	2,5
12	Cina	31	2,2	3	30	2,1
13	Austria	30	2,1	0	30	2,1
14	Corea del Sud	28	2,0	-2	29	2,0
15	Singapore	26	1,8	-2	27	1,9
16	Svizzera	26	1,8	-1	26	1,8
17	Danimarca	23	1,6	12	20	1,4
18	Svezia	21	1,4	4	20	1,4
19	Taiwan	21	1,4	3	20	1,4
20	India	20	1,4	14	18	1,2
	Somma dei 20 paesi	1.107	76,8	-1	1.118	76,9
	Mondo	**1.440**	**100,0**	**-1**	**1.455**	**100,0**

(1) Incluse le riesportazioni.

Fonte:elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.4

I PRIMI VENTI IMPORTATORI MONDIALI DI SERVIZI COMMERCIALI
(miliardi di dollari)

Graduatoria 2001	Paesi	valori 2001	quote % 2001	var.% 2000-2001	valori 2000	quote % 2000
1	Stati Uniti	188	13,1	-7	202	14,0
2	Germania	129	9,0	-3	132	9,2
3	Giappone	107	7,5	-8	116	8,0
4	Regno Unito	89	6,2	-5	93	6,4
5	Francia	60	4,2	-2	61	4,2
6	Italia	59	4,1	6	55	3,8
7	Paesi Bassi	52	3,7	1	52	3,6
8	Canada	40	2,8	-4	41	2,9
9	Belgio-Lussemburgo	39	2,7	2	38	2,6
10	Cina	36	2,5	2	36	2,5
11	Irlanda	34	2,3	17	29	2,0
12	Corea del Sud	33	2,3	-1	33	2,3
13	Spagna	32	2,3	5	31	2,1
14	Austria	29	2,0	0	29	2,0
15	India	24	1,7	21	20	1,4
16	Taiwan	24	1,7	-8	26	1,8
17	Hong Kong (1)	23	1,6	0	23	1,6
18	Svezia	23	1,6	-3	23	1,6
19	Russia	21	1,4	18	17	1,2
20	Singapore	20	1,4	-6	21	1,5
	Somma dei 20 paesi	1.058	74,0	-2	1.078	74,6
	Mondo	**1.430**	**100,0**	**-1**	**1.444**	**100,0**

(1) Incluse le importazioni temporanee.

Fonte:elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.5

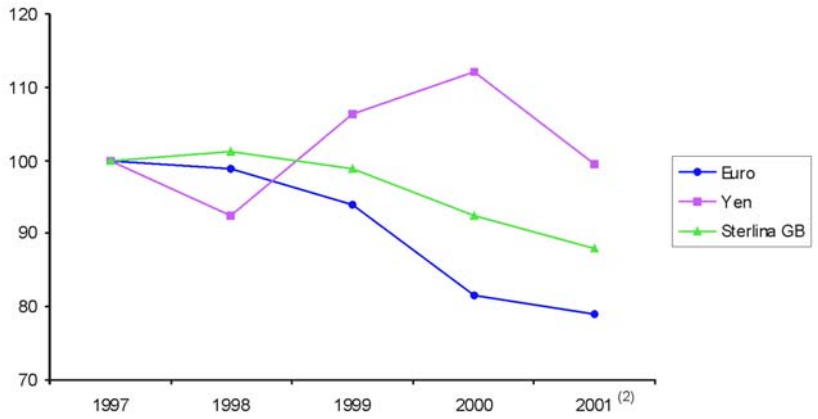
ESPORTAZIONI MONDIALI DI MERCI E SERVIZI
(miliardi di dollari e variazioni percentuali)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Merci	3.398	3.640	3.629	4.111	4.921	5.182	5.369	5.283	5.547	6.240	5.990
var. %	*1,9*	*7,1*	*-0,3*	*13,3*	*19,7*	*5,3*	*3,6*	*-1,6*	*5,0*	*12,5*	*-4,0*
Servizi commerciali	829	927	945	1.041	1.195	1.277	1.327	1.339	1.372	1.455	1.440
var. %	*5,4*	*11,9*	*1,9*	*10,2*	*14,7*	*6,9*	*3,9*	*0,9*	*2,5*	*6,0*	*-1,0*
Totale	**4.227**	**4.567**	**4.574**	**5.153**	**6.116**	**6.459**	**6.696**	**6.622**	**6.919**	**7.695**	**7.430**
var. %	*2,6*	*8,0*	*0,1*	*12,7*	*18,7*	*5,6*	*3,7*	*-1,1*	*4,5*	*11,2*	*-3,4*

Fonte:elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.6

TASSI DI CAMBIO RISPETTO AL DOLLARO
(indici in base 1997=100) (1)

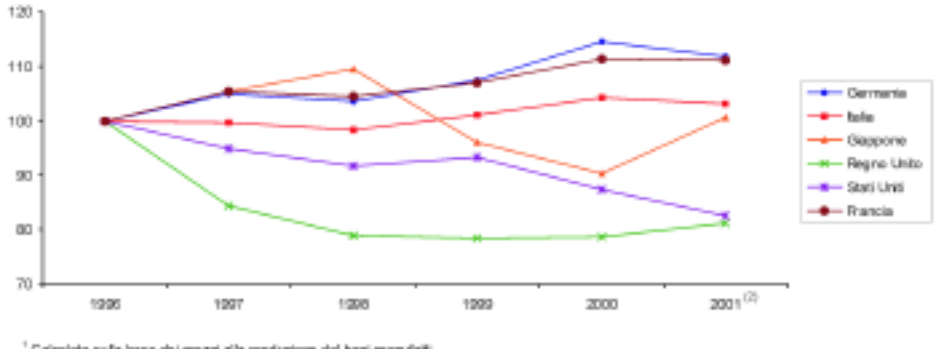


(1) La diminuzione dell'indice indica un deprezzamento della moneta nazionale rispetto al dollaro.
(2) I dati del 2001 includono la Grecia nell'area dell'euro.

Fonte:Banca Centrale Europea e Bank of England

Grafico 1.13

COMPETITIVITÀ DEI PRINCIPALI PAESI INDUSTRIALI(1)
(variazioni degli indici in base 1996=100)



(1) Calcolata sulla base dei prezzi alla produzione dei beni manufatti.
Un aumento dell'indice indica un guadagno di competività.
(2) I dati del 2001 includono la Grecia nell'area dell'euro.

Fonte:Banca Centrale Europea e Bank of England

Grafico 1.14

INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN USCITA: PRINCIPALI PAESI INVESTITORI

(valori milioni di dollari e composizione in percentuale)

Graduatoria	Paesi	media 1989-1994	media 1995-2000	1980	1990	1999	2000	2001**	in percentuale sul totale mondiale: media 1989-1994	media 1995-2000	1990	2001
		FLUSSI		STOCK					FLUSSI		STOCK	
1	Regno Unito	24.249	119.430	80.434	229.294	684.246	901.769	937.369	10,6	17,6	13,4	15,1
2	Stati Uniti	49.024	114.180	220.178	394.911	1.130.789	1.244.654	1.378.754	21,5	16,8	23,0	20,8
3	Francia	20.448	70.578	23.599	120.179	348.325	496.741	565.641	9,0	10,4	7,0	8,3
4	Germania	19.515	63.097	43.127	148.457	394.254	442.811	492.911	8,5	9,3	8,6	7,4
5	Belgio-Lussemburgo	6.126	43.473	6.037	40.636	256.667	339.644	359.144	2,7	6,4	2,4	5,7
6	Paesi Bassi	13.421	41.444	42.135	102.608	252.827	325.881	362.681	5,9	6,1	6,0	5,5
7	Hong Kong	9.236	29.214	148	11.920	321.969	384.732	-	4,0	4,3	0,7	6,4
8	Giappone	29.576	25.298	19.610	201.440	248.778	281.664	317.264	13,0	3,7	11,7	4,7
9	Canada	5.822	24.112	23.777	84.829	187.197	200.878	232.078	2,6	3,5	4,9	3,4
10	Svizzera	7.798	23.406	21.491	66.087	192.422	232.045	244.745	3,4	3,4	3,8	3,9
11	Spagna	3.125	22.804	3.721	49.491	106.786	115.574	141.974	1,4	3,4	2,9	1,9
12	Svezia	6.796	19.051	11.215	4.667	107.331	115.574	123.374	3,0	2,8	0,3	1,9
13	Danimarca	2.195	12.347	2.065	7.342	37.550	46.111	54.611	1,0	1,8	0,4	0,8
14	Finlandia	1.750	9.796	737	11.227	33.849	53.046	55.946	0,8	1,4	0,7	0,9
15	Italia	5.634	9.564	7.319	57.261	181.871	176.225	188.825	2,5	1,4	3,3	2,9
16	Taiwan	3.578	4.504	97	12.888	42.486	49.187	-	1,6	0,7	0,8	0,8
17	Norvegia	1.146	4.328	561	10.888	36.765	44.133	46.433	0,5	0,6	0,6	0,7
18	Australia	2.522	3.754	2.260	30.507	87.529	83.220	88.120	1,1	0,6	1,8	1,4
19	Portogallo	305	2.586	511	900	11385	17.351	21.951	0,1	0,4	0,1	0,3
20	Cile	314	2.706	42	178	13.515	18.293	-	0,1	0,4	0,0	0,3
	Somma dei 20 paesi	188.331	526.244	428.630	1.356.416	3.992.295	4.667.764	4.674.452	82,5	77,4	79,0	78,1
	Mondo	**228.281**	**680.078**	**523.854**	**1.717.444**	**5.004.831**	**5.976.204**	**6.666.146**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

* La graduatoria è basata sui flussi relativi alla media degli anni 1995-2000.
** Gli stock del 2001 sono calcolati sommando allo stock del 2000 le stime sui flussi del 2001, disponibili per i primi 9 mesi dell'anno, con l'eccezione di Australia, Belgio-Lussemburgo (primi 6 mesi) e Germania, Italia, Portogallo (primi 10 mesi). Per il mondo sono state considerate le stime dell'Unctad sugli IDE in entrata relative all'anno completo.

Fonte:elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.7

INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN ENTRATA: PRINCIPALI PAESI BENEFICIARI

(valori milioni di dollari e composizione in percentuale)

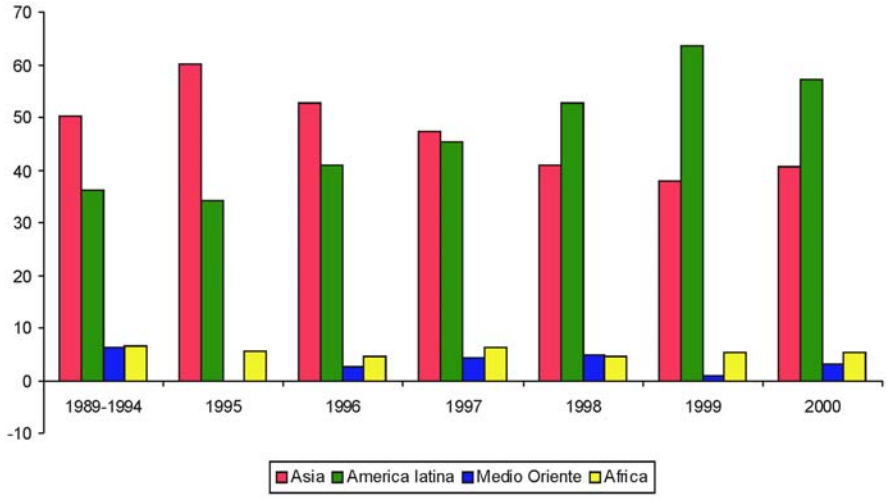
Graduatoria	Paesi	media 1989-1994	media 1995-2000	1980	1990	1999	2000	2001**	in percentuale sul totale mondiale: media 1989-1994	media 1995-2000	1990	2001
		FLUSSI		STOCK					FLUSSI		STOCK	
1	Stati Uniti	42.535	166.192	83.046	394.911	965.632	1.238.627	1.382.727	18,6	23,6	20,9	19,6
2	Regno Unito	19.236	60.265	63.014	203.894	367.598	482.798	537.398	8,4	8,5	10,8	7,6
3	Germania	3.376	47.852	36.630	119.619	284.899	460.953	481.753	1,5	6,8	6,3	7,3
4	Belgio-Lussemburgo	9.163	44.377	7.306	58.388	285.015	372.144	389.244	4,0	6,3	3,1	5,9
5	Cina	13.951	40.851	6.251	24.762	305.922	346.694	-	6,1	5,8	1,3	5,5
6	Francia	12.357	31.836	22.862	100.043	240.797	266.653	295.653	5,4	4,5	5,3	4,2
7	Paesi Bassi	7.242	29.189	19.167	66.958	192.578	247.589	277.789	3,2	4,1	3,5	3,9
8	Canada	5.692	23.580	54.149	112.872	170.983	194.321	214.721	2,5	3,3	6,0	3,1
9	Svezia	3.366	22.059	2.891	12.461	74.018	76.980	90.580	1,5	3,1	0,7	1,2
10	Hong Kong	4.164	21.976	138.767	162.665	405.327	469.776	-	1,8	3,1	8,6	7,4
11	Brasile	1.498	21.351	17.480	37.143	164.105	197.652	-	0,7	3,0	2,0	3,1
12	Spagna	11.123	14.505	5.141	65.916	115.495	142.420	159.220	4,9	2,1	3,5	2,3
13	Messico	6.571	11.660	8.105	22.424	78.060	91.222	-	2,9	1,7	1,2	1,4
14	Argentina	2.694	10.717	5.344	9.085	62.289	73.441	-	1,2	1,5	0,5	1,2
15	Australia	5.790	8.294	13.173	73.644	123.094	113.610	113.810	2,5	1,2	3,9	1,8
16	Irlanda	912	8.182	3.749	5.502	43.031	59.351	66.551	0,4	1,2	0,3	0,9
17	Danimarca	1.918	6.792	4.193	9.192	36.420	52.168	57.968	0,8	1,0	0,5	0,8
18	Corea del Sud	869	5.524	1.140	5.186	32.143	42.329	-	0,4	0,8	0,3	0,7
19	Italia	3.338	5.476	8.892	57.985	108.542	115.085	128.485	1,5	0,8	3,1	1,8
20	Polonia	788	3.805	-	109	26.475	36.475	-	0,3	0,5	0,0	0,6
	Somma dei 20 paesi	156.583	584.482	501.300	1.542.759	4.082.423	5.080.288	4.195.899	68,6	82,9	81,7	80,5
	Mondo	**228.281**	**705.376**	**615.805**	**1.888.673**	**5.196.046**	**6.314.271**	**7.074.271**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

* La graduatoria è basata sui flussi relativi alla media degli anni 1995-2000.
** Gli stock del 2001 sono calcolati sommando allo stock del 2000 le stime sui flussi del 2001, disponibili per i primi 9 mesi dell'anno, con l'eccezione di Australia, Belgio/Lussemburgo (primi 6 mesi) e Germania, Italia (primi 10 mesi). Per il mondo sono state considerate le stime dell'Unctad relative all'anno completo.

Fonte:elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.8

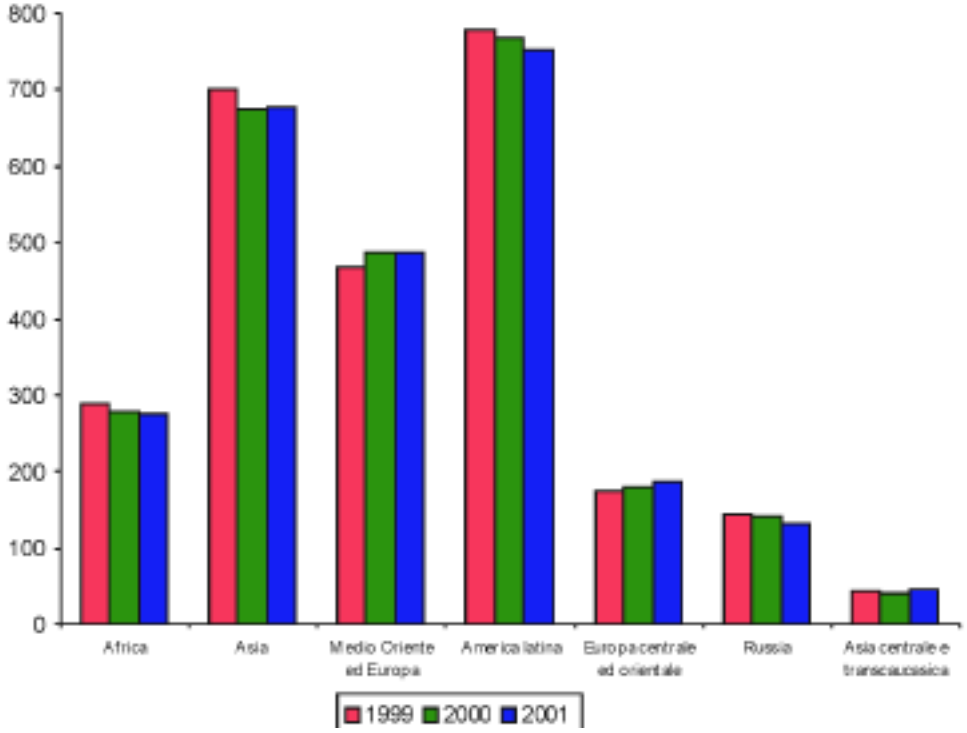
DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEGLI INVESTIMENTI DIRETTI NETTI IN ENTRATA NEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO
(percentuale sul totale dell'area)



Fonte:elaborazioni ICE su dati Unctad

Grafico 1.15

DEBITO ESTERO
(miliardi di dollari)



Fonte:elaborazioni ICE su dati FMI, aprile 2002

Grafico 1.16

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)

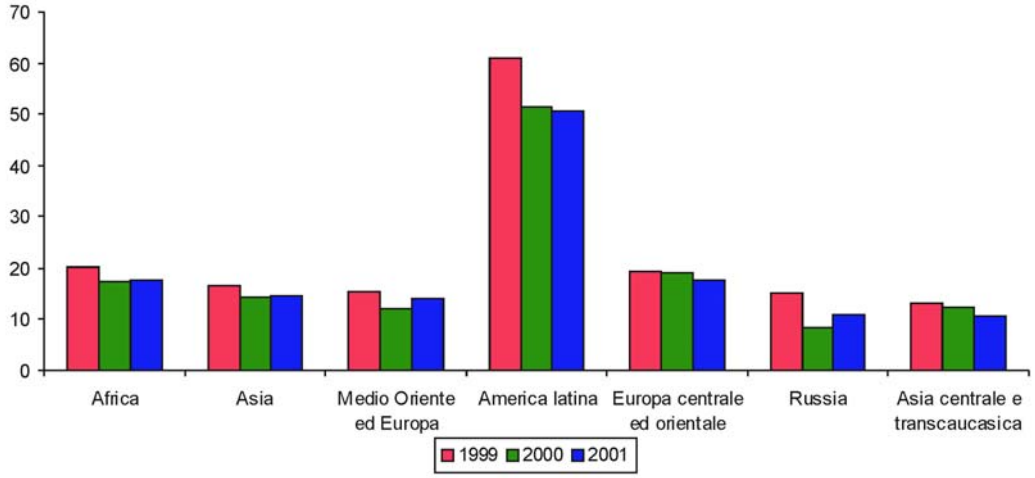
Aree e paesi	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	previsioni 2002*	previsioni 2003*
					DEBITO ESTERO					
					miliardi di dollari					
Paesi in via di sviluppo	**1.727**	**1.873**	**1.945**	**2.037**	**2.195**	**2.240**	**2.208**	**2.190**	**2.232**	**2.237**
AFRICA	287	303	300	291	290	290	278	276	268	265
ASIA	519	579	615	669	697	702	675	676	689	717
MEDIO ORIENTE E EUROPA	366	372	383	405	452	469	487	486	502	510
AMERICA LATINA	565	619	646	672	757	779	769	752	773	745
Paesi in transizione	**253**	**276**	**301**	**311**	**363**	**360**	**361**	**363**	**371**	**373**
EUROPA CENTRALE ED ORIENTALE	115	126	139	145	168	174	179	187	198	211
RUSSIA	128	128	136	135	158	144	141	131	126	114
ASIA CENTRALE E TRANSCAUCASICA	11	23	27	31	37	42	41	45	47	49
					in percentuale delle esportazioni di beni e servizi					
Paesi in via di sviluppo	**199**	**181**	**168**	**161**	**187**	**178**	**143**	**145**	**144**	**134**
AFRICA	281	253	225	214	240	226	180	185	185	175
ASIA	140	128	122	118	129	122	96	97	94	89
MEDIO ORIENTE E EUROPA	191	174	154	155	205	187	144	154	169	170
AMERICA LATINA	272	252	237	225	259	258	215	213	206	182
Paesi in transizione	**125**	**106**	**107**	**105**	**107**	**132**	**108**	**104**	**102**	**97**
EUROPA CENTRALE ED ORIENTALE	120	100	104	99	79	116	107	102	100	98
RUSSIA	166	134	132	131	181	170	122	116	113	100
ASIA CENTRALE E TRANSCAUCASICA	36	58	60	67	90	107	81	84	84	82
					PAGAMENTI PER IL SERVIZIO DEL DEBITO					
					miliardi di dollari					
Paesi in via di sviluppo	**196**	**239**	**281**	**309**	**319**	**345**	**352**	**352**	**322**	**343**
AFRICA	28	32	32	29	27	26	27	27	34	26
ASIA	64	74	78	85	99	97	100	103	100	105
MEDIO ORIENTE E EUROPA	26	34	43	38	37	39	41	44	41	45
AMERICA LATINA	77	99	128	157	156	184	184	179	147	167
Paesi in transizione	**20**	**30**	**32**	**33**	**50**	**47**	**48**	**51**	**49**	**58**
EUROPA CENTRALE ED ORIENTALE	15	20	22	24	30	29	32	33	32	34
RUSSIA	4	6	7	6	16	13	10	12	13	18
ASIA CENTRALE E TRANSCAUCASICA	1	4	3	4	4	5	6	6	5	5
					in percentuale delle esportazioni di beni e servizi					
Paesi in via di sviluppo	**23**	**23**	**24**	**25**	**27**	**27**	**23**	**23**	**21**	**21**
AFRICA	28	27	24	21	22	20	17	18	24	17
ASIA	17	16	15	15	18	17	14	15	14	13
MEDIO ORIENTE E EUROPA	14	16	17	15	17	15	12	14	14	15
AMERICA LATINA	37	40	47	52	54	61	52	51	40	41
Paesi in transizione	**10**	**11**	**11**	**11**	**15**	**17**	**15**	**15**	**14**	**15**
EUROPA CENTRALE ED ORIENTALE	16	16	16	16	14	19	19	18	16	16
RUSSIA	6	7	7	6	19	15	9	11	11	16
ASIA CENTRALE E TRANSCAUCASICA	2	9	7	8	11	13	12	11	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, aprile 2002

Tavola 1.9

PAGAMENTI PER IL SERVIZIO DEL DEBITO
(in percentuale delle esportazioni di beni e servizi)



Fonte:elaborazioni ICE su dati FMI, aprile 2002

Grafico 1.17

2. LE POLITICHE COMMERCIALI *

Sintesi

Nel 2001 l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) ha rilanciato il proprio ruolo quale sede privilegiata di confronto per la regolamentazione del commercio internazionale. Due fattori sono stati determinanti per il conseguimento di questo risultato: l'avvio di un nuovo ciclo di negoziati multilaterali, della durata di tre anni, su un'agenda piuttosto estesa dove, per la prima volta, è stata data grande enfasi alle esigenze dei paesi in via sviluppo (PVS), e l'adesione della Cina che ha confermato il carattere "mondiale" di tale organizzazione.

Con l'ingresso della Cina – ufficializzato nel dicembre 2001 dopo 15 anni di trattative –, e seguito da quello di Taiwan nel gennaio 2002, più di quattro quinti della popolazione mondiale fanno parte dell'OMC che copre ormai oltre il 90% del commercio mondiale[1]. L'adesione della Cina potrebbe avere un importante ruolo non solo nel rafforzare il ruolo della negoziazione multilaterale, ma anche nel sostenere le istanze dei PVS. Sia per il suo peso rilevante sul commercio internazionale, sia per la possibilità di contare su una missione diplomatica a Ginevra politicamente forte ed attiva, la Cina è infatti in condizione di svolgere un ruolo da protagonista nei negoziati, su un'ampia serie di argomenti di interesse per i PVS: dai prodotti tessili e dell'abbigliamento, a quelli agricoli.

Il ruolo dell'Organizzazione Mondiale del Commercio è stato ribadito soprattutto dal lancio del nuovo negoziato multilaterale in occasione della IV Conferenza ministeriale dell'Organizzazione, svoltasi a Doha dal 9 al 14 novembre 2001. Le principali novità che hanno contraddistinto la IV Conferenza ministeriale dell'OMC sono riconducibili essenzialmente alla centralità assunta dalla questione dello sviluppo e al tentativo di seguire un approccio più pragmatico e realistico, attraverso un intenso utilizzo di interventi di assistenza tecnica e di "*capacity building*".

Malgrado il tono ottimistico con il quale è stato inizialmente valutato l'accordo di Doha, molti segnali degli ultimi mesi sembrano andare in direzione opposta agli impegni assunti in quella sede.

Anzitutto la cosiddetta "guerra dell'acciaio", sorta in seguito alla decisione degli Stati Uniti di imporre dei dazi consistenti (fino al 30%) sulle importazioni di alcuni prodotti siderurgici, giustificando questa scelta con la necessità di tutelare il mercato interno da azioni di *dumping*: una motivazione rifiutata con forza dall'Unione Europea e da altri *partner* che si sentono duramente colpiti. È una decisione dovuta in realtà più a motivi di natura politica interna – cioè alla difesa dei posti di lavoro in un settore che versa ormai da anni in una grave crisi e alla conquista del consenso politico che ne deriva – ma che rischia di innescare un pericoloso meccanismo di contromisure (peraltro già identificate da parte della UE) e un crescendo di azioni a protezione dei vari mercati nazionali.

---

* Redatto da Cristina Gioffré – ICE Area Studi, Statistica e Documentazione – con la supervisione del prof. Paolo Guerrieri Paleotti

[1] Al 1° gennaio 2002, i membri dell'OMC sono complessivamente 144 cui si aggiungono 32 paesi con lo *status* di osservatori i quali, ad eccezione della Santa Sede, devono, entro cinque anni, avviare i negoziati di ingresso nell'organizzazione.

Molto seria per il processo di apertura dei mercati – soprattutto in considerazione delle ripercussioni per le economie dei paesi più deboli – è la minaccia che deriva dalla recente approvazione negli Stati Uniti del cosiddetto *Farm Bill* (“*Farm Security and Rural Investment Act of 2002*”). Questa legge dispone nell’arco di sei anni un forte aumento dei sussidi al settore agricolo statunitense, rendendo permanenti i sussidi temporanei erogati negli ultimi anni e non mancherà di provocare crisi di sovrapproduzione con effetti depressivi sui livelli dei prezzi internazionali. Tra i probabili effetti dei sussidi americani, vi sarà certamente quello di offrire un pretesto al mantenimento del protezionismo europeo. Negative le considerazioni di molti PVS, evidentemente danneggiati dalla politica commerciale USA poiché fortemente dipendenti dalle esportazioni (anche poco diversificate) di prodotti agricoli.[2]

Un segnale moderatamente incoraggiante è invece rappresentato dagli ultimi sviluppi nella concessione al Presidente degli Stati Uniti della delega, da parte del Congresso, per la negoziazione e la definizione di accordi commerciali: la *Trade Promotion Authority* (*TPA*), conosciuta anche come “*fast track*”. Facendo seguito all’approvazione della Camera alla fine del 2001, il disegno di legge è passato (il 23 maggio scorso) anche al Senato senza le modifiche, in un primo momento considerate, che avrebbero di fatto limitato i poteri decisionali del Presidente.[3]

IL DIFFICILE EQUILIBRIO TRA PROGRESSO ECONOMICO E STABILITÀ SOCIALE IN CINA *

A pochi mesi dall’ingresso della Cina nell’Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), i toni con cui si salutava questo evento dalla portata storica si sono raffreddati: il governo cinese appare più prudente e attento a non accelerare eccessivamente il ritmo con il quale far avanzare il processo di liberalizzazione. Per poterne sfruttare le potenzialità, occorre infatti colmare i ritardi accumulati, avviando processi di riforma economica, politica e sociale di ampio respiro ma che – in un paese così vasto e complesso e con pesanti eredità in campo amministrativo e giurisdizionale – possono diventare problematici. Considerazioni più caute ma, soprattutto, più realiste, mettono in luce i gravi rischi di instabilità interna e i costi sociali, potenzialmente molto elevati, ai quali la Cina potrebbe andare incontro.

* *Redatto da Cristina Gioffré*

[2] Tali sussidi infatti, deprimendo fortemente i prezzi dei prodotti agricoli, tagliano fuori dalla competizione i piccoli agricoltori dei paesi meno sviluppati, in particolare quelli africani che non possono godere di sussidi statali simili. Cfr. Vieth W., “U.S. Exports Misery to Africa with Farm Bill”, *LA Times*, 27 maggio 2002

[3] In una precedente versione del documento, infatti, si sottraevano all’amministrazione Bush poteri decisionali nei confronti di disposizioni facenti parte di accordi commerciali multilaterali. Lo stesso *US Trade Representative* Robert Zoellick aveva commentato questo risultato come un preoccupante passo in direzione del protezionismo. Cfr. “Proposed amendments make farce out of US Trade Promotion Authority Bill”, in *BRIDGES Weekly Trade News Digest*, 22 maggio 2002 e 16 aprile 2002 *e* Dewar H., “Senate Approves Trade Authority”, in *Washington Post*, 24 maggio 2002

Esistono fondati motivi che aprono spiragli di ottimismo sulle capacità della Cina di gestire queste problematiche che fanno riferimento anche agli importanti risultati finora conseguiti in termini di liberalizzazione del mercato.

Pur avendo già più che dimezzato le barriere tariffarie all'importazione dal 1993 al 1998, la Cina ne ha garantito una loro ulteriore riduzione, entro un periodo transitorio di 10 anni dall'ingresso nell'OMC, facendo abbassare il livello medio delle tariffe dal 13,7% al 5,7% ed operando i tagli più consistenti proprio nei primi anni[1]. Inoltre, le rimanenti barriere non tariffarie agli scambi – restrizioni quantitative e di licenza che, nel 2001, hanno riguardato soltanto il 5% dei beni importati – dovrebbero venire smantellate entro il 2005.

Tuttavia, vi è anche un serio rischio che impegni prioritari di politica interna possano fare slittare i tempi che il governo cinese si è fissato per avviare tali riforme e dare attuazione agli accordi sottoscritti.

Tra gli ostacoli di ordine politico, si evidenzia soprattutto l'inadeguatezza delle delle istituzioni cinesi e il particolare equilibrio tra potere centrale e poteri locali che, in alcuni casi, – ad esempio, nella liberalizzazione dei servizi – potrebbe dar luogo a forti interferenze da parte di questi ultimi negli orientamenti del governo centrale. A ciò si aggiunge anche l'incognita del prossimo avvento (previsto per la primavera del 2003) di una nuova generazione di leader politici.

Determinante sarà, inoltre, la capacità di rispondere alle difficoltà che si presenteranno nella gestione dei processi di riforma che riguarderanno:

- *gli squilibri territoriali nello sviluppo e nelle prospettive di crescita che rischiano di allargare il divario tra le dinamiche zone costiere e le arretrate regioni interne, creando una Cina a due velocità;*
- *le forti pressioni, forse insostenibili nel lungo periodo, cui è soggetto il settore agricolo[2], non competitivo rispetto alla concorrenza internazionale, ma che assorbe ancora oltre il 70% della forza lavoro;*
- *il pericolo di forte crescita della disoccupazione che sarà tanto più grave, quanto più difficile risulterà la collocazione nell'industria manifatturiera* labour-in-

---

[1] *Ciò è particolarmente evidente per le materie prime agricole, che hanno finora goduto della più forte protezione tariffaria (dal 114% al 65% in alcuni casi e dal 91,1% al 3% in altri) ma anche per altri prodotti tra cui si ricordano: le fibre vegetali (dall'84,3% al 37,7%), i prodotti tessili (dal 20,5% all'8,7%) e dell'abbigliamento (dal 23,8 al 14,9%), i prodotti in legno (dal 10% al 3,4%), i veicoli a motore e componenti (dal 31,3% al 14,1%), i macchinari (dal 13,4% al 6,6%) e, infine, bevande e tabacco (dal 57,8% al 10,4%) e i prodotti alimentari (dal 16,8% al 9,8%).*
Si fa qui riferimento ai dati UNCTAD/OMC riportati nella tabella 5.1 "Post-accession reduction in weighted tariff rates for China's main imports", a pag. 145 del Trade and Development Report 2002 dell'UNCTAD.

[2] *La riforma del settore agricolo cinese si prospetta come la più difficile e la più rischiosa sotto un profilo di costi sociali: l'impegno assunto dalla Cina di fornire un più ampio accesso al proprio mercato per i prodotti agricoli esteri (di cui gli USA contano di essere i principali beneficiari) non mancherà di provocare una ulteriore contrazione del reddito degli agricoltori, con gravi conseguenze per l'occupazione nel settore. Inoltre, l'impegno di mantenere, per i prodotti agricoli, le barriere commerciali ad un livello basso e stabile, va nella direzione opposta rispetto a quanto accade in altri paesi a rapida crescita economica dell'Asia orientale (ma recentemente anche negli USA), dove si è registrata una netta tendenza ad accrescere i livelli di protezione del mercato agricolo. Le forti pressioni cui va incontro il settore agricolo – che riveste ancora per la Cina un'importanza enorme – rischiano dunque di diventare insostenibili.*

tensive *della manodopera fuoriuscita dal settore agricolo e da quello dell'industria pesante;*

– *il rischio di sovrapproduzione manifatturiera che si presenterebbe se, ad un afflusso di manodopera da altri settori, non corrispondesse un forte aumento delle esportazioni.*

Si apre anche un ulteriore ordine di difficoltà, riconducibile a due "vincoli esterni": la limitazione delle capacità di intervento del governo (ad esempio nella erogazione di sussidi diretti a compensare situazioni di evidente svantaggio, dai quali i paesi in via di sviluppo sono generalmente esentati)[4] *e, soprattutto, i limiti all'accesso ai mercati esteri per i prodotti cinesi.*

Oltre alla scarsa dinamicità dei principali mercati di sbocco (Stati Uniti, Giappone, Unione Europea), giocano a sfavore della Cina anche alcune disposizioni protezionistiche contenute nell'accordo di adesione all'OMC: condizioni discriminatorie nei casi anti-dumping contro le esportazioni cinesi; un ritardo di 5 anni nello smantellamento delle quote all'importazione per i prodotti tessili e dell'abbigliamento cinesi; possibili limitazioni (fino al 2013) per le importazioni dalla Cina, al verificarsi di condizioni molto più blande rispetto a quelle normalmente previste.

Nella difficile ricerca di un equilibrio tra progresso economico e stabilità sociale, il fattore temporale assume un peso determinante: malgrado le significative opportunità di crescita che si prospettano al mercato cinese nel medio-lungo periodo, i processi di adeguamento che seguiranno l'adesione all'OMC provocheranno ripercussioni immediate e porranno il sistema economico-politico cinese di fronte a problemi urgenti, cui occorrerà dare adeguata soluzione nel breve periodo.

Riferimenti bibliografici:

Economist Intelligence Unit, "China - Country Profile 2001"

Ianchovichina E., Martin W., "Implications of China's Accession to the World Trade Organisation for China and the WTO", in The World Economy, September 2001, Vol. 24, n. 9, pagg. 1205-1220

Kong Qingjiang, "Enforcement of WTO Agreements in China. Illusion or Reality?", in Journal of World Trade, vol. 35, n. 6, dicembre 2001

Kynge J., "Liberalisation pace reined in to reduce risks", in Financial Times, 15 marzo 2002

Kynge J., "A crucial transition is ahead", in Financial Times, 15 marzo 2002

Lardy N., "Problems on the road to liberalisation", in Financial Times, 15 marzo 2002

UNCTAD, Trade and Development Report, 2002, Cap. V: "China's Accession to WTO: Managing Integration and Industrialization"

---

[4] *A questo proposito, e relativamente al settore agricolo, la Cina si è scontrata con la posizione degli Stati Uniti: essendosi impegnata a rinunciare ai propri sussidi all'export, ha voluto essere considerata PVS per avere maggiori margini nella concessione di sostegni alla sua produzione agricola (cioè fino al 10% del suo valore), mentre gli USA hanno richiesto l'applicazione del limite riservato ai paesi industriali (pari al 5%). Si è raggiunto un compromesso per un limite da posizionare tra il 7,5 e l'8% del valore della produzione, a seconda dei prodotti e delle aree considerate.*

2.1 LA *DOHA DEVELOPMENT AGENDA*

Nella difficile fase di preparazione della IV Conferenza ministeriale – tenutasi a Doha, nel Qatar, dal 9 al 14 novembre 2001 – la credibilità politica dell'OMC e il suo ruolo nella regolamentazione del commercio internazionale sono state messe prepotentemente alla prova. Da un lato, infatti, è cresciuta la sfiducia dei paesi in via di sviluppo (PVS) sulla capacità di questa organizzazione di dare adeguate risposte ai loro problemi economici e ai rischi di marginalizzazione, sempre più accentuati in un contesto di crescente integrazione mondiale[4]. Dall'altro, si è andata affermando – soprattutto negli Stati Uniti – la tendenza a dare maggiore spazio alla contrattazione commerciale nel quadro di accordi bilaterali o regionali, piuttosto che in ambito multilaterale.[5]

Posto di fronte ad una drammatica alternativa – positiva evoluzione o inarrestabile declino –, l'OMC non ha potuto che scommettere sul suo rilancio, tentando di rivitalizzare quelle aspettative che – seppure affievolite dal timore di nuove delusioni – i PVS ancora nutrono nei suoi confronti. L'esigenza è stata quella di superare il fallimento di Seattle dove è stata determinante la mancata intesa tra PVS e paesi industriali[6].

I principali nodi da risolvere si possono ricondurre ad alcune grandi questioni, legate soprattutto alla necessità di riconoscere ai paesi in via di sviluppo maggiori spazi e condizioni più favorevoli: dalla liberalizzazione del settore agricolo, alla disciplina del movimento internazionale delle persone fisiche, alla rimozione, tramite interventi di assistenza tecnico-finanziaria, degli ostacoli che impediscono ai PVS di partecipare all'attività dell'OMC e di attuare gli accordi sottoscritti.

Ignorare ulteriormente queste rivendicazioni si è prospettata impresa estremamente difficile, soprattutto in un contesto politico internazionale dominato dall'incertezza: la situazione di emergenza venutasi a creare in seguito agli eventi dell'11 settembre ha infatti richiamato l'attenzione generale sui rischi di instabilità politica e sui possibili legami con i problemi del sottosviluppo. La consapevolezza che a Doha si dovessero difendere interessi ancora più importanti della liberalizzazione commerciale ha così facilitato il raggiungimento di un accordo: la *Doha Development Agenda* (DDA).[7]

La IV Conferenza ministeriale dell'OMC ha approvato a Doha tre documenti ufficiali:

– la Dichiarazione ministeriale[8] (che contiene le linee guida per l'impostazione dei negoziati);
– la Decisione sulle questioni relative alla attuazione di una serie di accordi multilaterali OMC;[9]

---

[4] Finger J.M., Nogués J., "The Unbalanced Uruguay Round Outcome ", in *The World Economy*, vol. 25 n. 3, marzo 2002

[5] Nei mesi che hanno preceduto il vertice di Doha, gli Stati Uniti hanno dato molto risalto alla accelerazione delle trattative per la creazione di un'area di libero scambio nell'intero continente americano: la *Free Trade Area of the Americas* (FTAA).

[6] Si veda a riguardo il contributo di E. Grilli "Millennium Round: il fallimento di Seattle", in *Rapporto ICE 1999-2000*

[7] In questo contesto, anche gli Stati Uniti sembrano essersi concentrati più sull'obiettivo strategico di figurare come artefici e protagonisti di un nuovo consenso mondiale, piuttosto che tutelare alcuni, seppur forti, interessi commerciali.

[8] *Ministerial Declaration*, WT/MIN/(01)/DEC/W/1, 14 novembre 2001

[9] *Implementation Issues and Concerns – Decision*, WT/MIN(01)/W/10, 14 novembre 2001

– la Dichiarazione sull'Accordo TRIPS e la Sanità Pubblica[10] (relativamente alla possibilità per i paesi in via di sviluppo di produrre farmaci salvavita protetti da licenze e brevetti).[11]

"Trade related technical assistance" e "capacity building"

È un fatto che il riconoscimento di semplici deroghe nei tempi di attuazione degli accordi e la previsione di finanziamenti internazionali poco coordinati tra loro non consentono, a molti paesi in via di sviluppo, l'avviamento di un adeguato processo di crescita. Anche le migliori condizioni nell'accesso ai mercati dei paesi industriali, in presenza di carenti infrastrutture produttive e commerciali, non possono da sole ritenersi risolutive. Di qui la necessità di creare i presupposti – economici, politici ed istituzionali – dello sviluppo, tramite interventi in grado di influire sull'offerta e sui vincoli che bloccano la crescita commerciale di questi paesi.

La grande importanza attribuita, nelle risoluzioni finali approvate a Doha, alle misure di assistenza tecnica commerciale e di "*capacity building*" è il segno della volontà di affrontare la questione dello sviluppo con un approccio più pragmatico ed efficace. Sulla base di questo approccio, si dovrebbero programmare interventi innovativi più rispondenti alle reali esigenze dei paesi interessati (facendo in modo che la politica commerciale diventi strumento della strategia di sviluppo dei PVS), più efficaci e più coordinati tra loro (prevedendo una più stretta collaborazione tra i vari organismi internazionali e le agenzie di sviluppo competenti) ed espressione di un maggiore coinvolgimento dei paesi destinatari (si discute, in proposito, sulla opportunità di considerare anche il punto di vista e gli interessi della società civile e del settore privato, oltre che dei governi).

Una conferma di tali impegni viene dal consistente aumento dei fondi a tal fine stanziati. Il Consiglio generale dello scorso dicembre ha approvato un aumento del 6,75% del bilancio annuale OMC per il 2002 (circa 90 milioni di euro), facendo salire di quasi l'80% la dotazione finanziaria ordinaria per l'assistenza tecnica. Fondi aggiuntivi sono stati previsti sia per interventi diretti a migliorare l'efficienza del Segretariato (riorganizzazione del personale, sistemi per incentivare qualità e produttività del lavoro) nell'attuazione della DDA, sia per una serie di iniziative orientate a favorire la partecipazione dei membri dell'OMC, la trasparenza e la diffusione di informazioni (potenziando le "*Geneva weeks*", i servizi di traduzione e la formazione).[12]

È stato inoltre istituito un fondo speciale, diretto a garantire la certezza e prevedibilità dei finanziamenti per attività di assistenza tecnica e "*capacity building*": il "*Doha Development Agenda Global Trust Fund*", con una dotazione iniziale di 10 milioni di euro, cui si sono aggiunti, l'11 marzo 2002, gli stanziamenti (per un importo di circa 18 milioni di dollari) di una trentina di membri dell'OMC[13] e, recentemente, il contributo di 1 milione di euro dell'Italia.[14]

---

[10] *Declaration on the TRIPS Agreement and Public Health*, WT/MIN(10)/DEC/W/2, 14 novembre 2001

[11] Questo argomento è trattato nel successivo par. 2.3

[12] *WTO press release* n. 266, "Moore pledges to build on Doha success in 2002", 2 gennaio 2002

[13] *WTO press release* n. 279, "Governments pledge CHF 30 millions to Doha Development Agenda Global Trust Fund", 11 marzo 2002

[14] *WTO press release* n. 296, "Italy contributes 1 million euro to the WTO Doha Development Agenda global Trust Fund", 6 giugno 2002

L'avvio dei negoziati

L'appuntamento di Doha ha rappresentato un punto di svolta nell'evoluzione del sistema negoziale multilaterale, poiché in questa occasione i membri dell'OMC hanno finalmente deciso di avviare un confronto stabilendo gli argomenti oggetto di negoziati, nonché gli ambiti e i margini della contrattazione. Altra novità, molto importante, è quella di aver sottolineato l'esigenza di concludere il Round entro una data prestabilita, fissata al 1° gennaio 2005.[15]

Oltre a proseguire i lavori – già avviati nel 2000 – nei settori dei servizi e dell'agricoltura, si è stabilito di avviare i negoziati nelle seguenti aree:

– accesso ai mercati per i prodotti non agricoli (barriere tariffarie e non);
– ambiente (limitatamente alla compatibilità tra regole OMC e accordi ambientali internazionali);
– riforma delle regole dell'OMC sulle misure *antidumping*, sui sussidi e sulle misure di rivalsa commerciale (*countervailing measures*);
– riforma delle procedure di composizione delle controversie (*Dispute Settlement Procedures*);
– attuazione degli accordi;
– tutela dei diritti di proprietà intellettuale (relativamente agli aspetti della sanità pubblica, della diversità biologica, delle indicazioni geografiche)

L'avvio del confronto sulle *Singapore Issues* – investimenti, concorrenza, appalti pubblici e politiche di sostegno agli scambi (*trade facilitation)* – si avrà invece solo dopo la V Conferenza ministeriale del 2003 con l'approvazione, in quella sede, delle modalità di svolgimento dei futuri negoziati.

Il ruolo centrale attribuito agli interessi dei paesi in via di sviluppo ha avuto un peso significativo anche in questo ambito: si è infatti concordato che le misure di assistenza tecnica e di "*capacity building*", oltre ad essere oggetto dei negoziati avviati, costituiranno un necessario presupposto all'avvio di negoziazioni nelle nuove aree, dove più si avverte l'esigenza di interventi che attenuino la disparità tra paesi industriali e PVS. A questo proposito va sottolineato che l'aver svincolato la fornitura di assistenza[16] dall'effettivo avvio dei negoziati sulle cosiddette *Singapore issues* dovrebbe consentire ai PVS di valutare le implicazioni dei negoziati, e le conseguenze di una più stretta cooperazione multilaterale, sui loro obiettivi di sviluppo.

Il "Trade Negotiating Committee"

Per la conduzione dei negoziati, la Dichiarazione ministeriale ha disposto la nomina di una commissione – il *Trade Negotiating Committee* (TNC)[17] – che ha il com-

---

[15] Con l'eccezione di due negoziati: quello relativo al *Dispute Settlement Understanding*, il cui termine è fissato per il mese di maggio del 2003, e quello sul sistema di registrazione delle indicazioni geografiche per vini ed altri alcolici, che dovrebbe terminare in occasione della V Conferenza ministeriale, cioè nel secondo semestre dello stesso anno.

[16] Questo risultato è il frutto di una modifica del Piano Annuale di assistenza tecnica approvata il 6 marzo u.s. Cfr. International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), "New Funds and Programme for Technical Assistance and Capacity Building Approved", in *Bridges*, anno 6 n. 3, marzo/aprile 2002.

[17] Anche nella sua composizione viene perseguito l'obiettivo di creare un equilibrio di interessi tra paesi industriali e PVS; la maggioranza dei suoi membri, anche per questioni di razionalizzazione economica, è costituita da rappresentanti delle missioni diplomatiche con base a Ginevra.

pito di definire le modalità di negoziazione e di monitorare lo svolgimento dei lavori, fino alla elaborazione di un "pacchetto" unico di proposte, da approvare o rifiutare in blocco. Posto sotto l'autorità del Consiglio generale e guidato dal direttore generale dell'OMC, il TNC, nella supervisione del progresso dei negoziati, si avvale del supporto di diverse sottocommissioni (i *negotiating bodies*), dotate di competenze specifiche[18].

L'attività del TNC (che si riunirà ogni due o tre mesi, o più spesso, se necessario) è regolata da alcuni principi fondamentali:[19]

– il riconoscimento dell'autorità del Consiglio generale (che rimane l'organo responsabile dei lavori svolti nell'ambito della DDA e della preparazione di tutte le Conferenze ministeriali);
– la partecipazione (i negoziati sono aperti a tutti i paesi membri e agli osservatori che stanno negoziando la loro adesione all'OMC, o che hanno manifestato l'intenzione di farlo);
– il principio della regolarità/standardizzazione delle procedure (si deve seguire una procedura che eviti la creazione di sovrapposizioni nelle riunioni, consentendo di confrontarsi anche in riunioni informali);
– il principio della trasparenza (il Segretariato si dovrà assicurare che tutte le informazioni siano prontamente diramate alle missioni diplomatiche a Ginevra, così come ai governi privi di rappresentanza presso l'OMC, e che i documenti siano diffusi nelle tre lingue ufficiali: inglese, francese, spagnolo);
– il trattamento speciale e differenziato dei PVS e dei paesi meno sviluppati (PMS);
– il principio della approvazione unica (o *Single undertaking*, per cui ogni parte del negoziato formerà un pacchetto unico e indivisibile, e non potrà essere oggetto di trattative separate).

2.2 IL NUOVO NEGOZIATO COMMERCIALE MULTILATERALE

L'agricoltura

La questione agricola si è confermata la più complessa. Di fronte alle forti pressioni degli USA, del Gruppo Cairns (che comprende 18 paesi tra i maggiori esportatori di prodotti agricoli) e dei paesi in via di sviluppo (PVS), la UE alla fine ha dovuto accettare che la Dichiarazione[20] individuasse ambiziosi obiettivi per i negoziati in corso, e in particolare:

– sostanziali miglioramenti nell'accesso ai mercati;
– una forte riduzione delle forme di sostegno ai mercati interni che provocano distorsioni negli scambi; e, soprattutto,
– la riduzione, in vista della futura completa eliminazione, di ogni forma di sussidio alle esportazioni dei prodotti agricoli.

Si tratta di un risultato molto importante da un punto di vista formale: anche se da anni è in corso un acceso dibattito a questo riguardo, è infatti la prima volta che l'obiettivo dello smantellamento delle forme di sussidio all'agricoltura viene esplicitato

---

[18] Il 15 febbraio 2002 sono stati nominati i vertici delle sottocommissioni, che rimarranno in carica fino alla V Conferenza ministeriale, con possibilità di proroghe fino alla fine dei negoziati.
[19] Cfr. la sezione "How the negotiations are organized", in www.wto.org
[20] Dichiarazione ministeriale OMC, paragrafi 13 e 14.

in questo modo[21], tracciandone la direzione e la mèta finale. Gli stessi PVS non sono riusciti a far accettare la creazione di un "*development box*" (cioè un pacchetto di misure che consentisse loro, in deroga alle regole OMC, l'adozione di interventi a sostegno del settore agricolo), ma hanno visto confermata l'applicazione di "trattamenti speciali e differenziati", anche se con una maggiore attenzione per le loro esigenze in termini di sviluppo e di sicurezza alimentare e per i cosiddetti "*non-trade concerns*", ossia le questioni non strettamente legate al commercio di prodotti agricoli.

Lo scorso mese di marzo, la Commissione per l'agricoltura ha approvato un piano di lavoro che fissa al 31 marzo del 2003 il termine entro il quale definire sia gli obiettivi (anche in termini quantitativi) che si intendono raggiungere, sia le modalità di svolgimento dei negoziati, in base alle quali formulare – entro l'inizio della V Conferenza ministeriale – gli impegni da assumere. L'accordo generale che si potrebbe successivamente raggiungere verrebbe formalizzato – insieme a quelli relativi ai vari argomenti oggetto di negoziato – entro il 1° gennaio 2005[22].

Tuttavia, vi sono elementi che rischiano di complicare lo svolgimento dei negoziati e di allontanare il raggiungimento di un accordo sull'agricoltura. Anzitutto va ricordata la prossima scadenza (fine 2003) del periodo di applicazione della "*peace clause*"[23] che mette al riparo da conflitti e contromisure i paesi che ricorrono ad alcune forme di sussidio per i propri mercati: sarà più difficile ottenere risultati significativi in questo settore in assenza di un consenso di massima entro quel termine. Nell'impossibilità di richiamare questa clausola, infatti, i paesi membri dell'OMC potrebbero essere più propensi ad agire contro i propri *partner*, al fine di vedere rimossi i sussidi precedentemente tollerati, pregiudicando il clima dei negoziati.

Inoltre, al di là delle dichiarazioni di intenti, alcuni recenti eventi – tra cui spicca l'approvazione da parte degli Stati Uniti del *Farm Bill*, che va in direzione opposta agli impegni assunti in ambito OMC, prevedendo un aumento delle forme di sostegno che agiscono sui livelli della produzione – rischiano seriamente di rimettere in discussione i risultati ottenuti a Doha. L'Unione Europea – spesso attaccata per la propria politica agricola – ha criticato il *Farm Bill* evidenziando come tali misure di protezione del mercato possano innescare comportamenti imitativi e tracciare prospettive di involuzione del processo di liberalizzazione commerciale. Tale programma di aiuti alla produzione agricola rende, infatti, poco credibile la posizione degli Stati Uniti nella promozione di progressive aperture dei mercati nel settore. Venendo meno la principale spinta propulsiva in questa direzione, sembra dunque lecito attendersi un livellamento verso il basso delle aspettative iniziali ed un rallentamento del processo di riduzione della protezione dei mercati agricoli.

---

[21] Nel testo si è tuttavia voluta usare una particolare formula per vincere le resistenze finali, sostenendo che tale riduzione "non deve pregiudicare i risultati dei negoziati": un'espressione ambigua che potrebbe dare spazio ad interpretazioni più caute, se non proprio riduttive, degli iniziali obiettivi.

[22] *WTO press release* n. 282, "Agriculture negotiations, 26 march 2002 - WTO members set schedule to meet 12-months 'modalities' deadline", 27 marzo 2002 (in www.wto.org)

[23] Si tratta di una clausola che, richiamando l'art. 13 dell'Accordo sull'Agricoltura ("*Due Restraint*"), offre una protezione ai paesi che sussidiano i propri mercati, in quanto dispone che i *partner* non prendano provvedimenti contro tali sussidi agricoli, se questi sono compatibili con l'Accordo stesso. In previsione della prossima scadenza della "*peace clause*", alcuni paesi propongono di estenderla fino al 1° gennaio 2005, in modo da coprire l'intero periodo in cui si svolgerebbero i negoziati, mentre altri paesi preferiscono evitarne la proroga per avere la possibilità di ricorrere contro eventuali sussidi e per spingere in avanti il processo di liberalizzazione del settore agricolo.
Cfr. http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/negs_bkgrnd13_peace_e.htm

I servizi

Malgrado il rapido sviluppo registrato negli ultimi anni negli scambi di servizi – caratterizzato dal progressivo aumento del loro peso sul commercio mondiale e dal ruolo crescente assunto dai PVS, seppure in presenza di forti disparità all'interno di essi – e nonostante diversi studi confermino i vantaggi derivanti dalla liberalizzazione dei servizi, questo comparto rimane ancora fortemente protetto. Sia i paesi industriali sia i PVS sono infatti restii a confrontarsi con la concorrenza estera nel mercato domestico.

Questi ultimi, in particolare, pur essendo consapevoli del rischio di marginalizzazione che corrono, si rifiutano di aprire "incondizionatamente" i loro mercati. Si evidenzia così, oltre alla carenza nelle dotazioni finanziarie e strutturali (che rende più difficile l'adeguamento alle rapide trasformazioni tecnologiche), anche la necessità di strumenti che mettano questi paesi in grado di valutare obiettivamente le conseguenze di una significativa apertura dei loro mercati agli scambi internazionali di servizi.

Preso atto dei progressi fin qui compiuti – avvio dei negoziati nel 2000, come stabilito cinque anni prima dal GATS, e definizione di procedure e linee guida – e considerate le proposte negoziali presentate dai paesi membri[24], a Doha sono state confermate le linee guida e le modalità definite nel marzo del 2001[25] e sono state fissate le successive tappe per la progressiva liberalizzazione degli scambi di servizi.

Per il mese di giugno 2002, dovrebbero essere presentate delle richieste formali, cui dovrebbero fare seguito – entro il 31 marzo 2003 – le iniziali offerte di accesso ai mercati. Queste verranno valutate in occasione della V Conferenza ministeriale OMC che si terrà nel settembre dello stesso anno, per giungere all'approvazione delle proposte entro il termine ultimo del 1° gennaio 2005.

L'ambiente

Anche questo è stato un argomento di difficile discussione: la stesura definitiva del testo della Dichiarazione ministeriale risente della necessità di pesanti compromessi che hanno finito per sminuire di molto le iniziali ambizioni. È comunque emersa una maggiore attenzione per le questioni ambientali (anche se si è proposto di studiare gli effetti delle misure ambientali sull'accesso ai mercati e non viceversa, come molti si attendevano) e si è confermato un generico interesse a perseguire uno sviluppo sostenibile. Si tratta però di enunciazioni il cui effetto pratico è ancora molto debole, tanto che molti temevano, da parte della UE – che aveva posto come prioritario il tema ambientale –, un rifiuto delle proposte emerse, tale da compromettere il tavolo negoziale. Poco significativo anche il riconoscimento del "principio precauzionale" che prevede la possibilità di limitare le importazioni di prodotti di cui non sia stata accertata la non nocività, dal momento che tale attestazione è resa debole dall'inesistenza di un accordo sulle etichettature.

---

[24] Dall'avvio dei negoziati sui servizi, il *Council for Trade in Services* (CTS) ha ricevuto circa 120 proposte negoziali, la maggior parte delle quali presentate da paesi industriali, più direttamente interessati ad una liberalizzazione degli scambi in questo ambito.

[25] Relativamente alle linee guida, si ricorda che si è stabilito di non escludere *a priori* alcun settore o modalità di fornitura, mentre, per quel che riguarda le modalità di svolgimento dei negoziati, ci si baserà essenzialmente su un approccio del tipo domanda-offerta, pur non escludendo altre tipologie (incluse le iniziative autonome di liberalizzazione o le riforme unilaterali dei relativi regolamenti). Cfr. Rapporto ICE 2000-2001 Cap. 2, par. 2.2 *I negoziati settoriali - I servizi* (pag. 97).

L'avvio dei negoziati sull'ambiente può in definitiva venire considerato dalla UE - trovatasi, a tratti, in completo isolamento - un risultato positivo, vista la decisa opposizione sia degli Stati Uniti che dei PVS. Oltre che dallo scarso interesse per questi temi, l'opposizione era motivata anche dal sospetto che la questione ambientale potesse venire strumentalizzata a fini protezionistici (offrendo nuove vie per difendere il settore agricolo) e, ancora, vi era il timore dei PVS di vedere erosi margini di competitività, in seguito al consistente aggravio dei costi di produzione che il rispetto di stringenti requisiti di eco-compatibilità potrebbe comportare.

Per dissipare dubbi a questo riguardo, la Dichiarazione conferma il diritto (nell'ambito delle regole dell'OMC) di prendere le misure necessarie alla protezione della vita o della salute di uomini, animali o piante o, più in generale, dell'ambiente ma a patto che tali misure non costituiscano uno strumento di restrizione del commercio internazionale o di arbitraria ed ingiustificata discriminazione.[26]

Anche in questo ambito, viene ribadita la necessità di prendere in considerazione le esigenze dei PVS e dei PMS e si riconosce l'importanza dell'assistenza tecnica e del trasferimento di *expertise*. È prevista, in proposito, anche la riduzione (e in alcuni casi l'eliminazione) di barriere, tariffarie e non, per i beni e servizi ambientali.[27]

I negoziati – che potrebbero partire dopo la V Conferenza ministeriale – dovranno poi chiarire i rapporti tra le attuali regole OMC e gli specifici obblighi commerciali disposti dagli accordi multilaterali sull'ambiente (*Multilateral Environmental Agreements, MEAs*), attraverso forme di collaborazione con organizzazioni internazionali dell'ambiente e dello sviluppo. Va detto, tuttavia, che la fissazione di alcune condizioni diminuisce fortemente l'impatto e la portata innovatrice di tali negoziati. Ci si riferisce, in particolare, alla affermazione che *"i negoziati non devono pregiudicare i diritti riconosciuti dall'OMC ai paesi che non siano membri anche dell'accordo ambientale in esame"*, che disincentiva fortemente la futura sottoscrizione di tali accordi, e alla precisazione che tali negoziati *"non dovranno aggiungere o diminuire gli obblighi derivanti ai membri sulla base degli esistenti accordi OMC"* che impoverisce il legame che si voleva creare tra accordi OMC e MEAs[28]. Si rischia così di incentrare l'attenzione dei negoziati – e i risultati raggiunti – non più sulle modifiche delle regole ma su semplici chiarimenti e/o sull'aggiunta di note o postille alle regole esistenti.

L'accesso ai mercati dei manufatti: tessili e abbigliamento

La Dichiarazione ministeriale conferma l'impegno a proseguire i negoziati – secondo modalità da stabilire – diretti a ridurre o eliminare le barriere tariffarie e non, con particolare attenzione ai prodotti di maggiore interesse per le esportazioni dei paesi in via di sviluppo. Questi negoziati, oltre a prevedere un'estesa copertura di prodotti senza esclusioni *a priori*, dovrebbero tenere pienamente conto delle esigenze dei PVS e dei paesi meno sviluppati (PMS), prevedendo a tal fine una non simmetrica reciprocità negli impegni di riduzione delle barriere agli scambi.[29]

Relativamente ai prodotti tessili e all'abbigliamento, tuttavia, le aspettative dei paesi in via di sviluppo sui progressi del processo di liberalizzazione degli scambi sono

---

[26] Dichiarazione ministeriale OMC, paragrafo 6
[27] Dichiarazione ministeriale OMC, paragrafi 31 e 32
[28] Dichiarazione ministeriale OMC, paragrafi 31 e 32
[29] Dichiarazione ministeriale OMC, paragrafo 16

andate deluse. Non è stata infatti accolta la loro pressante richiesta di accelerare lo smantellamento dei vincoli che ancora ostacolano l'accesso ai mercati dei paesi avanzati – quote d'importazione, oltre alle semplici barriere tariffarie – per riequilibrare un processo che finora è avanzato molto lentamente e che dovrebbe subire una forte accelerazione proprio nella sua fase finale. Ci si è invece limitati a richiamare gli impegni derivanti dall'accordo sui prodotti tessili e dell'abbigliamento (*Agreement on Textiles and Clothing:* ATC) e a confermare le tappe in esso previste per la progressiva apertura dei mercati (pur prevedendo il ricorso alle metodologie più favorevoli per i PVS nel calcolo delle quote all'importazione nel rimanente periodo di applicazione dell'ATC).[30]

Com'è noto, entrato in vigore nel 1995, tale accordo definisce un periodo transitorio (il cui termine è fissato per il 1° gennaio 2005) entro il quale liberalizzare del tutto il commercio di prodotti tessili e di abbigliamento, attraverso due tipi di processi:

– una graduale integrazione di tali prodotti nel campo di applicazione delle regole GATT/OMC, prevedendo abbattimenti tariffari (attraverso quattro tappe successive nell'arco di un decennio);
– un progressivo aumento del quantitativo ammesso all'importazione, fino alla totale eliminazione delle quote (applicate da UE, Canada e USA).

Questa soluzione non soddisfa i PVS, i quali non soltanto lamentano una selezione discriminatoria dei settori da aprire alla concorrenza (i paesi importatori tenderebbero a liberalizzare anzitutto i prodotti meno rilevanti per le loro esportazioni), ma soprattutto denunciano il serio pericolo di non vedere rispettati i termini fissati dall'accordo, visto il concentrarsi degli impegni di apertura nella fase finale del periodo transitorio. Il timore è che i paesi industriali possano infatti invocare ulteriori deroghe alla attuazione dell'ATC, motivate dalla necessità di tutelare i propri mercati dalle forti ripercussioni che presumibilmente – in assenza di interventi preventivi di adeguamento alle nuove condizioni di mercato – arriveranno a minacciare i produttori nazionali.

Le politiche antidumping[31]

Il frequente ricorso dei paesi industriali ai dazi *antidumping*[32] per proteggere il proprio mercato ha fatto spesso sollevare le critiche dei paesi in via di sviluppo (PVS), che ne lamentano un utilizzo ingiustificato e strumentale, finalizzato cioè ad annullare i vantaggi comparati dei paesi che dispongono di fattori produttivi a più basso costo.

Queste polemiche hanno spinto i membri dell'OMC a prevedere, in occasione della IV Conferenza ministeriale, la ridefinizione delle procedure che ne regolano l'applicazione[33]. Si è deciso così a Doha di avviare dei negoziati diretti a chiarire e migliorare la disciplina delle azioni *anti-dumping* (pur preservandone principi cardine, obiettivi e strumenti), tenendo conto delle esigenze dei PVS e PMS che avevano ri-

---

[30] *Implementation-Related Issues and Concerns*, paragrafo 4.
[31] Dichiarazione ministeriale OMC, paragrafo 28.
[32] Si tratta di una clausola di salvaguardia ammessa dagli accordi OMC al verificarsi di determinate particolari condizioni. Queste misure consistono nell'imposizione di dazi all'importazione diretti a compensare l'artificiale competitività di prodotti immessi su determinati mercati a prezzi eccessivamente bassi (ad esempio sottocosto), cioè economicamente non giustificabili se non con un fine di aggressione commerciale, diretta a sbaragliare la concorrenza per conquistare nuove quote di mercato. Perché ci sia un caso di "*dumping*", oltre ai prezzi bassi si deve perciò verificare - quale diretta conseguenza dell'ingresso dei beni in questione - anche il serio rischio di danno a carico delle imprese locali operanti nello stesso settore.
[33] *Agreement on Implementation of Article VI of the GATT 1994*.

chiesto, oltre ad una disciplina più severa, anche un maggiore e più esplicito impegno relativamente al trattamento speciale e differenziato.[34]

Avviati nel gennaio del 2002, i negoziati si dovranno concludere entro il 1° gennaio 2005. Nella fase iniziale andranno individuate le disposizioni che si vogliono migliorare (inclusa la disciplina delle pratiche commerciali distorsive del mercato[35]); dopo la V Conferenza ministeriale OMC del 2003 – dove si valuteranno le varie proposte presentate, quale base di partenza dei negoziati – si potrà poi procedere alla loro revisione.

Questo risultato rappresenta certamente un fattore positivo per i PVS che sono riusciti a far valere le loro richieste, malgrado le forti resistenze degli USA che hanno tentato fino all'ultimo di opporsi ad ogni potenziale indebolimento degli strumenti di difesa commerciale.

Per il particolare peso attribuito loro dai paesi in via di sviluppo, i temi relativi all'avvio dei negoziati sull'attuazione degli accordi, alle deroghe all'accordo TRIPS per rispondere ad emergenze di sanità pubblica, alle *Singapore issues* e agli standard sociali e, più in generale, alla previsione di misure per lo sviluppo vengono affrontati nel paragrafo seguente, dedicato alla centralità della questione dello sviluppo nell'impostazione e nella gestione del confronto negoziale multilaterale.

2.3 LA QUESTIONE DELLO SVILUPPO

L'Agenda di Doha riflette la consapevolezza, da parte dei paesi più avanzati, della necessità di porre le esigenze dei paesi in via di sviluppo (PVS) al centro delle attività dell'OMC con iniziative che – affrontando in maniera più diretta le radici del problema – si pongano l'obiettivo di fornire a questi paesi gli strumenti tecnici e finanziari per poter definire propri obiettivi e priorità, partecipare attivamente ai negoziati e dare concreta attuazione agli accordi sottoscritti.

Questi temi hanno rivestito un ruolo centrale già nel corso delle trattative di preparazione dell'incontro di Doha. La capacità di misurarsi con le sfide che tali problemi pongono ha costituito uno dei parametri fondamentali per misurare la volontà dei paesi industriali di dare adeguato spazio alle necessità dei paesi in via di sviluppo ed un banco di prova per l'OMC, orientata a riconquistare la fiducia del grande pubblico nel meccanismo di regolamentazione multilaterale degli scambi.

L'attuazione degli accordi

La grande importanza attribuita da molti PVS alle difficoltà incontrate nella attuazione degli accordi sottoscritti in sede di *Uruguay Round* (spesso ritenuti iniqui, in quanto ritenuti trascurare le obiettive difficoltà dello sviluppo economico) ha portato all'adozione di un documento separato, *"Implementation–Related Issues and Concerns – Decision"*[36], il quale:

---

[34] Per il settore dei prodotti tessili e dell'abbigliamento, questa attenzione si è però espressa solo attraverso un generico invito ad usare una particolare cautela nell'avanzare azioni *antidumping* nei confronti delle esportazioni dei PVS e ad adottare un trattamento di favore nei loro confronti.

[35] Sussidi e misure di rivalsa commerciale (*Subsidies and Countervailing Measures*).

[36] Documento WT/MIN(01)/W/10 del 14 novembre 2001. Questo documento considera circa la metà degli argomenti sottoposti all'attenzione dei membri OMC riuniti a Doha; la restante parte viene affrontata dalla Dichiarazione ministeriale nei rispettivi ambiti di competenza.

– riconosce il diritto dei PVS di perseguire importanti obiettivi di sviluppo locale[37];
– chiarisce il significato delle deroghe ammesse, sia in termini temporali che sostanziali;
– mette in risalto la necessità di incentivare la partecipazione attiva dei PVS ai negoziati multilaterali[38];
– dispone interventi – soprattutto nella forma di assistenza tecnica e finanziaria – diretti ad individuare le cause della mancata attuazione degli accordi, e a fornire soluzioni attraverso strumenti operativi idonei.

Questo documento confermerebbe quindi l'intenzione da parte della comunità internazionale di intraprendere un percorso diverso dai precedenti, in quanto mirato ad ottenere il coinvolgimento dei PVS nel miglioramento della gestione del sistema degli scambi globali. E ciò attraverso iniziative che agiscano sul lato dell'offerta, dirette a favorire gli investimenti e a rimuovere i limiti al potenziale commerciale.

I diritti di proprietà intellettuale (TRIPS) – sanità/accesso ai farmaci salvavita

In tema di accesso ai medicinali salvavita protetti da brevetti e licenze, i paesi in via di sviluppo hanno ottenuto le maggiori concessioni, mentre gli Stati Uniti e la Svizzera, ancorati su posizioni fortemente difensive degli interessi delle case farmaceutiche, hanno dovuto rivedere sostanzialmente le loro posizioni negoziali.

L'importanza accordata agli obiettivi di tutela della salute e la necessità di conciliare le esigenze dei PVS con la promozione della ricerca e lo sviluppo di nuovi farmaci è sottolineata dall'approvazione di un documento finale – la *"Declaration on the TRIPS Agreement and Public Health"*[39] – che introduce importanti elementi di flessibilità nella interpretazione ed attuazione dell'accordo TRIPS, consentendo ai membri OMC di autorizzare[40] – in determinate condizioni da essi stabilite – la produzione di farmaci protetti da licenza, senza l'approvazione del proprietario del brevetto.[41]

Viene così riconosciuta l'autonomia dei governi nella individuazione e definizione delle emergenze sanitarie o di altre gravi urgenze nazionali (si fa riferimento ad AIDS, tubercolosi, malaria ed altre epidemie), nonché il diritto di stabilire, in tali circostanze, le condizioni per il rispetto degli accordi TRIPS. Viene inoltre richiesto un impegno dei paesi avanzati nell'incentivare il trasferimento di tecnologie verso i paesi meno sviluppati (PMS).

È attualmente in corso un dibattito sulla corretta interpretazione ed attuazione dell'accordo, relativamente alla questione se la produzione destinata al mercato interno possa, in determinate condizioni, essere anche esportata, come richiesto dai PVS guidati da Brasile e India[42]. Resta infatti da chiarire se siano ammesse le cosiddette "importazioni parallele", per cui i paesi che si trovino in condizioni di emergenza sa-

---

[37] Soprattutto in campo agricolo, viene riconosciuta la priorità dell'interesse del PVS a perseguire obiettivi di sviluppo e di autosufficienza alimentare e particolare attenzione viene dedicata ai PMS importatori netti di beni alimentari.

[38] Il Documento si propone di definire forme di assistenza tecnica dirette a favorire la partecipazione di tali paesi al dibattito e ai negoziati,anche attraverso il potenziamento degli strumenti già in atto (quali *Geneva Weeks*, i punti di informazione "*WTO reference centres*", il sito web, ecc.)

[39] Documento WT/MIN(01)/DEC/W/2

[40] Si prevede in questo caso la concessione di "licenze obbligatorie" (*compulsory licencing*).

[41] Questa deroga viene accordata ai paesi meno sviluppati (PMS) fino al 1° gennaio 2016.

[42] Una deroga all'Accordo TRIPS era stata già accordata nel 2001 al Sudafrica, consentendo la produzione dei farmaci salvavita, ma solo per uso interno.

nitaria e non dispongano di adeguati mezzi per produrre i farmaci localmente, potrebbero acquistare i farmaci necessari senza brevetto (quindi a prezzi notevolmente più bassi) da paesi terzi.[43]

L'articolo 31(f) dell'Accordo TRIPS richiede che le licenze "obbligatorie" (*compulsory licences*) siano finalizzate a garantire la fornitura esclusivamente all'interno del paese autorizzato. Ma questa disposizione mette in difficoltà i paesi più poveri che non solo non avrebbero l'autorità di concedere una licenza a produttori stranieri, ma non potrebbero neanche avvantaggiarsi della produzione di altri PVS attraverso le importazioni.

La UE ha di recente presentato una proposta[44] a questo riguardo, suggerendo due possibili soluzioni sulle quali confrontarsi nel mese di giugno: un emendamento dell'articolo 31 (che formalizzi un'eccezione, per consentire l'esportazione di prodotti farmaceutici in caso di gravi problemi sanitari; oppure, un'interpretazione "estensiva" della deroga prevista nello stesso articolo, diretta a permettere l'esportazione di farmaci verso un terzo paese. Nel primo caso, non si applicherebbe la disposizione, di cui all'art. 31(f), alle licenze di produzione concesse per fornire un paese terzo che versa in gravi condizioni sanitarie. Questa soluzione ha il pregio di definire chiaramente una nuova fattispecie ma richiede adeguate misure di salvaguardia per rendere il sistema trasparente ed evitare l'esportazione generica verso paesi che non ne abbiano urgente necessità o le ri-esportazioni verso altri mercati. La seconda soluzione, invece, ha il pregio di non richiedere alcuna modifica dell'accordo TRIPS ma è più complessa da attuare[45] e necessita comunque di stretti controlli e altrettante clausole di salvaguardia.

TRIPS – Diversità biologica, tutela del patrimonio culturale[46]

Il lavoro di revisione ed aggiornamento dell'Accordo TRIPS affronterà in maniera specifica anche la questione relativa alla protezione della biodiversità e del patrimonio culturale tradizionale. Questa decisione prende le mosse anche dalla richiesta avanzata dall'India di garantire maggiore tutela agli agricoltori dei PVS e una più ampia varietà biologica. L'India ha infatti denunciato la brevettazione – da parte di alcune grandi multinazionali – di sementi originariamente selezionate da coltivatori indiani e, di conseguenza, il danno derivante dalla drastica riduzione dell'offerta[47].

---

[43] Il paragrafo 6 della "*Declaration on the TRIPS Agreement and Public Health*" riconosce le difficoltà che questi paesi potrebbero incontrare ma si limita a formulare un generico impegno a trovare una soluzione al problema entro la fine del 2002.

[44] *Communication from the European Communities and their member States "Concept paper relating to paragraph 6 of the Doha Declaration on the TRIPs Agreement and Public Health*", 4 marzo 2002 (IP/C/W/339), presentata in occasione della riunione del TRIPS Council del 5 marzo 2002.

[45] Prevede infatti che il paese privo di capacità produttiva conceda ad un operatore nazionale licenze per l'importazione e la distribuzione interna di farmaci che vengono prodotti – esclusivamente per il paese importatore – in un altro PVS, da un operatore individuato dal destinatario delle licenze per l'importazione.

[46] Dichiarazione ministeriale OMC, paragrafo 19

[47] Evans R., "WTO Launches 'Broad and Balanced' Trade Round", *Reuters*, 15 novembre 2001 (in www.wtowatch.org)

Assistenza tecnica e "Capacity building"

I documenti approvati dalla IV Conferenza ministeriale di Doha contengono – come si è già rilevato – molti riferimenti ai problemi che investono i PVS e prevedono una serie articolata di programmi volti ad accelerare l'integrazione di questi paesi (compresi quelli economicamente più deboli[48]) nell'economia mondiale, privilegiando il ricorso a interventi di assistenza tecnica e di "*capacity building*", con l'intenzione di creare migliori opportunità per una crescita basata sugli scambi.

In particolare, le misure approvate con la Dichiarazione ministeriale si possono brevemente sintetizzare nei seguenti punti:

– elaborazione di un programma per la migliore integrazione di piccoli paesi, evitando tuttavia di creare una sub-categoria di membri dell'OMC (par. 35);
– istituzione di due gruppi di lavoro su temi specifici: debito e finanziamento, trasferimenti di tecnologie (parr. 36 e 37);
– definizione di linee guida per le attività di assistenza tecnica (parr. 38-41);
– impegno della commissione bilancio dell'OMC all'elaborazione di un piano diretto ad assicurare adeguati fondi per l'assistenza tecnica (successivamente approvato in sede di Consiglio generale nel dicembre 2001);
– assunzione dell'impegno per un piano di lavoro per i PMS, volto in particolare a migliorare il loro accesso ai mercati dei paesi industriali (parr. 42 e 43);
– conferma del trattamento speciale e differenziato per i PVS e PMS (par. 44).

Malgrado il forte incremento dei fondi stanziati[49] per l'assistenza tecnica, il sostegno finanziario disponibile per questo tipo di interventi è reputato ancora insufficiente e restano serie perplessità sull'effettiva volontà dell'OMC di agire a favore dell'interesse dei paesi meno sviluppati.[50] Alcuni paesi temono infatti che questi programmi rappresentino semplicemente dei meccanismi, peraltro inadeguati, per ammortizzare le dure conseguenze provocate dall'apertura dei mercati e dall'attuazione degli accordi, relegando sullo sfondo la soluzione dei problemi dello sviluppo, per tutelare esclusivamente gli interessi dei paesi industriali. La discussione accesa che ha accompagnato l'approvazione – il 6 marzo scorso – del piano di attività per il 2002[51] dimostra quante aspettative vengano riposte su questo strumento di intervento a sostegno dello sviluppo, che prevede 500 iniziative e copre 22 aree tematiche, privilegiando soprattutto il settore dei servizi (con 62 interventi programmati) e la questione dell'attuazione degli accordi (con 48 attività).

Una caratteristica di questo programma di interventi è quella di essere concepito come una iniziativa in evoluzione, soggetta a regolari revisioni e dotata di un certo grado di flessibilità (essendo previste modifiche per affinare gli strumenti di intervento e migliorarne l'efficacia). Un'altra importante novità del piano di quest'anno risiede nella più stretta collaborazione prevista tra OMC e i principali organismi internazionali – quali Banca Mondiale, FAO, UNCTAD, World Health Organisation, World

---

[48] Nel mese di febbraio 2002 è stato adottato uno specifico programma rivolto ai paesi meno sviluppati (PMS) che prevede, tra l'altro, un coordinamento con il programma di azione, approvato nel 2001 alla III Conferenza delle Nazioni Unite, sui PMS (LDC-III) e interventi relativi alle procedure di adesione all'OMC (poiché solo 30 dei 49 PMS ne fanno parte). Cfr. *WTO press release* n. 272, "WTO adopts work programme for LDCs", 13 febbraio 2002

[49] Per maggiori dettagli a questo riguardo, si rinvia al par. 2.1.

[50] Si veda in proposito l'articolo di Solignac Lecomte H.B., "Capacity-building and Technical Assistance for developing Countries After Doha", in *Bridges*, ICTSD, anno 6, n.1, gennaio 2002.

[51] *Co-ordinated WTO Secretariat Annual Technical Assistance Plan* (WT/COMTD/W/95/Rev. 3)

Intellectual Property Organisation – oltre alle banche regionali di sviluppo e ad altre agenzie delle Nazioni Unite (quale l'UN Environment Programme).

In merito alle modalità di attuazione di questi interventi, è stata sottolineata da parte dei PVS l'esigenza di coinvolgere più direttamente anche le istituzioni locali, insieme ad istituti di ricerca, principali organizzazioni non governative e il settore privato locale. Ciò al fine di consentire: una migliore individuazione degli interessi del paese destinatario degli interventi; una più rispondente traduzione di tali interessi in politiche ed obiettivi negoziali; e una più efficace distribuzione dei ruoli e ripartizione delle risorse per attuare le politiche a tal fine elaborate e promuovere gli interessi rilevanti.

Gli investimenti esteri e la concorrenza (le "Singapore issues")[52]

Sul delicato argomento delle norme che regolano la trasparenza negli appalti pubblici e le politiche degli investimenti e della concorrenza[53] non è stato possibile lanciare a Doha dei nuovi negoziati, ma è stata formalmente avviata una discussione a livello di gruppi di lavoro, con l'obiettivo di far emergere proposte e problemi, definire modalità operative e delineare in via preventiva gli impegni da assumere, ponendo le basi per negoziazioni future.

Questo risultato è il frutto di un compromesso dell'ultimo momento tra i paesi industriali che volevano avviare immediatamente un confronto in sede negoziale – in quanto interessati alla garanzia di condizioni di trasparenza, certezza normativa e non discriminazione in tema di investimenti diretti esteri – ed i PVS, con in testa l'India, che volevano invece ulteriormente posticipare l'inizio e rallentare le tappe di un eventuale negoziato perché preoccupati dal conseguente rischio di ingerenza nelle decisioni interne di politica economica da parte di forti centri di pressione (quali le *lobbies* delle multinazionali). Si è così stabilito che, in occasione della V Ministeriale del 2003, sulla base dei risultati raggiunti dalle consultazioni preliminari, si procederà all'esame delle proposte di metodo che verranno formulate ed eventualmente all'avvio dei negoziati; ma tuttavia per questi ultimi, sarà richiesto un consenso unanime dei membri OMC. L'India è così riuscita ad ottenere un diritto di veto e ciò anche come contropartita del deludente risultato sull'accesso ai mercati per i prodotti tessili dei PVS. Con un colpo di scena, a poche ore dalla conclusione del vertice, l'India si era infatti rifiutata di sottoscrivere la Dichiarazione finale per far leva sugli altri membri dell'OMC e vedere almeno posticipato l'avvio dei negoziati sugli investimenti.

Gli standard sociali

Anche per quel che riguarda gli standard del lavoro si è registrato a Doha un chiaro successo dei PVS – e della Cina in particolare – poiché nella Dichiarazione fi-

---

[52] Nel 1996, alla Conferenza ministeriale OMC di Singapore, sono stati istituiti due gruppi di lavoro che hanno avuto il compito di analizzare più approfonditamente i rapporti tra commercio e politiche della concorrenza e degli investimenti, ma non hanno ricevuto alcun mandato per l'avvio dei negoziati.

[53] Dichiarazione Ministeriale OMC, parr.20-22 (relationship between trade and investment), parr. 23-25 (interaction between trade and competition policy), par. 26 (transparency in government procurement) (WT/MIN(01)/DEC/W/1).

nale non si prevede alcun legame tra standard sociali e commercio internazionale, come invece richiesto da USA e UE. In sostanza, si riafferma la dichiarazione di Singapore sugli standard internazionali del lavoro e si prende atto del lavoro svolto in questo campo dall'International Labour Organisation (ILO) sulla dimensione sociale della globalizzazione ma senza prevedere un tavolo comune OMC-ILO. Il tentativo di introdurre degli standard sociali minimi a livello internazionale – che avrebbe finito per imporre ai paesi in via di sviluppo impegni per il miglioramento dei loro mercati del lavoro – aveva accentuato il contrasto tra PVS e paesi industriali contribuendo al fallimento del vertice OMC di Seattle nel 1999. La constatazione che l'OMC sia una sede impropria per la ricerca di soluzioni a problemi così complessi ha nuovamente alimentato le posizioni critiche dei PVS, accentuate dal sospetto che tali proposte nascondessero intenti protezionistici.[54]

L'ACCORDO TRIPS E LA TUTELA DELLE INDICAZIONI GEOGRAFICHE*

Per indicazioni geografiche si intendono, in questo contesto, i nomi di località che permettono di identificare alcuni prodotti con determinate caratteristiche distintive, in quanto originari di quei particolari territori. Questa attribuzione è essenziale ai fini della riconoscibilità e della valutazione di un determinato bene, se al territorio cui esso è legato vengono generalmente associate caratteristiche qualitative delle materie prime o particolari processi di lavorazione, tali da rendere "unici" i prodotti che vi hanno origine (ad esempio i nomi "Chianti", "Champagne", "Scotch", ecc.).

In considerazione dell'importante effetto positivo che tale attribuzione può comportare sulla competitività di alcuni prodotti, si è voluto formalizzare in un Accordo – il TRIPS[1] Agreement – la disciplina delle indicazioni geografiche, assimilando la loro tutela alla protezione dei diritti di proprietà intellettuale. Questo accordo, infatti, riconosce ai paesi membri dell'OMC il diritto/dovere di fornire alle parti interessate gli strumenti legali per evitare un uso improprio delle indicazioni geografiche che si ritiene di aver interesse a proteggere. Si intende cioè impedire tutti gli impieghi di indicazioni geografiche tali da ingenerare nei consumatori una confusione circa la reale origine del prodotto in esame.

L'importanza dell'attribuzione di origine geografica è particolarmente evidente nell'identificazione di specifiche tipologie di vini o di altri prodotti alcolici ed è per questo che l'accordo TRIPS garantisce a questi prodotti un grado di pro-

---

* *Redatto da Cristina Gioffré*

[1] *Il Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights Agreement, costituisce l'Allegato 1C dell'Accordo di Marrakech con il quale, nel 1994, è stata istituita l'Organizzazione Mondiale del Commercio (il testo dell'accordo TRIPS è consultabile in: http://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/t_agm0_e.htm)*

---

[54] Già nel 1996, alla Conferenza ministeriale di Singapore, era stato convenuto che la competenza istituzionale sugli standard di lavoro non spettasse all'OMC ma all'ILO, l'Organizzazione Mondiale del Lavoro. Si veda in proposito l'articolo di Maskus K. E., "Should Core Labor Standards be Imposed through International Trade Policy?", *World Bank working paper* n. 1817, Agosto 1997 (in http://econ.worldbank.org)

tezione superiore, consentendo di intervenire a tutela della indicazione geografica (ad esempio rifiutando la registrazione di una marca o disponendone l'annullamento) anche quando non vi sia un chiaro intento ingannevole, cioè anche quando il richiamo all'indicazione geografica protetta sia accompagnato da una dicitura – come, ad esempio, "tipo", "stile", "imitazione", "qualità", ecc. – che evidenzi la non perfetta coincidenza con il prodotto originario della località cui si fa riferimento. E questo per sottolineare in maniera inequivocabile e rafforzata l'unicità di questi prodotti ed il loro forte collegamento con il territorio di origine. L'accordo dispone in proposito anche l'avvio di negoziati – da condurre nell'ambito dei lavori del TRIPS Council – finalizzati alla creazione di un "sistema multilaterale di notifica e registrazione delle indicazioni geografiche per i vini ed altri alcolici" che si intendono tutelare.[2]

Il termine per la conclusione dei lavori già avviati su questi temi è stato fissato, nel vertice di Doha, per la V Conferenza ministeriale dell'OMC che si terrà in Messico nel secondo semestre del 2003. Il confronto negoziale, attualmente in corso[3]*, si basa su due diverse posizioni rappresentate dalla proposta dell'Unione Europea*[4]*, da un lato, e da quella di Stati Uniti, Canada, Cile e Giappone*[5]*, dall'altro.*

La proposta europea si distingue per il maggior grado di tutela che intende garantire alle indicazioni geografiche, ritenendo che quelle registrate debbano essere protette automaticamente (d'ufficio) in tutti gli stati membri dell'OMC, pur prevedendo alcune eccezioni[6]*. Più in particolare, la proposta europea prevede una partecipazione non discriminatoria al sistema multilaterale di notifica e registrazione ed individua al riguardo una dettagliata procedura*[7]*.*

---

[2] *Cfr. TRIPS Agreement, Part II, Section 3, Art. 23 "Additional Protection for Geographical Indications for Wines and Spirits".*

[3] *Tale confronto si svolge nell'ambito delle sessioni speciali del TRIPS Council. In quella dell'8 marzo 2002 è emersa un'ipotesi di organizzazione del lavoro in due fasi: la prima diretta alla elaborazione di un unico documento provvisorio (entro la fine del 2002 o l'inizio del 2003), e la seconda finalizzata al raggiungimento di un accordo sul testo definitivo entro la V Conferenza ministeriale.*

[4] *"Implemention of article 23.4 of the TRIPS Agreement relating to the establishment of a multilateral system of notification and registration of geographical indications" - Communication from the European Communities and their member States - documento IP/C/W/107/Rev. 1 del 22 giugno 2000 (revisione del precedente documento: IP/C/W/107 del 28 luglio 1998).*

[5] *"Proposal for a multilateral system of notification and registration of geographical indication based on article 23.4 of the TRIPS Agreement" Revision – Communication from Canada, Chile, Japan and the United States - documento IP/C/W/133/Rev.1 del 26 luglio 1999 (revisione del precedente documento: IP/C/W/133 dell'8 luglio 1999, presentato solo da Giappone e Stati Uniti)*

[6] *Ad esempio, nelle situazioni in cui si riuscisse a dimostrare che l'uso di un determinato nome viene considerato come generico all'interno del proprio territorio, non consentendo di identificare uno specifico prodotto.*

[7] *Alla notifica delle indicazioni geografiche che identificano prodotti originari di quel territorio (corredata da prove legislative, giuridiche o di altra natura che dimostrino la protezione loro accordata), segue la pubblicazione, da parte del Segretariato OMC, e la notifica agli altri paesi membri. Questi hanno la possibilità di esaminare le indicazioni pubblicate ed eventualmente, entro 18 mesi dalla pubblicazione, di chiedere spiegazioni: nel caso insorgessero dei contrasti, i paesi contendenti dovranno avviare un confronto negoziale, per giungere ad una soluzione nell'arco di altri 18 mesi. Si procede infine alla registrazione della indicazione geografica protetta e alla sua ulteriore diffusione, prevedendo anche in questo caso un periodo transitorio (18 mesi), al termine del quale non sarà più possibile agire in contestazione. L'obbligo alla protezione di una indicazione geografica decade se la stessa non è più protetta, o se è caduta in disuso nel paese di appartenenza.*

Radicalmente diverso è invece il secondo approccio che sottolinea la necessità di garantire un'adesione volontaria e non vincolante al sistema (non imponendo vincoli aggiuntivi rispetto agli obblighi già previsti dall'accordo TRIPS) e di riconoscere ed armonizzare i vari regimi nazionali, oltre ad evidenziare l'opportunità di evitare l'insorgere di nuovi oneri a carico del Segretariato o degli Stati membri. L'impostazione di questa proposta è dunque molto più destrutturata, richiamando in più occasioni le disposizioni già previste dall'accordo TRIPS, e rimarcando il fatto che ogni indicazione geografica che riceve protezione dalla legislazione nazionale va tutelata a prescindere dalla sua eventuale iscrizione nella lista delle indicazioni notificate dall'OMC.

La critica europea a questa posizione degli USA e di altri suoi partner è sostanzialmente quella di istituire semplicemente una "base dati" per la notifica di indicazioni geografiche. Si tratterebbe, secondo questa interpretazione, di una semplice lista, da intendere come supporto informativo per assistere i membri nel decidere se proteggere o meno termini specifici nei loro territori, ma non in grado di dare valore aggiunto alla protezione delle indicazioni geografiche, mentre l'approccio UE, al contrario, intenderebbe rafforzare ulteriormente la certezza legale in questo contesto.

Attualmente si discute anche sulla opportunità di estendere ad altri prodotti il più elevato livello di protezione delle indicazioni geografiche accordato ai vini e agli altri alcolici, a proposito della quale la Dichiarazione ministeriale di Doha ha affermato che i relativi negoziati devono essere affrontati in sede di TRIPS Council, ma non ha posto scadenze[8]. Si tratta di una questione di particolare interesse per molti membri OMC, in merito alla quale sono emerse due posizioni distinte[9] che ha visto formarsi dai primi confronti sull'argomento[10] questi paesi si sono divisi, in due gruppi – a favore di tale estensione e contro – rappresentate da due gruppi, ciascuno dei quali composto sia da paesi industriali che da paesi in via di sviluppo.

I paesi a favore dell'estensione di tale protezione[11] hanno evidenziato, tra i principali benefici (soprattutto per i PVS), le maggiori opportunità di sbocco sui mercati internazionali, a prezzi mediamente più stabili e più elevati, a causa della qualità associata all'indicazione di origine geografica protetta.

I paesi che si sono invece espressi contro l'estensione del livello di protezione[12] hanno invece sostenuto che l'attribuzione di indicazione geografica può rivelarsi talmente complessa da comportare, non solo elevati costi amministrativi, ma anche da prestarsi a strumentalizzazioni da parte di paesi intenzionati a bloccare le importazioni di prodotti in concorrenza con i propri.

Una considerazione importante in questo dibattito è quella relativa ai punti di vista dei PVS e dei paesi meno sviluppati (PMS) dell'OMC. L'estensione di que-

---

[8] Nella interpretazione della UE tale questione è di fatto legata ai tempi imposti per la creazione di un registro multilaterale per i vini e gli altri alcolici.
[9] Nelle riunioni del TRIPS Council del 5 e 6 marzo 2002.
[10] Nelle riunioni del TRIPS Council del 5 e 6 marzo 2002.
[11] Sono compresi in questo primo gruppo di paesi, oltre all'Unione Europea: Svizzera, Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca, Slovenia, Ungheria, Bulgaria, Turchia, Marocco, Egitto, Kenya, Pakistan, India, Sri Lanka, Thailandia, Cuba, Giamaica.
[12] Rientrano tra questi: Australia, Nuova Zelanda, Canada, Stati Uniti, Paraguay, Colombia, Guatemala, Uruguay.

sta protezione, in virtù del collegamento che esisterebbe tra l'accesso ai mercati e la specificità dei prodotti – non soltanto alimentari, ma anche di altro tipo, ad esempio artigianali – potrebbe avvantaggiarli, a causa del peso che la differenziazione di un prodotto ha per la sua competitività.

D'altra parte, la proposta di estendere questo grado di protezione può anche determinare benefici per i consumatori – in termini di maggiori opzioni di scelta ma soprattutto di maggiori informazioni sulla qualità dei beni considerati – e per i produttori - i quali sarebbero stimolati a perseguire processi di miglioramento qualitativo e verrebbero più tutelati dalla concorrenza sleale o ingannevole nei mercati che importino i loro prodotti.

ACCORDI D'INTEGRAZIONE E INTROVERSIONE COMMERCIALE *

La direzione geografica degli scambi di una regione può essere ricondotta a vari fattori, tra cui la vicinanza (geografica e culturale) e l'assenza di barriere tariffarie sono quelli di maggiore rilievo. Un modo per valutare gli effetti commerciali degli accordi di integrazione regionale consiste nel misurare l'intensità relativa degli scambi tra i paesi che aderiscono all'accordo. Dall'analisi dell'indice d'introversione commerciale, presentato nella tavola 1 nella sua versione simmetrica e applicato ai principali accordi d'integrazione, emerge un orientamento agli scambi intra-regionali di grado diverso a seconda dei casi. Gli accordi dell'America Latina sono quelli maggiormente orientati agli scambi interni, mentre l'Unione Europea presenta un minore orientamento agli scambi intra-regionali rispetto agli altri accordi. La graduatoria delle aree non subisce mutamenti di rilievo nel periodo considerato.

Se si osserva l'evoluzione degli indici negli anni, si nota tuttavia una lieve tendenza all'incremento dell'introversione commerciale per quasi tutte le aree. Nel caso del Mercosur e della Comunità Andina, la maggiore propensione agli scambi intra-regionali è l'effetto di una crescita del loro commercio intra-area notevolmente superiore a quella del loro peso sul commercio delle altre aree. Per l'Unione Europea l'indice aumenta sensibilmente per effetto di una riduzione di peso degli scambi intraregionali di entità minore rispetto al calo di importanza dell'UE per il resto del mondo. Va sottolineato in particolare il rapido recupero registrato dall'indice negli ultimi due anni, che potrebbe essere collegato anche agli effetti commerciali dell'introduzione dell'euro. Nel caso dell'ASEAN dopo una fase di crescente apertura agli scambi extra-regionali, la seconda metà degli anni novanta è stata caratterizzata da un netto incremento dell'introversione commerciale. Tendenze opposte, anche se meno marcate, si notano nel NAFTA, dove l'introversione degli scambi si è accentuata subito dopo la conclusione dell'accordo. Infine per i paesi aderenti all'accordo di libero scambio dell'Europa centro-orientale emerge una chiara tendenza alla riduzione dell'introversione, a conferma della graduale apertura ai mercati esterni alla regione – UE in particolare – a seguito dei capovolgimenti politici dei primi anni novanta[1].

---

* *Redatto da Chiara Salabè.*

[1] *Per un approfondimento sulla maggiore integrazione commerciale dei paesi dell'Europea centro-orientale con l'UE cfr. i Capitoli 3 e 5 di questa pubblicazione.*

Indici di introversione commerciale
(percentuali su valori correnti)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
UE (1958)											
A)	63,97	64,39	64,64	62,22	62,56	63,47	62,88	61,93	62,81	62,80	60,44
B)	28,98	27,70	26,78	24,43	24,28	24,56	24,11	23,22	25,25	24,07	22,54
Indice	***37,7***	***39,8***	***41,4***	***43,6***	***44,1***	***44,2***	***44,6***	***45,5***	***42,6***	***44,6***	***45,7***
NAFTA (1994)											
A)	38,22	38,64	39,50	40,90	42,03	41,52	42,64	43,97	45,16	46,19	46,96
B)	13,52	13,51	13,46	14,32	14,02	13,14	13,22	14,06	14,55	15,20	15,66
Indice	***47,7***	***48,2***	***49,2***	***48,1***	***50,0***	***51,9***	***52,7***	***51,5***	***51,3***	***50,5***	***50,0***
ASEAN (1977)											
A)	17,92	19,20	19,64	20,50	22,10	22,07	22,52	22,48	22,24	22,49	24,06
B)	3,82	4,23	4,36	4,99	5,32	5,55	5,57	5,43	4,59	4,79	5,06
Indice	***64,9***	***63,9***	***63,7***	***60,8***	***61,2***	***59,8***	***60,3***	***61,1***	***65,8***	***64,9***	***65,2***
CEFTA (1993)											
A)	....	....	....	....	12,59	12,78	11,88	11,52	10,79	10,50	10,15
B)	....	....	....	....	1,41	1,57	1,70	1,77	2,01	1,92	1,91
Indice					***79,8***	***78,1***	***75,0***	***73,4***	***68,6***	***69,1***	***68,3***
MERCOSUR (1991)											
A)	10,67	12,50	15,38	18,45	19,20	18,67	21,60	22,58	22,78	19,87	20,69
B)	0,98	1,01	1,04	1,12	1,20	1,21	1,22	1,33	1,30	1,13	1,10
Indice	***83,1***	***85,1***	***87,4***	***88,5***	***88,3***	***87,8***	***89,3***	***88,9***	***89,2***	***89,3***	***89,9***
COMUNITÀ ANDINA (1998)											
A)	4,08	7,84	7,27	10,53	9,38	12,82	12,20	13,33	11,90	10,13	11,22
B)	0,67	0,69	0,68	0,69	0,68	0,67	0,68	0,72	0,68	0,64	0,69
Indice	***71,7***	***83,9***	***82,8***	***87,8***	***86,5***	***90,0***	***89,5***	***89,8***	***89,3***	***88,1***	***88,4***
Media delle aree*	**49,6**	**50,3**	**51,3**	**50,5**	**52,9**	**54,5**	**55,2**	**54,2**	**54,2**	**53,3**	**53,1**

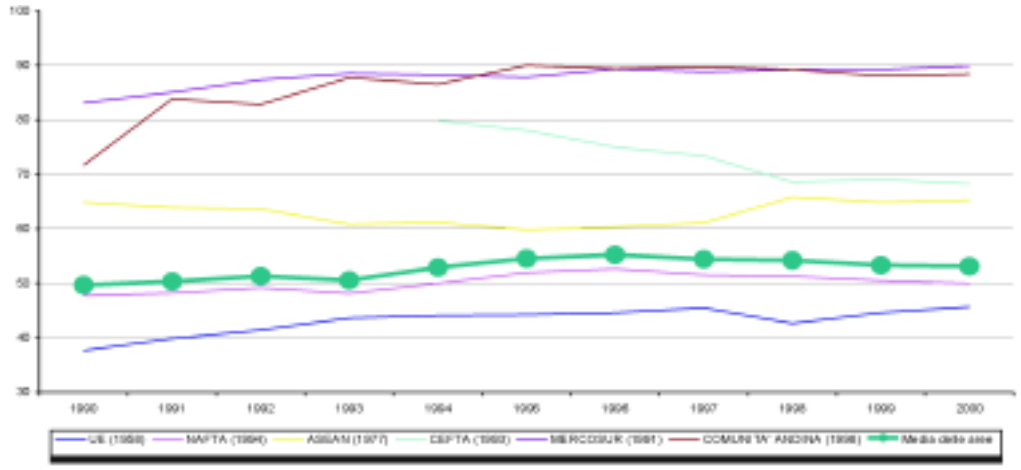
A) Incidenza percentuale del commercio intra-regionale sul totale degli scambi di ogni area.
B) Incidenza percentuale degli scambi totali extra-regionali di ogni area sul commercio totale del resto del mondo.

Indice di introversione commerciale (A/B-1)/(A/B+1).

L'indice varia tra -100 (assenza di scambi intra-regionali) e +100 (assenza di scambi extra-regionali).Il valore 0 indica che la quota del commercio intra-regionale dell'area è uguale al suo peso sul commercio del resto del mondo.
Un aumento dell'indice è espressione di una maggiore integrazione.
Per maggiori dettagli cfr. L. Iapadre, *Accordi di integrazione regionale e geografia del commercio mondiale:problemi di misurazione ed evidenza empirica*, ICE, Quaderni di ricerca n.13, novembre 2000.
* La media delle aree è ponderata con il peso del commercio di ciascuna di esse su quello dell'insieme delle aree.

Tavola 1

INDICI DI INTROVERSIONE COMMERCIALE



I PRECARI EQUILIBRI DEL REGIME COMMERCIALE INTERNAZIONALE ED IL NUOVO ROUND NEGOZIALE (DOHA DEVELOPMENT AGENDA)

di Paolo Guerrieri *

Le sorti del regime commerciale internazionale e dell'Organizzazione che lo guida (l'OMC, Organizzazione Mondiale del Commercio) hanno conosciuto alterne fortune nell'ultimo anno. Fasi di rinnovata apertura e cooperazione commerciale da parte della maggioranza dei paesi si sono avvicendate ad altre costellate di difficoltà e tensioni crescenti. Come negli ultimi mesi lo stato dei rapporti tra importanti paesi membri dell'OMC, ed in particolare tra Stati Uniti ed Europa, è decisamente peggiorato, moltiplicando i rischi di un aperto e diffuso conflitto commerciale a livello internazionale.

Gli scenari sono cambiati bruscamente. Alla fine dello scorso anno l'esito positivo della 4ª Conferenza Ministeriale dell'OMC svoltasi a Doha era stato salutato dai più come un successo importante. Un risultato ancora parziale, certo, dal momento che aveva semplicemente permesso di avviare un nuovo negoziato multilaterale (la Doha Development Agenda, DDA). Ma di grande significato, se si tiene conto del contesto internazionale in cui era stato firmato l'accordo di Doha, dopo i drammatici attentati dell'11 settembre: un forte rallentamento economico globale accompagnato da una brusca frenata della crescita del commercio mondiale. La fase diolo 3nternazionale, oggi in atto, deve molto alle politiche fortemente espansive messe in campo, innanzi tutto negli Stati Uniti, per fronteggiare le minacce di recessione globale; l'esito positivo della Conferenza di Doha ha comunque contribuito, di fronte ai nuovi fattori di rischio ed incertezza ingenerati dagli attacchi terroristici contro gli Stati Uniti, a spianare la strada ad un rilancio di fiducia sui mercati mondiali, in una fase quantomeno critica come quella che si stava profilando alla fine dello scorso anno per l'economia mondiale.

Non va poi dimenticato che di fronte ad un fallimento del negoziato di Doha si sarebbero moltiplicati i rischi di una pericolosa deriva da parte di molti PVS, con la possibilità di nuove laceranti separazioni tra Nord e Sud del mondo. Il lancio del nuovo Round è stato dovuto in effetti anche alle aperture e concessioni importanti operate da parte dei paesi più avanzati nei confronti dei PVS, allo scopo di ricomporre le divergenze esistenti nel sistema commerciale multilaterale, fissando criteri di maggiore equità e legittimità in tema sia di contenuti negoziali che di processi istituzionali.

Per tutti questi motivi l'accordo di Doha, a giudizio di molti, rivestiva e riveste un forte significato, anche simbolico, per il rilancio nei prossimi anni del regime di liberalizzazione commerciale multilaterale.

Tale giudizio positivo non significa certo disconoscere le complessità degli scenari che ci sono di fronte e le non poche difficoltà da superare a breve-medio termine perché il negoziato multilaterale possa essere avviato e proseguito positivamente.

In primo luogo c'è il problema dei tempi che sono stati fissati e che potranno non necessariamente coincidere con i tre anni previsti a Doha per la DDA, dati l'intreccio di negoziati paralleli e le dinamiche delle alleanze a geometrie variabili tra

* Università di Roma "La Sapienza"

paesi. Da parte di molti paesi, in effetti, prima e durante Doha, sono state sollevate perplessità circa i tempi di conclusione della DDA; la deadline *del 1° gennaio 2005 prevista nella Dichiarazione Ministeriale potrebbe non essere realistica ed una prima verifica (*stocktaking*) ci sarà in occasione della quinta Conferenza Ministeriale che dovrebbe tenersi in Messico alla fine del 2003 e che potrebbe sancire, tra l'altro, l'ingresso della Russia nel Club del commercio mondiale.*

Vi è poi il problema dell'ambiziosa Agenda negoziale stabilita a Doha. L'Agenda è stata oggetto di compromessi e ogni sua area di negoziato è riconducibile a "vinti" e "vincitori", sia tra attori negoziali veri e propri quali l'Unione Europea, gli Stati Uniti, paesi emergenti ed in via di sviluppo, che tra gruppi di interesse e lobby *di tipo non governativo. Proprio per le difficoltà di compromesso e i divergenti interessi nazionali in gioco non poche sono le ambiguità lessicali e di contenuti presenti nell'Agenda e che potrebbero rendere estremamente difficile il futuro confronto negoziale. Ciò vale soprattutto per i nodi dell'agricoltura, dell'ambiente, delle 'new trade issues' quali concorrenza ed investimenti, e delle politiche antidumping (*vedi capitolo 2*). A questo riguardo, tuttavia, gli schieramenti oggi esistenti e le conflittualità finora emerse non andrebbero troppo enfatizzate. Va ricordato che nella logica dei negoziati multilaterali dell'OMC l'esito finale finisce per dipendere assai più dagli equilibri di interesse che si vengono a formare durante e soprattutto alla fine del confronto negoziale, rispetto a quelli che possono caratterizzare l'avvio del negoziato. Se guardiamo all'accordo finale dell'Uruguay Round emergono sostanziali differenze con le prime bozze di accordo, stilate molti anni prima, al momento del lancio dello stesso Round a Punta del Este. Qualcosa di simile potrà accadere anche in occasione del Doha Round. Le coalizioni formatesi in questi mesi, al momento del lancio, potranno indebolirsi e/o trasformarsi radicalmente con l'avanzamento dei negoziati, e nuove alleanze potranno formarsi e assumere un ruolo trainante.*

Ma per tornare agli scenari del dopo Doha, che sono ovviamente molteplici, le tensioni commerciali esplose di recente tra i maggiori paesi, ed in particolare tra Stati Uniti ed Europa, non potranno che rendere più incerto e difficile il progresso dei negoziati ed il loro eventuale successo finale. Entrambi appaiono dipendere soprattutto da due andamenti di fondo: da una parte, il mantenimento dei delicati equilibri transatlantici, tesi tra cooperazione su un piano politico e di sicurezza e tensioni economico-commerciali bilaterali; dall'altra, la ricerca di nuove formule di riequilibrio tra istanze dei paesi avanzati ed in via di sviluppo.

Le relazioni commerciali tra UE e Stati Uniti sembravano migliorate nella seconda parte dello scorso anno, grazie al pragmatismo dei massimi rappresentanti per il commercio degli Stati Uniti, Robert Zoellick, e dell'Unione Europea, Pascal Lamy, che aveva dato primi copiosi frutti risolvendo alcuni spinosi conflitti bilaterali ed offrendo un sostanziale contributo alla firma dell'accordo di Doha. Poi, più di recente, sono emersi nuove tensioni ed aspri confronti ed una pericolosa "escalation" protezionistica si sta profilando nelle relazioni transatlantiche in assenza di contro-misure ed interventi adeguati.

*Nel marzo di quest'anno, com'è noto, il Presidente Bush ha approvato l'introduzione di nuove tariffe sulle importazioni americane di acciaio (fino a livelli del 30%) e ha approvato successivamente altre misure protezionistiche, fino alla firma di una nuova '*Farm Bill*' il 13 maggio scorso che introduce nuovi pesanti sussidi a favore degli agricoltori americani.*

Molti importanti paesi partner degli Stati Uniti – sono dodici al momento – hanno reagito energicamente ai nuovi dazi sull'acciaio, iniziando formali procedure in

ambito OMC ed annunciando nel contempo l'imposizione di sanzioni contro le esportazioni americane. È il caso del Giappone che, con una iniziativa senza precedenti nella storia della politica commerciale di questo paese nel secondo dopoguerra, ha notificato alla fine di maggio all'OMC la propria decisione di imporre delle sanzioni contro gli Stati Uniti in ritorsione dei nuovi dazi americani. Anche l'Europa è pronta ad introdurre analoghe misure (fino a 340 miliardi di dollari) se gli Stati Uniti si rifiuteranno di riconoscerle adeguati risarcimenti in relazione alle nuove tariffe sull'acciaio. Infine la Cina ha annunciato più di recente di essere pronta ad imporre misure di ritorsione per proteggere la propria industria dell'acciaio dal rischio di un nuovo flusso di importazioni a basso costo che potrebbe conseguire dalle barriere protezionistiche americane.

Una situazione davvero complicata e che potrebbe ingarbugliarsi ancor di più nei prossimi mesi se si tiene conto dei problemi strutturali, ed in primo luogo dell'eccesso di capacità produttiva, esistenti oggi a livello mondiale nel comparto dell'acciaio e che caratterizzano non solo gli Stati Uniti ma la stessa Europa. D'altra parte, Europa e Stati Uniti stanno oggi pagando il prezzo della loro scarsa lungimiranza nell'aver respinto anni fa l'accordo promosso dall'OCSE, il "Multilateral Steel Agreement" *(MSA), nell'ambito del negoziato dell'Uruguay Round e che avrebbe potuto regolare e gestire i processi di aggiustamento in corso.*

Va inoltre considerato che il rischio di un aspro conflitto commerciale tra Europa e Stati Uniti è accresciuto dalla decisione presa di recente dal WTO di equiparare la 'corporate tax law' *americana ad una sorta di sussidio illegale in base alle regole multilaterali vigenti. Tale decisione consente all'UE di poter introdurre in qualsiasi momento sanzioni di inusitata portata contro le esportazioni americane.*

*In questo contesto la nuova legge americana sull'agricoltura approvata lo scorso maggio (*Farm Bill*) potrebbe provocare ulteriori e ancor più rilevanti lacerazioni nelle relazioni commerciali internazionali. Arrivando quasi a raddoppiare gli aiuti statali forniti agli agricoltori americani nei prossimi dieci anni, con un incremento dell'80% e di oltre 82 miliardi di dollari della spesa governativa americana per l'agricoltura, la legge ha esteso o reintrodotto forme di sussidio a favore di un vasto insieme di prodotti agricoli, lanciando un pericoloso segnale di protezione che va in direzione opposta a quella emersa dall'accordo firmato a Doha.*

Non vi è dubbio che i nuovi sussidi americani siano inevitabilmente destinati a creare ostacoli e rendere più difficili i negoziati multilaterali. Con effetti ancor più preoccupanti se si considera che l'agricoltura rappresenta per molti paesi, ed in primo luogo per molti PVS, il tema negoziale più importante dell'accordo firmato a Doha.

L'Amministrazione americana ha difeso le misure introdotte per l'acciaio e l'agricoltura presentandole come una sorta di 'prezzo politico' da pagare per ottenere l'approvazione, da parte del Congresso, della cosiddetta "Trade Promotion Authority (TPA)". *Quest'ultima è certamente necessaria per la credibilità della posizione negoziale degli Stati Uniti in ambito OMC dal momento che autorizza il Presidente Bush a firmare accordi commerciali con altri paesi che il Congresso può accettare o respingere in blocco senza poter modificare i singoli capitoli dell'accordo. Alla fine di maggio il Senato americano ha votato in effetti a favore della TPA ma ha introdotto allo stesso tempo nuove rilevanti condizionalità all'esercizio di tale potere da parte del Presidente, tanto che la legge deve ora tornare alla Camera dei Rappresentanti per una seconda approvazione. Per converso, altri ritengono che le motivazioni politiche dietro gli ultimi provvedimenti del Governo americano siano di altro tipo e da mettere in relazione con i precari equilibri elettorali di molte aree degli Stati Uniti in vista delle prossime elezioni di novembre.*

Qualunque sia l'interpretazione autentica, è un fatto che le più recenti misure di Washington, e le risposte che sono venute da molti paesi ed in primo luogo dall'Europa, rischiano di mettere in moto una spirale di effetti concatenati che, secondo le amare esperienze di altri periodi storici, potranno favorire la diffusione di pratiche e politiche protezionistiche. Si tratterebbe ovviamente di un gioco a somma zero destinato a penalizzare la maggioranza dei paesi, anche se non è difficile prevedere che i costi maggiori verrebbero sopportati, in realtà, dalle economie più deboli e, quindi, da molti paesi in via di sviluppo.

Un risultato paradossale e opposto alle dichiarazioni di intenti di molti paesi avanzati fatte qualche mese fa a Doha, allorchè fu enfatizzato di voler correggere alcune asimmetrie nella ripartizione dei costi-benefici del regime commerciale internazionale a favore dell'area in via di sviluppo.

La stessa definizione contenuta nel preambolo della Dichiarazione Ministeriale di Doha dell'avvio di un "broad and balanced Work Programme" *segnala la centralità dell'obiettivo di riequilibrio e bilanciamento delle istanze negoziali tra Nord e Sud del mondo. Quest'ultimo ruota intorno al nuovo ruolo dei PVS, ma resta tutta da tradursi in misure concrete, da parte dei paesi più avanzati, la riconosciuta necessità di riequilibrio del sistema commerciale a favore dei PVS.*

In relazione ai prodotti agricoli, ad esempio, che sono un tema centrale del nuovo Round, come si è detto, e che molto interessano ai PVS esportatori, il testo approvato a Doha può rappresentare un'eccellente base per i negoziati multilaterali in agricoltura, il cui obiettivo centrale resta la graduale eliminazione dei sussidi alle esportazioni agricole. In accordo con gli obiettivi di liberalizzazione inclusi nel testo di Doha, agli europei è richiesta la realizzazione, nel corso dei prossimi anni, di una politica agricola comunitaria riformata e strutturata su due binari: l'uno orientato alla liberalizzazione delle grandi unità agricole (il 25 per cento degli agricoltori europei riceve il 68 per cento dei sussidi) e l'altro teso ad assicurare una continuità di sostegni alle piccole unità attraverso misure e politiche più efficaci e aperte rispetto al passato.

A giudicare dalle ultime vicende, tuttavia, sia Stati Uniti che Europa sembrano assai poco disposti a ingaggiare grandi battaglie per accelerare i tempi dei negoziati e sconfiggere le potenti lobbies *domestiche che difendono le barriere protezionistiche e le politiche di sussidi esistenti. La nuova legge approvata a maggio dagli Stati Uniti rappresenta, come si è detto, una clamorosa smentita dell'impegno, ribadito a più riprese in questi anni dall'Amministrazione statunitense, di voler riformare i mercati agricoli internazionali, che sono pesantemente distorti e soffocati da elevati sussidi pubblici ed alte barriere tariffarie. Allo stesso tempo i paesi europei hanno accettato con assai scarso entusiasmo la dichiarazione finale di Doha in tema di agricoltura, tentando fino all'ultimo di modificarla ed attenuarla. I loro incentivi ad introdurre modifiche sostanziali della PAC, come viene loro richiesto da anni e da più parti, sono stati e rimangono molto tiepidi. Certamente le più recenti misure americane potranno contribuire ad ulteriormente abbassare l'offerta europea in tema di facilitazioni di accesso ai mercati agricoli europei.*

Per non parlare di altre aree settoriali, altrettanto importanti per l'area in via di sviluppo, quali ad esempio il tessile e/o le politiche contro il dumping, *ove le difese e resistenze dei paesi più avanzati appaiono ancora più granitiche. Infine, il tema della riforma istituzionale dell'OMC, altro tema caro a molti paesi in via di sviluppo e alla stessa Cina – di cui si è tanto parlato nel dopo Seattle – di fatto non rientra tra le aree negoziali del Round e viene solo indirettamente richiamato nel preambolo con l'appello alla "responsabilità collettiva nell'assicurare la trasparenza interna e la effettiva partecipazione di tutti i paesi membri".*

È facile così prevedere, per quanto riguarda i rapporti tra area sviluppata ed area in via di sviluppo, che molti PVS, trascinati all'interno di un nuovo negoziato multilaterale che non hanno mai considerato con particolare favore, moltiplicheranno i loro dubbi e sospetti di fronte agli avvenimenti più recenti e alla concreta possibilità di vedersi negato di fatto l'accesso ai ricchi mercati dei paesi avanzati, sotto molti aspetti vitali per il loro sviluppo.

Certo sarebbe un risultato paradossale per gli stessi paesi avanzati, che hanno accettato, più di recente, di aumentare i loro aiuti ai paesi più svantaggiati e che finirebbero per riprendersi quei benefici elargiti introducendo con l'altra mano nuove restrizioni alle esportazioni dei paesi poveri. Tanto più che la liberalizzazione dei mercati dei paesi avanzati, ed in primo luogo degli sbocchi agricoli, potrebbe arrecare benefici alle economie in via di sviluppo di molto superiori agli aiuti finanziari a loro destinati.

Alla luce di tutto ciò non sono pochi coloro che nutrono seri timori sulle prospettive del negoziato multilaterale avviato a Doha e temono un suo rapido stallo, unitamente ad una proliferazione di tensioni e conflitti commerciali ad ampio spettro. Lo stesso direttore dell'OMC Mike Moore ha recentemente dichiarato che "nubi minacciose incombono sul sistema commerciale multilaterale" e ha lanciato un appello a tutti i grandi paesi perché evitino un irreparabile e drammatico indebolimento del Round negoziale.

*Una possibilità potrebbe essere quella – da parte dei paesi più avanzati – di dichiarare una moratoria (*standstill*) sulla creazione di nuove barriere commerciali sino alla conclusione del round negoziale di Doha, che dovrà concludersi entro il 2005. In aggiunta essi potrebbero estendere per altri due anni la 'clausola di pace' in tema di agricoltura approvata alla fine dell'Uruguay Round e che scadrà nel 2003, in base alla quale i paesi più avanzati si accordano nel non sollevare nuove dispute e controversie in ambito OMC. Queste e altre iniziative appaiono necessarie, oltreché per migliorare lo stato delle relazioni economiche internazionali, per scongiurare innanzi tutto la proliferazione dei conflitti commerciali transatlantici, in grado da soli di provocare un fallimento del nuovo Round negoziale. È evidente che in questa eventualità non solo l'OMC rischierebbe una grave perdita di credibilità ed una sorta di 'congelamento' più o meno permanente, ma la stessa possibilità che si presenta oggi ai grandi paesi, almeno sulla carta, di agire di concerto ed assicurare nuove più adeguate risposte alla domanda di '*governance*' dell'economia mondiale potrebbe venire meno.*

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

Sintesi

Nel 2001 per l'Unione Europea[1] la componente estera ha fornito un contributo positivo alla variazione del PIL, contenendone il rallentamento, anche grazie agli effetti del deprezzamento dell'euro proseguito fino all'estate.

Il disavanzo della bilancia commerciale dell'area con il resto del mondo è passato da 91 a 46 miliardi di euro: a fronte di un generalizzato calo delle esportazioni dei principali concorrenti esterni, quelle dell'UE sono cresciute in valore (euro) del 3,4%, mentre la discesa dei prezzi delle materie prime ha favorito, come per gli altri paesi industrializzati, la riduzione del valore delle importazioni. (-1,2%)[2].

La quota dell'Unione sul valore delle esportazioni mondiali è salita al 18,4% rispetto al 17,5% del 2000, usufruendo della dinamica relativamente vivace della domanda estera sia nelle aree (Europa centro-orientale, Medio Oriente, Africa) che in alcuni dei settori (prodotti alimentari, chimica, mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli) dove l'UE presenta vantaggi comparati.

L'interscambio con l'Europa centro-orientale è cresciuto in misura sostenuta sia dal lato delle vendite che degli acquisti, segno dell'intensificarsi del processo di integrazione commerciale e produttiva con i paesi dell'area ed in particolare con i candidati ad entrare nell'Unione. Gli Stati Uniti (con quote pressoché stabili rispetto al 2000) si confermano come principale mercato sia di sbocco che di approvvigionamento, e nei loro confronti l'UE ha rafforzato la sua posizione di esportatore netto.

La specializzazione settoriale dell'Unione Europea, concentrata nelle macchine e apparecchi meccanici, nei prodotti chimici e farmaceutici e nei mezzi di trasporto, è rimasta sostanzialmente immutata negli ultimi anni.

Per quel che riguarda la politica commerciale dell'Unione Europea, l'attività del 2001 si è incentrata soprattutto sull'obiettivo di far emergere tra i suoi *partner* un consenso sul contenuto e la portata dei prossimi negoziati multilaterali, culminando nel lancio della IV Conferenza ministeriale dell'OMC.

L'inizio del 2002 è stato caratterizzato da un peggioramento dei rapporti con gli Stati Uniti, in seguito all'adozione di misure di protezione del mercato interno da parte di questo paese (dai consistenti dazi sulle importazioni di acciaio ai sostanziosi ed accresciuti sussidi agricoli). Tuttavia, relativamente al resto del continente americano, oltre ai progressi registrati nei rapporti con il Mercosur, va sottolineata la recente sigla di un Accordo di Associazione con il Cile che rafforza i legami bilaterali sotto il profilo politico, commerciale e della cooperazione.

---

* Redatto da Rosanna Pittiglio (paragrafi 3.1, 3.2 e 3.3) e Cristina Gioffré (paragrafo 3.4) – ICE Area Studi, Statistica e Documentazione – con la supervisione del prof. Gianfranco Viesti.

[1] In tutto il capitolo l'Unione Europea è intesa come unica entità economica, ne consegue che i dati relativi al commercio estero si riferiscono ai soli flussi extra-UE.

[2] Nel 2000 sia le esportazioni che le importazioni erano state interessate da alti tassi di crescita, pari, rispettivamente, al 24% e al 33%.

Interessanti sviluppi hanno mostrato anche i rapporti della UE con la Cina, con i Balcani (dove sta prendendo forma un progetto di integrazione regionale) e con la Russia.

Si sono invece rivelati, in qualche misura, inferiori alle aspettative i risultati nelle relazioni con i paesi dell'area del Mediterraneo – per motivi riconducibili principalmente al conflitto in Medio Oriente – e con i paesi ACP (Africa, Caraibi, Pacifico), nel cui ambito le recenti iniziative comunitarie di liberalizzazione unilaterale degli scambi rischiano di creare attriti.

3.1 LA COLLOCAZIONE DELL'UNIONE EUROPEA NEL COMMERCIO MONDIALE

Nel 2001 anche l'economia europea ha subito un netto rallentamento: la crescita del PIL[3] si è dimezzato passando dal 3,4% del 2000 all'1,7%, un tasso comunque superiore a quello mostrato da Stati Uniti (1,2%) e Giappone (-0,4%).

Il contributo della componente estera alla crescita del PIL è stato positivo ed il saldo della bilancia commerciale, pur rimanendo su valori negativi, è migliorato significativamente, da 91 a 45 miliardi di euro, in seguito ad aumento del 3,4% del valore delle esportazioni e ad una riduzione dell'1,2% di quello delle importazioni: le prime sono state favorite dalla debolezza (fino all'estate) della moneta unica, che ha consentito di migliorare la competitività di prezzo delle produzioni dei paesi dell'Unione Monetaria, mentre, dal lato degli acquisti, ha inciso il calo dei prezzi delle materie prime e, in particolare, delle quotazioni del petrolio.

Dalla tavola 3.1 emerge, contrapposto a quello modesto dell'Unione Europea, il forte deficit della bilancia commerciale statunitense (pur in leggero miglioramento rispetto al 2000) e, inoltre, il progressivo deteriorarsi dei conti con l'estero del Giappone, il cui *surplus* è sceso a 60 miliardi di euro.

IL COMMERCIO ESTERO MONDIALE

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

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001
Mondo(1)	4.020	5.383	5.298	4.244	5.709	5.602			
	10,2	***33,9***	***-1,6***	***11,2***	***34,5***	***-1,9***			
Unione Europea(1)	760	942	974	779	1033	1.020	-19	-91	-46
	3,6	***24,0***	***3,4***	***9,7***	***32,6***	***-1,2***			
Stati Uniti	651	849	817	964	1325	1.276	-313	-476	-459
	7,4	***30,4***	***-3,9***	***18,4***	***37,5***	***-3,7***			
Giappone	395	521	450	293	413	390	102	108	60
	14,3	***31,8***	***-13,5***	***17,2***	***40,9***	***-5,6***			

1) Esclusi gli scambi intra-UE

Fonte:EUROSTAT-COMEXT, GTI

Tavola 3.1

[3] I dati relativi al quadro macroeconomico internazionale sono del *World Economic Outlook (WEO)*, Fondo Monetraio Internazionale (FMI), maggio 2002.

Nell'ultimo decennio, la quota di mercato della cosiddetta Triade (UE, Stati Uniti e Giappone) sulle esportazioni mondiali ha subito una netta contrazione (dal 49,5% del 1992 al 42,3% del 2001), a vantaggio principalmente delle posizioni delle economie emergenti (tavola 3.2).

QUOTE SUL COMMERCIO MONDIALE E SALDI COMMERCIALI

	1965	1975	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Mondo(1) (miliardi di 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	5.298
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	5.602
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	17,5	18,4
Importazioni (%)	31,0	23,9	19,1	22,3	22,3	21,5	19,1	18,7	18,4	18,0	16,8	18,6	18,4	18,1	18,2
Saldo commerciale (miliardi di ecu/euro)	-8	-4	-15	-49	-70	-51	1	5	28	44	48	23	-19	-91	-46
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	1,6	-1,3	-4,6	-2,3
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	16,2	15,8	15,4
Importazioni (%)	18,3	16,4	22,8	20,6	19,5	19,8	20,8	20,9	19,9	20,0	19,8	21,3	22,7	23,2	22,8
Saldo commerciale (miliardi di ecu/euro)	4	2	-195	-97	-71	-81	-115	-149	-143	-154	-186	-208	-313	-476	-459
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	-14,6	-19,4	-21,9	-21,9
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	9,8	9,7	8,5
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	7,0
Saldo commerciale (miliardi di ecu/euro)	0	-2	61	41	63	83	103	102	82	49	73	95	102	108	60
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	14,8	12,5	12,5	9,4
Totale Triade															
Esportazioni (%)	56,1	52,7	45,8	49,4	49,6	49,5	49,5	48,2	47,5	46,6	44,7	46,2	44,9	43,0	42,3
Importazioni (%)	55,7	49,3	50,1	52,2	50,9	49,6	48,3	47,9	46,9	46,6	44,1	46,5	48,0	48,5	47,9

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, GTI

Tavola 3.2

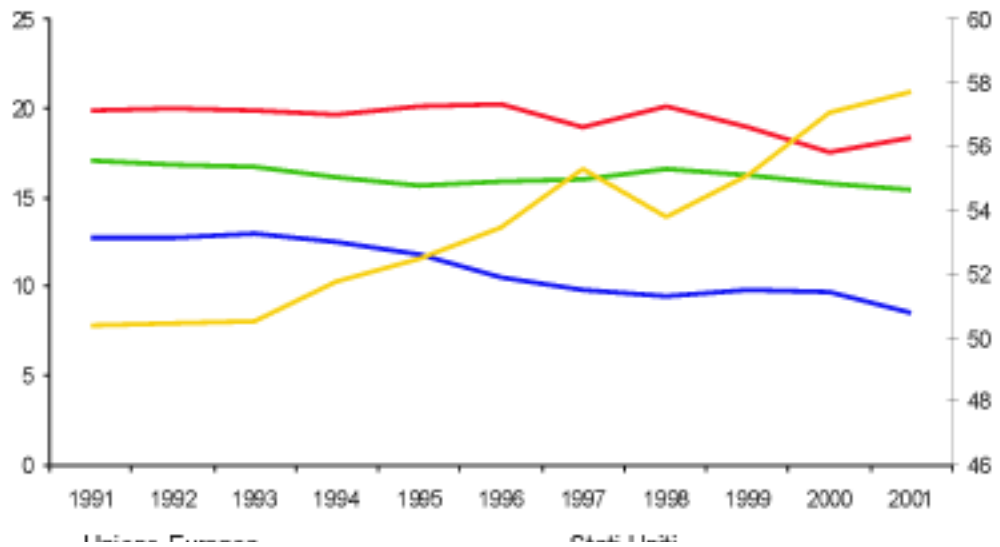
Nel 2001, il peso dell'aggregato UE-USA-Giappone è ulteriormente diminuito e tuttavia, a fronte di nuove perdite mostrate da Stati Uniti e Giappone (che hanno risentito, oltre che della fase negativa del ciclo economico, dell'elevata contrazione della domanda di beni ad alta intensità tecnologica), la quota dell'Unione Europea è salita dal 17,5% a 18,4%.

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

La tavola 3.3 riporta i dati relativi alla composizione geografica dell'interscambio commerciale dell'Unione Europea nell'ultimo triennio[4]. In essa i singoli *partner*

[4] I dati relativi all'analisi geografica e settoriale, qui di seguito riportati, si riferiscono, relativamente al 2001, al periodo gennaio-settembre a causa del ritardo della Grecia nel fornire statistiche più aggiornate.

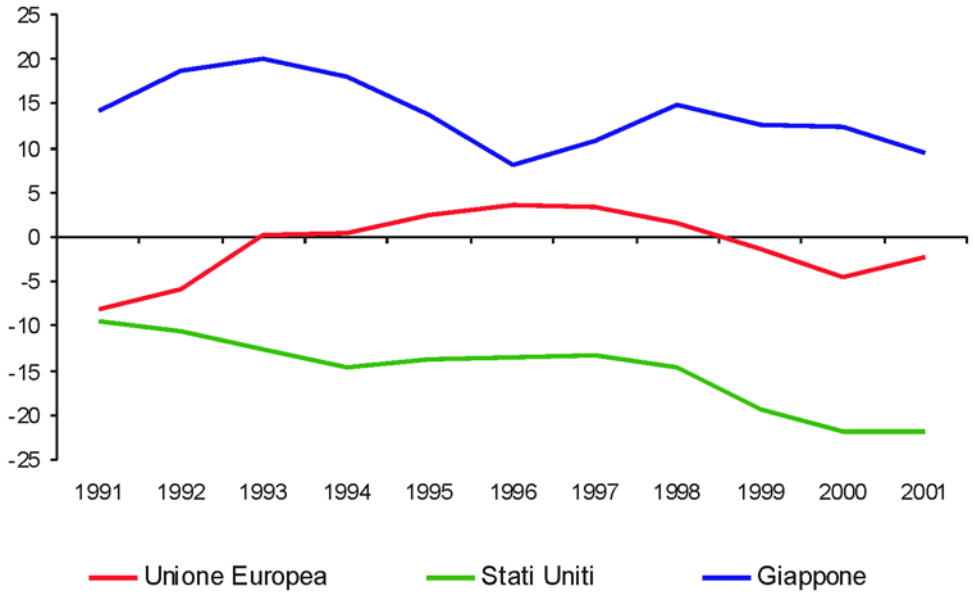
QUOTE SUL COMMERCIO MONDIALE
(rapporti percentuali)



Fonte:elaborazioni ICE su dati EUROSTAT-COMEXT

Grafico 3.1

SALDO NORMALIZZATO
(rapporti tra saldo e interscambio)



Fonte:elaborazioni ICE su dati EUROSTAT-COMEXT

Grafico 3.2

commerciali sono raggruppati sia secondo un criterio geografico che geoeconomico, in conformità alla nomenclatura Eurostat[5].

IL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA PER AREE GEOGRAFICHE
(milioni di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI(1)		
	1999	2000	gen-set 2001	1999	2000	gen-set 2001	1999	2000	gen-set 2001
Altri paesi europei	235.038	281.153	218.029	202.972	266.565	212.602	32.066	14.588	5.427
	1,4	***19,6***	***8,1***	***10,4***	***31,3***	***9,9***	***7,3***	***2,7***	***1,3***
EFTA(1)	86.353	97.032	75.933	81.592	102.825	76.639	4.761	-5.793	-706
	4,7	***12,4***	***7,9***	***7,1***	***26,0***	***2,2***	***2,8***	***-2,9***	***-0,5***
Svizzera	61.585	69.399	55.012	51.884	57.778	44.092	9.701	11.621	10.921
	9,3	***12,7***	***9,7***	***6,9***	***11,4***	***3,2***	***8,5***	***9,1***	***11,0***
Europa centro orientale	114.240	141.443	117.067	101.617	139.888	115.675	12.622	1.555	1.392
	-15,5	***23,8***	***15,9***	***13,2***	***37,7***	***14,4***	***5,8***	***0,6***	***0,6***
Russia	14.410	19.383	18.823	21.991	37.715	29.878	-7.581	-18.333	-11.055
	-30,5	***34,5***	***43,5***	***15,6***	***71,5***	***9,4***	***-20,8***	***-32,1***	***-22,7***
Africa settentrionale	28.620	32.165	24.553	25.444	40.361	29.785	3.175	-8.196	-5.232
	0,8	***12,4***	***6,8***	***11,3***	***58,6***	***2,9***	***5,9***	***-11,3***	***-9,6***
Altri paesi africani	27.639	33.070	26.024	29.346	39.086	33.077	-1.707	-6.016	-7.053
	-6,7	***19,6***	***7,8***	***4,1***	***33,2***	***21,3***	***-3,0***	***-8,3***	***-11,9***
America settentrionale	197.614	249.997	192.772	172.403	214.387	161.496	25.211	35.609	31.276
	13,6	***26,5***	***7,2***	***5,9***	***24,4***	***4,1***	***6,8***	***7,7***	***8,8***
Stati Uniti	180.944	229.285	176.694	158.780	195.868	147.714	22.164	33.417	28.980
	13,8	***26,7***	***7,4***	***5,8***	***23,4***	***4,2***	***6,5***	***7,9***	***8,9***
America centrale e meridionale	50.755	61.326	47.312	40.911	53.170	40.906	9.844	8.156	6.406
	-5,6	***20,8***	***7,8***	***6,2***	***30,0***	***4,1***	***10,7***	***7,1***	***7,3***
Mercosur(2)	21.127	23.359	18.290	18.688	23.462	18.680	2.439	-103	-390
	-12,3	***10,6***	***8,6***	***3,4***	***25,5***	***6,8***	***6,1***	***-0,2***	***-1,1***
Medio Oriente	47.533	57.550	45.663	31.479	51.978	35.395	16.054	5.572	10.267
	-0,9	***21,1***	***12,1***	***31,7***	***65,1***	***-6,6***	***20,3***	***5,1***	***12,7***
Asia	160.669	211.339	153.097	256.633	326.082	236.630	-95.964	-114.742	-83.534
	-20,8	***31,5***	***0,9***	***-0,3***	***27,1***	***0,4***	***-23,0***	***-21,4***	***-21,4***
Cina	19.134	25.078	21.611	49.431	69.748	55.402	-30.297	-44.669	-33.791
	11,6	***31,1***	***25,6***	***18,5***	***41,1***	***12,5***	***-44,2***	***-47,1***	***-43,9***
Giappone	34.577	43.870	32.599	71.384	85.849	57.826	-36.807	-41.979	-25.227
	11,9	***26,9***	***2,8***	***8,8***	***20,3***	***-8,0***	***-34,7***	***-32,4***	***-27,9***
Economie dinamiche asiatiche(3)	60.360	79.284	59.467	82.741	103.937	70.707	-22.382	-24.653	-11.240
	3,0	***31,4***	***3,5***	***8,6***	***25,6***	***-5,4***	***-15,6***	***-13,5***	***-8,6***
Oceania	16.771	18.818	14.100	9.850	11.875	9.739	6.921	6.943	4.361
	8,1	***12,2***	***1,0***	***-5,6***	***20,6***	***12,3***	***26,0***	***22,6***	***18,3***
TOTALE	760.039	940.177	725.063	779.182	1.029.836	774.924	-19.143	-89.660	-49.861
	3,6	***23,7***	***7,3***	***9,7***	***32,2***	***4,1***	***-1,2***	***-4,6***	***-3,3***
Bacino mediterraneo(4)	86.206	107.517	73.079	61.027	84.239	65.817	25.179	23.278	7.262
	3,2	***24,7***	***-5,4***	***13,2***	***38,0***	***7,8***	***17,1***	***12,1***	***5,2***
ACP	31.339	38.170	29.088	33.142	43.902	36.513	-1.803	-5.733	-7.425
	-4,1	***21,8***	***4,3***	***7,2***	***32,5***	***18,8***	***-2,8***	***-7,0***	***-11,3***
NAFTA(5)	207.585	263.370	203.509	176.798	221.069	166.876	30.787	42.301	36.633
	13,5	***26,9***	***7,6***	***6,1***	***25,0***	***4,4***	***8,0***	***8,7***	***9,9***
OPEC(6)	43250,5	53046,6	45321,4	46416,9	82060,4	55727,1	-3166,4	-29013,8	-10405,7
	-6,8	***22,6***	***22,5***	***19,9***	***76,8***	***-4,8***	***-3,5***	***-21,5***	***-10,3***

1) Svizzera, Norvegia, Islanda e Liechtenstein
2) Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay
3) Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia e Malaysia
4) 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
5) Canada, Messico, Stati Uniti
6) Emirati Arabi Uniti, Algeria, Indonesia, Iraq, Iran, Kuwait, Libia, Nigeria, Qatar, Arabia Saudita, Venezuela
7) La riga in corsivo corrisponde al saldo commerciale normalizzato

Fonte:GTI

Tavola 3.3

[5] L'Eurostat adotta una geonomenclatura che, oltre a rispecchiare la collocazione geografica dei singoli paesi, tiene conto del livello di sviluppo economico dei paesi considerati e dell'esistenza o meno di accordi preferenziali di commercio.

Nel periodo gennaio-settembre 2001, rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente, è aumentato il *surplus* commerciale dell'Unione nei confronti dell'America settentrionale, dell'America centrale e meridionale, del Medio Oriente; si è invece leggermente ridimensionato l'attivo rispetto agli altri paesi europei e all'Oceania. In lieve miglioramento si è mostrato il disavanzo dell'Unione Europea con i paesi asiatici e dell'Africa settentrionale.

Anche nel 2001 gli Stati Uniti si sono confermati il più importante *partner* commerciale dei Quindici, collocandosi al primo posto sia come fornitore che come cliente, con quote pari rispettivamente al 24,4% delle esportazioni e al 19,1% delle importazioni totali. L'attivo commerciale complessivo con gli Stati Uniti è cresciuto, rispetto al corrispondente periodo precedente, di 6 miliardi di euro, quale risultato di una crescita delle esportazioni (7,4%) superiore a quella delle importazioni (4,2%). Anche il surplus dell'Unione Europea nei confronti della Svizzera, secondo *partner* commerciale, ha fatto registrare un cospicuo incremento (da 7,4 miliardi di euro dei primi nove mesi del 2000 a 10,9 miliardi di euro dello stesso periodo del 2001), mentre è diminuito il *deficit* nei confronti del Giappone, passato da 31 a 25 miliardi di euro.

Notevole dinamismo ha caratterizzato gli scambi commerciali dell'Unione Europea con la Cina, nei cui confronti, nel periodo gennaio-settembre 2001, l'UE ha ampliato il proprio disavanzo commerciale (da 32 a 33,8 miliardi di euro), ottenendo però un miglioramento del saldo normalizzato, passato da -48,2% a –43,9%.

L'analisi per aree geoeconomiche mostra un consistente miglioramento dell'attivo commerciale dell'Unione Europea con l'area NAFTA, una contrazione del surplus con i paesi dell'Europa centro-orientale e del bacino del Mediterraneo e una riduzione del passivo nei confronti dei paesi OPEC e delle Economie Dinamiche Asiatiche (EDA). E' invece sensibilmente aumentato il *deficit* commerciale nei confronti dei paesi ACP[6].

La destinazione delle esportazioni

La tavola 3.4 evidenzia l'evoluzione temporale della composizione geografica delle vendite all'estero dell'UE.

Da essa emerge come il più importante mercato di destinazione delle produzioni dei Quindici continui ad essere costituito dall'insieme degli altri paesi europei che ha assorbito il 30 per cento delle vendite. Seguono l'America settentrionale, con una percentuale in aumento (26,6% nel 2000-01 contro il 20,0% riportata nel 1995-96), e i paesi asiatici (21,8% nel 2000-01).

Stati Uniti, Svizzera e Giappone si sono confermati principali mercati di sbocco delle produzioni europee ma, mentre il peso delle esportazioni verso gli Stati Uniti ha mostrato una cospicua crescita nell'ultimo quinquennio (dal 18,2% degli anni 1995-96 al 24,4 del 2001-01), quelli della Svizzera e del Giappone si sono ridotti entrambi di circa un punto percentuale.

In lieve crescita si è mostrato il peso della Cina sul totale delle esportazioni UE, passato dal 2,5% del 1995-96 al 2,8% del periodo gennaio-settembre 2000-01. Nei

[6] Paesi dell'Africa, dei Caraibi e del Pacifico.

primi nove mesi del 2001, le vendite dell'Unione verso il paese asiatico sono aumentate di oltre 25 punti percentuali rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente. Le recenti trasformazioni economiche del paese e la sua progressiva apertura ai mercati internazionali lasciano pensare al proseguimento dell'espansione delle esportazioni di prodotti europei.

Infine, è aumentata l'incidenza delle esportazioni dell'Unione Europea verso i paesi del NAFTA, i paesi dell'Europa centro-orientale e gli ACP.

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

Aree geografiche e paesi	Media1990-1991	Media1995-1996	Media 2000-2001*
Altri paesi europei	28,9	29,7	30,0
EFTA(1)	..	11,9	10,4
Svizzera	11,2	8,5	7,5
Europa centro orientale	..	13,7	15,6
Russia	..	2,9	2,3
Africa settentrionale	6,0	4,4	3,4
Altri paesi africani	5,7	4,4	3,6
America settentrionale	22,9	20,0	26,6
Stati Uniti	20,2	18,2	24,4
America centrale e meridionale	5,9	7,0	6,5
Mercosur(2)	..	3,0	2,5
Medio Oriente	8,5	6,9	6,2
Asia	19,6	23,9	21,8
Cina	1,5	2,5	2,8
Giappone	6,1	5,7	4,6
Economie dinamiche asiatiche(3)	..	8,6	8,4
Oceania	2,4	2,3	2,0
TOTALE	100,0	100,0	100,0
Bacino mediterraneo(4)	..	11,5	10,8
ACP	..	3,5	4,1
NAFTA(5)	..	20,7	28,0
OPEC(6)	..	6,9	5,9

* il dato relativo alla media 2000-2001 si riferisce al periodo gennaio-settembre
1) Svizzera, Norvegia, Islanda e Liechtenstein
2) Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay
3) Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia e Malaysia
4) 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
5) Canada, Messico, Stati Uniti
6) Emirati Arabi Uniti, Algeria, Indonesia, Iraq, Iran, Kuwait, Libia, Nigeria, Qatar, Arabia Saudita, Venezuela

Fonte:elaborazioni ICE su dati EUROSTAT-COMEXT, GTI

Tavola 3.4

La provenienza delle importazioni

La struttura geografica delle importazioni appare leggermente diversa da quella descritta per le esportazioni (tavola 3.5).

I paesi asiatici continuano a rappresentare la principale area di approvvigionamento dell'UE con una quota che, nel corso del decennio, ha avuto un netto incremento, passando dal 26,6% del 1990-91 al 31,1% del 2000-01. Dal momento che il Giappone ha continuato a perdere importanza tra i fornitori dell'Unione, l'incremento è riconducibile alla maggiore rilevanza assunta dalle economie dinamiche dell'Asia e dalla Cina che continuano a conquistare sempre maggiori quote del commercio mondiale. Seguono, per ordine di importanza, gli altri paesi europei, che nel 2000-01

hanno coperto il 26,7% delle importazioni complessive dell'Unione Europea, e l'America settentrionale, con una quota del 20,8%.

In particolare, gli Stati Uniti si sono riconfermati principale paese fornitore, ma il loro peso sulle importazioni totali è risultato in diminuzione rispetto all'inizio del decennio (dal 20,7% del biennio 1990-91 al 19,1% del biennio 2000-01).

L'analisi della composizione geografica delle importazioni per aree geo-economiche evidenzia un leggero calo nei confronti di NAFTA e MERCOSUR.

Continua ad aumentare l'importanza dei paesi dell'Europa centro-orientale, il cui peso si è attestato al 14,3% nel 2000-01 contro il 12,6% del 1995-96. Le importazioni dell'UE dai Peco sono concentrate nell'industria automobilistica, al cui interno si sono attivati notevoli flussi d'interscambio *intra-firm.*

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

Aree geografiche e paesi	Media1990-1991	Media1995-1996	Media 2000-2001*
Altri paesi europei	25,0	27,9	26,7
EFTA(1)	..	5,2	10,0
Svizzera	8,2	7,6	5,7
Europa centro orientale	..	12,6	14,3
Russia	..	4,0	3,8
Africa settentrionale	5,5	4,1	3,9
Altri paesi africani	5,9	4,8	4,0
America settentrionale	23,1	21,3	20,8
Stati Uniti	20,7	19,2	19,1
America centrale e meridionale	6,4	6,0	5,3
Mercosur(2)	..	2,7	2,4
Medio Oriente	5,8	4,5	4,8
Asia	26,6	29,0	31,1
Cina	3,0	5,0	6,9
Giappone	11,9	9,5	8,0
Economie dinamiche asiatiche(3)	..	7,0	9,6
Oceania	1,5	1,4	1,2
TOTALE	100,0	100,0	100,0
Bacino mediterraneo(4)	..	8,4	8,4
ACP	..	3,7	4,4
NAFTA(5)	..	21,8	21,5
OPEC(6)	..	7,5	7,5

* il dato relativo alla media 2000-2001 si riferisce al periodo gennaio-settembre
1) Svizzera, Norvegia, Islanda e Liechtenstein
2) Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay
3) Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia e Malaysia
4) 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
5) Canada, Messico, Stati Uniti
6) Emirati Arabi Uniti, Algeria, Indonesia, Iraq, Iran, Kuwait, Libia, Nigeria, Qatar, Arabia Saudita, Venezuela

Fonte:elaborazioni ICE su dati EUROSTAT-COMEXT, GTI

Tavola 3.5

I saldi commerciali

La tavola 3.6 presenta i dati sull'articolazione geografica dei saldi commerciali dell'Unione Europea, rapportati all'interscambio con le diverse aree (saldi normalizzati).

A fronte di un loro generalizzato miglioramento nella prima metà dello scorso decennio, nella seconda se ne è verificato un peggioramento nei confronti di quasi tutte le aree, con l'unica rilevante eccezione dell'America settentrionale.

Gli squilibri maggiori riguardano l'interscambio con la Russia, con l'insieme dei paesi africani e con l'Asia orientale, mentre l'Unione mantiene un consistente saldo attivo con il Medio Oriente.

Di notevole interesse appare il cambiamento intervenuto nella posizione dell'Unione Europea nei confronti delle economie dinamiche dell'Asia: il saldo normalizzato è passato da un valore positivo (9,6%) nel biennio 1995-96 ad un valore negativo (10,9%) nel biennio 2000-01.

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

Aree geografiche e paesi	Media1990-1991	Media1995-1996	Media 2000-2001*
Altri paesi europei	0,3	6,2	1,7
EFTA(1)	..	-0,9	-1,8
Svizzera	8,7	8,8	9,5
Europa centro orientale	..	7,2	0,3
Russia	..	-12,1	-28,9
Africa settentrionale	-2,2	7,6	-10,6
Altri paesi africani	-8,4	-1,4	-9,0
America settentrionale	-7,4	-0,2	8,1
Stati Uniti	-8,3	0,3	8,2
America centrale e meridionale	-11,7	10,8	6,4
Mercosur(2)	..	8,0	-1,5
Medio Oriente	11,7	24,1	8,1
Asia	-21,9	-6,7	-21,6
Cina	-38,1	-31,3	-46,0
Giappone	-38,1	-21,8	-30,4
Economie dinamiche asiatiche(3)	..	9,6	-10,9
Oceania	15,3	29,3	20,8
TOTALE	-7,0	3,0	-4,1
Bacino mediterraneo(4)	..	18,4	8,5
ACP	..	-7,4	-8,1
NAFTA(5)	..	0,5	9,1
OPEC(6)	..	-1,3	-16,4

* il dato relativo alla media 2000-2001 si riferisce al periodo gennaio-settembre
1) Svizzera, Norvegia, Islanda e Liechtenstein
2) Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay
3) Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia e Malaysia
4) 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
5) Canada, Messico, Stati Uniti
6) Emirati Arabi Uniti, Algeria, Indonesia, Iraq, Iran, Kuwait, Libia, Nigeria, Qatar, Arabia Saudita, Venezuela

Fonte:elaborazioni ICE su dati EUROSTAT-COMEXT, GTI

Tavola 3.6

LA COMPOSIZIONE SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA

Nelle pagine seguenti si analizza l'andamento del commercio estero dell'Unione Europea dal punto di vista settoriale con l'obiettivo di evidenziare l'evoluzione del suo modello di specializzazione nelle più importanti tendenze recenti[7].

[7] Analogamente all'analisi della composizione geografica, l'analisi settoriale degli scambi con l'estero dell'UE è limitata, per il 2001, al periodo gennaio-settembre, a causa della mancata disponibilità di dati aggiornati al momento della pubblicazione del Rapporto (le variazioni dell'ultimo anno sono pertanto calcolate relativamente al corrispondente periodo dell'anno precedente).
I dati, di fonte Eurostat e GTI, classificati secondo il Sistema Armonizzato, sono stati raccolti in 17 aggregati merceologici.

Il petrolio e le altre materie prime rappresentano naturalmente la voce che ha fatto registrare il disavanzo commerciale più consistente, pari a 94 miliardi di euro nei primi nove mesi del 2001 (tav. 3.7), in aumento rispetto al pur consistente *deficit* dello stesso periodo del 2000. Al contrario, il comparto delle macchine e apparecchi meccanici è quello che ha mostrato, nel 2001, il *surplus* più elevato, pari a circa 48 miliardi di euro, in sensibile incremento rispetto ai primi nove mesi del 2000.

IL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA PER SETTORI

(valori in milioni di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI(1)		
	1999	2000	gen-set 2001	1999	2000	gen-set 2001	1999	2000	gen-set 2001
Prodotti agricoli dell'allevamento e della pesca	9.884	11.794	8.036	32.438	34.851	26.207	-22.554	-23.056	-18.171
	13,3	***19,3***	***-3,5***	***-4,5***	***7,4***	***2,9***	***-53,3***	***-49,4***	***-53,1***
Minerali energetici e non energetici	12.926	19.485	13.058	83.177	147.102	107.515	-70.251	-127.617	-94.456
	43,9	***50,7***	***-9,3***	***23,8***	***76,9***	***3,2***	***-73,1***	***-76,6***	***-78,3***
Alimentari,bevande e tabacco	40.634	45.642	34.301	32.843	36.677	29.327	7.791	8.965	4.974
	-3,0	***12,3***	***4,7***	***0,0***	***11,7***	***10,9***	***10,6***	***10,9***	***7,8***
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	33.721	39.254	31.095	58.566	68.480	54.709	-24.845	-29.226	-23.614
	-2,2	***16,4***	***8,3***	***4,5***	***16,9***	***7,1***	***-26,9***	***-27,1***	***-27,5***
Tessili	24.091	28.042	21.861	32.459	38.103	29.763	-8.368	-10.062	-7.902
	-0,9	***16,4***	***7,2***	***5,3***	***17,4***	***5,1***	***-14,8***	***-15,2***	***-15,3***
Abbigliamento	9.629	11.212	9.234	26.101	30.360	24.941	-16.472	-19.148	-15.706
	-5,2	***16,4***	***11,1***	***3,5***	***16,3***	***9,4***	***-46,1***	***-46,1***	***-46,0***
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	10.624	13.477	11.087	13.184	16.293	13.904	-2.560	-2.816	-2.817
	0,6	***26,9***	***12,5***	***6,9***	***23,6***	***11,9***	***-10,8***	***-9,5***	***-11,3***
Calzature	5.472	6.515	5.374	7.844	9.344	8.016	-2.372	-2.830	-2.643
	-5,1	***19,1***	***11,0***	***12,7***	***19,1***	***9,7***	***-17,8***	***-17,8***	***-19,7***
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	5.969	7.132	5.367	10.539	12.605	9.079	-4.570	-5.473	-3.711
	10,0	***19,5***	***3,0***	***9,1***	***19,6***	***-5,3***	***-27,7***	***-27,7***	***-25,7***
Prodotti in carta; stampa,editoria	22.278	27.081	19.868	14.656	18.771	13.658	7.622	8.309	6.210
	3,8	***21,6***	***1,0***	***4,5***	***28,1***	***-1,1***	***20,6***	***18,1***	***18,5***
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	11.920	20.997	13.695	12.478	22.393	17.141	-558	-1.396	-3.445
	8,1	***76,2***	***-7,5***	***24,6***	***79,5***	***6,9***	***-2,3***	***-3,2***	***-11,2***
Prodotti chimici e farmaceutici	96.559	116.033	94.636	60.450	72.489	57.791	36.109	43.544	36.845
	12,8	***20,2***	***11,8***	***6,5***	***19,9***	***7,6***	***23,0***	***23,1***	***24,2***
Articoli in gomma e plastica	17.606	21.165	16.449	14.800	17.652	13.652	2.806	3.513	2.798
	3,2	***20,2***	***6,2***	***9,0***	***19,3***	***3,9***	***8,7***	***9,0***	***9,3***
Vetro,ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	14.006	16.107	12.418	7.105	8.787	7.122	6.901	7.321	5.297
	0,4	***15,0***	***5,5***	***11,0***	***23,7***	***9,8***	***32,7***	***29,4***	***27,1***
Metalli e prodotti in metallo	47.185	59.411	45.093	53.747	72.675	55.267	-6.561	-13.264	-10.174
	-3,7	***25,9***	***5,4***	***-8,1***	***35,2***	***3,6***	***-6,5***	***-10,0***	***-10,1***
Macchine e apparecchi meccanici	107.241	124.944	98.750	53.775	66.527	50.900	53.466	58.416	47.851
	-5,0	***16,5***	***10,7***	***8,7***	***23,7***	***4,2***	***33,2***	***30,5***	***32,0***
Macchine e apparecchi elettrici e di precisione	137.338	182.639	136.296	181.470	246.716	171.855	-44.132	-64.077	-35.559
	9,1	***33,0***	***5,4***	***12,9***	***36,0***	***-0,3***	***-13,8***	***-14,9***	***-11,5***
Mezzi di trasporto	120.323	150.384	119.835	92.767	106.727	81.072	27.556	43.657	38.762
	3,2	***25,0***	***11,4***	***22,4***	***15,0***	***2,7***	***12,9***	***17,0***	***19,3***
Veicoli stradali	70.737	90.298	70.868	44.795	50.644	39.068	25.943	39.654	31.800
	1,1	***27,7***	***9,4***	***17,9***	***13,1***	***4,8***	***22,5***	***28,1***	***28,9***
Altri mezzi di trasporto	49.586	60.086	48.967	47.973	56.083	42.004	1.613	4.003	6.963
	6,5	***21,2***	***14,4***	***26,9***	***16,9***	***0,9***	***1,7***	***3,4***	***7,7***
Mobili	8.447	10.053	7.477	8.324	10.436	8.139	123	-383	-663
	4,3	***19,0***	***5,5***	***21,8***	***25,4***	***6,6***	***0,7***	***-1,9***	***-4,2***
Gioielleria e oreficeria	9.737	12.555	8.956	6.884	9.270	7.401	2.853	3.285	1.555
	7,8	***28,9***	***0,9***	***5,1***	***34,7***	***11,0***	***17,2***	***15,1***	***9,5***
ALTRI PRODOTTI	53.641	62.026	48.645	41.978	61.420	50.186	11.663	606	-1.541
	1,5	***15,6***	***7,8***	***6,8***	***46,3***	***14,1***	***12,2***	***0,5***	***-1,6***
TOTALE	760.039	940.177	725.063	779.182	1.029.836	774.924	-19.143	-89.660	-49.861
	3,6	***23,7***	***7,3***	***9,7***	***32,2***	***4,1***	***-1,2***	***-4,6***	***-3,3***

1) La riga in corsivo corrisponde al saldo commerciale normalizzato

Fonte:elaborazione ICE su dati EUROSTAT-COMEXT, GTI

Tavola 3.7

I principali settori di importazione coincidono con quelli di esportazione, a conferma della prevalenza del commercio di natura intra-industriale. I flussi commerciali dei Quindici con le economie in cui prevalgono condizioni di costo più favorevoli spono alimentati da fenomeni di *outward processing trade*, consistenti nell'esportazione da parte dell'UE di semilavorati e nella reimportazione di prodotti finiti a più elevata intensità di lavoro.

Evoluzione dell'interscambio settoriale

La tavola 3.8 mostra l'andamento della composizione settoriale delle esportazioni dell'Unione Europea nel periodo 1990-2001. Nel biennio 2000-01 i settori delle macchine elettriche e di precisione (19%), dei mezzi di trasporto (16,2%) e delle macchine e apparecchi meccanici (13,4%) sono rimasti i settori più importanti nelle vendite all'estero dell'UE.

Tuttavia, nel decennio considerato, è cresciuta l'importanza dei settori delle macchine e apparecchi elettrici e di precisione e dei mezzi di trasporto, mentre ha ridotto il proprio peso il settore macchine e apparecchi meccanici che, nel 1990-91, costituiva la principale voce delle esportazioni europee.

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

Settori	Media 1990-1991(1)	Media 1995-1996	Media 2000-2001*
Prodotti agricoli dell'allevamento e della pesca	1,7	1,4	1,2
Minerali energetici e non energetici	1,8	1,5	2,0
Alimentari,bevande e tabacco	6,3	6,1	4,8
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	5,5	4,9	4,3
Tessili	3,7	3,4	3,0
Abbigliamento	1,8	1,5	1,3
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	1,6	1,7	1,5
Calzature	0,9	0,9	0,7
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	0,4	0,7	0,8
Prodotti in carta;stampa,editoria	2,2	3,1	2,8
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	1,8	1,7	2,0
Prodotti chimici e farmaceutici	10,5	11,6	12,8
Articoli in gomma e plastica	2,3	2,2	2,3
Vetro,ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	2,0	1,9	1,7
Metalli e prodotti in metallo	6,9	6,7	6,3
Macchine e apparecchi meccanici	15,7	16,2	13,4
Macchine e apparecchi elettrici e di precisione	10,1	13,9	19,0
Mezzi di trasporto	13,9	14,8	16,2
Veicoli stradali	6,4	6,8	9,7
Altri mezzi di trasporto	7,5	8,0	6,6
Mobili	1,0	1,1	1,0
Gioielleria e oreficeria	1,8	1,6	1,3
ALTRI PRODOTTI	14,3	9,1	6,7
TOTALE	100,0	100,0	100,0

* il dato relativo alla media 2000-2001 si riferisce al periodo gennaio-settembre
1) Per il biennio 1990-1991 i dati si riferiscono all'Unione Europea a 12

Fonte:elaborazione ICE su dati EUROSTAT-COMEXT, GTI

Tavola 3.8

Dalla tavola 3.9 risulta che il comparto macchine e apparecchi elettrici e di precisione ha aumentato notevolmente il proprio peso anche per quanto riguarda le importazioni dell'Unione Europea, di cui coprono una quota (quasi il 23%) più che doppia rispetto all'inizio del decennio.

Seguono, in ordine di importanza, i prodotti dell'industria estrattiva (13,9% nel 2000-01) ed i mezzi di trasporto (10,5%), entrambi con pesi in aumento rispetto all'inizio degli anni novanta.

Tra gli altri comparti più rilevanti negli acquisti dell'UE emergono i prodotti chimici e farmaceutici (7,3%), i metalli e prodotti in metallo (7,1%) e i prodotti tessili e dell'abbigliamento (7,0%).

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

Settori	Media 1990-1991(1)	Media 1995-1996	Media 2000-2001*
Prodotti agricoli dell'allevamento e della pesca	5,3	5,6	3,4
Minerali energetici e non energetici	12,1	13,1	13,9
Alimentari,bevande e tabacco	4,8	5,0	3,7
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	7,0	7,8	7,0
Tessili	3,8	4,1	3,8
Abbigliamento	3,3	3,7	3,1
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	1,5	1,8	1,7
Calzature	0,8	1,0	1,0
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	1,7	1,3	1,2
Prodotti in carta;stampa,editoria	4,2	2,3	1,8
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	2,2	2,0	2,2
Prodotti chimici e farmaceutici	6,9	7,9	7,3
Articoli in gomma e plastica	1,5	1,8	1,8
Vetro,ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	0,7	0,9	0,9
Metalli e prodotti in metallo	7,4	7,8	7,1
Macchine e apparecchi meccanici	6,7	6,5	6,6
Macchine e apparecchi elettrici e di precisione	10,6	16,9	22,7
Mezzi di trasporto	9,3	8,5	10,5
Veicoli stradali	3,5	2,8	5,0
Altri mezzi di trasporto	5,8	5,7	5,5
Mobili	0,6	0,8	1,0
Gioielleria e oreficeria	1,5	1,7	0,9
ALTRI PRODOTTI	15,8	8,3	6,2
TOTALE	100,0	100,0	100,0

* il dato relativo alla media 2000-2001 si riferisce al periodo gennaio-settembre
1) Per il biennio 1990-1991 i dati si riferiscono all'Unione Europea a 12

Fonte:elaborazione ICE su dati EUROSTAT-COMEXT, GTI

Tavola 3.9

La tavola 3.10 presenta la struttura dei saldi commerciali settoriali dell'Unione Europea, anche in questo caso normalizzati con il valore dell'interscambio per favorire il confronto temporale.

Negli anni novanta, la specializzazione europea non ha subito profondi mutamenti. Prodotti chimici e farmaceutici, macchine e apparecchi meccanici e mezzi di trasporto rappresentano tuttora i punti forza delle esportazioni dell'Unione Europea. Una despecializzazione, ormai "strutturale", si è riconfermata per i settori *labour intensive* (tessile e abbigliamento, calzature e prodotti in pelle e cuoio), per i quali i Quindici risentono della sempre più pressante concorrenza esercitata dalle economie emergenti grazie ai loro vantaggi competitivi in termini di costo del lavoro.

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

Settori	Media 1990-1991(1)	Media 1995-1996	Media 2000-2001*
Prodotti agricoli dell'allevamento e della pesca	-55,2	-58,5	-51,9
Minerali energetici e non energetici	-77,4	-78,4	-77,0
Alimentari,bevande e tabacco	7,8	13,5	9,3
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	-18,5	-20,4	-27,8
Tessili	-6,9	-6,8	-15,8
Abbigliamento	-35,5	-40,1	-46,3
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	-3,2	-0,8	-11,4
Calzature	0,2	-3,4	-20,0
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	-63,3	-30,0	-27,6
Prodotti in carta;stampa,editoria	-36,5	18,3	18,0
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	-8,4	-5,0	-7,6
Prodotti chimici e farmaceutici	14,2	21,6	23,3
Articoli in gomma e plastica	13,5	11,8	8,8
Vetro,ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	40,2	41,0	28,0
Metalli e prodotti in metallo	-9,5	-4,3	-10,6
Macchine e apparecchi meccanici	34,6	45,0	30,6
Macchine e apparecchi elettrici e di precisione	-9,0	-5,8	-12,9
Mezzi di trasporto	13,7	29,9	17,3
Veicoli stradali	23,6	44,8	27,9
Altri mezzi di trasporto	6,1	19,4	4,5
Mobili	20,8	17,2	-4,0
Gioielleria e oreficeria	0,0	0,0	11,9
ALTRI PRODOTTI	-11,2	10,6	-0,1
TOTALE	-6,5	3,1	-4,1

* il dato relativo alla media 2000-2001 si riferisce al periodo gennaio-settembre
1) Per il biennio 1990-1991 i dati si riferiscono all'Unione Europea a 12

Fonte:elaborazione ICE su dati EUROSTAT-COMEXT, GTI

Tavola 3.10

VERSO L'AMPLIAMENTO DELL'UNIONE EUROPEA *

L'Unione Europea si trova, oggi, ad affrontare il suo sesto allargamento, coinvolgendo dieci Paesi dell'Europa centro orientale (Estonia, Polonia, Rep. Ceca, Slovenia, Ungheria, Slovacchia, Lettonia, Lituania, Romania, Bulgaria) e tre economie mediterranee (Cipro, Malta, Turchia)[1].

L'elevato numero dei paesi candidati, il diverso passo con il quale gli stessi si stanno adeguando agli standard economici fissati dagli accordi di Copenaghen (1993) rendono tale processo abbastanza problematico[2].

Allo stato attuale tutti i paesi candidati, ad eccezione della Turchia, rispettano i criteri politici di Copenaghen, essendo in grado di assicurare una stabilità istituzionale che garantisce la democrazia, il principio di legalità, i diritti umani, il rispetto e la protezione delle minoranze.

---

* *Redatto da Rosanna Pittiglio*
[1] *Estonia, Polonia, Rep. Ceca, Slovenia, Ungheria (i cosiddetti PECO-Lussemburgo) e Cipro hanno aperto i negoziati il 31 marzo 1998; Slovacchia, Lettonia, Lituania, Romania, Bulgaria (PECO-Helsinki) e Malta hanno avviato i negoziati il 15 marzo 2000. Più recente è la candidatura della Turchia.*
[2] *Al potenziale paese candidato è richiesto un sistema politico democratico in grado di garantire un'economia di mercato efficiente ed in grado di far fronte alle pressioni competitive sul mercato interno al fine di soddisfare il criterio di stabilità macroeconomica. Inoltre, al momento dell'adesione, per ciascun paese c'è il vincolo di aver recepito ed accettato tutto l'*acquis communitarie.

Non altrettanto può dirsi per quanto concerne i criteri economici. Se Cipro e Malta soddisfano entrambi i requisiti, essendo già originariamente economie di mercato e capaci di far fronte alle pressioni concorrenziali e alle forze di mercato all'interno dell'Unione, per otto dei 10 PECO (Rep. Ceca, Estonia, Ungheria, Lettonia, Lituania, Polonia, Slovacchia, Slovenia) risulta soddisfatto solo il primo dei due criteri, rivelandosi economie di mercato funzionanti. Bulgaria e Romania non adempiono nessuno dei due criteri economici, anche se la Bulgaria appare più avanti nel conformarsi alle condizioni imposte dal processo di adesione.

Piuttosto gravoso è il quadro che si prospetta per la Turchia. Che non è ancora nelle condizioni di soddisfare sia i criteri politici sia quelli economici.

Secondo quanto stabilito dalla Commissione Europea, se i negoziati di adesione si concluderanno in modo soddisfacente, nel 2004 i cittadini dei paesi candidati potranno eleggere i loro rappresentanti al Parlamento europeo e i nuovi Stati saranno membri dell'Unione Europea a tutti gli effetti.

La nuova Unione Europea conterà 28 paesi, e avrà un incremento della popolazione del 45% a fronte di un aumento del PIL di soli 7,4 punti percentuali.

Una stima degli effetti dell'allargamento sulle economie europee e, nello specifico, su quella italiana, è stato l'obiettivo di un recente studio[3] dal quale è emerso come, nonostante i considerevoli progressi compiuti dai paesi candidati[4] per giungere alla piena integrazione con l'UE, il commercio appare tuttora ristretto a causa dell'esistenza di barriere tariffarie e non tariffarie, principalmente concentrate sui prodotti agricoli ed alimentari[5]. Si sottolinea come gli esiti dell'allargamento siano da valutare in una prospettiva di medio e lungo periodo. Si stima che per l'Italia, l'allargamento dell'Unione Europea avrà l'effetto di aumentare il Pil dello 0,4%, risultato – questo – riconducibile alla somma degli effetti diretti (derivanti dall'intensificarsi delle relazioni tra Italia e paesi candidati) e indiretti (conseguenze sull'economia italiana a seguito dell'intensificarsi dei rapporti tra UE15 e paesi candidati). Questo incremento si tradurrà anche in un aumento delle entrate fiscali per lo Stato. In altri termini, l'allargamento porterà ad aumentare le esportazioni di prodotti italiani e, di conseguenza, la produzione, l'occupazione ed i redditi disponibili delle famiglie, con conseguenti effetti positivi sui consumi, senza rilevanti cambiamenti sul fronte dei prezzi.

Per ciò che concerne gli effetti dell'allargamento sulla competitività delle produzioni italiane, emerge una distribuzione dei vantaggi comparati, nei paesi interessati all'ampliamento, piuttosto simile a quella italiana. Nel complesso, per tali paesi elevata è la specializzazione nelle produzioni tradizionali come quelle tessili, dell'abbigliamento, dei mobili, giustificata dalle caratteristiche tipiche di tali

---

[3] Grassini, M. (2001), Eastern Enlargement of the EU: Economic Costs and Benefits for the EU Present Members States?, Dipartimento di Studi sullo Stato – Università di Firenze, "Final Report".

[4] Sebbene il processo di allargamento coinvolga anche Cipro, Malta e Turchia, lo studio si concentra sui solo candidati Peco, ed in particolare su Estonia, Polonia, Rep. Ceca, Slovenia e Ungheria (visto il ridotto peso delle economie mediterranee).

[5] Le barriere non tariffarie ancora applicate costituiscono la principale misura che ostacola il commercio internazionale tra i PECO e l'UE, soprattutto relativamente ai prodotti agricoli e dell'industria alimentare.

produzioni, ad elevata intensità di lavoro. Forte è invece la despecializzazione per macchinari ed autoveicoli.

Se si considera che le produzioni tradizionali manifestano una crescita relativamente lenta della domanda mondiale e un'elevata elasticità di prezzo e che i paesi impegnati nell'ampliamento abbondano di manodopera e presentano costi del lavoro piuttosto ridotti (il costo orario del lavoro in paesi come Polonia, Rep. Ceca ed Ungheria, è di circa 1,3 dollari contro i 16 dollari dell'Unione Europea e dell'Italia), possono considerarsi validi i timori sui possibili effetti dell'allargamento sulla competitività delle produzioni italiane.

La maggior pressione competitiva che si manifesta per le produzioni tradizionali dovrebbe poter indurre le imprese italiane a migliorare la propria concorrenzialità nei fattori diversi dal prezzo.

Riferimenti bibliografici

MANZOCCHI, S. – PIERLUIGI, B. (2001), Allargamento a est dell'Unione Europea: gli effetti sul mercato dei beni, Centro Studi Confindustria, "CSC Working Paper", n. 27

GRASSINI, M. (2001), Eastern Enlargement of the EU: Economic Costs and Benefits for the EU Present Members States?, Dipartimento di Studi sullo Stato – Università di Firenze, "Final Report"

COMMISSIONE EUROPEA (2001), "Documento di strategia e Relazione della Commissione europea sui progressi fatti da ciascuno dei paesi candidati verso l'adesione".

3.4 LA POLITICA COMMERCIALE DELL'UNIONE EUROPEA

Nel corso del 2001 l'attività dell'Unione Europea si è incentrata soprattutto sull'obiettivo di far emergere, tra i suoi *partner*, un consenso sul contenuto e la portata dei prossimi negoziati multilaterali, attività che ha contribuito positivamente al lancio degli stessi in occasione della IV Conferenza ministeriale dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC). Tuttavia, anche nell'evoluzione delle relazioni bilaterali della UE con paesi o regioni sono stati registrati dei risultati positivi che meritano di essere evidenziati. In questo paragrafo si accenna ai principali eventi verificatisi nel 2001 e nella prima parte del 2002 – incontri ufficiali di alto profilo, trattative avviate o programmate, accordi – offrendo una rapida e sintetica panoramica degli sviluppi di maggiore rilevanza nella definizione della politica commerciale dell'Unione Europea. Si sottolinea, in particolare, l'evoluzione dei rapporti tra UE e America meridionale e la recente sigla di un Accordo di Associazione con il Cile.

Balcani

Nel 2001 l'Unione Europea ha firmato due accordi di stabilizzazione e di associazione: il 9 aprile con la ex Repubblica iugoslava di Macedonia (con il quale le viene conferito lo status di "candidato potenziale" all'adesione alla UE, e si prevede un periodo transitorio di 10 anni), e il 29 ottobre con la Croazia, in vista di una progressiva integrazione nell'Unione Europea (la riduzione del periodo transitorio a 6 anni consentirà l'entrata in vigore anticipata delle disposizioni commerciali).

Nel quadro del Patto di Stabilità per l'Europa sud-orientale[8], il 27 giugno 2001 è stato sottoscritto a Bruxelles – da Albania, Bosnia-Erzegovina, Croazia, Repubblica Federale iugoslava, ex Repubblica iugoslava di Macedonia, Bulgaria, Romania – un *Memorandum* sulla liberalizzazione commerciale nella regione dei Balcani[9] (*Memorandum of Understanding on Trade Liberalisation and Facilitation*). Questa iniziativa si propone di aumentare il volume degli scambi regionali ed internazionali, di migliorare la capacità di attrazione degli investimenti diretti esteri e di favorire l'integrazione della regione nelle strutture europee e nell'economia globale. Nel *Memorandum* si prevede di concludere, entro il 2002, una serie di accordi bilaterali diretti a liberalizzare, dopo un periodo transitorio, almeno il 90% degli scambi tra le parti. Gli accordi comprendono anche clausole per la futura liberalizzazione dei servizi[10], e per l'armonizzazione legislativa[11].

Stati Indipendenti dell'ex Unione Sovietica

Nel corso del 2001 l'Unione Europea e Russia, Ucraina e Kazakistan hanno rinegoziato (in vista del termine del loro periodo di applicazione, fissato al 31 dicembre 2001) gli accordi bilaterali che regolavano gli scambi di alcuni prodotti di acciaio. Relativamente al periodo 2002-2004, aumentano in maniera significativa i limiti quantitativi agli scambi di tali beni, mentre restano in vigore le altre disposizioni delle precedenti versioni che potranno essere modificate solo nel caso in cui si verificasse, entro il 2004, un allargamento della UE e/o l'ingresso di uno dei *partner* CIS nell'OMC. In attesa dell'entrata in vigore di questi nuovi accordi (prevista per il mese di luglio 2002), sono state adottate delle disposizioni transitorie che consentono la prosecuzione degli scambi secondo la vecchia regolamentazione.[12]

Per quel che riguarda l'evoluzione dei rapporti bilaterali tra UE e Russia,[13] riveste un ruolo di tutto rilievo il progetto per la creazione dello Spazio Economico Comune UE-Russia (*Common Economic Space, CES*), una importante iniziativa diretta a sostenere le riforme economiche in atto in Russia e a favorire ricadute positive sulle imprese russe dall'allargamento ad Est dell'Unione Europea, lanciata alla fine del

---

[8] Il Patto di Stabilità (*Stabilisation and Association process, SAp*), varato nel 1999, intende perseguire una maggiore cooperazione nella regione – favorendo condizioni di stabilità e di sviluppo economico, e offrendo anche la prospettiva di una futura integrazione nella UE – al fine di prevenire i conflitti e promuovere la pace. Oltre agli accordi di stabilizzazione ed associazione comprende: liberalizzazione degli scambi asimmetrica (apertura dei mercati comunitari alle loro esportazioni senza condizioni di reciprocità); assistenza economica e finanziaria; aiuti umanitari; cooperazione nel settore della giustizia e degli affari interni; sviluppo di un dialogo politico. Sostengono finanziariamente queste iniziative i programmi CARDS, Phare e Obnova (il cui budget complessivo, per il 2001, ammontava a 845 mln. €).

[9] La Moldavia si è associata al Memorandum, non essendo in quella data ancora membro del Patto di Stabilità.

[10] Sono considerate, in proposito, la libera circolazione dei lavoratori e la libertà di stabilimento e prestazione dei servizi.

[11] Ad esempio nel settore doganale e in quello fitosanitario, nella fissazione di standard e regole di conformità, nella regolamentazione della concorrenza e della proprietà intellettuale.

[12] http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/cis

[13] Il quadro di riferimento per le relazioni della UE con la Russia è dato dall'Accordo di *partnership* e cooperazione (*Partnership and Co-operation Agreement, PCA*), entrato in vigore nel dicembre del 1997 per una durata iniziale di dieci anni, e dalla Strategia Comune della UE per la Russia (*EU Common Strategy on Russia*) che risale al 1999 ed interessa un periodo di quattro anni.

2001 dal presidente della Commissione Prodi e dal presidente della Federazione russa Putin.[14] E' stato inoltre approfondito il dialogo sull'energia, in considerazione del ruolo di primaria importanza svolto dalla Russia quale fornitore dell'UE.

I contatti istituzionali ai più alti livelli si svolgono (due volte l'anno) in occasione dei summit UE-Russia, il più recente dei quali si è tenuto a Mosca il 29 maggio 2002.[15] Questo IX summit è stato caratterizzato dalla volontà di far progredire le relazioni bilaterali alla luce dei recenti sviluppi registrati nei rapporti con gli USA e la NATO. La definizione di un nuovo quadro strategico, in seguito alla firma da parte della Russia degli accordi, è infatti diretta a porre definitivamente fine all'era della Guerra Fredda e ad agganciare la Russia all'Occidente. In occasione di questo summit – oltre a fare il punto sullo sviluppo delle relazioni economiche e politiche bilaterali e a prendere atto dei risultati ottenuti – sono state anche affrontate le questioni relative agli scambi commerciali e agli investimenti, in funzione del futuro accesso della Russia all'OMC.[16] Un segnale positivo a tale riguardo è rappresentato dalla dichiarazione della Commissione europea (al IX summit EU-Russia) di voler riconoscere alla Russia lo status di "economia di mercato", in considerazione delle riforme intraprese negli ultimi anni.[17]

Mediterraneo meridionale e Medio Oriente

Per quanto riguarda il processo di integrazione dell'area Euro-mediterranea (si veda, più avanti, *"La strategia Euro-mediterranea dell'Unione Europea"* di G. Viesti e R. Patimo) – che mira alla stabilizzazione politica della regione e si propone di realizzare per il 2010 un'area di libero scambio[18] – sono stati siglati tre nuovi Accordi di Associazione[19]: con l'Egitto (giugno 2001), con l'Algeria (dicembre 2001) e con il Libano (gennaio 2002). È stato inoltre ratificato ed è entrato in vigore l'accordo di associazione sottoscritto con la Giordania (maggio 2002) che si aggiunge a quelli conclusi con la Tunisia, Israele, Marocco, Cipro e Malta. I rapporti con l'Autorità Pale-

---

[14] Il relativo programma di lavoro per l'anno in corso e tutto il 2003, è stato approvato nel marzo 2002.
[15] I precedenti incontri si sono avuti a Mosca nel maggio 2001 e a Bruxelles nel mese di ottobre dello stesso anno. http://europa.eu.int/comm/external_relations/russia
[16] Gli altri argomenti affrontati in questa sede hanno riguardato: la cooperazione e il dialogo politico per la prevenzione dei conflitti; la cooperazione nel settore della giustizia e degli affari interni per la lotta al terrorismo, al crimine organizzato e alla immigrazione clandestina; la questione di Kaliningrad (su problemi relativi al transito, ai visti e alle dogane, ma anche allo sviluppo economico e alle questioni ambientali e sanitarie); il dialogo sull'approvvigionamento energetico, l'ambiente e la sicurezza nucleare; la cooperazione in campo scientifico, tecnologico e spaziale; ed infine, questioni regionali (Moldavia, Balcani, Afghanistan e Medio Oriente).
[17] Questo riconoscimento comporta per la Russia dei benefici concreti, in particolare nel trattamento delle dispute sulle azioni antidumping. Cfr. EU Press release "EU announces formal recognition of Russia as "Market Economy" in major milestone on road to WTO membership", Bruxelles, 29 maggio 2002.
[18] Si formerebbe così un'area di libero scambio tra i 15 paesi membri della UE e 12 paesi partner mediterranei: Marocco, Algeria e Tunisia (Maghreb); Egitto, Israele, Giordania, Autorità Palestinese, Libano e Siria (Mashrek); Turchia, Cipro e Malta. Alla Libia è stato riconosciuto il diritto di partecipare ad alcune riunioni della *partnership* euromediterranea con lo status di "paese osservatore" (http://europa.eu.int/comm/external_relations/euromed).
[19] Si ricorda che successivamente alla sottoscrizione dei *partner* mediterranei, tali accordi vanno ratificati dai parlamenti dei paesi comunitari, seguendo un processo che può avere tempi anche molto lunghi.

stinese sono impostati sulla base di un accordo di cooperazione *ad interim*, mentre nei confronti della Turchia vige una unione doganale.[20]

Pur presentando caratteristiche peculiari che li distinguono gli uni dagli altri, gli accordi che regolano i rapporti bilaterali tra UE e i *partner* mediterranei hanno tuttavia in comune gli obiettivi e il loro ambito di azione[21]. Con la sottoscrizione di questi accordi di associazione i *partner* mediterranei si impegnano ad avviare una liberalizzazione degli scambi non solo di tipo "verticale" nei confronti della UE, ma anche tra di loro, secondo uno schema di tipo "orizzontale" (*South-South integration*). Per sostenere lo sforzo di integrazione "orizzontale" nella intensificazione dei rapporti economico-commerciali dell'area, si è recentemente deciso di garantire la libera circolazione nel mercato euro-mediterraneo ai beni lavorati nei paesi *partner*, intervenendo sul sistema di imputazione dell'origine dei prodotti, per consentirne il cumulo all'interno dell'area interessata.[22] Si tratta di una innovazione che potrebbe avere un impatto significativo sia per lo sviluppo degli scambi sia per gli investimenti diretti esteri in questa regione.

Il principale strumento finanziario per dare attuazione alla *partnership* euromediterranea è il programma MEDA: entrato nel 2000 nella sua seconda fase (MEDA II)[23], prevede uno stanziamento per il periodo 2000-2006 di circa 5.350 milioni di euro, cui si aggiungono i finanziamenti per la regione mediterranea della Banca Europea degli Investimenti (che ammontano a circa 7.400 milioni di euro).[24]

Nel corso del 2001, sono stati registrati significativi progressi anche nei rapporti bilaterali tra la UE e i paesi appartenenti al *Gulf Co-operation Council (GCC)*[25] (impostati in base ad un accordo che risale al 1989). Per rilanciare i negoziati diretti a creare un'area di libero scambio, la Commissione UE ha elaborato un nuovo mandato negoziale, che comprendesse anche i servizi ed altre aree tematiche (ormai incluse nei più recenti Accordi di Libero Scambio), approvato dal Consiglio nel dicembre del 2001. In quello stesso mese, i capi di Stato del GCC hanno deciso di anticipare di due anni, al gennaio 2003, l'entrata in vigore dell'unione doganale: per quella data sarà quindi applicata una tariffa esterna comune che prevede soltanto due categorie di beni (i prodotti esenti da dazio e quelli soggetti ad un dazio *ad valorem* pari al 5%).

Relativamente alle relazioni dell'Unione Europea con l'Iran, a conferma dei progressi degli ultimi anni, la Commissione ha definito in una comunicazione (presentata nel febbraio 2001 ed approvata dal Consiglio tre mesi dopo) le condizioni per intensificare i rapporti bilaterali. Lo scorso mese di novembre, la Commissione ha affidato al Consiglio il mandato per porre le basi negoziali e giungere ad un eventuale accordo commerciale e di cooperazione.[26]

---

[20] Cfr. http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/euromed e http://europa.eu.int/comm/external_relations/euromed

[21] Questi accordi sono incentrati su alcuni aspetti fondamentali: dialogo politico; rispetto dei diritti dell'uomo e dei principi democratici; istituzione di rapporti di libero scambio entro un periodo transitorio (massimo 12 anni); regolamentazione della proprietà intellettuale, dei servizi, degli appalti pubblici e della concorrenza; riforme dei monopoli e aiuti di Stato; cooperazione economica in diversi settori; cooperazione per gli affari sociali e i flussi migratori; cooperazione culturale.

[22] *Participation of Mediterranean partners to the system of pan-European cumulation of origin.*

[23] Il regolamento che ne è alla base (Reg. CE/1488/96), modificato nel 2000, dispone l'istituzione della MED Committee, attraverso la quale i membri della UE possono fornire pareri ed indicazioni alla Commissione europea nell'attuazione del programma.

[24] *Euromed Special Feature* n. 21, 3 maggio 2001 (in http://europa.eu.int/external_relations)

[25] Arabia Saudita, Bahrein, Emirati Arabi Uniti, Kuwait, Oman, Qatar.

[26] COM (2001) 71, Bollettino mensile UE 1/2 –2001, europa.eu.int/external_relations/iran

Asia

La Commissione ha recentemente definito[27] un quadro strategico per rafforzare, nel prossimo decennio, le relazioni del parternariato Europa-Asia e la presenza economica e politica dell'Unione Europea nell'Asia[28]. I Ministri dell'Economia dell'ASEM[29] – in occasione del loro terzo incontro, svoltosi ad Hanoi nel settembre 2001 – hanno valutato i progressi compiuti nell'attuazione dei due programmi avviati nello stesso anno: il *Trade Facilitation Action Plan (TFAP)*, e l'*Investment Promotion Action Plan (IPAP)*. Relativamente al primo programma, diretto alla rimozione delle barriere agli scambi, si è deciso di accelerare ulteriormente questo processo individuando aree prioritarie di intervento, sulla base delle considerazioni espresse in proposito dai *partner*. In merito agli investimenti, preso atto dei risultati positivi raggiunti con l'introduzione di specifiche misure per attrarre e sviluppare gli investimenti diretti esteri (*Most Effective Measures, MEMs)*, si è deciso di intensificare le attività dirette ad accrescere i flussi di investimento tra Asia ed Europa. Il quarto vertice dei Ministri dell'Economia ASEM si svolgerà in Danimarca nel secondo semestre del 2002 e costituirà l'occasione per una ulteriore valutazione dei progressi finora compiuti.

Nel settembre del 2001 è stato rilanciato anche il dialogo tra UE e regione del Sud-Est asiatico. In occasione della sua 14a riunione, la Commissione mista per la Cooperazione tra Unione Europea ed ASEAN[30] (*EC-ASEAN Joint Co-operation Committee, JCC*) ha attribuito una forte priorità agli interventi rivolti a settori di mutuo interesse – finanza ed investimenti, ambiente e fonti energetiche, trasporti, sistemi doganali, tecnologie dell'informazione e della comunicazione. Ha inoltre previsto il supporto di progetti finanziati da fondi comunitari, nonché il lancio nel 2002 di un progetto a sostegno dell'integrazione regionale dell'ASEAN (*Asean Project for Regional Integration Support, APRIS*). Una particolare attenzione, nella cooperazione tra le due aree, sarà infine dedicata al rafforzamento del dialogo sull'integrazione economica e sulla globalizzazione. Il prossimo incontro del JCC è stato fissato per il 2003 nel Laos.

Nel corso del 2001, i rapporti tra Unione Europea e Cina sono stati caratterizzati soprattutto dalla definizione delle azioni che seguiranno l'ingresso della Cina nell'OMC: azioni di monitoraggio, ma anche interventi di sostegno attraverso il programma di cooperazione UE-Cina. L'interesse della politica comunitaria per la pro-

---

[27] Con l'adozione della comunicazione COM (2001) 469 final del 4 settembre 2001 (Cfr. Bollettino mensile UE 9-2001 punto 1.6.51).

[28] La Commissione intende raggiungere 6 obiettivi: rafforzare l'impegno della UE nel settore politico e in materia di sicurezza; intensificare le relazioni commerciali e i reciproci investimenti; contribuire alla lotta contro la povertà; promuovere il rispetto dei diritti dell'uomo, la democrazia e lo Stato di diritto; avviare una cooperazione a livello mondiale con i principali partner dell'Asia e incoraggiare una migliore conoscenza reciproca tra i due continenti.

[29] L'*Asia-Europe Meeting (ASEM)* rappresenta un processo informale di dialogo politico e di cooperazione, anche economica, tra i 15 paesi membri dell'Unione Europea e 10 paesi asiatici (Brunei, Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Indonesia, Malaysia, Singapore, Thailandia e Vietnam). Affronta temi di interesse politico, economico e culturale per rafforzare le relazioni tra le due regioni, prevedendo delle riunioni plenarie *(Summit meetings)*, ogni due anni, più altri incontri a livello ministeriale e varie attività a livello di gruppi di lavoro.

[30] L'ASEAN (*Association of South-East Asian Nations*), fondata nel 1967 con la Dichiarazione di Bangkok, comprende tutti i paesi dell'area del Sud-est asiatico. Oltre ai 5 paesi fondatori – Filippine, Indonesia, Malaysia, Singapore e Thailandia – ne fanno parte anche il Brunei (membro dal 1984), il Vietnam (1995), il Laos (1997), la Birmania (o Myanmar, dal 1997) e la Cambogia (1999).

gressiva integrazione della Cina nell'economia mondiale e nel sistema multilaterale di regolamentazione degli scambi è stato confermato ultimamente anche dalla nuova "Strategia dell'Unione Europea nei confronti della Cina" - *Country Strategy Paper for China (CSP)*[31]. Questo documento elabora un quadro politico di riferimento e definisce le linee guida per la cooperazione tra Cina ed Unione Europea nel periodo 2002-2006, prevedendo un budget indicativo di 250 milioni di euro. [32] Le aree di intervento prioritario sono distinte in tre principali categorie: la prima riguarda le riforme economiche e sociali (dove un'attenzione particolare verrà dedicata al rafforzamento delle istituzioni e alla riforma dello stato sociale, per assistere la Cina nello sforzo di adeguamento gli impegni assunti in sede OMC e ridurre al minimo gli effetti collaterali che questo processo comporterà sulla società cinese); la seconda categoria è quella relativa agli interventi per lo sviluppo sostenibile (dove si tenterà di raggiungere un equilibrio tra crescita economica, sviluppo sociale e protezione ambientale); la terza riguarda le iniziative dirette a favorire l'affermazione dello stato di diritto in Cina.

Il 1° aprile 2001 è entrato in vigore l'Accordo Quadro sul commercio e la cooperazione con la Corea del Sud,[33] che – oltre ad incoraggiare generali iniziative di cooperazione anche in ambito politico, intensificando il dialogo tra le due parti – intende porre le basi per lo sviluppo del commercio e degli investimenti nelle due direzioni. Questo accordo mette infatti in risalto anche iniziative dirette a promuovere gli investimenti diretti: rientra in quest'ottica il programma di formazione per il 2002 (*Executive Training Programme, ETP*), rivolto ad imprenditori europei ed incentrato sulla conoscenza della lingua e della cultura imprenditoriale coreana.

Oltre alla significativa convergenza di interessi e di posizioni nella preparazione della IV Conferenza ministeriale dell'OMC di Doha, le attività bilaterali tra la UE e il Giappone nel 2001 hanno determinato – in occasione del 10° summit tra UE e Giappone, tenutosi a Bruxelles l'8 dicembre – l'adozione di un Piano di Azione, inteso a rafforzare la *partnership* e avviarne concrete manifestazioni, soprattutto in campo economico-commerciale e negli investimenti. Inoltre, il 1° gennaio 2002 è entrato in vigore un Accordo di Mutuo Riconoscimento (*Mutual Recognition Agreement MRA*), relativo alla conformità tecnica e alla rispondenza di determinati standard in quattro settori (farmaceutica, chimica, attrezzature elettriche e delle telecomunicazioni) e diretto a ridurre i costi per la certificazione di conformità dei prodotti. Questo accordo segna un importante passo nel facilitare il reciproco accesso ai mercati. È invece ancora in fase di elaborazione un accordo – *Agreement on Co-operation and Anti-Competitive Activities* – che dovrebbe facilitare la cooperazione bilaterale nel valutare alcuni aspetti della concorrenza, relativamente ai principali casi di fusione e acquisizione.

---

[31] Il relativo documento è stato presentato in occasione del IV vertice UE-Cina, tenutosi a Bruxelles il 5 settembre 2001 ed approvato dalla Commissione il 1° marzo 2002

[32] Rientrano tra gli obiettivi prioritari dell'Unione, in questo ambito: da un lato, la liberalizzazione commerciale e degli investimenti (attraverso la rimozione delle barriere alle importazioni di specifici beni, delle restrizioni geografiche, delle discriminazioni nella concessione di licenze, ecc.); dall'altro, l'affermazione in Cina di un sistema di diritto e la sua transizione verso una società aperta. Attraverso l'ottimizzazione del ricorso ai progetti finanziati da fondi comunitari, si intende fornire un ulteriore sostegno per il miglioramento delle condizioni base per lo sviluppo di attività imprenditoriali nel territorio cinese e per una maggiore e più efficace presenza europea.

[33] Approvato dal Consiglio 19 marzo 2001, con decisione 2001/248/CE

America settentrionale

Il maggiore livello di cooperazione tra Unione Europea e Stati Uniti[34] ha contribuito in maniera significativa al successo del vertice di Doha, nonostante la conferma di nette differenze in alcune posizioni negoziali. Tuttavia, nella fase successiva alla IV Conferenza ministeriale dell'OMC, il clima che ha caratterizzato i rapporti commerciali tra UE e Stati Uniti è andato sensibilmente peggiorando, soprattutto all'inizio del 2002, in seguito alla decisione degli USA di imporre consistenti dazi (anche del 30%) sulle importazioni di alcuni prodotti siderurgici.

Malgrado alcuni segnali di distensione – tra cui spicca il progetto di lanciare una Agenda Commerciale diretta a definire una serie di obiettivi e strategie comuni[35] – il clima politico nel quale si impostano i rapporti commerciali tra UE e Stati Uniti è stato nuovamente minacciato, con la recente approvazione del cosiddetto *"Farm Bill"*[36], una legge a sostegno del settore agricolo statunitense di cui l'Unione Europea ha fortemente criticato la natura anti-ciclica.

Restano, dunque, importanti nodi da sciogliere nei rapporti commerciali tra Stati Uniti e UE - oltre alle misure di protezione del settore siderurgico e ai sussidi per il settore agricolo - i più evidenti dei quali riguardano: la questione delle *US Foreign Sales Corporations*, la più rilevante sotto un profilo di impatto economico, dove l'OMC si è già espressa contro le posizioni difensive degli Stati Uniti; e il commercio di alcuni prodotti agroalimentari (si fa, in particolare, riferimento alle difficoltà apposte alle esportazioni di agrumi della Spagna e alle controverse questioni degli organismi geneticamente modificati e della "carne agli ormoni").

Una netta convergenza di interessi si è, invece, registrata nei confronti dei rapporti tra Unione Europea e Canada. Nel corso del 2001, si sono svolti due incontri bilaterali: il 21 giugno a Stoccolma – in occasione del quale sono stati valutati i progressi compiuti nella rimozione delle barriere tariffarie, nell'ambito della *EU-Canada Trade Initiative*, (*ECTI*) – e il 18 dicembre a Ottawa, dove sono state analizzate le strategie dirette a sviluppare ulteriormente i rapporti commerciali bilaterali ed è stata sottolineata la necessità di giungere, in tempi brevi, ad una conclusione positiva dei negoziati sul commercio di vini ed altri alcolici (la cui prima sessione si è svolta ad Ottawa nel novembre 2001). In occasione dell'ultimo *summit* tra Unione Europea e Canada (tenutosi l'8 maggio 2002 a Toledo) – oltre ad affrontare le questioni relative alla cooperazione in campo politico, della ricerca e sviluppo, della tecnologia e dello sviluppo sostenibile – sono state anche affrontate, relativamente ai rapporti economici bilaterali, le questioni delle barriere non-tariffarie agli scambi e degli ostacoli agli

---

[34] In occasione del primo vertice con l'Amministrazione Bush – che si è avuto al summit UE-USA svoltosi a Göteborg, in Svezia, il 14 giugno 2001 – è stata attribuita un'importanza prioritaria al lancio di una nuova fase di negoziati e si è raggiunto un accordo sulla necessità di collaborare per la formazione di un consenso attorno alla definizione del raggio d'azione del *round* di Doha.

[35] Questi obiettivi riguardano, tra l'altro: l'evoluzione del mercato dei servizi finanziari; lo sviluppo di un approccio comune nella fissazione di standard e controlli in ambito agricolo; la definizione di procedure innovative per i sistemi doganali. La volontà di lanciare questa Agenda Commerciale è stata manifestata in occasione dell'ultimo vertice annuale tra UE e USA sulle questioni attinenti le rispettive politiche commerciali (svoltosi a Washington il 2 maggio 2002), dove le parti hanno sottolineato come le attuali dispute riguardino, in definitiva, una quota molto modesta dei traffici transatlantici ed hanno deciso di sviluppare ulteriormente lo schema di cooperazione bilaterale per alcuni settori specifici.

[36] La *"Farm Security and Rural Investment Act of 2002"* prevede nell'arco di sei anni uno stanziamento di fondi per un valore complessivo di 180 miliardi di dollari USA.

investimenti ed è stato confermato l'impegno per una positiva collaborazione nell'ambito dei negoziati in sede OMC.

America centrale e meridionale

Dal 16 al 18 maggio 2002 si è svolto a Madrid il secondo vertice tra la Commissione e i capi di Stato dei paesi dell'America latina, dei Caraibi e dell'Unione Europea, con l'intento di lanciare iniziative che potessero approfondire ed estendere la *partnership* avviata con il precedente *summit* di Rio del 1999. Il vertice di Madrid si è proposto anche di rilanciare la dimensione politica della *partnership*, mirando alla costruzione di una più ampia convergenza delle posizioni e ad un maggiore coordinamento in ambito internazionale, sia nell'approccio agli scambi commerciali, sia relativamente alle questioni sociali (diritti umani, ambiente, formazione, scienze e tecnologie).

Un primo importante risultato raggiunto in quella sede è rappresentato dalla conclusione di un Accordo di Associazione tra Unione Europea e Cile che rafforza i rapporti bilaterali sotto il profilo politico, commerciale e della cooperazione. Per quel che riguarda più in particolare le relazioni commerciali, le nuove disposizioni approvate vanno oltre gli impegni assunti dalle parti in ambito OMC, in quanto introducono: un Accordo di Libero Scambio per i beni[37], che copre i prodotti industriali, agricoli e della pesca; un Accordo di Libero Scambio per i servizi; un Accordo sugli investimenti, diretto ad incoraggiare i flussi di investimenti diretti all'estero in entrambe le direzioni; e infine regole sulla concorrenza, la proprietà intellettuale e il sistema di composizione delle controversie.[38]

Lo sviluppo dei rapporti commerciali dell'Unione Europea con la Regione Andina nel periodo 2002-2006 rientrerà in un più ampio contesto di cooperazione economica e politica, regolato da sei piani strategici pluriennali di cooperazione[39] approvati al vertice di Madrid nel maggio 2002[40]. Le iniziative di cooperazione economica previste in questo ambito (tra cui attività di assistenza tecnica commerciale e di armonizzazione statistica) saranno indirizzate al perseguimento dell'integrazione regionale, intesa quale presupposto per la creazione di una zona pacifica e di sviluppo economico e sociale. Un budget di circa 420 milioni di euro, per l'intero periodo, sarà infatti dedicato ad una serie di attività principalmente rivolte alla lotta contro la povertà e contro la coltivazione della coca destinata alla produzione di stupefacenti, al rafforzamento dello Stato di diritto e alla maggiore integrazione regionale.

Al vertice di Madrid si è inoltre verificato il grado di avanzamento della liberalizzazione degli scambi tra Unione Europea e Messico, primo paese dell'A-

---

[37] A questo sono inoltre collegati: un Accordo sul vino e gli alcolici – che garantisce la reciproca tutela dei nomi e delle procedure enologiche protetti, e un maggiore accesso ai rispettivi mercati, soprattutto per i beni di più elevata qualità – un Accordo Sanitario e Fitosanitario, e una *Trade Facilitation Agenda*, ovvero un progetto di agevolazione degli scambi che interviene in ambito doganale.

[38] Cfr. "Statement of Commissioner Lamy announcing successful end to negotiations on EU-Chile Association Agreement", IP/02/630, Bruxelles, 26 aprile 2002 (http://europa.eu.int/comm/external_relations/chile/intro/index.htm) e EU Press Release 142 Nr: 8874/02 "Eu-Chili - Joint Declaration on the occasion of the 2nd Summit Meeting between the EU and Latin America and Caribbean countries"Madrid, 17 maggio 2002

[39] Il primo di questi è relativo all'intera regione andina, cui fanno seguito altri piani che si riferiscono, rispettivamente, a Bolivia, Colombia, Ecuador, Perù e Venezuela.

[40] (http://europa.eu.int/comm/external_relations/andean/rsp/index.htm)

merica latina ad avere negoziato un accordo di cooperazione economico-politica nel 1997. A due anni dalla sua entrata in vigore, l'accordo per la creazione di un'area di libero scambio (siglato nel 2000) sembra avere determinato importati risultati, sia in termini commerciali che di investimenti. Questo accordo prevede la piena copertura degli scambi di merci (seppure con periodi transitori che variano a seconda dei beni considerati) entro il 2012 e considera anche gli scambi di servizi, gli appalti pubblici, la concorrenza e le norme per la protezione dei diritti di proprietà intellettuale.

Per ciò che riguarda i rapporti tra UE e Mercosur[41], in occasione dello *"EU-Mercosur Business Forum"* svoltosi a Bruxelles il 16 maggio 2001, è stato approvato un Piano di azione diretto a facilitare gli scambi commerciali e gli investimenti tra le due aree (*EU-Mercosur Action Plan on Business Facilitation*). Il Piano di azione prevede specifici interventi in campo doganale e nella fissazione di standard, l'adozione di misure sanitarie e fitosanitarie ed altre iniziative nel settore del commercio elettronico. Questo risultato – che fa seguito alle proposte lanciate nel corso di una Conferenza svoltasi a Buenos Aires nel dicembre 2001 – rappresenta un significativo passo avanti verso la conclusione di un Accordo di Associazione tra le due regioni.

Paesi dell'Africa, Caraibi, Pacifico (ACP)

A distanza di un anno dall'avvio dell'iniziativa *Everything But Arms* (*EBA*)[42], i paesi ACP che non rientrano nella categoria dei "paesi meno sviluppati" (PMS) temono di vedere minacciate le loro posizioni competitive sui mercati internazionali. In occasione della riunione tra UE e ACP (*ACP-EU Joint Parliamentary Assembly*), svoltasi il 22 marzo 2001 nel Gabon, questi paesi hanno richiesto ulteriori studi sull'impatto dell'iniziativa EBA, per verificare l'esistenza di eventuali ripercussioni negative sulle loro esportazioni. Le discriminazioni in favore dei PMS, infatti, molto probabilmente condurranno a erosioni di margini di preferenza per i PVS che non rientrano nella categoria dei "paesi meno sviluppati". Questi concorrenti, in qualche misura penalizzati, potrebbero dunque essere costretti a tentare di ridurre la loro dipendenza dal mercato europeo e diversificare maggiormente le loro esportazioni, diminuendo il peso dei beni per i quali non hanno un vantaggio comparato. Ma si tratta una scelta né facile, né priva di conseguenze a livello economico e sociale[43].

---

[41] Creato nel 1991, il Mercosur (*Mercado del Sur*) è un accordo di integrazione regionale tra Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay. A meno di anno dalla formazione, ha siglato un accordo di assistenza tecnica ed istituzionale con la UE, suo principale partner commerciale. Per informazioni più dettagliate sull'argomento si rinvia al riquadro dedicato ai rapporti tra UE e Mercosur in questo stesso capitolo.

[42] Si tratta di una iniziativa con la quale l'Unione Europea ha concesso ai 48 paesi meno sviluppati (PMS) il libero accesso al mercato comunitario per tutti i prodotti – ad eccezione delle armi e munizioni – ma con consistenti deroghe per banane, riso e zucchero: tre prodotti "sensibili" per le esportazioni di questi paesi, la cui piena liberalizzazione avverrà solo nel 2009 . Si veda, in proposito, il Rapporto ICE 2000-2001, Cap. 3, pag. 157.

[43] A fronte di queste preoccupazioni alcuni osservatori prevedono, d'altra parte, che l'impatto dell'iniziativa EBA – in termini di sviluppo degli scambi e di maggior peso delle esportazioni di questi paesi sul mercato internazionale – sia tutto sommato modesto. Anzitutto perché i PMS nel loro complesso

L'accordo di Cotonou – in base al quale sono improntati i rapporti commerciali tra il gruppo dei paesi ACP e la UE – specifica che l'attuale sistema preferenziale non reciproco verrà sostituito da un nuovo accordo compatibile con l'OMC – *Economic Partnership Agreements (EPAs)* –, al più tardi il 1° gennaio 2008, con l'avvio dei negoziati previsto per il mese di settembre 2002. Sia l'accordo di Cotonou che l'accesso ai mercati UE nell'ambito della iniziativa EBA dovrebbero essere inseriti in un più ampio contesto di accordi regionali di libero scambio della UE, che riguarderanno sostanzialmente tutto il commercio tra UE e area del Mediterraneo,America latina,Africa, Caraibi e Pacifico.

Ma le preferenze dell'Unione Europea per i PMS possono creare un ostacolo alla negoziazione di questi nuovi *Economic Partnership Agreements*, dal momento che quasi tutti i sottogruppi ACP che potrebbero negoziarli includono paesi meno sviluppati. Questi paesi hanno già ricevuto un accesso libero da quote e tariffe al mercato europeo (quale quello che potrebbero ricevere dalla sottoscrizione di un EPA), ma in più partecipando all'EPA dovrebbero garantire alla UE lo stesso libero accesso ai loro mercati (mentre attualmente non è prevista questa reciprocità). Se i PMS decidessero di mantenere quel privilegio riconosciutogli da *Everything But Arms*, ciò minerebbe la futura diffusione degli accordi EPA e metterebbe in discussione il processo di integrazione regionale che con essi si vuole perseguire.

LE RECENTI EVOLUZIONI DEI RAPPORTI TRA UNIONE EUROPEA E MERCOSUR *

Avviati nel 1999, i negoziati tra l'Unione Europea (UE) ed il Mercosur[1] *hanno subito una netta accelerazione nel 2001 e nella prima parte del 2002, facendo registrare progressi significativi verso la conclusione di un Accordo di Associazione tra le due regioni: un progetto molto ambizioso, che rappresenta il primo esempio di accordo di questo tipo negoziato da due mercati comuni. Proprio per la complessità degli argomenti toccati e delle situazioni che ci si tro -*

* *Redatto da Cristina Gioffré*

[1] *Creato nel 1991, il Mercosur* (Mercado del Sur) *è un accordo di integrazione regionale tra Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay. Con un PIL complessivo di 938 miliardi di euro (nel 2001) ed una popolazione di circa 210 milioni di persone, il Mercosur rappresenta il 4° gruppo economico a livello mondiale.*
(http://www.europa.eu.int/comm/world/lac/merc.htm).

sono fornitori marginali e importatori netti. Ma anche perché la maggior parte dei PMS sono anche paesi ACP che hanno ricevuto, a partire dal 1975, concessioni generose nell'accesso al mercato comunitario (anche su prodotti agricoli sensibili). Inoltre – rappresentando una evoluzione di precedenti iniziative a favore dei PMS – gli effetti addizionali di EBA sono limitati ai prodotti primari che erano soggetti a quote tariffarie, e dove i più colpiti erano proprio i paesi meno sviluppati non ACP. In questo contesto, dunque, i paesi meno sviluppati che non sono ACP (e che prima erano esclusi da preferenze particolari) sono quelli che potenzialmente possono ottenere dei vantaggi.
Cfr. Mc Queen M., "EU Preferential Market Access Conditions for the Least Developed Countries" in *Intereconomics – Review of European Economic Policy*, vol. 37, n. 2, marzo/aprile 2002

verà ad affrontare, le trattative in corso interessano contemporaneamente tre ambiti di azione, ugualmente importanti e tra loro correlati: gli scambi commerciali, lo sviluppo della cooperazione in diversi settori, l'intensificazione di un dialogo politico tra le parti. Non va infatti dimenticato che la profonda crisi[2] *che ha colpito l'Argentina rappresenta un grave pericolo di instabilità per tutta l'area del Mercosur, con conseguenze anche nei rapporti con la UE, e che il suo carattere globale richiederà adeguate misure di intervento a livello regionale e internazionale.*

Sotto un profilo commerciale, i negoziati mirano alla creazione di una zona di libero scambio di beni e servizi tra le due regioni, nel rispetto delle regole multilaterali stabilite nell'ambito dall'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), che costituiranno una base di partenza dalla quale proseguire per approfondire ulteriormente l'integrazione inter-regionale. L'accordo è inoltre diretto ad allargare il campo d'azione della collaborazione nella disciplina degli appalti pubblici, degli investimenti, dei diritti di proprietà intellettuale, della tutela della concorrenza, degli strumenti di difesa commerciale e dei meccanismi di composizione delle controversie.

Poiché uno dei principali ostacoli da considerare in questo processo è costituito dal diverso livello di integrazione raggiunto all'interno di queste due aree, l'obiettivo finale di questa associazione – da un punto di vista politico – è quello di raggiungere un più alto livello di integrazione anzitutto all'interno del Mercosur (attraverso lo sviluppo e il rafforzamento delle istituzioni comuni tra i suoi Stati membri) e successivamente tra questo e la UE.

L'interesse strategico dell'Unione Europea per la regione del Mercosur, oltre ad avere profonde radici storiche e politiche, ha anche fondate motivazioni di tipo economico-commerciale[3]*. Nel 2001, infatti, l'Unione Europea risulta il principale* partner *commerciale dell'area, con un valore delle esportazioni (composte principalmente da macchinari ed attrezzature, materiali di trasporto, prodotti chimici) che si aggira sui 24 miliardi di euro. Le importazioni europee dal Mercosur (costituite quasi esclusivamente da prodotti agricoli) si attestano a circa 23,6 miliardi di euro.*

Questo forte interesse ha determinato, a partire dallo scorso anno, una accelerazione nel processo di negoziazione. Nel luglio del 2001, infatti, la UE ha elaborato un primo testo negoziale sugli scambi di beni e servizi e sugli appalti pubblici e ha presentato al Mercosur una propria offerta unilaterale relativa ai livelli tariffari. L'offerta della UE è stata interpretata da questi paesi come un chiaro

---

[2] *La crisi argentina si distingue da quelle che hanno interessato prima il Messico e poi il Brasile, poiché il suo principale canale di trasmissione è quello commerciale e non finanziario. Interessando gli scambi di merci e servizi (e non i movimenti di capitali), le sue ripercussioni continuerebbero a manifestarsi nel medio-lungo periodo (mentre nel secondo caso gli effetti, benché talora più intensi, sarebbero limitati al breve periodo se accompagnati da misure adeguate). Cfr. C. Bentivogli e P. Monti, "International Transmission Via Trade Links: Theoretically Consistent Indicators of Interdependence for Latin America and South-East Asia", Banca d'Italia, Temi di discussione n. 410, giu. 2001.*

[3] *Anche sotto il profilo degli investimenti l'Unione Europea riveste un ruolo di tutto rilievo nell'area del Mercosur (verso la quale si dirige circa il 50% degli IDE comunitari) rappresentando nel 2000, con i 24,6 miliardi di investimenti diretti, il principale* partner *(http://europa.eu.int/comm/external_relations/mercosur/intro/index.htm).*

[4] EU-Mercosur Action Plan on Business Facilitation

segnale di impegno politico e di interesse prioritario da parte europea, ed è stata perciò seguita, nel mese di ottobre dello stesso anno, da una analoga offerta tarif - faria del Mercosur.

Questi progressi hanno segnato il passaggio dei negoziati commerciali da una fase iniziale (in cui si è proceduto alla definizione di obiettivi e alla indivi - duazione di strumenti operativi), ad una seconda fase, contraddistinta dalla con - ferma degli impegni assunti e dalla loro traduzione in azioni concrete. Parallela - mente, sono stati registrati dei progressi anche nella regolamentazione (partico - larmente importante considerata la complessità del contesto in cui si svolgono i negoziati tra i due mercati comuni, diversi sotto più aspetti). La definizione di re - gole fondamentali consentirà alle parti di chiarire anzitutto i parametri secondo i quali condurre i negoziati, per poi passare ad affrontare gli stessi in maniera con - creta. Il conseguimento di questo risultato dovrebbe spianare la strada alla terza fase negoziale, quella dei negoziati sull'accesso al mercato in tutte le aree consi - derate: beni, servizi, appalti pubblici e investimenti.

In preparazione di tale terza fase negoziale, è stato recentemente approvato – nel corso dello "EU-Mercosur Business Forum" *svoltosi a Bruxelles il 16 mag - gio 2002 – il* Business Facilitation Action Plan*: un Piano di azione*[4] *diretto a fa - cilitare gli scambi commerciali e gli investimenti tra le due regioni, attraverso la previsione di specifici interventi e l'introduzione di misure concrete per aiutare gli operatori economici. Oltre a determinare benefici pratici nel breve e medio termi - ne, si prevede che questo Piano possa consentire una più profonda integrazione in - terna del Mercosur (specie in materia doganale, dove i progressi raggiunti non so - no ancora sufficienti) e porre le basi del futuro Accordo di Associazione tra le due regioni. Un primo complesso di misure di* trade facilitation *– che relative al siste - ma doganale, alla fissazione di standard, alle regolamentazioni e valutazioni di conformità, al commercio elettronico e all'adozione di misure sanitarie e fitosani - tarie – è stato poi esaminato in occasione del secondo summit UE-Mercosur (svol - tosi a Madrid il 17 maggio 2002).*

Proprio in considerazione della composizione delle importazioni della UE dal Mercosur, il settore agricolo ha rivestito una particolare importanza nello sviluppo dei rapporti tra le due regioni: oltre a perseguire l'obiettivo della intensificazione degli scambi reciproci, aumentando la compatibilità della legislazione per evitare la formazione di barriere al commercio, si tenta, infatti, anche di attuare delle misure ambientali dirette a promuovere un modello agricolo multifunzionale e di allineare le misure sanitarie e fitosanitarie nel Mercosur a quelle dell'Unione.

Progressi di rilievo sono stati recentemente compiuti anche per tutti gli ar - gomenti contenuti nel capitolo della cooperazione, essendo stati concordati dei te - sti relativamente all'agricoltura e pesca, all'ambiente e alla tutela del consuma - tore, ai servizi, al turismo, agli appalti pubblici, al commercio elettronico e alla protezione dei dati e della proprietà intellettuale.

Le tappe del progresso nel dialogo tra UE e Mercosur

1° Round: Buenos Aires, 6-7 aprile 2000

- *raggiunto un accordo sui principi generali e sugli obiettivi da perseguire tramite il dialogo politico, la cooperazione e l'intensificazione dei rapporti commerciali;*
- *istituiti tre gruppi tecnici per le questioni commerciali e tre sottogruppi per spe - cifiche aree di cooperazione;*

2° Round: Bruxelles, 13-16 giugno 2000
- *prosecuzione dei negoziati, incentrati su tre argomenti: scambio di informazioni; identificazione di ostacoli non tariffari; definizione di obiettivi specifici per ciascuna area di negoziato*
- *raggiunto un accordo sul testo provvisorio di cooperazione tecnico-finanziaria*

3° Round: Brasilia, 7-10 novembre 2000
- *raggiunto un accordo sul testo provvisorio relativo al dialogo politico, al preambolo e al quadro istituzionale del futuro accordo.*

4° Round: Bruxelles, 19-22 marzo 2001
- *presentati, per la prima volta nell'area dei negoziati commerciali, testi di proposta e documenti di lavoro nel campo delle questioni non tariffarie;*
- *presentata dalla Commissione UE una nuova iniziativa sulla business facilitation;*
- *impostati i futuri negoziati sulle tariffe.*

5° Round: Montevideo, 2-6 luglio 2001
- *presentato unilaterale della UE al Mercosur di una offerta sulle tariffe e una base negoziale per beni, servizi e appalti pubblici.*
- *concordati testi comuni per la cooperazione statistica, scientifica e tecnologica, in materia doganale e della concorrenza.*

6° Round: Bruxelles, 29-31 ottobre 2001
- *presenta dal Mercosur alla UE una offerta tariffaria e dei testi per la negoziazione sui servizi e sugli appalti pubblici;*
- *raggiunti progressi significativi anche nel campo della cooperazione (nei settori delle telecomunicazioni, delle scienze, dell'energia e dei trasporti)*

7° Round: Buenos Aires, 8-11 aprile 2002
- *finalizzati i capitoli politico e della cooperazione;*
- *raggiunto accordo di massima su un pacchetto di misure di trade facilitation da presentare al vertice di Madrid (considerati i risultati del "EU-Mercosur Business Forum);*
- *scambio di opinioni per la stesura di un comunicato congiunto per il summit di Madrid.*

LA STRATEGIA EURO-MEDITERRANEA DELL'UNIONE EUROPEA: ANCORA RISULTATI MOLTO SCARSI

di Gianfranco Viesti e Raffaella Patimo *

Gli sviluppi della strategia

L'interesse dell'UE per i suoi attuali partners *mediterranei non è nuovo. Tra il 1963 ed il 1972 furono stipulati accordi di associazione "di prima generazione" con la Turchia e con Malta e Cipro, e accordi di cooperazione, dal 1975 con Israele e dal 1977 con Algeria, Egitto, Libano, Siria e Tunisia.*

La nuova strategia euromediterranea dell'Unione nasce invece con il Summit Europeo di Corfù del 1994. La novità sta nell'unire le sue due dimensioni: quella multilaterale*, che si realizza attraverso le "Euroconferenze" e quella* bilaterale*, complementare e sussidiaria, attraverso gli accordi di associazione di "seconda generazione". Con la successiva Dichiarazione di Barcellona del 1995, l'UE e 12 dei Paesi che si affacciano sul Mediterraneo (Algeria, Tunisia, Marocco, Egitto, Israele, Giordania, Siria, Libano, Autorità Palestinese, Malta, Cipro e Turchia*[1] *- d'ora in avanti "Sud-Med") formalizzano una "nuova" cooperazione: il Partenariato Euro-Mediterraneo (PEM).*

Il documento costitutivo del PEM si divide in tre capitoli: politico e di sicurezza; economico e finanziario e sociale, culturale ed umano, con un approccio multisettoriale e non esclusivamente economico della "nuova" strategia di cooperazione. In questa sede è utile soffermarsi sugli obiettivi principali del secondo capitolo, peraltro il più corposo della Dichiarazione di Barcellona.

Dati gli obiettivi generali di creare "un'area di prosperità condivisa" e di una "zona di dialogo, di scambi e di cooperazione che garantisca la pace, la stabilità e la prosperità", il PEM si pone tre obiettivi economici di lungo periodo: 1) accelerare uno sviluppo sostenibile; 2) migliorare le condizioni di vita delle popolazioni; 3) incoraggiare la cooperazione e l'integrazione regionale, attraverso la creazione entro il 2010 di un'area di libero scambio euromediterranea, un'azione di cooperazione rafforzata e concentrata in alcuni settori strategici, e il potenziamento dell'assistenza finanziaria dell'UE ai partners *mediterranei*[2].

Sin dall'inizio, purtroppo, il PEM non ha avuto un grande successo. Sotto il profilo multilaterale, ha sempre risentito della situazione politica medio-orientale, che crea un clima poco favorevole alla cooperazione. Già a Malta nel 1997 (cosiddetta conferenza Barcellona II), si parla della necessità di un nuovo impulso politico e vengono avviati i lavori preparatori per la "Carta per la pace e stabilità nella regione mediterranea", ancor oggi non adottata; in campo commerciale, il maggior impegno è dedicato all'accelerazione degli Accordi di Associazione, visti come strumento per ottenere gli auspicati effetti positivi sulla crescita e l'integrazione economica. Alla Conferenza di Stoccarda (Barcellona III, 1999), non molto è mutato: il processo di pa-

---

* Università di Bari

[1] *La Libia partecipa come ospite invitato, lasciando perciò un vuoto tra i Paesi del Sud Mediterraneo.*

[2] *La realizzazione di tali obiettivi viene attuata al massimo livello con le Riunioni dei Ministri degli Affari Esteri (le Euroconferenze), alle quali si affiancano le riunioni settoriali dei Ministri* ad hoc*. Ad un livello esecutivo vi è il "Comitato Euromediterraneo" composto dalla* trojka *dell'UE e da un rappresentante di ciascun* partner*. La segreteria del PEM è a Bruxelles.*

ce occupa sempre la prima parte del documento ufficiale; l'impegno sull'accelerazione degli Accordi non ha avuto molti riscontri. Tuttavia, il PEM amplia il suo orizzonte all'integrazione Sud-Sud e vengono riconosciuti sei settori prioritari di cooperazione: ambiente, risorse idriche, industria, energia, trasporti e società dell'informazione.

L'Unione prova poi recentemente a ridare vigore al Partenariato. Dapprima, con l'adozione di una Strategia Comune nella Regione Mediterranea al Consiglio Europeo di Feira del giugno 2000, nell'ambito della Politica Estera e di Sicurezza Comune (PESC), e in seguito con la Comunicazione della Commissione "Reinvigorating the Barcelona Process" *del settembre 2000*[3]*. Partendo da un'analisi dei risultati (scarsi) raggiunti e delle (molte) difficoltà incontrate, la Commissione formula alcune proposte concrete. Evidenzia ancora una volta la necessità di un'accelerazione degli Accordi di Associazione, prendendo atto delle richieste dei* partners *di liberalizzare maggiormente il commercio agricolo nel rispetto dei dettami dell'OMC e ponendo l'accento sul problema delle "regole di origine" (e nell'adozione del relativo Protocollo*[4]*). Sulla base dell'esperienza maturata per il Mercato Unico, la Commissione auspica entro il 2002 un piano di lavoro per l'armonizzazione in alcuni settori prioritari: dogane, standard, proprietà intellettuale, con l'impegno di cominciare il processo nel 2004. Per quanto riguarda il programma MEDA*[5]*, la Commissione prevede programmi pluriennali per l'intera regione e dei singoli Paesi (paragonabili ai QCS nell'UE) che portino ad individuare priorità di intervento e modalità di attuazione. La Commissione rende per la prima volta esplicito il legame tra l'accesso ai fondi MEDA e l'impegno dei* partners *mediterranei alla transizione economica, alla democratizzazione e soprattutto all'accelerazione dei processi di Associazione in ogni loro fase. È formalizzata anche l'adozione di un* "cluster approach" *che favorisca progetti di cooperazione subregionale: una delle modalità di applicazione di questo approccio potrebbe essere costituita dall'istituzione di aree subregionali di libero scambio. La Commissione propone infine l'adozione di un "marchio" Euro-Mediterraneo che renda visibile l'operato del PEM. Si pensa dunque di applicare al PEM l'idea della doppia (o multipla) velocità e della "campagna promozionale", che hanno avuto notevole successo nella recente storia dell'integrazione europea*[6]*.*

Ciononostante, il clima politico internazionale non contribuisce certamente a dar vigore al PEM così come prospettato dalla Commissione. La Conferenza di Marsiglia (Barcellona IV) del novembre 2000 non fa che prendere atto della volontà del Summit di Feira, dell'impegno della Commissione e al tempo stesso della grande instabilità che regna nella regione mediterranea a causa dell'inasprimento delle tensioni israelo-palestinesi. La prevista adozione della "Carta" per la pace viene differita. Una novità è data dall'intenzione di quattro Paesi mediterranei[7] *di dar vita ad un'area subregionale di libero scambio, con il cosiddetto "Processo di Agadir".*

---

[3] *COM (2000), 497.*

[4] *Gli unici ad averlo accettato erano allora la Giordania e la Autorità Palestinese.*

[5] *Il programma MEDA è il principale strumento finanziario di assistenza ai* partners *mediterranei per l'implementazione del PEM. Il Regolamento principale è il n. EC/1488/96, emendato nel novembre 2000 e di lì noto come MEDA II, che copre così l'assistenza dal 2000 al 2006.*

[6] *Ci si riferisce al concetto di "Europa a due velocità" che ha permesso l'accesso differito all'UEM per i vari Paesi membri e alla* campagna promozionale *(cfr. L. Tsoukalis, The new European economy revisited, Oxford University Press, 1997) che sotto il marchio "Europa 1992" ha portato al completamento del Mercato Unico.*

[7] *Egitto, Giordania, Marocco e Tunisia.*

I risultati della cooperazione bilaterale (Nord-Sud) restano modesti: dopo 6 anni, la griglia degli accordi è ancora disomogenea. Sono in vigore quelli con Tunisia, Marocco, Israele, Malta, Cipro e Giordania (dal maggio 2002), nonché un accordo temporaneo di cooperazione con l'Autorità Palestinese; vi sono accordi firmati ma non in vigore con Egitto e, a partire dall'Euroconferenza di Valencia (2002), con l'Algeria[8]. Il Libano ha concluso le negoziazioni nel gennaio 2002 ma non ha ancora firmato, mentre la Siria resta l'ultima ad avere le negoziazioni in corso, dopo essere stata l'ultima a chiederne l'avvio. Ciò che è stato realizzato sul fronte Sud-Sud è marginale: un accordo tra Turchia ed Israele e accordi del Libano con Siria, Giordania ed Egitto. Il "Processo di Agadir", avviato nel maggio del 2001, non ha sinora ottenuto concreti risultati.

Il quadro delle relazioni

Il quadro dei rapporti commerciali mediterranei non è dunque positivo, né è significativamente migliorato. Possono essere sommariamente ricordati alcuni aspetti. Tutti i "SudMed" sono poco aperti, non solo tra loro, ma anche e soprattutto con il resto del mondo. Dei 12, solo 8 sono membri dell'OMC e tutti lo sono diventati tra il 1995 ed il 2000, fatto comunque positivo[9]. Il livello medio delle loro tariffe è rimasto costante dal 1988-90 (16,6%) al 1997-99 in cui sono pari al 15,9%, fatto assai rilevante tenendo conto che il livello medio delle tariffe dei paesi in via di sviluppo negli stessi anni è sceso dal 22.5% al 12.4%; a ciò va aggiunto un aumento delle barriere non tariffarie[10]. Tra di esse le principali sono le procedure di sdoganamento, i monopoli dei servizi portuali e il carattere pubblico dei trasporti in generale.

Altro punto debole dei "SudMed" è il basso livello degli investimenti diretti esteri (IDE) in entrata: nel 2000 sono stati pari al 3.7% del totale degli IDE nelle economie in via di sviluppo. Dunque, anche la previsione dei fondi MEDA non ha costituito per gli investitori europei un fattore scatenante nelle decisioni di investimento.

In termini di export ratios *(esportazioni di merci e servizi in relazione al PIL), i "SudMed" sono ben al di sotto dei Paesi dell'Est europeo e dell'Est asiatico, con l'eccezione di Tunisia e Giordania. Solo alcuni esportano manufatti in maniera significativa: Turchia (75% dell'export di beni), Tunisia (80%), Israele (91%) e in certa misura anche l'Egitto (39%); altri esportano essenzialmente petrolio, (Siria, 65% e Algeria 98%), o prodotti agroalimentari, Giordania (25%) e Marocco (32%). Significativo per alcuni è l'export di servizi turistici (Marocco, Siria e Tunisia). Le importazioni, invece, sono per tutti costituite in maggioranza da manufatti. Il commercio risente comunque molto delle chiusure europee, collegate alla Politica Agricola Comunitaria, rispetto alle possibili esportazioni agricole dei SudMed.*

---

[8] A Valencia era prevista la firma con il Libano, ma ciò non è accaduto, come sarà spiegato più avanti.

[9] Algeria e Libano sono solo "osservatori", mentre Siria e Autorità Palestinese sono al di fuori. Israele ha un accordo di libero scambio con gli USA in vigore dal 1995, la Giordania dall'ottobre 2000 e l'Egitto lo sta attualmente negoziando mentre è diventato membro del COMESA (Common Market for Eastern and Southern Africa), in vigore dal 1994.

[10] I dati sono tratti dal Rapporto FEMISE presentato a Toledo in occasione della II Riunione ministeriale sul commercio (19 marzo 2002): Handoussa H., Reiffers J.-L. (a cura di), The FEMISE report on the evolution of the structure of trade and investments between the European Union and its Mediterranean partners, Femise, Marsiglia, marzo 2002

I "SudMed" dipendono infatti in maniera rilevante dai commerci con l'UE. I maggiori partners commerciali sono i Paesi del Sud dell'Unione, Francia, Italia e Spagna. In particolare l'Italia ha quote di mercato altissime in Libia e Tunisia, mentre la Francia è assai forte nella stessa Tunisia, in Algeria ed in Marocco, e la Spagna in Marocco. Il commercio Sud-Sud è invece assai limitato, e non mostra segnali di crescita, al contrario della tendenza registrata negli ultimi anni in altre aree (America Latina, Est asiatico e Paesi del Patto Andino) dove accordi commerciali hanno stimolato un aumento dei commerci intraregionali.

Gli sviluppi più recenti

I Ministri del Commercio dell'UE, riuniti a Toledo il 19 marzo 2002, hanno preso atto che la rimozione delle tariffe non è stata completata, e che non vi sono stati risultati molto positivi nello sviluppo dei flussi commerciali. Per avvicinarsi all'obiettivo dell'area di libero scambio nel 2010, hanno deciso di insediare un gruppo di lavoro sulle questioni commerciali; questo gruppo ha il compito di stendere un Piano di Azione su temi quali le procedure doganali e di standardizzazione per arrivare all'adozione di un modello comune (o di un insieme di modelli) e alla definizione di uno scadenzario. Il commercio di servizi poi, sinora trascurato, è entrato nell'agenda euromediterranea ed un gruppo di lavoro costituito ad hoc *sta predisponendo la via ad una sua completa inclusione negli Accordi; nel 2002 sono previste riunioni specifiche su trasporti e telecomunicazioni, e nel 2003 sul turismo.*

A Malaga il 9-10 aprile 2002 si è tenuta la quarta Conferenza Euromediteranea dei Ministri per l'Industria[11]; in essa si è preso atto del ruolo primario che devono avere i soggetti privati nel PEM. Sono state quindi sostenute iniziative simili a quelle che hanno portato alla creazione di una Unione di Confederazioni Mediterranee delle Imprese (UMCE).

Ultimo atto, la Conferenza di Valencia del 22-23 aprile 2002, che è stata pesantemente condizionata dal clima di instabilità politica in Medio Oriente. La crisi israelo-palestinese non ha certo favorito il PEM. Ad esempio, il PEM era l'unica sede in cui Siria, Libano ed Israele sedevano allo stesso tavolo: a Valencia. Siria e Libano hanno disertato la Conferenza, e complessi equilibri hanno impedito ai rappresentanti dei Paesi arabi di sedersi contemporaneamente a quelli israeliani. Il Documento di Valencia è quindi principalmente un invito alla pace. I temi specifici in agenda hanno rivestito un ruolo secondario. Tuttavia, il "Piano di Azione di Valencia", adottato per l'occasione ma in preparazione da tempo, nei tre capitoli riporta alcuni punti principali per azioni future. In particolare per quello economico, il Piano d'Azione adotta la decisione già presa a Toledo circa un nuovo Strumento Finanziario per il Mediterraneo presso la BEI[12]. Dopo un primo anno di attività di questo nuovo strumento, i partners *prenderanno in considerazione la possibilità di una istituzione, a maggioranza BEI, dedicata ai* partners *mediterranei. Al generico sostegno al Proces-*

---

[11] *Le prime tre si sono tenute nel 1996, 1998 2000 rispettivamente a Bruxelles, Klagenfurt e Limassol.*

[12] *Novità, introdotta per la prima volta al Consiglio Europeo di Laeken (dicembre 2001), è l'ipotesi di una Banca Euromediterranea. Dopo un rapporto della Commissione del febbraio 2002, e la discussione nel Consiglio Europeo di Barcellona, è stato stabilito che per il momento verrà istituito uno strumento finanziario rafforzato presso la BEI che finanzi investimenti privati ed infrastrutture nell'area Mediterranea.*

so di Agadir, la Conferenza aggiunge una sollecitazione a coinvolgere altri attori, anche estranei al PEM tra i quali la Libia (alla quale prospetta un'eloquente collaborazione "più stretta"), nei processi di integrazione subregionale. La Conferenza riprende e promuove il gruppo di lavoro sulle misure commerciali progettando un "Piano sul commercio e l'agevolazione degli investimenti" che copra le procedure doganali, di standardizzazione, e le regole di origine. Il gruppo di lavoro sulla liberalizzazione dei servizi è esortato a continuare ed approfondire il suo operato, da includere poi in un acquis *euromediterraneo. La Conferenza ha aperto la via ad un'iniziativa simile finalizzata alla liberalizzazione del commercio agricolo, terreno che comunque resta il più arduo. Circa le infrastrutture e le interconnessioni ci sono generici inviti alla Commissione ad intraprendere nuovi progetti e studi di impatto e fattibilità. Infine, la Conferenza, sulla base della Comunicazione "*Reinvigorating*" del 2000, accoglie l'iniziativa "Euromed Internal Market Programme" rinviando nuovamente alla Commissione per una puntuale individuazione delle priorità e delle scadenze.*

Meritano infine alcuni cenni le disposizioni riguardanti la sfera istituzionale. La Conferenza, infatti, riconoscendo la validità dei Fori esistenti, raccomanda il rafforzamento della dimensione parlamentare attraverso la creazione di un'Assemblea Parlamentare Euromediterranea e dà mandato di creare i necessari canali di collegamento con i Parlamenti nazionali e con il Parlamento Europeo per agevolarne il relativo stabilimento[13].

Il follow-up *di Valencia sarà seguito e monitorato dal Comitato Euromed e sarà oggetto di una prima valutazione nella VI Conferenza Euromediterranea che avrà luogo in Italia durante il semestre di Presidenza italiano nella seconda metà del 2003.*

Perché la strategia mediterranea ha avuto così poco successo?

Nonostante i ripetuti sforzi della Commissione di rivitalizzare il PEM, il quadro delle relazioni euromediterranee e delle loro prospettive appare in conclusione poco soddisfacente.

Sicuramente, una parte della spiegazione sta nelle tensioni di carattere politico che segnano l'area, ed in particolare dal conflitto in Medio Oriente, che non crea certo le condizioni più opportune per proseguire lungo la strada della cooperazione multilaterale. Tra l'altro, i repentini aggravamenti del quadro politico, come quelli registrati proprio alla vigilia della Conferenza di Valencia, producono strascichi di lungo periodo sulla funzionamento stesso del dialogo e della cooperazione mediterranea. Tuttavia questa, seppure importante, non appare come la sola spiegazione.

È possibile ipotizzare che il PEM non abbia sinora avuto una priorità delle maggiori nell'agenda dell'Unione. L'Unione sta concentrando grandissimi sforzi sul processo di ampliamento ad Est: sforzi politici, volti a portare a conclusione un progetto così ambizioso e contemporaneamente ad adattare le istituzioni europeo al nuovo quadro di una Unione a 25 (e poi a 27); sforzi economici, nella cooperazione con vicini orientali che necessitano di forti ammodernamenti infrastrutturali e di una prosecuzione del processo di riconversione economica. I partner nordici dell'Unione appaiono poi decisamente poco interessati al PEM, che invece è centrale per paesi co-

---

[13] *Inoltre, viene riconosciuta l'esigenza di una ristrutturazione del Comitato Euromediterraneo che permetta un maggiore coinvolgimento dei* partners *nell'elaborazione, nel monitoraggio e nella valutazione di tutto ciò (programmi, azioni e progetti) che afferisce al PEM.*

me Spagna, Francia, Italia e Grecia. Insomma, l'ipotesi che l'Unione, in particolare il Consiglio, non abbia avuto il PEM come una delle sue priorità strategiche non può essere certo rifiutata. Il PEM confligge in particolare con la politica agricola comunitaria: le scelte politiche dell'Unione paiono ancora privilegiare il sostegno al reddito dei suoi agricoltori (spesso ricchi) che forme di apertura che possano favorire le esportazioni agricole dei Sud-Med: una scelta che nei prossimi anni potrebbe rivelare tutta la propria miopia.

Fra le cause del relativo fallimento del PEM, vi sono anche, simmetricamente, condizioni relative ai Sud-Med. A differenza di quanto accade nei paesi dell'Europa orientale, sia in preadesione sia balcanici, infatti, nei Sud-Med non sono in corso processi di trasformazione strutturale dell'economia. Il desiderio di maggiore integrazione commerciale quindi in molti dei Sud-Med si scontra tanto con linee di politica economica più autarchiche (come il mantenimento della protezione a molte attività interne) quanto con strutture produttive, delle imprese, poco pronte ad un processo di integrazione internazionale[14]. Non sono mancati segnali positivi, come l'ingresso nell'OMC di alcuni di essi; ma il persistere su livelli molto alti di una vasta gamma di barriere non tariffarie sembra mostrare come sia difficile attendersi un forte aumento dell'interscambio in assenza di più complessivi processi di riforma interni.

Sembra mancare a questi paesi, e dunque al PEM; la percezione dei grandi potenziali vantaggi che possono venire da un accrescersi dei commerci mediterranei, mentre sembra forte la percezione dei notevoli costi di aggiustamento necessari: questo spiega, fra l'altro, il livello bassissimo degli scambi Sud-Sud, che potrebbero crescere solo grazie ad una progressiva maggiore diversificazione e specializzazione delle economie Sud-Med. A sua volta, la mancata integrazione Sud-Sud, e quindi l'esistenza di mercati relativamente piccoli e separati, sia normativamente, sia economicamente, sia – in parte – geograficamente[15], crea un forte ostacolo agli investimenti internazionali, che non possono quindi assecondare e favorire processi di trasformazione strutturale. Il problema forse non sta tanto nell'approccio basato su accordi commerciali bilaterali, quanto nella debolezza del quadro d'insieme e delle prospettive: l'area di libero scambio mediterranea prevista per il 2010 non sembra fungere da catalizzatore e moltiplicatore di sforzi convergenti, come invece accade ad Est per l'adesione all'UE. E la cosa non è positiva, tanto per gli stessi Sud-Med, quanto per Spagna, Francia, Italia e Grecia.

---

[14] Un'analisi in tal senso è in una recente analisi della Banca Europea degli Investimenti; cfr. Riess, Vanhoudt e Uppenberg, "Further integration with the EU: just one ingredient in the reform process", EIB Papers, 2/2001.

[15] Non si dimentichi che la geografia dei Sud-Med è assai diversa da quella dei paesi dell'Europa Orientale, assai più vicini fra loro.

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

Sintesi

Il 2001, come già evidenziato in altre parti di questo *Rapporto*, è stato caratterizzato da una netta decelerazione della domanda mondiale, dovuta alla concomitanza di diversi fattori: l'effetto ritardato dello shock petrolifero, la crisi nel comparto informatico e delle telecomunicazioni, la temporanea perdita di fiducia sulle prospettive economiche mondiali in seguito ai tragici eventi dell'11 settembre. Il prodotto interno lordo dell'Italia, pur avendo rallentato il proprio ritmo di sviluppo rispetto all'anno precedente, è cresciuto oltre la media dell'area dell'euro. Meno brillante rispetto ai nostri partner europei è risultato invece l'andamento delle esportazioni di beni e servizi. La componente estera del conto risorse e impieghi ha fornito un contributo positivo (benché minimo) alla crescita del PIL, dovuto essenzialmente alla stazionarietà, in seguito alla debolezza delle componenti della domanda che maggiormente attivano acquisti dall'estero, delle quantità di merci e servizi importate.

Come nell'area dell'euro, dove il saldo del conto corrente della bilancia dei pagamenti è tornato in pareggio dopo aver fatto registrare per due anni consecutivi un disavanzo, anche in Italia il saldo corrente ha mostrato un miglioramento, riportandosi in equilibrio (-0,2 miliardi di euro). Questo risultato è dipeso quasi interamente da quello relativo alla bilancia commerciale, a sua volta determinato in buona parte dall'andamento favorevole delle ragioni di scambio, dopo il brusco deterioramento registrato nel 2000 a causa del rincaro del petrolio e del deprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro statunitense.

L'attività esportativa ha rallentato nell'intera area dell'euro. Le esportazioni dell'Italia in valore, che nel 2000 erano cresciute a un tasso inferiore alla media dell'area, hanno mostrato l'anno scorso un incremento modesto (+3,6% in euro) ma analogo a quello dell'insieme dei paesi appartenenti all'UEM; a fronte di deludenti risultati nei mercati dell'Unione Europea, nelle altre aree le vendite dell'Italia hanno manifestato maggiore vivacità, soprattutto nella prima metà dell'anno. In tali mercati, la composizione geografica e settoriale delle esportazioni italiane ha contribuito a sostenerne la dinamica: come specificato nel capitolo successivo, esse sono infatti tradizionalmente poco orientate verso i mercati dell'Estremo Oriente asiatico che, a eccezione della Cina, hanno maggiormente subito gli effetti della crisi del settore dell'*Information Technology*, e relativamente più presenti in Europa centro orientale e nei paesi esportatori di petrolio che, invece, nel 2001 hanno mostrato tassi di crescita della propria domanda d'importazioni assai superiori alla media.

Tale andamento ha quasi del tutto interrotto il declino della quota di mercato a prezzi costanti dell'Italia, che si protraeva dal 1996, e ha permesso di conseguire un incremento di quella calcolata a prezzi correnti, grazie a un aumento dei valori medi unitari delle esportazioni più elevato della media.

L'andamento dei prezzi delle esportazioni italiane non è stato influenzato dal clima di debolezza della domanda mondiale e dalla perdita di competitività registrata in seguito all'apprezzamento effettivo dell'euro. Esso ha quindi riflesso politiche di

---

* Redatto da Elena Mazzeo - ICE Area Studi, Statistica e Documentazione - con la supervisione del dott. Salvatore Rossi.

prezzo volte all'aumento dei margini di profitto. Per i manufatti italiani la perdita di competitività è stata maggiore di quella degli altri paesi dell'area dell'euro, in particolar modo se misurata con i valori medi unitari all'esportazione. Questi ultimi, tuttavia, secondo i pochi dati finora disponibili sull'anno in corso, sono registrati in diminuzione e questa inversione di tendenza potrebbe indicare un mutamento di strategia da parte degli esportatori italiani.

Il rallentamento della domanda estera, che ha frenato l'attività produttiva destinata all'esportazione, unito alla debolezza di quella interna, ha provocato una decelerazione delle importazioni di merci in valore e una caduta a prezzi costanti. Il grado di penetrazione delle importazioni rispetto alla domanda interna si è ridotto, interrompendo la tendenza all'aumento registrata continuativamente negli ultimi anni. Potrebbe avere pesato in particolare l'indebolimento della spesa per beni di consumo durevoli (in particolare l'elettronica di consumo, come apparecchi per telecomunicazioni e *personal computer*), il cui sviluppo, formidabile nella seconda metà degli anni novanta, ha invece subito una battuta d'arresto l'anno precedente.

La dinamica degli investimenti diretti esteri, come visto nel capitolo 1 di questo Rapporto, è stata piuttosto debole in ambito mondiale per effetto del clima d'incertezza predominante in aree, come gli Stati Uniti, che avevano svolto una funzione trainante negli anni precedenti. Per quanto riguarda quelli in ingresso e in uscita dall'Italia, si è registrato un deflusso netto di oltre 7 miliardi di euro, per un forte aumento dei flussi in uscita, pari a circa 24 miliardi di euro, contrapposto a un andamento pressoché stazionario di quelli in entrata (16,6 miliardi di euro).

Le stime sull'anno in corso diffuse dai principali centri di previsione indicano l'avvio di una ripresa della domanda mondiale, che sarebbe già robusta negli Stati Uniti e che non mancherà di trasmettere il proprio impulso all'economia italiana.

4.1 L'ATTIVITÀ ECONOMICA E LA BILANCIA DEI PAGAMENTI

Il contributo degli scambi con l'estero alla crescita economica

In un anno caratterizzato da un sensibile indebolimento della domanda mondiale, il prodotto interno lordo dell'Italia è cresciuto in termini reali dell'1,8% (tavola 4.1): un tasso di variazione che, benché superiore a quello registrato dall'intera area dell'euro (1,5%) e dalla UE (1,6%), rappresenta una netta decelerazione rispetto all'anno precedente (2,9%).

Il brusco interrompersi del ciclo espansivo dell'economia degli Stati Uniti ha inciso sull'andamento dell'economia mondiale. Ne hanno risentito tutti i paesi dell'area dell'euro, che hanno generalmente mostrato un rallentamento dei propri ritmi di crescita, in qualche caso, come la Germania, fin quasi alla stagnazione (0,6%, contro il 3% del 2000). Altre economie dell'UEM, pure in decelerazione, hanno fatto invece registrare tassi di crescita del PIL più elevati come, ad esempio, Francia e Spagna, cresciute rispettivamente del 2% e del 2,8%.

La scarsa vivacità della crescita economica nel 2001, in Italia così come nell'area dell'euro, ha riflesso sia un rallentamento delle componenti interne della domanda sia la perdita di slancio dell'attività esportativa. Il contributo alla crescita del PIL dell'Italia fornito dalle esportazioni nette, appena 0,2 punti percentuali, è risultato positivo per il secondo anno, confermando l'inversione di tendenza del 2000 (grafico 4.1 e 4.2). Nel 2001, tuttavia, questo risultato è da attribuire alla debolezza delle importazioni di beni e servizi, che hanno fatto registrare una variazione trascurabile (0,2%) rispetto al 2000, inferiore alla pure assai modesta dinamica delle esportazioni di merci

IL QUADRO MACROECONOMICO
CONTABILITÀ NAZIONALE
(variazioni percentuali sul periodo corrispondente a prezzi 1995)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Prodotto interno lordo	2,9	1,1	2,0	1,8	1,6	2,9	1,8
Importazioni di beni e servizi (FOB)	9,7	-0,3	10,1	8,9	5,3	9,4	0,2
Domanda nazionale totale (scorte incluse)	2,0	0,9	2,7	3,1	3,0	2,1	1,6
Spesa delle famiglie residenti	2,2	1,2	3,2	3,2	2,4	2,7	1,1
Spesa delle A.A.P.P. e delle I.S.S.L.(1)	-2,1	1,1	0,3	0,3	1,4	1,7	2,3
Investimenti fissi lordi	6,0	3,6	2,1	4,0	5,7	6,5	2,4
di cui:Macchinari, attrezzature e prod. vari	9,1	3,9	6,5	5,0	5,6	6,3	0,8
Costruzioni	0,9	3,6	-2,0	-0,2	2,8	5,6	3,7
Mezzi di trasporto	26,1	2,6	0,8	17,9	16,8	10,0	4,4
Beni immateriali	9,8	11,0	1,6	11,0	10,0	9,1	5,3
Esportazioni di beni e servizi (FOB)	12,7	0,6	6,4	3,4	0,3	11,7	0,8

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

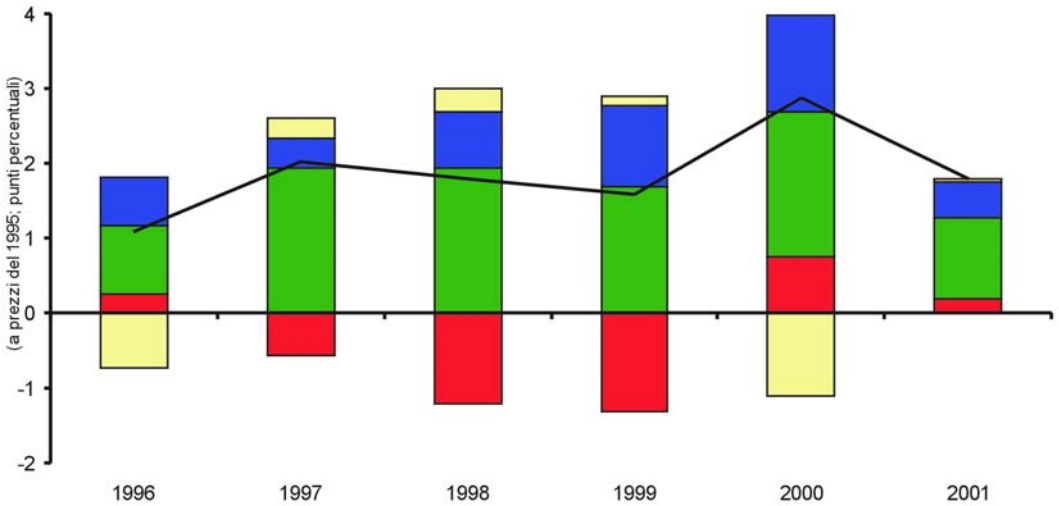
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Produzione industriale (2)	4,3	-1,3	2,6	1,6	0,9	2,1	0,3
Grado di utilizzazione della capacità produttiva nell'industria (3)	93,7	92,0	93,8	94,2	93,1	94,8	93,1
Occupazione totale (unità standard di lavoro)	0,0	0,3	0,4	1,0	0,8	1,7	1,6
Prezzi al consumo (4)	5,2	4,0	2,0	2,0	1,7	2,5	2,7
Prezzi alla produzione (indice generale)	7,9	1,9	1,3	0,1	-0,2	6,0	1,9

(1) spesa delle amministrazioni pubbliche e delle istituzioni senza scopo di lucro al servizio delle famiglie.
(2) valore aggiunto a prezzi 1995 dell'industria in senso stretto al netto delle costruzioni.
(3) livello percentuale, fonte Banca d'Italia.
(4) indice generale per l'intera collettività nazionale.

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.1

CONTRIBUTI ALLA CRESCITA DEL PIL DELL'ITALIA



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

Esportazioni nette | Consumi | Investimenti fissi lordi | Variazione scorte | Crescita PIL

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 4.1

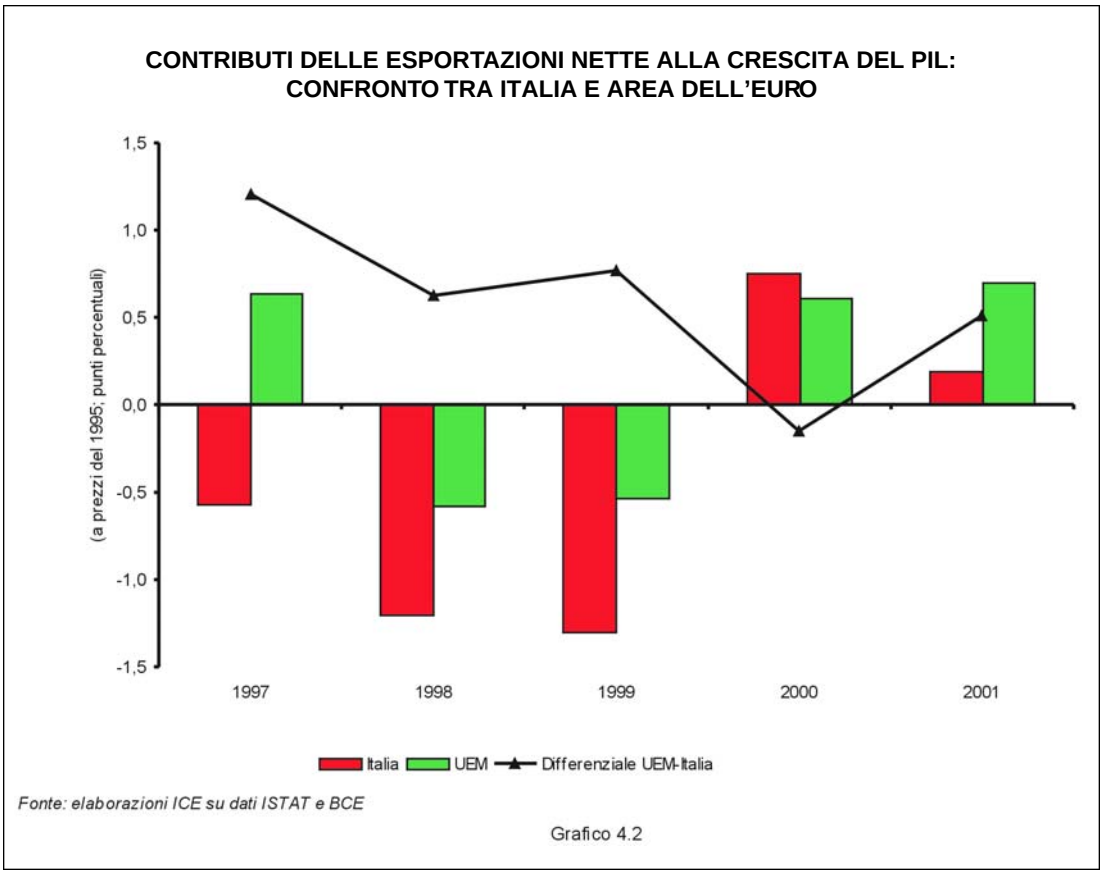


Grafico 4.2

e servizi (0,8%). È stata quindi la componente interna della domanda ad apportare il contributo alla crescita maggiore (1,6 punti percentuali), come del resto si è verificato nell'insieme dell'area dell'euro.

In Italia, alla decelerazione della domanda interna ha contribuito in primo luogo l'evoluzione assai modesta della spesa delle famiglie, cresciuta a un tasso (1,1%) tra i più bassi dell'ultimo decennio. Sul rallentamento ha in primo luogo pesato la flessione dei consumi di beni durevoli (-1,5%), dopo il robusto ciclo di crescita degli anni precedenti, in particolare nei comparti dei mezzi di trasporto e della telefonia. Alla debole dinamica dei consumi privati hanno concorso un insieme di cause: al ridursi del valore della ricchezza detenuta in forma azionaria si è aggiunta l'erosione del potere d'acquisto determinata dall'accelerazione dell'inflazione (2,7%), che ha pesato sull'andamento del reddito disponibile reale, pure favorito dallo sviluppo delle retribuzioni lorde dovuto all'aumento dell'occupazione, nonché dall'avvio di alcuni sgravi fiscali. Non sembra invece che gli attentati terroristici dell'11 settembre abbiano giocato alcun ruolo sul profilo dei consumi nell'ultimo trimestre dell'anno: infatti, l'indicatore del clima di fiducia dei consumatori era già in flessione nei mesi estivi e ha iniziato a recuperare a partire dal mese di ottobre.

La dinamica degli investimenti nel 2001, sebbene in netta decelerazione rispetto all'anno precedente, con un incremento passato dal 6,5% al 2,4%, ha contribuito per 0,5 punti percentuali alla crescita del prodotto interno lordo. Più intensa è stata l'attività di accumulazione in mezzi di trasporto e costruzioni, mentre è rimasta pressoché invariata quella in macchinari e attrezzature. Se nella prima metà dell'anno l'attesa di una prossima introduzione di nuove forme di incentivazione può avere indotto a posticiparne la realizzazione da parte degli investitori, il deteriorarsi delle aspettative e il

sopravvenuto clima d'incertezza hanno influito sulla loro dinamica nel resto dell'anno, come anche sull'andamento delle scorte, il cui contributo alla crescita del prodotto nel 2001 è risultato nullo.

Recenti stime e indicatori congiunturali segnalano l'avvio dell'attesa fase di ripresa produttiva, non ancora evidente nei dati di consuntivo disponibili: la stima preliminare del PIL relativa al primo trimestre dell'anno diffusa dall'ISTAT, infatti, è di appena lo 0,2% rispetto al trimestre precedente. La produzione industriale nel primo trimestre è stata solo lievemente superiore a quella del precedente. Stime per aprile e maggio ne indicano una ripresa. Le valutazioni previsive più recenti relative alla crescita del PIL dell'Italia nell'anno in corso variano tra l'1,4% (secondo la Commissione Europea e il FMI) e l'1,5% (ISAE e OCSE)[1]. Nel 2003, sia in Italia che nell'intera area della UEM, si potrà contare su una dinamica più robusta (del 2,7% secondo la Commissione Europea, del 2,8% secondo l'OCSE), grazie anche al contributo che si prevede positivo della domanda estera, trainata da una consistente ripresa del commercio mondiale.

I saldi della bilancia dei pagamenti e la posizione sull'estero dell'Italia

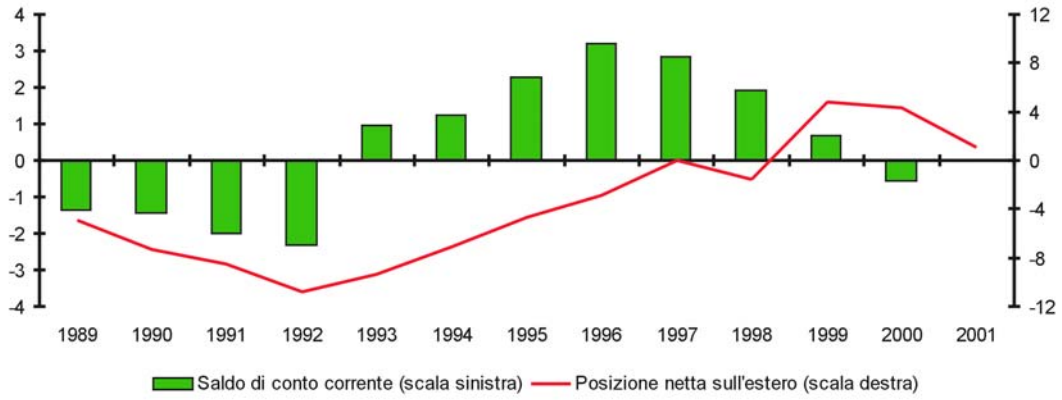
Come nell'area dell'euro, anche in Italia nel 2001 si è registrato un miglioramento del saldo di conto corrente della bilancia dei pagamenti, riportatosi in equilibrio (grafico 4.3 e tavola 4.2).

Il miglioramento dei conti è da attribuire in primo luogo all'avanzo mercantile, che ha quasi interamente recuperato il peggioramento registrato nel 2000 (tavola 4.3). Il suo valore è stato pari all'1% del prodotto interno lordo nella UEM e all'1,5% in Italia (era sceso allo 0,9% nel 2000).

Questo risultato è riconducibile in larga misura al favorevole andamento delle ragioni di scambio, in netto miglioramento (2,1%) dopo la flessione del 7,6% dell'anno precedente, causata dal brusco aumento delle quotazioni petrolifere. Nel 2001

SALDO DI CONTO CORRENTE E POSIZIONE NETTA SULL'ESTERO DELL'ITALIA

(in percentuale del prodotto interno lordo)



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

Grafico 4.3

[1] Tra i più noti centri di previsione privati, anche il CER stima un tasso di crescita dell'1,4% per l'anno in corso e 2,6% per il 2003, mentre sono inferiori quelli formulati da Prometeia (rispettivamente 1,3% per l'anno in corso e 2,4% per il 2003) e da Ref.Irs (1% e 2,4%).

BILANCIA DEI PAGAMENTI DELL'ITALIA
(milioni di euro)

Voci	1998	1999	2000	2001
Conto corrente	**20.444**	**7.692**	**-6.305**	**-178**
Conto capitale	**2.249**	**2.789**	**3.195**	**938**
Conto finanziario	**1.282**	**-8.867**	**4.287**	**-2.889**
Investimenti diretti	-10.580	178	1.149	-7.377
all'estero	*-14.418*	*-6.309*	*-13.368*	*-23.995*
in Italia	*3.838*	*6.487*	*14.517*	*16.618*
Investimenti di portafoglio	7.075	-23.635	-26.255	-7.640
all'estero	*-86.315*	*-121.493*	*-86.340*	*-40.070*
in Italia	*93.390*	*97.858*	*60.085*	*32.430*
Derivati	-762	1.766	2.501	-477
Altri investimenti	-13.547	5.725	29.950	12.121
Variazione riserve ufficiali	19.096	7.099	-3.058	484
Errori e omissioni	**-23.975**	**-1.614**	**-1.177**	**2.129**

Fonte:Banca d'Italia

Tavola 4.2

CONTO CORRENTE: SALDI
(milioni di euro)

Voci	1998	1999	2000	2001
Merci (FOB-FOB)	32.584	22.044	10.368	17.775
Servizi	4.386	1.125	1.167	338
trasporti	-2.586	-3.898	-4.158	-4.150
viaggi all'estero	10.964	10.852	12.893	13.067
altri servizi	-3.992	-5.829	-7.568	-8.579
Redditi	-9.869	-10.392	-13.099	-11.575
da lavoro	-65	-329	-473	-68
da capitale	-9.804	-10.063	-12.626	-11.507
Trasferimenti unilaterali	-6.658	-5.085	-4.742	-6.716
privati	-926	-907	-698	-2.760
rimesse emigrati	-117	-195	-199	-390
altri	-809	-712	-499	-2.370
pubblici	-5.728	-4.178	-4.045	-3.956
conti con la UE	-5.940	-4.685	-4.905	-5.812
altri	212	507	860	1.856
Conto corrente	**20.444**	**7.692**	**-6.305**	**-178**

Fonte:Banca d'Italia

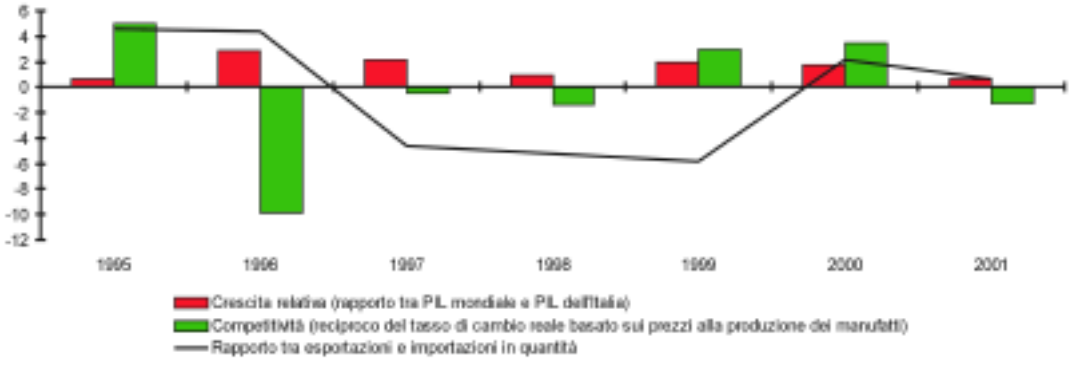
Tavola 4.3

l'andamento dei valori medi delle merci importate ha mostrato invece una variazione assai più contenuta rispetto a quella delle esportazioni.

Anche la dinamica delle quantità scambiate (grafico 4.4 e tavola 4.4) ha contribuito, sebbene in misura inferiore, al miglioramento del saldo mercantile, grazie soprattutto a una flessione più accentuata delle importazioni (in calo dell'1,4%) frenate, in Italia come del resto nell'intera area dell'euro, dalla debolezza della domanda interna e, in particolare, delle componenti di questa ritenute a più elevata intensità di importazioni, come i consumi di beni durevoli, gli investimenti e le scorte.

All'opposto di quanto registrato nel complesso dell'UEM, in Italia si è verificato un peggioramento del conto dei servizi: si sono approfonditi i passivi sia dei trasporti che degli altri servizi, in controtendenza è risultato l'avanzo della voce "viaggi all'estero", in aumento, come conseguenza di un calo dei flussi turistici in uscita più accentuato di quello dei flussi in entrata.

PRINCIPALI DETERMINANTI DELL'INTERSCAMBIO IN QUANTITÀ
(variazioni percentuali)



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

Grafico 4.4

INTERSCAMBIO COMMERCIALE (FOB-CIF)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Esportazioni FOB										
milioni di euro(1)	113.329	137.488	159.092	196.860	200.842	211.297	220.105	221.040	260.413	269.701
var. percentuali	4,6	21,3	15,7	23,7	2,0	5,2	4,2	0,4	17,8	3,6
Importazioni CIF										
milioni di euro(1)	119.875	120.330	140.673	173.354	165.930	184.678	195.625	207.015	258.507	260.179
var. percentuali	2,8	0,4	16,9	23,2	-4,3	11,3	5,9	5,8	24,9	0,6
Saldo										
milioni di euro(1)	-6.546	17.158	18.419	23.506	34.912	26.619	24.480	14.025	1.906	9.522
var. assoluta	1.726	23.704	1.261	5.087	11.406	-8.293	-2.139	-10.455	-12.119	7.616
Saldo normalizzato (2)	-2,8	6,7	6,1	6,3	9,5	6,7	5,9	3,3	0,4	1,8
Esportazioni: valori medi unitari (3)										
var. percentuali	0,6	10,4	1,3	6,7	0,8	0,5	1,0	-0,3	5,5	4,3
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	2,1
Esportazioni:quantità (3)										
var. percentuali	4,0	9,9	14,2	16,0	1,2	4,7	3,2	0,7	11,7	-0,7
Importazioni:quantità (3)										
var. percentuali	3,6	-10,9	13,2	10,9	-3,0	9,7	8,8	7,0	9,4	-1,4
Ragione di scambio (4)										
var. percentuali	1,4	-2,0	-1,9	-4,0	2,2	-0,9	3,8	0,7	-7,6	2,1
Tasso di copertura reale (5)										
var. percentuali	0,3	23,4	0,9	4,6	4,4	-4,6	-5,2	-5,9	2,2	0,7

(1) Anche per gli anni precedenti il 1999 i valori in lire sono stati convertiti al tasso di cambio fisso 1 euro=1936,27 lire.

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

(3) Le variaziazioni 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 4.4

È ripresa la tendenza alla flessione del disavanzo dei redditi, dopo l'interruzione dei due anni precedenti.

L'afflusso netto derivante dal conto capitale della bilancia dei pagamenti, pari a quasi un miliardo di euro, non è stato sufficiente a compensare il deflusso derivante dal conto finanziario (circa –2,9 miliardi di euro). I flussi netti di investimenti diretti in uscita, nell'intero anno pari a quasi 24 miliardi di euro, hanno superato quelli in entrata di 7,4 miliardi. Per i flussi in uscita si è registrata una netta decelerazione nel secondo semestre: questo andamento è da connettersi con una meno intensa attività di fusione e acquisizione di imprese (su questo argomento si veda il paragrafo 8.1 del Capitolo 8 in questo Rapporto).

Le stime relative al saldo di conto corrente per il 2002 dei principali centri di previsione variano tra lo 0,3% del PIL secondo la Commissione Europea e lo 0,7% secondo il FMI[2].

*L'INCIDENZA DEL PREZZO DEL PETROLIO SUL SALDO COMMERCIALE DELL'ITALIA**

Il rincaro del prezzo del petrolio nei primi mesi del 2002 ha destato rinnovate preoccupazioni, per l'Italia accentuate dalla forte dipendenza dalle importazioni che caratterizza il paese nell'approvvigionamento di fonti energetiche. Proviene infatti dall'estero l'84% del totale delle fonti disponibili, un tasso assai più elevato della media dell'Unione Europea, la cui dipendenza dall'estero è invece pari al 49%. Nel caso del petrolio, la dipendenza dall'estero è ancora più alta, pari al 95,2%. I nostri principali fornitori di petrolio sono i paesi dell'OPEC: l'Italia assorbe il 24% circa del totale delle loro esportazioni verso l'Unione Europea e detiene con quei paesi il deficit commerciale più elevato tra tutti i paesi membri della UE. Dopo le crisi degli anni Settanta, avendo deciso di rinunciare all'opzione nucleare, è stato compiuto uno sforzo di diversificazione delle fonti energetiche acquisite dall'estero. A fronte di un incremento delle importazioni complessive di materie energetiche pari, in quantità, al 37% tra il 1970 e il 2000[1], si è avuto un netto ridimensionamento dell'incidenza relativa del petrolio sul totale (dal 92% nel 1971 al 61% nel 2000) e un contemporaneo aumento del peso delle altre fonti, tra cui spicca il gas naturale che, da un'incidenza trascurabile negli anni settanta, è passato a costituire il 26% delle importazioni energetiche nazionali nel 2000.

Nell'ultimo trentennio, le oscillazioni del prezzo dei combustibili hanno pesato considerevolmente sulla bilancia commerciale dell'Italia e si sono riflesse con regolarità sull'andamento della ragione di scambio (v. grafico 1).

Durante gli anni settanta (nel 1973-74 e successivamente nel 1979-80) le due crisi petrolifere causarono aumenti senza precedenti della quotazione del petrolio: nella prima il prezzo si quadruplicò (da 3 a 11,65 dollari il barile); nella

---

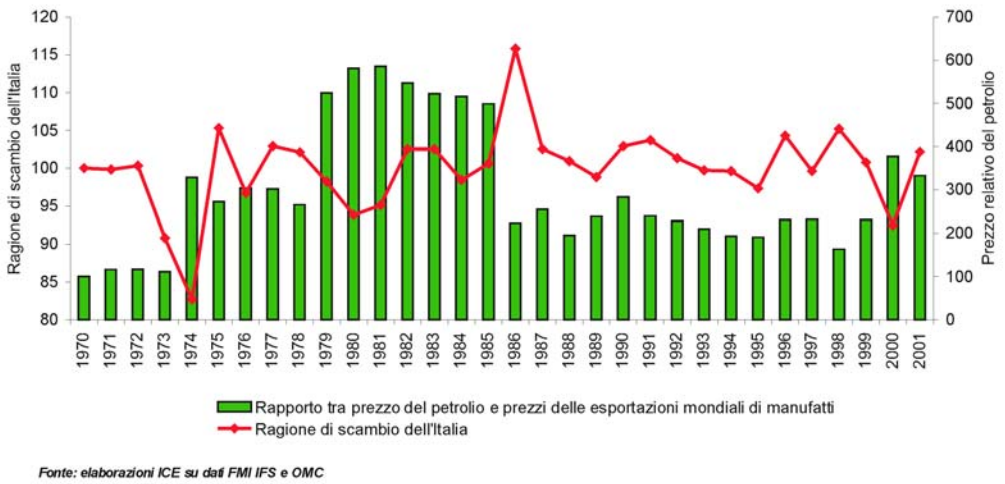
* *Redatto da Elena Mazzeo*

[1] *Fonti: Ministero delle Attività Produttive ed ENEA.*

---

[2] Alcuni tra i più noti centri di previsione privati hanno stimato un saldo in percentuale del PIL compreso tra lo 0,2% (IRS) e lo 0,4% (CER).

PREZZO RELATIVO DEL PETROLIO E RAGIONE DI SCAMBIO DELL'ITALIA
(indici in base 1970=100)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI IFS e OMC

Grafico 1

seconda, successivamente alla rivoluzione iraniana e al conflitto tra Iran e Iraq, si portò a 32 dollari, raggiungendo un picco di 43 dollari per barile. Le ripercussioni per la bilancia commerciale dell'Italia furono pesanti, come si nota anche dal profondo deterioramento della ragione di scambio che ebbe luogo soprattutto in seguito al primo episodio.

Gli anni ottanta furono invece caratterizzati da una flessione del prezzo del greggio, sceso nella seconda metà del decennio, in corrispondenza con l'esaurirsi del conflitto tra Iran e Iraq, a un livello oscillante tra 10 e 15 dollari al barile.

Nel decennio successivo il prezzo del petrolio si è assestato su valori piuttosto bassi, a eccezione dei temporanei rialzi in corrispondenza con l'invasione del Kuwait e la guerra del Golfo nei primi anni Novanta: questa crisi, peraltro, diversamente dalle precedenti, non ha avuto effetti sulla ragione di scambio dell'Italia, che al contrario è migliorata tra il 1990 e il 1992, grazie all'indebolimento del dollaro.

Tra il 1998 e il 2000, a causa dell'accelerazione dell'attività economica in diverse aree geografiche e della concomitante decisione da parte dei paesi dell'OPEC di concordare un contenimento dell'offerta, il prezzo di un barile di petrolio è più che raddoppiato (da 13 a 28 dollari). A ciò si è aggiunto l'effetto del deprezzamento dell'euro rispetto al dollaro per cui nel biennio il costo medio di un barile di petrolio importato dall'Italia è aumentato dell'85%. Anche in questo caso la ragione di scambio dell'Italia ne ha fortemente risentito, con un peggioramento del 7,6%.

Nel 2001 il progressivo indebolimento della congiuntura e, conseguentemente, della domanda di prodotti petroliferi (su cui ha pesato anche il calo dei consumi energetici del settore turistico e dei trasporti, in particolare aerei[2]) ha provocato una rapida discesa del prezzo del greggio. Sul finire dell'anno, tuttavia, i paesi dell'OPEC hanno deciso un ulteriore taglio della produzione.

---

[2] *ENI, Ufficio studi Economici Energetici, "Mercato petrolifero: le tendenze nel 2001", nota n.15/2001.*

4.2 LE ESPORTAZIONI

Valori

Nel 2001 si è determinato un rallentamento della domanda mondiale per la coincidenza di più fattori: l'effetto ritardato dello shock petrolifero sul reddito disponibile dei consumatori, la caduta degli investimenti in beni capitali del comparto tecnologico (ICT), con i riflessi sulle borse e sulla ricchezza finanziaria delle famiglie e infine le ripercussioni sui flussi commerciali, benché difficilmente valutabili, degli attentati terroristici dell'11 settembre. L'indebolimento della domanda, più sensibile in alcune tra le principali aree di sbocco, ha influito negativamente sulla dinamica delle esportazioni dell'intera area dell'euro.

Il valore delle esportazioni italiane di merci, pari nel 2001 a quasi 270 miliardi di euro (22% del PIL), è aumentato del 3,6%, mostrando una netta decelerazione rispetto all'incremento di circa il 18% dell'anno precedente. Se nella prima parte dell'anno l'andamento delle esportazioni è rimasto ancora piuttosto vivace, nella seconda metà si è registrato un brusco rallentamento.

Come già riscontrato l'anno precedente, anche nel 2001 sono risultate assai deludenti le vendite dell'Italia nei mercati dell'Unione Europea, rimaste stazionarie sul valore registrato l'anno prima. Vi ha concorso il modesto andamento della domanda nei nostri principali mercati di sbocco, in particolare in Germania, Francia, Regno Unito e Spagna. Migliori risultati si sono conseguiti nei mercati esterni alla UE, dove le nostre esportazioni sono invece cresciute del 7,7%.

Nonostante la *performance* sia stata nel complesso modesta, la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali a prezzi correnti nel 2001 ha mostrato una lieve ripresa: usando il dollaro come unità di misura comune, le esportazioni sono aumentate del 2%, mentre quelle mondiali sono cadute del 4%. Il guadagno di quota è stato inferiore a quello conseguito dalla Germania, ma superiore a quello della Francia[3] (cfr. il capitolo 1 di questo Rapporto, tavola 1.5).

Nell'anno in corso, i dati sul valore delle merci esportate, al momento disponibili solo per i primi tre mesi, mostrano una flessione delle vendite complessive. Anche quelle destinate ai mercati esterni alla UE, diversamente dallo scorso anno, sono in diminuzione. Si dovrà quindi attendere i trimestri successivi perché i segnali di ripresa della domanda, già evidenti in molti paesi, possano manifestare i propri effetti positivi sulla dinamica delle esportazioni.

Prezzi

I valori medi unitari delle esportazioni dell'Italia, pure in decelerazione dall'anno precedente, hanno mostrato un tasso di crescita (4,3%) più elevato di quello del complesso dell'area dell'euro (3,7%). Anche la variazione del deflatore di contabilità nazionale delle esportazioni di beni e servizi, benché più contenuta (3,3%), è stata circa il doppio della media dell'area dell'euro (1,6%).

Sono state in particolare le vendite dirette nei paesi dell'Unione Europea a mostrare i rincari più elevati (5%), mentre sono aumentati del 3,6% i valori medi unitari nei mercati esterni alla UE.

---

[3] Anche la quota relativa alle esportazioni di servizi è migliorata nel 2001, grazie a un incremento del 7% dei valori in dollari delle esportazioni italiane, a fronte di una flessione del commercio mondiale dell'1,5%.

Analizzando la dinamica dei prezzi delle esportazioni per categorie di destinazione economica, si nota che solo i beni intermedi hanno mostrato una decelerazione dei prezzi nei confronti dell'anno precedente: sia i beni di consumo sia, in misura inferiore, i beni di investimento hanno invece fatto registrare un'accelerazione.

Un tale andamento dei valori unitari delle esportazioni contrasta, da una parte, con la stagnazione della domanda mondiale e il clima di forte incertezza sulle prospettive di crescita; dall'altra, con l'erosione di competitività che le merci italiane hanno subìto per effetto dell'apprezzamento in termini effettivi dell'euro rispetto al 2000. L'andamento dell'indicatore di competitività basato sui valori medi unitari all'esportazione mostra una perdita di competitività di prezzo per i manufatti italiani del 3,2% rispetto al 2000, nettamente più elevata di quella subita da Francia, Germania e Spagna, per citare solo i principali concorrenti dell'area dell'euro (su questo punto si veda il riquadro: "La competitività di prezzo nell'area dell'euro e in Italia"). Questi dati segnalerebbero una preferenza da parte degli esportatori italiani per l'aumento dei margini di profitto sui mercati esteri. Infatti la profittabilità relativa all'esportazione[4], rimasta pressoché stazionaria nella seconda metà degli anni novanta, è migliorata rispetto all'anno precedente, in particolare nel comparto dei beni di consumo.

Quantità

A fronte della battuta d'arresto del commercio mondiale di beni e servizi (-0,2% rispetto all'anno precedente secondo le stime recenti del FMI), considerata la più grave da circa un ventennio, i volumi di beni e servizi esportati dall'area dell'euro hanno fatto registrare una brusca decelerazione, crescendo del 2,7% rispetto al 12,3% del 2000. Le esportazioni italiane in volume, che già l'anno precedente erano aumentate a un ritmo inferiore alla media dei paesi dell'area, nel 2001 hanno mostrato un rallentamento ancora più netto (dall'11,7% allo 0,8%) e un tasso di crescita inferiore a quello del prodotto interno lordo (1,8%). Distinguendo tra beni e servizi secondo lo schema di contabilità nazionale, i primi, con un incremento di appena lo 0,2% hanno mostrato una dinamica molto più debole rispetto ai secondi, cresciuti invece del 3%. L'indicatore della propensione a esportare nel 2001 ha, quindi, fatto registrare una flessione (grafico 4.5), come peraltro anche in Francia; esso è invece aumentato nella media dell'area dell'euro e tra i partner europei, in Germania e Spagna (grafico 4.6).

La quantità di sole merci esportate dall'Italia ha mostrato una contenuta contrazione (dello 0,7%[5]) che ha comunque consentito di arrestare il calo della quota a prezzi costanti in atto dal 1996 (grafico 4.7).

La *performance* delle esportazioni a prezzi costanti è risultata assai differenziata in termini di area geografica di destinazione (si veda in proposito il capitolo 5 di questo Rapporto): nei mercati dell'Unione Europea, dove le vendite già nel 2000 avevano mostrato una dinamica meno vivace rispetto alla media, hanno fatto registrare una flessione (-4,6%), mentre nelle aree esterne all'Unione Europea hanno continuato a crescere (3,9%), nonostante il calo negli Stati Uniti e in America Latina; l'aumento si è concentrato nei primi due trimestri dell'anno, anche se a ritmi meno elevati che nel 2000.

Le vendite dell'Italia in tali aree sono state favorite dalla composizione per settori e aree geografiche delle nostre esportazioni. Nei settori che nel 2001 hanno maggiormente

---

[4] Rapporto tra l'indice dei valori medi unitari (prezzi) all'esportazione e indice dei prezzi alla produzione.

[5] Secondo il dato non definitivo dell'ISTAT, suscettibile di rettifiche.

PROPENSIONE A ESPORTARE E GRADO DI PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONIDELL'ITALIA
(a prezzi 1995)

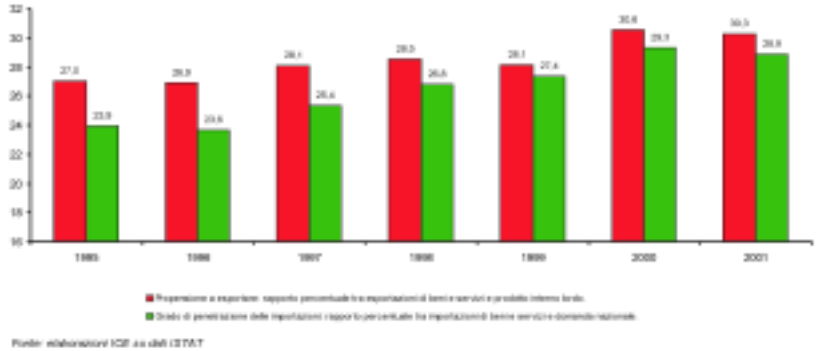


Grafico 4.5

PROPENSIONE ALL'ESPORTAZIONE
(rapporto percentuale tra esportazioni di beni e servizi e prodotto interno lordo, a prezzi costanti)

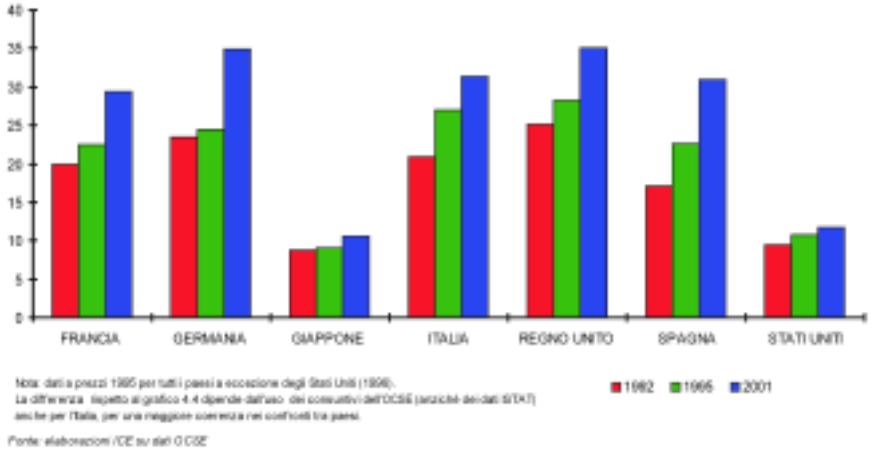


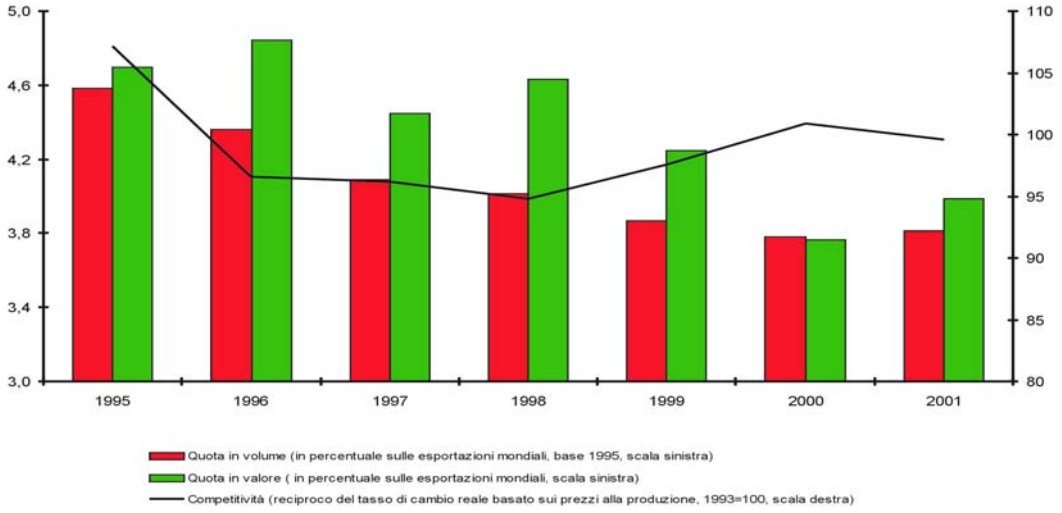
Grafico 4.6

subito la flessione della domanda, in particolare il comparto dell'informatica e delle telecomunicazioni (ICT), l'Italia non mostra una spiccata specializzazione produttiva. Inoltre, l'Italia è caratterizzata da una presenza relativamente più modesta nei mercati, quali quelli dell'Estremo Oriente asiatico, più colpiti (a eccezione della Cina) dalla crisi del settore dell'ICT, e da una relativamente maggiore in aree, ad esempio i paesi in transizione (Europa centro orientale) o il Medio Oriente, in cui la domanda d'importazioni nel 2001 ha presentato tassi di sviluppo di gran lunga più elevati della media mondiale.

I pochi dati ancora disponibili sull'andamento in volume delle esportazioni nell'anno in corso risentono ancora degli effetti di "trascinamento" della frenata dell'anno precedente e non consentono di verificare se esse trarranno beneficio da una, sia pure graduale, ripresa del commercio mondiale nel 2002. Uno sviluppo più vigoroso avrà luogo solo nel 2003: questa previsione è comune alla quasi totalità delle stime recenti[6] dei principali centri di analisi.

[6] Il FMI (World Economic Outlook, marzo 2002) ha stimato che le esportazioni di beni e servizi dell'Italia cresceranno del 2,4% nel 2002 e del 6,2% nel 2003, un incremento lievemente inferiore a quel-

COMPETITIVITÀ E QUOTE DI MERCATO MONDIALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE



Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia e OCSE, Economic Outlook dic. 2001

Grafico 4.7

*LA COMPETITIVITÀ DI PREZZO NELL'AREA DELL'EURO E IN ITALIA**

I manufatti prodotti nell'area dell'euro negli anni novanta hanno conseguito nel loro complesso un consistente miglioramento della competitività di prezzo (tra 1990 e 1999 si è registrato un deprezzamento effettivo reale dell'ECU/Euro pari a circa il 15%[1], grafico 1). Un primo forte deprezzamento ha fatto seguito alla crisi degli accordi di cambio del 1992. La successiva perdita di competitività negli anni tra 1994 e 1996 è stata seguita da un nuovo recupero, grazie in primo luogo alla svalutazione nei confronti del dollaro (grafico 2).

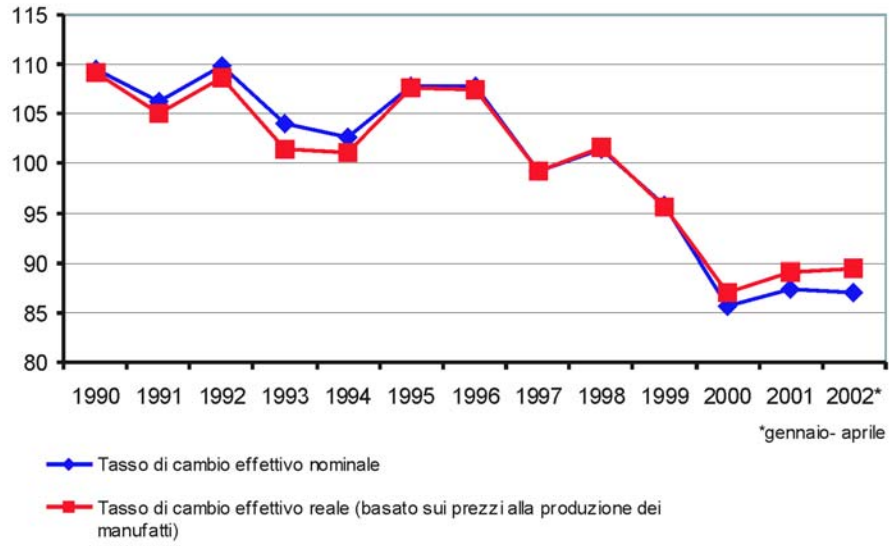
Dall'introduzione della moneta unica, all'inizio quindi della terza fase dell'Unione Economica e Monetaria nel 1999, l'area dell'euro ha realizzato un nuovo miglioramento di competitività, interamente riconducibile al deprezzamento nominale dell'euro nei confronti delle altre divise. Nel 2001 si è però registrata per i paesi dell'area una nuova inversione di tendenza, effetto sia dell'apprezzamento dell'euro rispetto alle principali valute sia dello sfavorevole differenziale di inflazione.

* *Redatto da Elena Mazzeo*

[1] *Banca Centrale Europea, Bollettino Mensile, aprile 2000.*

lo previsto per il commercio mondiale, mentre l'OCSE ha previsto un aumento delle esportazioni italiane del 2,3% nel 2002 e del 7,2% nel 2003. Per citare solo alcuni tra i centri di previsione privati, per le esportazioni di beni e servizi hanno previsto il CER (n.2/2002) un incremento dell'1,7% nell'anno in corso e del 5,7% nel 2003, Prometeia (marzo 2002) l'1,4% per l'anno in corso e il 6,8% nel 2003, e il Ref.Irs lo 0,5% nel 2002 (0,5%) e il 4,9% nel 2003.

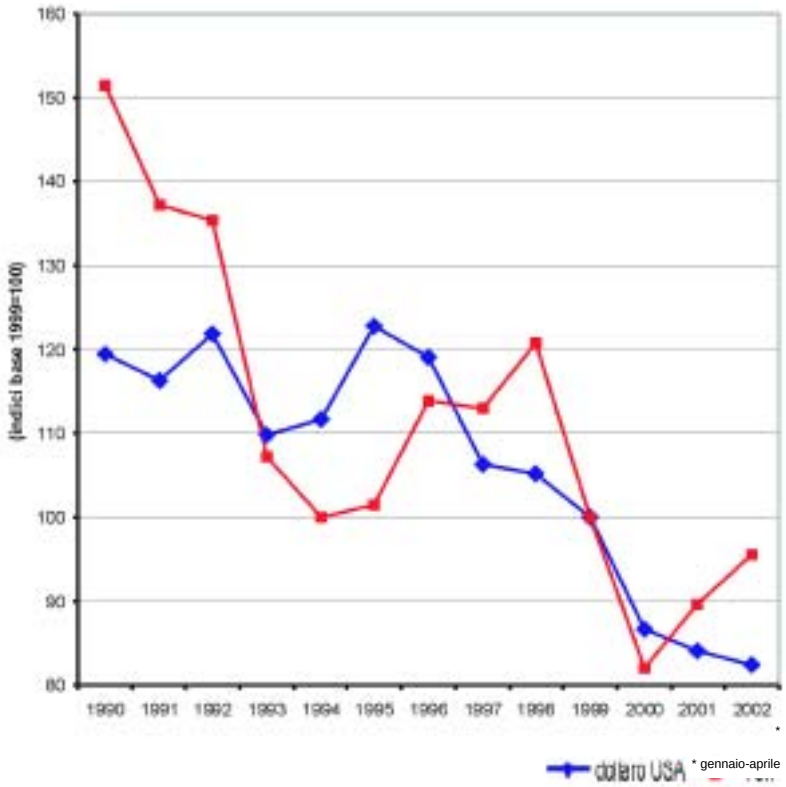
TASSI DI CAMBIO EFFETTIVO DELL'ECU/EURO
(valori medi annui, indici base 1999 I trim. = 100)



Fonte: elaborazioni ICE su dati BCE, tassi dell'ECU fino al 1998

Grafico 1

TASSI DI CAMBIO BILATERALI DELL'ECU/EURO NEI CONFRONTI DEL DOLLARO STATUNITENSE E DELLO YEN
(valori medi annui)



Fonte:elaborazioni ICE su dati EUROSTAT e BCE

Grafico 2

La competitività[2] di prezzo dei prodotti italiani è aumentata nella prima metà degli anni novanta, grazie ai due sensibili deprezzamenti del cambio: nel 1992-93 e nel 1995. Lungo tutto il decennio l'Italia è stata caratterizzata da una dinamica dei costi e dei prezzi superiore a quella degli altri paesi europei; nonostante ciò la prima svalutazione fu abbastanza ampia da consentirle un recupero di competitività e un aumento della quota sulle esportazioni mondiali in molti mercati. Al contrario, dopo la svalutazione del 1995, in seguito all'apprezzamento e successivamente al regime di cambi pressoché fissi, la competitività di prezzo dei prodotti italiani è peggiorata fino al 1999, anno d'introduzione della moneta unica (tavola 4.4). Gli effetti negativi di queste variazioni si sono manifestati sulla quota di mercato dell'Italia, a volte non immediatamente ma con ritardi di ampiezza variabile[3].

Mettendo a confronto per i principali paesi dell'area dell'euro (Italia, Francia, Germania e Spagna) le dinamiche più recenti relative agli indicatori di competitività di prezzo elaborati dalla Banca d'Italia[4], pur restando invariate le tendenze di fondo, emergono alcune differenze. Misurando, infatti, la competitività con l'indicatore basato sul confronto dei prezzi alla produzione dei manufatti, i quattro pae -

COMPETITIVITÀ DI PREZZO DEI MANUFATTI IN ALCUNI PAESI INDUSTRIALI

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

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
					basata sui prezzi alla produzione					
Italia	-2,3	-14,2	-2,0	-4,6	11,0	0,3	1,4	-2,8	-3,3	1,4
Francia	2,5	-0,2	-0,8	2,1	-0,5	-4,7	0,1	-2,3	-3,8	0,6
Germania	3,5	1,4	-0,8	3,9	-4,6	-5,1	1,5	-3,8	-7,1	3,0
Regno Unito	-1,6	-6,7	1,2	-3,5	3,9	15,5	5,8	0,3	-0,2	-2,4
Spagna	-2,4	-11,0	-4,2	2,6	1,7	-4,5	0,1	-1,1	-2,8	0,9
Stati Uniti	-2,1	2,0	-1,8	-1,5	3,6	4,9	3,4	-1,6	5,8	4,9
Giappone	2,9	16,1	3,8	0,3	-15,7	-5,3	-4,1	13,4	5,5	-10,3
					basata sui valori medi unitari all'esportazione					
Italia	-2,5	-8,0	-1,8	-1,8	12,2	-1,0	2,9	-1,9	-3,9	3,2
Francia	0,6	-3,5	-1,0	1,6	1,3	-3,1	0,4	-2,7	-8,3	0,1
Germania	3,7	0,9	-0,3	5,1	-3,0	-5,5	2,5	-3,3	-6,4	2,3
Regno Unito	-2,1	-1,2	1,1	-3,6	1,1	8,5	1,1	-4,2	-4,4	-3,1
Spagna	-1,2	-9,3	-4,2	2,6	0,5	-1,9	1,9	-2,6	-3,0	0,3
Stati Uniti	-2,9	2,4	-3,0	-6,3	-2,0	2,7	3,5	-1,5	1,3	3,2
Giappone	4,8	12,5	5,3	-0,5	-7,7	-3,6	-1,9	8,1	6,4	-4,6
					basata sul costo del lavoro per unità di prodotto					
Italia	-5,3	-15,0	-5,3	-8,5	15,2	3,1	3,4	-1,9	-3,4	0,0
Francia	-1,8	1,7	-1,2	-0,8	-0,6	-7,4	-4,8	-2,5	-5,9	-0,3
Germania	8,7	3,2	-0,8	7,9	-1,9	-6,6	1,2	0,0	-7,0	-1,0
Regno Unito	-5,6	-11,3	1,6	-1,2	3,2	20,2	7,5	0,2	2,6	
Spagna	1,9	-8,3	-4,6	0,5	3,7	-1,6	2,0	-0,3	0,3	2,2
Stati Uniti	-3,9	0,2	-2,1	-5,1	1,3	5,5	5,0	-3,3	3,5	7,8
Giappone	10,6	24,5	7,8	2,6	-15,4	-5,4	1,5	12,5	5,6	-6,9

n.b.: variazioni negative indicano un guadagno di competitività

Fonte:elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 1

---

[2] *Il termine "competitività" qui utilizzato fa riferimento unicamente alla competitività di prezzo dei manufatti, e non quindi all'insieme dei fattori di competitività non di prezzo, che vanno dai fattori qualitativi, all'innovazione, alla flessibilità delle strutture produttive. Sulla competitività secondo la definizione più ampia, si veda, tra l'altro, "La competitività dell'Italia", a cura di G. Galli, L. Paganetto, ed. Il Sole 24 ore, 2002.*

si considerati nel 2001 ne hanno fatto registrare una flessione, più sensibile per la Germania (3%) e l'Italia (1,4%). Anche analizzando l'indicatore basato sui valori medi unitari all'esportazione emerge nell'ultimo anno disponibile una complessiva perdita di competitività per i quattro paesi, che risulta però trascurabile per la Francia (0,1%) e la Spagna (0,3%) e ben più pronunciata per l'Italia (3,2%) e la Germania (2,3%). Dal confronto tra l'indicatore costruito sui prezzi alla produzione e quello sui valori medi unitari si possono trarre delle informazioni sulla convenienza relativa dei mercati esteri rispetto a quello interno (o "profittabilità" dei mercati esteri): nel 2001 questa è aumentata solo per le imprese esportatrici italiane, per effetto dell'aumento dei valori medi unitari delle merci esportate assai più sensibile per l'Italia che per gli altri paesi.

Lo scarto tra l'indicatore basato sui valori medi unitari all'esportazione e quello sul costo del lavoro per unità di prodotto rappresenta, invece, una misura dei mutamenti dei margini di profitto conseguiti dalle imprese esportatrici: dalla lettura dei dati del 2001 emerge che, in particolare quelle di Germania e Italia e, in grado minore anche quelle della Francia, dopo averli contenuti nel biennio precedente, hanno mostrato una preferenza per il loro ampliamento. Una strategia opposta hanno invece perseguito gli esportatori della Spagna.

Tra i paesi non appartenenti all'area dell'euro, il Regno Unito ha ottenuto ampi guadagni di competitività nel 2001 grazie a strategie di prezzo "aggressive" orientate ormai da alcuni anni al contenimento dei margini di profitto sui mercati esteri.

Gli Stati Uniti hanno mostrato un'ulteriore e pronunciata perdita di competitività di prezzo, in parte attenuata dal tentativo da parte delle imprese esportatrici di contenere i propri margini di profitto sui mercati esteri.

I prodotti giapponesi hanno invece ottenuto forti incrementi di competitività, favoriti dal deprezzamento dello yen.

UN'ANALISI DELL'ANDAMENTO DELLA QUOTA DI MERCATO ITALIANA NEGLI ULTIMI 5 ANNI *

I dati di commercio estero di circa 40 paesi europei ed extraeuropei, disponibili presso l'ICE con una disaggregazione settoriale molto spinta e a distanza di pochi mesi dal periodo di riferimento, consentono non solo di seguire l'evoluzione delle quote di mercato ad ogni livello di interesse, ma anche di attribuire la dinamica di quella aggregata a diversi "effetti", secondo una metodologia conosciuta come Constant-Market-Share-Analysis (CMSA)[1].

In questa nota si presentano i risultati dell'applicazione della CMSA all'andamento della quota italiana, confrontandolo con quello della quota francese, sul valore delle importazioni totali di 21 tra i più importanti paesi[2] nel periodo 1996-2001; la significatività dell'analisi dipende dal grado di dettaglio dei dati elementari utilizzati che in questo caso, pur non raggiungendo per motivi tecnici il massimo teorico, è più che sufficiente (vengono considerati gli oltre 1000 prodotti corrispondenti alle 4 cifre del Sistema Armonizzato).

Nel quinquennio, che ha visto la progressiva stabilizzazione della lira culminata nel passaggio all'euro, la quota italiana nel mercato in esame è scesa dal 4,84% al 3,75%, malgrado il lievissimo recupero del 2001 e l'aumento che nel 1998, a riflesso delle perdite dei paesi asiatici causate dalla loro crisi economico-finanziaria, hanno condiviso tutti i concorrenti dell'Unione Europea.

Dalla tavola 1 emerge innanzitutto che la flessione complessiva della quota italiana è stata determinata in misura analoga da negativi effetti competitività *e* struttura, *mentre l'*effetto adattamento[3] *appare trascurabile: gli esportatori italiani hanno manifestato un'insufficiente concorrenzialità (in senso lato) nei singoli mercati e prodotti, in un contesto di importazioni relativamente più dinamiche da parte dei paesi (gli aderenti al NAFTA e la Cina) ed in settori (prodotti ICT, prodotti chimici, mezzi di trasporto[4]) nei quali non hanno vantaggi comparati.*

---

* *Redatto da Paolo Ferrucci con la collaborazione di Alessia Proietti*

[1] *Si veda 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.*

[2] *13 paesi dell'Unione Europea (tutti tranne Belgio e Lussemburgo di cui non sono disponibili i dati fino al 1998) ed i seguenti altri: Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Giappone, Messico, Stati Uniti e Svizzera; occorre tener conto del fatto che tra questi non compare alcun paese dell'Europa orientale né del Medio Oriente e Nord Africa, dove la quota italiana da una parte è relativamente più elevata, dall'altra ha mostrato nel 2001 una crescita maggiore che in altre aree.*

[3] *L'*effetto competitività *è la media ponderata delle variazioni delle quote elementari: si può ritenere che esso rifletta i mutamenti nei prezzi relativi e negli altri fattori che determinano il successo concorrenziale; l'*effetto struttura *dipende dal grado di conformità tra la specializzazione geografica e settoriale del paese di cui si analizza la quota e i cambiamenti nella composizione della domanda del mercato in esame, mentre la flessibilità rispetto a tali cambiamenti è misurata dall'*effetto adattamento.

[4] *Nel periodo considerato, la quota dell'insieme di queste tre categorie di prodotti sul valore del commercio mondiale di manufatti è passata dal 40,8% al 44,5%, a scapito di quasi tutti gli altri settori ed in particolare di quelli a più spiccata specializzazione italiana (il peso dei prodotti della moda e della meccanica è complessivamente sceso dal 18,1% al 16,7%).*

TAVOLA 1 - ANALISI CMS DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1996-2001
Quota di mercato dell'Italia	4,43	4,08	4,26	3,89	3,43	3,45	
variazione assoluta		-0,36	0,18	-0,37	-0,46	0,02	-0,98
Effetto competitività		-0,22	0,02	-0,15	-0,09	-0,07	-0,51
Effetto adattamento		0,00	0,00	0,00	0,00	-0,02	-0,02
Effetto struttura di cui:		-0,13	0,17	-0,22	-0,37	0,10	-0,45
merceologica		*-0,04*	*0,12*	*-0,10*	*-0,26*	*0,10*	*-0,18*
geografica		*-0,07*	*0,10*	*-0,13*	*-0,15*	*0,02*	*-0,23*
residuale		*-0,02*	*-0,05*	*0,02*	*0,04*	*-0,02*	*-0,03*

Fonte:elaborazioni su dati Global Trade Information (GTI)

Quest'ultima circostanza è all'origine, in particolare, della netta diminuzione della quota italiana occorsa nel biennio 1999-2000, che risulta spiegata per oltre due terzi da uno sfavorevole effetto struttura*, sia nella componente merceologica che in quella geografica.*

*Al contrario, il leggero miglioramento della posizione italiana nel 2001 si è verificato, a fronte di un contributo ancora negativo dell'*effetto competitività*, grazie quasi soltanto al minor peso dei prodotti elettronici e per le telecomunicazioni negli scambi internazionali.*

*L'importanza della composizione settoriale delle vendite estere di un paese nel condizionarne l'evoluzione della quota aggregata è messa in risalto dal caso francese. La tavola 2 mostra che la quota della Francia, sebbene con un profilo parallelo a quella italiana, è scesa nel quinquennio in misura inferiore: per il paese transalpino, che detiene porzioni di mercato mondiale meno differenziate per prodotto, l'*effetto struttura merceologica *ha fornito nel periodo un contributo positivo, contrastando le perdite di competitività e quelle dovute alla relativamente scarsa vivacità delle importazioni dei paesi che rappresentano i suoi mercati prioritari.*

TAVOLA 2 - ANALISI CMS DELLE ESPORTAZIONI FRANCESI

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1996-2001
Quota di mercato della Francia	5,33	5,19	5,54	5,12	4,48	4,57	
variazione assoluta		-0,15	0,35	-0,42	-0,64	0,09	-0,76
Effetto competitività		-0,05	0,01	-0,21	-0,18	-0,04	-0,48
Effetto adattamento		0,02	-0,01	-0,01	0,02	-0,03	-0,02
Effetto struttura di cui:		-0,11	0,35	-0,19	-0,47	0,16	-0,26
merceologica		*-0,01*	*0,25*	*-0,04*	*-0,28*	*0,14*	*0,06*
geografica		*-0,10*	*0,17*	*-0,18*	*-0,22*	*0,02*	*-0,30*
residuale		*0,00*	*-0,06*	*0,03*	*0,03*	*-0,01*	*-0,01*

Fonte:elaborazioni su dati Global Trade Information (GTI)

Scontando il ritorno a ritmi d'incremento sostenuti degli scambi internazionali di settori in cui l'Italia non ha vantaggi comparati, e vista la difficoltà delle imprese italiane ad "adattarsi" alle modifiche della composizione della domanda mondiale, rimane centrale l'obiettivo di un miglioramento non episodico della lo -

ro concorrenzialità nei singoli mercati e prodotti: si tratta di arrestare, investendo sulla qualificazione dei prodotti e sui servizi post-vendita, la tendenza riscontrata nel periodo 1996-2001[5]*, durante il quale l'*effetto competitività *è stato quasi costantemente sfavorevole, a prescindere dall'andamento dei prezzi relativi (cambio effettivo reale*[6]*); a questo proposito, potrebbe essere interessante verificare le conseguenze, in particolari mercati, delle strategie di prezzo degli esportatori italiani nel 2001 che, pur sottoposti al vincolo dell'euro, sono apparsi in media nettamente più orientati, rispetto ai concorrenti, alla realizzazione di elevati margini unitari*[7]*.*

---

[5] *Una vera e propria inversione di tale tendenza è improbabile: la quota italiana difficilmente potrà tornare sui livelli di alcuni anni addietro, poiché è destinata comunque ad aumentare quella dei paesi meno industrializzati.*
[6] *Calcolato in base ai prezzi alla produzione dei manufatti, negli ultimi 5 anni il cambio effettivo reale dell'Italia ha avuto il seguente andamento: +0,4%, +1,3%, -2,8%, -3,2%, 1,2%.*
[7] *Si veda il box sulla competitività di prezzo in questo stesso capitolo.*

4.3 LE IMPORTAZIONI

Valori

Nel 2001 il valore degli acquisti dall'estero di merci è aumentato appena dello 0,6%, mostrando un andamento assai disomogeneo tra prima e seconda metà dell'anno: nei primi due trimestri le importazioni hanno continuato a crescere anche se a un ritmo assai più blando rispetto all'anno precedente, mentre nel secondo semestre e in misura particolarmente accentuata negli ultimi mesi, sono diminuite. Una flessione più marcata hanno subìto le importazioni provenienti dai paesi esterni all'Unione Europea, che l'anno precedente avevano fatto registrare un tasso di crescita assai elevato, a causa anche della caduta delle quotazioni internazionali del petrolio, iniziata già dai mesi estivi, ma con effetti ritardati di alcuni mesi. Tuttavia, anche al netto degli acquisti di materie prime energetiche, la dinamica in corso d'anno dei valori di merci importate rimane molto moderata.

Dai dati finora disponibili emerge una prosecuzione nell'anno in corso della tendenza in atto negli ultimi mesi del 2000: una flessione del valore degli acquisti complessivi dall'estero nei primi due mesi dell'anno (-5,5%) e una, ancora più elevata, relativa al primo trimestre, per i flussi provenienti dalle aree esterne alla UE (-8%).

Prezzi

Nel 2001 i valori medi unitari delle merci importate hanno mostrato una brusca decelerazione rispetto all'anno precedente (da 14% a 2,1%). Hanno rallentato con maggiore intensità i prezzi delle merci provenienti dalle aree esterne alla UE, addirittura in calo nell'ultimo trimestre dell'anno (oltre il 12% in meno rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). Il profilo infra-annuale appena descritto, effetto in parte dell'andamento più moderato delle quotazioni internazionali del petrolio dopo l'impennata registrata nel 2000, non ha caratterizzato tuttavia solo i prodotti petroliferi, benché per questi ultimi l'entità della flessione nell'ultimo quarto dell'anno sia

stata ben più marcata (quasi il 30%): nello stesso periodo si sono registrate flessioni, d'importo più contenuto, anche in altri settori produttivi (dai metalli agli apparecchi elettrici di precisione, ai prodotti agricoli).

Tuttavia, in media, la competitività delle importazioni[7] è risultata pressoché invariata rispetto all'anno precedente (-0,4%): nel 2000 il peggioramento era stato assai più marcato, a causa dell'indebolimento dell'euro nei confronti del dollaro. Nel 2001 un sensibile deterioramento della competitività si è registrato solo per i beni di consumo e per quelli destinati all'investimento (rispettivamente -2,4% e -1,2%), riflettendo un incremento dei prezzi dei beni importati più elevato di quello dei prezzi alla produzione interni.

Quantità

Le importazioni di beni e servizi, secondo la contabilità nazionale, sono rimaste pressoché stazionarie rispetto all'anno precedente (0,2% in termini reali) grazie all'aumento registrato dalla componente dei servizi, cresciuti dell'1,6%, che ha parzialmente compensato la riduzione dei beni (-0,2%). Il rallentamento è risultato assai più sensibile di quello registrato in media nell'area dell'euro, dove sono complessivamente cresciute dello 0,8%. Il grado di penetrazione delle importazioni rispetto alla domanda interna ha subìto un ridimensionamento che ha arrestato la tendenza registrata ininterrottamente dal 1997 (grafico 4.4). Quest'ultima resta sostenuta da fattori di lungo periodo, come la più intensa partecipazione agli scambi internazionali delle economie in via di sviluppo e il formidabile sviluppo negli ultimi anni della spesa destinata ai beni a elevata intensità tecnologica, un settore in cui l'Italia non mostra una spiccata specializzazione produttiva e che ha quindi determinato un forte aumento delle importazioni (si pensi ad esempio all'incremento della spesa per *personal computer*, *software*, apparecchi e servizi per le telecomunicazioni e, soprattutto, la telefonia tra 1996 e il 2000). Sono venuti meno, o verranno meno in futuro, gli impulsi che le importazioni dell'Italia hanno ricevuto in questi anni da alcuni provvedimenti a carattere temporaneo, come gli incentivi all'acquisto di autoveicoli e altri mezzi di trasporto e quelli agli investimenti.

Se si considerano le sole importazioni di merci, nel 2001 si è verificata una flessione dell'1,4% che ha iniziato a delinearsi già nei primi mesi dell'anno per gli acquisti dall'Unione Europea mentre per quelli provenienti dalle aree extra UE si è concentrata nella seconda metà.

Questo andamento è stato causato in primo luogo dall'indebolimento delle componenti della domanda interna che maggiormente attivano acquisti dall'estero, e cioè la spesa per beni durevoli (caduta dell'1,5% nel 2001), gli investimenti in beni strumentali e l'accumulazione delle scorte, ma anche del rallentamento delle esportazioni. La caduta dei volumi importati ha infatti interessato esclusivamente i beni d'investimento e i beni intermedi (rispettivamente -5,4% e -1,7%), mentre gli acquisti di beni di consumo, sebbene in rallentamento, hanno continuato a crescere (in media dell'1,8%).

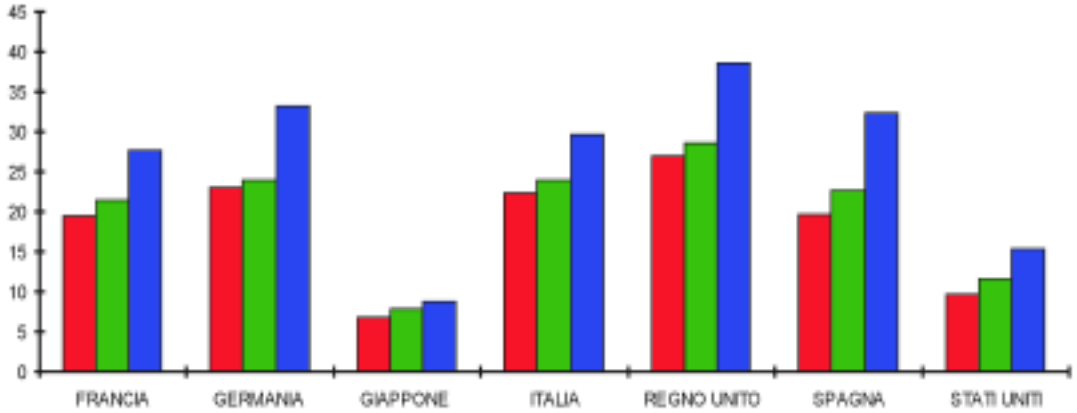
Secondo le previsioni al momento disponibili, le importazioni di beni e servizi nell'anno in corso registreranno una moderata accelerazione, favorita dalla ripresa della domanda interna e delle esportazioni: l'incremento previsto oscilla tra l'1,8% (OCSE) e il 2,1% (FMI), mentre nel 2003 potrebbe osservarsene un tasso di crescita più sostenuto, grazie all'impulso di uno sviluppo più robusto della domanda.

---

[7] Rapporto tra indici dei prezzi alla produzione e dei valori medi unitari (in euro) all'importazione dei prodotti manufatti.

GRADO DI PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI

(rapporto percentuale tra importazioni di beni e servizi e domanda totale interna, a prezzi costanti)



Nota: dati a prezzi 1995 per tutti i paesi a eccezione degli Stati Uniti (1996).
La differenza rispetto al grafico 4.4 dipende dall'uso dei consuntivi dell'OCSE (anziché dei dati ISTAT) anche per l'Italia, per una maggiore coerenza nei confronti tra paesi.

1992 1995 2001

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

Grafico 4.8

LA PREVISIONE A BREVE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE DI BENI

di Sergio de Nardis e Carmine Pappalardo *

1. Introduzione[1]

In questo contributo si propone una metodologia per la previsione di brevissimo periodo delle esportazioni italiane di beni in quantità. È, in generale, disponibile, nel nostro paese, un ampio ventaglio di previsioni, su base annuale o trimestrale, ottenute con l'ausilio di modelli econometrici o di blocchi di equazioni che modellano il settore estero del sistema economico italiano. Questo tipo di stime risponde alla domanda su "come andranno le esportazioni nell'anno corrente e in quelli successivi", date certe ipotesi, formulate dal previsore, sull'evoluzione del commercio mondiale, della competitività, del grado di utilizzo della capacità produttiva interna e di ogni altro fenomeno ritenuto rilevante nell'influire sulla dinamica delle vendite all'estero. Tali previsioni sono funzionali a disegnare scenari macroeconomici e a effettuare simulazioni; esse risultano, ovviamente, condizionate all'effettiva realizzazione delle assunzioni relative all'insieme delle variabili esogene.

La metodologia che viene di seguito presentata si differenzia da questo approccio di tipo strutturale, non puntando a prevedere i comportamenti nel breve, medio o lungo termine, ma, piuttosto, a identificare la dinamica di brevissimo periodo. La domanda a cui si cerca di rispondere è, dunque, relativa a "come stanno andando nel periodo corrente e come andranno fra uno-due mesi le esportazioni italiane", dato un insieme di indicatori che hanno caratteristiche statistiche correlate con le vendite all'estero del nostro paese. In una certa misura, quindi, l'output della previsione di brevissimo periodo colma lo iato tra informazione ufficiale – che arriva con notevole ritardo rispetto alle esigenze dell'analista – e previsione strutturale ed è di appoggio a quest'ultima nel precisare e fornire una valutazione più fine dei "primi passi" dell'esercizio di stima che risultano, peraltro, i più delicati e decisivi per definire le dinamiche in media d'anno.

Ma accanto a questo ruolo "vicario" rispetto ai modelli strutturali, la previsione di brevissimo termine delle esportazioni ha un valore in sé sia per il monitoraggio "in tempo reale" della competitività del paese, sia per l'analisi dell'andamento delle fluttuazioni del ciclo economico nazionale. Con riferimento a quest'ultimo aspetto, il motivo per cui una componente della domanda aggregata, che pesa circa il 24% sul PIL a prezzi costanti, ha un'influenza rilevante nel disegnare l'andamento dell'intera economia deriva dal forte legame che sussiste tra export *di beni e produzione industriale. La figura 1 riporta l'evoluzione della componente ciclica delle esportazioni e della produzione industriale nell'arco dell'ultimo decennio. Come si vede, i cicli delle due variabili appaiono strettamente correlati e tali che l'evoluzione delle esportazioni è indirettamente indicativa dello stato del ciclo industriale. Poiché quest'ultimo contribuisce in misura determinante a plasmare l'andamento dell'intera economia e a segnarne i punti di*

---

* Istituto di Studi e Analisi Economica

[1] *Un particolare ringraziamento va a Claudio Lupi per i preziosi suggerimenti. Gli autori sono i soli responsabili per eventuali errori e omissioni.*

COMPONENTI CICLICHE: ESPORTAZIONI DI BENI E PRODUZIONE INDUSTRIALE

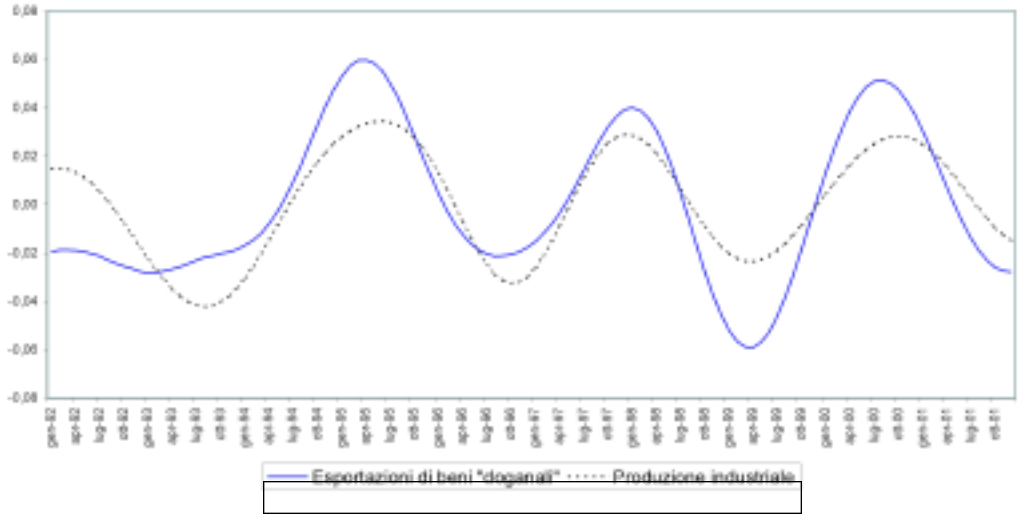


Figura 1

svolta, disporre di informazioni "anticipate", rispetto a quelle ufficiali, circa la dinamica delle vendite all'estero di beni arricchisce notevolmente il set di informazioni disponibili per la diagnosi sulla situazione della congiuntura del paese.

La necessità di esercitarsi nella produzione di stime aggiuntive, rispetto a quelle ufficiali, per venire incontro alle molteplici esigenze, sopra ricordate, dell'analisi di breve periodo deriva dalla non sempre eccelsa qualità dell'informazione statistica sul commercio estero. I dati ISTAT, di fonte doganale e Intrastat, sono relativamente "ritardati" per quanto riguarda gli indici in quantità e, soprattutto, soggetti a sensibili revisioni. Queste ultime sono connesse sia alle metodologie di rilevazione, condivise con gli altri paesi europei, degli scambi intra UE, sia a specifici problemi di insufficiente dotazione di risorse degli uffici preposti alla raccolta ed elaborazione dei dati elementari. Per quanto riguarda, invece, il ritardo dell'informazione sul dato in quantità, esso ammonta a circa tre mesi rispetto al periodo di riferimento: ad esempio, con il comunicato stampa ISTAT sul commercio estero di giugno 2002 è stato diffuso l'indice delle esportazioni (e importazioni) in quantità relativo al mese di marzo; un lag di informazione non drammatico in sé, ma che può costituire un periodo relativamente lungo per l'analista che si pone nell'ottica della previsione a brevissimo termine.

A nostra conoscenza, in Italia, non sono disponibili anticipazioni quantitative della dinamica dell'indicatore ISTAT di commercio estero sulle esportazioni in quantità, basate su modelli econometrici, ovvero su inchieste dirette. Una eccezione è costituita dall'Indagine Rapida condotta mensilmente dal Centro Studi Confindustria, che fornisce una stima quantitativa, oltre che della produzione industriale, della dinamica tendenziale del fatturato reale all'esportazione delle imprese manifatturiere italiane. Tale stima costituisce, però, un "nowcast" *piuttosto che una vera e propria previsione: nel mese di riferimento viene, infatti, diffusa un'anticipazione preliminare sulla variazione del fatturato all'esportazione relativa allo stesso mese (oltre che ai due precedenti); non sono, quindi, disponibili stime sulla dinamica del fatturato estero per periodi successivi a quello corrente. Inoltre, tale stima fa riferimento a un ag-*

gregato che è una proxy *della variabile di interesse, costituita dall'indice mensile ISTAT delle esportazioni in quantità. Queste anticipazioni non possono, quindi, essere considerate come previsioni alternative di uno stesso aggregato; esse rappresentano, piuttosto, una rilevante informazione di brevissimo periodo e, come tale, possono risultare particolarmente utili nella costruzione di una* very short-term forecast.

Il modello di previsione che si presenta nelle pagine seguenti mira, dunque, ad andare oltre il nowcast *e a fornire una "vera" previsione delle esportazioni di beni dell'Italia che permetta di anticipare in misura sostanziale la conoscenza della dinamica tendenziale delle vendite all'estero in un arco temporale di alcuni mesi. La serie che si intende prevedere è rappresentata dall'indice mensile grezzo delle esportazioni di merci in quantità, proveniente dalle statistiche del commercio con l'estero dell'ISTAT (cfr. paragrafo 2 per l'esame preliminare dei dati e il paragrafo 3 per la metodologia di stima e le diagnostiche di previsione). Tali statistiche rappresentano, pur con i notevoli limiti ricordati, l'informazione più tempestiva e completa oggi disponibile sia sui livelli, sia sulle dinamiche degli scambi commerciali dell'Italia con il resto del mondo. Inoltre, esse costituiscono la serie fondamentale di riferimento per la costruzione delle esportazioni (e importazioni) di beni della Contabilità Nazionale trimestrale[2]. Tenendo conto di questo legame, utilizziamo le informazioni ottenute nella stima di brevissimo periodo sull'andamento delle esportazioni di commercio estero per arrivare alla previsione dell'evoluzione di breve termine (due trimestri) di una componente importante del PIL, quali sono, appunto, le esportazioni di beni a prezzi costanti della Contabilità Nazionale trimestrale, nella versione* fob-fob *e corrette per la stagionalità (cfr. paragrafo 4).*

2. Analisi preliminare dei dati

L'obiettivo è di pervenire a previsioni da uno a quattro passi in avanti rispetto all'ultimo dato ufficiale dell'indice mensile grezzo delle quantità di beni esportate. La metodologia[3] utilizzata per il modello di previsione è rappresentata dalla tecnologia VAR (Vector Autoregression). Nonostante tale approccio consenta di ottenere delle "vere" previsioni, si è interessati a selezionare serie storiche che presentino una dinamica significativamente anticipatrice rispetto alla variabile che si è interessati a prevedere.

Un primo problema da superare è la ricostruzione di una serie storica sufficientemente lunga dell'indicatore di interesse, vale a dire dell'indice ISTAT delle esportazioni in quantità. A partire dal gennaio 1996, infatti, l'ISTAT ha adottato una nuova metodologia di costruzione degli indici di commercio estero. Essa, da un lato, consente una più ampia rappresentatività geografica; dall'altro, tiene conto del cambiamento della composizione merceologica degli scambi commerciali, esprimendo tutti gli indici in base mobile, pari al valore medio assunto nell'anno precedente. Tali indicatori, che sostituiscono le vecchie serie a base fissa (1980=100) sono, però, disponibili soltanto a partire dal 1996. Si è dunque proceduto a una ricostruzione al-

---

[2] *Come noto, i conti trimestrali dell'economia italiana non sono elaborati sulla base di informazioni dirette, rilevate con indagini campionarie, ma sono costruiti attraverso metodi di interpolazione con indicatori di riferimento. Per un quadro completo sulle modalità di costruzione dei conti nazionali nei paesi europei si veda, tra gli altri, il lavoro di Bruno et alii (2002).*

[3] *L'impostazione metodologica adottata in questo lavoro segue le linee del lavoro di G. Bruno e C. Lupi (2001).*

l'indietro dell'indice grezzo dei volumi complessivi esportati. Per il raccordo con la vecchia serie sono stati utilizzati i parametri stimati sulla base di una regressione tra i due indicatori (il vecchio e il nuovo) sul periodo comune di sovrapposizione che va dal gennaio 1996 al dicembre 1998.

Una volta ottenuta una serie mensile, sufficientemente lunga e omogenea, delle esportazioni ISTAT in quantità, il passo successivo ha riguardato la selezione degli indicatori che, unitamente all'indice delle esportazioni, concorrono alla definizione della previsione VAR. Due variabili sono state, in particolare, scelte in quanto particolarmente adatte alla costruzione di un modello di previsione di breve periodo: la variazione tendenziale del fatturato reale grezzo all'esportazione (indicato con la sigla FXC), proveniente dall'indagine campionaria condotta su base mensile del Centro Studi Confindustria (CSC) e la domanda mondiale tratta dalle statistiche di fonte FMI – International Financial Statistics (indicato con la sigla XW)[4].

La variazione annua del fatturato reale all'esportazione è diffusa mensilmente nell'ambito dei risultati dell'indagine congiunturale rapida condotta dal CSC presso un panel *di aziende manifatturiere. Tale indicatore rileva la variazione annua, a prezzi constanti, del fatturato estero. Si tratta, pertanto, di una serie strettamente correlata alla dinamica delle esportazioni di beni e, in quanto tale, presenta alcune caratteristiche di particolare rilievo per la costruzione di un modello di previsione. L'indicatore CSC è contrassegnato da una elevata rapidità di aggiornamento: nel mese di diffusione dei dati, l'indagine del Centro Studi Confindustria fornisce, rispettivamente, una previsione della variazione dell'indice del fatturato estero relativa al periodo t, un preconsuntivo, che aggiorna la previsione diffusa nel mese precedente (t-1) e il dato definitivo corrispondente al periodo t-2. La revisione dell'indicatore è particolarmente contenuta e limitata alle sole ultime due osservazioni della serie; una caratteristica che si rivela particolarmente utile ai fini del contenimento dell'errore di previsione del modello, molto spesso sensibilmente inferiore all'intensità delle revisioni che caratterizzano la serie che si intende prevedere*[5]*. Nel gergo dei previsori, l'indagine CSC produce un* nowcast *della variazione del fatturato reale all'esportazione; essa è inoltre disponibile per un periodo di tempo abbastanza lungo, a partire dal 1988, e può dunque essere utilizzata all'interno di modelli econometrici basati su serie temporali.*

La variabile della domanda mondiale è invece ricavata deflazionando, con gli indici di valore medio unitario, la serie delle esportazioni in valore pubblicate nell'International Financial Statistics del Fondo Monetario Internazionale. I dati del FMI sono disponibili in termini "grezzi", su base mensile, per un intervallo temporale particolarmente esteso. Il principale problema posto dall'uso di questo indicatore è costituito dalla scarsa rapidità di aggiornamento. Ad esempio, nel mese di giugno 2002 l'ultimo dato disponibile risale al novembre 2001. Tale problema è stato risolto facendo ricorso alle stime e previsioni sulle esportazioni mondiali elaborate dall'Istituto olandese Centraal Planbureau (CPB). Tale Istituto effettua una stima dei nu-

---

[4] *Accanto a tali indicatori, l'insieme iniziale di variabili è risultato composto dagli indici del commercio mondiale diffusi dall'ufficio olandese CPB, dalle esportazioni delle aree UE e Extra UE di fonte FMI, dai principali indicatori di attività economica tratti dalle inchieste congiunturali condotte in Francia, Germania e Stati Uniti, dalla serie degli ordinativi di beni nazionali dall'estero proveniente dalle inchieste congiunturali dell'ISAE. Tali dati sono disponibili su richiesta presso gli autori.*

[5] *Rispetto alle due serie considerate in questo lavoro, quella mensile di commercio estero e quella trimestrale di Contabilità Nazionale, l'entità delle revisioni è sostanzialmente differente, sia rispetto alla loro prevedibilità sia rispetto all'intensità delle stesse e costituisce una delle principali difficoltà nell'esercizio di previsione della serie della Contabilità Nazionale trimestrale.*

meri indici mensili delle esportazioni mondiali a prezzi costanti, che può essere utilmente impiegata per aggiornare la serie del FMI: nel mese di maggio 2001, ad esempio, erano disponibili dati del CPB definitivi fino al febbraio 2002 e previsioni fino al mese di dicembre dello stesso anno.

Per un efficace utilizzo a fini previsivi delle due variabili individuate è necessaria una accurata analisi "propedeutica" delle loro proprietà stocastiche e caratteristiche cicliche. Le serie storiche in livello considerate in questo lavoro sono caratterizzate da significativi effetti stagionali. Questi ultimi sono apparsi più intensi nella serie delle esportazioni di merci dell'Italia, che è risultata anche connotata da una componente ciclica particolarmente pronunciata[6]*. Essa è, inoltre, contrassegnata da dati anomali. A questo riguardo, un'evidenza empirica ormai consolidata ha identificato la presenza di* outlier *prevalentemente in corrispondenza dei mesi di gennaio e agosto. Con riferimento alla serie storica ricostruita e relativa al periodo gennaio 1987 – dicembre 2001, sono stati rilevati dati anomali in corrispondenza dei mesi di gennaio 1988 e 1995 e nel mese di agosto 1993*[7]*. È, tuttavia, rilevante considerare come la presenza di dati anomali caratterizzi soprattutto la sequenza di dati provvisori della serie in esame che, nell'esercizio, sono relativi all'anno 2001. A sostegno di tale conclusione vale l'evidenza empirica ottenuta sulla base delle ultime due* release *dell'indice in quantità relative all'anno 2000: la serie definitiva comporta una significativa correzione di quella provvisoria in corrispondenza del periodo gennaio-marzo e del mese di agosto*[8]*.*

La serie della domanda mondiale mostra una prevalenza della componente ciclica su quella stagionale; essa è caratterizzata da una stagionalità evolutiva, meno intensa di quella che contrassegna la serie delle esportazioni di merci dell'Italia.

Tali dinamiche sono, ovviamente, assenti nella serie delle variazioni tendenziali del fatturato reale all'esportazione dell'Italia. Nella tabella 1 si riportano i risultati del test sulla presenza di radici unitarie nelle serie in esame, sia alla frequenza zero che a quelle stagionali.

Tale evidenza tende a escludere la presenza di un insieme completo di radici unitarie sia per la serie delle esportazioni doganali di beni (XQW) che per quella della domanda mondiale (XW). La variazione del fatturato all'esportazione (FXC) è invece, coerentemente con la definizione dell'indicatore, priva di fattori stagionali non stazionari[9]*.*

---

[6] *Tale evidenza è stata confermata dall'analisi delle serie condotta attraverso la procedura TRAMO, che ha identificato un polinomio ARIMA stagionale caratterizzato da una componente autoregressiva del terzo ordine nella parte regolare.*

[7] *Ulteriori osservazioni anomale sono state rilevate nei mesi di maggio e giugno del 1987, circostanza che ha consigliato di spostare in avanti l'inizio del periodo campionario utilizzato per l'identificazione e la stima del modello.*

[8] *A questo riguardo, si veda il paragrafo3, figura 4.*

[9] *Sulla base dei risultati del test, non risulta del tutto corretto applicare un filtro stagionale ai livelli delle serie: ciò porterebbe all'eliminazione di un numero di radici unitarie più elevato rispetto a quelle effettivamente rilevate nell'analisi empirica, con la conseguenza di una possibile accentuazione delle dinamiche irregolari (*overdifferencing*). Queste, inoltre, sono anche attribuibili all'esistenza di effetti del tipo "*trading days*": essi risultano significativi nella serie delle esportazioni di merci dell'Italia. La serie della domanda mondiale appare, in particolare, contrassegnata da effetti spuri, più difficilmente controllabili, che sembrerebbero comunque connessi alla distribuzione delle giornate lavorative nel tempo; di tali dinamiche occorre tenere conto nell'uso delle procedure di destagionalizzazione.*

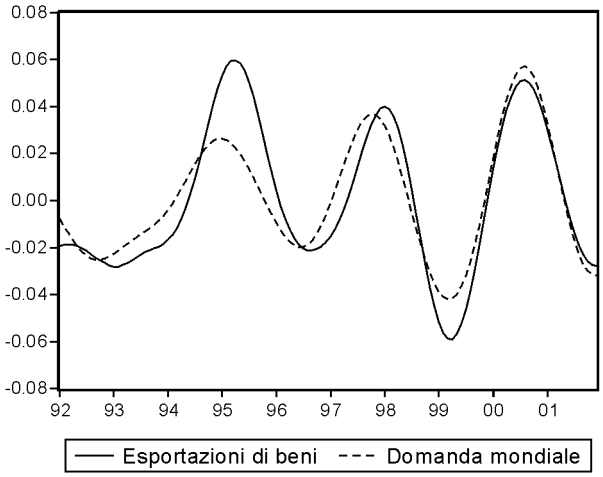
TEST DI RADICI UNITARIE

Frequenze	XQW		XW		FXC	
	Esportazioni doganali di beni		Domanda mondiale		Fatturato reale all'esportazione	
0	-3,5	**	-6,4	**	-5,7	**
$\pi/6$	24,5	**	19,1	**	36,9	**
$\pi/3$	10,9	**	4,6		24,4	**
$\pi/2$	4,3	**	4,5	**	14,3	**
$2\pi/3$	7,3	*	7,2	*	9,3	**
$5\pi/6$	7,4	*	1,9		8,1	*
π	-0,6		-1,9	**	-4,8	**

Test di Beaulieu e Miron (1993).Il test è condotto attraverso un'equazione ausiliaria, la cui parte deterministica include una costante, 11 dummy stagionali e un trend lineare. I ritardi delle variabili endogene, determinati sulla base del criterio BIC, sono pari a 0 per la serie XQW (esportazioni doganali di beni) e FXC (fatturato reale all'esportazione), 1 per XW (domanda mondiale). I valori relativi alle frequenze 0 e π sono quelli della distribuzione t di Student, quelli della distribuzione F per le altre. "**"indica significatività all'1%, "*"al 5%.

Tabella 1

COMPONENTI CICLICHE A CONFRONTO



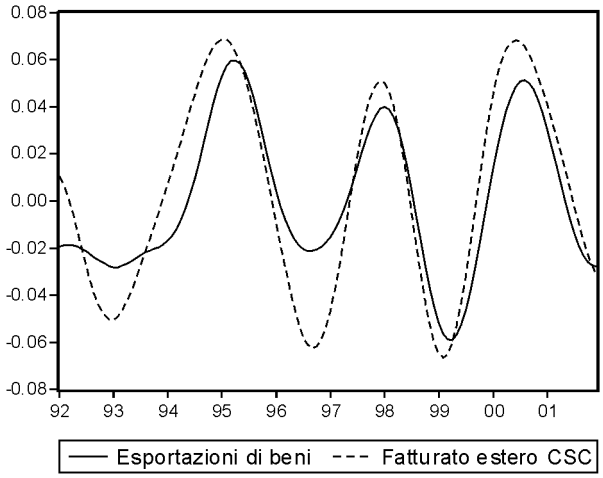


Figura 2

Ai fini della costruzione di un modello di previsione di brevissimo periodo, una importante proprietà degli indicatori di riferimento è rappresentata dalla presenza di un significativo comportamento anticipatore della dinamica ciclica della variabile oggetto di previsione. Queste caratteristiche si rivelano particolarmente utili ai fini di una più precisa definizione dei punti di svolta della serie[10].

Nella figura 2 si riportano le componenti cicliche estratte dalle variabili delle esportazioni doganali (XQW) e della domanda mondiale (XW) utilizzando la procedura di Baxter e King (1999) lungo il periodo 1988-2001, con l'usuale finestra compresa tra 2 e 8 anni[11]*. Essa consiste in un filtro simmetrico, applicato ai livelli al netto delle componenti stagionali.*

Le esportazioni di beni di fonte doganale (XQW) appaiono contrassegnate da una notevole variabilità della componente ciclica, connotata da sequenze molto intense (in particolare nei periodi 1994-1996 e 1998-2000), accanto a oscillazioni di breve intensità. La serie della domanda mondiale presenta una componente ciclica contrassegnata da un lieve ma significativo comportamento anticipatore rispetto a quella delle esportazioni di beni in volume (pari a circa due mesi). Essa è caratterizzata da una minore erraticità e da fasi cicliche più definite. Un carattere leading, *infine, caratterizza anche il ciclo estratto dalla serie del fatturato estero, che presenta un anticipo medio analogo a quello della domanda mondiale (tabella 2). Tale risultato potrebbe essere stato indotto dalla eliminazione della componente irregolare: la variabile originaria diffusa dal CSC è risultata, infatti, sostanzialmente coincidente con la dinamica ciclica delle esportazioni di beni.*

CARATTERISTICHE DELLE COMPONENTI CICLICHE DI XW E FXC

Variabile	σ	ρ(0)	ρ(max)	lead(+)/lag(-1)
XW	0.023	0.75	0.79	+2
FXC	0.039	0.64	0.67	+2

σ indica la deviazione standard della corrispondente componente ciclica, ρ(0) la correlazione contemporanea tra la componente ciclica delle serie e quella delle esportazioni di beni, ρ(max) il valore massimo di tale correlazione, "lead"(lag) il periodo di anticipo (ritardo),espresso in mesi,in cui ρ(max) è osservata.

Tabella 2

3. Il modello di previsione delle esportazioni di commercio estero

Il modello di previsione consiste in una applicazione della metodologia VAR (VectorAutoregression) alla serie dei volumi mensili di beni esportati dell'Italia e alle variabili anticipatrici di tale indicatore, individuate in precedenza: il fatturato reale estero di fonte CSC e l'indicatore della domanda mondiale di fonte FMI (aggiornato con i dati CPB) mostrano, come visto, caratteristiche cicliche fortemente analo-

---

[10] *Di regola, l'individuazione di punti di svolta è soggetta a notevolissima incertezza dipendendo dall'applicazione di tecniche di filtraggio che, in assenza di stime sugli andamenti successivi all'ultimo dato rilevato, comportano revisioni anche sensibili man mano che nuove informazioni si rendono disponibili. Disporre di una previsione sufficientemente accurata per un arco temporale relativamente esteso riduce l'entità delle revisioni e accresce, di conseguenza, la probabilità di individuare per tempo i punti di svolta nel ciclo della variabile; cfr. su questo Bruno e Lupi (2001, cit.).*

[11] *Si tratta del filtro noto come Band-Pass (BP), utilizzato in alternativa ad altre procedure di detrendizzazione (ad esempio, il filtro di Hodrick e Prescott), che consente di estrarre la componente ciclica non osservata di una serie storica compresa entro un determinato intervallo di frequenze. Nel caso in esame, sono state attribuite alla componente ciclica le sole frequenze comprese nell'intervallo 24-96 mesi.*

ghe a quelle della variabile che si intende prevedere (XQW). Il modello è stato specificato con riferimento alle serie grezze. L'analisi sulle caratteristiche stagionali ha evidenziato come le tre variabili di riferimento siano contrassegnate da dinamiche stagionali differenti. Sulla base delle considerazioni esposte in precedenza, il modo più naturale di procedere, operando su serie grezze, sarebbe consistito nella specificazione di un modello vettoriale stagionale nei livelli delle serie originarie, con effetti di stagionalità specificati coerentemente ai risultati del test di radice unitaria. In questo lavoro, tuttavia, si è essenzialmente interessati alla previsione della variazione tendenziale dell'indice mensile in volume: si è quindi proceduto applicando alle serie di riferimento una differenza stagionale. Tale modo di operare si basa anche sull'evidenza tratta dai più recenti studi empirici, risultata non conclusiva circa la correzione delle sole radici unitarie stagionali[12]*. Con riferimento alle variabili espresse in differenze dodicesime, il modello è stato specificato nella forma di un VECM (Vector Error Correction). Empiricamente, tale scelta si giustifica considerando la forte struttura autoregressiva corrispondente alle componenti cicliche stazionarie*[13] *che entrano nel modello, contrassegnate da ordini di ritardi sensibilmente differenti.*

Il modello, nella sua formulazione più generale, è stato specificato come segue:

$$\Delta\Delta_{12} y_t = \beta' \Delta_{12} y_{t-1} + \sum_{j=1}^{13} \Delta\Delta_{12} y_{t-j} + \varphi' D_t + \varepsilon_t$$

dove $y_t = log(\mathrm{XQW, XW, FXC})$ *e* D_t *è la parte deterministica del modello. Essa è priva del sistema di dummy stagionali, come atteso in seguito alla imposizione del filtro* $\Delta\Delta_{12}$*, ed è specificata in maniera differenziata nelle tre equazioni del modello VAR. In quella delle esportazioni di beni, la componente deterministica include l'effetto giorni lavorativi, espresso in termini della variazione sui dodici mesi della variabile* $\mathrm{TD_t}$ ($\Delta_{12} log \mathrm{TD_t}$*, dove* $\mathrm{TD_t}$ *indica il numero dei giorni lavorativi nel mese t), inserita nell'equazione ai ritardi 0 e 1. Tale specificazione non è usuale nella correzione per gli effetti di tipo* trading days. *A sostegno di tale scelta si consideri che le esportazioni rappresentano una "quota" dell'output complessivo, destinata al mercato estero; è ragionevole quindi ipotizzare che, così come per la produzione nel suo complesso, anche per la parte destinata all'esportazione, in corrispondenza di una distribuzione sfavorevole (favorevole) di giorni lavorativi, le imprese tendano a compensare il minore (maggiore) livello di produzione per il mercato estero, realizzato nel mese corrente, nel periodo successivo.*

Questa ipotesi ha trovato una verifica nell'esercizio di stima proposto: le variazioni tendenziali dei giorni lavorativi sono risultate fortemente significative, con segni positivi nel caso della variabile contemporanea, negativo e con parametro lievemente inferiore a quello contemporaneo per quella ritardata di un periodo. Nelle altre equazioni del sistema VECM (domanda mondiale, fatturato reale CSC) la parte deterministica include soltanto dummy puntuali per tener conto di dati anomali.

---

[12] *Con riferimento alla specificazione di modelli previsivi, recenti evidenze empiriche hanno suggerito come, in mancanza di un insieme completo di radici unitarie stagionali, non vi siano sostanziali differenze, in termini di* performance *di previsione, tra correggere per le sole radici unitarie risultate significative o, in alternativa, applicare un filtro stagionale.*

[13] *Queste sono ottenibili dall'applicazione dell'operatore* $\Delta_{12}=(1 - \mathrm{L}^{12})$ (*dove* L *è tale che* $\mathrm{L}x_t = x_{t-1}$), *caratterizzate, per definizione, da un'elevata componente autoregressiva. L'ulteriore differenziazione, che consiste nell'applicazione dell'operatore* Δ *alle componenti cicliche, dovrebbe garantire regressori quasi ortogonali.*

Dal modello generale si è prevenuti, attraverso semplificazioni successive (con un procedimento "dal generale allo specifico") a una forma più parsimoniosa del modello di previsione iniziale: questo include le variabili specificate ai soli ritardi 1, 3, 6-7 e 12. Le principali diagnostiche relative alla stima del modello VAR sul periodo campionario 1990.01 – 1998.12 sono riportate nella tabella 3.

DIAGNOSTICHE DELLA STIMA DEL MODELLO VAR

		σ	$\rho(y, yhat)$	AR 1-12	Normalità
$\Delta\Delta_{12}log$(XQW)	0.044	0.842	0.286	0.199	
$\Delta\Delta_{12}log$(XW)	0.027	0.883	0.108	0.109	
$\Delta\Delta_{12}$FXC		0.026	0.883	0.226	0.261
VAR				0.124	0.373
Test di stabilità dei parametri sul periodo di previsione 1999.01 - 2001.12					
F_{Ω}		0.054			
$F_{V(e)}$		0.411			
$F_{V(E)}$		0.744			

Output relativo alla stima OLS sul periodo campionario 1990.1 - 1998.12. σ indica l'errore standard dei residui di ciascuna equazione, $\rho(y, yhat)$ è la correlazione tra i valori effettivi e quelli stimati, AR 1-12 è il valore (*p-value*) del test LM di autocorrelazione dei residui fino al ritardo 12, Normalità il valore (*p-value*) del test di normalità dei residui.Anche per i test di stabilità dei parametri si riportano i corrispondenti *p-value*.

Tabella 3

Il modello soddisfa i principali test di corretta specificazione e quelli di stabilità della previsione, costruiti con riferimento alla proiezione un passo in avanti sul periodo 1999.01 - 2001.12.

L'analisi della performance *previsiva è condotta rispetto a una batteria di previsioni di benchmark, ottenute da un modello univariato ARIMA stagionale, comprensivo degli effetti deterministici di tipo* trading days, *stimato ricursivamente con la procedura TRAMO. L'esercizio di previsione è condotto sul periodo 1999.01-2001.12. Per consentire un confronto con criteri il più possibile omogenei, le previsioni VAR e quelle del modello di* benchmark *sono ottenute stimando i corrispondenti modelli fino al periodo 1998.12; successivamente, previsioni da 1 a 4 passi in avanti sono costruite sulla base di stime ricursive fino al periodo 2001.12. La* performance *della previsione viene quindi valutata su un arco di tempo che include valori sia definitivi (quelli del periodo 1999-2000), sia provvisori (quelli del 2001) della variabile da prevedere. Ogni esercizio di previsione (da 1 a 4 passi) all'interno del campione consiste, quindi, in un totale di 36 osservazioni. I confronti tra le variazioni stimate in ciascun passo di previsione con quelle dell'indice ufficiale di commercio estero sono riportati nella figura 3.*

Come si vede dalla figura, si verifica uno stretto accostamento, pressoché in tutti i "passi", delle previsioni VAR con la dinamica annua dell'indice grezzo ISTAT. Un errore particolarmente elevato, rilevato nel mese di agosto 2000, sembrerebbe dovuto a un outlier *presente nella serie delle esportazioni di commercio estero, non corretto nel passaggio ai dati definitivi*[14]*. La previsione VAR è risultata, inoltre, più sod-*

[14] *Si veda, a questo riguardo, il riquadro "Previsione delle esportazioni di beni", Rapporto ISAE, gennaio 2002.*

PREVISIONI DEL MODELLO VAR DA 1 A 4 PASSI IN AVANTI

(variazioni tendenziali)

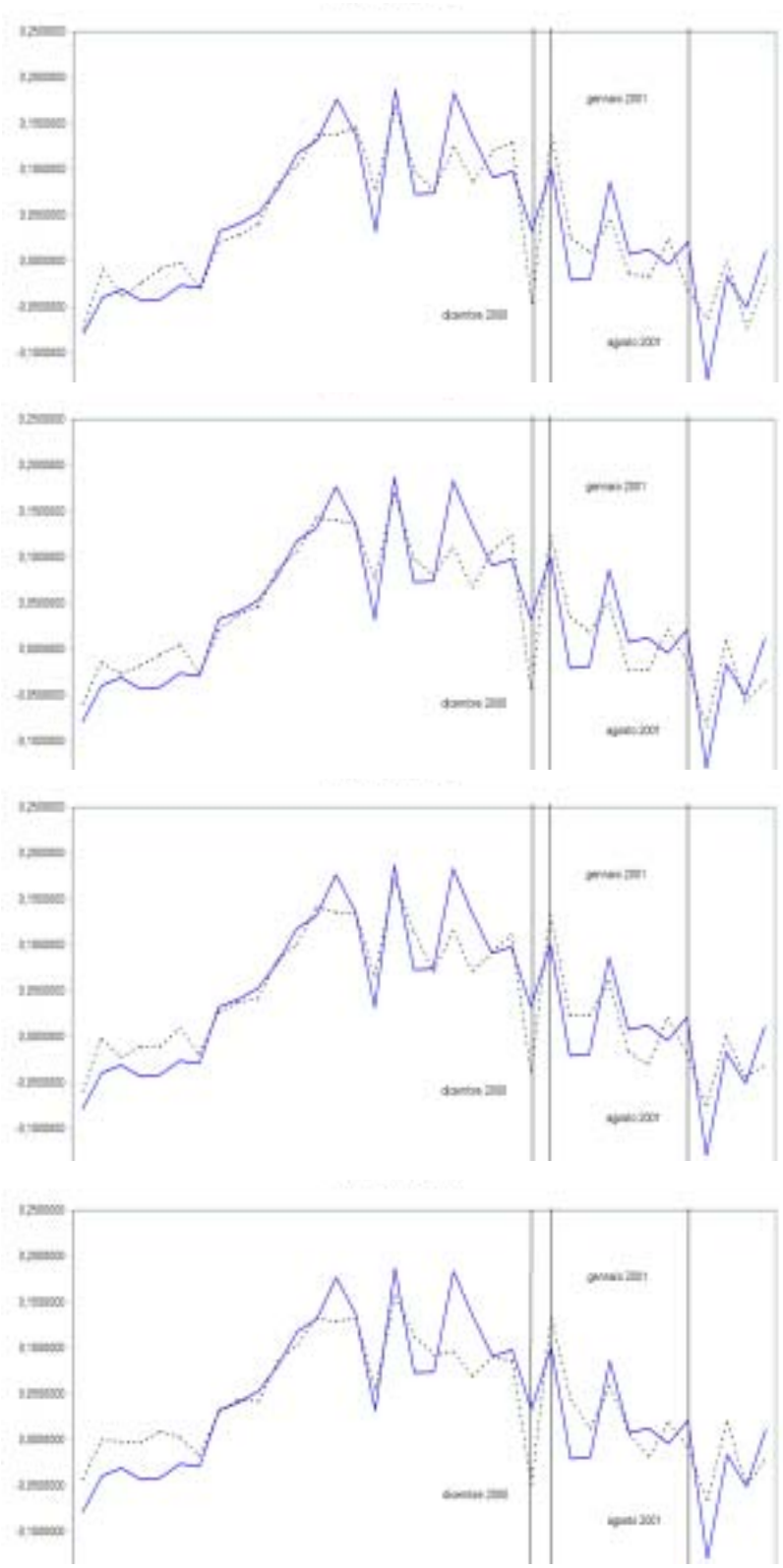


Figura 3

disfacente di quella di benchmark. *La superiorità del modello VAR emerge ancora più nettamente dalle usuali diagnostiche di previsione (tabella 4). Su un periodo di 36 mesi, l'errore medio della stima VAR 1 passo in avanti è risultata pari a -0,02% (contro lo 0,4% del modello ARIMA); l'errore medio assoluto non ha mai superato il 3% ed è risultato sistematicamente inferiore, di oltre 1 punto percentuale, all'errore commesso dal* benchmark*; l'errore quadratico medio del modello VAR è risultato contenuto su valori di poco superiori al 3%, nettamente inferiori a quelli di* benchmark. *Con riferimento ai soli dati definitivi nel periodo di previsione (1999.01-2000.12), tali diagnostiche si riducono sostanzialmente, ancora in favore della stima VAR: l'errore medio assoluto si riduce a 2,3% nella previsione VAR a un passo (al 2,8% in quella a 4 passi in avanti), l'errore quadratico medio varia dal 3% della previsione a 1 passo al 3,2% in quella a 3 passi.*

DIAGNOSTICHE DI PREVISIONE
(valori percentuali)

	Passi di previsione	1	2	3	4
VAR	RMSE	3,31	3,34	3,30	3,37
	ME	-0,02	0,00	0,07	0,27
	MAE	2,74	2,72	2,69	2,94
ARIMA	RMSE	5,54	5,75	6,57	7,34
	ME	0,38	0,52	0,64	0,81
	MAE	4,24	4,46	5,25	6,08

Indici costruiti sul periodo 1999.01 - 2001.12.RMSE:errore quadratico medio, ME:errore medio, MAE:errore medio assoluto.

Tabella 4

Il periodo campionario che include i soli dati provvisori dell'indice (il 2001) è, invece, caratterizzato da una maggiore variabilità delle previsioni. Essa si riflette soprattutto sulla performance del modello ARIMA, che peggiora sensibilmente nel confronto con le diagnostiche di previsione del modello VAR. Nella previsione 1 passo in avanti, il RMSE dell'ARIMA è stato pari al 6,5%, al 3,8% per il VAR; l'errore medio assoluto è risultato del 5,1% per l'ARIMA, del 3,4% per la previsione VAR. Anche con riferimento agli altri passi di previsione, il MAE del VAR passa da 2,74 a 2,94, mentre il MAE dell'ARIMA passa da 4,24 a 6,08, con un netto deterioramento all'allungarsi dell'orizzonte temporale.

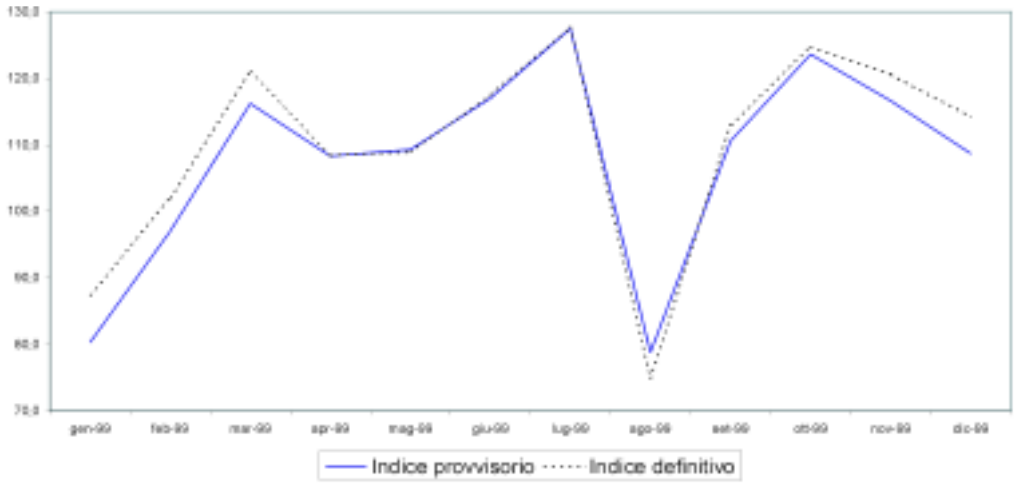
Anche nell'analisi grafica, infine, le previsioni del modello VAR appaiono sensibilmente più vicine alla dinamica della serie definitiva; i maggiori scostamenti si osservano in corrispondenza delle osservazioni provvisorie al momento disponibili per il 2001, in particolare nei mesi di dicembre, gennaio e agosto che, pur non presentando sistematicamente valori anomali, sono maggiormente soggetti a revisioni nel momento della diffusione delle serie definitive.

In conclusione, col modello proposto si prevede l'indice mensile delle esportazioni in quantità di commercio estero. Questo indicatore è soggetto, però, a revisioni che possono essere sensibili e che si verificano a un anno di distanza. Caratteristica essenziale delle variabili impiegate nel modello previsivo VAR è, invece, quella di subire revisioni contenute. Per questo motivo, la previsione ottenuta dal modello sembra accostarsi molto di più ai dati definitivi. Nella figura 4 si riportano le recenti revisioni dell'indicatore doganale (quelle relative al 1999 e al 2000).

In quella successiva (figura 5) si presenta un confronto tra le previsioni VAR (un passo in avanti) e le ultime due release *dell'indice mensile, che consente di eviden -*

REVISIONI DELL'INDICE DELLE ESPORTAZIONI DOGANALI:ANNI 1999 E 2000.

Anno 1999



Anno 2000

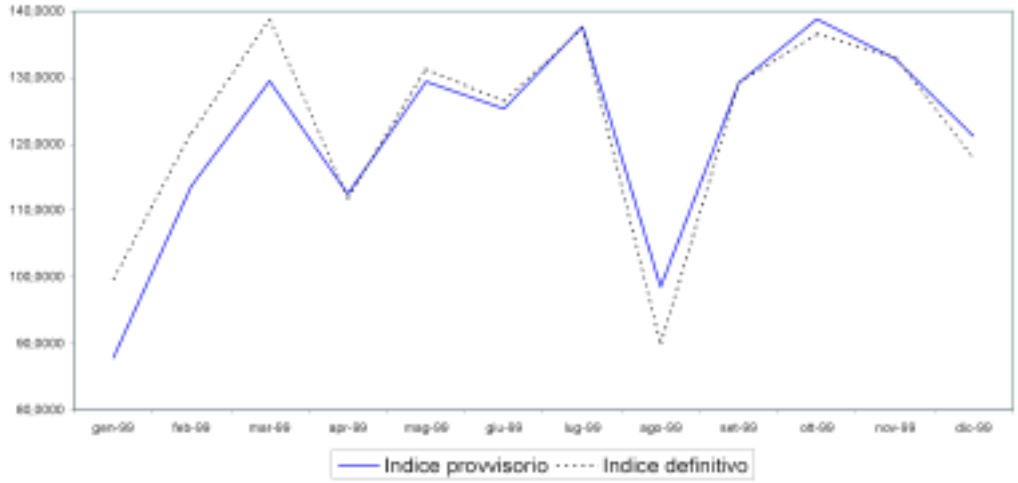


Figura 4

ziare le revisioni intervenute nell'anno 2000. La serie storica provvisoria relativa al 2000 presenta due evidenti outlier*, rilevati nei mesi di gennaio e di agosto. Il grafico indica come la previsione VAR presenti in quei mesi scostamenti significativi dai dati provvisori; la correzione delle stime provvisorie, apportata a un anno di distanza, con i dati definitivi è avvenuta nella direzione indicata dalle previsioni VAR.*

4. La previsione delle esportazioni di beni di Contabilità Nazionale trimestrale

Gli indici di commercio estero rappresentano la principale variabile di riferimento per la costruzione delle analoghe variabili (esportazioni e importazioni di beni) della Contabilità Nazionale trimestrale (CN). In questa sezione si presenta un mo -

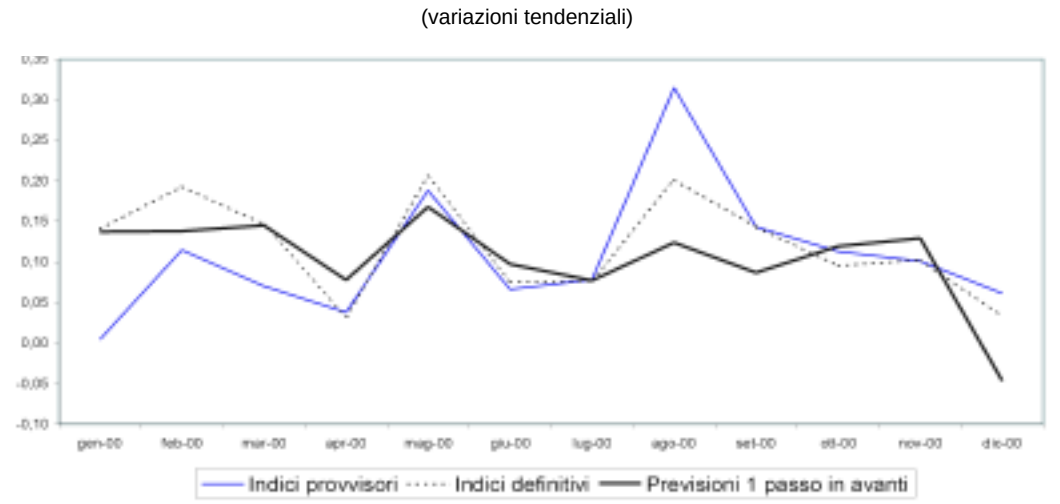


Figura 5

dello di previsione delle esportazioni di beni, destagionalizzate e a prezzi costanti, della Contabilità Nazionale trimestrale che utilizza le corrispondenti previsioni dell'indice di commercio estero delle esportazioni di merci in quantità, la cui metodologia è stata illustrata nel precedente paragrafo. Tali variabili sono state dapprima convertite alle frequenze trimestrali e, successivamente, depurate dalle dinamiche stagionali attraverso la procedura TRAMO-SEATS. Infine, coerentemente con la metodologia di calcolo dei conti nazionali, non si è proceduto ad alcuna correzione in termini di giorni lavorativi.

*Il modello trimestrale è costruito con l'obiettivo di ottenere previsioni consistenti della dinamica congiunturale delle esportazioni di beni di Contabilità Nazionale (indicate con la sigla XB) a uno e due passi in avanti (quindi, a uno e due trimestri in avanti). Tenuto conto che il ritardo con cui vengono rese disponibili le informazioni trimestrali della Contabilità Nazionale è di circa tre mesi (a giugno 2002 si conoscono le informazioni sul primo trimestre dell'anno), ciò equivale a prevedere il trimestre corrente (*nowcast*) e quello successivo (vera e propria* forecast*). Nella sua forma più generale, il modello può essere rappresentato attraverso una struttura di tipo* ADL(*p*, *q*) *(Autoregressive Distributed Lag)*

$$\Delta y_t = \alpha_0 y_{t-1} + x_{t-1}\beta_0 + \sum_{i=1}^{p-1} \alpha_i \Delta y_{t-i} + \sum_{j=1}^{k} \sum_{i=0}^{q_k-1} \beta_{ji} \Delta x_{j,t-i} + u_t$$

dove Δ=(1-L), L *è l'operatore ritardo,* y_t=*log*(XB_t), x_t *è una matrice di k variabili esogene espresse ai logaritmi. Tale formulazione è anche nota come* Generalized ECM. *Pur non facendo esplicito riferimento all'ipotesi di cointegrazione, nel modello si assume l'esistenza di una relazione di lungo periodo tra le due serie delle esportazioni di beni, rispettivamente, quella di Contabilità Nazionale (che è la sola variabile endogena in questo modello) e quella di fonte commercio estero (in questo modello, quindi,* k=1). *La specificazione di breve periodo è arricchita dall'inserimento di una variabile rappresentativa della variazione del fatturato industriale all'esportazione. Tale indicatore è tratto dalle inchieste congiunturali dell'ISAE, che includo-*

no serie anticipatrici e coincidenti, particolarmente informative sull'evoluzione di brevissimo periodo dei fenomeni sottostanti. In questo modello, tale serie, specificata alle differenze prime, è apparsa fortemente esplicativa delle dinamiche di breve termine. Infine, una dummy *puntuale, relativa al primo trimestre del 1995, è stata inserita per tener conto di un forte scostamento nella dinamica delle serie, dovuto a un* outlier *nei livelli della serie di commercio estero.*

Nella tabella 6 si riportano le principali diagnostiche relative alla stima del modello sul periodo campionario 1987:1 1999:4. E' evidente il forte grado di accostamento della regressione, molto elevato se si considera che si tratta di una stima in differenze prime, e il valore particolarmente contenuto dell'errore standard della regressione, inferiore all'1%. Tali risultati riflettono, oltre alla bontà della specificazione dell'equazione trimestrale, il fatto che la serie delle esportazioni di commercio estero costituisce uno dei principali indicatori utilizzati per la costruzione della variabile di riferimento della contabilità trimestrale.

ESPORTAZIONI DI BENI:DIAGNOSTICHE DI STIMA

Periodo campionario	1987:3 1999:4
R^2	0.986
σ	0.007
AR 1-4	0.217
ARCH 1-4	0.757
Normalità	0.295
RESET	0.922
Chow (2000:1 2001:4)	0.395

Per i test sui residui si riporta il corrispondente valore del *p-value*.

Tabella 5

La qualità della previsione di tale indicatore riveste, dunque, notevole importanza per poter pervenire a una previsione soddisfacente delle dinamiche congiunturali delle esportazioni di beni di Contabilità Nazionale.

I risultati relativi all'inferenza campionaria del modello trimestrale, particolarmente soddisfacenti, dovrebbero assicurare un'elevata significatività delle previsioni. Nell'esercizio di simulazione all'interno del campione, condotto sul periodo 2000:1 2001:4, le previsioni ADL sono state confrontate con quelle dell'usuale modello di benchmark*; queste ultime sono ottenute applicando un modello a media mobile (IMA(1, 1)) del primo ordine alla serie delle esportazioni di beni di Contabilità Nazionale. I risultati e le principali diagnostiche di previsione sono riportate nella tabella 6.*

Nella tabella limitiamo l'analisi alle previsioni a un passo (trimestre corrente) prodotte dal modello ADL nel periodo 2000:1-2001:4. Il confronto con le previsioni di benchmark *indica la netta superiorità previsiva del modello. Il confronto è condotto attraverso le usuali diagnostiche: sul periodo di riferimento, l'errore medio di previsione è risultato pari allo 0,1%, 0,7% l'errore medio assoluto, entrambi nettamente inferiori a quelli delle previsioni ARIMA. Si rileva, inoltre, che ad eccezione del primo trimestre 2001 (in cui la crescita congiunturale delle esportazioni è risultata particolarmente contenuta), il segno delle variazioni previste dal modello è sempre risultato corrispondente a quello delle variazioni osservate (a questo proposito si veda anche la figura 6); tale evidenza non è sempre stata soddisfatta dalla previsione ARIMA. L'errore standard del modello ADL,particolarmente contenuto, ha inoltre consentito di ottenere previsioni tri-*

ESPORTAZIONI DI BENI:CAPACITÀ PREVISIVA DEL MODELLO ADL

Trimestri	Variazioni effettive	Previsioni ADL	Errore di previsione	SE della previsione	Previsione ARIMA	Errore di previsione
	a	b	(a – b)		e	(a – e)
2000:1	0.045	0.051	-0.006	0.008	0.032	-0.013
2000:2	-0.017	-0.021	0.004	0.008	0.041	0.058
2000:3	0.053	0.043	0.010	0.008	0.009	-0.044
2000:4	-0.005	-0.002	-0.003	0.008	0.033	0.038
2001:1	0.001	-0.012	0.013	0.008	0.013	0.011
2001:2	-0.009	-0.003	-0.006	0.008	0.007	0.016
2001:3	-0.024	-0.032	0.008	0.008	-0.002	0.022
2001:4	0.005	0.015	-0.010	0.008	-0.015	-0.020
ME			0.001			0.009
MAE			0.007			0.028
ADL σ		0.007				
ARIMA σ		0.015				

σ: errore standard del modello di previsione;SE:errore standard della previsione ADL.

Tabella 6

mestrali caratterizzate da una bassa variabilità: l'entità dello scostamento dal valore osservato non è mai risultata significativamente diversa da zero.

5. Considerazioni di sintesi

In questo contributo si è presentato un modello di previsione dell'indice mensi - le ISTAT delle esportazioni di merci in quantità; si è mostrato, inoltre, come tale mo - dello possa essere utilmente impiegato come input *nella previsione di breve periodo delle esportazioni di beni a prezzi costanti della Contabilità Nazionale trimestrale.*

ESPORTAZIONI DI BENI DI CONTABILITÀ NAZIONALE E PREVISIONI A 1 PASSO
(variazioni congiunturali)

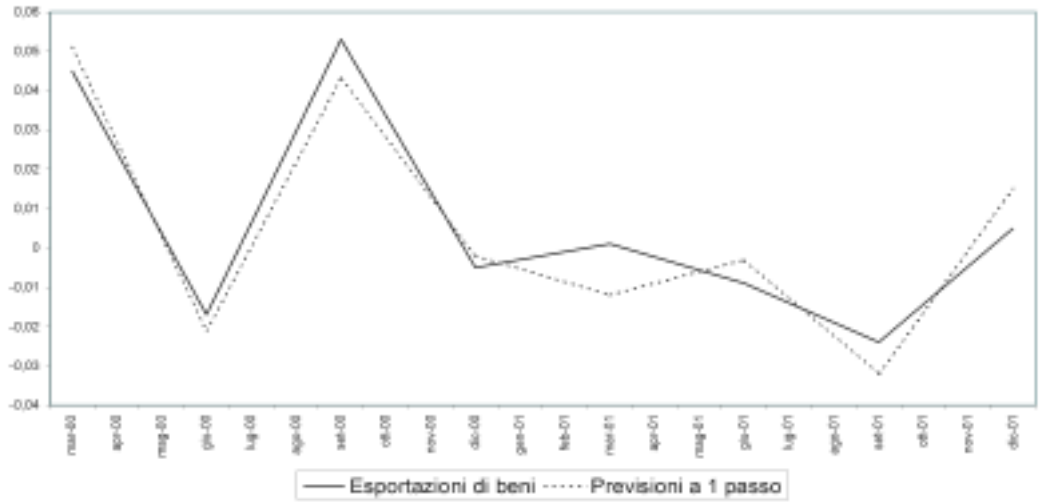


Figura 6

La struttura VAR della previsione dell'indice mensile consente, per sua natura, di spingere la stima dell'indicatore di molteplici passi in avanti; naturalmente, l'allungamento dell'orizzonte previsivo si accompagna a un aumento dell'incertezza per le previsioni relative ai periodi di tempo progressivamente più lontani. Nel contributo, l'analisi delle caratteristiche del modello è stata effettuata limitatamente a un arco di tempo di 36 mesi sul periodo 1999.01- 2001.12; le previsioni, da uno a quattro passi in avanti, ottenute dal modello VAR sono state confrontate con le corrispondenti predizioni di benchmark*, provenienti da un modello ARIMA stagionale comprensivo di effetti di tipo "*trading days*". Dato il ritardo di diffusione degli indici di quantità del commercio estero, "prevedere" a quattro passi in avanti equivale, in realtà, a fornire stime sui due mesi precedenti quello corrente, sul mese in corso e sul mese successivo (vale a dire,* t-2, t-1, t, t+1*). Per la stima del dato di esportazioni di beni della Contabilità Nazionale trimestrale, a volte può rendersi necessario l'uso di un più ampio* range *di previsioni mensili fornite dal modello VAR.*

Le diagnostiche della previsione sono risultate soddisfacenti, sia per il modello VAR, sia per quello relativo alla Contabilità Nazionale. Il modello VAR si è dimostrato sistematicamente superiore al benchmark*, che abbiamo adottato per testare la bontà dell'approccio prescelto. Inoltre, caratteristica della procedura seguita è quella di tendere a stimare i dati definitivi, piuttosto che quelli provvisori, dell'indice ISTAT di commercio estero. Ciò può esporre il modello a qualche "smentita" di breve periodo, soprattutto quando la serie provvisoria, con cui ci si confronta nell'immediato, presenta forti* outlier*. D'altro canto, questa caratteristica ha il pregio di indicare la direzione (e, approssimativamente, la dimensione) della correzione che verrà apportata una volta che la serie definitiva verrà resa disponibile (a distanza di un anno).*

Utilizzando la metodologia proposta, si possono trarre le seguenti considerazioni sugli andamenti del 2001 e dei primi mesi del 2002.

Lo scorso anno, la media degli indici mensili delle esportazioni di merci in quantità segna una flessione dello 0,2% rispetto al 2000[15]*. Tale variazione deriva dal confronto di dati provvisori (quelli del 2001) con dati definitivi (quelli del 2000). Secondo la stima che si ricava dal modello VAR – che si accosta, come detto, maggiormente alla serie definitiva – le esportazioni di merci in quantità avrebbero, invece, segnato lo scorso anno una modesta variazione positiva, compresa tra lo 0,1 e lo 0,3 per cento.*

Per quanto riguarda gli andamenti dei primi mesi del 2002, il ciclo negativo delle esportazioni di merci italiane, avviato alla fine del 2000, sembra avere toccato un punto di minimo nel marzo di quest'anno (cfr. figura 7); a partire da aprile la componente ciclica dell'indice è tornata a crescere.

---

[15] *Con il modello VAR si effettuano previsioni dell'indice dei volumi di beni complessivamente esportati dall'Italia. Tali previsioni mensili devono essere confrontate con il corrispondente valore dell'indicatore diffuso dall'ISTAT, con un ritardo di circa tre mesi rispetto al periodo di riferimento, nell'ambito delle statistiche del commercio con l'estero. Si ricorda, tuttavia, che, per le caratteristiche della rilevazione dei dati Intrastat, la variazione annua ottenuta dalla media dei dodici mesi (-0,2% nel 2001) è diversa da quella che si ottiene dalla media dei quattro trimestri (circa -0,5%, sempre nel 2001) ed è ulteriormente differente da quella che si ottiene calcolandola direttamente dagli indici annuali (-0,7% nel 2001).*

Esportazioni di beni di commercio estero e componente ciclica[16]

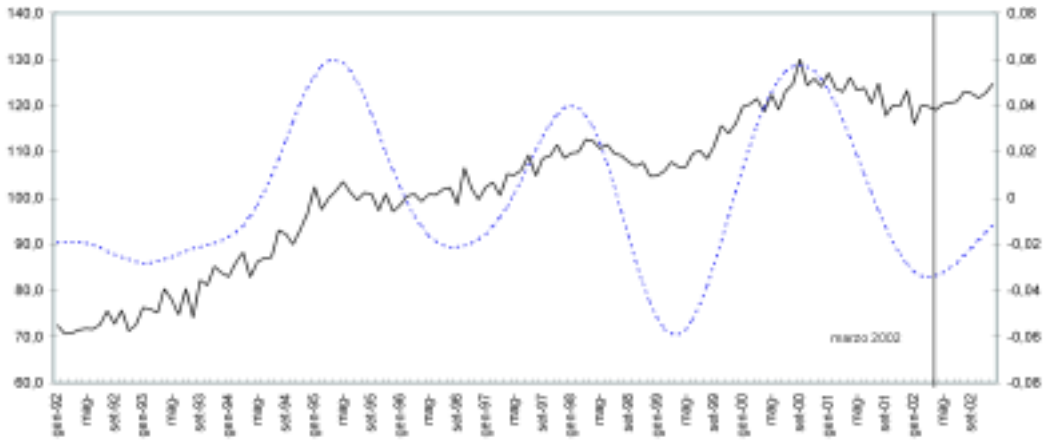


Figura 7

La ripresa dell'indice in quantità, a partire dalla primavera, non è però tale da consentire di recuperare pienamente le flessioni prodottesi nel corso del 2001 e nei primi mesi del 2002: nella media del primo semestre, l'indice delle esportazioni mensili di merci dovrebbe risultare ancora inferiore tanto ai livelli del corrispondente periodo del 2001, quanto a quelli dei sei mesi precedenti.

L'utilizzo della previsione dell'indicatore di commercio estero in quantità porta infine a stimare per le esportazioni di beni di Contabilità Nazionale, dopo la flessione del primo trimestre del 2002, un significativo rimbalzo congiunturale (del 3-3,5%) nel secondo; tale incremento non è, però, tale da riportare le esportazioni del primo semestre a livelli superiori a quelli registrati nei precedenti sei mesi.

Riferimenti bibliografici

Beaulieu, J.J., e Miron, J.A. (1993): "Seasonal Unit Roots in Aggregate U.S. Data", Journal of Econometrics, 55, 305-328.

Baxter, M. e King, R.G. (1999), "Measuring Business Cycles: Approximate Band-Pass Filters for Economic Time Series", Review of Economics and Statistics, 81, 575-593.

Bruno, G., Cubadda, G., Giovannini, E. e Lupi, C. (2002) "The Flash Estimate of the Italian Real Gross Domestic Product", in Barcellan, R. e Mazzi, G. L. (a cura di) Workshop on Quarterly National Accounts, Lussemburgo, Eurostat.

Bruno, G. e Lupi, C. (2001), "Forecasting Industrial Production and the Early Detection of Turning Points", Documento di lavoro ISAE n. 20/2001.

ISAE (2002), Rapporto Trimestrale "Le previsioni per l'economia italiana", ISAE, gennaio 2002.

[16] *La stima della componente ciclica è ottenuta prolungando la serie dell'indice di commercio estero con le previsioni del modello VAR relative al periodo marzo-dicembre 2002.*

5. L'ORIENTAMENTO GEOGRAFICO DEL COMMERCIO ESTERODELL'ITALIA*

Sintesi

Come rilevato nel capitolo 1, il rallentamento sincronico della crescita produttiva di molte aree si è riflesso in misura amplificata sul commercio mondiale. Le esportazioni italiane hanno quindi mostrato una *performance* ampiamente positiva solo su quei mercati, come la Cina e i paesi dell'Europa orientale, che hanno mantenuto o addirittura accelerato il loro ritmo di espansione economica.

Meno vivace che nelle suddette aree, e tuttavia discreta, è stata la dinamica delle vendite italiane in Svizzera, Africa, Medio Oriente, Asia centro-meridionale e Giappone, spesso grazie anche ad un effetto di trascinamento della crescita che avevano realizzato nel 2000; negli Stati Uniti, pur avvantaggiate dall'apprezzamento del dollaro in media annua, hanno invece subito gli effetti della congiuntura negativa del paese, registrando una contrazione in volume del 6%; analogamente nel caso della Turchia e dei paesi dell'America centrale e meridionale, seppur con alcune eccezioni (Brasile).

Il profilo in corso d'anno delle esportazioni italiane nell'insieme dei paesi esterni all'Unione Europea non ha risentito dell'approfondirsi della crisi economica internazionale dopo l'11 settembre, ed anzi in autunno è risultato ascendente con una netta divaricazione, soprattutto nelle quantità, rispetto a quello delle vendite nell'UE.

In media annua, il valore in euro di queste ultime è rimasto praticamente stazionario (+0,3%), poiché una sorprendentemente forte crescita dei loro valori unitari (+5%) ha compensato un netto calo delle quantità (-4,5%). Si è accentuato l'andamento sfavorevole dell'interscambio in termini reali con la Germania, nei confronti della quale il passivo dell'Italia si è quindi allargato sfiorando i 7 miliardi di euro. Si sono, d'altra parte, ribadite le indicazioni più favorevoli sugli altri principali mercati di sbocco: la persistenza di un *surplus* negli scambi bilaterali con Francia, Spagna e Regno Unito è stata confermata anche nel corso della recente fase di indebolimento del ciclo.

La quota italiana sulle importazioni mondiali a prezzi correnti è leggermente salita, grazie agli incrementi (che in alcuni casi rappresentano recuperi di perdite degli anni precedenti) ottenuti in quasi tutte le aree esterne all'Unione Europea. Nell'UE e negli Stati Uniti non si sono invece registrate variazioni nella quota di mercato del nostro paese, che si è confermata, rispettivamente, al 5,9% ed al 2,1%.

Tra i paesi europei solo la Germania ha ottenuto risultati migliori di quelli dell'Italia in alcuni mercati[1], mentre il Regno Unito ha perso quote in diverse aree. Tra i concorrenti esterni all'Unione Europea, Giappone e Stati Uniti hanno subito un deterioramento della quota in molti mercati; per la Cina, al contrario, è proseguita ovunque la fase di ascesa che l'ha contraddistinta per l'intero decennio.

---

* Redatto da Marilena Procaccio - ICE Area Studi, Statistica e Documentazione - con la supervisione della dott.ssa Pia Saraceno

[1] Tuttavia, in termini reali, il rapporto si inverte: le esportazioni dell'UE hanno avuto una dinamica complessiva del 2%, superiore rispetto a quelle italiane.

A fronte di una variazione molto modesta del valore delle importazioni italiane dai principali paesi che aderiscono all'euro, si è verificato un calo abbastanza consistente di quelle provenienti dal Regno Unito, dalle Americhe, dall'Africa e da quasi tutta l'Asia; in riferimento agli acquisti di merci statunitensi, è chiaro il rapporto tra l'aumento (+7%) dei loro valori unitari in euro e la loro notevole riduzione in quantità (-11,7%), ma anche in altri casi, data la debolezza della domanda interna italiana, una sia pur contenuta variazione positiva dei prezzi ha comportato un più che proporzionale andamento negativo dei volumi importati. Per converso, sono aumentate le importazioni dalla Cina (soprattutto in termini reali, poiché i loro valori unitari sono diminuiti) e dai paesi europei esterni all'Unione. Una crescita decisamente sostenuta hanno mostrato le importazioni dall'Ungheria, dalla Repubblica Ceca e, come negli anni precedenti, dalla Romania: si stanno evidentemente osservando le conseguenze della progressiva apertura, anche del mercato italiano, ai prodotti dei paesi candidati ad entrare nell'UE; nel caso della Romania, assumono inoltre un particolare rilievo le importazioni provenienti da filiali di imprese italiane[2].

L'incertezza e la mancanza di vigore della ripresa internazionale si ripercuotono sui pimi risultati delle esportazioni nel 2002: durante i mesi invernali, nell'Unione Europea non hanno fatto intravedere segnali di recupero (sono anzi diminuite sia nei valori che, più leggermente, nelle quantità); in alcune delle aree esterne all'UE (Europa centro-orientale, Medio Oriente, Cina) la loro dinamica tendenziale è apparsa ancora soddisfacente, ma negli altri paesi è stata negativa.

Per quanto riguarda gli Stati Uniti, i dati più recenti relativi alla congiuntura nordamericana segnalano una sostanziale tenuta della domanda interna nel primo trimestre dell'anno, sostenuta dalla spesa per consumi delle famiglie e dall'interruzione della caduta degli investimenti. Da tale recupero è scaturito un rilancio delle importazioni e, in termini prospettici, vari elementi sembrano costituire le basi per un rilancio delle esportazioni italiane dirette verso questo mercato[3].

5.1 UNIONE EUROPEA

Nel 2001 il passivo commerciale dell'Italia con l'Unione Europea (-2.130 milioni di euro) è rimasto praticamente invariato rispetto all'anno precedente. La costanza del saldo è l'esito di una sostanziale invarianza nel dato medio annuo dei valori di entrambi i flussi d'interscambio, a sua volta è dipesa da flessioni delle quantità scambiate compensate da variazioni di segno contrario nei prezzi.

Il profilo seguito nel corso del 2001 si è caratterizzato per una contrazione delle quantità scambiate nei primi mesi, un graduale recupero a partire dalla primavera sino ad agosto, ed una successiva flessione a partire da settembre. L'andamento dei volumi segnala quindi come, prima dell'11 settembre, fossero già emersi primi segnali di recupero delle quantità scambiate. La successiva battuta d'arresto è coerente con l'indebolimento congiunturale verificatosi in Europa nell'ultima parte dell'anno.

Circa l'evoluzione dei prezzi dell'interscambio (5% per i valori medi unitari delle esportazioni, 3% per i valori medi unitari delle importazioni, nella media del 2001), va segnalato come l'incremento in media d'anno rifletta principalmente gli aumenti

---

[2] Si tratta di calzature, non più sotto forma di semilavorati ma di prodotti finiti.
[3] Per approfondimenti cfr. Congiuntura.irs, Periodico di analisi e previsioni, anno IX – numero 9.

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER AREE E PRINCIPALI PAESI
(milioni di euro)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	2001	peso %	var. % dei valori 2000-01	2001	peso %	var. % dei valori 2000-01	2000	2001
Unione Europea	144.814	53,7	0,3	146.944	56,5	0,3	-2.160	-2.130
Francia	33.007	12,2	-0,6	29.019	11,2	-2,2	3.251	3.988
Germania	39.220	14,5	-0,9	46.171	17,7	1,5	-5.913	-6.951
Regno Unito	18.085	6,7	0,3	13.205	5,1	-6,9	3.851	4.880
Spagna	16.549	6,1	1,2	10.914	4,2	1,3	5.848	5.635
Europea centro - orientale	25.338	9,4	22,6	24.586	9,4	11,9	-1.304	752
Russia	3.539	1,3	40,4	8.534	3,3	2,4	-5.815	-4.995
Altri paesi europei	16.379	6,1	2,9	13.980	5,4	19,3	4.061	2.399
Svizzera	9.841	3,6	14,1	9.602	3,7	13,7	180	239
Africa settentrionale	6.755	2,5	11,4	14.155	5,4	-6,1	-9.004	-7.400
Altri paesi africani	3.282	1,2	7,4	4.491	1,7	-7,6	-1.806	-1.209
America settentrionale	28.790	10,7	-0,7	14.333	5,5	-7,2	13.565	14.457
Stati Uniti	26.212	9,7	-1,7	12.778	4,9	-5,5	13.142	13.434
America centrale e meridionale	10.109	3,7	-1,7	6.203	2,4	-5,1	3.750	3.906
Mercosur	3.749	1,4	-1,8	3.455	1,3	-5,6	156	294
Medio Oriente	9.812	3,6	13,9	8.417	3,2	-9,5	-686	1.395
Asia centrale e meridionale	1.935	0,7	12,2	3.238	1,2	0,2	-1.508	-1.303
Asia orientale	19.008	7,0	10,4	21.734	8,4	-0,6	-4.647	-2.726
Cina	3.272	1,2	37,5	7.481	2,9	6,4	-4.648	-4.209
Giappone	4.704	1,7	8,4	6.277	2,4	-2,2	-2.083	-1.573
EDA (1)	9.880	3,7	4,4	6.350	2,4	-5,9	2.716	3.530
Oceania	2.310	0,9	1,6	1.879	0,7	9,4	1.509	431
MONDO	269.701	100,0	3,6	260.179	100,0	0,6	1.906	9.522

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

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.1

osservati a cavallo fra la fine del 2000 e l'inizio del 2001. A partire da marzo i valori medi unitari delle esportazioni e delle importazioni sono rimasti sostanzialmente invariati. Tale andamento è coerente con la stabilizzazione degli indici dei prezzi alla produzione osservata nella maggior parte dei paesi europei nel corso dell'anno.

Anche nel 2001, come oramai da diversi anni, la variazione delle ragioni di scambio dell'Italia con riferimento all'aggregato dei paesi UE è stata modesta. Nella media dell'anno si è registrato un lieve miglioramento (1,9%) che compensa la flessione dell'anno precedente. La costanza della ragione di scambio sembra destinata a persistere nei prossimi anni, tenuto conto dell'assenza di fluttuazioni dei cambi nei confronti della maggior parte dei paesi UE e dello scarso peso delle materie prime all'interno dei prodotti scambiati con quest'area.

A fronte della persistente stabilità delle nostre ragioni di scambio, ha continuato invece a flettere, nella quantificazione del dato medio annuo, il grado di copertura reale dell'interscambio con i paesi europei. La tendenza alla flessione di questa variabile, prodottasi sin dalla metà del 1996 sembrava essersi interrotta da circa due anni.

IMPORTAZIONI DELLE AREE E DEI PRINCIPALI PAESI E QUOTE DI MERCATODELL'ITALIA

	INCIDENZA SULLE IMPORTAZIONI MONDIALI *(rapporti percentuali)*		IMPORTAZIONI DAL MONDO *(variazioni percentuali dei valori in dollari correnti)*		QUOTE DI MERCATODELL'ITALIA *(rapporti percentuali tra importazioni delle aree dall'Italia e dal mondo)*	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001
Unione Europea	35,7	35,5	6,2	-2,3	5,9	5,9
Francia	5,2	5,1	5,9	-2,7	8,6	8,6
Germania	7,8	7,8	5,4	-1,3	6,7	6,7
Regno Unito	5,2	5,1	5,5	-3,0	4,0	4,0
Spagna	2,4	2,3	15,2	-7,0	8,5	8,4
Europea centro - orientale	3,8	4,2	12,5	7,4	7,6	8,2
Russia	0,5	0,6	11,8	9,0	3,6	3,6
Altri paesi europei	2,8	2,7	10,7	-5,7	7,9	8,2
Svizzera	1,3	1,3	5,0	1,0	9,3	9,4
Africa settentrionale	0,9	0,9	10,3	5,7	10,3	10,6
Altri paesi africani	1,3	1,4	5,5	5,9	3,5	3,8
America settentrionale	23,0	22,2	17,3	-5,1	1,9	2,0
Stati Uniti	19,2	18,6	18,1	-4,7	2,1	2,1
America centrale e meridionale	6,2	6,4	16,3	1,9	2,2	2,4
Medio Oriente	2,6	2,8	17,4	3,7	4,9	5,3
Asia centrale e meridionale	1,4	1,4	9,8	1,6	1,9	2,0
Asia orientale	20,9	20,4	24,9	-4,1	1,2	1,3
Cina	3,5	3,8	35,8	8,2	1,4	1,6
Giappone	5,9	5,5	21,7	-8,0	1,4	1,5
Oceania e altri territori	1,4	1,3	1,8	-8,4	2,5	2,8
MONDO	100,0	100,0	13,5	-2,5	3,7	3,9

Fonte:elaborazioni ICE su dati FMI -DOTS, OMC e GTI

Tavola 5.2

Difatti, dalla metà del 1999 il ritmo di crescita dei volumi importati dai paesi dell'Unione era risultato analogo a quello delle quantità esportate. Le perdite occorse nel dato medio del 2001 sembrano in effetti circoscritte ai mesi centrali dell'anno, e sono state seguite da un graduale recupero di posizioni nel corso dei mesi finali, quando sono stati nuovamente approssimati i livelli medi del 2000. Non sembra dunque che le tendenze recenti stiano anticipando una nuova fase di tendenziale perdita di posizioni, quale quella occorsa nel triennio 1997-99.

I risultati conseguiti nel corso del 2001 si qualificano per un'articolazione settoriale particolare. Si rilevano difatti lievi miglioramenti del saldo diffusi a molti settori, qualche marginale peggioramento in un numero limitato di comparti, ed un vero e proprio crollo per il settore dell'auto. Per quest'ultimo, il deterioramento è in corso da diversi anni, ma si è esacerbato ulteriormente nel 2001 riflettendo la perdita di quote dei produttori nazionali tanto sui mercati esteri, quanto sul mercato interno. Si consideri che nel corso degli ultimi sei anni il volume delle esportazioni di autoveicoli dell'Italia è aumentato del 26%, mentre le importazioni sono cresciute del 58%. Nel solo anno 2001 l'incremento dei volumi importati è stato del 6,3%, a fronte di una contrazione del 5,5% delle esportazioni. Dall'andamento dei valori medi unitari si evince un miglioramento delle ragioni di scambio del settore essendo i prezzi delle

esportazioni sui mercati UE cresciuti del 5,8% nel 2000 e del 3,4% nel corso del 2001 a fronte di variazioni più contenute, 2 ed 1,8% rispettivamente nei due anni, per i prezzi all'import. In ogni caso, tenuto conto del costante degrado della copertura reale dell'interscambio per questo settore, tale miglioramento dei prezzi relativi sembra nascondere un deterioramento della competitività dell'industria nazionale, più che un segnale di aumentato potere di mercato.

In effetti, se si raffronta il dato del 1996, quando il saldo commerciale dell'Italia raggiunse il suo culmine (l'attivo fu pari 10 miliardi di euro), con il risultato del 2001 (con un deficit di 2,3 miliardi) il peggioramento cumulato è pari a poco più di 12 miliardi sostanzialmente concentrati in due settori: quello dell'auto, che vede il proprio saldo peggiorare di 5,4 miliardi di euro nel confronto fra il 1996 ed il 2001, e quello delle "Macchine elettriche ed apparecchiature elettriche e di precisione" che peggiora di 7,5 miliardi nello stesso arco temporale. Tutti gli altri settori non evidenziano in termini assoluti significative variazioni del saldo intra - UE.

Per il settore delle macchine elettriche, in ogni caso, il 2001 è stato il primo anno di interruzione del profilo di peggioramento del saldo dopo il 1993. La stazionarietà della bilancia commerciale del settore riflette l'indebolimento della domanda di beni di investimento occorsa in Italia nel 2001. I volumi importati si sono contratti del 3,4% nel 2001, dopo un intero quadriennio di incrementi "a due cifre". Anche le quantità esportate si sono ridotte, riflettendo la debolezza della domanda estera per questi settori.

L'andamento dell'interscambio nel 2001 non è stato omogeneo nei confronti dei vari paesi dell'Unione Europea. Il saldo è migliorato con Francia, Regno Unito, Belgio, Finlandia, Svezia e Lussemburgo. Nei confronti di tutti questi paesi le esportazioni sono aumentate a fronte di incrementi inferiori o variazioni negative delle importazioni. Dopo alcuni anni di sostenuta crescita (dal 1996 al 2000 la variazione media annua è stata del 27% circa), si è assistito ad una notevole riduzione di importazioni dalla Finlandia (-25% circa), da cui provengono soprattutto prodotti ad alta tecnologia; il dato non meraviglia, quindi, se si considera che l'elettronica e in generale l'*high tech* sono stati nel 2001 tra i settori più in crisi.

In tutti gli altri paesi il saldo è peggiorato; l'allargamento del disavanzo nei confronti della Germania e dei Paesi Bassi, già rilevato nel 2000, si è trascinato anche nell'anno successivo. Un nuovo ampliamento del disavanzo si è avuto anche con l'Irlanda, dopo il recupero registrato nel 2000. Il calo delle vendite italiane dirette verso questo paese è stato particolarmente forte (-17,3%) e può essere dipeso in larga misura dalla struttura settoriale delle esportazioni italiane, più che dalla decelerazione della domanda di beni importati dal paese. In Irlanda il nostro paese ha perso quote in due settori di specializzazione, quello dei macchinari e quello delle apparecchiature elettriche, a favore di altri fornitori europei, primi fra tutti il Regno Unito.

Una lieve riduzione dell'avanzo si è invece avuta con la Grecia; anche in questo caso si è registrato un calo delle esportazioni italiane, la prima dal 1992. In questo caso il modello di specializzazione delle nostre vendite in questo paese è stato penalizzante per l'Italia, in quanto i settori che più pesano sull'interscambio con questo paese (macchinari e apparecchiature elettriche) sono stati interessati da una contrazione delle importazioni (rispettivamente –6% e –14%, a fronte di una sostanziale stazionarietà degli acquisti complessivi dall'estero).

Nel caso degli scambi con la Germania, le nostre importazioni nel corso del 2001 sono aumentate dell'1,5% in valore e sono rimaste invariate in volume, dopo un quadriennio di crescita ad un ritmo intorno al 10%. Le esportazioni si sono ridotte dello 0,8% in valore e anche in volume hanno registrato una riduzione; nella media del 2001 le quantità esportate verso la Germania risultano ancora inferiori al livello rag-

giunto nel 1998. Questo andamento sembra ascrivibile in buona parte alla debolezza congiunturale che ha caratterizzato l'economia tedesca nel corso del 2001. La flessione dei valori esportati riflette principalmente l'indebolimento degli intermedi per la produzione e dei beni di investimento.

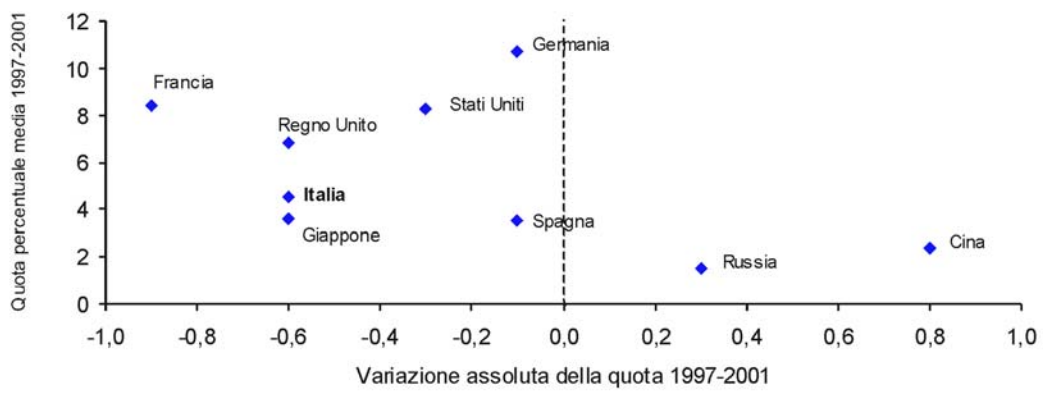
Con riferimento agli altri maggiori mercati di sbocco europei, si segnala un miglioramento della copertura reale del nostro interscambio nei confronti della Francia e del Regno Unito, ed una stazionarietà nei confronti della Spagna. L'andamento riflette principalmente l'indebolimento della nostra domanda di importazioni. Le quantità importate dalla Francia si sono contratte difatti del 4,7%; del 9,7% è stata la caduta dei volumi importati dal Regno Unito; sono rimaste stabili le importazioni dalla Spagna. Tali andamenti si confrontano con lievi contrazioni delle quantità esportate.

La quota di mercato dell'Italia sulle importazioni in valore dell'Unione Europea è rimasta stazionaria al 5,2%. Nel complesso non si sono verificati cambiamenti di rilievo nella distribuzione geografica delle importazioni dell'Unione dai principali *partners* comunitari; solo la Germania, primo fornitore, ha di poco migliorato la propria quota, mentre una variazione negativa è stata registrata dal Regno Unito. Tra i paesi esterni all'UE, hanno perso quota gli Stati Uniti e il Giappone, a fronte di guadagni dei paesi dell'Europa centro - orientale (Polonia) e della Cina.

In Germania la quota di mercato italiana è rimasta stazionaria al 6,7%. Tra gli altri principali *partners* europei, Francia e Regno Unito hanno sopportato un peggioramento sul mercato tedesco; in aumento Paesi Bassi e in misura minore, Belgio. Anche in Francia il nostro paese ha sostanzialmente mantenuto la quota del 2000 (8,6%), in un contesto di generalizzata erosione a carico degli altri *partners* europei, fatta eccezione di Germania e Belgio, principali *partners*.

Il peso dell'Italia nella distribuzione geografica delle importazioni del Regno Unito è leggermente diminuito, ma il risultato va visto positivamente in relazione alle perdite degli altri *partners* europei (quasi un punto percentuale la Germania).

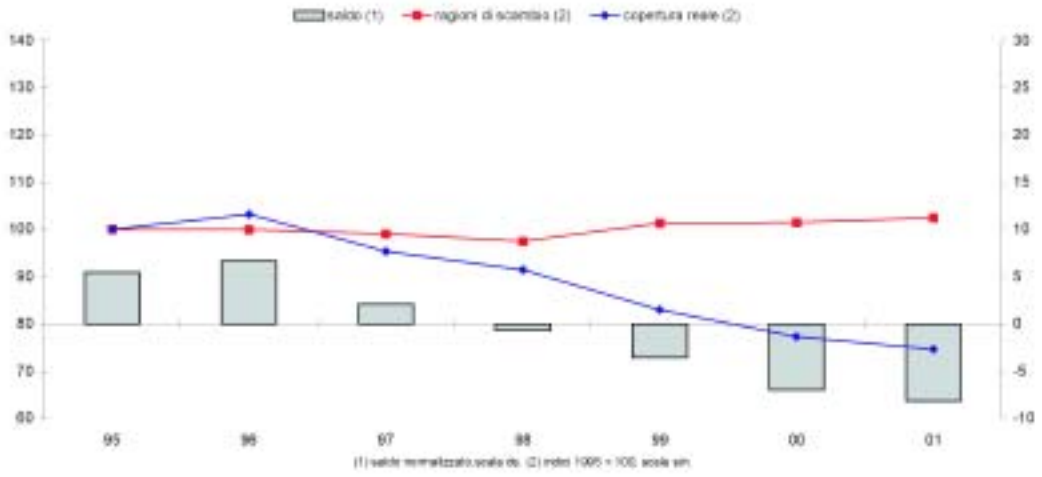
UNIONE EUROPEA
(quote di mercato dei principali concorrenti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Grafico 5.1

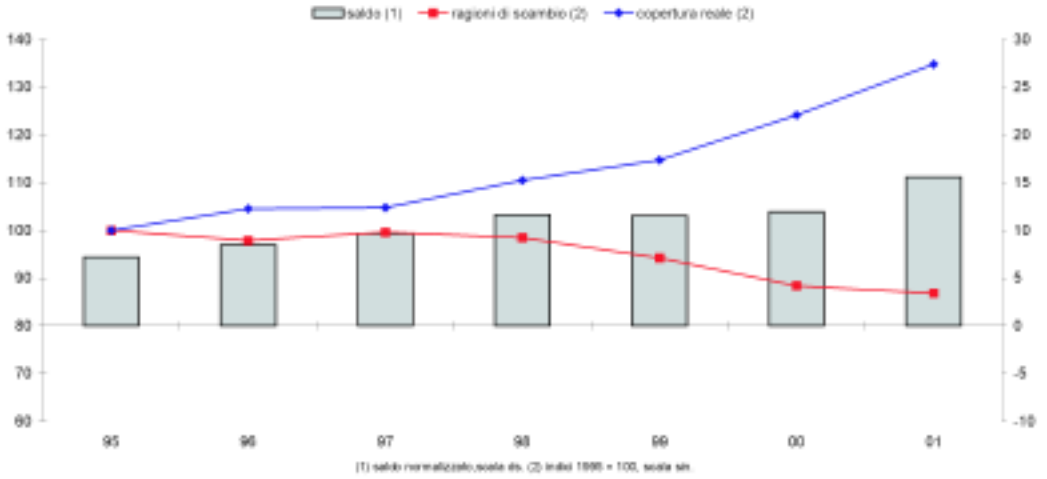
SCAMBI COMMERCIALI ITALIA-GERMANIA



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 5.2

SCAMBI COMMERCIALI ITALIA-REGNO UNITO



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 5.3

ANDAMENTI DIFFERENZIALI DEI SALDI COMMERCIALI DELL'ITALIA CON I PAESI UE E LE ECONOMIE EXTRA-EUROPEE *

Nel corso degli ultimi anni il saldo commerciale dell'Italia ha evidenziato rilevanti fluttuazioni. I principali cambiamenti hanno però interessato gli scambi con i paesi extra-europei. Viceversa, il saldo con i paesi UE ha presentato variazioni più contenute e movimenti più graduali. Tale andamento è dipeso da una minore variabilità sia delle ragioni di scambio che del grado di copertura reale, rispetto a quanto emerso sul versante degli scambi con i paesi extra-europei. Entrambi gli andamenti sono apprezzabili sulla base dell'evoluzione descritta nei due grafici allegati.

Che le ragioni di scambio intra-UE presentino una minore variabilità è scontato. I prezzi dei prodotti importati dai paesi extra-UE includono i movimenti, tradizionalmente molto ampi, dei prezzi delle materie prime, scarsamente presenti invece all'interno delle importazioni dai paesi europei.

Si osserva anche la minore variabilità sul fronte del grado di copertura reale dell'interscambio, rimasto relativamente stabile dopo la flessione registrata nel '96-'97 anche a seguito degli effetti dell'apprezzamento del cambio reale conosciuto nel periodo precedente.

Tale stabilità, che segnala movimenti dei volumi dell'import e dell'export nei confronti dei mercati Ue più allineati rispetto a quanto avviene sul versante degli scambi con i paesi extra-europei, può dipendere da due ordini di fattori. Il primo riguarda l'evoluzione differenziale della domanda interna. E'da tempo che i paesi europei esibiscono cicli comuni. Questo fa sì che, con l'alternarsi delle diverse fasi del ciclo economico, ai mutamenti di intonazione della domanda dei nostri partner si sovrappongano andamenti analoghi della nostra domanda interna. Diversamente, il ciclo della nostra domanda interna è meno sincronizzato con quello della domanda delle economie extra-europee. Nel grafico allegato si riconosce facilmente, ad esempio, la caduta del grado di copertura reale del nostro interscambio con i paesi extra-UE occorso durante la crisi asiatica.

I prezzi relativi dell'interscambio e la dinamica delle quantità scambiate

Alla diversa variabilità dei differenziali di crescita della domanda interna italiana rispetto a quella dei mercati di sbocco, si sommano poi gli effetti derivanti dai minori cambiamenti della competitività di prezzo.

Da alcuni anni le ragioni di scambio intra-UE sono praticamente stabili. Tale andamento è facilmente comprensibile se si pensa alla fissità dei tassi di cambio, di fatto in corso dalla fine del 1996. Anche le dinamiche dei prezzi alla produzione dei manufatti all'interno dell'area dei paesi dell'euro hanno evidenziato un elevato grado di convergenza.

Se viviamo in un mondo aperto alla concorrenza, in cui l'ipotesi di imprese price-taker può costituire un'approssimazione dei comportamenti delle imprese, i prezzi relativi dell'interscambio non costituiscono un indicatore di competitività. Gli indicatori aggregati dei prezzi dell'ouput importato ed esportato potranno an-

---

* *Redatto da Fedele De Novellis - Ref. Ricerche per l'Economia e la Finanza*

che non evolvere solidalmente, ma eventuali divergenze rifletteranno principalmente la diversa composizione merceologica delle importazioni e delle esportazioni. Restano ovviamente possibili temporanee deviazioni nei livelli dei prezzi anche per beni omogenei, ma questo avviene solitamente quando i tassi di cambio presentano variazioni di rilievo.

In effetti, i mutamenti dei prezzi relativi possono nascondere al loro interno due messaggi sovrapposti, e di segno contrario. Una maggiore crescita dei prezzi all'export rispetto ai prezzi all'import può segnalare che il paese sta perdendo competitività, probabilmente perché i costi dei produttori all'interno del paese stanno crescendo più di quelli dei concorrenti esteri. D'altro canto, è anche possibile che una maggiore crescita dei prezzi dei prodotti esportati dai produttori nazionali segnali un loro aumentato potere di mercato. Se le case nazionali, ad esempio, migliorano la qualità dei loro prodotti, è possibile che i loro prezzi aumentino rispetto a quelli internazionali. Si può dire in tal caso che stiamo guadagnando ragioni di scambio. I maggiori prezzi delle esportazioni ci indicheranno un incremento della profittabilità relativa delle produzioni nazionali

A partire da questo ordine di considerazioni possiamo provare ad esaminare le tendenze recenti degli scambi dell'Italia facendo riferimento all'evoluzione dei principali settori del manifatturiero.

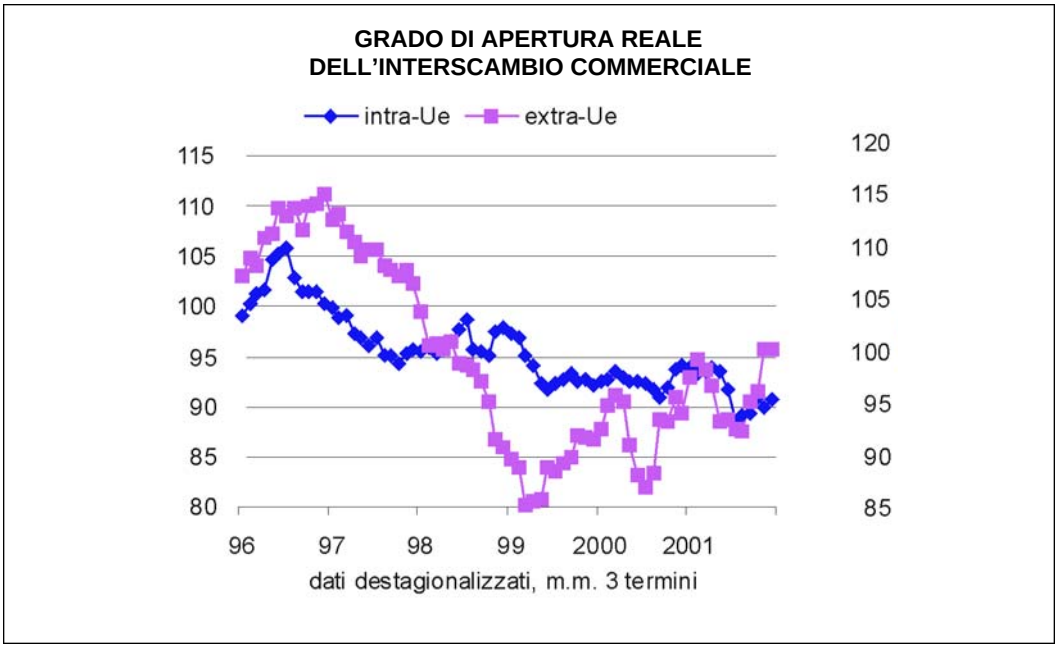
Dagli scambi con i mercati extra-UE pare di evincere una correlazione negativa fra andamento dei prezzi relativi (ragioni di scambio) e grado di copertura reale dell'interscambio. Ciò sembrerebbe indicare che l'andamento dei prezzi relativi può costituire ancora un buon segnale della competitività di prezzo nei confronti delle aree extra-europee. Viceversa, non è immediato cogliere un segnale analogo dalle tendenze degli scambi intra-europei. In particolare, si noti la diversa ampiezza della scala di variazione della copertura reale in entrambi i sottoperiodi, quando ci si riferisce ai due diversi mercati di sbocco. L'andamento relativo delle quantità scambiate con i paesi extra-europei presenta variazioni relativamente più ampie mentre, viceversa, il range di variazione delle ragioni di scambio dei singoli settori non è molto diverso quando ci si riferisce ai flussi nei confronti delle due aree. Anche scendendo nel dettaglio settoriale si conferma dunque il fatto che i mutamenti relativi nelle quantità scambiate sono più ampi nel caso degli scambi con paesi extra-europei. Viceversa, una volta concentrata l'attenzione sui soli manufatti, non si evince una diversa variabilità delle ragioni di scambio extra-UE rispetto a quelle infra-UE.

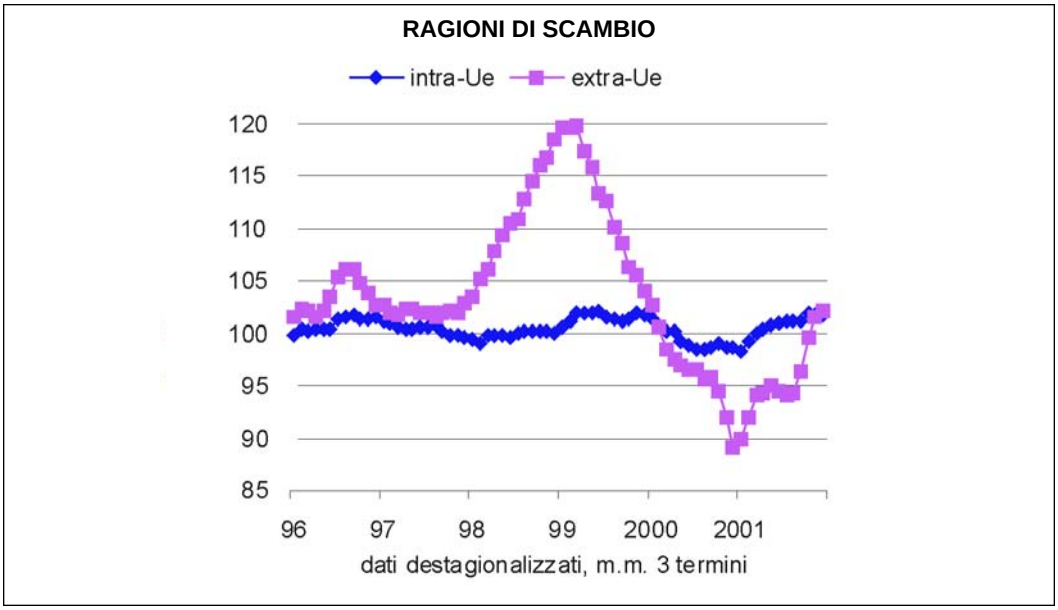
Infine, le tendenze settoriali nel caso degli scambi con i paesi extra-UE sembrano più persistenti. I settori che hanno generato un contributo positivo alle quantità scambiate nel corso del triennio '97-'98 confermano in genere la tendenza positiva nel triennio successivo. Nel caso degli scambi intra-europei, viceversa, non si coglie una correlazione chiara fra le performance registrate da ciascun settore nell'ultimo triennio e nel corso del precedente.

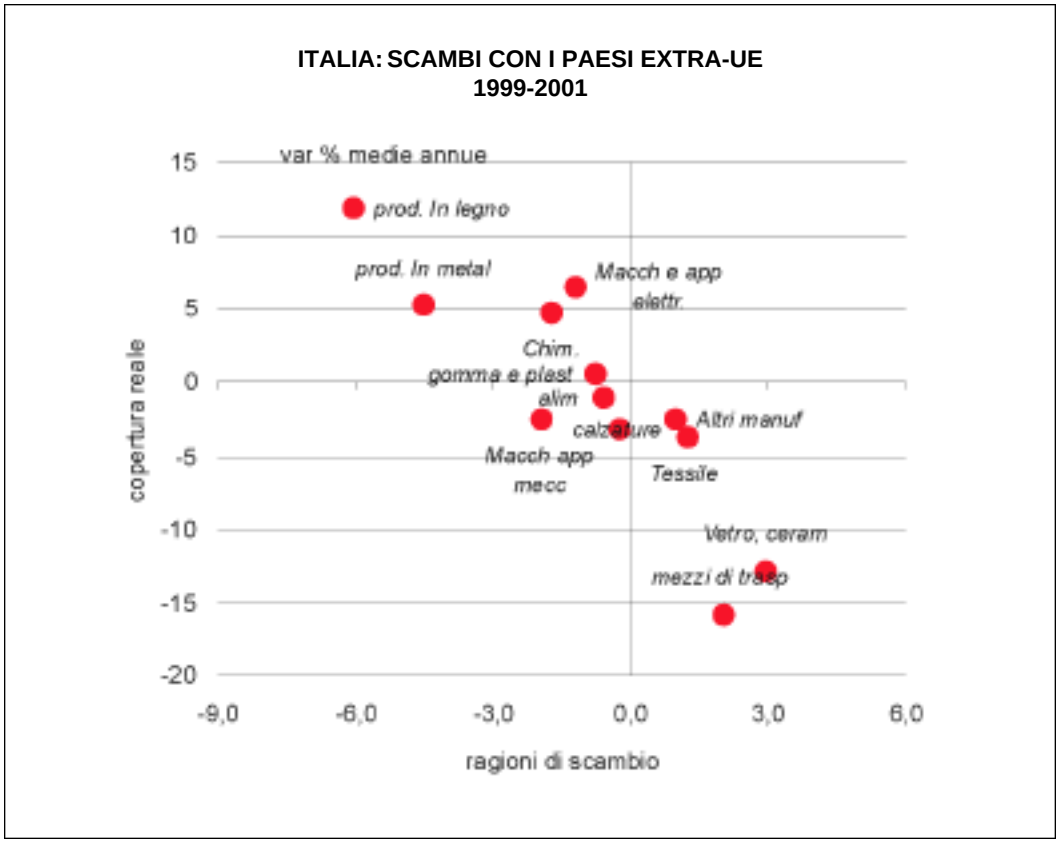
Sulla base della semplice rappresentazione grafica sopra proposta, sembra di potere desumere che l'avvio della moneta unica non si è tradotto in un approfondimento della nostra specializzazione all'interno degli scambi infra-europei. Questo probabilmente anche perché la nostra specializzazione produttiva fa sì che i nostri principali competitors si collochino al di fuori dell'area europea. Per conseguenza, la nostra competitività sui mercati UE tende a dipendere ancora in misura elevata dai vantaggi relativi rispetto ad imprese localizzate fuori dall'Unione europea. Va peraltro ricordato che in alcuni casi, si pensi ad esempio alle produzioni del tessile,

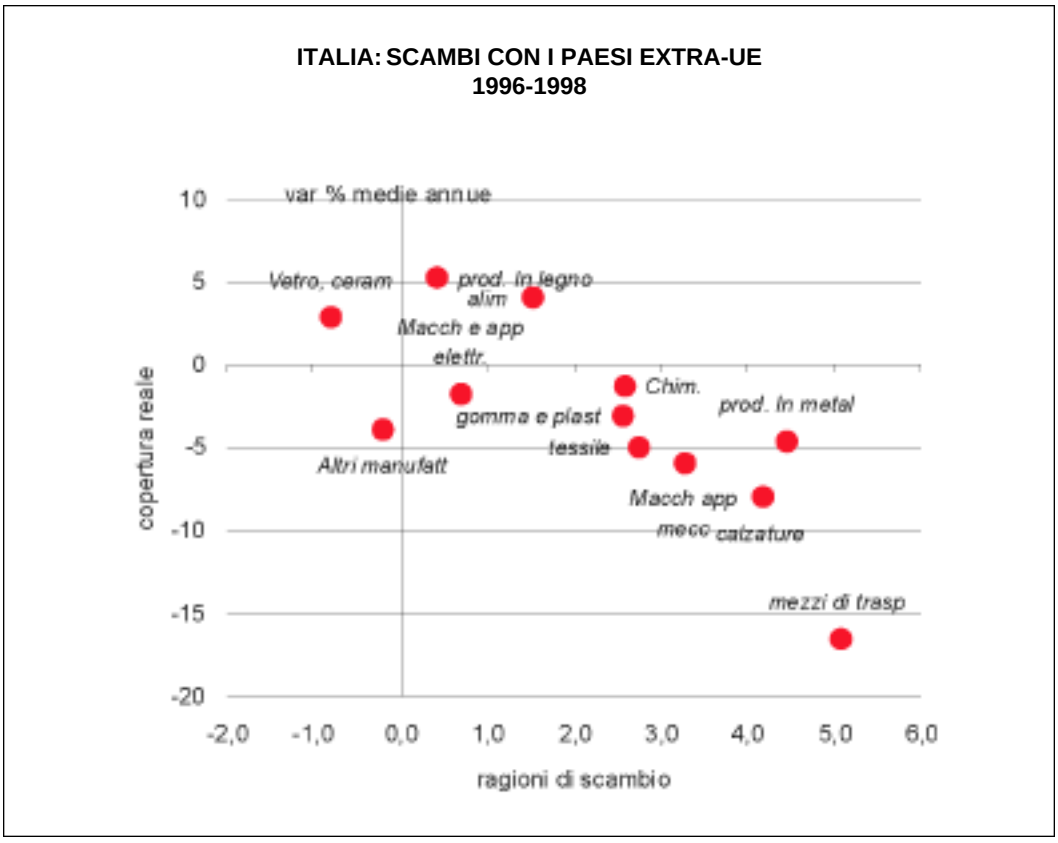
parte della perdita di quote di mercato da parte dell'Italia riflette i guadagni delle stesse imprese italiane che stanno delocalizzando nei paesi dell'est.

Del resto, una delle peculiarità dei comportamenti emersi dalla seconda metà degli anni novanta, ed in questo il caso italiano presenta analogie con l'esperienza tedesca, è costituita proprio dal fatto che, nonostante l'avvio della moneta unica, la quota delle esportazioni italiane rivolta ai mercati europei non é aumentata. Abbia - mo piuttosto rafforzato la nostra presenza sui mercati dei paesi non industrializzati, e nei paesi dell'est in particolare. Non sembrerebbe, in sintesi, che l'avvio dell'euro abbia aumentato ulteriormente i legami via trade dell'Italia con i paesi europei ed approfondito la nostra specializzazione nella divisione del lavoro dei paesi UE.

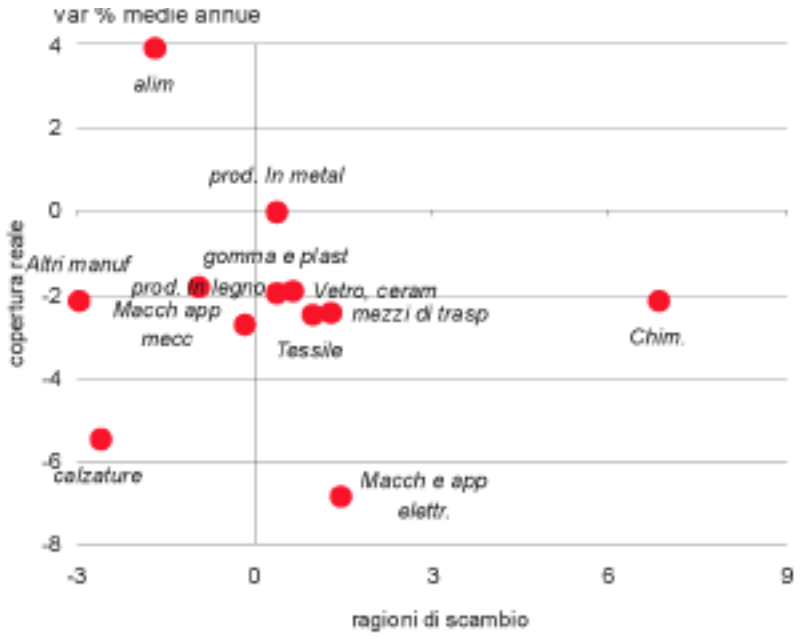




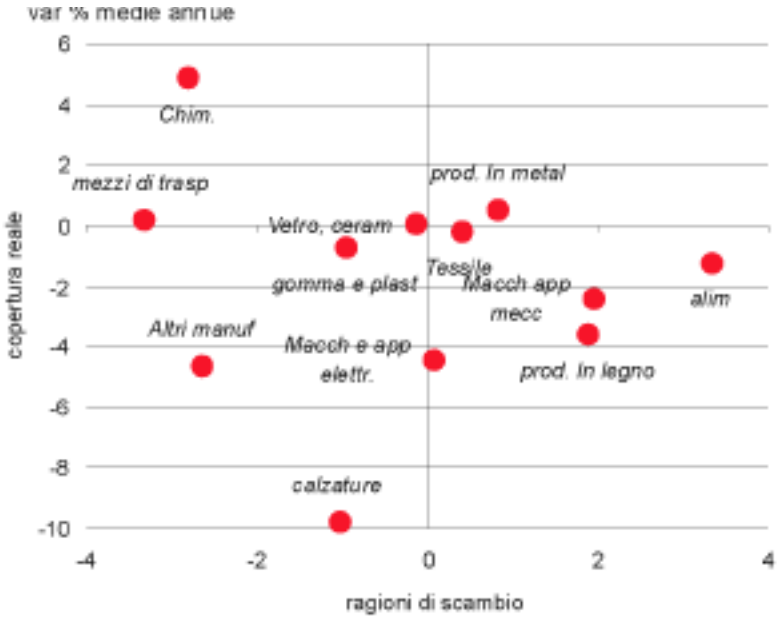

ITALIA: SCAMBI CON I PAESI EXTRA-UE
1999-2001
var % medie annue
prod. In legno
prod. In metal
Macch e app elettr.
Chim.
gomma e plast
alim
calzature
Altri manuf
Macch app mecc
Tessile
Vetro, ceram
mezzi di trasp
copertura reale
ragioni di scambio
15
10
5
0
-5
-10
-15
-20
-9,0
-6,0
-3,0
0,0
3,0
6,0


ITALIA: SCAMBI CON I PAESI EXTRA-UE
1996-1998
var % medie annue
Vetro, ceram
prod. In legno
alim
Macch e app elettr.
Chim.
prod. In metal
gomma e plast
tessile
Altri manufatt
Macch app mecc
calzature
mezzi di trasp
copertura reale
ragioni di scambio
10
5
0
-5
-10
-15
-20
-2,0
-1,0
0,0
1,0
2,0
3,0
4,0
5,0
6,0

ITALIA: SCAMBI CON I PAESI UE
1999-2001



ITALIA: SCAMBI CON I PAESI UE
1996-1998



5.2 EUROPACENTRO–ORIENTALE

Dopo tre anni consecutivi di deficit, è tornato in attivo il saldo commerciale dell'Italia nei confronti dei paesi dell'Europa centro – orientale. Sul risultato ha in gran parte influito la riduzione del disavanzo con la *Russia*, che era molto peggiorato tra il 1998 e il 2000 (da 545 milioni di euro nel 1998 a più di 5.800 milioni di euro nel 2000). Nel biennio 1998-1999 era stata soprattutto la caduta delle nostre esportazioni verso questo paese, segnato da una crisi finanziaria ed economica di notevole rilievo, a causare il passaggio da una situazione di attivo ad una di segno opposto; nel 2000, invece, la ripresa delle esportazioni era stata accompagnata da una aumento senza precedenti delle importazioni, rappresentate per il 70% circa da petrolio e gas naturale. Nel corso del 2001 il conseguimento di un saldo commerciale in attivo dell'Italia con la Russia è stato originato da una vivace dinamica delle esportazioni (che in un contesto di crescita economica della Russia doppia rispetto alla media mondiale, sono aumentate di oltre il 40% rispetto all'anno precedente), nonché dalla fortissima decelerazione delle importazioni (+2,4% nel 2001, a fronte di un aumento vicino al 98% nel 2000), imputabile in larga misura alla riduzione dei prezzi delle materie prime energetiche. La quota di mercato del nostro paese è aumentata, più che recuperando la lieve contrazione del 2000. Con un peso del 3,6%, l'Italia si è quindi confermata il settimo paese fornitore. Ad avvantaggiarsi del dinamismo dell'economia russa sono stati, in generale, i fornitori europei (oltre all'Italia, anche la Germania – primo *partner* –, la Francia e la Finlandia) e la Cina; quote di mercato in calo si sono invece registrate per gli altri principali fornitori, vale a dire gli Stati Uniti, l'Ucraina e il Kazakistan.

Il commercio dell'Italia con gli altri paesi dell'area è altrettanto positivo e il dinamismo degli scambi, garantito da una crescita economica mediamente superiore alla media mondiale, ha anche confermato la crescente integrazione dell'Italia con alcuni di questi paesi. In tutti gli anni novanta si è assistito al progressivo aumento dell'interscambio rappresentato da traffico di perfezionamento passivo (esportazioni temporanee e successive reimportazioni) e, negli anni più recenti, anche di tipo intra-*firm*, particolarmente forte nei settori del tessile – abbigliamento e delle calzature[4]. Il risultato è importante, se si considera che i principali *partners* dell'Italia (Polonia, Romania, Ungheria, Slovenia, Repubblica Ceca) appartenenti all'area sono tra quelli candidati all'allargamento dell'Unione Europea[5]. L'avanzo commerciale con la Repubblica Ceca, la Slovenia e l'Ungheria è aumentato, come già nell'anno precedente; con la Polonia l'Italia è tornata ad avere un surplus, dopo due anni consecutivi di deficit, merito soprattutto del rallentamento delle nostre importazioni. Il saldo con la Romania è invece peggiorato e da un avanzo di circa 126 milioni di euro si è passati ad un disavanzo di circa 124 milioni di euro. Questo è dipeso soprattutto dalla minor dinamica delle esportazioni italiane verso l'area, comunque mantenutasi ad un livello superiore al 25%; le importazioni, invece, hanno confermato anche nel 2001 una variazione superiore al 30%.

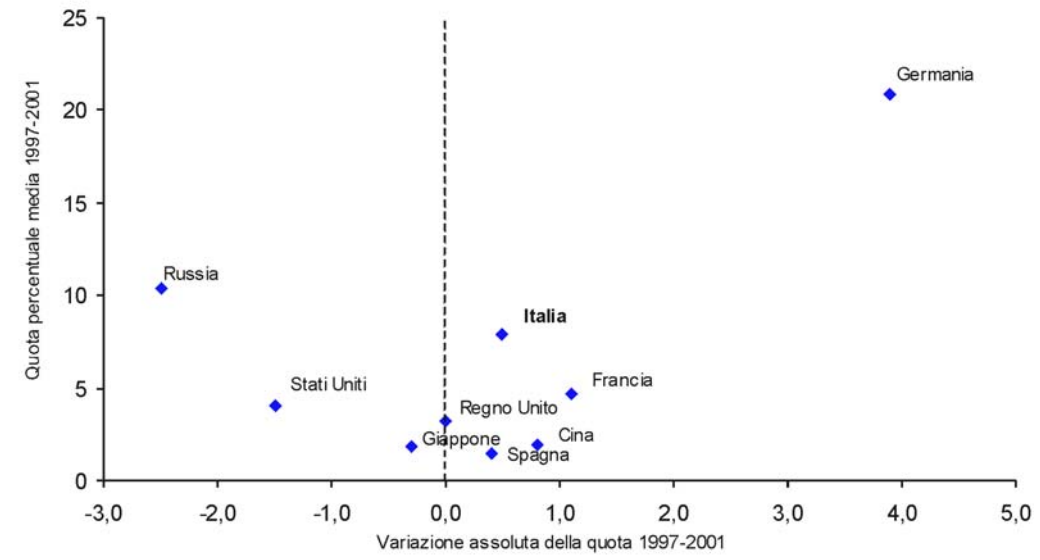
---

[4] Il peso del traffico di perfezionamento passivo (Tpp) sul commercio totale dell'Italia con quest'area è progressivamente aumentato in tutti gli anni novanta, fatta eccezione per il 1997. Nel 1991 l'1,3% degli scambi italiani con l'Europa centro – orientale era rappresentato da esportazioni temporanee e successive reimportazioni; nel 1999 il peso di questi traffici aveva superato il 7%. Anche nel 2000 si è assistito ad un'accelerazione di entrambi i flussi di Tpp, ma, al contempo, il loro peso sul totale interscambio con l'area si è ridotto rispetto all'anno precedente di circa un punto percentuale.

[5] Si ricorda che i paesi candidati all'allargamento dell'Unione europea sono: Estonia, Polonia, Repubblica Ceca, Slovenia e Ungheria (primo round); Bulgaria, Cipro, Lettonia, Lituania, Malta, Romania, Turchia (secondo round).

La quota di mercato dell'Italia nell'area dell'Europa centro – orientale si è attestata su un valore dell'8,2%, il più alto dal 1993. La *performance* dell'Italia è stata positiva se confrontata con quella dei principali concorrenti europei; tra questi, infatti, solo la Germania, il paese che detiene un netto primato commerciale nell'area, ha superato il nostro paese nell'incremento. Una diminuzione della quota di mercato è stata sopportata da Stati Uniti e Giappone.

Il nostro paese ha guadagnato quote di mercato in tutta l'area, fatta eccezione per la Polonia. In Romania l'Italia, con una quota di mercato superiore al 20%, si è confermata il principale fornitore del paese, posizione che detiene dal 1999.



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Grafico 5.4

5.3 ALTRI PAESI EUROPEI

È questa un'area importante per il nostro interscambio, in quanto comprende la Svizzera e la Turchia, paesi che troviamo rispettivamente al sesto e al tredicesimo posto nella graduatoria dei principali mercati di sbocco dell'Italia. L'area è estremamente eterogenea e complessivamente rappresenta oltre il 6% delle nostre esportazioni (il 4.5% delle importazioni). Sono compresi, tra gli altri, anche Cipro e Malta, candidati all'allargamento dell'Unione Europea. Il saldo commerciale dell'Italia con l'area dal 1997 al 2001 si è quasi dimezzato a circa 2.300 milioni di euro; in questo quadriennio, seppure con fasi alterne nei vari anni, si è registrata una crescita delle importazioni ad un tasso quasi doppio rispetto a quello delle esportazioni. Anche l'anno scorso sulla riduzione dell'avanzo ha pesato una crescita delle importazioni di oltre il 19%.

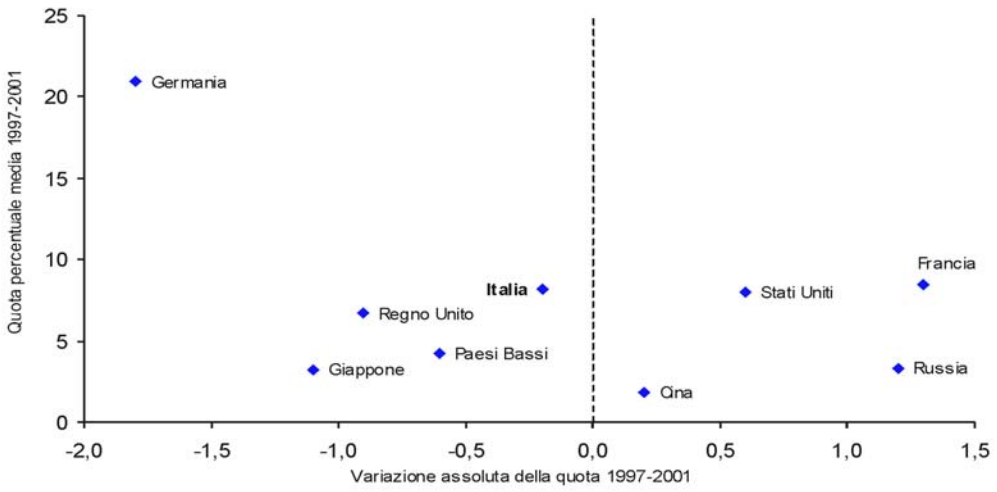
Il dato medio dell'area è stato influenzato dalle vicissitudini della crisi turca che ha provocato ampie fluttuazioni nel nostro interscambio, pur rappresentando solo po-

co meno del 19% delle esportazioni italiane nell'area ed il 6% delle importazioni. La Turchia ha sopportato a cavallo del 2000 e 2001 una crisi bancaria, seguita da una valutaria; la caduta del PIL reale è stata superiore al 6% ed ha originato una forte contrazione delle importazioni, compresse dal rallentamento di investimenti e consumi, nonché dalla debolezza della lira turca[6]. Per quanto riguarda l'Italia, la variazione negativa delle esportazioni è stata di quasi il 16%; uno dei settori più colpiti dalla crisi è stato quello dei macchinari, che copre oltre il 20% delle nostre vendite in Turchia.

La *Svizzera* è il paese più rappresentativo del gruppo. La sua crescita economica, dopo una fase di maggiore debolezza, si è riallineata nell'ultimo biennio a quella media europea. La vivace dinamica sia delle importazioni che delle esportazioni italiane nel 2001 non ha tuttavia una stretta attinenza con l'evoluzione del ciclo, in rallentamento per l'economia svizzera così come per il resto d'Europa. Il saldo commerciale, in attivo dal 2000, si è ampliato ed ha raggiunto quasi 240 milioni di euro.

La quota di mercato dell'Italia nell'area considerata nel suo complesso è leggermente aumentata (da 7,8% a 8,2%); il nostro paese rappresenta il terzo fornitore, preceduto dalla Germania, che detiene una quota di circa il 20%, e dalla Francia, con una quota di circa il 9%.

ALTRI PAESI EUROPEI
(quote di mercato dei principali concorrenti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Grafico 5.5

[6] In particolare, le importazioni di beni di investimento, come i macchinari, e dei prodotti di consumo hanno mostrato nel 2001 una caduta senza precedenti (rispettivamente –38,6% e –43,8% su valori espressi in dollari). *Fonte: Country report Turkey, Economist Intelligence Unit, April 2002*

5.4 AMERICA SETTENTRIONALE

A partire dalla seconda metà degli anni novanta il saldo commerciale con l'area è progressivamente migliorato; nel 2001 ha raggiunto quasi 14.500 milioni di euro, come risultato di un aumento dell'avanzo sia nei confronti degli Stati Uniti che del Canada. A differenza degli anni precedenti il miglioramento del saldo deriva tuttavia soprattutto dalla significativa caduta delle importazioni italiane di provenienza dai due paesi dell'area. Inoltre, sempre a differenza del periodo precedente, il miglioramento del saldo è spiegabile soprattutto dall'evoluzione dell'interscambio italiano con il Canada.

Il significativo rallentamento della congiuntura americana ed europea ha agito con tempistiche differenti sui flussi d'interscambio tra Nord America ed Italia; la persistente forza relativa del dollaro ha inoltre mantenuto elevata la competitività del nostro export. Sul mercato statunitense la contrazione delle esportazioni in valore non è stata comunque particolarmente forte (-1,7%) ma, se si scompone per l'effetto quantità e prezzi si rileva come le nostre esportazioni si siano invece ridotte del 6%. Il nostro paese è stato penalizzato non solo dalla forte elasticità che le importazioni statunitensi hanno mostrato rispetto alla variazione del reddito, ma anche dalla composizione merceologica del nostro interscambio, concentrata in beni di investimento (macchinari) e di lusso (gioielli), che hanno naturalmente risentito maggiormente della situazione di crisi. Anche le importazioni dell'Italia dagli Stati Uniti si sono ridotte di oltre il 5% in valore e di circa il 13% in quantità. I settori più colpiti sono stati quello della chimica (organica) e delle macchine elettriche; si è avuta un'inversione di tendenza rispetto all'andamento che aveva caratterizzato il biennio precedente, essenzialmente legata all'evoluzione ciclica settoriale e della domanda di beni d'investimento**.** In *Canada* il nostro paese ha incrementato le sue vendite di oltre il 10%, merito del buon andamento nei settori dei macchinari, delle bevande e dei prodotti farmaceutici.

L'Italia ha mantenuto negli Stati Uniti una quota di mercato di circa il 2%; il risultato conseguito è stato peggiore rispetto a quello degli altri paesi europei, soprattutto la Germania, che hanno presentato invece quote di mercato in crescita. A perdere quote sono stati i paesi dell'Asia orientale (Giappone e Corea); la Cina ha invece proseguito la sua ascesa, superando il 9% nella distribuzione geografica delle importazioni statunitensi.

In Canada la buona *performance* del nostro paese si è tradotta in un leggero aumento di quota, attestatasi su un valore dell'1,2%. Tra gli europei anche Germania e Francia hanno migliorato la propria posizione nel mercato canadese.

5.5 AMERICA CENTRALE E MERIDIONALE

L'avanzo commerciale dell'Italia con questa area nel 2001 è leggermente migliorato, passando da 3.750 milioni di euro a poco più di 3.900 milioni di euro; è un recupero solo parziale rispetto al deterioramento subito tra il 1999 ed il 2000. Anche in questo caso l'aumento dell'attivo si spiega soprattutto con una caduta delle nostre importazioni assai più significativa rispetto al ridimensionamento sperimentato dalle nostre esportazione sugli stessi mercati.

L'andamento del saldo dell'area riflette evoluzioni differenziate per paesi. Un assestamento nei flussi di importazione dal Brasile, dopo il boom seguito alla svalutazione di fine 1998, ha dato luogo ad un miglioramento del saldo bilaterale. È inve-

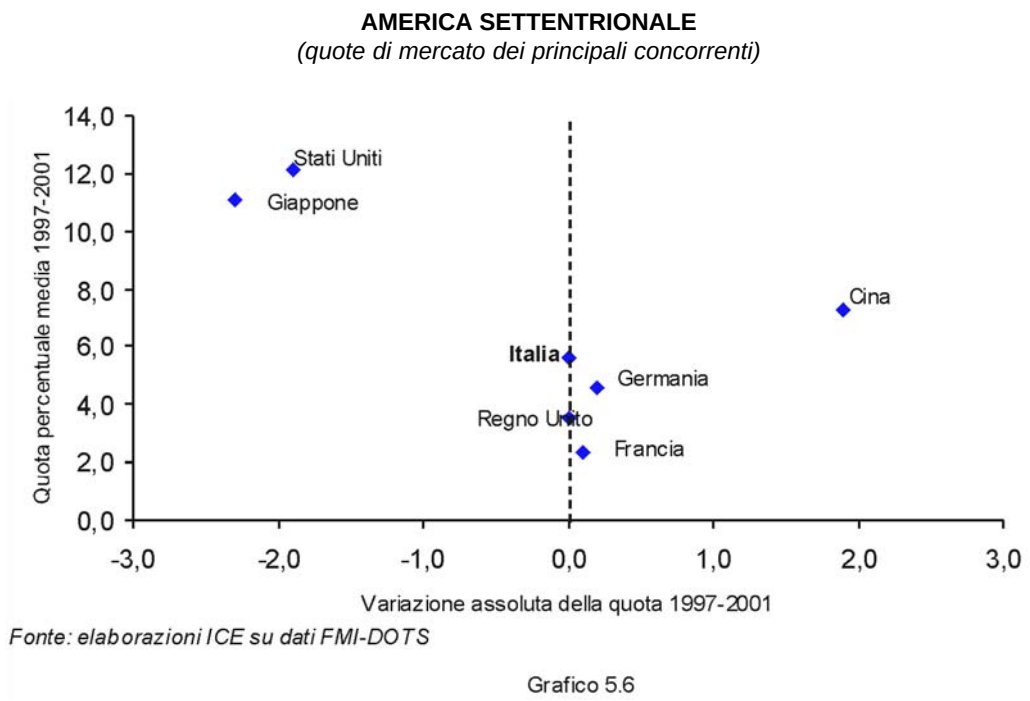


Grafico 5.6

ce peggiorato il saldo con l'Argentina, dove si è passati da un avanzo di circa 130 milioni di euro del 2000 a un deficit di circa 95 milioni di euro. L'avanzo commerciale con il Messico, nei confronti del quale il saldo normalizzato ha mostrato un andamento più stabile nell'ultimo periodo, ha superato 1.650 milioni di euro, da 1.500 circa dell'anno precedente.

È questa un'area fortemente instabile, spesso minata dalla crisi di questo o quel paese e dal connesso pericolo di diffusione soprattutto attraverso i canali finanziari. Sul finire del 1998 era stato il Brasile a sfociare in una crisi valutaria, generata dall'insostenibilità di un *real* ancorato ad un dollaro sempre più forte e aggravata in larga misura dalla caduta dei prezzi delle materie prime, principale prodotto di esportazione del paese. Dopo la crisi del *real*, altri paesi dell'area sono stati interessati da fenomeni d'instabilità finanziaria, sia pure di breve durata: nell'ordine, Ecuador, Colombia, Cile, sino alla crisi argentina di fine 2001.

Nel 2001 le esportazioni italiane nell'area hanno mostrato, dunque, una dinamica negativa (-2% circa). L'andamento non è stato omogeneo nei vari paesi dell'area. Infatti, una forte caduta delle esportazioni ha interessato l'interscambio dell'Italia con l'Argentina (-16,6%), mentre dinamiche positive si sono avute in Brasile (+6,3%), in Venezuela (+10,8%) e in Messico (+7,8%).

Nel mercato *argentino* oltre la metà del totale delle esportazioni è rappresentata da macchinari, autoveicoli e relative parti componenti. Solo nel settore delle apparecchiature elettriche, che ha sofferto di un forte caduta delle importazioni, il nostro paese è riuscito a contenere la perdita al 5%, a fronte del 34,2% degli Stati Uniti e del 46% del Brasile, primi fornitori.

La dinamica delle vendite verso il *Brasile* è stata positiva se si considera che le importazioni del paese sono aumentate nel corso del 2001 del 2% circa. La crescita delle vendite italiane ha beneficiato anche della favorevole composizione merceologi-

ca del nostro interscambio: il settore delle apparecchiature elettriche, che copre quasi il 16% delle vendite totali dell'Italia in questo mercato, ha mostrato un certo dinamismo e il nostro paese ha potuto trarne vantaggio, registrando un incremento delle vendite di gran lunga superiore alla media.

Il *Messico*, legato agli Stati Uniti dagli accordi di libero scambio siglati dal NAFTA, ha risentito della congiuntura economica negativa attraversata dagli USA (negli anni precedenti la sua crescita aveva riflesso la vivacità del mercato statunitense) e le sue importazioni si sono ridotte di oltre l'1%. Il dato positivo dell'Italia (aumento dell'8% circa) contrasta dunque con la dinamica complessiva di questo mercato.

Le nostre importazioni dall'area sudamericana hanno registrato una variazione negativa più elevata rispetto alla caduta delle esportazioni: dopo la crescita boom dell'anno precedente (34,2%), sono cadute del 5,5%; sulla dinamica dei flussi in valore hanno influito anche la riduzione del prezzo del petrolio (importato soprattutto dal Venezuela) e quella, più contenuta, dei minerali e dei metalli.

Una disaggregazione geografica più approfondita mostra una riduzione delle importazioni da tutti i principali paesi dell'area, fatta eccezione per l'Argentina, da cui l'Italia acquista soprattutto prodotti agroalimentari e cuoio.

La quota di mercato del nostro paese nell'America centrale e meridionale è leggermente aumentata (da 2,2% a 2,4%); tuttavia nei due anni precedenti il peso dell'Italia sulle importazioni totali dell'area si era ridotto. Anche la Germania, la cui quota supera mediamente la nostra di oltre un punto e mezzo percentuale, nel corso del 2001 ha registrato un leggero miglioramento, dopo un lungo periodo di variazioni negative[7]. A garantire l'aumento della quota aggregata dell'Italia è stata la positiva dinamica delle nostre esportazioni in Messico, in Venezuela e in altri paesi della Comunità Andina (come Perù ed Ecuador).

Il nostro paese ha invece perso peso sulle importazioni complessive del *Mercosur*, come risultato di perdite di diversa entità in ciascuno dei componenti l'unione doganale. L'erosione della quota di mercato è in atto dal 1997 e fino al 2001 il deterioramento è stato di 1,8 punti percentuali (da 5,5% a 3,7%).

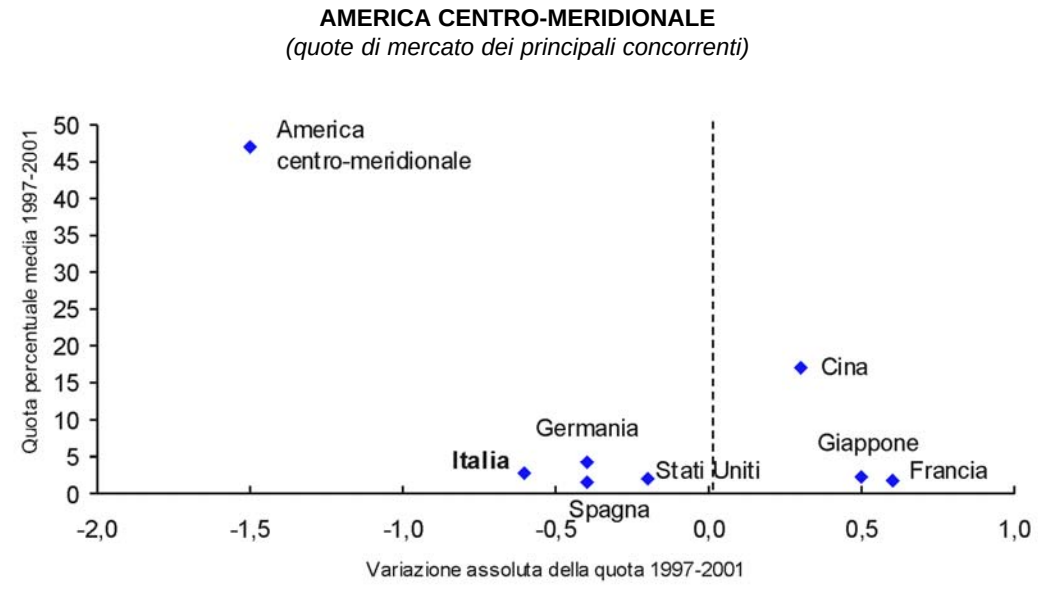
L'Italia è il quarto *partner* dell'Argentina, preceduta da Brasile, Stati Uniti e Germania. In un contesto di diffusa erosione di quote di mercato dei paesi industriali, il nostro paese dal 1998 al 2001 ha perso più di un punto percentuale (da 5% a 3,9%). Il Brasile, che già nel 1997 rappresentava il primo fornitore, ha negli anni successivi sensibilmente accresciuto il proprio peso, grazie soprattutto ad un effetto competitività. Nel corso del 2001 sono stati gli Stati Uniti, il Giappone, la Francia e la Spagna a sopportare contrazioni delle importazioni superiori alla media, mentre la Cina ha aumentato la sua quota di mercato, recuperando parte delle perdite subite nel biennio precedente.

In Brasile il rallentamento della domanda e delle importazioni ha penalizzato soprattutto i primi due *partners* (Stati Uniti e Argentina); le importazioni dagli Stati Uniti si sono infatti mostrate stagnanti, mentre quelle provenienti dall'Argentina hanno subito una contrazione di un certo rilievo. Per quanto riguarda il nostro paese, la *performance*, come sopra evidenziato, è stata positiva. Il buon andamento dell'Italia sul mercato brasiliano ha assicurato al nostro paese un mantenimento della quota al livello del 4% circa. Risultati positivi sono stati conseguiti anche da altri paesi comunitari (Germania e Francia) e da alcuni asiatici (Giappone e Corea).

---

[7] La quota di mercato della Germania è passata da 5,1% del 1995 a 3,9% del 2000. Nel 2001 si è avuto un lieve recupero (4,1%). *Fonte: FMI - Dots*

La quota di mercato dell'Italia in Messico è aumentata nel 2001, attestandosi su un valore dell'1,3% a fronte dell'1,1% dell'anno precedente. A subire più di altri paesi la congiuntura negativa sono stati gli Stati Uniti, a vantaggio soprattutto di Giappone, Cina, Germania e Canada.



Fonte:elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Grafico 5.7

5.6 ASIA ORIENTALE

Il 2001 è stato caratterizzato da una decisa riduzione del disavanzo dell'Italia con quest'area; un miglioramento del saldo non si vedeva dal 1997, anno della crisi asiatica. Il risultato complessivo, più in dettaglio, è frutto di un aumento del surplus con le Economie Dinamiche Asiatiche (EDA) e di una contrazione sia del disavanzo con il Giappone sia di quello (strutturale) con la Cina. Il buon andamento del saldo è a sua volta l'esito di una stagnazione delle importazioni dell'Italia e di un andamento favorevole delle esportazioni, la cui dinamica positiva a cavallo tra il 1999 ed il 2000 ha lasciato un'eredità positiva all'anno che si è appena concluso, consentendo al nostro paese di recuperare appieno le forti perdite sopportate nel biennio 1997-1998 e non totalmente assorbite negli anni successivi. Il miglioramento del saldo si è verificato nei confronti di quasi tutti i paesi dell'area, sia quelli con i quali l'Italia ha un surplus commerciale (Singapore, Hong Kong, Malaysia), sia quelli con i quali ha continuato ad esibire un deficit.

L'andamento dell'interscambio con i singoli paesi dell'area è stato relativamente disomogeneo, riflettendo in molti casi il diverso stato dell'economia nei vari stati. In *Giappone* la grave recessione in atto dal 1998, accompagnata da deflazione (dei prezzi al consumo e di taluni comparti dei prezzi dei manufatti) e dal progressivo calo dei livelli di occupazione e produzione industriale, si è sovrapposta al diffondersi degli effetti della crisi internazionale: le importazioni del

Giappone sono cadute del 6% circa. Le esportazioni dell'Italia verso il paese nipponico hanno mostrato un incremento di circa l'8% in valore e del 6% in volume. Questi valori derivano in realtà da un effetto trascinamento degli alti valori del 2000. All'inizio del 2002, infatti, le esportazioni italiane verso il Giappone hanno registrato una riduzione.

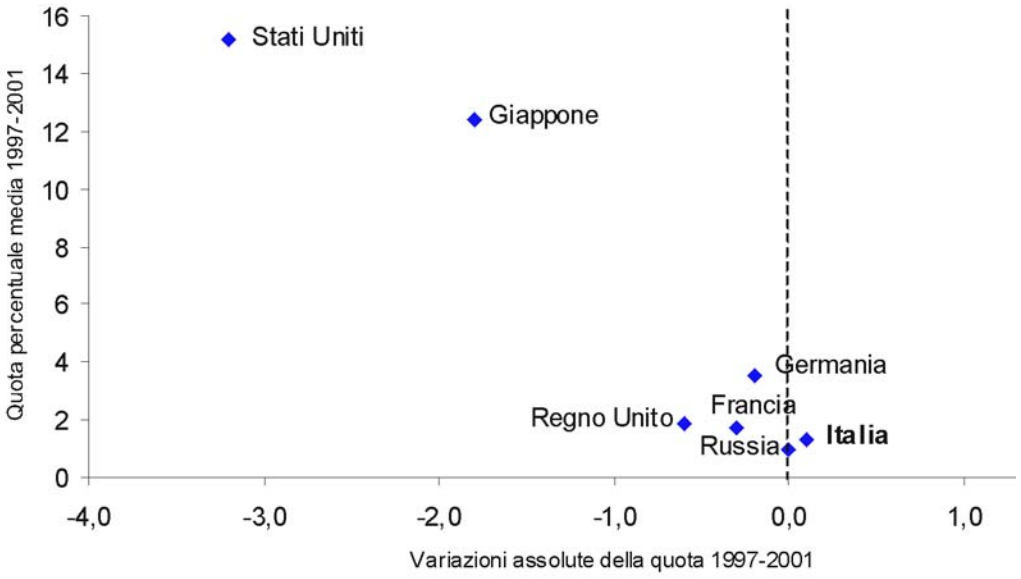
La *Cina* ha rappresentato un'eccezione rispetto allo scenario di generale rallentamento dell'economia mondiale, grazie alla bassa dipendenza dal commercio mondiale e alla forte domanda interna. Le esportazioni italiane verso la Cina sono cresciute di oltre il 37% e si è trattato di una crescita reale.

Gli altri paesi dell'area (EDA) hanno subito il crollo della domanda statunitense di prodotti tecnologici e, più in generale, del calo superiore al 10% del commercio mondiale di prodotti di *Information and Communication Technology*. Le esportazioni dell'Italia verso questi paesi sono aumentate di poco più del 4%, ma anche in questo caso si è trattato di un effetto trascinamento degli alti valori dell'anno precedente. Il commercio dell'Italia con le EDA nei primi mesi del 2002 ha, infatti, registrato tassi di caduta molto elevati.

Il risultato netto dei livelli conseguiti soprattutto nei primi mesi del 2001 dal nostro paese è stato un guadagno di quote su tutti i mercati dell'Asia orientale. In Giappone l'incremento complessivo è stato da 1,4 % a 1,5% e si confronta con un andamento negativo per la maggior parte degli altri paesi industrializzati, ad eccezione della Germania. L'Italia ha guadagnato quote nei settori in cui il nostro paese è tradizionalmente specializzato, quali l'abbigliamento, le calzature e i gioielli, nonché nel comparto della chimica organica e dei prodotti farmaceutici. Gli Stati Uniti negli anni più recenti hanno registrato una riduzione del proprio peso sulle importazioni complessive del Giappone, a fronte di un aumento della quota della Cina che dal 1992 ad oggi si è più che raddoppiata.

In Cina complessivamente le vendite italiane sono state più dinamiche rispetto alla media, per cui l'Italia ha incrementato la quota di mercato totale fino al valore dell'1,6%. In particolare, bene sono andati i settori delle apparecchiature medicali e della chimica organica. Tra i paesi europei, la Germania e la Francia hanno mantenuto una quota di mercato più alta dell'Italia, anche se quella della Francia dal 1998 al 2001 è diminuita dal 2,3% all'1,7%. In crescita gli Stati Uniti che, con una quota attestatasi su un valore del 10,8%, hanno mostrato una parziale ripresa dopo un triennio di risultati negativi. I primi fornitori (Giappone, Taiwan e Corea), pur registrando lievi riduzioni del loro peso, continuano a soddisfare complessivamente oltre il 40% delle importazioni totali della Cina.

Nei confronti dei paesi che costituiscono l'aggregato delle *Economie Dinamiche Asiatiche (EDA)*, la quota di mercato dell'Italia si è attestata su un valore del 1,2% nel 2001, in crescita rispetto all'anno precedente ma ancora al di sotto dei valori del 1997. Si consideri che in questo stesso arco temporale il peso complessivo dell'Unione Europea sulle importazioni dell'area è diminuito di oltre tre punti percentuali (da 13,3% a 10%).Anche la quota degli Stati Uniti è scesa, attestandosi su un valore del 12,5%. Gli scambi intra – area lo scorso anno sono stati frenati dal generale rallentamento economico dei paesi che ne fanno parte; naturalmente la geografia degli scambi non è stata omogenea e alla forte contrazione subita dal Giappone si è contrapposto il guadagno della Cina. Gli altri paesi hanno mantenuto inalterato il proprio peso o al più hanno sopportato leggere perdite.



Fonte: elaborazione ICE su dati FMI-DOTS

Grafico 5.8

5.7 ASIA CENTRALE E MERIDIONALE

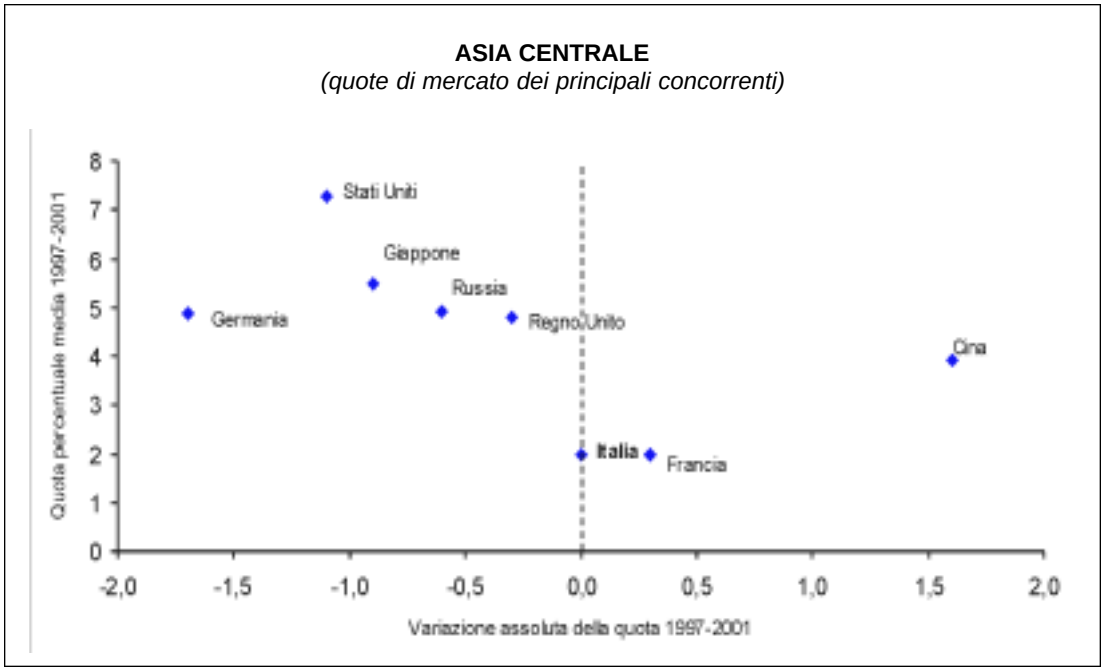
Il disavanzo commerciale dell'Italia con i paesi di quest'area nel corso del 2001 si è ridotto, in buona parte grazie alla diminuzione del deficit con il Kazakistan, a poco più di 1.300 milioni di euro, invertendo una tendenza in atto dal 1992 e interrotta solo negli anni 1996 e 1998. La contrazione del deficit si spiega con una crescita delle esportazioni assai più significativa rispetto a quella delle importazioni, rimaste sostanzialmente stazionarie al livello dell'anno precedente (3.200 milioni di euro circa). Le vendite italiane verso quest'area, attestatesi su un valore di poco superiore ai 1.900 milioni di euro, hanno registrato una crescita del 12% rispetto all'anno precedente, grazie alla buona *performance* nel settore dei macchinari, dei prodotti chimici e delle apparecchiature elettriche. Questi settori pesano per quasi il 70% sull'interscambio dell'Italia con questa area e, nel corso del 2001, hanno mostrato un incremento medio di circa il 17%.

In realtà, il principale *partner* dell'Italia è l'*India*, che pesa più del 50% sul totale interscambio. Il deficit con questo paese, già sensibilmente aggravatosi tra il 1999 e il 2000, ha subito quest'anno un ulteriore deterioramento e si è attestato su un valore di circa 630 milioni di euro. Sia le importazioni che le esportazioni hanno subito una sensibile caduta; il saldo normalizzato si è mantenuto su un valore di -23% circa.

La quota di mercato dell'Italia nell'Asia centrale e meridionale si è attestata sul 2%, senza variazione rispetto alla media del decennio.

Il peso dell'Italia sulle importazioni dell'India è rimasto sostanzialmente al livello del 2000 (2,2%). Tra gli altri paesi dell'Unione Europea, i principali *partners*

dell'India, tra cui il Regno Unito, hanno invece ridotto le loro quote. Analogamente le importazioni dall'Asia orientale, che dal 1998 coprono quasi il 30% del totale, hanno registrato una contrazione superiore alla media. In ripresa la quota degli Stati Uniti, che, deterioratasi di quasi un punto e mezzo percentuale tra il 1998 al 2000, ha raggiunto l'8,5%.



5.8 MEDIO ORIENTE

Il disavanzo commerciale che si era registrato lo scorso anno è stato interamente annullato nel 2001 e l'Italia è tornata ad avere con l'area mediorientale un surplus di oltre 1.300 milioni di euro. Nel 2000 entrambi i flussi commerciali erano stati sostenuti, le importazioni spinte verso l'alto soprattutto dalla componente prezzi, le esportazioni trainate dalla espansione della domanda da parte dei paesi produttori di petrolio.

Nel corso del 2001 il flusso delle importazioni ha assorbito il ribasso del prezzo del petrolio, mentre è proseguita la vivace dinamica delle esportazioni che aveva caratterizzato anche il 2000. Il settore di specializzazione dell'Italia in questo mercato, quello della meccanica, ha avuto una dinamica di parecchio superiore a quella media ed anche le apparecchiature elettriche, che pesano sul totale interscambio per il 10% circa, hanno registrato una crescita molto forte.

Emirati Arabi, *Arabia Saudita* e *Israele* sono in quest'area i principali *partners* dell'Italia. Nei confronti degli *Emirati Arabi* il nostro paese è in una posizione di esportatore netto; nel 2001 il surplus si è ulteriormente ampliato, superando 1.700 milioni di euro, a fronte di circa 1.500 milioni di euro del 2000. Le esportazioni sono aumentate di oltre il 9%. Le importazioni, invece, si sono contratte di oltre l'1,5%.

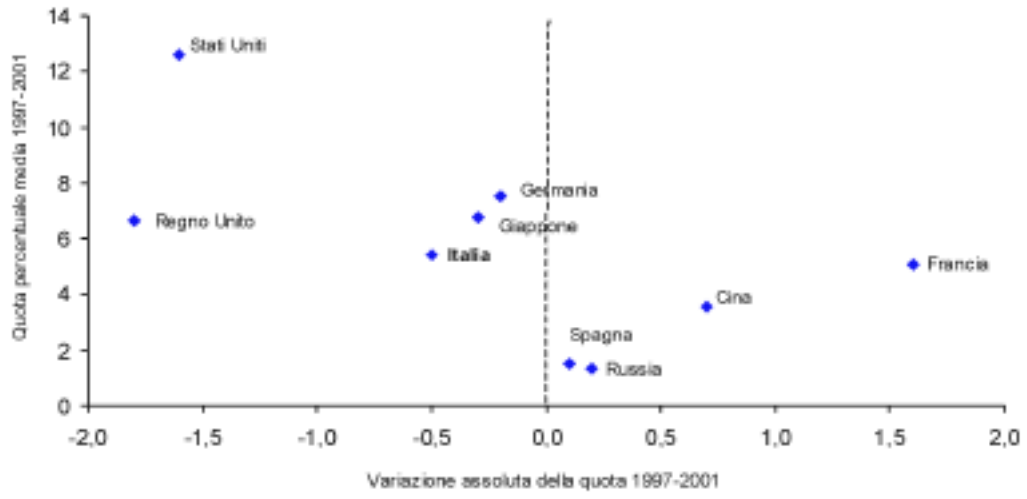
Il disavanzo dell'Italia con l'*Arabia Saudita* si è ridotto, passando dagli oltre 620 milioni di euro del 2000 ai circa 350 milioni di euro del 2001. Le esportazioni sono aumentate ad un ritmo leggermente superiore a quello medio dell'area

e hanno quasi raggiunto i 1.800 milioni di euro. Le importazioni, nel 2001 si sono ridotte del 2% e si sono attestate su un valore di poco superiore ai 2.100 milioni di euro.

Anche nei confronti di *Israele* l'Italia è in una posizione di esportatore netto; nel corso del 2001 il surplus commerciale si è leggermente ridotto (da circa 960 milioni di euro del 2000 a circa 940 milioni di euro). Sia le importazioni che le esportazioni hanno mostrato una dinamica negativa, diversamente dall'anno precedente. Le esportazioni italiane si sono ridotte di oltre il 4%; la contrazione ha interessato anche il settore di specializzazione dell'Italia, quello della meccanica.

La quota italiana sul valore delle importazioni del medio – oriente si è attestata nel 2001 su un valore del 5,3%, recuperando buona parte delle perdite subite tra il 1999 e il 2000. La Germania, che detiene la quota di mercato più alta tra i *partners* europei, ha registrato un lieve aumento (da 7,4% a 7,5%) mentre i paesi dell'Asia orientale e dell'America settentrionale hanno registrato una lieve contrazione. In particolare, tra i paesi dell'Asia orientale solo il Giappone ha registrato un aumento e la sua quota si è attestata su un valore del 6,4%.

MEDIO ORIENTE
(quote di mercato dei principali concorrenti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Grafico 5.10

5.9 AFRICA

Il disavanzo commerciale con i paesi dell'*Africa settentrionale*, quasi triplicatosi tra il 1999 e il 2000, si è leggermente ridotto nel corso dell'anno successivo, attestandosi su un valore superiore ai 7.000 milioni di euro. La caduta delle importazioni (del 6% circa) ha riflesso la riduzione del prezzo delle materie prime energetiche. Le esportazione italiane in quest'area hanno mostrato una dinamica positiva (10% circa), sostenute soprattutto dalla meccanica che ha mostrato una sensibile ripresa dopo la debole *performance* del biennio precedente.

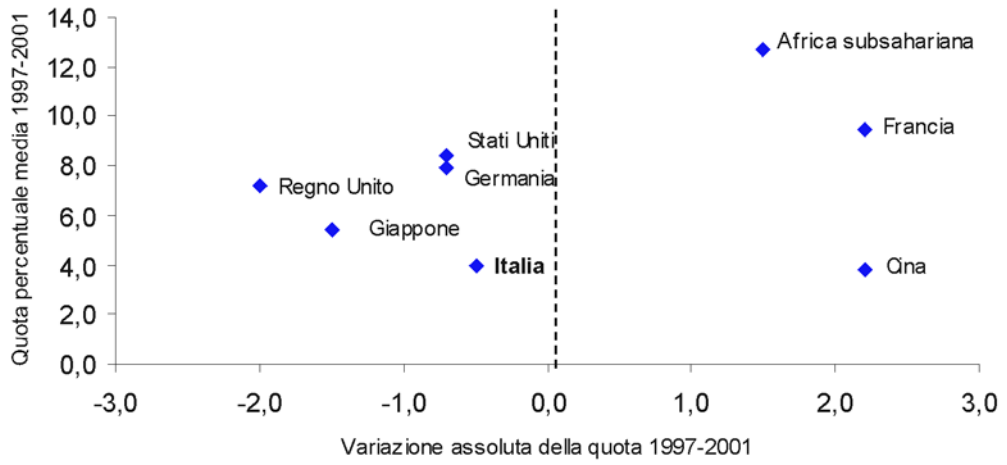
I principali *partners* dell'Italia tra gli altri paesi dell'*Africa sub – sahariana* sono il *Sud Africa* e la *Nigeria*, che nel 2001 hanno coperto nel complesso oltre il 50% del totale interscambio dell'Italia con l'Africa sub – sahariana. Importanti fornitori per il nostro paese sono anche il *Camerun* e la *Costa d'Avorio*.

La posizione dell'Italia con i paesi di quest'area è quella di importatore netto; nel corso del 2001 si è comunque registrata una riduzione del disavanzo. Le importazioni si sono contratte complessivamente del 7,6%; la dinamica è stata particolarmente negativa per il Sud Africa e per il Camerun, alquanto vivace per la Nigeria (30% in più); quest'ultimo paese ha aumentato la quota di mercato tra i nostri fornitori di petrolio, diversamente da quanto accaduto per il Camerun. L'andamento delle vendite con l'*Africa sub – sahariana* è stato positivo, con un aumento del 7% circa. Le esportazioni sono state dinamiche in Nigeria e in Sud Africa, dove un andamento molto positivo ha interessato la meccanica, che rappresenta il settore più importante.

La quota di mercato dell'Italia in Africa settentrionale è seconda solo a quella della Francia tra i *partners* europei. Nel 2001 si è attestata sul 10,6%, in linea al peso medio dell'Italia nell'ultimo decennio.

La quota di mercato dell'Italia nell'Africa sub – sahariana dal 1999 si è attestata su un valore superiore al 3,5%. Vivaci sono stati gli scambi intra –area che nel 2001 hanno rappresentato il 14% del totale. L'aumento della quota della Cina nel decennio è stato rilevante, se si considera che nel 1992 poco più dell'1,5% delle importazioni dell'area erano coperte da prodotti cinesi, contro il 5% del 2001.

AFRICA SUB-SAHARIANA
(quote di mercato dei principali concorrenti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Grafico 5.11

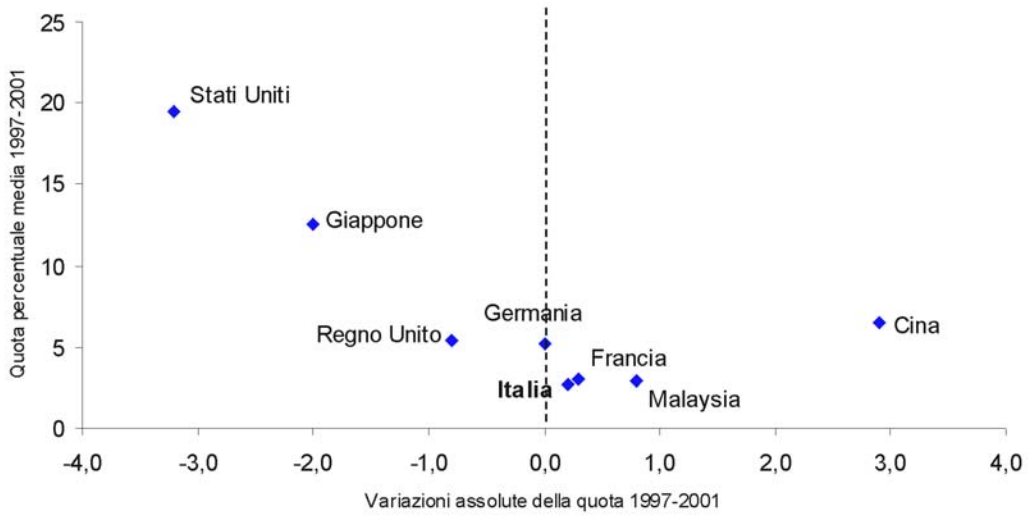
5.10 OCEANIA

Il surplus dell'Italia con l'*Oceania* si è ridotto a 430 milioni di euro circa, rispetto ai quasi 560 milioni di euro del 2000. Le importazioni sono cresciute più del 9%, anche per un effetto trascinamento degli alti valori del 2000; la dinamica delle

vendite è stata vivace nel settore farmaceutico e nella meccanica, che coprono una quota rilevante delle nostre esportazioni in Australia e Nuova Zelanda.

La quota di mercato dell'Italia nel 2001 è stata del 2,8%. I principali *partners* sono i paesi geograficamente vicini, tra cui soprattutto Giappone e Cina, quest'ultima in forte ascesa.

OCEANIA
(quote di mercato dei principali concorrenti)



Fonte: elaborazione ICE su dati FMI-DOTS

Grafico 5.12

I PRIMI 20 PAESI DI DESTINAZIONE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

		Posizione in graduatoria 2000	Valori (milioni di euro) 2001	Variazioni 2000-01	Pesi percentuali 2000	Pesi percentuali 2001	Percentuali cumulate 2001
1	Germania	1	39.220	-0,9	15,1	14,5	14,5
2	Francia	2	33.007	-0,6	12,7	12,2	26,8
3	Stati Uniti d'America	3	26.212	-1,7	10,4	9,7	36,5
4	Regno Unito	4	18.085	0,3	6,9	6,7	43,2
5	Spagna	5	16.549	1,2	6,3	6,1	49,3
6	Svizzera	6	9.841	14,1	3,4	3,6	53,0
7	Belgio	7	8.163	13,3	2,7	3,0	56,0
8	Paesi Bassi	8	7.143	2,6	2,7	2,6	58,7
9	Austria	9	5.795	-0,2	2,2	2,1	60,8
10	Grecia	10	5.240	-3,2	2,0	1,9	62,8
11	Giappone	12	4.704	8,4	1,7	1,7	64,5
12	Polonia	13	4.243	10,4	1,5	1,6	66,1
13	Turchia	11	3.923	-15,6	1,8	1,5	67,5
14	Portogallo	14	3.558	-1,5	1,4	1,3	68,8
15	Russia (Federazione di)	18	3.539	40,4	1,0	1,3	70,2
16	Romania	16	3.354	25,5	1,0	1,2	71,4
17	Hong Kong	15	3.277	0,2	1,3	1,2	72,6
18	Cina	21	3.272	37,5	0,9	1,2	73,8
19	Ungheria	20	2.988	22,9	0,9	1,1	74,9
20	Brasile	19	2.616	6,3	1,0	1,0	75,9
	MONDO	**3.338**	**269.701**	**3,6**	**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 2000	Valori (milioni di euro) 2001	Variazioni 2000-01	Pesi percentuali 2000	Pesi percentuali 2001	Percentuali cumulate 2001
1	Germania	1	46.171	1,5	17,5	17,7	17,7
2	Francia	2	29.019	-2,2	11,4	11,2	28,9
3	Paesi Bassi	3	16.047	4,2	5,9	6,2	35,0
4	Regno Unito	4	13.205	-6,9	5,4	5,1	40,1
5	Stati Uniti	5	12.778	-5,5	5,3	4,9	45,0
6	Belgio	7	11.338	8,4	4,0	4,4	49,4
7	Spagna	6	10.914	1,4	4,1	4,2	53,6
8	Svizzera	8	9.602	13,7	3,3	3,7	57,3
9	Russia	9	8.534	2,4	3,3	3,3	60,5
10	Cina	10	7.481	6,4	2,7	2,9	63,4
11	Austria	13	6.297	4,1	2,3	2,4	65,8
12	Giappone	11	6.277	-2,2	2,5	2,4	68,2
13	Libia	12	5.466	-14,4	2,5	2,1	70,3
14	Algeria	14	5.342	-5,1	2,2	2,1	72,4
15	Irlanda	16	3.511	0,1	1,4	1,3	73,7
16	Svezia	15	3.451	-9,6	1,5	1,3	75,1
17	Romania	18	3.371	31,5	1,0	1,3	76,4
18	Turchia	23	3.028	37,0	0,9	1,2	77,5
19	Iran	20	2.360	-3,4	1,0	0,9	78,4
20	Corea del Sud	22	2.359	4,9	0,9	0,9	79,3
	MONDO		**260.179**	**0,7**	**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 1992-1993	media 1996-1997	media 2000-2001
Unione Europea	59,2	55,2	54,5
Europa centro-orientale	5,0	7,8	8,7
Altri paesi europei	6,6	6,4	6,0
Africa settentrionale	2,8	2,2	2,5
Altri paesi africani	1,4	1,3	1,2
America settentrionale	8,1	8,3	10,9
America centrale e meridionale	3,2	4,2	3,8
Medio Oriente	4,6	3,7	3,5
Asia centrale e meridionale	0,6	0,7	0,7
Asia orientale	7,5	8,8	6,8
Oceania e altri territori	1,1	1,3	1,3
Mondo	**100,0**	**100,0**	**100,0**
UEM (2)	49,5	44,6	44,9

(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 I° 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 1992-1993	media 1996-1997	media 2000-2001
Unione Europea	61,2	61,1	56,6
Europa centro-orientale	5,6	6,8	9,0
Altri paesi europei	6,1	5,3	5,0
Africa settentrionale	4,7	4,8	5,6
Altri paesi africani	2,5	2,5	1,8
America settentrionale	6,1	5,7	5,7
America centrale e meridionale	2,4	2,4	2,5
Medio Oriente	2,7	2,7	3,4
Asia centrale e meridionale	0,9	1,1	1,2
Asia orientale	7,0	6,7	8,4
Oceania e altri territori	0,8	0,9	0,8
Mondo	**100,0**	**100,0**	**100,0**
UEM (2)	52,4	51,4	49,0

(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 I° gennaio 1999.

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.6

DIPENDENZA ENERGETICA DELL'ITALIA TRA AUMENTI DEI PREZZI, DIVERSIFICAZIONE DELLE FONTI E LIBERALIZZA - ZIONE DEI MERCATI

di Pia Saraceno e Roberta Colavecchio[*]

1. Nuove tensioni sui mercati petroliferi

Le tensioni internazionali hanno nuovamente spinto al rialzo i prezzi del petro - lio, dopo la forte discesa che aveva caratterizzato la fase finale del 2001. Il crollo del - la domanda mondiale aveva difatti portato i prezzi del paniere di greggi utilizzato co - me riferimento dall'OPEC al di sotto della soglia minima della banda di oscillazione ($ 22 al barile). I rialzi che si sono visti dalla fine di gennaio dell'anno in corso sono stati attribuiti dall'organizzazione dei paesi produttori non tanto all'insufficienza di offerta, dopo la revisione delle quote stabilite il gennaio scorso, ma piuttosto ad una sorta di "premio" richiesto per il rischio guerra. In realtà molte tensioni si sono ve - rificate non solo nello scenario politico, ma anche sul fronte della politica dell'offer - ta messa in atto da parte sia dei paesi OPEC sia dei paesi non OPEC. I livelli di pro - duzione sono in effetti ai minimi, attualmente i paesi OPEC producono molto al di sot - to della loro capacità avendo operato un taglio di circa il 20%, la capacità non uti - lizzata è per lo più localizzata nei paesi arabi. Le tensioni sull'offerta nella primave - ra sono state inoltre acuite dall'embargo dell'Iraq, ora rientrato, e dalle turbolenze politiche del Venezuela. I paesi non OPEC (Russia, Norvegia, Messico, Angola ed Oman) all'inizio dell'anno avevano cooperato con l'OPEC per riportare i prezzi al - l'interno della banda, accettando una riduzione di produzione ed esportazioni nel pri - mo e nel secondo trimestre dell'anno. Le tensioni politiche presenti nel mondo arabo e la loro probabile decisione, attesa a fine giugno, di mantenere invariate le quote sta - bilite il gennaio scorso si confrontano con un consolidamento delle prospettive del ci - clo mondiale ed avranno probabilmente l'effetto di mantenere tensioni sul versante dei prezzi del greggio: le recenti previsioni IEA scontano su questa base un loro pos - sibile rimbalzo a fine anno, anche se i paesi non OPEC torneranno sui livelli di pro - duzione precedenti. L'impatto di un aumento della loro produzione resta comunque difficile da valutare Un divario tra dichiarazioni e comportamenti, si è infatti già re - gistrato nei mesi scorsi in particolare da parte della Russia, che ha aumentato pro - duzione ed esportazioni a cavallo tra il 2001 ed il 2002, tanto che nel 2001 la quota di offerta mondiale da lei soddisfatta è salita di un punto percentuale, collocandosi all'11,5% del totale dell'offerta mondiale. Meno evidente il comportamento della Norvegia, che appare comunque aver superato i tetti prefissati all'inizio dell'anno.

Un aumento congiunturale dell'offerta da parte dei paesi non OPEC non sa - rebbe comunque sufficiente a contrastare nel breve gli incrementi di prezzi che po - trebbero derivare dagli aumenti di domanda se la ripresa si consolidasse. Il consoli - damento dei rapporti tra Russia e paesi consumatori di petrolio può solo marginal - mente influire su queste tendenze a breve termine. Il ruolo della Russia, in prospetti - va, muterà significativamente gli equilibri, in vista anche del cambiamento del mix delle fonti utilizzate, che sconta, soprattutto nei paesi industrializzati, un aumento del -

---

[*] Ref. Ricerche per l'Economia e la Finanza

la quota del consumo di gas. La Russia possiede oltre il 32% delle riserve provate di gas ed in prospettiva potrebbe trovare nuovo impulso in un quadro di rapporti politici ed istituzionali più controllabili anche l'investimento da parte delle economie dei paesi occidentali nell'esplorazione di nuovi giacimenti nei paesi dell'ex Unione Sovietica.

IL PREZZO DEL PETROLIO

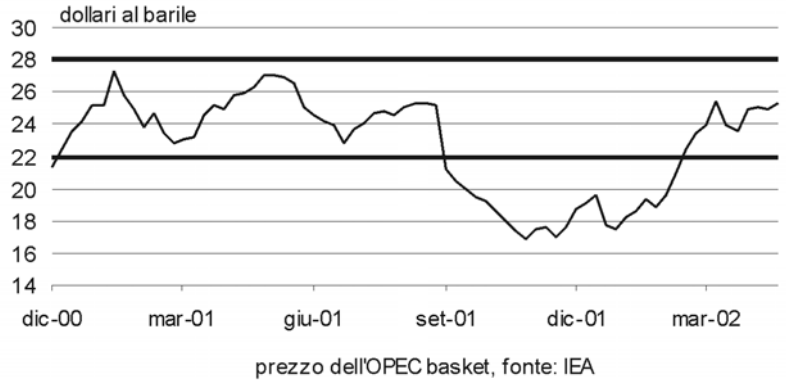


Grafico 1

La produzione di petrolio greggio e gas naturale
Quote sul totale mondiale, valori percentuali

	2000	2001	IV trim 2001
Totale OCSE	30,4	30,4	31,0
OPEC			
Iraq	3,3	3,2	3,4
Libia	1,8	1,8	1,7
Arabia Saudita	10,9	10,5	10,0
Totale paesi OPEC	40,2	39,2	38,0
Ex URSS	10,6	11,5	11,9
Resto del mondo	18,8	19,0	19,1

Fonte:IEA

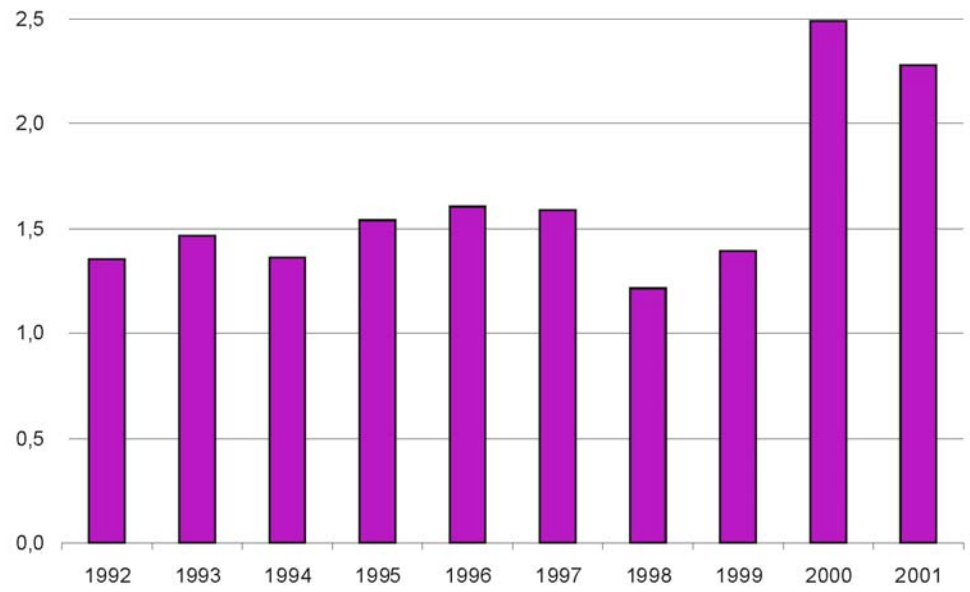
Riserve di petrolio greggio e di gas naturale (al 1° gennaio 2001)
Quote sul totale mondiale, valori percentuali

	petrolio greggio	**gas naturale**
America del nord	5,3	5,1
Messico	2,8	0,6
Stati Uniti	2,1	3,4
America centrale e meridionale	9,2	4,6
Venezuela	7,5	2,8
Europa Occidentale	1,7	3,1
Europa dell'Est ed ex URSS	5,7	37,8
Russia	4,7	32,1
Medio Oriente	66,5	35,1
Iraq	10,9	2,1
Arabia Saudita	25,5	4,0
Resto del mondo	11,6	14,4

Fonte:Oil and Gas Journal

2. L'Italia dopo il riassorbimento dello shock del 1999/2000

L'Italia più di altre economie europee presenta un'elevata dipendenza dall'estero per i propri fabbisogni energetici, maggiore inoltre è la quota di fabbisogno derivante da prodotti petroliferi e gas. Nel corso degli ultimi due anni, il deficit energetico italiano è quasi raddoppiato. Il suo valore, a prezzi correnti, si aggirava in media intorno ad i 13.000 milioni di euro fino al 1999, circa l'1% del PIL. La bolletta energetica è cresciuta, dal 1999 al 2000, di oltre l'87 %, per poi ridimensionarsi lievemente (-4,4%) nel corso del 2001. Le importazioni nette lo scorso anno ammontavano a 28.000 milioni di euro (grafico 2), circa il 2,3% del prodotto interno lordo.



Importazioni nette di prodotti energetici dell'Italia dal resto del mondo in percentuale del Pil; valori a prezzi correnti

Grafico 2

L'aumento della dipendenza energetica espressa a prezzi correnti come rapporto tra deficit energetico e PIL è integralmente attribuibile all'aumento nei prezzi relativi dei prodotti energetici rispetto al deflatore del PIL. In termini di quantità il rapporto tra le importazioni nette di prodotti energetici e prodotto interno lordo si è infatti ridotto nell'ultimo decennio di oltre dieci punti percentuali, seguendo una riduzione anche più marcata del decennio precedente. Al suo interno inoltre si è assistito ad una significativa ricomposizione della dipendenza per fonti. La quota di importazioni nette di petrolio e derivati sul totale delle importazioni nette in termini costanti (tonnellate equivalenti di petrolio) è scesa sotto il 50% dal 67% dell'inizio degli anni ottanta. E'cresciuta invece la dipendenza dal gas (in 20 anni il fabbisogno è raddoppiato). La sostituzione del gas al petrolio è essenzialmente un fenomeno da ascrivere sia alla penetrazione del gas nel domestico che alla domanda del settore produttore di energia elettrica. Complessivamente, nel 2001 il gas utilizzato per la generazione di energia elettrica rappresenta il 45% dei combustibili utilizzati dal settore, contro

una quota del 21% dell'inizio del decennio novanta . Aumento della dipendenza dal gas ed incremento della dipendenza dalle importazioni di energia elettrica in una qualche misura sono poi stati influenzati anche dai processi di liberalizzazione dei mercati dell'energia in Europa.

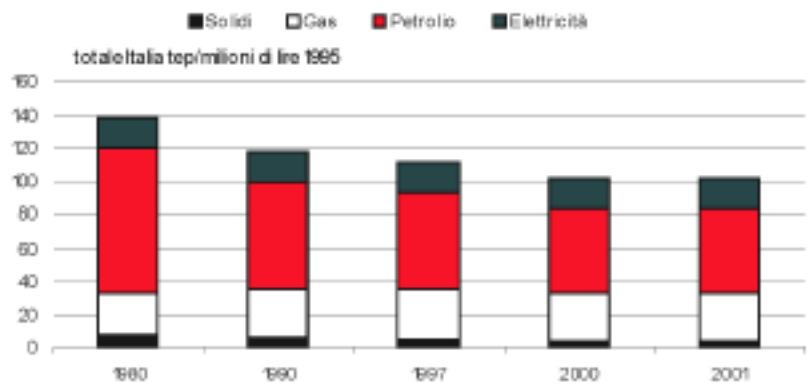


Grafico 3

La ricomposizione delle fonti si riflette sulla distribuzione geografica delle importazioni di prodotti energetici.

Nel corso dell'ultimo decennio, il principale fornitore dell'Italia per il petrolio greggio è rimasta la Libia. Fino alla prima metà degli anni novanta proprio dalla Libia proveniva quasi il 40% del totale delle importazioni italiane di greggio, la cui rimanente parte era fornita prevalentemente da Russia, Arabia Saudita ed Iran. Dal 1996 ha avuto inizio una sorta di "redistribuzione" tra le fonti di approvvigionamento del nostro paese. La quota di petrolio proveniente dalla Libia, la quale è tuttora il mercato dal quale l'Italia dipende maggiormente, si è andata progressivamente ridimensionando e, nel 2001, ammontava al 26% delle importazioni; la Russia dal 1997 in poi ha visto crescere l'incidenza del proprio greggio sul totale del rispettivo import dell'Italia, fino a superare il 17% nel 2001. Contestualmente si è andata in parte ridimensionando la quota proveniente da Arabia Saudita e Iran. Da questi paesi, difatti, l'Italia importava, nella prima metà degli anni novanta, rispettivamente il 15 e il 14% del greggio. Nel 2001 il loro mercato ha soddisfatto rispettivamente l'11 e il 12% del totale delle importazioni italiane. Sempre dalla seconda parte degli anni novanta si è poi andato affermando il ruolo della Norvegia, da cui nel 2001 l'Italia ha acquistato circa il 3% del greggio importato.

La domanda italiana di gas naturale è invece di competenza della Russia, dell'Algeria e, in misura minore, dell'Olanda, che vi hanno provveduto interamente per gran parte degli anni novanta. Nel 2001 si è affacciata la Norvegia come nuovo fornitore ed il suo ruolo è destinato a crescere con la liberalizzazione del settore in Europa.

Per quanto riguarda i prodotti petroliferi raffinati, Libia ed Algeria forniscono all'Italia rispettivamente il 20 e il 12% circa della quantità importata. Le principali fonti di approvvigionamento dell'Italia si distribuiscono inoltre tra Europa occidentale (principalmente Francia e Regno Unito, la cui quota si aggira intorno al 7%) ed Europa del -

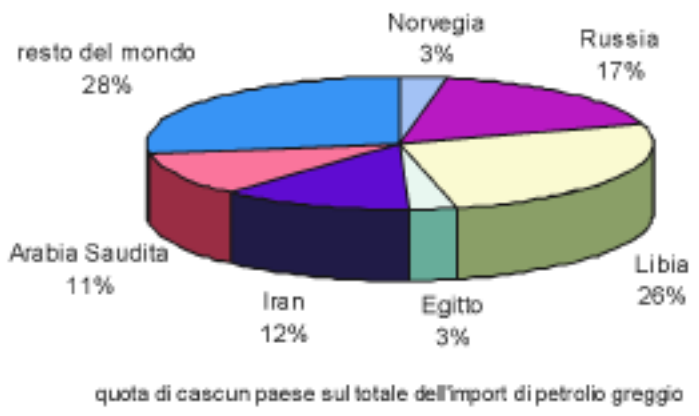


Grafico 4

l'Est (Ucraina e Russia, rispettivamente il 7 e il 9,5%). La stessa provenienza hanno la maggior parte delle importazioni di carbone, mentre per i prodotti di cokeria il principale fornitore italiano dalla seconda metà degli anni novanta è la Cina.

La "geografia" delle fonti di approvvigionamento energetico dell'Italia si sta quindi lentamente modificando rispetto al passato decennio per i prodotti che sembrano pesare di più sul fabbisogno energetico nazionale.

3. Tendenze a medio termine dei fabbisogni energetici dell'Italia

Nel medio periodo, i più grandi cambiamenti sono attesi dall'evoluzione della domanda di gas. Per effetto del declino della produzione interna e dell'incremento della domanda in tutti i paesi europei si prevede un incremento della dipendenza dell'Europa da importazioni esterne di gas dall'attuale 40% ad oltre il 70%; più significativo sarà l'aumento della dipendenza dell'Italia. La crescita delle importazioni di gas è tuttavia fortemente condizionata dallo sviluppo delle infrastrutture. La capacità esistente sulle principali rotte di importazione è insufficiente a reggere tale incremento, il che implica necessità di nuovi investimenti. Secondo le stime della Commissione europea, lo sviluppo delle forniture di gas in Europa richiederà investimenti per oltre 200 miliardi di euro nei prossimi vent'anni; Russia, Algeria e Norvegia rimarranno i principali fornitori, mentre la diversificazione degli approvvigionamenti sarà assicurata dal ruolo crescente di suppliers *emergenti quali Libia, Egitto, Trinidad, Iraq, Azerbaijan, Iran e Qatar. Accanto allo sviluppo di* pipelines *è previsto un forte incremento del ruolo del GNL, soprattutto nel sud Europa, per i vantaggi che offre in termini di flessibilità, diversificazione delle forniture e liquidità del mercato.*

La crescita e la diversificazione della domanda italiana avverranno di pari passo con quella europea ed interagiranno con gli sviluppi della liberalizzazione del settore del gas e del settore elettrico. Il driver *dell'aumento nella domanda di gas sarà infatti sempre di più la ristrutturazione e lo sviluppo del parco termoelettrico, oltre all'aumento del fabbisogno elettrico per unità di prodotto.*

Mentre l'intensità nella domanda finale di gas non dovrebbe infatti aumentare significativamente, l'Italia potrebbe mostrare un aumento più consistente nell'inten-

sità della domanda di energia elettrica. Questa risulta inferiore a quella media dei paesi industrializzati, soprattutto con riferimento alla domanda di consumo domestico. Negli ultimi anni, a fronte di un modesto aumento del prodotto lordo, la domanda elettrica è aumentata secondo un'elasticità storica dell'1,5%notevolmente, guidata, nell'ultima fase, soprattutto dal consistente aumento dell'intensità nei settori leggeri dell'industria. Nei prossimi anni con la modifica della struttura tariffaria e l'apertura della domanda, si può pensare invece che proprio dal domestico verrà un'accelerazione della domanda elettrica.

La principale determinante dell'aumento previsto per la domanda di gas come input *per le centrali termoelettriche deriva sia dalla conversione a gas delle centrali esistenti, sia da un ragionevole aumento della capacità di generazione in grado di far fronte alla dinamica attesa nella domanda elettrica (3% all'anno).*

*A fronte del fabbisogno crescente, l'incremento della dipendenza dall'estero dell'Italia per le forniture di gas è stato stimato passare dal 69% del 2000 all'89% nel 2010. La liberalizzazione del settore vedrà un numero crescente di attori e di paesi fornitori. Ad oltre un anno dal decreto Letta i primi effetti del superamento del monopolio ENI nella fornitura del gas che ha imposto dei tetti all'immissione nell'*upstream *sono già evidenti nell'evoluzione del 2001 e nei contratti di fornitura di lungo periodo ceduti da ENI a nuovi soggetti e siglati da nuovi soggetti del mercato. La liberalizzazione prevede infatti una riduzione della quota detenuta dall'ENI nell'*upstream *dal 75% dei consumi nazionali all'1/1/2002, al 61% nel 2010.*

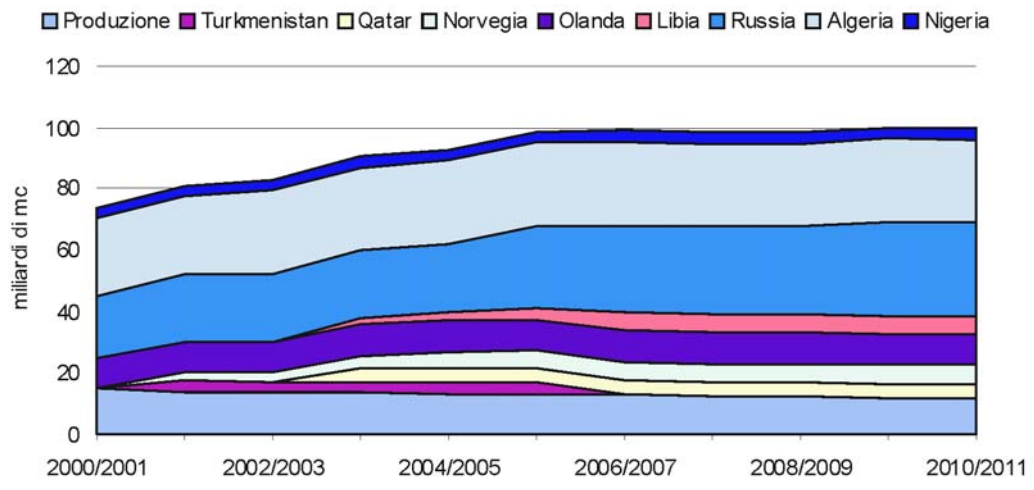


Grafico 5

Le importazioni, rese note il 31/8/2001 dal MAP, prevedono 11 miliardi di mc di gas derivanti da contrattazioni pluriennali e spot forniti da nuovi entranti. Le autorizzazioni sino ad ora rilasciate inoltre fanno prevedere che dal 2004/5 circa il 16,5% del mercato potrà essere coperto da nuovi soggetti. L'apertura dell'offerta è stata prevalentemente guidata dall'ENI stesso. Quindi in questa prima fase più che di reale concorrenza gas to gas *si è trattato di sostituzione. Per il futuro, il rispetto del tetto e*

l'ingresso di nuovi operatori sono invece in larga misura legati all'incremento della domanda ed alla realizzazione degli investimenti programmati. Oltre alla diversificazione dell'offerta interna si sta affacciando anche una diversificazione delle forniture. Accanto ad Algeria e Russia (nostri principali mercati di approvvigionamento) emergono Olanda e Norvegia che rafforzano la loro presenza, ma anche Libia, Qatar e Turkmenistan. Per la diversificazione dell'offerta un ruolo rilevante verrà svolto dagli investimenti in infrastrutture di importazione, ma anche, potenzialmente, dall'evolversi dei mercati spot in Europa, il cui sviluppo dipenderà crucialmente dal superamento dei problemi riguardanti le transazioni transnazionali.

La diversificazione dell'offerta interna sia sul fronte del gas che dell'elettricità sarà dunque guidata dall'integrazione dei diversi mercati secondo schemi coordinati a livello comunitario, dall'effettività dell'accesso alle reti e allo stoccaggio e dalle condizioni stabilite per la realizzazioni di nuovi investimenti in infrastrutture.

6. LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERODELL'ITALIA*

Sintesi

Come si era già verificato l'anno precedente, nel 2001 sono migliorati i saldi commerciali nei settori di specializzazione (tranne che nella gioielleria); si sono inoltre ridotti i disavanzi in diversi settori di svantaggio comparato, sia nei beni intermedi (legno, carta, chimica e metallurgia di base) che nei prodotti *high-tech* (elettronica e telecomunicazioni, strumenti di precisione).

Tuttavia, nei prodotti della moda (tessile-abbigliamento-cuoio-calzature) l'attivo degli scambi con l'estero è aumentato solo grazie alla ampiezza del saldo: in rapporto al valore dell'interscambio, il saldo ha proseguito la tendenza declinante in atto dal 1997, poiché le esportazioni hanno nuovamente avuto una dinamica inferiore a quella delle importazioni, soprattutto in termini reali.

A parte il caso della moda, in cui sono cresciute in misura significativa, le quantità importate hanno peraltro manifestato variazioni trascurabili o, come nei prodotti *ICT*, nella chimica di base e nelle macchine utensili, decisamente negative, a riflesso di una domanda interna debole; in generale, malgrado il deprezzamento della valuta europea nei confronti del dollaro in media annua, anche i valori unitari in euro delle importazioni hanno avuto un andamento moderato, salvo che nel cuoio e calzature (+12%, per motivi probabilmente connessi alla delocalizzazione produttiva) e nei prodotti farmaceutici (dove si sono intensificati gli scambi *intrafirm* delle multinazionali).

Negli stessi due settori pure i prezzi all'esportazione hanno mostrato aumenti a due cifre, ma in questo caso a fronte di una diminuzione delle quantità; in molti dei restanti prodotti, i valori unitari delle vendite all'estero sono comunque cresciuti più dei prezzi interni e di quelli dei concorrenti, a scapito delle quote di mercato in volume.

Nelle quantità, in effetti, le esportazioni di tutti i settori manifatturieri hanno subito, rispetto alla crescita del 2000, una decelerazione particolarmente accentuata, non sempre spiegabile in base al brusco rallentamento, concentrato nei prodotti *ICT*, della domanda mondiale.

In valore, grazie all'aumento dei prezzi relativi, la quota dell'Italia sull'insieme dei mercati internazionali è invece generalmente cresciuta (fanno eccezione pochi settori tra cui mezzi di trasporto, tubi in acciaio, elettrodomestici, prodotti farmaceutici, marmi, piastrelle ceramiche), recuperando in molti casi le perdite che nel 2000 erano state parzialmente determinate dal fenomeno opposto (cioè dallo sfavorevole impatto dei diminuiti prezzi in valuta estera dei prodotti italiani esportati); nel complesso dei manufatti la nostra quota è passata dal 4,3% al 4,5%, sopravanzando quella del Regno Unito.

L'area nella quale si osservano i risultati più soddisfacenti un po' in tutti i settori, con la rilevante eccezione degli autoveicoli, è l'Europa centro-orientale; in controtendenza rispetto alla flessione della domanda internazionale, le importazioni dal mondo di quest'area, che deve colmare un ritardo tecnologico, sono aumentate anche nei prodotti elettronici e per le telecomunicazioni, in cui la quota italiana, già superiore alla media, è salita fino a circa il 6%. Nello stesso settore un risultato altrettanto

---

* Redatto da Alessia Proietti – ICE Area Studi, Statistica e Documentazione – con la supervisione del dott. Sergio de Nardis

buono si registra nei paesi del Mediterraneo e del Medio Oriente, dove peraltro va in particolare sottolineato il successo concorrenziale italiano nella meccanica strumentale (la nostra quota è tornata sui livelli record, sopra il 20%, di alcuni anni addietro).

Per quanto riguarda i settori della moda, la posizione relativa dell'Italia è migliorata soprattutto, oltre che nell'Europa centro-orientale, nell'Unione Europea; almeno per alcuni di questi prodotti, proprio nel mercato dell'UE si è però verificato un notevole calo delle esportazioni italiane in volume (-8% nei prodotti tessili e della maglieria, -5% nelle calzature), in corrispondenza di un'impennata dei loro valori unitari dovuta tra l'altro ai maggiori costi degli *input* intermedi importati.

In termini reali, le calzature italiane hanno ceduto porzioni del mercato UE, proseguendo un *trend* negativo di lungo periodo, a vantaggio in particolare di quelle provenienti dal Vietnam e dalla Romania (si deve tener conto del fatto che le nostre imprese riforniscono in misura crescente i mercati europei attraverso le proprie filiali, molte delle quali localizzate appunto in Romania).

Del resto, pur considerando l'effetto-prezzi che ne ha innalzato il livello del 2001, nell'arco degli ultimi cinque anni la quota italiana sul valore dell'interscambio mondiale di beni non durevoli di consumo è scesa abbastanza nettamente, per cause molteplici: oltre alla fiacca dinamica della domanda d'importazione tedesca, le ragioni di fondo risiedono, da una parte, nella ormai consolidata capacità competitiva della Cina (divenuta di gran lunga il primo paese esportatore di tali beni) e del Messico (sul mercato nordamericano), dall'altra nell'inevitabile affermazione di concorrenti "minori", tra cui si distinguono i paesi del sub-continente indiano (oltre al Vietnam nelle calzature).

Durante lo scorso decennio, la quota della Cina sul mercato mondiale ha mostrato una continua ascesa, a sfavore sia dell'Italia che degli altri principali concorrenti, in quasi tutti i settori (tanto che sul totale dei manufatti si è avvicinata a quella del Giappone raggiungendo il 7%[1]). Particolarmente spettacolare è stata la crescita delle esportazioni cinesi di prodotti a più elevato contenuto tecnologico, grazie anche agli enormi investimenti diretti che nel grande paese asiatico hanno effettuato molte delle maggiori multinazionali; in Europa, un fenomeno analogo (sebbene in scala ridotta) ha interessato l'Irlanda che in un periodo relativamente breve, con il decisivo contributo degli IDE che è riuscita ad attrarre, ha mutato radicalmente la propria specializzazione merceologica divenendo esportatrice netta di chimica-farmaceutica, prodotti elettronici e strumenti di precisione.

L'Italia mantiene un significativo vantaggio comparato nella meccanica: nelle macchine industriali, di cui risulta da diverso tempo il quarto esportatore, il nostro paese ha recuperato parte delle perdite subite negli anni precedenti, in termini assoluti e di quota, per la caduta di domanda internazionale generata dalle crisi finanziarie del biennio 1998-1999.

Le macchine specializzate italiane, a forte tasso di innovazione tecnologica, insieme con quelle ad impiego generale (turbine, pompe e compressori, etc.), rappresentano un settore chiave anche in prospettiva: da un lato, tali esportazioni possono potenzialmente compensare il tendenziale indebolimento di quelle di beni per il consumo in cui l'Italia cede quote di mercato; dall'altro, agevolano lo sviluppo economico dei paesi destinatari e quindi pongono le condizioni per un complessivo incremento delle relazioni commerciali.

---

[1] Qui, come in tutto il Rapporto ICE, nelle esportazioni della Cina vengono comprese anche le riesportazioni di Hong Kong di origine cinese.

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER SETTORI
(valori in milioni di euro)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	2001	peso %	var. % dei valori 2000-01	2001	peso %	var. % dei valori 2000-01	2000	2001
PRODOTTI AGRICOLI, DELL'ALLEVAMENTO E DELLA PESCA	4.150	1,5	7,6	8.786	3,4	-4,8	-5.370	-4.636
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	538	0,2	2,4	28.702	11,0	-2,9	-29.036	-28.164
Prodotti energetici	*90*	*0,0*	*72,9*	*26.533*	*10,2*	*-3,0*	*-27.295*	*-26.443*
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	262.816	97,4	3,2	218.433	84,0	0,6	37.634	44.383
Alimentari, bevande e tabacco	13.873	5,1	6,2	18.036	6,9	5,3	-4.069	-4.163
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	28.531	10,6	6,7	13.660	5,3	7,0	13.963	14.871
Tessili e maglieria	*18.613*	*6,9*	*4,4*	*9.080*	*3,5*	*4,8*	*9.164*	*9.533*
Abbigliamento	*9.919*	*3,7*	*11,4*	*4.580*	*1,8*	*11,6*	*4.799*	*5.338*
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	14.476	5,4	8,5	6.437	2,5	17,5	7.866	8.039
Calzature	*8.394*	*3,1*	*8,4*	*3.062*	*1,2*	*17,2*	*5.132*	*5.332*
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	1.478	0,5	-2,1	3.207	1,2	-5,5	-1.883	-1.729
Prodotti in carta, stampa, editoria	5.977	2,2	0,3	6.665	2,6	-8,1	-1.295	-688
Prodotti petroliferi raffinati	4.944	1,8	-4,6	4.611	1,8	-14,3	-198	333
Prodotti chimici e farmaceutici	25.547	9,5	5,8	33.671	12,9	1,3	-9.096	-8.123
Prodotti chimici di base	*8.767*	*3,3*	*-1,7*	*16.476*	*6,3*	*-4,9*	*-8.406*	*-7.709*
Prodotti farmaceutici e medicinali	*8.860*	*3,3*	*15,6*	*8.493*	*3,3*	*19,6*	*561*	*367*
Prodotti in gomma e plastica	9.525	3,5	1,4	5.342	2,1	-0,8	4.002	4.183
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	9.343	3,5	1,2	2.915	1,1	2,5	6.388	6.428
Metalli e prodotti in metallo	21.567	8,0	1,5	25.370	9,8	-3,5	-5.020	-3.803
Prodotti della metallurgia	*10.968*	*4,1*	*0,3*	*21.229*	*8,2*	*-4,6*	*-11.320*	*-10.262*
Prodotti finali in metallo	*10.600*	*3,9*	*2,6*	*4.141*	*1,6*	*2,8*	*6.300*	*6.459*
Macchine e apparecchi meccanici	53.397	19,8	5,4	20.441	7,9	0,4	30.324	32.956
Macchine industriali di impiego generale	*22.666*	*8,4*	*5,2*	*10.103*	*3,9*	*-0,6*	*11.377*	*12.564*
Meccanica strumentale	*23.347*	*8,7*	*5,6*	*8.846*	*3,4*	*0,6*	*13.316*	*14.502*
Apparecchi per uso domestico (inclusi gli elettrodomestici)	*6.786*	*2,5*	*4,0*	*1.296*	*0,5*	*3,8*	*5.274*	*5.490*
Prodotti ICT, apparecchi elettrici e di precisione	27.361	10,1	3,7	36.562	14,1	-4,5	-11.887	-9.201
Prodotti ICT	*11.905*	*4,4*	*1,6*	*20.845*	*8,0*	*-9,2*	*-11.247*	*-8.941*
Apparecchi e materiali elettrici	*9.261*	*3,4*	*3,4*	*7.751*	*3,0*	*2,9*	*1.428*	*1.510*
Strumenti medicali e di precisione	*6.195*	*2,3*	*8,6*	*7.966*	*3,1*	*2,5*	*-2.067*	*-1.770*
Mezzi di trasporto	*29.460*	10,9	-3,1	*37.259*	14,3	6,3	-4.649	-7.799
Autoveicoli e parti	20.704	*7,7*	*-0,4*	29.917	*11,5*	*6,0*	*-7.442*	*-9.213*
Altri mezzi di trasporto	8.756	*3,2*	*-8,8*	7.341	*2,8*	*7,8*	*2.792*	*1.414*
Altri manufatti	17.335	6,4	-0,7	4.258	1,6	-0,1	13.187	13.078
Mobili	*9.308*	*3,5*	*2,1*	*1.041*	*0,4*	*2,7*	*8.104*	*8.267*
Gioielleria e oreficeria	*5.386*	*2,0*	*-5,8*	*944*	*0,4*	*-1,6*	*4.758*	*4.441*
ALTRI PRODOTTI	2.197	0,8	65,9	4.258	1,6	61,0	-1.321	-2.061
TOTALE	**269.701**	**100,0**	**3,6**	**260.179**	**100,0**	**0,6**	**1.907**	**9.522**

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.1

COMMERCIO MONDIALE E QUOTA DI MERCATO DELL'ITALIA PER SETTORI

	INCIDENZA SUL COMMERCIO MONDIALE		VARIAZIONI DEI VALORI IN DOLLARI RISPETTO AL PERIODO PRECEDENTE		QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001
PRODOTTI AGRICOLI, DELL'ALLEVAMENTO E DELLA PESCA	2,5	2,6	-1,0	-3,1	2,2	2,4
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	7,8	7,3	57,5	-9,8	0,1	0,1
Prodotti energetici	*6,9*	*6,4*	*67,4*	*-10,7*	*0,0*	*0,0*
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	87,9	87,8	10,1	-4,1	4,4	4,6
Alimentari, bevande e tabacco	4,8	5,1	-2,9	2,4	4,0	4,0
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	5,7	5,8	5,5	-2,0	6,9	7,3
Tessili e maglieria	*3,8*	*3,8*	*4,8*	*-3,0*	*6,9*	*7,2*
Abbigliamento	*1,9*	*2,0*	*6,9*	*-0,2*	*6,9*	*7,4*
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	1,3	1,4	6,1	2,8	15,0	15,5
Calzature	*0,7*	*0,8*	*2,6*	*2,4*	*15,2*	*15,7*
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	1,0	1,0	-0,3	-5,8	2,2	2,3
Prodotti in carta, stampa, editoria	2,6	2,6	7,6	-6,1	3,3	3,5
Prodotti petroliferi raffinati	3,2	3,0	57,2	-10,6	2,8	2,9
Prodotti chimici e farmaceutici	9,7	10,3	8,3	1,5	3,7	3,8
Prodotti chimici di base	*4,7*	*4,7*	*14,4*	*-4,6*	*2,7*	*2,7*
Prodotti farmaceutici e medicinali	*2,1*	*2,6*	*3,4*	*19,3*	*5,8*	*5,5*
Prodotti in gomma e plastica	2,6	2,6	5,0	-3,0	6,1	6,2
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	1,2	1,2	2,5	-2,4	11,8	11,9
Metalli e prodotti in metallo	6,9	6,7	11,2	-6,8	4,5	4,7
Prodotti della metallurgia	*4,9*	*4,7*	*14,8*	*-8,6*	*3,3*	*3,5*
Prodotti finali in metallo	*2,0*	*2,1*	*3,6*	*-2,6*	*7,3*	*7,6*
Macchine e apparecchi meccanici	8,1	8,2	6,3	-2,3	9,2	9,6
Macchine industriali di impiego generale	*3,7*	*3,9*	*4,9*	*1,5*	*8,7*	*8,7*
Meccanica strumentale	*3,7*	*3,6*	*8,7*	*-7,0*	*8,8*	*9,7*
Apparecchi per uso domestico (inclusi gli elettrodomestici)	*0,7*	*0,7*	*2,8*	*3,3*	*14,3*	*14,0*
Prodotti ICT, apparecchi elettrici e di precisione	24,2	22,7	18,9	-10,0	1,6	1,8
Prodotti ICT	*16,7*	*15,1*	*22,3*	*-13,1*	*1,1*	*1,2*
Apparecchi e materiali elettrici	*4,1*	*4,1*	*11,5*	*-5,4*	*3,2*	*3,4*
Strumenti medicali e di precisione	*3,3*	*3,5*	*12,4*	*-0,7*	*2,6*	*2,7*
Mezzi di trasporto	13,0	13,7	2,5	0,9	3,4	3,2
Autoveicoli e parti	*9,3*	*9,6*	*3,1*	*-1,3*	*3,3*	*3,2*
Altri mezzi di trasporto	*3,7*	*4,1*	*1,1*	*6,4*	*3,7*	*3,2*
Altri manufatti	3,6	3,5	6,6	-4,6	8,7	8,8
Mobili	*1,0*	*1,0*	*6,7*	*-1,6*	*14,3*	*14,5*
Gioielleria e oreficeria	*1,1*	*1,1*	*12,1*	*-5,8*	*9,9*	*9,6*
ALTRI PRODOTTI	1,8	2,3	24,2	23,9	0,1	0,1
TOTALE	**100**	**100**	**12,6**	**-4,0**	**3,8**	**4,0**

Fonte:elaborazioni ICE su dati GTI

Tavola 6.2

QUANTITÀ E PREZZI DELL'INTERSCAMBIO PER SETTORI
(variazioni percentuali, nel 2001, per esportazioni e importazioni; indici: 1995=100 per quantità e prezzi relativi)

Settori ATECO	ESPORTAZIONI quantità	ESPORTAZIONI valori medi unitari	IMPORTAZIONI quantità	IMPORTAZIONI valori medi unitari	QUANTITA' RELATIVE (1) 2000	QUANTITA' RELATIVE (1) 2001	RAGIONI DI SCAMBIO (2) 2000	RAGIONI DI SCAMBIO (2) 2001
PRODOTTI AGRICOLI, DELL'ALLEVAMENTO E DELLA PESCA	-1,4	9,2	-5,5	0,7	90,6	94,5	116,3	126,1
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	2,6	-0,2	-1,3	-1,6	96,2	100,1	54,7	55,5
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	-1,1	4,3	-1,7	2,4	89,8	90,4	101,9	103,8
Alimentari, bevande e tabacco	2,9	3,2	0,7	4,5	106,3	108,6	107,1	105,8
Bevande	*2,1*	*3,5*	*-0,4*	*4,1*	*83,8*	*85,8*	*122,3*	*121,6*
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	1,9	4,7	3,8	3,0	81,5	80,0	105,2	106,9
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	-2,4	11,2	4,8	12,1	70,5	65,7	104,4	103,5
Calzature	*-3,1*	*11,8*	*6,9*	*9,6*	*60,7*	*55,0*	*100,8*	*102,9*
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	-3,5	1,5	-6,0	0,6	115,1	118,1	91,3	92,0
Prodotti in carta, stampa, editoria	-1,9	2,2	-5,1	-3,2	134,5	139,1	82,9	87,5
Prodotti petroliferi raffinati	2,5	-6,9	-9,6	-5,1	156,9	178,0	100,9	99,0
Prodotti chimici e farmaceutici	-8,5	15,7	-4,4	5,9	114,3	109,3	97,9	106,8
Prodotti chimici di base	*-6,0*	*4,6*	*-7,0*	*2,3*	*106,5*	*107,7*	*97,1*	*99,3*
Prodotti farmaceutici e medicinali	*-15,7*	*37,2*	*1,2*	*18,2*	*121,3*	*101,0*	*93,9*	*109,0*
Prodotti in gomma e plastica	-0,5	2,0	-2,1	1,3	92,6	94,1	99,0	99,7
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	-2,8	4,2	-0,6	3,2	92,7	90,6	105,7	106,8
Piastrelle ceramiche	*-3,6*	*4,2*	*-14,5*	*-8,3*	*111,6*	*125,8*	*86,1*	*97,8*
Metalli e prodotti in metallo	2,5	-1,0	-0,8	-2,7	97,9	101,2	99,2	100,8
Tubi in ferro e acciaio	*11,2*	*-1,8*	*-2,0*	*3,7*	*98,7*	*112,1*	*100,6*	*95,2*
Macchine e apparecchi meccanici	4,1	1,2	0,6	-0,2	79,8	82,6	105,6	107,0
Macchine utensili	*2,5*	*3,4*	*-9,0*	*4,2*	*82,4*	*92,7*	*97,7*	*96,9*
Apparecchi per uso domestico (inclusi gli elettrodomestici)	*3,8*	*0,2*	*1,9*	*1,8*	*88,5*	*90,1*	*95,3*	*93,8*
Prodotti *ICT*, apparecchi elettrici e di precisione	-0,2	3,9	-5,1	0,7	81,1	85,3	101,4	104,7
Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici	*-4,8*	*-2,8*	*-12,3*	*4,8*	*40,2*	*43,7*	*122,4*	*113,6*
Motori, generatori e trasformatori elettrici	*1,5*	*1,5*	*-5,1*	*5,3*	*111,9*	*119,7*	*96,8*	*93,4*
Componentistica elettronica	*-16,5*	*6,1*	*-10,0*	*-5,2*	*130,4*	*121,0*	*93,5*	*104,6*
Mezzi di trasporto	-6,9	4,1	0,9	5,4	73,9	68,2	107,0	105,7
Autoveicoli	*-3,3*	*3,1*	*3,7*	*2,3*	*68,0*	*63,4*	*99,7*	*100,5*
Altri manufatti	-3,7	3,2	-2,3	2,3	84,3	83,1	92,5	93,3
Mobili	-1,9	4,1	-5,6	8,7	60,9	63,2	101,9	97,6
TOTALE	**-0,7**	**4,3**	**-1,4**	**2,1**	**90,7**	**91,4**	**97,8**	**99,9**

(1) Rapporti percentuali fra gli indici delle quantità esportate ed importate
(2) Rapporti percentuali fra gli indici dei valori medi unitari all'esportazione e all'importazione

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.3

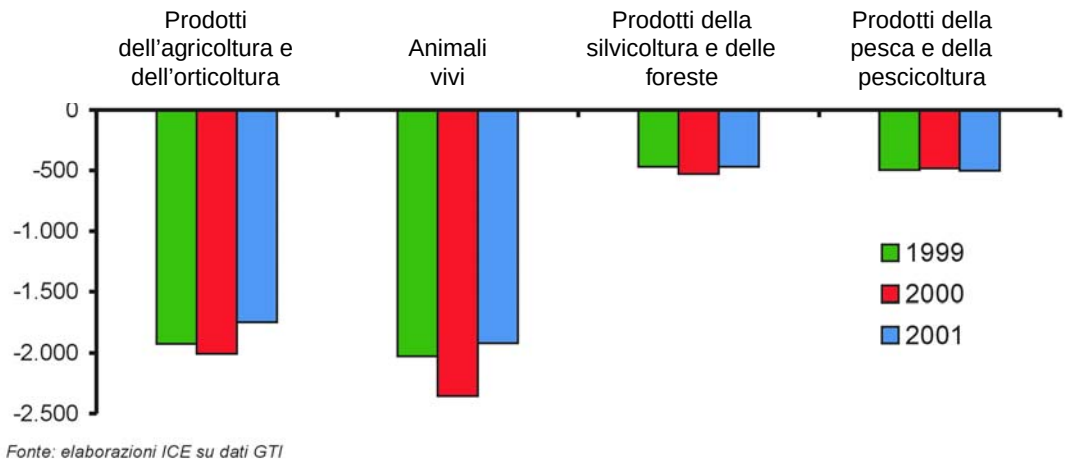
Prodotti agro-alimentari

Il passivo del settore è tornato a contrarsi, dopo il peggioramento dell'anno precedente. La riduzione del disavanzo, passato dagli oltre 9.400 ai circa 8.800 milioni di euro, è il risultato di dinamiche piuttosto differenziate nei due comparti che compongono il settore e che, comunque, presentano in entrambi i casi un miglioramento dei saldi normalizzati.

Le esportazioni (+6,5%, nel complesso) sono aumentate sia per i *prodotti agricoli, dell'allevamento e della pesca*, sia per i *prodotti alimentari, le bevande ed il tabacco*. Nel primo caso, l'incremento ha riflesso una sostenuta crescita dei prezzi; nel secondo, un andamento positivo delle quantità.

Sul fronte degli acquisti (aumentati, complessivamente, poco meno del 2%), invece, i due comparti hanno evidenziato opposti andamenti, con una riduzione delle importazioni di *prodotti agricoli* ed una crescita di quelli dell'*industria alimentare*. In particolar modo nel comparto dei prodotti dell'agricoltura, della pesca e della caccia, il disavanzo è passato dai 5.350 milioni di euro del 2000 ai 4.650 del 2001; la riduzione è quasi tutta imputabile alla voce *animali vivi* e alle importazioni di questi prodotti dal mercato UE, che si sono ridotte del 30%. I dati relativi al primo trimestre 2002 confermano il buon andamento delle vendite estere del 2001 e contemporaneamente evidenziano un'intensificazione degli acquisti, soprattutto dai mercati extra UE, di prodotti agricoli primari.

PRODOTTIDELL'AGRICOLTURA, DELLA SILVICOLTURA E DELLA PESCA
(saldi dell'Italia in milioni di euro)



Fonte: elaborazioni ICE su dati GTI

Grafico 6.1

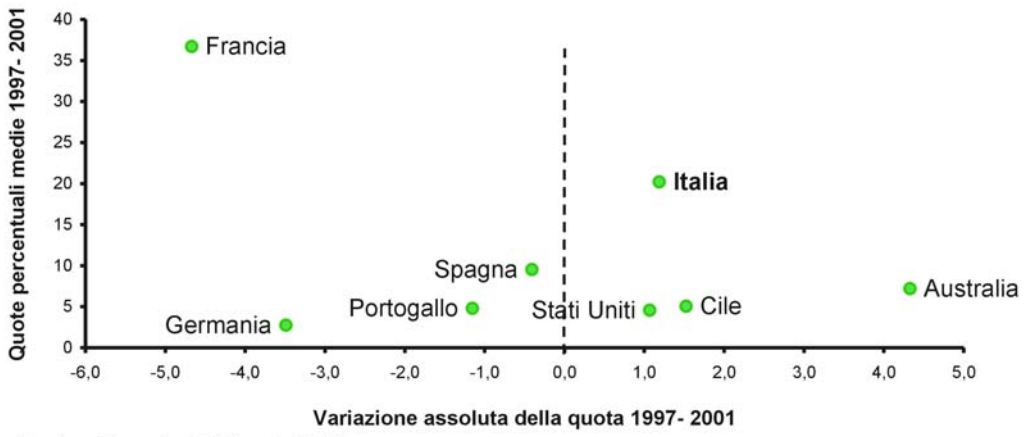
Il pur piccolo miglioramento della quota di mercato, nell'ordine di 0,1 punti percentuali per il settore nel suo complesso (escludendo il tabacco), appare confortante se paragonato al risultato ottenuto da alcuni dei nostri maggiori concorrenti, europei e non: Francia, Regno Unito, Stati Uniti e Cina hanno infatti perso terreno a livello mondiale.

Per quanto riguarda il mercato del *vino*, il confronto con la Francia, nostro principale concorrente, è risultato lo scorso anno favorevole agli esportatori italiani, la cui

quota è ulteriormente aumentata; la Francia, che resta il principale esportatore di vino seguita a ruota dall'Italia, ha visto una nuova riduzione della quota di mercato, arrivata al 34,1% (nel 1997 essa era quasi del 39%). Continua, d'altronde, la crescita di concorrenti quali il Cile e gli Stati Uniti, che tuttavia sembrano aver stabilizzato la propria quota, salita negli anni precedenti a ritmi molto elevati; non rallenta, invece, la crescita dell'Australia che, con una quota di mercato pari al 9,6%, nel 2001 ha superato la Spagna nella graduatoria dei maggiori esportatori mondiali di vino, collocandosi immediatamente dopo Francia e Italia.

VINO

(quote di mercato mondiale dei maggiori concorrenti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati GTI

Grafico 6.2

Prodotti dell'industria estrattiva

L'Italia ha beneficiato di una generalizzata riduzione, nel corso del 2001, del prezzo del *petrolio.* Pur essendo cresciute in quantità di circa lo 0,8%, le importazioni sono scese in valore dai 18.500 milioni di euro del 2000 ai 16.500 del 2001. L'Africa, ed in particolare la Libia con una quota del 25 % circa, è risultata nuovamente la principale area di approvvigionamento di questo prodotto. Va nel contempo sottolineata la continua crescita come fornitori del mercato italiano dei paesi dell'ex Unione Sovietica, trainati dalla Russia.

Il valore delle importazioni di *gas naturale*, passando dai 7.800 milioni di euro del 2000 agli 8.800 del 2001, ha frenato il ritmo di incremento dopo la forte accelerazione del 2000, quando gli acquisti si sono quasi raddoppiati. L'Algeria, nonostante una lieve flessione, si è confermata il nostro più importante fornitore, incalzata dalla Russia. Quest'ultima, considerando il petrolio e il gas complessivamente, è leader nel nostro mercato per la fornitura delle materie prime energetiche.

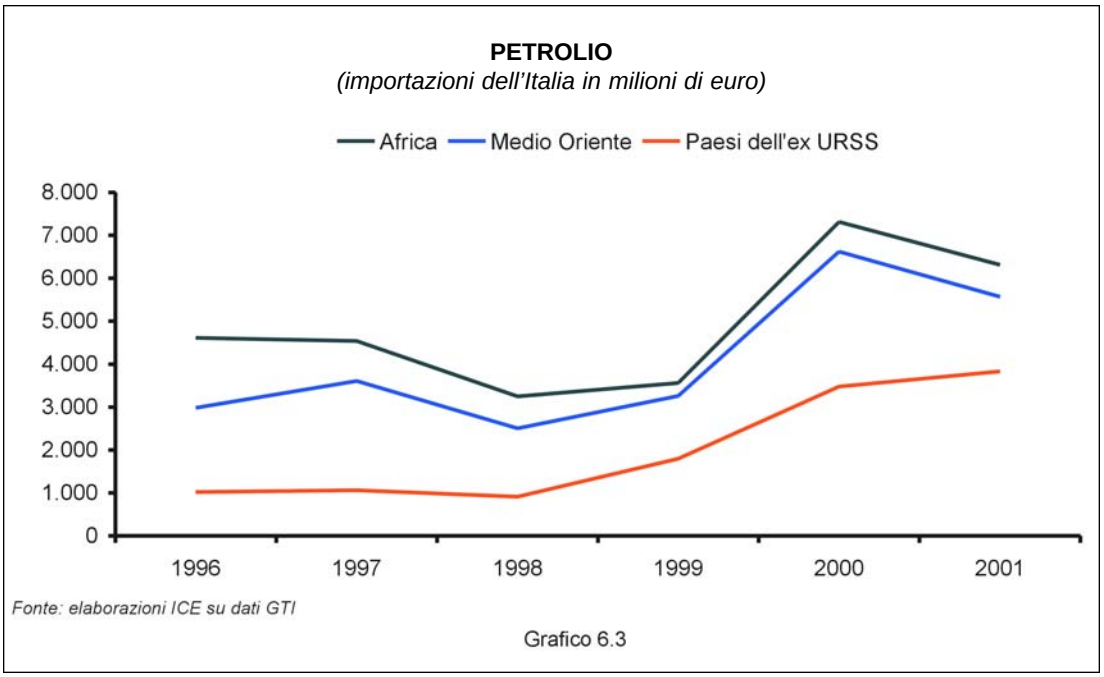


Grafico 6.3

Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento

L'avanzo del settore *tessile e abbigliamento* si è ulteriormente ampliato nel corso del 2001, anche se in misura meno consistente rispetto a quanto sperimentato nel 2000: l'attivo si è attestato a 14.900 milioni di euro, contro i 14.000 dell'anno precedente. Il saldo normalizzato ha invece continuato a erodersi, seppure lievemente (a riflesso soprattutto del deterioramento negli *articoli di maglieria*), proseguendo una tendenza in atto ormai dal 1996; sulla nuova leggera contrazione ha ancora inciso un aumento delle importazioni superiore a quello delle esportazioni.

La crescita delle vendite all'estero in valore dello scorso anno è interamente da attribuire all'andamento positivo registrato nei mercati extra-UE. Le esportazioni nell'UE, fatta eccezione per quelle dirette in alcune destinazioni come Francia, Paesi Bassi e Regno Unito, hanno invece registrato una netta flessione. Da segnalare l'intensificazione degli scambi, sia dal lato delle importazioni sia da quello delle esportazioni, con i mercati dell'Europa centro-orientale, in conseguenza anche dei maggiori flussi di commercio connessi al traffico di perfezionamento passivo. L'opposta evoluzione delle vendite nei mercati intra ed extra-UE risulta confermata anche dalla dinamica delle esportazioni in quantità: l'incremento pari all'1,9% dei volumi complessivamente esportati, ingloba una forte flessione nel mercato UE (-5,4%) ed un notevole incremento nei mercati extra-UE (+10,1%).

Nel complesso, la dinamica delle esportazioni in valore ha consentito un recupero della quota di mercato a prezzi correnti, riportatasi sopra i valori toccati nel 1999.

Prodotti tessili e maglieria

Nel comparto *del tessile e della maglieria* la dinamica delle esportazioni è risultata positiva, anche se piuttosto modesta (+4,4%, dai 17.800 milioni di euro del 2000 ai 18.600 del 2001). Alla crescita delle vendite nei mercati dell'Europa centro-orientale, dell'Asia e dell'Africa, si è contrapposta la caduta di quelle verso i paesi dell'UE e delle Americhe.

Una *performance* particolarmente negativa delle vendite ha riguardato gli *arti - coli in maglieria*, per i quali le esportazioni si sono ridotte in misura rilevante. La quota di mercato dell'Italia in questi prodotti si è ridotta di 1,2 punti percentuali a partire dal 1998. Nel comparto dei *tessuti*, invece, la quota italiana (14,3%) è tornata quasi sui livelli del 1998, dopo un triennio di flessione.

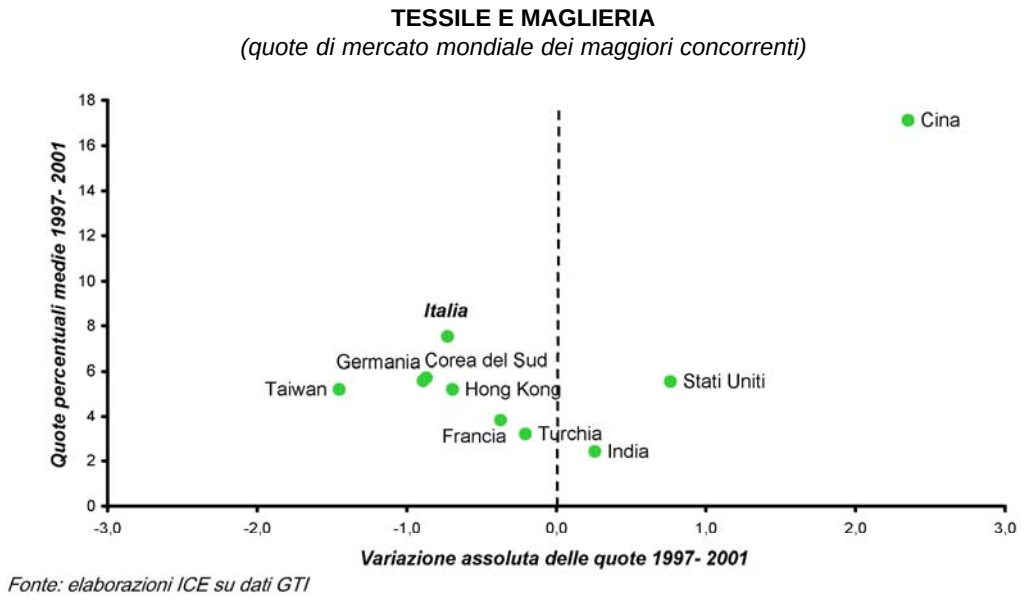


Grafico 6.4

Per quanto riguarda il comparto nel suo complesso, l'Italia ha registrato un sensibile miglioramento, recuperando quasi per intero la perdita del 2000 ed è l'unica economia industrializzata che è riuscita, in questo comparto, a tenere il passo della Cina in termini di dinamica della quota di mercato (+0,4 punti percentuali). Un andamento particolarmente favorevole ha caratterizzato le esportazioni italiane nell'Europa centro-orientale, con un incremento della quota nell'ordine del punto e mezzo percentuale; tale dinamica positiva riflette in parte anche gli effetti di attivazione delle esportazioni indotti dai fenomeni di delocalizzazione di alcune fasi della produzione. La Cina rappresenta un temibilissimo concorrente proprio in questo mercato anche se, dopo l'ascesa dell'ultima parte degli anni novanta, la sua penetrazione nell'area sembra essersi stabilizzata. Buoni segnali arrivano anche dai mercati asiatici in cui la quota italiana è tornata ai livelli del 1997.

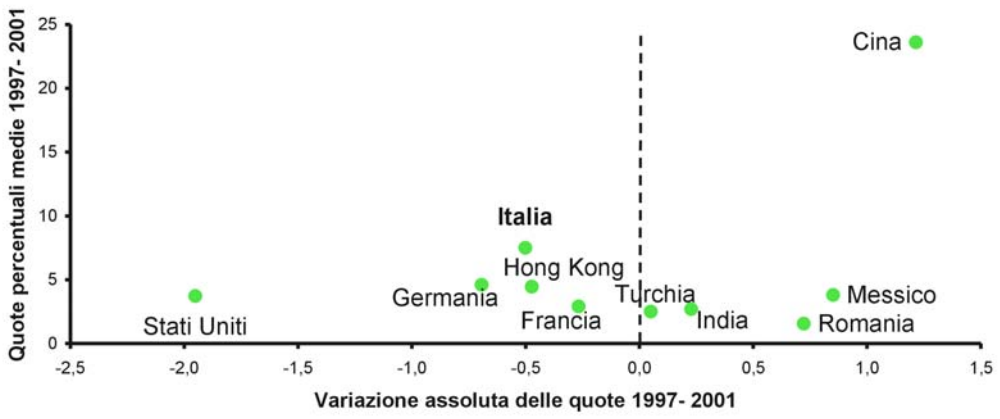
Prodotti dell'abbigliamento

Il comparto dei prodotti *d'abbigliamento* si è distinto per una crescita più sostenuta rispetto ad altri prodotti del settore manifatturiero sia dal lato delle esportazioni (dagli 8.900 milioni di euro del 2000 ai 9.900 del 2001, +11,4%) sia dal lato delle importazioni (dai 4.100 milioni di euro del 2000 ai quasi 4.600 del 2001, +11,6%). L'evoluzione significativamente positiva delle vendite estere ha riguardato tutti i mercati di sbocco, compresi quelli dell'Unione Europea; ciò ha riflesso la ripresa della domanda europea del settore dopo un periodo di forte rallentamento.

Con riferimento ai principali paesi di destinazione, la Germania ha continuato a perdere importanza quale nostro mercato di sbocco e, pur rimanendo il nostro primo partner commerciale per il comparto nel suo complesso, è stata stabilmente superata dagli Stati Uniti per quanto riguarda l'abbigliamento maschile.

Grazie alla favorevole evoluzione delle esportazioni, l'Italia ha accresciuto la propria quota di mercato mondiale (7,4%) di quasi 0,6 punti percentuali; una *performance* migliore di quella dei diretti concorrenti, quali Germania, Francia, Regno Unito, Stati Uniti, e Cina. Nel mercato UE, che assorbe il 46% delle nostre esportazioni, la quota dei prodotti italiani d'abbigliamento è arrivata al 14,2%, con un aumento di oltre 1 punto percentuale rispetto al 2000.

ABBIGLIAMENTO
(quote di mercato mondiale dei maggiori concorrenti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati GTI

Grafico 6.5

Calzature e prodotti in pelle e cuoio

Dopo il miglioramento del 2000, l'attivo degli scambi con l'estero del settore si è nuovamente allargato superando gli 8 miliardi di euro, un livello analogo al record del 1996; questo risultato è dipeso però interamente da un effetto di scala: in percentuale dell'interscambio, il saldo si è infatti ancora ridotto poiché le esportazioni, diversamente che in quasi tutti gli altri settori, hanno continuato a crescere meno delle importazioni (+8,5% contro +17,5%).

La differenza nelle dinamiche dei due flussi in valore è spiegata quasi completamente dalle loro variazioni in termini reali: le quantità esportate sono diminuite e quelle importate sono invece aumentate del 5%, a fronte di un'impennata dei valori unitari, di oltre il 10%, in entrambi i casi.

La crescita dei prezzi all'esportazione può essere attribuita in parte ai maggiori costi degli *input* intermedi, in un contesto di intensificazione degli scambi *intra-firm* tra le imprese italiane e le loro filiali estere; d'altro canto, i nostri esportatori potrebbero aver perseguito strategie mirate a non comprimere i profitti unitari contando, per recuperare competitività, su un ipotetico prossimo deprezzamento dell'euro. Sta di fatto che, in un

settore per cui le vendite estere sono particolarmente importanti coprendo più della metà della produzione, è proseguita una insoddisfacente tendenza delle esportazioni in termini reali, che negli ultimi sei anni sono in complesso aumentate di appena il 5% contro un incremento medio di oltre il 20% riguardante gli altri prodotti.

Nel 2001, la crescita delle esportazioni settoriali in valore è stata comunque discreta, ed in presenza di scambi internazionali relativamente meno dinamici (a causa della diminuzione degli acquisti del Nord America), la quota di mercato dell'Italia a prezzi correnti è salita dal 15% al 15,5%, grazie in particolare all'aumento nelle calzature, dove è passata dal 15,2% al 15,7%.

I guadagni della nostra quota risultano più evidenti nelle aree in cui era già più elevata della media, cioè in Europa e nei paesi del Mediterraneo e Medio Oriente; in Europa centro-orientale ha raggiunto un livello (superiore al 40%) mai toccato in precedenza[2].

Occorre considerare che l'innalzamento della quota italiana nel 2001 è strettamente legato all'impennata dei valori unitari settoriali e rischia quindi di essere effimero, tanto più tenendo presente che nel lungo periodo la nostra porzione di mercato mondiale del settore si è nettamente abbassata.

Quest'ultima circostanza dipende in buona misura dalla sempre maggiore competitività, anche nei segmenti qualitativi di media fascia, di concorrenti che si sono affacciati più recentemente sulla scena degli scambi internazionali: non solo la Cina, diventata già da qualche anno *leader* mondiale nei beni di consumo, ma anche altri paesi "minori" come, nelle calzature, il Vietnam. Un altro fattore da sottolineare è la ripartizione dei mercati tra le imprese italiane e le loro filiali nell'Europa dell'est: non a caso, nelle calzature di cuoio la quota dell'Italia sulle importazioni in quantità dell'UE è diminuita pure l'anno scorso, mentre quella della Romania ha mostrato un aumento di entità analoga.

CALZATURE

(quote di mercato mondiale dei maggiori concorrenti)

Fonte: elaborazioni ICE su dati GTI

Grafico 6.6

[2] L'incremento della quota italiana in Europa centro-orientale nel 2001 va letto alla luce della notevolissima crescita delle esportazioni, in Romania e Bulgaria, di parti di calzature (semilavorati) che in questi paesi costituiscono la quasi totalità del settore.

I dati relativi al primo trimestre di quest'anno non sono incoraggianti, soprattutto per le vendite nei mercati extra-UE dove, in seguito al "trascinamento" dei negativi risultati dei mesi precedenti, il valore delle esportazioni settoriali è diminuito del 15% rispetto allo stesso periodo del 2001. Tuttavia, le previsioni di medio termine sono abbastanza favorevoli: nei paesi dell'Europa centro-orientale, ai vantaggi generali del processo di integrazione con l'Unione Europea si potranno aggiungere quelli, in parte già sperimentati, derivanti dalla cooperazione produttiva e commerciale tra le filiali locali di calzaturifici italiani e le loro case madri.

Legno e prodotti in legno

Il settore ha presentato un disavanzo commerciale (-1.700 milioni) inferiore per 150 milioni di euro a quello del 2000. Gli acquisti si sono ridotti in volume di 6 punti percentuali e questo, unitamente ad un andamento pressoché stazionario dei prezzi, ci ha giovato in termini di disavanzo in uno dei settori tradizionalmente in deficit.

Le nostre importazioni provengono prevalentemente dall'Europa, con l'Austria che si è confermata primo fornitore; due paesi africani, Camerun e Costa d'Avorio, hanno coperto da soli il 10% della nostra richiesta di *legno tagliato.* Stati Uniti e Canada, invece, hanno perso importanza tra i nostri mercati d'approvvigionamento, con una riduzione dei volumi d'acquisto molto al di sopra della media.

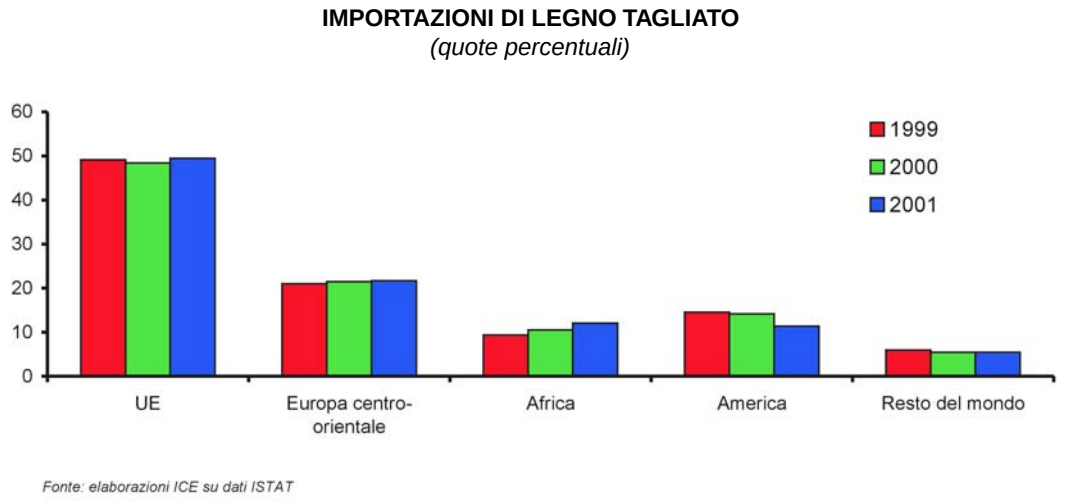


Grafico 6.7

Il rallentamento delle importazioni di *legno* del primo trimestre dell'anno in corso (-6,7% tendenziale), pur recando in prospettiva beneficio al saldo della nostra bilancia commerciale, trova spiegazione verosimilmente nella sfiducia dei produttori che si trovano alla fine del ciclo produttivo di cui il legno fa parte. Le esportazioni di mobili, infatti, appaiono tutt'altro che in ripresa (-7,0% rispetto al primo trimestre 2001) e il settore, tradizionalmente vocato all'export, non sembra poter contare su una ripresa dei consumi interni.

Prodotti in carta, stampa, editoria e supporti registrati

Il settore ha praticamente dimezzato il proprio disavanzo (da 1.300 a 690 milioni di euro); al miglioramento hanno contribuito in modo molto diverso gli andamenti dei vari comparti.

L'Italia ha un saldo decisamente negativo per quel che riguarda l'interscambio delle materie di base del settore; gli acquisti di *pasta da carta, carta e cartone*, sono però diminuiti sensibilmente nel 2001, per effetto di una contestuale riduzione dei prezzi e dei volumi d'importazione. Per i prodotti finiti, invece, il saldo è risultato ancora positivo e complessivamente in crescita rispetto al 2000. Nei prodotti dell'*editoria e nelle stampe* la flessione dei volumi di vendita è stata compensata dall'aumento dei prezzi d'esportazione, con una conseguente sostanziale stabilità dei valori. Per gli *articoli di carta e cartone*, invece, la positiva dinamica nei volumi d'esportazione si è accompagnata ad una leggera crescita dei prezzi.

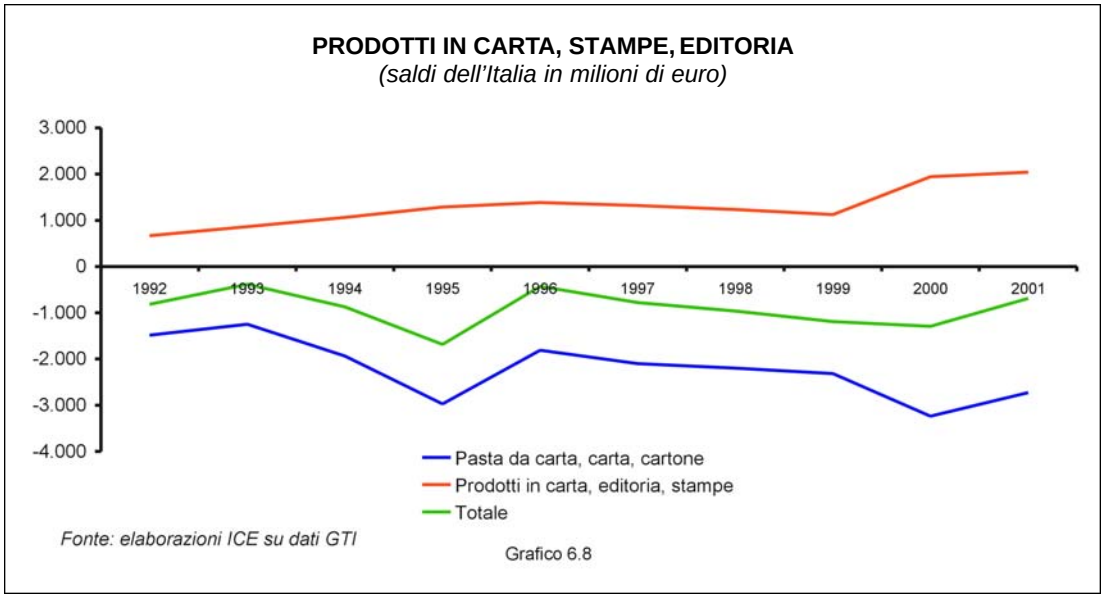


Grafico 6.8

Il continente americano ha continuato a perdere peso quale mercato di approvvigionamento, con una riduzione delle proprie vendite molto al di sopra della media. E' risultata invece positiva la dinamica dell'interscambio, sia negli acquisti sia nelle vendite, con i mercati dell'Europa centro-orientale. In questo stesso mercato, l'Italia ha il guadagno più netto (+0,7) in termini di quota di mercato. Nell'Unione Europea, principale area di destinazione dei nostri prodotti, le vendite italiane sono tornate ad aumentare, anche se in misura marginale (circa 0,2%) , dopo anni di flessione.

La quota dell'Italia in questo settore è pari al 3,4% del mercato. Nonostante l'andamento negativo della domanda mondiale tutti i principali concorrenti UE hanno registrato un incremento della propria quota (+0,1%) simile al nostro, con l'eccezione della Germania, che ha sperimentato una crescita decisamente più marcata (0,6%).

Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari

Con riduzioni in valore sia dal lato delle importazioni, per 750 milioni di euro, sia dal lato delle esportazioni, per oltre 200 milioni di euro, questo settore, tradizio-

nalmente in disavanzo, si è presentato quest'anno con un saldo commerciale positivo per oltre 300 milioni.

All'inversione del saldo ha contribuito profondamente l'andamento delle vendite nel mercato UE e, probabilmente, il processo di despecializzazione che è in atto in questo comparto ad opera di alcuni tra i paesi più evoluti

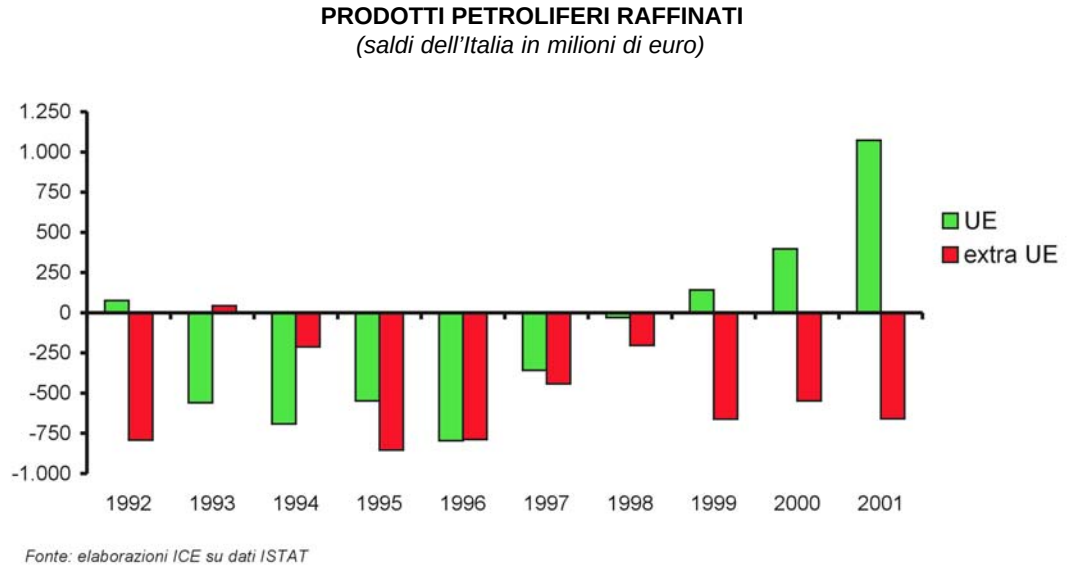


Grafico 6.9

Proseguendo sul cammino intrapreso già lo scorso anno, l'Italia ha ottenuto un ulteriore incremento della propria quota di mercato nei *prodotti petroliferi raffinati*, riportandosi al 3,1%, livello su cui si posizionava prima della caduta del 1999.

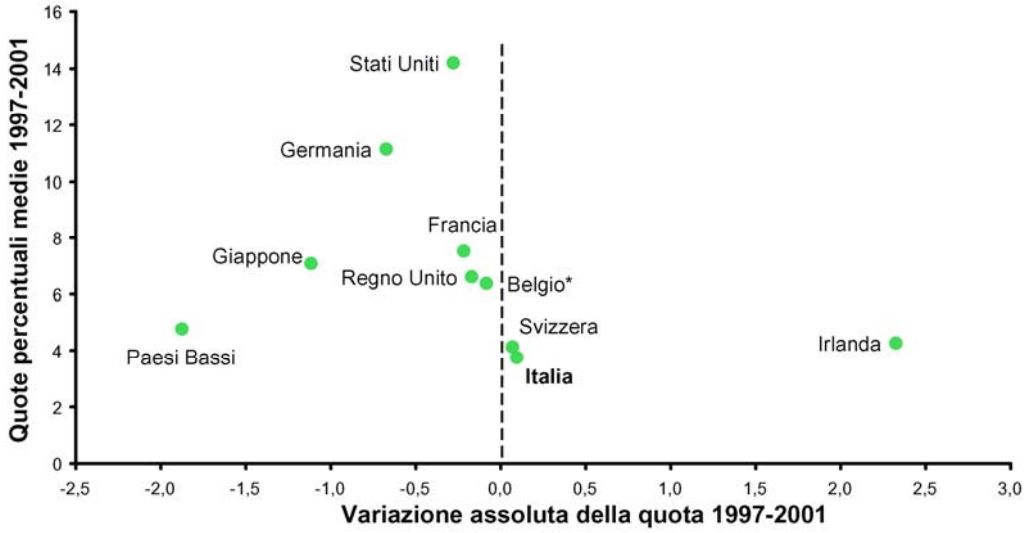
Prodotti chimici e farmaceutici, fibre sintetiche e artificiali

Il passivo del settore, dopo il peggioramento del 2000, ha avuto un netto miglioramento nel corso del 2001. Le esportazioni, in seguito ad una vivacissima dinamica dei prezzi, sono cresciute di 1.400 milioni di euro, arrivando a 25.500 milioni (+5,8%). Al netto della componente di prezzo, le esportazioni in quantità hanno invece sperimentato una notevole flessione, di circa l'8%, con punte del 12,2 % nel mercato UE. La forte salita dei prezzi è evidente soprattutto nel settore *farmaceutico*, che si è distinto nel corso del 2001 per una domanda mondiale particolarmente dinamica.

L'andamento del saldo normalizzato, in flessione dall'inizio degli anni '90, attesta una diversità fra i tassi di crescita delle importazioni e delle esportazioni. L'interscambio si connota per una forte divaricazione tra i mercati extraeuropei, presso cui siamo esportatori netti, ed europei, in cui siamo sistematicamente in disavanzo.

Per quanto riguarda le quote di mercato, considerando l'intero settore, l'Italia ha registrato un piccolo incremento rispetto al 2000, analogamente a quanto accaduto per i maggiori concorrenti UE. La quota settoriale, di poco superiore al 3,7%, è rimasta piuttosto stabile nel suo complesso; oscillazioni più sensibili si sono riscontrate invece in specifiche aree e paesi di destinazione.

PRODOTTI CHIMICI e FARMACEUTICI
(quote di mercato mondiale dei maggiori concorrenti)



*La quota di mercato del Belgio è rilevata dal 1999
Fonte: elaborazioni ICE su dati GTI

Grafico 6.10

L'avanzo commerciale del comparto dei *prodotti farmaceutici* si è ridotto di 200 milioni di euro nel corso del 2001 (da 560 a 360). La buona dinamica dell'interscambio con i paesi dell'Unione Europea, verso i quali il disavanzo si è più che dimezzato (da 630 a 290 milioni di euro), è stata più che compensata dalla forte riduzione dell'attivo con il Nord America. Il deterioramento in quest'ultimo mercato si ravvisa anche in termini di quote: a fronte di una crescita degli acquisti complessivi dall'estero di prodotti farmaceutici degli Stati Uniti e del Canada del 15%, la sfavorevole dinamica delle esportazioni italiane in questi mercati ha portato a una flessione della quota dal 8,4 % al 3,8%.

Oltre alla marcata flessione nel mercato nordamericano, la quota italiana si presenta in flessione un po' dovunque. Tale peggioramento si è accompagnato a una dinamica dei prezzi all'esportazione estremamente elevata (+ 37% rispetto al 2000); pur tenendo conto delle incertezze che potrebbero caratterizzare la stima dei valori medi unitari all'esportazione in questo settore, un tale fenomeno sembrerebbe comunque indicativo di una politica di prezzi da parte delle imprese farmaceutiche molto aggressiva, soprattutto nei mercati extra-UE, che ha finito con l'andare a scapito delle quote di mercato.

Nella *chimica di base* la quota di mercato italiana dopo la flessione registrata nell'ultima parte degli anni novanta si è stabilizzata intorno al 2,7%. In questo comparto della chimica, il mercato UE ha un peso decisamente inferiore rispetto, ad esempio, a quello dei prodotti farmaceutici quale destinatario delle nostre esportazioni, e la riduzione delle vendite in tale area viene in parte compensata dalla crescita delle stesse verso altri mercati di sbocco. L'andamento complessivo delle esportazioni (-3,6%) è risultato in linea con la contrazione della domanda mondiale del settore, con una conseguente sostanziale invarianza della quota italiana nel mercato mondiale sui livelli dell'anno precedente.

Articoli in gomma e materie plastiche

L'attivo commerciale è aumentato per il secondo anno consecutivo, passando dai 4.000 ai 4.200 milioni di euro.

Il modesto incremento delle esportazioni in valore ha riflesso una sostanziale stabilità delle quantità e un leggero aumento dei valori medi unitari. Al miglioramento del saldo commerciale ha contribuito anche la riduzione contenuta degli acquisti esteri, particolarmente evidente nel mercato UE da dove proviene il 70% circa dei nostri approvvigionamenti.

In un contesto di generale riduzione degli scambi internazionali di prodotti appartenenti a questo settore, la *performance* dell'Italia è stata piuttosto incoraggiante. La riduzione delle vendite nel mercato UE (-1,2%) è risultata inferiore alla contrazione della domanda (-4,6%) che ha caratterizzato quest'area. L'Unione Europea ha continuato a essere saldamente il nostro primo mercato di sbocco e i movimenti che avvengono in quest'area influiscono in misura determinante sulla *performance* complessiva del settore: si può ipotizzare che le esportazioni italiane torneranno a crescere, anche in quantità, riportandosi sul trend positivo iniziato dalla seconda metà degli anni novanta, dal momento in cui la domanda europea comincerà a riprendersi.

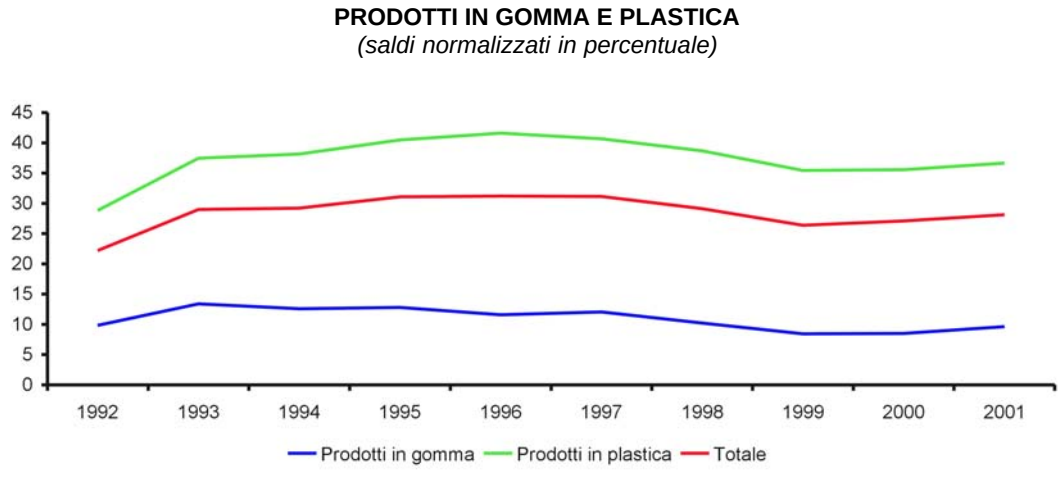


Grafico 6.11

Andamenti analoghi a quelli registrati nel mercato europeo sono stati riscontrati; in misura più o meno accentuata, nelle altre principali aree mercato: laddove le nostre vendite sono diminuite (come ad esempio in Asia) la flessione è risultata meno forte della contrazione del mercato. Questa evoluzione si traduce in un guadagno in termini di quote di mercato di 0,2 punti percentuali.

L'andamento delle quote è positivo anche nel confronto con i principali concorrenti UE: solo la Germania (+0,5%), che comunque partiva da una situazione di deciso vantaggio, ha guadagnato più dell'Italia; ha perso invece terreno il Regno Unito. Tra i concorrenti extra-UE gli Stati Uniti hanno registrato una lieve diminuzione; più forte è stata invece la perdita di quote da parte del Giappone (quasi 1 punto percentuale), che ha probabilmente risentito in modo diretto della concorrenza cinese sul mercato asiatico e mediorientale.

Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia

La pur lieve riduzione del saldo settoriale normalizzato, ormai in discesa costante dal 1997, è derivata da un aumento delle importazioni superiore a quello delle esportazioni. La variazione positiva delle vendite estere che si è avuta nel 2001 (da 9.230 a 9.340 milioni di euro, +1,2%) ha riflesso unicamente la crescita dei valori medi unitari; in termini reali, le esportazioni complessive, influenzate da una cattiva *performance* nel mercato UE, sono diminuite del 2,8%. Gran parte di questo rallentamento può considerarsi "fisiologico" e si spiega con l'andamento degli scambi internazionali del settore. Ciò che è importante sottolineare è che, all'interno del settore, i comparti tradizionalmente più caratteristici delle nostre esportazioni (piastrelle e marmi) sembrano aver risentito maggiormente degli andamenti complessivi del mercato, mentre la tenuta delle vendite complessive è dovuta ai comparti per così dire residuali. Nei *prodotti ceramici*, ad esempio, le esportazioni sono cresciute del 5%, nonostante una notevole flessione degli scambi internazionali; un medesimo andamento hanno avuto le vendite di *vetro e prodotti in vetro*, per i quali l'Italia detiene quasi il 6,2% del mercato. Tale evoluzione particolarmente positiva ha più che compensato le perdite registrate nelle piastrelle e nella lavorazione dei marmi, riflettendosi sulla dinamica della quota di mercato dell'intero settore, passata dal 11,8 al 11,9%.

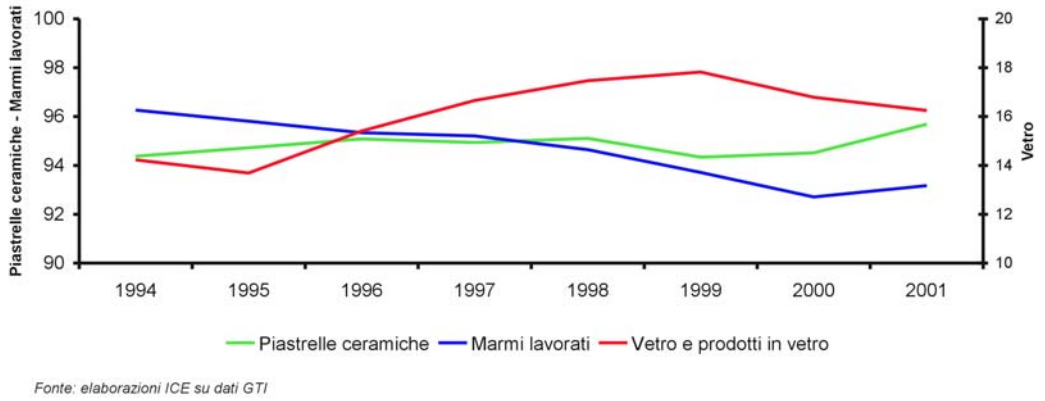


Grafico 6.12

Nel confronto con gli altri settori manifatturieri, le vendite di *piastrelle ceramiche*, di cui l'Italia è leader mondiale, hanno registrato un tasso di crescita decisamente inferiore; questa circostanza appare più preoccupante nel confronto internazionale: nel giro di cinque anni la quota italiana si è ridotta di 3 punti percentuali arrivando al 46,3%.

Le vendite di *marmi lavorati* hanno subìto una lieve flessione in termini di valore nel corso del 2001, attestandosi al di sopra dei 1.800 milioni di euro. La caduta è stata più rilevante in termini reali, soprattutto nel mercato UE. La nuova perdita di quota di mercato (-1,6% nel corso del 2001) appare, similmente a quella delle piastrelle, non episodica, ma risultato della forte concorrenza di alcuni paesi (Cina in te-

sta) che stanno imponendo la loro presenza, oltre che nei mercati asiatici, nel Nord America e nell'Unione Europea.

Metalli e prodotti in metallo

Il disavanzo commerciale del settore si è notevolmente ridotto nel corso del 2001: dagli oltre 5.000 milioni di euro del 2000 si è passati ai 3.800 del 2001. Il ridimensionamento del passivo è stato la conseguenza della riduzione del valore delle importazioni, soprattutto di *metalli di base preziosi e non ferrosi* e di *ferro, ghisa, acciaio e ferroleghe*; in quest'ultimo comparto , pur essendo aumentati in volume gli acquisti dall'estero, soprattutto dai mercati extra-UE, l'Italia ha beneficiato di una notevole riduzione dei prezzi d'importazione. Nel comparto dei preziosi, invece, la riduzione di oltre 600 milioni di euro delle importazioni è riconducibile ad una flessione nei volumi d'acquisto.

Considerando l'aggregato nel suo complesso, l'Italia si è collocata su una quota di mercato di poco superiore al 4,7% e ha recuperato, nel corso del 2001, parte di quanto perso nel triennio 1998-2000. La quota settoriale sintetizza situazioni piuttosto differenti tra i due comparti: la prima differenza riguarda il posizionamento dell'Italia sul mercato mondiale, la seconda riguarda il segno del saldo commerciale.

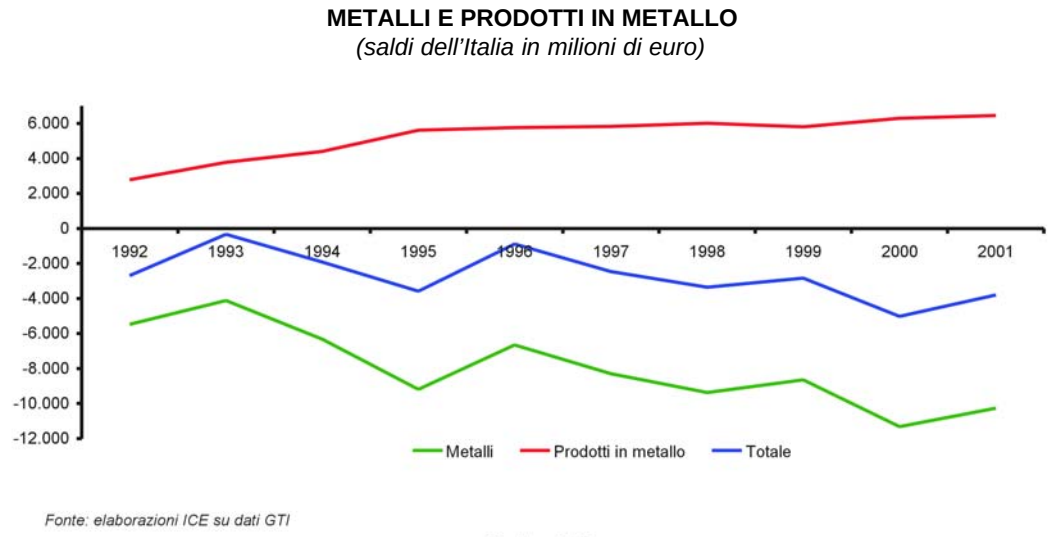


Grafico 6.13

Nei *prodotti metallurgici* l'Italia è costantemente in disavanzo (-10.250 milioni di euro nel 2001) e la sua quota pari al 3,5%. Considerando che gli scambi internazionali del settore si sono ridotti nel corso del 2001, il recupero di 0,3 punti percentuali sulla quota del 2000 può essere considerato un piccolo successo. Se si esclude la Germania, che ha accresciuto la propria quota di 0,8 punti percentuali, l'incremento di 0,3 dell'Italia è in linea con i guadagni dei suoi diretti concorrenti europei (Francia e Regno Unito), che pure partivano da situazioni più favorevoli. L'Italia potrebbe essere stata avvantaggiata dall'orientamento geografico delle sue esportazioni. Pur in un contesto di riduzione generalizzata della domanda mondiale, la domanda di questi

prodotti proveniente da taluni mercati, come ad esempio l'Europa centro-orientale, è cresciuta sensibilmente. Le vendite italiane di prodotti metallurgici presso i mercati dell'Europa centro-orientale sono aumentate di oltre 15,5 punti percentuali, con un guadagno in termini di quote presso questo mercato.

Nei *prodotti finali in metallo* l'Italia presenta un deciso attivo commerciale, pari a quasi 6.500 milioni e una quota sul mercato mondiale che ha superato il 7,5%. Quest'ultima è cresciuta nell'ultimo anno dopo un prolungato periodo di riduzione.

Se si esclude l'Unione Europea, in cui comunque la riduzione delle esportazioni è risultata in linea con la contrazione della domanda e la quota italiana si è mantenuta sui livelli del 2000 (11,9%), l'Italia ha incrementato le proprie vendite presso tutti gli altri mercati, che assorbono ormai quasi il 40% del totale esportato. L'andamento delle quote appare, in questo più che in altri comparti, particolarmente legato alla geografia dei mercati. La Cina, infatti, pur temibile in quasi tutti i settori, rappresenta un concorrente di rilievo soprattutto nei mercati asiatici, mentre i concorrenti del Nord America, *leaders* incontrastati nell'intero continente americano, non sembrano particolarmente attratti dai mercati dell'Europa centro-orientale che potrebbero rappresentare in futuro un'ottima opportunità per l'Italia.

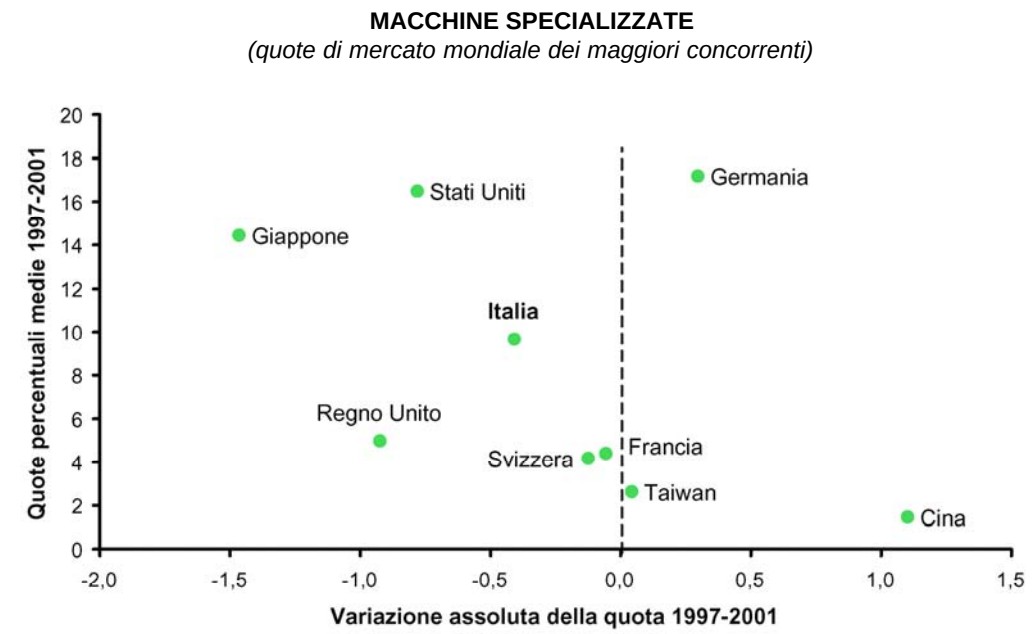
Macchine ed apparecchi meccanici

L'avanzo commerciale è cresciuto per il secondo anno consecutivo, portandosi a quasi 33.000 milioni di euro; sembra quindi essersi interrotta la fase di peggioramento del saldo che si era manifestata i nel triennio 1997-99.

Le esportazioni, giunte alla soglia dei 53.500 milioni di euro, sono cresciute ad un tasso superiore a quello della media dei prodotti manifatturieri, riflettendo soprattutto la vivace dinamica delle quantità: in termini reali l'incremento delle vendite all'estero è stato superiore al 4%; una *performance* particolarmente positiva nel confronto con gli altri settori manifatturieri. Il favorevole andamento delle quantità esportate è derivato da un'evoluzione molto positiva nei mercati extra europei che ha più che compensato la flessione nell'area UE.

In particolare, l'Asia orientale ha contribuito in misura sostanziale al buon andamento delle vendite italiane, riportando gli acquisti dal nostro paese sui livelli del 1997; l'avanzo verso quest'area è praticamente raddoppiato, passando da 1.100 a 2.100 milioni di euro e, per la prima volta dopo la crisi delle economie emergenti, il saldo normalizzato dell'Italia nei confronti di quest'area è tornato a crescere. In aumento sono risultate anche le esportazioni verso i paesi dell'Europa centro-orientale (da 4.100 a 5.200 milioni di euro); l'incremento è stato dell'ordine del 20% per tutti i comparti, con una punta del 40% per le macchine utensili e quelle per impieghi speciali. Dinamiche analogamente favorevoli si sono riscontrate per le esportazioni nell'area del Medio Oriente.

Grazie a questi andamenti, le quote dell'Italia sono tornate ad aumentare nel corso del 2001, recuperando in parte la flessione dei tre anni precedenti. Tale recupero è stato pressoché completo per quel che riguarda le macchine agricole, per le quali l'Italia tocca la quota record del 12,8% (questo comparto aveva comunque risentito comparativamente meno della crisi asiatica del 1997-98). L'unico settore per il quale la ripresa sembra più lenta è quello degli *elettrodomestici.* E' tuttavia da segnalare che un fenomeno simile di relativa debolezza degli elettrodomestici, nell'ambito di un trend molto positivo per gli altri comparti, si è riscontrato in Germania.; ciò potrebbe indicare che questi prodotti, più *labour-intensive* e per i quali con-



Fonte: elaborazioni ICE su dati GTI

Grafico 6.14

tano meno i processi di apprendimento, sono maggiormente esposti alla concorrenza dei paesi emergenti.

A livello settoriale, parte della perdita della quota italiana in questi ultimi anni sembra legata a una certa lentezza con cui il nostro modello di specializzazione si è adattato alle variazioni della struttura della domanda mondiale; confrontando le differenze tra i pesi dei comparti all'interno della meccanica sul totale degli scambi internazionali e gli stessi pesi nelle esportazioni italiane, tra il 1997 e il 2001, si nota un generalizzato aumento. Se ne può dedurre una certa lentezza della nostra offerta a adattarsi ai cambiamenti delle caratteristiche della domanda. L'incremento della quota (9,6% contro 9.2% del 2000) registrato nel corso del 2001 è dovuto ad un effetto-prodotto positivo (la domanda si è indirizzata verso i prodotti in cui siamo specializzati); qualora la domanda mondiale tornasse ad orientarsi verso comparti in cui siamo meno specializzati, questo incremento potrebbe rivelarsi poco duraturo.

Macchine e apparecchi elettrici e di precisione

Il saldo normalizzato del settore, tradizionalmente negativo ed in sensibile peggioramento dalla seconda metà degli anni novanta, è passato da –18,4 % a –14,4 % nel corso del 2001; questo miglioramento è frutto di una riduzione in valore degli acquisti dall'estero di 1.700 milioni di euro e di una contestuale crescita delle vendite di quasi 1.000 milioni.

Negli andamenti dei flussi d'interscambio di alcuni dei comparti del settore, si sono evidenziati i riflessi della crisi mondiale dei prodotti di *ICT*: il commercio internazionale di questi prodotti ha avuto una notevolissima flessione (10% circa); l'Italia ha registrato una riduzione degli acquisti (-2.000 milioni di euro) percentualmente in

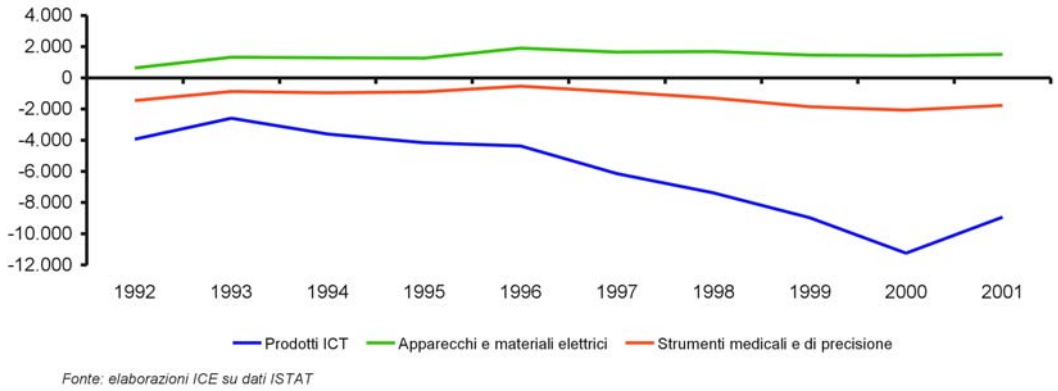
linea con l'andamento degli scambi internazionali; ciò ha contribuito a ridurre il deficit in uno dei principali comparti di despecializzazione del nostro paese.

Sul fronte delle esportazioni, invece, si è delineata una dinamica molto differenziata tra i vari prodotti di *ICT*.

La discesa delle vendite di *computer* è proseguita secondo i ritmi degli anni precedenti: la crisi mondiale si è innestata in questo caso su un percorso di indebolimento dell'export che da tempo caratterizza questo settore. Le ripercussioni della flessione della domanda internazionale di prodotti ad alta tecnologia si sono invece ravvisate più evidentemente nella *componentistica elettronica*, con una caduta delle esportazioni in termini reali di oltre il 16%; questa circostanza si spiega in parte come fisiologico rientro dopo l'accelerazione riscontrata nelle vendite nel corso del 2000, in parte come riflesso di un rallentamento degli investimenti in un comparto che, dopo anni di forte espansione, appare in ridimensionamento.

Sempre tra i prodotti di *ICT*, decisamente positiva è stata invece la *performance*, sia in termini di valore sia in termini reali, delle esportazioni di *apparecchi trasmittenti e riceventi*. In un contesto di flessione della domanda mondiale, seppure più contenuto rispetto agli altri prodotti di *ICT*, le nostre esportazioni sono cresciute del 20% (da 4.300 a 5.200 milioni di euro), sostenute dalle richieste dei mercati dell'Europa centro-orientale e dell'America latina.

PRODOTTI *ICT*, APPARECCHI ELETTRICI E DI PRECISIONE
(saldi dell'Italia in milioni di euro)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.15

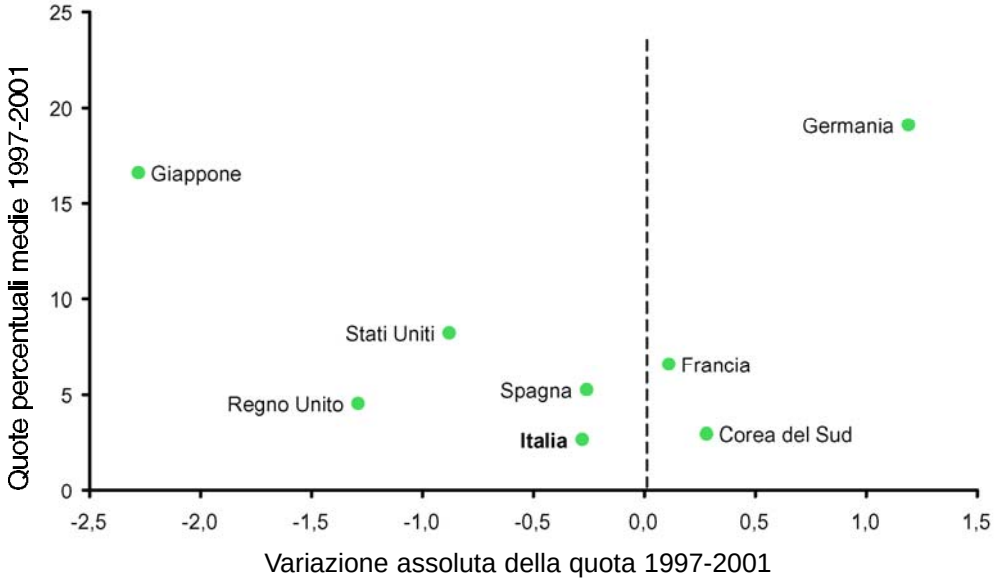
Il risultato di questi andamenti è stato un guadagno seppur lieve (1,8% contro l'1,6% del 2000) dell'Italia a livello di quote di mercato.

Mezzi di trasporto

Con un incremento di oltre 2.200 milioni nel valore delle importazioni rispetto al 2000 ed una lieve diminuzione delle esportazioni, il disavanzo commerciale del settore si è portato a quasi 7.200 milioni di euro. L'ammontare delle vendite, che era sensibilmente cresciuto nel corso degli ultimi anni sia per il comparto *autoveicoli*, sia per gli *altri mezzi di trasporto*, si è fermato su valori leggermente inferiori a quelli del 2000 e non ha tenuto il passo degli acquisti che invece hanno continuato a crescere ad un tasso piuttosto sostenuto.

La deludente *performance* delle vendite di *autoveicoli*, che pesano per il 70% circa sulle esportazioni dell'intero settore, ha provocato il peggioramento del saldo normalizzato: le nostre importazioni sono cresciute complessivamente del 6% a fronte di una diminuzione, anche se lieve, delle esportazioni; questo calo è stato più evidente nel mercato UE dove l'Italia ha ridotto la propria quota. Nel mercato europeo degli autoveicoli hanno perso posizioni anche Giappone, Regno Unito, Svezia e Spagna; quest'ultima economia, nonostante la flessione del 2001, si è confermata il terzo esportatore nel mercato UE , con una quota vicina al 13%, preceduta solo da Germania e Francia che hanno consolidato la loro posizione nel corso del 2001.

AUTOVEICOLI
(quote di mercato mondiale dei maggiori concorrenti)



Fonte:elaborazioni ICE su dati GTI

Grafico 6.16

L'Italia appare invece in recupero nella *componentistica per autoveicoli*, sia a livello mondiale, sia nell'Unione Europea.

Mobili

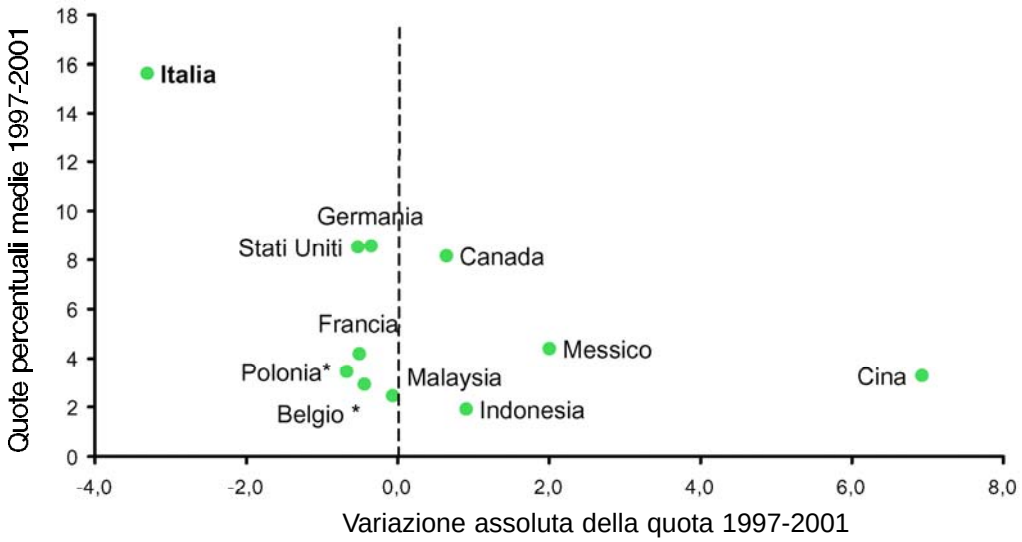
Le esportazioni in valore di *mobili* sono cresciute nel corso del 2001 del 2,1%, sostenute da un aumento dei prezzi di oltre 4 punti percentuali che ha compensato la riduzione nei volumi d'esportazione (-1,9%). L'avanzo commerciale del settore ha avuto una leggera espansione, benché si siano ridotte in valore e in quantità (-5,1%) le vendite verso il mercato UE e la *performance* nel mercato americano non sia stata brillante. Le esportazioni di *mobili* verso gli Stati Uniti erano cresciute negli ultimi anni a ritmi molto elevati e hanno subìto nel corso del 2001 un sensibile rallentamento; nonostante tale indebolimento, in conseguenza della flessione più forte accusata delle

vendite nel mercato tedesco, gli Stati Uniti sono stati quest'anno il principale paese destinatario delle nostre esportazioni

Il saldo normalizzato settoriale, in forte contrazione nell'ultima parte degli anni novanta, sembra essersi stabilizzato, grazie soprattutto alla riorganizzazione dei flussi d'interscambio con i paesi dell'Europa centro-orientale. Pur rimanendo inferiore a quello delle altre aree, in cui l'Italia si pone sostanzialmente come esportatore netto, il saldo normalizzato verso i paesi di quest'area è in continua crescita. Nel caso della Romania, per esempio, questo indicatore è negativo, ma la tendenza è al miglioramento: alcune fasi della produzione, soprattutto delle sedie, sono state oggetto negli ultimi anni di un processo di delocalizzazione molto intenso (in modo simile a quanto è avvenuto per le calzature e per il settore tessile) che sta velocemente ridimensionandosi e/o assumendo nuove forme.

MOBILI

(quote di mercato mondiale dei maggiori concorrenti)



* La quota del Belgio è rilevata dal 1999, quella della Polonia dal 1998

Fonte:elaborazioni ICE su dati GTI

Grafico 6.16

Gli scambi internazionali del settore hanno subìto un leggero rallentamento nel corso del 2001; nonostante ciò, e dopo la preoccupante flessione dell'ultima parte degli anni novanta in cui si era ridotta di oltre 3,5 punti percentuali, la quota di mercato italiana è cresciuta nel corso del 2001, portandosi al 14,5% (+0,2% rispetto al 2000). Un'analoga evoluzione si è osservato anche per la Germania; continua in questo settore l'ascesa di paesi come Cina e Messico, in diretta concorrenza con Stati Uniti e Canada, che hanno subito nel corso del 2001 una sensibile riduzione della propria quota.

7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE*

Sintesi

Nel 2001 le esportazioni delle venti regioni italiane hanno mostrato dinamiche particolarmente differenziate.

Una crescita superiore alla media nazionale ha interessato la Liguria e la Lombardia, nell'area nord-occidentale, il Veneto, nell'area nord-orientale, le Marche, nell'area centrale ed inoltre l'Abruzzo, il Molise, la Campania e la Basilicata, nell'area meridionale. Queste regioni sono state favorite dal fatto che le loro vendite estere sono più orientate, rispetto alle altre, in settori (beni di consumo non durevoli, chimica, cantieristica, impiantistica) e/o mercati (Europa centro-orientale, Medio Oriente e Africa) la cui domanda internazionale è stata, l'anno scorso, relativamente più vivace.

Al contrario, le esportazioni del Lazio e dell'Italia insulare sono diminuite anche perché hanno fronteggiato una debole domanda dei settori di loro specializzazione (autoveicoli e prodotti per le telecomunicazioni, nel primo caso, prodotti petrolchimici nel secondo).

Piemonte, Trentino Alto Adige, Friuli-Venezia Giulia, Emilia Romagna e Toscana, tutte regioni con un elevato grado di orientamento della produzione verso i mercati esteri, hanno mantenuto le loro quote sulle esportazioni italiane, ed anche quella della Puglia è rimasta sostanzialmente invariata; la Valle d'Aosta, l'Umbria e, soprattutto, la Calabria che, dopo la positiva parentesi del 2000, è tornata a mostrare la propria bassissima propensione ad esportare, hanno invece subìto una flessione della propria quota.

Al notevole incremento delle esportazioni italiane in Europa centro-orientale hanno contribuito quasi tutte le regioni, mentre quelle meridionali (tranne la Puglia) hanno ottenuto risultati relativamente buoni nel poco dinamico mercato dell'Unione Europea.

Complessivamente, la quota del Mezzogiorno sulle esportazioni italiane è leggermente diminuita nel 2001, facendo segnare una battuta d'arresto nella tendenza ascendente che aveva caratterizzato la seconda metà degli anni novanta. Tuttavia, la flessione è attribuibile essenzialmente al calo dei prezzi dei prodotti petroliferi: al netto di tali prodotti, la crescita delle esportazioni meridionali è rimasta, anche l'anno scorso, superiore alla media nazionale. L'espansione ha coinvolto quasi tutti i settori, sia quelli in cui prevale l'imprenditoria locale (agro-alimentare, abbigliamento, calzature, mobili) sia quelli in cui è più forte il ruolo degli investimenti di origine esterna (mezzi di trasporto, macchine agricole e industriali).

La Lombardia capeggia la graduatoria regionale anche per quanto attiene agli investimenti diretti esteri, ma nello scorso decennio è progressivamente diminuita la sua quota sul totale degli stabilimenti industriali italiani a partecipazione internazionale e lo stesso è avvenuto per il Lazio; in contropartita, tra le regioni che meglio hanno saputo attrarre l'interesse degli investitori esteri, si distinguono il Veneto, l'Emilia Romagna e, in misura minore, la Toscana e le Marche.

---

* Redatto da Domenico Cuccurullo e Lucilla Mercuri - ICE Area Studi, Statistica e Documentazione - con la supervisione del prof. Giuliano Conti.

Queste quattro regioni hanno contemporaneamente aumentato più di altre i propri investimenti in attività produttive oltre confine e pertanto, tenendo conto che la loro quota sulle esportazioni nazionali di merci è ugualmente salita, va sottolineato il successo della combinazione tra i sistemi locali, che ne costituiscono l'ossatura, e le articolate modalità della loro internazionalizzazione. Rimane, però, relativamente modesto il valore della loro offerta di servizi ai residenti esteri; del resto, tale circostanza riguarda tutte le regioni italiane, tranne la Lombardia e, soprattutto, il Lazio[1].

Nel primo trimestre del 2002, alla diminuzione tendenziale delle esportazioni italiane hanno contribuito soprattutto le regioni settentrionali, ma anche le altre hanno mostrato in generale risultati negativi che, in diversi casi, riflettono le flessioni sperimentate nella seconda metà del 2001 (per il Lazio si osserva invece un positivo "rimbalzo" delle vendite di autoveicoli).

LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE NEL 2001

	REGIONI	Valori milioni di euro 2001	Var. perc. 99-00	Var. perc. 00-01
1)	Lombardia	77.047	16,2	4,9
2)	Veneto	38.964	14,9	4,5
3)	Emilia Romagna	30.937	14,7	3,4
4)	Piemonte	30.607	14,4	2,8
5)	Toscana	22.313	21,7	3,5
6)	Lazio	10.938	22,8	-8,2
7)	Friuli Venezia Giulia	9.250	17,0	3,5
8)	Campania	8.379	18,9	7,6
9)	Marche	8.286	18,1	10,1
10)	Puglia	6.062	16,8	1,9
11)	Abruzzo	5.439	31,3	6,3
12)	Sicilia	5.161	56,5	-5,8
13)	Trentino Alto Adige	4.440	11,5	2,7
14)	Liguria	4.036	23,4	16,0
15)	Umbria	2.322	18,9	0,2
16)	Sardegna	2.274	55,4	-7,0
17)	Basilicata	1.171	-2,4	7,0
18)	Molise	534	2,1	8,3
19)	Valle d'Aosta	389	38,1	-1,6
20)	Calabria	289	34,7	-7,1
	ITALIA	**269.634**	**17,7**	**3,6**

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.1

Piemonte[2]

Nel 2001 il Piemonte ha registrato una crescita delle vendite all'estero del 2,8%, un incremento inferiore a quello medio nazionale, mentre la quota regionale sulle esportazioni italiane ha raggiunto il livello più basso dell'intero decennio (ta-

[1] Le esportazioni del Lazio nei servizi sono addirittura superiori che nelle merci, grazie al contributo di quelli per le comunicazioni, assicurativi e per le imprese.

[2] 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 le esportazioni complessive.

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE DI MERCI
(pesi percentuali a prezzi correnti)(*)

	1992	1996	1997	1998	1999	2000	2001
NORD CENTRO	**91,1**	**90,9**	**90,3**	**89,7**	**89,7**	**89,0**	**89,1**
ITALIA NORD OCCIDENTALE	**47,7**	**44,8**	**43,7**	**42,7**	**41,9**	**41,4**	**41,7**
Piemonte	14,0	13,2	12,7	12,3	11,9	11,4	11,4
Valle d'Aosta	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1
Lombardia	31,8	29,9	29,3	29,0	28,6	28,3	28,7
Liguria	1,8	1,6	1,6	1,3	1,3	1,3	1,5
ITALIA NORD ORIENTALE	**28,3**	**30,3**	**30,4**	**31,0**	**31,6**	**30,9**	**31,1**
Trentino Alto Adige	1,9	1,7	1,7	1,7	1,8	1,7	1,7
Veneto	12,9	13,9	13,9	13,9	14,6	14,3	14,5
Friuli Venezia Giulia	2,9	3,3	3,3	3,7	3,5	3,4	3,4
Emilia Romagna	10,5	11,3	11,5	11,7	11,8	11,5	11,5
ITALIA CENTRALE	**15,2**	**15,8**	**16,2**	**16,1**	**16,2**	**16,7**	**16,3**
Toscana	8,0	8,3	8,3	8,0	8,0	8,3	8,3
Umbria	0,7	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Marche	2,4	2,9	3,1	3,1	2,9	2,9	3,1
Lazio	4,0	3,6	3,9	4,1	4,4	4,6	4,1
MEZZOGIORNO	**8,9**	**9,1**	**9,6**	**10,3**	**10,2**	**11,0**	**10,9**
ITALIA MERIDIONALE	**6,1**	**7,0**	**7,2**	**8,0**	**7,9**	**8,0**	**8,1**
Abruzzo	1,2	1,8	1,9	1,9	1,8	2,0	2,0
Molise	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Campania	2,5	2,5	2,6	3,0	3,0	3,0	3,1
Puglia	2,0	2,2	2,2	2,3	2,3	2,3	2,3
Basilicata	0,1	0,2	0,2	0,4	0,5	0,4	0,4
Calabria	0,1	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**	**2,8**
Sicilia	1,9	1,4	1,6	1,6	1,6	2,1	1,9
Sardegna	0,8	0,7	0,8	0,7	0,7	0,9	0,8
ITALIA	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

(*) Dal totale nazionale è stata sottratta la voce "Province diverse non specificate"

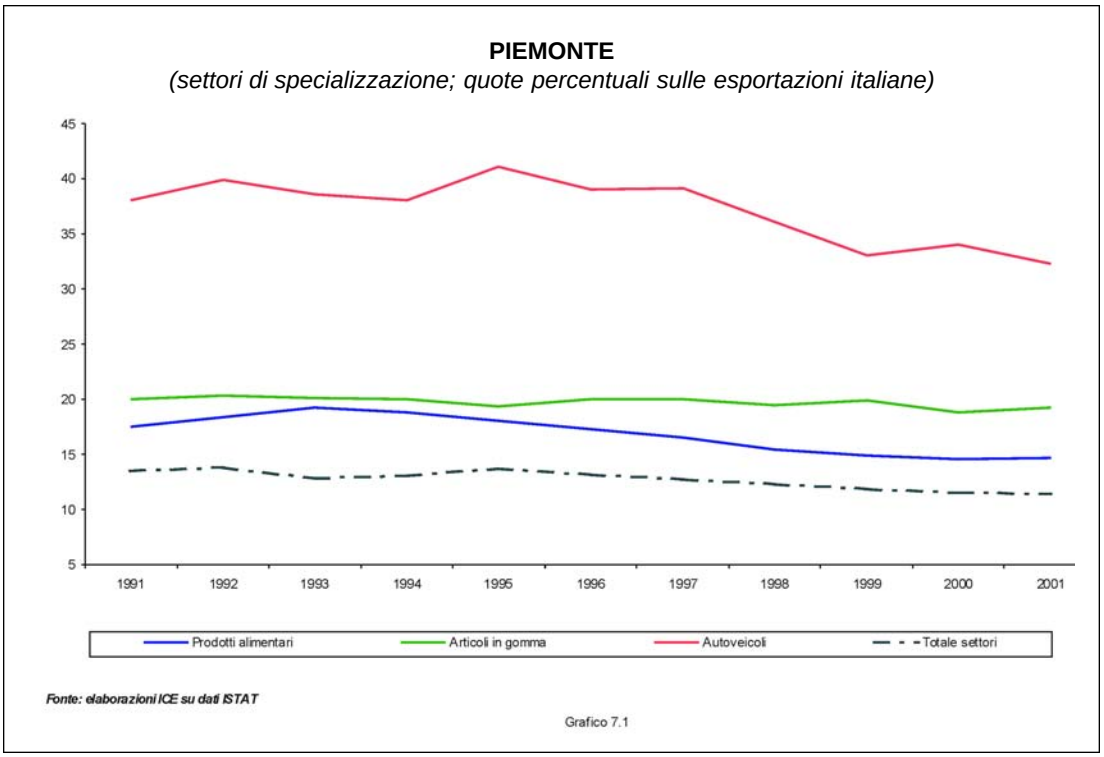
Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.2

vola 7.2). Dall'analisi dei settori di specializzazione, si osserva come la quota della regione sulle esportazioni italiane sia diminuita nel comparto degli autoveicoli e in quello dei prodotti tessili che rappresentano circa il 30% delle esportazioni totali dal Piemonte, mentre è aumentata per i prodotti in gomma e nel settore alimentare (grafico 7.1).

L'Unione Europea si conferma ancora una volta principale mercato di destinazione dei manufatti piemontesi. Infatti, nonostante la riduzione della quota calcolata sul totale nazionale, verso tale area continua ad affluire oltre il 60% del totale esportato dalla regione[3]. L'incremento delle esportazioni in America centro-meridionale nel comparto degli autoveicoli (+9%) e nelle macchine ed apparecchi meccanici (+33,5%) ha determinato un aumento del peso nell'area dopo il crollo registrato nel 2000, mentre la flessione della quota in Europa centro-orientale è stata determinata sia dalla riduzione delle vendite di autoveicoli, primo prodotto

[3] Ad incidere sulla *performance* negativa del mercato comunitario, sono state essenzialmente le riduzioni registrate negli autoveicoli (-7,2%), nei prodotti tessili (-16,1%) e nella metalmeccanica (-6,3%).



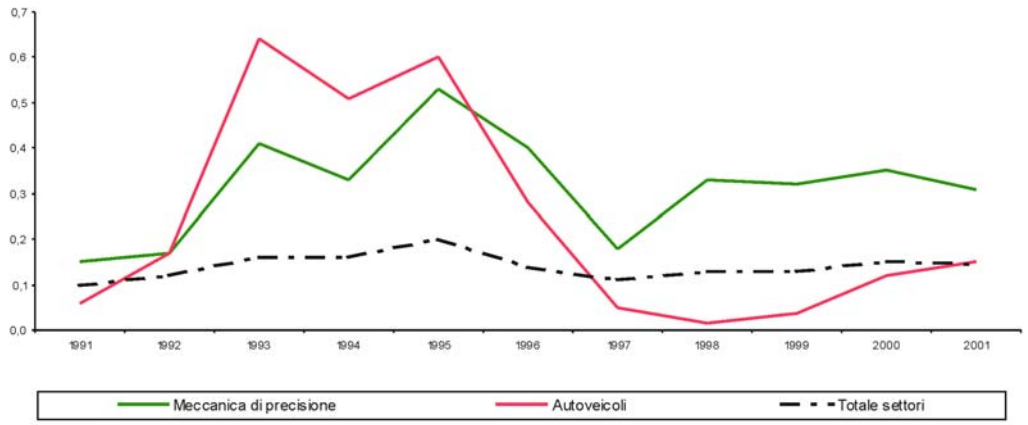
esportato nell'area, sia dalla forte espansione delle esportazioni italiane nell'area, registrata nel 2001[4].

Valle d'Aosta

Le esportazioni della Valle d'Aosta nel 2001 sono diminuite dell'1,6% rispetto all'anno precedente, determinando una flessione della già modesta quota regionale sulle esportazioni nazionali (tavola 7.2). In tutte le principali aree di destinazione della regione (Unione Europea, Altri paesi europei ed America settentrionale), sono state registrate riduzioni nel valore delle vendite oltre confine. Nel mercato comunitario, verso cui è diretto il 60% circa del totale esportato dalla regione, la flessione ha riguardato i settori delle macchine elettriche e di precisione ed i prodotti in metallo, mentre dinamiche positive si segnalano nei settori delle macchine ed apparecchi meccanici e soprattutto in quello degli autoveicoli (+70,6%). La *performance* negativa delle esportazioni regionali verso i paesi europei, non appartenenti all'area comunitaria, è stata determinata soprattutto dal calo nel settore dei prodotti in metallo (-22,4%),

[4] La flessione delle esportazioni della provincia di Torino è stata determinata dalla riduzione nelle vendite di autoveicoli, soprattutto in Unione Europea, mentre incrementi si sono registrati per le macchine ed apparecchi meccanici e per le apparecchiature elettriche e di precisione. Nella provincia di Biella,il settore tessile, tradizionalmente il più importante, ha guadagnato oltre 6 punti in percentuale, mentre Cuneo e Novara hanno visto aumentare le proprie vendite nei rispettivi settori di specializzazione: alimentare, per la prima, e macchine ed macchine ed apparecchi meccanici, per la seconda. La *performance* negativa di Alessandria è stata determinata sostanzialmente dal calo di vendite nella chimica e nella gomma, mentre il buon andamento del comparto tessile e di quello delle macchine e degli apparecchi meccanici ha determinato il sensibile aumento delle esportazioni della provincia di Vercelli.

VALLE D'AOSTA
(settori di specializzazione; quote percentuali sulle esportazioni italiane)



Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.2

mentre consistenti aumenti si sono registrati nelle macchine ed apparecchi meccanici. In America settentrionale il risultato negativo delle esportazioni trova origine nelle diminuzioni registrate nel settore dei prodotti in metallo, nelle macchine ed apparecchi meccanici e negli autoveicoli.

Lombardia

Nel 2001 le vendite estere della Lombardia, la principale regione esportatrice italiana, hanno registrato un aumento del 4,9% rispetto all'anno precedente. Questo risultato ha permesso alla regione di incrementare, dopo un decennio di costante erosione, la propria quota sul totale nazionale (tavola 7.2).

Analizzando le quote settoriali, calcolate sulle esportazioni italiane, la posizione della Lombardia si rafforza in alcuni settori di specializzazione, quali quello dei prodotti chimici e farmaceutici, degli apparecchi elettrici e di precisione e nel comparto della metallurgia[5]. Si conferma di contro la progressiva tendenza alla flessione della quota sia delle macchine ed apparecchi meccanici sia del settore tessile (grafico 7.3).

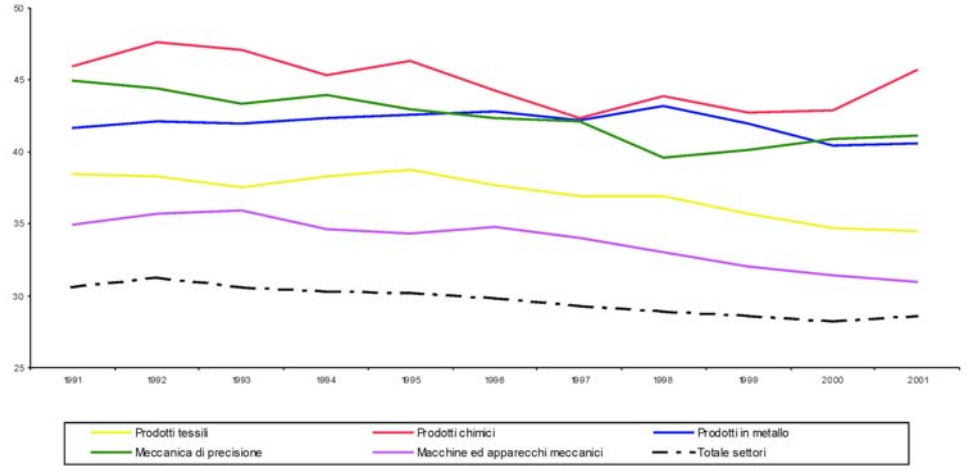
Considerando i diversi mercati di destinazione delle esportazioni lombarde, si osserva, in primo luogo, l'incremento della quota in America centro-meridionale[6]. Tale risultato è stato conseguito grazie alla positiva *performance* registrata nelle vendite degli apparecchi elettrici e di precisione e nel comparto dei metalli e prodotti in metallo. È invece proseguita la flessione nel settore macchine ed apparecchi meccanici.

---

[5] Anche il comparto degli autoveicoli ha visto aumentare nel corso del 2001 le proprie vendite all'estero (+5,8%). Tale risultato ha contribuito ad incrementare la quota del settore, calcolata sul totale nazionale, raggiungendo il livello più elevato dal 1992.

[6] Questo è da attribuirsi sia all'incremento (+6%) delle esportazioni lombarde nell'area sia alla contrazione (-1,7%) delle vendite italiane verso l'America latina.

LOMBARDIA
(settori di specializzazione; quote percentuali sulle esportazioni italiane)



Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.3

Nel 2001, la Lombardia ha visto crescere la propria quota anche nei paesi dell'Europa centro-orientale[7], dove i risultati migliori si registrano nelle macchine elettriche e di precisione (+38,2%), nelle macchine ed apparecchi meccanici (+25,2%), nei metalli e prodotti in metallo (+24,8%) e nella chimica (+11,6%). Questi risultati appaiono ancora più significativi se si considera che il 64 per cento circa delle vendite totali della regione nell'area provengono da questi settori.

Sostanzialmente invariata risulta la quota regionale in Unione Europea ed in America settentrionale. Nella prima è la chimica (il cui peso nell'area, calcolato sulle esportazioni totali, è pari a circa il 16%) a registrare in assoluto la migliore *performance* (+20,2%), seguita dagli autoveicoli (+7%). La crisi economica che ha colpito gli Stati Uniti è all'origine dei modesti risultati registrati in questo mercato (-1%)[8]. Anche in questo caso, tra i settori di specializzazione, solo la chimica ha fatto registrare un modesto incremento delle esportazioni[9].

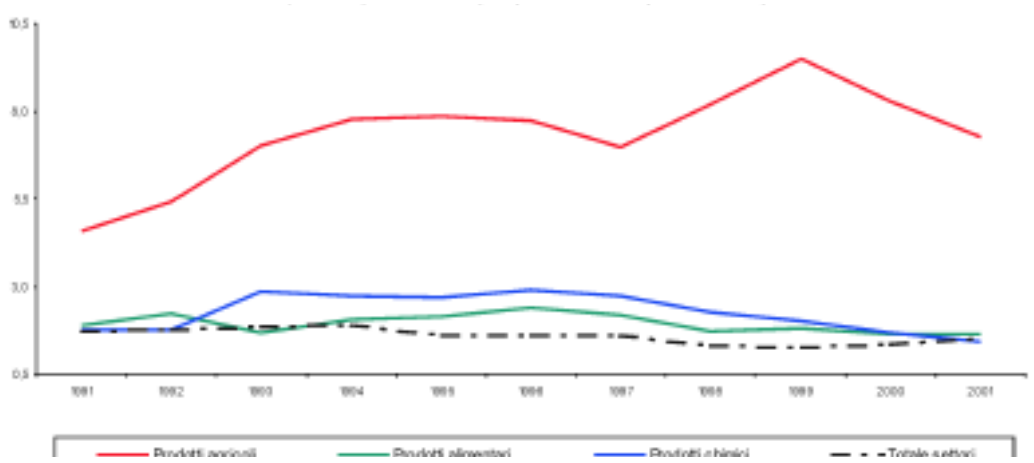
---

[7] Tale risultato va letto anche in relazione all positiva *performance* registrata dalle esportazioni totali dell'Italia in quest'area (+22%).

[8] Si ricorda (*cfr.* Capitolo 5) che, se consideriamo l'Italia nel suo complesso, la flessione delle esportazioni in quest'area è stata, rispetto al 2000, pari allo 0,7 per cento (tavola 7.8).

[9] Nel 2001 le esportazioni della provincia di Milano sono aumentate del 7,8%. Le migliori *performance*, confermando una tendenza già emersa nel 2000, sono state registrate nella chimica e nelle macchine elettriche e di precisione (+18,3% e +7,3%, rispettivamente). Le vendite all'estero della provincia di Bergamo,mostrando un incremento decisamente inferiore rispetto a quello medio regionale, hanno riguardato soprattutto i settori dei metalli e prodotti in metallo, delle macchine ed apparecchi meccanici ed il tessile. Buona è risultata la crescita delle esportazioni della provincia di Brescia, grazie all'aumento delle vendite di autoveicoli e delle macchine e apparecchi meccanici, e di Mantova. Quest'ultima ha visto aumentare le proprie esportazioni in tutti i settori di specializzazione, ad esclusione della chimica. L'incremento delle vendite all'estero nel comparto della meccanica di precisione non ha impedito alle esportazioni della provincia di Varese di registrare una sensibile riduzione (-4,5%), determinata soprattutto dalla calo nelle vendite in tutti i settori di specializzazione. Modesto è stato l'incremento delle esportazioni nella provincia di Como, dovuto al calo delle vendite nella meccanica di precisione. Infine, Pavia ha mostrato consistenti incrementi nella chimica, mentre più modesti sono stati quelli realizzati dalle vendite nel comparto macchine e apparecchi meccanici.

LIGURIA
(settori di specializzazione; quote percentuali sulle esportazioni italiane)



Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.4

Liguria

Il 2001 è stato un anno positivo per la Liguria. Le esportazioni totali sono cresciute del 16%, un tasso nettamente superiore a quello medio nazionale. Questo ha determinato un incremento della quota regionale dopo un triennio di sostanziale stabilità (tavola 7.2).

L'analisi delle quote settoriali indica il progressivo indebolimento, nel corso degli ultimi tre anni, del comparto agricolo, mentre si è arrestato il *trend* negativo, in atto dal 1996, del settore alimentare (grafico 7.4). Ad esclusione della chimica[10], aumenti della quota vanno segnalati anche negli altri settori di specializzazione della regione, quali: apparecchiature elettriche e di precisione, macchine ed apparecchi meccanici ed altri mezzi di trasporto[11].

Considerando i diversi mercati di destinazione, l'Unione Europea, pur restando il principale *partner* della Liguria, ha visto diminuire sensibilmente il proprio peso sul totale regionale[12]. Tra i principali prodotti esportati nell'area, si segnalano riduzioni nei settori dell'agricoltura, della chimica e dei metalli e prodotti in metallo.

L'aumento delle esportazioni nei paesi dell'America centro-meridionale, secondo mercato di sbocco dei prodotti liguri, soprattutto nel comparto navi ed imbarcazio-

---

[10] La quota del settore, nel corso degli ultimi cinque anni, è costantemente diminuita passando dal 2,9% all'1,4%.

[11] La buona *performance* registrata nel settore (+88,1%), il cui peso sul totale esportato dalla regione nel 2001 è stato del 15% circa, è da attribuirsi essenzialmente ad importanti commesse nel comparto navi ed imbarcazioni provenienti dalle Bahamas (circa 130 miliardi di euro) e da Panama (circa 115 miliardi di euro).

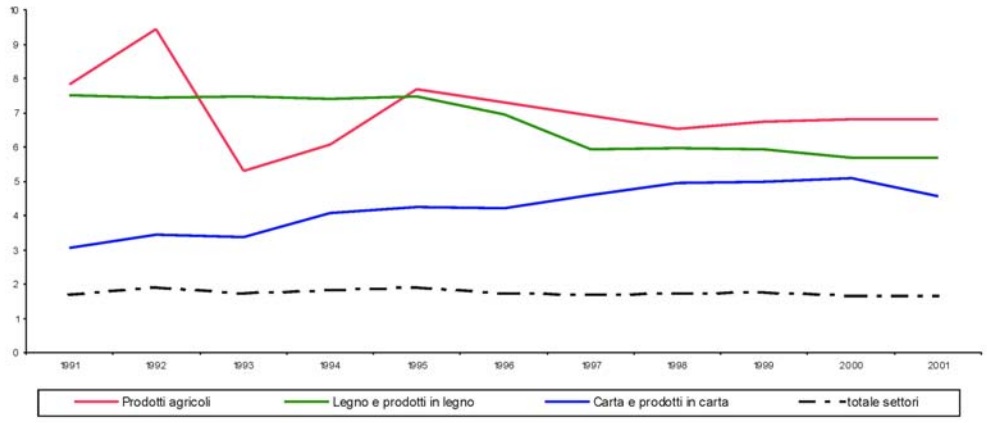
[12] È interessante osservare inoltre come la quota, calcolata sul totale nazionale, delle esportazioni liguri nei paesi dell'Unione Europea, nel corso 2001 sia rimasta sostanzialmente stabile. Ciò riflette il modesto risultato ottenuto in tale area dall'Italia nel suo complesso (+0,4%).

ni (+84,9%)[13] ed in quello delle macchine elettriche e di precisione (+46,6%), ha contribuito ad aumentarne la quota, calcolata sia sul totale nazionale sia su quello regionale. L'aumento delle vendite in Medio Oriente (+24,7%) è da attribuirsi in larga parte ai buoni risultati ottenuti nei comparti chimica ed in quello delle apparecchiature elettriche e di precisione. Infine, si riduce il peso dell'America settentrionale, in particolare nei prodotti chimici e nelle macchine ed apparecchi meccanici[14].

Trentino Alto Adige

Nel 2001 le esportazioni del Trentino Alto Adige sono cresciute del 2,7%, un tasso leggermente inferiore rispetto a quello medio nazionale. Tale risultato, tuttavia, non ha inciso sulla quota regionale, calcolata sul totale delle esportazioni italiane, che è rimasta sostanzialmente invariata (tavola 7.2). I tradizionali settori di specializzazione della regione non hanno fatto registrare variazioni significative. Le quote settoriali sul totale nazionale risultano infatti invariate nel settore agro-alimentare e nelle macchine ed apparecchi meccanici che complessivamente rappresentano oltre la metà delle esportazioni della regione. Sensibili riduzioni si registrano nel settore della carta (dal 5,1% al 4,6%), tornato ai valori del 1997, e negli autoveicoli la cui quota torna a raggiungere il livello del 1998, il più basso dell'intero decennio (grafico 7.5).

TRENTINO ALTO ADIGE
(settori di specializzazione; quote percentuali sulle esportazioni italiane)



Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.5

[13] *Cfr.* nota 10.

[14] L'ottimo risultato complessivo della provincia di Genova è stato ottenuto grazie alla buona *performance* registrata nel settore macchine ed apparecchi meccanici ed in quello delle macchine elettriche e di precisione. Inoltre, circa il 69 per cento delle esportazioni totali regionali nel comparto navi ed imbarcazioni proviene dal capoluogo ligure. Anche nella provincia di Savona, quest'ultimo settore ha contribuito in maniera determinante all'incremento delle vendite all'estero della regione. In provincia di La Spezia, l'incremento delle esportazioni ha riguardato essenzialmente il settore delle macchine ed apparecchi meccanici, mentre una sensibile riduzione si è registrata per gli altri mezzi di trasporto. Infine, in provincia di Imperia, il principale settore di specializzazione (prodotti agricoli) ha mostrato una sensibile contrazione, mentre i prodotti alimentari e le macchine ed apparecchi meccanici hanno fatto registrare significativi incrementi.

Analizzando le diverse aree di destinazione delle esportazioni si osserva come esse siano fortemente concentrate in Unione Europea ed in America settentrionale. Nel primo mercato, i settori più dinamici sono stati quello dei metalli e prodotti in metallo (+2,9%) e quello agricolo (+10,6%). In America settentrionale, dove la quota regionale non ha mostrato sostanziali variazioni rispetto all'anno precedente, si segnala, tuttavia, il sensibile incremento delle vendite di prodotti alimentari (+70%) e la flessione delle macchine ed apparecchi meccanici (-8,5%).[15]

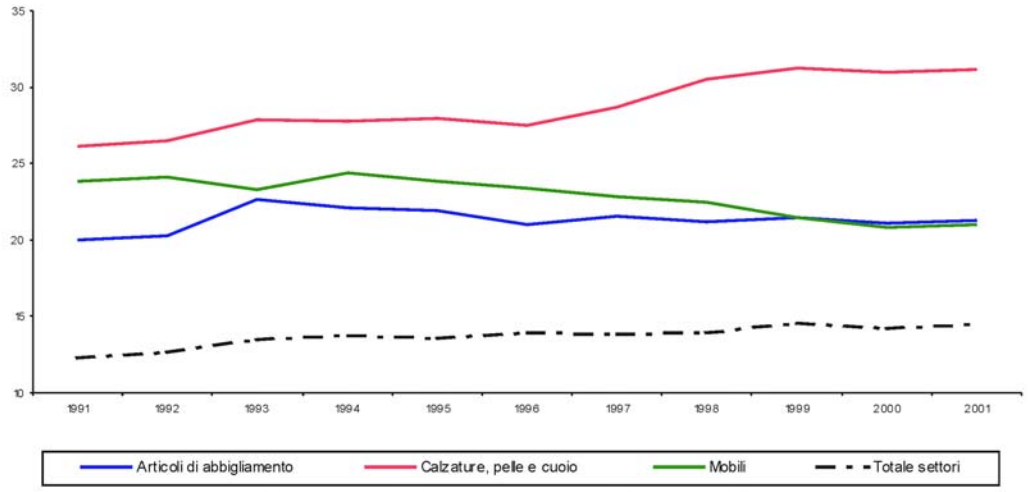
Veneto

Nel 2001, il Veneto ha conseguito un incremento delle proprie esportazioni del 4,5%. Tale variazione, superiore a quella media nazionale, ha determinato un sensibile miglioramento della quota regionale che raggiunge il livello più elevato dopo quello registrato nel 1999 (tavola 7.2).

Tra i settori di specializzazione della regione emerge la sostanziale stabilità, nel corso degli ultimi tre anni, della quota calcolata sul totale nazionale delle macchine ed apparecchi meccanici (elettrodomestici), che pesano per il 20% circa sul totale esportato dalla regione, e l'aumento di quella dei manufatti in cuoio e della meccanica di precisione (che comprende il comparto dell'occhialeria). Tutti i restanti settori tradizionali di specializzazione (mobili, tessile e abbigliamento) hanno mostrato incrementi nelle relative quote (grafico 7.6). In particolare, appare interessante il dato relativo al comparto tessile che raggiunge nel 2001 il livello più elevato dell'intero decennio e quello degli "altri manufatti" (oreficeria dell'area di Vicenza) che torna a raggiungere i valori del 1994.

VENETO

(settori di specializzazione; quote percentuali sulle esportazioni italiane)



Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.6

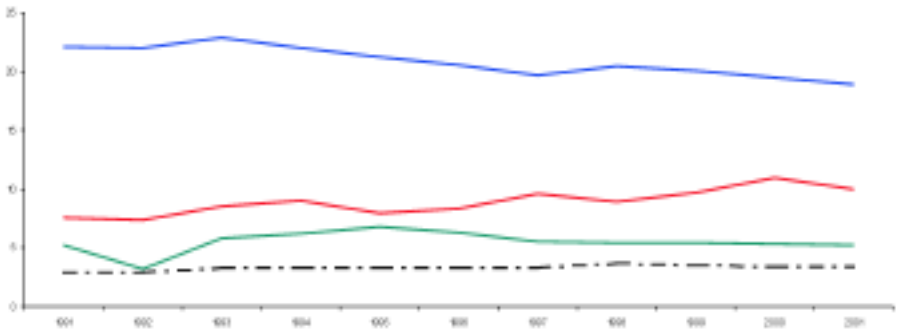
[15] Il risultato conseguito nel corso del 2001 dalla provincia di Bolzano (+1,9%) deriva principalmente dall'incremento delle vendite nei settori dell'agricoltura e nelle macchine ed apparecchi meccanici, mentre quello conseguito dalla provincia di Trento è stato determinato grazie all'aumento delle vendite di prodotti alimentari ed articoli di abbigliamento.

La quota del Veneto sul totale nazionale è migliorata in tutte le principali aree di destinazione. In Unione Europea, verso cui è diretta la metà delle esportazioni regionali, l'aumento è stato determinato soprattutto dalla buona *performance* dei prodotti tessili, del cuoio e dei prodotti in cuoio e degli articoli di abbigliamento. Decrementi sono stati registrati nella meccanica di precisione, nella metallurgia e nelle macchine ed apparecchi meccanici. Si è rafforzata ulteriormente la quota della regione verso l'Europa centro-orientale, secondo mercato di sbocco delle esportazioni venete, grazie all'aumento delle vendite in tutti i settori di specializzazione, ed in America settentrionale. Verso quest'ultima area, tra i settori più dinamici si segnalano quello delle macchine elettriche e di precisione, quello metallurgico e quello del cuoio e prodotti in cuoio, mentre le macchine ed apparecchi meccanici insieme agli "altri manufatti" (oreficeria) mostrano variazioni negative. In leggera diminuzione appare la quota della regione nei paesi dell'America centro-meridionale, a causa della flessione registrata nel comparto navi ed imbarcazioni (altri mezzi di trasporto)[16].

Friuli-Venezia Giulia

Rispetto al 2000, il tasso di crescita delle esportazioni del Friuli-Venezia Giulia, nel 2001, è stato del 3,5%, in linea con il risultato registrato dall'Italia. Tra i settori di specializzazione si è consolidata (dopo due anni di flessione) la quota sul totale nazionale delle macchine ed apparecchi meccanici che rappresentano il 30% circa del totale esportato dalla regione, mentre riduzioni si sono registrate nelle quote dei mobili (per il terzo anno consecutivo), nel legno e nelle macchine elettriche e di precisione. Sostanzialmente invariato, rispetto allo scorso anno, è risultato il peso della carta e prodotti in carta (grafico 7.7).

FRIULI VENEZIA GIULIA
(settori di specializzazione; quote percentuali sulle esportazioni italiane)



Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.7

[16] Nel 2001, ad eccezione di Padova, tutte le province venete hanno registrato incrementi nelle esportazioni rispetto all'anno precedente. In particolare, la positiva *performance* di Vicenza (+11,8%) è stata determinata dall'aumento delle vendite nei settori del cuoio e calzature, nei prodotti in metallo e nelle macchine ed apparecchi meccanici. Le esportazioni di Treviso sono cresciute (+7%) grazie alle macchine ed apparecchi meccanici ed ai prodotti tessili, mentre in provincia di Verona l'aumento è stato determinato nel settore delle macchine e degli apparecchi meccanici, nel cuoio e calzature e nell'alimentare. In provincia di Belluno, sono migliorate le vendite nella meccanica di precisione (occhiali Safilo e Luxottica), mentre in provincia di Padova l'aumento dell'export delle macchine elettriche e di precisione e di cuoio e calzature non è riuscito a compensare le riduzioni nei comparti degli autoveicoli e dei prodotti in metallo.

Dall'analisi dei mercati di destinazione, emerge come, nel 2001, sia rimasta invariata la quota del Friuli nell'Unione Europea, nonostante la riduzione del peso dell'area sul totale esportato dalla regione (dal 55,6% al 52,9%). Le vendite verso il mercato comunitario hanno riguardato soprattutto le macchine ed apparecchi meccanici ed i prodotti in metallo. Tassi negativi di variazione si segnalano nelle esportazioni di mobili (-2,9%) e di macchine elettriche e di precisione (-6,4%). La consistente riduzione delle esportazioni nei paesi dell'America centro-meridionale è da attribuire prevalentemente al calo nelle vendite di navi ed imbarcazioni (-35,7%). Tali vendite risultano, infatti, legate a commesse che, oltre ad essere ad elevato valore unitario, si verificano con irregolarità.

L'aumento delle vendite in Europa centro-orientale (+16,5%), secondo mercato di destinazione dei manufatti friulani, ha riguardato tutti i settori di specializzazione, mentre la buona *performance* conseguita dalla regione nel mercato statunitense nelle macchine ed apparecchi meccanici è riuscita a compensare la flessione registrata nel settore dei mobili[17].

Emilia Romagna

Le esportazioni dell'Emilia Romagna sono cresciute del 3,4% nel 2001, un tasso vicino all'incremento complessivo delle vendite all'estero dell'Italia.

Non si è replicata la crescita dei settori di specializzazione della regione che aveva caratterizzato il 2000. Infatti, ad eccezione dei prodotti agricoli e degli autoveicoli, sono apparse in lieve flessione le quote degli articoli di abbigliamento (maglieria) e dei minerali non metalliferi (piastrelle e ceramiche), mentre riduzioni di quota più consistenti si sono registrate nel settore delle macchine ed apparecchi meccanici[18] e nei prodotti alimentari che complessivamente rappresentano il 40% circa del totale esportato dalla regione (grafico 7.8).

La quota dell'Emilia Romagna sulle esportazioni italiane nell'Unione Europea, verso cui è diretto oltre il 50% dei manufatti emiliani, per il terzo anno consecutivo ha subito una leggera flessione (dal 12% del 1999 all'11,5% del 2001), a causa della riduzione nelle vendite all'estero registrata nel comparto delle macchine ed apparecchi meccanici (-2,9%), nei minerali non metalliferi (-1,8%) e nella metallurgia (-7%). Anche in Asia centrale, nonostante la buona *performance* complessiva, inferiore però a quella registrata a livello nazionale, l'Emilia Romagna continua a perdere quote[19].

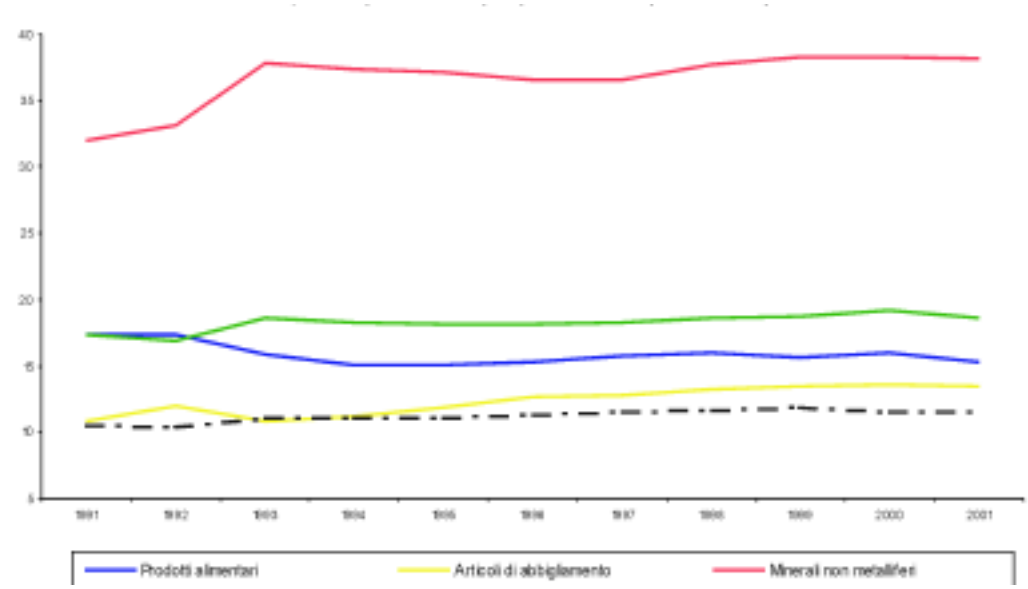
---

[17] A livello provinciale, Trieste ha visto aumentare le vendite nei propri settori di specializzazione: macchine ed apparecchi meccanici e macchine elettriche e di precisione. Anche Udine ha registrato una buona *performance* nelle macchine ed apparecchi meccanici, nella chimica e nei metalli e prodotti in metallo, mentre si sono ridotte le vendite di mobili. In provincia di Pordenone tutti i principali settori (macchine e gli apparecchi meccanici, macchine elettriche e di precisione ed i mobili) hanno registrato aumenti nei livelli delle vendite. Infine, il risultato negativo della provincia di Gorizia è da attribuire in larga parte agli altri mezzi di trasporto, ed in particolare al comparto navi ed imbarcazioni, visto che la quasi totalità delle esportazioni del Friuli in tale comparto provengono da questa provincia che risente quindi della intrinseca irregolarità di questo tipo di commesse.

[18] Macchine agricole e trattori, macchine per l'imballaggio di alimenti, medicinali e sigarette, macchine utensili e per l'industria alimentare, macchine per l'industria della ceramica, macchine per la lavorazione del legno.

[19] Tutti i settori di specializzazione della regione nell'area, ad esclusione degli autoveicoli, hanno mostrato una vivace dinamicità.

EMILIA ROMAGNA
(settori di specializzazione; quote percentuali sulle esportazioni italiane)



Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.8

In America settentrionale, secondo *partner* commerciale dell'Emilia Romagna, la quota regionale ha raggiunto il livello più elevato dell'intero decennio grazie alla positiva *performance* della meccanica, degli autoveicoli e degli altri mezzi di trasporto. Tali settori costituiscono circa il 50% delle esportazioni totali della regione nell'area. Anche in Europa centro-orientale, nel 2001, la regione è riuscita a migliorare la propria quota, grazie agli aumenti delle esportazioni in quasi tutti i settori produttivi. In particolare, incrementi significativi sono stati registrati nelle macchine e gli apparecchi meccanici (+31,1%), nei minerali non metalliferi (+20,3%) e nel comparto tessile (+24%)[20].

Toscana

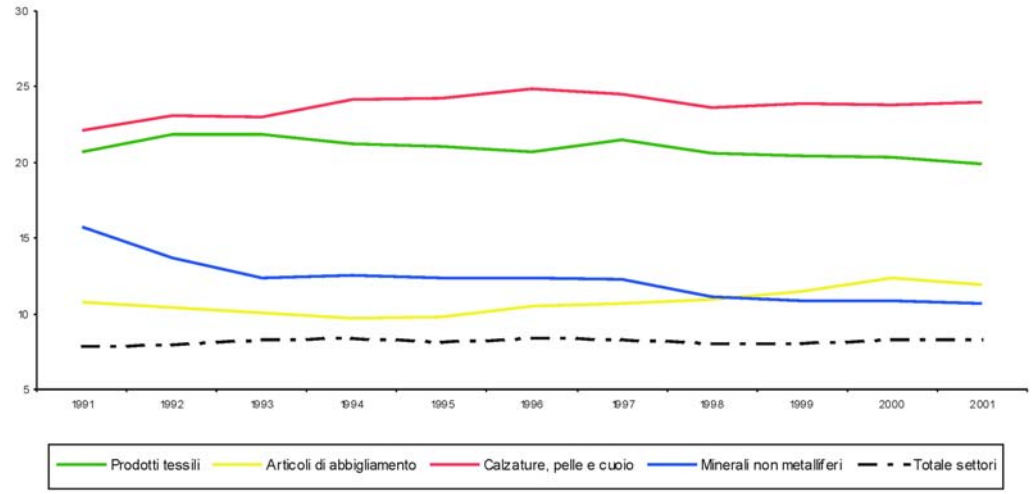
Nel 2001 le esportazioni della Toscana sono aumentate del 3,5%, in linea con il risultato registrato a livello nazionale[21]. Analizzando le quote settoriali, sulle esporta-

[20] A livello provinciale, buona è risultata la crescita delle esportazioni di Bologna e Modena, principalmente nel comparto meccanico ed automobilistico, mentre il risultato di Reggio Emilia (+3,5%) è stato determinato dall'aumento dell'export nel settore abbigliamento. Nonostante il calo nelle vendite di macchine ed apparecchi meccanici, le esportazioni della provincia di Parma sono aumentate del 4,5%, grazie soprattutto ai prodotti alimentari ed alla chimica. Il 2001 è stato un anno particolarmente positivo per Forlì (+10,3%) grazie ai prodotti agricoli, cuoio e calzature ed alle macchine elettriche e di precisione. L'unica provincia le cui esportazioni sono diminuite è stata Ravenna (-2,3%), a causa della flessione dei prodotti chimici e di quelli alimentari. Quasi invariate le vendite all'estero di Ferrara, rispetto al 2000, mentre il buon risultato della provincia di Piacenza va attribuito in larga parte ai prodotti in metallo ed alle macchine ed apparecchi meccanici. Infine, la provincia di Rimini ha registrato incrementi nell'abbigliamento e nei prodotti tessili.

[21] Negli ultimi nove anni, l'incremento della quota è stato dello 0,3%. Tra le regioni dell'Italia centrale, solo le Marche hanno evidenziato una *performance* migliore (tavola 7.2).

zioni nazionali, la struttura esportativa delle Toscana si è indebolita in alcuni settori di specializzazione, quali il tessile-abbigliamento, i minerali non metalliferi e le macchine ed apparecchi meccanici che complessivamente rappresentano circa il 40% del totale esportato dalla regione, mentre si è rafforzata nel settore delle calzature, pelli e cuoio (grafico 7.9). La quota del settore della carta e dei prodotti in carta, infine, ha, ancora una volta, fatto registrare un incremento, confermando una tendenza positiva che prosegue dal 1994[22].

TOSCANA
(settori di specializzazione; quote percentuali sulle esportazioni italiane)



Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.9

L'analisi dei mercati di destinazione mostra una forte concentrazione delle esportazioni dei manufatti toscani in tre mercati: Unione Europea, America settentrionale ed Asia orientale. Le quote in tali aree, calcolate sul totale nazionale, evidenziano tutte lievi incrementi, anche se la dinamica settoriale appare sensibilmente diversa. In particolare, l'aumento della quota regionale in Unione Europea sottende variazioni di segno opposto nei principali settori: diminuiscono le vendite nei prodotti tessili (-7,2%) e nelle macchine ed apparecchi meccanici (-13,1%), mentre aumentano quelle delle calzature, pelli e cuoio (+3,7%), gli articoli di abbigliamento ed i prodotti chimici (+29,3%). L'incremento della quota in America settentrionale ed in Asia orientale è stato determinato essenzialmente dalla buona *performance* del comparto delle calzature, pelli e cuoio e dei prodotti tessili. Sul mercato asiatico, inoltre, sensibili incrementi sono stati registrati anche nelle vendite di macchine ed apparecchi meccanici che hanno mostrato invece riduzioni nel mercato statunitense. Infine, l'au-

[22] L'analisi dell'indice di Balassa, calcolato nel 1992 e nel 2001, per i venti settori predefiniti, mostra una sostanziale stabilità del modello di specializzazione della Toscana. Tuttavia, appare interessante osservare come questo indicatore, calcolato per il comparto tessile, mostri una sensibile riduzione, mentre aumenta per gli altri mezzi di trasporto (soprattutto navi ed imbarcazioni) e per gli altri prodotti manifatturieri (gioielli e oreficeria, strumenti musicali, ecc.).

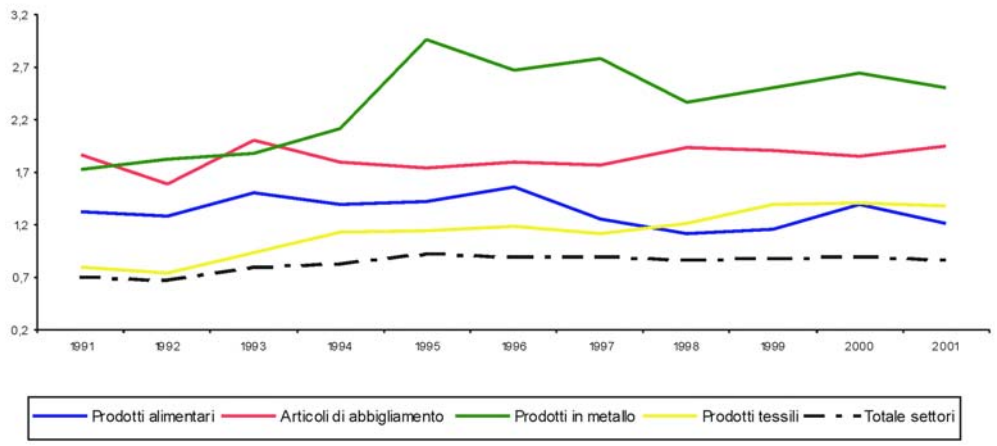
mento della quota regionale in Europa centro-orientale, tornata ai livelli del 1996, è stato determinato dalla dinamicità del settore tessile (+19,5%), del cuoio e prodotti in cuoio (+27,3%) e delle macchine ed apparecchi meccanici (+53,7)[23].

Umbria

Nel 2001, le esportazioni dell'Umbria sono rimaste sostanzialmente invariate rispetto all'anno precedente. Analizzando le quote, calcolate sul totale nazionale, dei settori di specializzazione della regione si segnala una flessione nei prodotti in metallo e nel comparto agro-alimentare che complessivamente contribuiscono per oltre il 30% alle esportazioni totali della regione. Aumenti si segnalano, inoltre, nel settore degli articoli d'abbigliamento, la cui quota è tornata ai livelli del 1993, mentre invariata, ormai dal 1999, è risultata la quota dei prodotti tessili[24].

UMBRIA

(settori di specializzazione; quote percentuali sulle esportazioni italiane)



Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.10

Considerando le aree di destinazione, si osserva come oltre la metà dei manufatti umbri venga esportato nel mercato comunitario, la cui quota, calcolata sul totale nazionale, nel corso dell'ultimo anno, è lievemente diminuita, a causa della flessione verificatasi nelle vendite dei prodotti in metallo, delle macchine ed apparecchi meccanici, dei prodotti tessili e della chimica, mentre aumenti si sono registrati nelle esportazioni di articoli di abbigliamento.

---

[23] A livello provinciale buona è risultata la crescita delle esportazioni della provincia di Firenze (principalmente grazie ai prodotti in cuoio ed all'abbigliamento), di Siena (prodotti alimentari e chimica), Pistoia e Pisa (agricoltura e prodotti in cuoio nella prima, alimentare e chimica nella seconda), Prato (prodotti tessili e macchine ed apparecchi meccanici), Lucca (nel settore della carta e negli altri mezzi di trasporto) e Livorno (prodotti petroliferi raffinati e chimica). Riduzioni nelle vendite all'estero sono state registrate nelle provincie di Massa Carrara (minerali non metalliferi) ed Arezzo (oreficeria).

[24] Come per altre realtà regionali, i dati presenti nelle tavole 7.10 e 7.11 mostrano delle tendenze al graduale cambiamento nelle specializzazioni produttive. Si segnala, a questo riguardo, il peso crescente del settore delle macchine e apparecchi meccanici.

Il calo della quota in America settentrionale deriva dalla flessione nei prodotti in metallo, nel tessile ed in quello alimentare, mentre sono cresciute le vendite di macchine ed apparecchi meccanici. La buona *performance* registrata nell'Europa centro-orientale, infine, trova origine nei risultati conseguiti nel tessile, in quello dei prodotti in metallo e nelle macchine ed apparecchi meccanici[25].

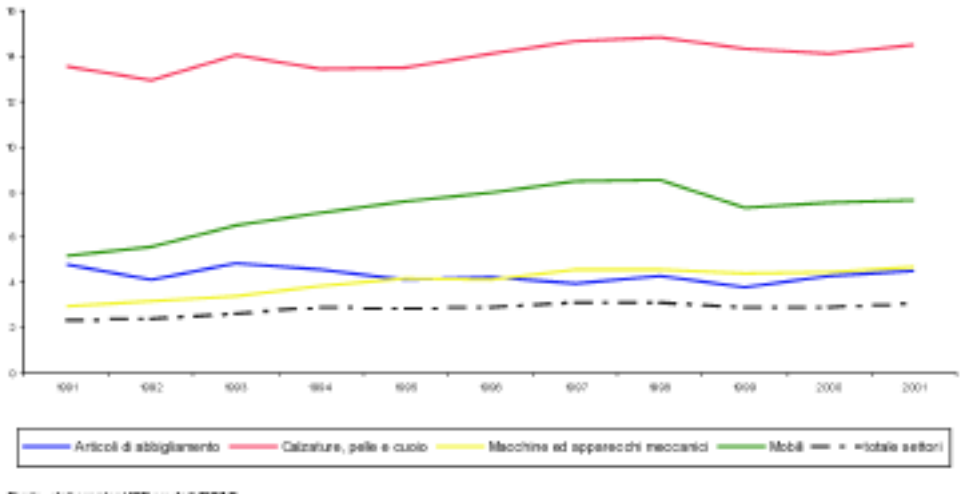
Marche

Nel 2001 le esportazioni delle Marche hanno registrato l'incremento più elevato tra le regioni italiane, dopo quello della Liguria. L'aumento delle vendite all'estero, pari al 10,1%, ha interessato quasi tutti i settori produttivi, mentre la quota della regione sul totale nazionale è tornata a rafforzarsi, raggiungendo i livelli registrati nel 1997.

In tutti i settori di specializzazione la quota regionale, calcolata sul totale nazionale, è aumentata (grafico 7.11). In termini assoluti, il valore più elevato della quota è stato registrato nel settore delle calzature, pelli e cuoio (14,5% nel 2001) che rappresenta il 25% del totale esportato dalla regione, mentre il peso del comparto macchine ed apparecchi meccanici ha raggiunto il livello più elevato dell'intero decennio (passando dal 2,9% del 1991 al 4,7% del 2001)[26]. Questi risultati appaiono ancora più significativi se consideriamo che i due settori complessivamente rappresentano oltre il 55 per cento alle esportazioni totali della regione.

MARCHE

(settori di specializzazione; quote percentuali sulle esportazioni italiane)



Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.11

[25] A livello provinciale la buona *performance* di Perugia (+3,3%) è stata determinata dall'aumento nelle vendite delle macchine ed apparecchi meccanici e negli articoli d'abbigliamento (che rappresentano complessivamente circa il 40% del totale esportato dalla provincia), mentre poco brillante è risultata la provincia di Terni, dove le vendite all'estero sono risultate in calo del 4,8%, a causa della flessione registrata nei prodotti in metallo, nella chimica e nella meccanica di precisione.

[26] Tale aumento sottende una più generale tendenza al cambiamento della struttura esportativa delle Marche, visto che questo settore, a differenza degli anni ottanta, occupa la prima posizione in termini di peso (30%) sul totale regionale.

L'analisi dei mercati di destinazione mostra come la quota dell'Unione Europea sul totale delle esportazioni nazionali, rispetto al 2000, sia rimasta sostanzialmente invariata[27], mentre si riduce sensibilmente il peso dell'area sul totale regionale[28]. A livello settoriale la *performance* registrata dalla regione in questo mercato è attribuibile principalmente all'aumento delle vendite nel settore macchine ed apparecchi meccanici (+5,9%) e nelle calzature, pelli e cuoio (+6,6%).

Il favorevole andamento delle esportazioni in America settentrionale (+11,1%) ha determinato un incremento della quota regionale nell'area. Tale risultato è stato raggiunto grazie all'aumento delle vendite nei settori delle macchine ed apparecchi meccanici e nelle calzature, pelli e cuoio.

Infine, l'ottima *performance* delle esportazioni verso l'Europa centro-orientale (+28,2%), secondo mercato di destinazione dei prodotti marchigiani, ha contribuito al miglioramento della quota nell'area. Ancora una volta i settori più dinamici sono risultati le calzature ed i prodotti in cuoio, le macchine e gli apparecchi meccanici e gli articoli di abbigliamento e pellicce[29].

Lazio

Nel 2001 il Lazio ha registrato una riduzione delle proprie esportazioni pari all'8,2%. Tale risultato ha determinato una sensibile flessione della quota regionale sulle esportazioni nazionali, quota che aveva mostrato, nell'ultimo quinquennio, una progressiva espansione (tavola 7.2)[30]. Tale andamento è stato determinato dalla crisi che ha investito tutti i settori di specializzazione della regione, ad esclusione delle macchine elettriche e di precisione. In particolare, riduzioni nelle quote si registrano, dopo tre anni di costante crescita, sia nella chimica sia negli autoveicoli[31].

Analizzando l'evoluzione dei principali mercati di destinazione, la quota regionale sulle esportazioni nazionali ha mostrato una sensibile riduzione nell'Unione Europea, verso cui è diretto oltre il cinquanta per cento delle esportazioni laziali. Tra settori di specializzazione, sia gli autoveicoli che gli altri mezzi di trasporto hanno fatto registrare forti variazioni negative (-22,2% e -33,7%, rispettivamente). La crisi economica che ha colpito l'America settentrionale (secondo *partner* commerciale della re-

---

[27] Le esportazioni totali delle Marche verso l'area nel 2001 sono aumentate del 4,8 %, mentre più modesta è risultata la variazione registrata a livello nazionale (+0,3%).

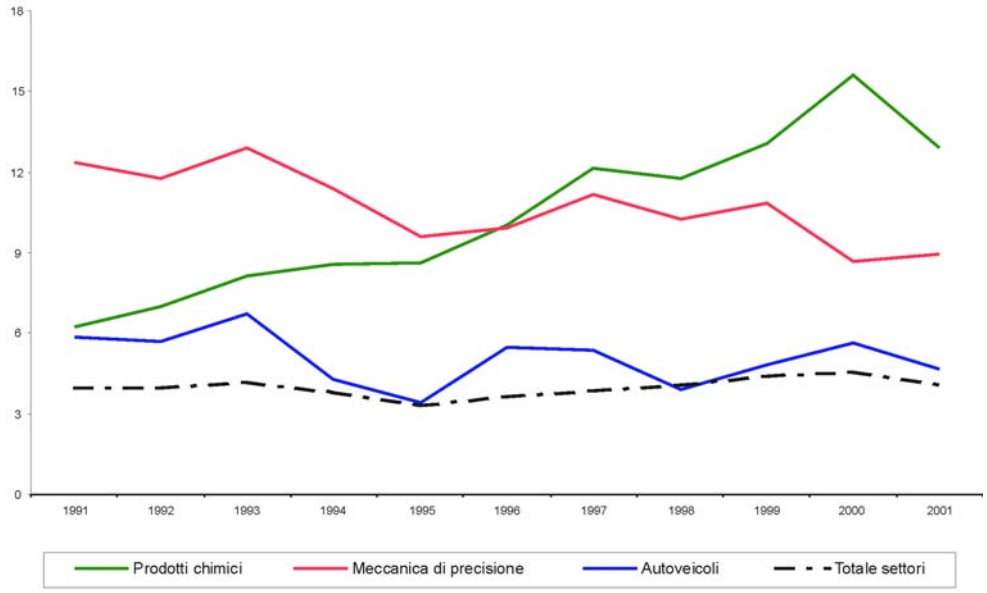
[28] Tale riduzione è esattamente uguale all'incremento della quota verso i paesi dell'Europa centro orientale (dal 15,9% al 18,5%). Questo risultato può essere interpretato come un "effetto sostituzione" nell'orientamento geografico dei prodotti marchigiani, in linea con la tendenza nazionale.

[29] Nella provincia di Ancona, l'incremento delle esportazioni (+5,2%) ha interessato soprattutto il comparto macchine ed apparecchi meccanici e quello delle macchine elettriche e di precisione. Nella provincia di Ascoli Piceno, che ha fatto registrare la migliore *performance* (+14,5%), le vendite all'estero hanno interessato soprattutto il settore calzature, cuoio e prodotti in cuoio, le macchine ed apparecchi meccanici e la chimica. In provincia di Pesaro, l'aumento delle esportazioni (+10,6%) è stato determinato grazie all'incremento delle vendite registrate nel settore dei mobili e nelle macchine ed apparecchi meccanici. Infine, nella provincia di Macerata, l'incremento delle vendite all'estero ha riguardato il comparto cuoio-calzature e gli articoli di abbigliamento.

[30] Tale quota è tornata ai valori del 1992, prima della forte svalutazione della lira.

[31] Gli altri mezzi di trasporto hanno fatto registrare in assoluto la *performance* peggiore. In termini di quota essi hanno perso oltre 7 punti percentuali (dal 15,7% nel 2000 all'8,5% del 2001), facendo registrare, dopo quello raggiunto nel 1997, il livello più basso dell'intero decennio.

LAZIO
(settori di specializzazione; quote percentuali sulle esportazioni italiane)



Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.12

gione) è alla base della consistente flessione della quota regionale nell'area (dal 7,1% nel 2000 al 4,5% nel 2001). Ad esclusione degli autoveicoli, tutti i settori di specializzazione hanno mostrato, in quest'area, ampie variazioni negative.

Una differente dinamica settoriale ha invece caratterizzato la *performance* del Lazio sia in America centro-meridionale sia in Europa centro-orientale, dove la quota della regione sulle esportazioni nazionali è aumentata. Nella prima, i migliori risultati sono stati registrati nella chimica e negli autoveicoli (28,8% e 34,9%, rispettivamente) nella seconda, oltre alle vendite dei prodotti chimici, l'aumento delle esportazioni ha riguardato anche le macchine elettriche e di precisione[32].

Abruzzo

Nel 2001 le esportazioni della regione sono cresciute (+6,3%) ad un tasso decisamente superiore alla media nazionale. L'incremento delle vendite all'estero ha consentito alla quota, calcolata sul totale nazionale, di mantenere invariato il livello del 2000, il più alto dal 1992 (tavola 7.2).

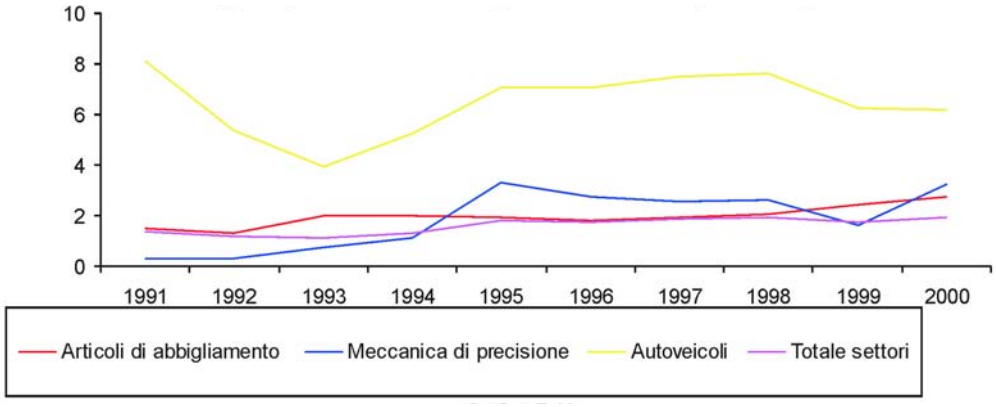
---

[32] Le esportazioni della provincia di Roma, nel corso del 2001, hanno mostrato una flessione sostanzialmente in linea con quella regionale. Aumenti nelle vendite sono stati, peraltro, registrati nella chimica e nelle macchine elettriche e di precisione, mentre sono diminuite quelle di autoveicoli e degli altri mezzi di trasporto. La provincia di Frosinone ha visto ridurre le proprie esportazioni in tutti i settori di specializzazione (chimica, meccanica di precisione, autoveicoli, altri mezzi di trasporto). In controtendenza le province di Rieti e Latina, le quali hanno registrato aumenti nelle vendite nel settore delle macchine e apparecchi meccanici e nella chimica.

Tra i settori di specializzazione della regione, emerge la sostanziale stabilità, nel corso degli ultimi tre anni, della quota sul totale nazionale degli autoveicoli e dei minerali non metalliferi, mentre, nell'ultimo biennio, si registra una flessione nelle macchine elettriche e di precisione[33]. Tra i settori più dinamici, si segnalano gli articoli di abbigliamento e la carta e prodotti in carta le cui quote hanno raggiunto i valori più elevati dell'intero decennio (3,5% e 2,4%, rispettivamente)[34].

ABRUZZO

(settori di specializzazione; quote percentuali sulle esportazioni italiane)



Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.13

Considerando le diverse aree di destinazione dei manufatti abruzzesi, emerge come oltre il 60 per cento delle vendite sia diretto verso i paesi dell'Unione Europea. La quota regionale nell'area, rispetto al 2000, è aumentata grazie alla positiva *performance* registrata nei settori degli autoveicoli (+2,2%), nelle macchine elettriche e di precisione (+5,9%) e nell'abbigliamento (+53,9%). L'aumento delle esportazioni in Europa centro-orientale, soprattutto nei comparti delle macchine ed apparecchi meccanici e negli autoveicoli, ha consentito alla regione di migliorare la propria posizione anche in tale area.

Riduzioni nella quota sono state registrate nel mercato statunitense a causa della flessione nel settore delle macchine elettriche di precisione (in particolare, componentistica elettrica), mentre è stato grazie alla positiva *performance* di questo settore (+45,6%) che l'Abruzzo ha visto aumentare il proprio peso in Asia orientale[35].

---

[33] E interessante osservare, inoltre, il forte aumento di peso della meccanica elettrica e non elettrica nel periodo 1992-2001 che diventano settori di specializzazione (tavole 7.10 e 7.11).

[34] Per i primi, in particolare, il *trend* positivo dura dal 1996.

[35] Le provincie di Chieti e Teramo, che complessivamente contribuiscono per oltre il 70 per cento alle esportazioni totali della regione, hanno fatto registrare incrementi nelle vendite all'estero del 4,6% e 11,6%, rispettivamente. Nella prima, accanto alla positiva *performance* delle macchine ed apparecchi meccanici, si segnala la leggera flessione degli autoveicoli. Nella seconda, tutti i settori di specializzazione registrano incrementi nelle vendite all'estero. La provincia dell'Aquila ha mostrato incrementi significativi nella chimica, mentre l'andamento di Pescara è stato determinato principalmente dalla crescita del settore alimentare.

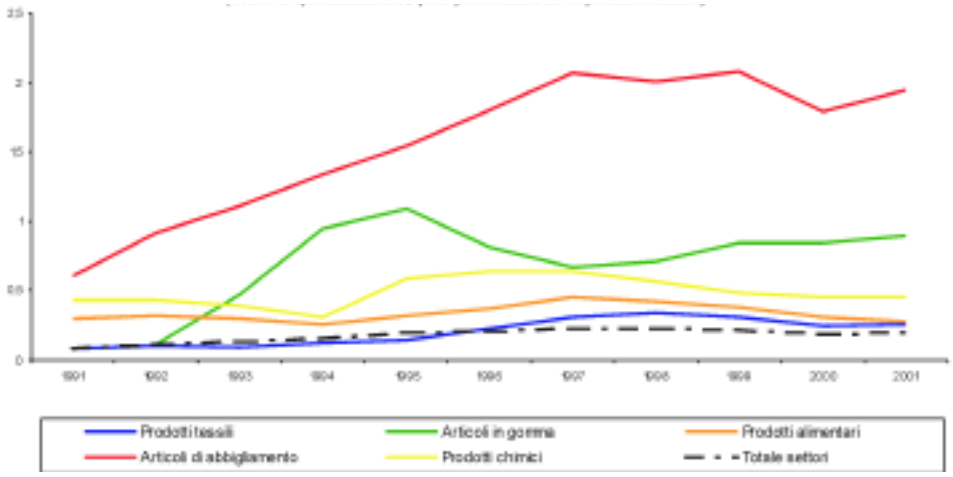
Molise

Nel 2001 le esportazioni della regione hanno conseguito il più alto incremento registrato tra le regioni meridionali (+8,3%). Tale variazione, ponendosi ben al di sopra della media nazionale, ha consentito al Molise di aumentare solo marginalmente, rispetto all'anno precedente, la propria modesta quota sul totale nazionale (dallo 0,19 allo 0,20%)[36]. Tra i settori di specializzazione, l'abbigliamento ha aumentato la quota sul totale nazionale, mentre permane la stazionarietà, registrata nel corso degli ultimi tre anni, della chimica e l'indebolimento del settore alimentare (grafico 7.14). Da segnalare, infine, l'evoluzione della quota regionale nel settore della gomma che dal 1996 è costantemente aumentata.

Nel 2001, il 60 per cento circa delle esportazioni del Molise si sono dirette verso il mercato comunitario, segnale di una forte concentrazione geografica. La positiva *performance* registrata nell'area (+13,1%) ha interessato peraltro tutti i settori di specializzazione[37].

MOLISE

(settori di specializzazione; quote percentuali sulle esportazioni italiane)



Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.14

Campania

Nel 2001 le esportazioni della Campania sono cresciute del 7,6%. Tale risultato, nettamente superiore alla media nazionale, ha permesso alla regione di incremen-

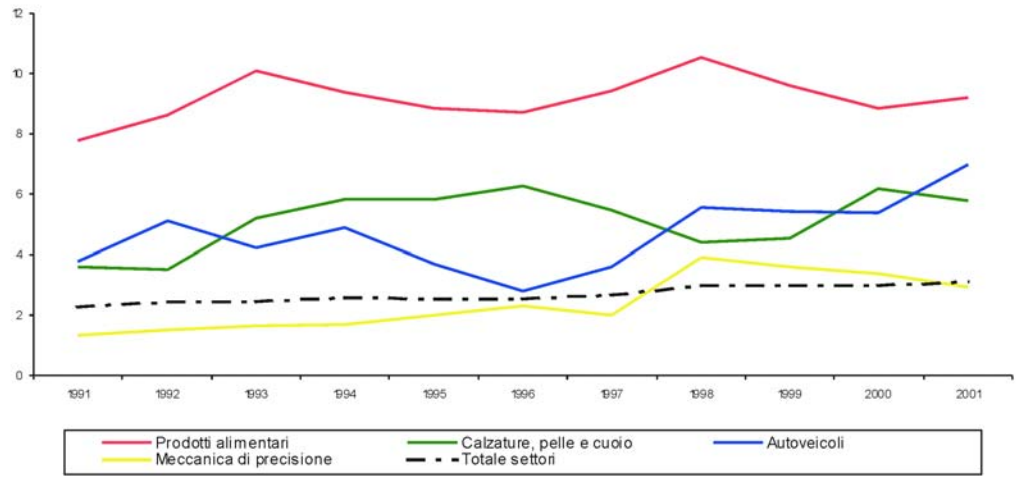
[36] La tendenza ad un costante aumento della quota sul totale nazionale sottende significativi cambiamenti di struttura: perdono peso il settore alimentare e chimico, mentre aumenta quello del settore dell'abbigliamento e dei prodotti in gomma (tavole 7.10 e 7.11).

[37] A livello provinciale, Isernia ha fatto registrare una buona *performance*, soprattutto nell'abbigliamento e nel comparto dei prodotti in gomma. Il modesto aumento delle esportazioni della provincia di Campobasso (+1,4%) ha riguardato sia la chimica sia il settore della gomma, mentre sensibili riduzioni sono state registrate nel comparto alimentare (-3,6%).

tare la propria quota sulle esportazioni nazionali, la più alta dell'intero decennio (tavola 7.2). Non tutti i settori di specializzazione, tuttavia, hanno beneficiato di questa buona *performance*. I più dinamici, come gli autoveicoli e gli altri mezzi di trasporto (che complessivamente assorbono il 30 per cento circa delle totali esportazioni) e l'agro-alimentare hanno potuto aumentare la loro quota sulle esportazioni nazionali, mentre essa è risultata in diminuzione nelle macchine elettriche e di precisione e nei prodotti in cuoio (grafico 7.15).

CAMPANIA

(settori di specializzazione; quote percentuali sulle esportazioni italiane)



Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.15

Considerando i diversi mercati di destinazione dei manufatti dell'industria campana, si osserva come la regione abbia guadagnato quote in Unione Europea e in America settentrionale che complessivamente assorbono oltre il 60 per cento delle esportazioni regionali. Nel mercato comunitario le migliori *performance* sono state registrate nel settore agro-alimentare, in quello degli autoveicoli e negli altri mezzi di trasporto, mentre quello statunitense ha fatto registrare variazioni positive nel settore dei prodotti alimentari e in quello delle macchine elettriche e di precisione.

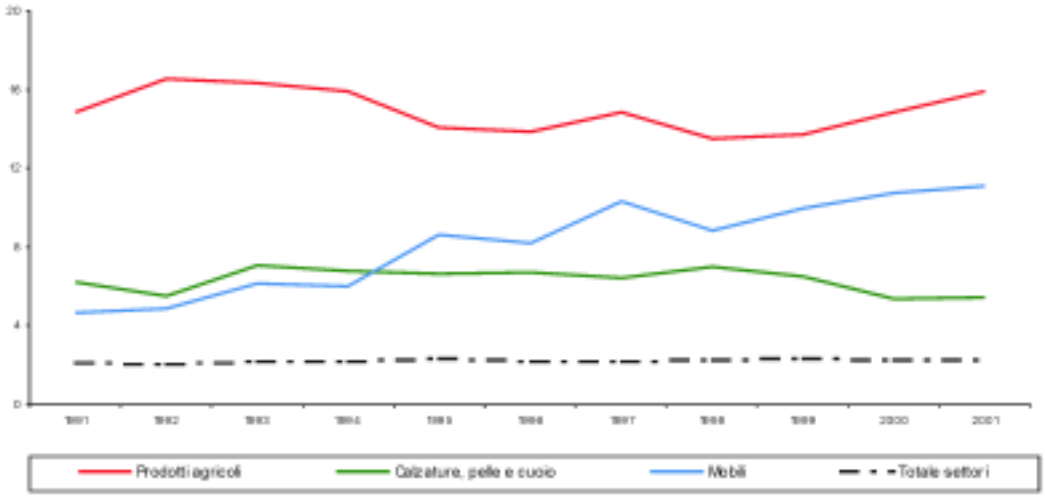
L'aumento delle esportazioni in Europa centro-orientale ed in Asia orientale non ha impedito alla quota regionale di subire una sensibile flessione, rispetto all'anno precedente. Tale risultato va, peraltro, attribuito ai buoni risultati che l'Italia nel suo complesso ha fatto registrare durante l'anno in queste due aree[38].

[38] La *performance* delle singole provincie della Campania è risultata piuttosto disomogenea: la provincia di Salerno, la più dinamica in assoluto, ha registrato significativi aumenti nel settore alimentare e nelle macchine elettriche e di precisione, mentre nella provincia di Napoli l'aumento delle esportazioni ha interessato essenzialmente gli autoveicoli, gli altri mezzi di trasporto, il settore alimentare e la chimica. Le esportazioni delle provincie di Avellino e Caserta hanno registrato nel corso dell'anno una sensibile flessione a causa della riduzione nelle vendite dei prodotti in cuoio, nella prima, e delle macchine elettriche e di precisione, nella seconda.

Puglia

Nel corso del 2001 la Puglia ha registrato una crescita delle proprie esportazioni (+1,9%) nettamente inferiore a quella media nazionale. A livello settoriale la quota della regione, sulle esportazioni nazionali, ha registrato una nuova accelerazione nei comparti dei prodotti agricoli e dei mobili, mentre ha evidenziato una sostanziale stabilità nel settore cuoio-calzature e nella metallurgia (grafico 7.16)[39].

PUGLIA
(settori di specializzazione; quote percentuali sulle esportazioni italiane)



Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.16

Analizzando la distribuzione geografica delle esportazioni dei prodotti pugliesi, si osserva un leggero aumento della quota sulle esportazioni nazionali nei paesi dell'Europa centro-orientale ed in America settentrionale, mentre si è ridotto il peso dell'Unione Europea[40]. L'aumento delle vendite nei primi due mercati, che complessivamente assorbono oltre il 26% delle esportazioni totali della regione, ha interessato tutti i settori di specializzazione, mentre sulla *performance* nel mercato comunitario (-4,4%), verso cui è diretto circa il 60 per cento delle esportazioni totali della Puglia, ha

[39] Questi risultati celano, tuttavia, alcuni importanti cambiamenti, in atto nel modello esportativo della regione. Dal 1992 al 2001 il peso, sul totale regionale delle esportazioni, si è ridotto in modo consistente nei settori dei prodotti agricoli e alimentari e nei metalli e prodotti in metallo, mentre è aumentato quello dei mobili. E'diventata significativa la quota delle vendite di macchine e apparecchi meccanici, mentre il comparto delle calzature (che rimane comunque il secondo settore esportativo della regione) è apparso in leggera flessione. Nello stesso periodo, invece, altri settori come la chimica, gli apparecchi elettrici di precisione e gli autoveicoli hanno registrato aumenti nella quota calcolata sul totale delle esportazioni regionali (tavole 7.10 e 7.11).

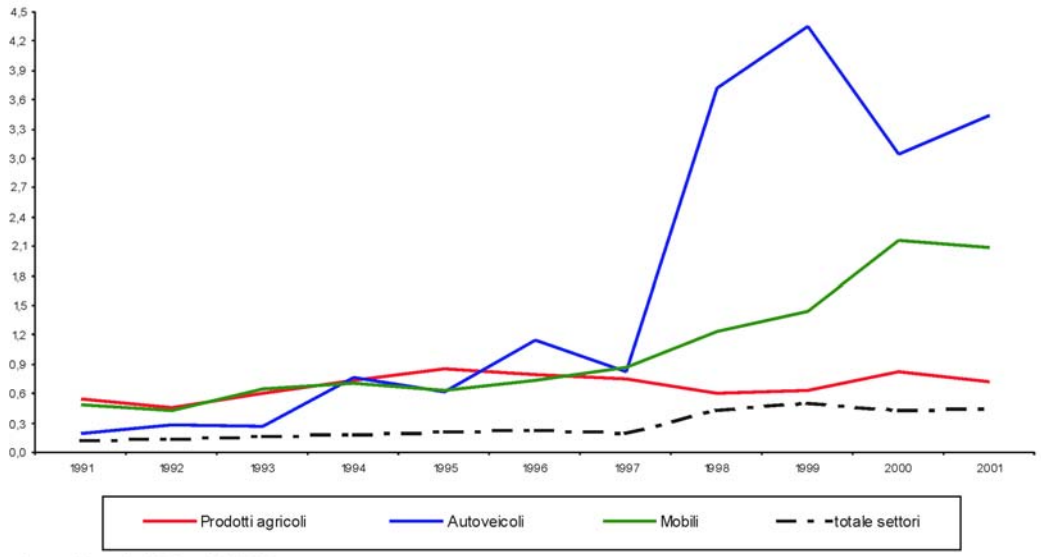
[40] E interessante osservare come il cambiamento avvenuto nella destinazione geografica delle esportazioni pugliesi, iniziato nel 1991, non possa essere più considerato un fenomeno puramente congiunturale.

influito soprattutto la riduzione delle vendite di mobili[41] e dei metalli e prodotti in metallo[42].

Basilicata

L'aumento delle esportazioni realizzato dalla Basilicata nel 2001 è stato del 7%, contro una media nazionale del 3,6%. Tale risultato è da attribuirsi pressoché totalmente alle vendite all'estero di autoveicoli (+12,6%) la cui quota, dopo la forte caduta del 2000, è aumentata al 3,4 per cento[43]. In leggera flessione sono apparsi il comparto dei mobili, che rappresenta il 20 per cento circa delle vendite all'estero della regione, e quello agricolo, la cui quota è tornata ai livelli del 1997[44].

BASILICATA
(settori di specializzazione; quote percentuali sulle esportazioni italiane)



Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.17

---

41 Verso i paesi europei è diretto circa il 50% delle esportazioni pugliesi di mobili.
42 Sulla *performance* della provincia di Bari appaiono determinanti gli aumenti registrati nei comparti: mobili, prodotti agricoli, calzature pelli e cuoio e nella chimica. Buoni risultati sono stati ottenuti dalle provincie di Lecce e Taranto grazie, soprattutto, al settore cuoio-calzature, nella prima, ed alle macchine elettriche e di precisione, nella seconda. La riduzione delle esportazioni nella provincia di Foggia è stata determinata essenzialmente dalla crisi che ha investito il settore degli autoveicoli, mentre la flessione del comparto chimico è alla base della negativa *performance* della provincia di Brindisi.
43 Il settore automobilistico pesa per oltre il 60% sulle esportazioni totali della regione.
44 È interessante osservare, inoltre, il progressivo incremento della quota del comparto mobili nel decennio considerato (grafico 7.17). Tale fenomeno, insieme alla progressiva riduzione del peso di alcuni settori, come la chimica e la metallurgia, ha inciso profondamente sul cambiamento avvenuto nella struttura dell'export regionale. In particolare, nel 1992 il settore dei prodotti agricoli e dei beni alimentari rappresentavano il 16,2% delle esportazioni regionali. Nel 2001, tale percentuale si è ridotta al 4,3%. Oggi il 73 per cento dell'export è costituito dai settori dei mobili e degli autoveicoli (25% nel 1992).

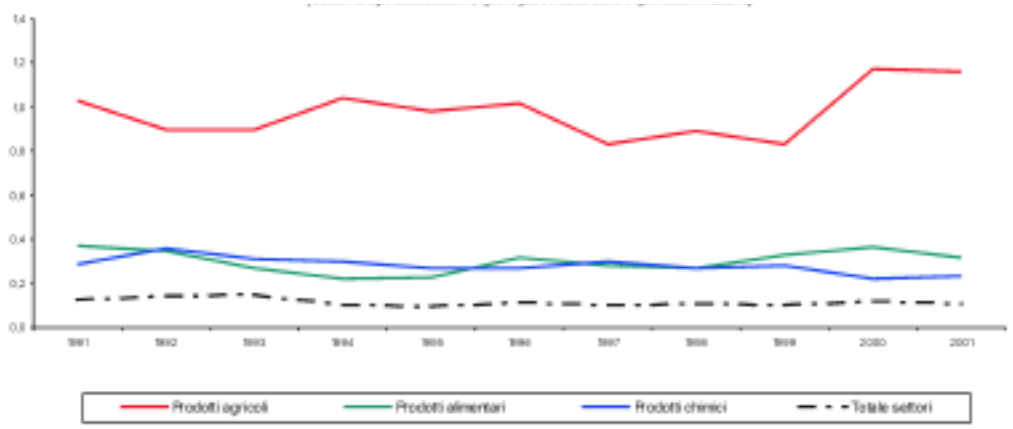
Considerando i mercati di destinazione dei manufatti lucani, si osserva, in primo luogo, il peso preponderante del mercato comunitario, verso cui sono dirette oltre il 75 per cento delle esportazioni totali della regione. La buona *performance*, determinata essenzialmente dall'aumento nelle vendite di autoveicoli (+13,4%) e di mobili (+14,4%), ha permesso alla Basilicata di incrementare la propria quota nell'area, mentre il calo delle esportazioni in America settentrionale, nel settore dei mobili (-29,3%), ed in Europa centro-orientale, negli autoveicoli (-14,3%)[45], ha determinato la riduzione della quota regionale in entrambi i mercati[46].

Calabria

Nel corso del 2001, la Calabria ha registrato una consistente riduzione delle proprie esportazioni (-7,1%), da attribuire essenzialmente all'andamento delle vendite dei prodotti alimentari e delle macchine ed apparecchi meccanici che rappresentano il 30% delle esportazioni complessive della regione. Ad esclusione della chimica, il settore agro-alimentare, di specializzazione regionale, ha evidenziato riduzioni nelle proprie quote, calcolate sul totale nazionale (grafico 7.18)[47].

CALABRIA

(settori di specializzazione; quote percentuali sulle esportazioni italiane)



Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.18

L'analisi delle principali aree di destinazione dei manufatti calabresi mostra un incremento della quota nell'Unione Europea, principale *partner* commerciale, in America settentrionale ed in Europa centro-orientale. Nei primi due mercati l'aumen-

[45] Nel corso dell'ultimo decennio la distribuzione geografica delle esportazioni lucane ha visto aumentare notevolmente il peso, sul totale esportato dalla regione, di queste due aree di destinazione, mente si è ridotto drasticamente quello dell'Asia orientale (dal 6,2% nel 1991 all'1,2% nel 2001).

[46] La *performance* esportativa delle provincie lucane è stata determinata dall'andamento dei relativi settori di specializzazione: gli autoveicoli per Potenza (+12,8%) ed i mobili per Matera (-1%).

[47] Complessivamente, chimica e agro-alimentare costituiscono oltre il 60% delle esportazioni totali della Calabria.

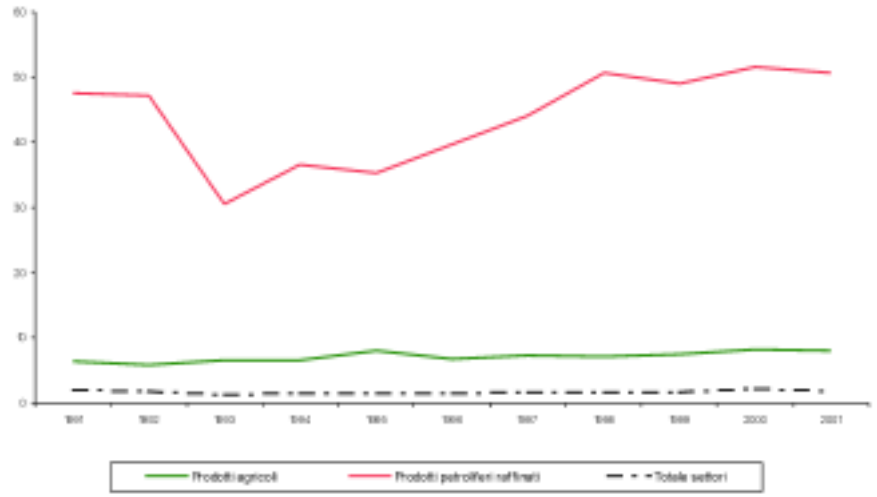
to è stato determinato dalla buona *performance* nel settore agro-alimentare e nella chimica, mentre l'aumento delle vendite verso i paesi dell'Europa centro-orientale ha riguardato sia i prodotti agricoli sia le macchine ed apparecchi meccanici. Infine, il crollo nelle vendite di macchine ed apparecchi meccanici in America centro-meridionale (-93%) ha determinato una forte riduzione della quota regionale in tale area[48].

Sicilia

Nel corso del 2001 le esportazioni della Sicilia hanno registrato una sensibile flessione (-5,8%). Tale risultato trova giustificazione prevalentemente nella contrazione registrata nelle vendite dei prodotti petroliferi raffinati che rappresentano il 50% circa del totale esportato. La riduzione delle vendite all'estero ha determinato, inoltre, una erosione della quota della regione sul totale nazionale, attestatasi ai livelli del 1992 (tavola 7.2). Tra i settori di specializzazione della regione, oltre ai prodotti petroliferi, sensibili riduzioni nelle quote sono state registrate anche nel comparto dei prodotti agroalimentari (grafico 7.19).

SICILIA

(settori di specializzazione; quote percentuali sulle esportazioni italiane)



Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.19

Considerando i diversi mercati di destinazione, circa il cinquanta per cento delle esportazioni siciliane sono dirette verso i paesi dell'Unione Europea. Rispetto al 2000, la quota regionale nell'area, calcolata sul totale nazionale, è rimasta invariata. Tuttavia, l'evoluzione delle vendite ha mostrato andamenti differenziati nei principali settori di specializzazione. In particolare, sono cresciuti sensibilmente sia i prodotti

[48] Nel corso del 2001, ad esclusione di Vibo Valentia, la cui *performance* è stata fortemente condizionata dalla riduzione delle vendite di macchine ed apparecchi meccanici, tutte le provincie calabresi hanno registrato incrementi nelle esportazioni nei relativi settori di specializzazione: Reggio Calabria, nei prodotti in gomma, Cosenza, nel settore agricolo, Catanzaro e Crotone, nei prodotti alimentari.

petroliferi raffinati sia quelli agricoli, mentre consistenti riduzioni si sono registrate nelle macchine di precisione (-33,1%), nel settore alimentare (-10,5%) e nella chimica (-2,7%). Permane, infine, il calo delle vendite di autoveicoli[49].

Le esportazioni della Sicilia in America settentrionale sono costituite per circa due terzi da prodotti petroliferi e raffinati, il cui incremento, insieme a quello registrato nella chimica, ha contributo a migliorare la quota regionale nell'area (dall'1,6% all'1,9%).

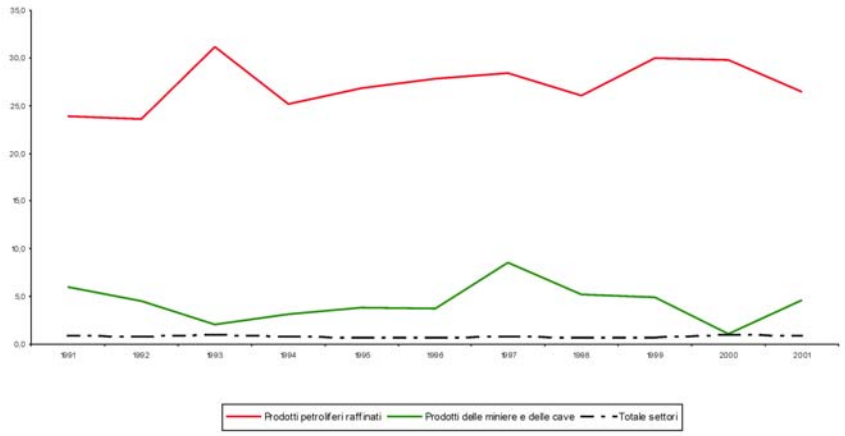
Infine, la *performance* negativa registrata dalle esportazioni siciliane sia verso i paesi dell'Africa settentrionale sia verso quelli medio-orientali è stata determinata essenzialmente dalla forte riduzione delle vendite di prodotti petroliferi e raffinati (-21,5% e -27,4%, rispettivamente). Verso queste due aree è diretto, infatti, oltre il 14 per cento delle esportazioni totali regionali ed oltre il 20 per cento di quelle di prodotti petroliferi raffinati.[50]

Sardegna

Nel 2001 la Sardegna ha registrato una riduzione delle esportazioni pari al 7%, determinata essenzialmente dal calo nelle vendite di prodotti petroliferi che pesano il 60 per cento circa sul totale esportato dalla regione. Questa riduzione ha contribuito alla flessione della quota regionale, calcolata sul totale nazionale (tavola 7.2). Tra i settori di specializzazione della regione, è interessante osservare l'incremento della quota dei prodotti delle miniere e delle cave, in costante flessione negli ultimi quattro anni (grafico 7.20). Permane, infine, la sostanziale stabilità della chimica che ha incrementato, peraltro, il proprio peso sul totale regionale (15% circa).

SARDEGNA

(settori di specializzazione; quote percentuali sulle esportazioni italiane)



Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.20

[49]La crisi del comparto automobilistico viene confermata anche dall'analisi della quota regionale, calcolata sul totale nazionale, che in cinque anni (dal 1996 al 2001) è quasi dimezzata.

[50] Nel 2001, le esportazioni delle provincie di Siracusa e Messina hanno mostrato una sensibile riduzione, da attribuire quasi interamente alla flessione registrata nei prodotti petroliferi. In controtendenza la provincia di Caltanissetta che nello stesso settore ha visto invece aumentare le vendite all'estero. Considerevoli decrementi si sono registrati nelle provincie di Palermo, Catania e Trapani attribuibili, rispettivamente, alla flessione delle vendite all'estero nel settore degli autoveicoli, nel comparto della meccanica di precisione e nei prodotti alimentari.

La distribuzione geografica delle esportazioni della regione non pare eccessivamente polarizzata, tuttavia nel corso del 2001 si è assistito ad una riduzione della quota sia in Europa centro-orientale sia in America settentrionale che rappresentano complessivamente il 30% circa delle esportazioni totali della regione, da attribuire al calo nelle vendite dei prodotti petroliferi. Le esportazioni della regione verso il mercato comunitario non hanno subito significative variazioni, tranne che nella chimica (+15,5%)[51].

GRADO DI CONCENTRAZIONE DELLE ESPORTAZIONI E ALTRI INDICATORI

Ripartizioni e regioni	Grado di concentrazione esportazioni 2001 (1)	Esportazioni per occupato (2) (migliaia di euro)	Grado di concentrazione del PIL 2000 (3)	Grado di apertura sui mercati esteri 2000 (4)	Grado di concentrazione imprese a part. estera (5)	Grado di concentrazione imprese estere partecipate (6)
NORD CENTRO	**89,1**	**51,0**	**76,1**	**108,5**	**93,3**	**96,0**
ITALIA NORD OCCIDENTALE	**41,7**	**54,1**	**32,7**	**106,3**	**59,5**	**53,9**
Piemonte	11,4	49,1	8,6	108,9	12,4	13,8
Valle d'Aosta	0,1	43,5	0,3	100,1	0,4	0,0
Lombardia	28,7	57,9	20,9	108,0	44,6	39,2
Liguria	1,5	36,9	3,0	69,2	2,1	0,9
ITALIA NORD ORIENTALE	**31,1**	**52,9**	**22,5**	**117,3**	**21,1**	**35,5**
Trentino Alto Adige	1,7	42,1	2,2	101,5	2,4	1,3
Veneto	14,5	53,9	9,2	123,8	7,6	13,6
Friuli Venezia Giulia	3,4	65,3	2,3	148,6	2,0	2,8
Emilia Romagna	11,5	50,7	8,8	106,2	9,1	17,9
ITALIA CENTRALE	**16,3**	**42,1**	**20,9**	**99,5**	**12,7**	**6,6**
Toscana	8,3	51,2	6,7	119,3	4,4	3,4
Umbria	0,9	24,6	1,4	63,8	1,2	0,5
Marche	3,1	37,0	2,5	100,3	1,5	3,2
Lazio	4,1	38,0	10,2	83,3	5,7	2,9
MEZZOGIORNO	**10,9**	**21,7**	**23,9**	**61,5**	**6,7**	**4,0**
ITALIA MERIDIONALE	**8,1**	**21,7**	**16,0**	**62,5**	**5,5**	**3,6**
Abruzzo	2,0	39,3	1,8	102,1	1,9	0,7
Molise	0,2	17,1	0,4	46,8	0,1	0,1
Campania	3,1	24,8	6,3	65,4	2,3	1,6
Puglia	2,3	17,9	4,6	59,2	0,9	1,1
Basilicata	0,4	21,1	0,8	56,9	0,4	0,1
Calabria	0,1	2,7	2,2	9,6	0,0	0,0
ITALIA INSULARE	**2,8**	**21,8**	**7,8**	**58,9**	**1,2**	**0,4**
Sicilia	1,9	21,5	5,7	57,3	0,6	0,4
Sardegna	0,8	22,6	2,1	62,8	0,6	0,0
ITALIA	**100,0**	**44,5**	**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 2001.
(3) Valore aggiunto ai prezzi base per il totale delle attività economiche 2000. 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 ai prezzi base 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 1.1.2001.
(6) Quota percentuale sul totale degli investimenti diretti italiani all'estero al 1.1.2001, per regione di origine della casa madre.

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT, Istituto Tagliacarne, Database Reprint R&P

Tavola 7.3

[51] La *performance* negativa della provincia di Cagliari è stata determinata dalla riduzione nelle vendite dei prodotti petroliferi (nell'area è concentrata l'intera produzione esportata dalla Sardegna), mentre nella provincia di Sassari significativi incrementi sono stati registrati nella chimica e nel legno e prodotti in legno (lavorazione del sughero di Calangianus).

GRADO DI CONCENTRAZIONE IMPRESE A PARTECIPAZIONE ESTERA
(quota percentuale sul totale degli stabilimenti delle imprese industriali italiane a partecipazione estera)

Ripartizioni e regioni	1988	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2001
NORD CENTRO	**91,7**	**92,2**	**92,0**	**91,5**	**92,7**	**92,5**	**92,3**	**92,5**
ITALIA NORD OCCIDENTALE	**62,2**	**61,8**	**60,0**	**59,6**	**60,3**	**60,0**	**58,8**	**58,9**
Piemonte	10,8	11,8	12,0	12,2	12,3	13,2	12,8	13,0
Valle d'Aosta	0,2	0,1	0,2	0,2	0,4	0,4	0,3	0,3
Lombardia	49,3	47,9	46,1	45,4	45,7	44,6	43,6	43,6
Liguria	2,0	2,0	1,7	1,9	1,9	1,9	2,0	2,0
ITALIA NORD ORIENTALE	**16,4**	**17,6**	**20,0**	**19,5**	**19,5**	**20,6**	**21,2**	**21,0**
Trentino Alto Adige	2,6	2,2	2,5	2,4	2,4	2,4	2,1	2,1
Veneto	5,1	5,8	6,6	6,5	6,4	7,1	7,2	7,3
Friuli Venezia Giulia	2,4	2,3	2,2	2,2	2,0	2,0	2,4	2,1
Emilia Romagna	6,3	7,3	8,7	8,5	8,7	9,2	9,6	9,5
ITALIA CENTRALE	**13,1**	**12,8**	**12,0**	**12,4**	**12,9**	**11,9**	**12,4**	**12,6**
Toscana	3,5	4,1	3,4	3,8	4,3	4,2	4,1	4,5
Umbria	0,6	0,6	0,4	0,4	0,9	1,0	1,1	1,1
Marche	0,8	0,9	1,0	0,9	1,2	1,2	1,5	1,5
Lazio	8,2	7,2	7,2	7,3	6,6	5,6	5,6	5,6
MEZZOGIORNO	**8,3**	**7,8**	**8,0**	**8,5**	**7,3**	**7,5**	**7,7**	**7,5**
ITALIA MERIDIONALE	**6,0**	**6,0**	**6,4**	**7,0**	**5,9**	**6,2**	**6,1**	**6,0**
Abruzzo	1,5	1,7	1,7	2,3	2,0	2,0	2,0	2,0
Molise	0,4	0,4	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1
Campania	3,1	2,4	2,6	2,8	2,3	2,5	2,4	2,4
Puglia	0,7	1,1	1,1	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0
Basilicata	0,1	0,3	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5
Calabria	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
ITALIA INSULARE	**2,3**	**1,8**	**1,7**	**1,5**	**1,4**	**1,3**	**1,6**	**1,5**
Sicilia	1,1	0,9	0,8	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9
Sardegna	1,2	0,9	0,8	0,6	0,6	0,5	0,7	0,6
ITALIA	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fonte:elaborazioni ICE su Database Reprint R&P

Tavola 7.4

GRADO DI CONCENTRAZIONE IMPRESE ESTERE PARTECIPATE
(quota percentuale sul totale degli stabilimenti delle imprese estere a partecipazione italiana per regione di origine della casa madre)

Ripartizioni e regioni	1988	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2001
NORD CENTRO	**96,6**	**97,0**	**96,4**	**96,0**	**96,2**	**95,5**	**95,5**	**96,0**
ITALIA NORD OCCIDENTALE	**70,4**	**73,8**	**69,8**	**65,6**	**61,4**	**56,3**	**53,0**	**53,9**
Piemonte	27,0	25,8	22,5	18,6	18,9	17,0	15,1	13,8
Valle d'Aosta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lombardia	38,6	40,6	39,8	39,4	35,8	33,0	33,0	39,2
Liguria	4,8	7,4	7,4	7,6	6,7	6,2	4,9	0,9
ITALIA NORD ORIENTALE	**16,6**	**15,4**	**18,8**	**21,5**	**26,3**	**29,5**	**32,6**	**35,5**
Trentino Alto Adige	0,7	0,6	1,0	1,0	0,8	1,0	1,1	1,3
Veneto	3,8	3,9	5,7	7,1	8,9	10,7	11,7	13,6
Friuli Venezia Giulia	1,2	1,0	1,3	1,7	1,4	1,9	2,2	2,8
Emilia Romagna	10,9	9,9	10,9	11,6	15,2	15,9	17,6	17,9
ITALIA CENTRALE	**9,6**	**7,8**	**7,8**	**8,9**	**8,5**	**9,8**	**9,9**	**6,6**
Toscana	3,1	3,0	3,1	3,2	3,3	3,3	3,4	3,4
Umbria	1,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,4	0,5	0,5
Marche	0,5	0,6	1,0	2,0	2,1	2,9	3,0	3,2
Lazio	4,8	3,9	3,5	3,5	2,7	3,2	3,0	2,9
MEZZOGIORNO	**2,7**	**2,5**	**3,1**	**3,3**	**3,1**	**3,8**	**3,9**	**4,0**
ITALIA MERIDIONALE	**2,6**	**2,3**	**2,9**	**3,2**	**2,9**	**3,5**	**3,5**	**3,6**
Abruzzo	0,9	0,8	1,0	0,2	0,2	0,7	0,8	0,7
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1
Campania	1,5	1,2	1,4	1,9	1,6	1,7	1,7	1,6
Puglia	0,2	0,4	0,6	1,0	0,9	1,0	0,8	1,1
Basilicata	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Calabria	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
ITALIA INSULARE	**0,2**	**0,1**	**0,2**	**0,2**	**0,2**	**0,2**	**0,4**	**0,4**
Sicilia	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4	0,4
Sardegna	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
ITALIA	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fonte:elaborazioni ICE su Database Reprint R&P

Tavola 7.5

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE DI SERVIZI - 2001
(pesi percentuali a prezzi correnti) (*) (**)

REGIONI	Viaggi	Costruzioni	Comunicazioni	Assicurazioni	Servizi finanziari	Servizi per le imprese	Totale
NORD CENTRO	**88,9**	**97,0**	**98,9**	**99,2**	**92,7**	**98,2**	**92,9**
ITALIA NORD OCCIDENTALE	**22,8**	**69,8**	**51,8**	**56,5**	**74,1**	**55,4**	**37,7**
Piemonte	3,4	1,6	10,3	2,0	15,8	5,6	4,4
Valle d'Aosta	0,3	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2
Lombardia	15,1	55,3	40,3	39,2	58,0	47,1	29,2
Liguria	3,9	12,8	1,3	15,3	0,2	2,6	3,8
ITALIA NORD ORIENTALE	**32,3**	**16,2**	**2,6**	**14,5**	**11,0**	**10,3**	**22,7**
Trentino Alto Adige	4,9	0,4	0,0	0,3	1,8	1,0	3,1
Veneto	16,5	4,1	0,5	2,5	4,4	3,3	10,6
Friuli Venezia Giulia	5,6	8,0	0,0	4,7	1,1	1,0	3,9
Emilia Romagna	5,3	3,5	2,1	7,0	3,7	5,0	5,0
ITALIA CENTRALE	**33,7**	**11,0**	**44,5**	**28,2**	**7,7**	**32,6**	**32,6**
Toscana	12,9	1,6	0,1	1,0	1,5	2,7	8,3
Umbria	1,2	0,4	0,0	0,0	0,0	0,5	0,9
Marche	1,2	0,3	0,0	0,2	0,2	0,5	0,9
Lazio	18,3	8,7	44,4	27,0	5,9	28,9	22,5
MEZZOGIORNO	**11,1**	**3,0**	**1,1**	**0,8**	**7,3**	**1,8**	**7,1**
ITALIA MERIDIONALE	**7,5**	**1,4**	**0,7**	**0,8**	**7,3**	**1,1**	**4,8**
Abruzzo	0,8	0,3	0,7	0,0	0,2	0,2	0,6
Molise	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Campania	4,0	0,3	0,0	0,7	5,3	0,6	2,5
Puglia	1,7	0,5	0,0	0,2	0,4	0,3	1,0
Basilicata	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Calabria	0,8	0,2	0,0	0,0	1,3	0,1	0,5
ITALIA INSULARE	**3,6**	**1,7**	**0,4**	**0,0**	**0,0**	**0,6**	**2,3**
Sicilia	2,1	0,7	0,1	0,0	0,0	0,3	1,3
Sardegna	1,5	1,0	0,3	0,0	0,0	0,3	1,0
ITALIA	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

* Per i trasporti non sono disponibili i dati per regione.
** Dal totale nazionale è stata sottratta la voce "dati non ripartibili".

Fonte:elaborazioni ICE su dati UIC

Tavola 7.6

LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE PER SETTORI 2001

(valori in milioni di euro 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 NORD-OCCIDENTALE	**808**	**175**	**4.738**	**9.022**	**3.234**	**1.570**	**477**	**2.550**	**487**	**13.836**
	3,9	***24,4***	***6,9***	***0,6***	***8,5***	***8,0***	***2,4***	***0,8***	***11,1***	***11,4***
Piemonte	205	35	2.043	2.528	631	288	112	870	187	1.787
	8,3	*14,3*	*7,9*	*6,1*	*3,8*	*11,2*	*4,5*	*0,3*	*29,4*	*7,5*
Valle d'Aosta	0,6	0,4	7,9	6,4	7,5	2,6	0,7	5,6	0,8	1,9
	350	*60,6*	*16,0*	*32,5*	*3,0*	*16,1*	*8,4*	*24,0*	*-*	*15,9*
Lombardia	301	131	2.460	6.419	2.570	1.261	349	1.622	239	11.679
	11,2	*37,1*	*6,0*	*2,2*	*9,8*	*7,2*	*0,9*	*0,8*	*-0,5*	*12,8*
Liguria	301	9	226	69	25	18	15	52	60	368
	-5,2	*-36,6*	*7,1*	*69,5*	*2,2*	*11,0*	*29,5*	*5,8*	*12,4*	*-8,1*
ITALIA NORD-ORIENTALE	**1.501**	**91**	**5.044**	**4.493**	**3.618**	**5.311**	**626**	**1.815**	**179**	**4.117**
	9,5	***-11,4***	***6,8***	***9,3***	***11,8***	***9,4***	***-7,0***	***-2,5***	***-6,9***	***1,7***
Trentino Alto Adige	281	13	657	131	141	90	84	274	1	349
	7,5	*-29,7*	*8,2*	*1,8*	*11,1*	*9,6*	*-2,8*	*-9,7*	*52,4*	*-2,6*
Veneto	465	43	1.852	2.818	2.110	4.503	247	935	136	1.593
	8,8	*-11,4*	*12,2*	*13,5*	*12,7*	*9,0*	*-8,8*	*3,3*	*2,5*	*-0,4*
Friuli Venezia Giulia	100	8	413	174	27	48	148	316	21	297
	26,2	*-0,5*	*7,1*	*3,2*	*1,3*	*-13,9*	*-10,6*	*-0,3*	*-26,3*	*23,2*
Emilia Romagna	654	26	2.121	1.370	1.339	670	146	290	21	1.878
	8,7	*-2,0*	*2,1*	*3,0*	*10,6*	*14,2*	*-2,0*	*-13,8*	*-30,2*	*1,6*
ITALIA CENTRALE	**447**	**168**	**1.664**	**4.412**	**2.008**	**5.804**	**248**	**1.197**	**381**	**5.062**
	1,3	***3,7***	***5,9***	***0,7***	***11,9***	***8,9***	***1,2***	***1,8***	***60,6***	***-3,3***
Toscana	207	148	1.030	3.707	1.186	3.474	139	833	139	1.378
	-0,4	*1,7*	*5,1*	*0,5*	*8,1*	*9,3*	*-0,5*	*7,0*	*53,6*	*24,8*
Umbria	63	1	169	257	194	68	36	33	0	147
	0,0	*-6,5*	*-7,0*	*0,6*	*17,1*	*-9,2*	*-0,4*	*-4,4*	*-*	*-16,5*
Marche	44	1	111	183	446	2.097	47	115	45	238
	0,3	*37,4*	*3,0*	*5,3*	*16,4*	*11,5*	*0,4*	*6,8*	*26,9*	*30,3*
Lazio	133	18	354	265	182	166	26	216	197	3.299
	5,1	*21,8*	*17,0*	*-0,4*	*21,9*	*-17,1*	*15,8*	*-15,3*	*76,9*	*-12,5*
MEZZOGIORNO	**1.377**	**102**	**2.401**	**670**	**1.027**	**1.784**	**126**	**375**	**3.896**	**2.511**
	10,6	***-12,1***	***3,8***	***7,6***	***17,8***	***4,8***	***0,8***	***2,7***	***-9,6***	***3,8***
Abruzzo	31	16	235	226	350	138	22	142	0	349
	-18,7	*-33,0*	*1,8*	*25,9*	*44,2*	*-3,4*	*-1,9*	*15,4*	*-*	*23,6*
Molise	2	0	39	48	193	6	2	1	0	115
	3,2	*-79,6*	*-4,0*	*5,0*	*21,0*	*1,5*	*-13,5*	*-16,3*	*-*	*4,7*
Campania	269	12	1.276	156	245	835	60	188	10	615
	15,9	*37,9*	*10,7*	*6,9*	*3,3*	*1,6*	*1,8*	*-3,1*	*16,9*	*6,7*
Puglia	657	22	329	166	213	792	4	22	71	341
	15,5	*-1,4*	*-11,4*	*-1,8*	*2,2*	*10,3*	*-5,4*	*18,3*	*-23,1*	*-0,1*
Basilicata	30	0	21	19	1	3	1	6	-	49
	-6,2	*-*	*0,8*	*-4,7*	*-16,0*	*-43,9*	*7,8*	*15,1*	*-*	*-9,2*
Calabria	48	1	44	20	5	1	4	2	0	60
	6,3	*-24,2*	*-7,8*	*-15,4*	*-1,2*	*10,1*	*32,9*	*-19,4*	*+++*	*13,2*
Sicilia	330	26	283	20	16	7	2	7	2.509	651
	5,1	*-15,6*	*-6,5*	*3,6*	*9,0*	*24,9*	*-21,0*	*-15,1*	*-6,0*	*-4,6*
Sardegna	11	25	174	17	3	1	31	8	1.307	331
	-20,5	*-12,3*	*19,6*	*-20,4*	*47,4*	*109,2*	*1,3*	*-42,1*	*-15,2*	*3,1*
ITALIA	**4.134**	**536**	**13.855**	**18.616**	**9.919**	**14.475**	**1.479**	**5.984**	**4.944**	**25.553**
	7,8	***2,8***	***6,2***	***4,4***	***11,4***	***8,4***	***-2,1***	***0,4***	***-4,6***	***5,9***

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.7

LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE PER SETTORI 2001

(valori in milioni di euro 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
5.395	**1.785**	**11.200**	**23.871**	**14.193**	**10.848**	**2.706**	**2.068**	**2.470**	**646**	**112.080**	**ITALIA NORD-OCCIDENTALE**
1,0	***2,4***	***0,5***	***5,0***	***4,4***	***-1,4***	***12,3***	***1,0***	***-0,6***	***138,2***	***4,4***	
1.826	454	1.931	6.550	2.357	6.686	929	91	975	123	30.607	Piemonte
3,6	*2,2*	*-4,3*	*5,6*	*3,5*	*-5,5*	*17,6*	*-1,2*	*1,2*	*591,4*	*2,8*	
5,5	2,7	174,3	40,4	83,9	31,4	0,1	3,2	10,8	2,8	389,5	Valle d'Aosta
-26,3	*-37,2*	*-8,7*	*18,7*	*-9,3*	*26,4*	*112,3*	*16,1*	*3,4*	*+++*	*-1,6*	
3.422	1.189	8.751	16.533	11.252	4.033	1.175	1.955	1.377	330	77.047	Lombardia
-0,3	*2,6*	*1,8*	*4,0*	*4,3*	*5,8*	*-9,6*	*1,1*	*-2,5*	*256,3*	*4,9*	
142	140	345	747	500	97	602	20	107	191	4036	Liguria
0,4	*2,4*	*2,1*	*24,4*	*15,5*	*10,0*	*88,1*	*1,6*	*7,9*	*18,5*	*16,0*	
2.285	**5.428**	**6.113**	**21.299**	**6.932**	**4.156**	**2.866**	**4.351**	**3.002**	**363**	**83.590**	**ITALIA NORD-ORIENTALE**
4,2	***1,5***	***5,1***	***5,8***	***5,2***	***0,1***	***-16,1***	***0,7***	***1,4***	***239,6***	***4,2***	
180	168	388	830	198	427	25	128	36	39	4.440	Trentino Alto Adige
-4,0	*12,2*	*5,4*	*1,8*	*4,2*	*-5,4*	*-5,4*	*7,6*	*-2,2*	*489,4*	*2,7*	
1.003	1.495	2.925	7.959	3.523	947	1.665	1.959	2.630	154	38.963	Veneto
6,6	*1,6*	*4,3*	*5,5*	*4,9*	*-0,7*	*-22,0*	*3,1*	*1,1*	*215,2*	*4,5*	
296	201	974	2.552	1.106	166	556	1.758	39	46	9.250	Friuli Venezia Giulia
8,0	*2,6*	*16,4*	*22,5*	*-1,6*	*-2,4*	*-41,5*	*-0,8*	*9,2*	*255,8*	*3,5*	
805	3.565	1.825	9.959	2.105	2.615	620	505	297	124	30.936	Emilia Romagna
2,0	*1,0*	*1,0*	*2,8*	*9,9*	*1,5*	*9,6*	*-4,4*	*4,0*	*221,9*	*3,4*	
932	**1.475**	**2.500**	**6.247**	**3.813**	**1.470**	**1.928**	**1.429**	**2.319**	**354**	**43.859**	**ITALIA CENTRALE**
-2,0	***0,6***	***-3,4***	***5,3***	***5,1***	***-9,8***	***-19,2***	***5,4***	***-12,1***	***105,0***	***1,2***	
345	999	1.075	2.688	837	413	1.040	518	1.970	188	22.313	Toscana
1,5	*-0,2*	*-5,9*	*-3,0*	*-4,5*	*8,1*	*31,5*	*4,4*	*-14,7*	*350,6*	*3,5*	
45	106	539	421	95	40	36	44	18	10	2.322	Umbria
-13,8	*7,0*	*-4,1*	*7,1*	*-11,3*	*67,8*	*37,2*	*5,1*	*-17,5*	*+++*	*0,2*	
283	89	592	2.504	438	45	108	710	172	20	8.286	Marche
6,6	*-0,1*	*0,0*	*10,8*	*24,2*	*-8,7*	*8,9*	*3,7*	*1,6*	*499,1*	*10,1*	
259	281	294	634	2.444	971	743	157	159	137	10.938	Lazio
-11,6	*1,8*	*1,3*	*25,2*	*6,6*	*-17,3*	*-49,4*	*18,5*	*13,6*	*7,7*	*-8,2*	
906	**635**	**1.731**	**1.911**	**2.385**	**4.224**	**1.251**	**1.472**	**227**	**296**	**29.309**	**MEZZOGIORNO**
1,2	***-2,7***	***2,3***	***5,9***	***-6,6***	***5,8***	***10,9***	***5,4***	***4,3***	***20,3***	***2,2***	
242	263	321	614	854	1.290	64	132	130	21	5.439	Abruzzo
0,1	*-3,7*	*21,3*	*0,2*	*-0,6*	*0,1*	*29,1*	*13,0*	*5,6*	*654,0*	*6,3*	
85	1	6	18	5	3	-	6	1	5	534	Molise
6,4	*-44,6*	*22,0*	*-9,8*	*12,3*	*-22,5*	*-*	*-45,2*	*7,6*	*+++*	*8,3*	
308	139	320	488	799	1.447	1.003	95	58	55	8.379	Campania
3,3	*-5,7*	*4,7*	*0,2*	*-10,1*	*29,2*	*11,2*	*18,1*	*-7,3*	*-1,4*	*7,6*	
138	95	766	583	194	488	90	1.032	13	45	6.062	Puglia
-6,4	*-1,9*	*-1,0*	*12,2*	*25,2*	*-26,1*	*9,6*	*5,2*	*32,4*	*542,0*	*1,9*	
71	3	5	13	17	713	18	195	5	2	1.170	Basilicata
12,1	*-31,4*	*-10,7*	*30,9*	*-27,0*	*12,6*	*17,9*	*-1,0*	*63,9*	*+++*	*7,0*	
18	4	7	41	7	3	6	3	3	11	289	Calabria
0,0	*-4,7*	*-27,7*	*-47,7*	*34,2*	*38,8*	*130,3*	*83,6*	*-39,4*	*+++*	*-7,1*	
24	111	82	100	493	279	63	8	15	135	5.161	Sicilia
-5,1	*11,9*	*-22,1*	*66,9*	*-18,5*	*-1,1*	*-4,4*	*-9,7*	*8,9*	*-18,3*	*-5,8*	
20	17	224	54	18	1	8	1	3	21	2.274	Sardegna
-7,5	*-27,0*	*0,8*	*228,6*	*22,2*	*-59,6*	*-27,7*	*138,6*	*296,5*	*53,3*	*-7,0*	
9.526	**9.330**	**21.567**	**53.369**	**27.348**	**20.705**	**8.753**	**9.325**	**8.021**	**2.197**	**269.634**	**ITALIA**
1,5	***1,3***	***1,5***	***5,4***	***3,7***	***-0,4***	***-8,8***	***2,2***	***-3,4***	***65,9***	***3,6***	

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.7

LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE PER AREE DI DESTINAZIONE 2001

(valori in milioni di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente)

REGIONI	UE	Europa Centro Orientale	Altri Paesi Europei	Africa Settent.	Altri Paesi Africani	America Settent.	America Centro Meridionale	Medio Oriente	Asia Centrale	Asia Orientale	Oceania	Mondo
ITALIA NORD-OCCIDENTALE	**61.480**	**9.345**	**7.993**	**2.631**	**1.361**	**9.520**	**4.663**	**4.404**	**929**	**8.498**	**1.248**	**112.080**
	0,7	***21,7***	***4,7***	***9,8***	***20,4***	***-0,9***	***10,3***	***17,6***	***11,6***	***10,9***	***11,1***	***4,6***
Piemonte	18.916	2.277	2.169	654	267	2.092	1.196	636	166	2.002	233	30.607
	-0,2	*7,4*	*12,7*	*2,6*	*16,4*	*0,3*	*7,8*	*8,0*	*12,7*	*12,6*	*5,9*	*2,8*
Valle d'Aosta	240	17	74	1	1	24	8	1	1	20	2	389
	-2,8	*90,7*	*-17,3*	*-10,4*	*-25,3*	*-18,0*	*138,8*	*6,0*	*-7,7*	*97,3*	*-17,0*	*-1,6*
Lombardia	40.573	6.872	5.530	1.798	995	7.123	2.997	3.400	647	6.265	843	77.047
	1,2	*26,3*	*1,1*	*9,2*	*14,2*	*-1,1*	*6,0*	*18,9*	*4,9*	*10,5*	*10,3*	*4,9*
Liguria	1.746	179	225	179	100	281	462	367	116	211	171	4.036
	-2,5	*63,9*	*45,1*	*61,8*	*237,9*	*-2,9*	*60,9*	*24,7*	*68,9*	*1,5*	*24,8*	*16,0*
ITALIA NORD-ORIENTALE	**44.899**	**9.626**	**3.856**	**1.975**	**816**	**9.546**	**3.228**	**2.810**	**534**	**5.397**	**908**	**83.590**
	0,3	***24,4***	***0,3***	***24,5***	***11,3***	***4,1***	***-13,4***	***18,6***	***20,4***	***9,2***	***3,5***	***3,9***
Trentino Alto Adige	3.255	220	233	34	12	359	71	73	6	153	23	4.440
	0,5	*16,9*	*10,5*	*7,3*	*9,5*	*1,0*	*10,7*	*24,8*	*31,6*	*12,1*	*0,0*	*2,7*
Veneto	20.045	5.219	1.950	865	326	4.867	1.345	1.258	221	2.480	386	38.963
	-0,1	*27,0*	*2,3*	*17,7*	*13,3*	*4,9*	*-19,0*	*24,0*	*18,4*	*6,3*	*13,5*	*4,5*
Friuli Venezia Giulia	4.894	1.360	343	366	52	638	696	275	101	471	53	9.250
	-1,6	*16,5*	*2,4*	*126,3*	*-19,1*	*9,5*	*-25,8*	*-0,2*	*102,4*	*42,0*	*-7,2*	*3,5*
Emilia Romagna	16.702	2.828	1.330	711	426	3.682	1.115	1.204	206	2.293	441	30.936
	-0,4	*24,5*	*-4,6*	*7,9*	*15,1*	*2,5*	*4,9*	*18,0*	*1,9*	*7,1*	*-2,5*	*3,4*
ITALIA CENTRALE	**22.218**	**3.961**	**2.648**	**943**	**479**	**6.257**	**1.638**	**1.681**	**386**	**3.195**	**455**	**43.859**
	-0,7	***25,9***	***12,2***	***8,3***	***-35,0***	***-9,2***	***-0,4***	***5,5***	***19,9***	***12,4***	***-14,5***	***1,2***
Toscana	10.517	1.512	1.192	498	274	3.867	1.009	924	221	2.074	226	22.313
	1,5	*25,5*	*5,9*	*5,0*	*1,1*	*1,5*	*-4,5*	*4,2*	*5,6*	*11,8*	*-27,1*	*3,5*
Umbria	1.311	237	95	34	17	292	121	69	8	126	13	2.322
	-2,1	*18,2*	*-8,0*	*15,2*	*-21,7*	*-3,1*	*-16,3*	*-6,2*	*43,1*	*46,9*	*5,0*	*0,2*
Marche	4.371	1.534	360	196	63	808	211	299	44	337	64	8.286
	4,8	*28,2*	*0,5*	*32,4*	*14,3*	*11,1*	*21,9*	*4,7*	*19,1*	*9,6*	*-4,1*	*10,1*
Lazio	60.190	678	1.001	214	125	1.290	298	389	113	658	152	10.938
	-7,6	*24,3*	*29,6*	*-1,9*	*-67,8*	*-37,2*	*10,3*	*11,8*	*61,0*	*10,6*	*6,1*	*-8,2*
MEZZOGIORNO	**16.149**	**2.298**	**1.847**	**1.201**	**622**	**3.453**	**567**	**872**	**83**	**1.891**	**327**	**29.309**
	2,3	***12,9***	***-9,5***	***-0,6***	***38,3***	***3,7***	***-16,2***	***-1,0***	***-33,8***	***8,3***	***-17,7***	***2,2***
Abruzzo	3.449	596	183	85	23	365	142	120	15	440	20	5.439
	6,5	*30,5*	*-21,1*	*26,5*	*8,6*	*-22,2*	*-13,9*	*60,0*	*36,7*	*29,6*	*-50,8*	*6,3*
Molise	320	40	26	6	2	64	12	10	2	48	5	534
	13,1	*27,1*	*16,6*	*-19,0*	*-43,3*	*-9,4*	*25,0*	*18,3*	*-8,7*	*-4,7*	*-13,6*	*8,3*
Campania	4.344	467	717	172	357	1.048	180	191	24	753	124	8.379
	4,0	*15,6*	*37,7*	*14,9*	*32,0*	*11,0*	*-24,6*	*12,6*	*-34,6*	*3,5*	*-13,4*	*7,6*
Puglia	3.511	549	233	148	27	1.065	98	193	9	189	41	6.062
	-4,6	*24,5*	*2,4*	*-14,2*	*-27,5*	*10,2*	*28,1*	*16,3*	*-11,3*	*40,1*	*10,1*	*1,9*
Basilicata	887	74	38	4	2	95	5	37	1	19	7	1.170
	9,1	*-6,2*	*-7,8*	*5,1*	*141,6*	*-14,3*	*11,2*	*105,4*	*-63,7*	*52,0*	*35,8*	*7,0*
Calabria	167	23	11	6	6	31	4	24	4	10	2	289
	4,7	*72,0*	*-8,3*	*-44,0*	*48,3*	*35,4*	*-90,8*	*9,2*	*-73,1*	*19,4*	*10,7*	*-7,1*
Sicilia	2.493	283	446	392	147	549	100	242	8	388	112	5.161
	1,3	*13,5*	*-39,2*	*-18,6*	*58,0*	*19,3*	*-15,5*	*-15,8*	*-74,1*	*-8,0*	*20,4*	*-5,8*
Sardegna	977	266	192	388	57	236	24	55	19	43	16	2.274
	0,4	*-26,2*	*-23,6*	*23,9*	*201,7*	*-16,8*	*10,4*	*-58,9*	*38,6*	*-15,6*	*-27,0*	*-7,0*
ITALIA	**144.748**	**25.338**	**16.379**	**6.755**	**3.282**	**28.790**	**10.109**	**9.812**	**1.935**	**19.008**	**3.478**	**269.634**
	0,3	***22,6***	***2,9***	***11,4***	***7,4***	***-0,7***	***-1,7***	***13,9***	***12,2***	***10,4***	***3,2***	***3,6***

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.8

LE ESPORTAZIONI DELLE PRINCIPALI PROVINCE ITALIANE
(valori in milioni di euro)

	Valori assoluti					Quota % sulle esportazioni nazionali				
	1993	1996	1999	2000	2001	1993	1996	1999	2000	2001
Milano	21.197	28.264	29.681	35.478	38.240	15,4	14,1	13,4	13,6	14,2
Torino	9.430	14.877	13.983	15.770	15.990	6,9	7,4	6,3	6,1	5,9
Vicenza	5.658	7.909	9.526	10.979	11.870	4,1	3,9	4,3	4,2	4,4
Bergamo	4.338	7.063	7.349	8.469	8.709	3,2	3,5	3,3	3,3	3,2
Treviso	4.065	6.147	7.065	8.002	8.561	3,0	3,1	3,2	3,1	3,2
Brescia	4.306	6.868	7.164	7.470	8.080	3,1	3,4	3,2	2,9	3,0
Modena	3.211	5.676	6.466	7.536	7.694	2,3	2,8	2,9	2,9	2,9
Bologna	3.815	5.509	6.302	7.243	7.461	2,8	2,7	2,9	2,8	2,8
Firenze	5.125	5.255	5.274	6.229	6.453	3,7	2,6	2,4	2,4	2,4
Varese	3.904	5.331	5.666	6.565	6.269	2,8	2,7	2,6	2,5	2,3
Verona	3.318	5.140	5.373	5.848	6.146	2,4	2,6	2,4	2,2	2,3
Padova	2.448	3.899	4.643	5.442	5.397	1,8	1,9	2,1	2,1	2,0
Roma	3.184	4.120	5.538	5.814	5.362	2,3	2,1	2,5	2,2	2,0
Reggio Emilia	2.325	3.728	4.279	4.981	5.156	1,7	1,9	1,9	1,9	1,9
Napoli	1.896	2.637	3.656	4.402	4.816	1,4	1,3	1,7	1,7	1,8
Como	3.956	4.362	4.048	4.667	4.680	2,9	2,2	1,8	1,8	1,7
Venezia	1.968	3.148	3.652	4.780	4.558	1,4	1,6	1,7	1,8	1,7
Cuneo	2.390	3.456	3.646	3.984	4.167	1,7	1,7	1,7	1,5	1,5
Mantova	1.870	2.700	2.913	3.494	3.750	1,4	1,3	1,3	1,3	1,4
Udine	1.797	2.624	3.037	3.253	3.517	1,3	1,3	1,4	1,2	1,3
Arezzo	1.510	2.085	2.585	3.582	3.337	1,1	1,0	1,2	1,4	1,2
Novara	2.103	2.628	2.675	3.009	3.241	1,5	1,3	1,2	1,2	1,2
Bari	1.368	2.062	2.553	3.031	3.226	1,0	1,0	1,2	1,2	1,2
Pordenone	1.432	2.121	2.390	2.762	3.187	1,0	1,1	1,1	1,1	1,2
Prato [1]	…	…	2.439	2.929	2.993	…	…	1,1	1,1	1,1
Chieti	955	2.029	2.285	2.786	2.913	0,7	1,0	1,0	1,1	1,1
Parma	1.380	2.176	2.494	2.769	2.895	1,0	1,1	1,1	1,1	1,1
Alessandria	1.364	2.145	2.435	2.805	2.738	1,0	1,1	1,1	1,1	1,0
Siracusa	971	1.300	1.456	2.754	2.655	0,7	0,6	0,7	1,1	1,0
Frosinone	1.308	1.425	1.671	3.124	2.381	1,0	0,7	0,8	1,2	0,9

[1] Fino al 1997 inclusa in Firenze

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.9

DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELLE ESPORTAZIONI PER REGIONI E PER SETTORI PRODUTTIVI 1992

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 Nord-occidentale	**0,70**	**0,13**	**4,38**	**8,98**	**3,27**	**2,19**	**0,39**	**2,36**	**0,69**	**9,09**
Piemonte	0,76	0,10	7,36	6,92	2,74	1,15	0,32	3,34	0,62	4,05
Valle d'Aosta	1,22	0,23	2,00	1,32	0,65	0,73	0,12	1,11	0,02	2,25
Lombardia	0,38	0,13	2,92	10,33	3,66	2,74	0,44	2,00	0,64	11,42
Liguria	5,93	0,35	7,03	1,68	0,71	0,55	0,14	1,31	2,15	7,56
Italia Nord-orientale	**2,70**	**0,14**	**6,63**	**6,18**	**4,61**	**6,38**	**0,70**	**2,05**	**0,26**	**5,11**
Trentino Alto-Adige	9,59	0,53	13,81	3,25	3,07	1,69	1,92	3,82	0,55	8,27
Veneto	1,22	0,18	4,12	8,33	6,00	11,60	0,59	2,53	0,38	4,80
Friuli Venezia Giulia	0,70	0,08	3,62	2,58	0,59	1,58	1,24	2,34	0,05	2,20
Emilia Romagna	3,81	0,04	9,25	5,09	4,33	2,18	0,45	1,06	0,11	5,73
Italia centrale	**1,51**	**0,47**	**3,98**	**13,97**	**4,30**	**13,81**	**0,54**	**2,07**	**0,77**	**5,91**
Toscana	0,93	0,79	3,20	23,13	4,90	16,12	0,72	2,61	0,64	3,56
Umbria	5,27	0,04	10,51	9,24	8,88	2,14	1,26	1,11	0,00	8,74
Marche	1,30	0,04	2,22	2,68	6,44	29,91	0,52	1,47	0,24	0,81
Lazio	2,18	0,17	5,50	3,16	1,01	1,31	0,06	1,49	1,46	13,29
Italia meridionale	**8,06**	**0,27**	**13,09**	**2,56**	**3,57**	**9,18**	**0,26**	**1,20**	**0,24**	**6,97**
Abruzzo	2,74	0,62	4,05	2,46	4,26	4,26	0,11	2,58	0,00	5,16
Molise	2,01	0,51	16,23	7,91	31,28	0,64	0,04	0,55	-	29,25
Campania	4,44	0,06	19,52	1,59	2,60	7,98	0,53	1,56	0,38	7,35
Puglia	15,60	0,35	10,51	3,28	3,17	15,06	0,05	0,08	0,12	4,85
Basilicata	6,26	0,01	10,01	4,70	0,14	0,33	0,01	0,55	-	16,48
Calabria	12,23	0,05	13,64	3,41	2,28	1,00	0,16	0,67	1,72	18,91
Sicilia	6,07	1,19	6,42	0,51	0,35	2,35	0,03	0,22	48,95	13,49
Sardegna	0,56	1,24	6,57	1,88	0,12	0,16	0,47	0,90	55,48	14,49
ITALIA	**1,92**	**0,23**	**5,53**	**8,43**	**3,75**	**5,55**	**0,49**	**2,10**	**1,92**	**7,50**

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.10

DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELLE ESPORTAZIONI PER REGIONI E PER SETTORI PRODUTTIVI 1992

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
4,59	**1,96**	**10,12**	**21,37**	**13,11**	**9,46**	**2,69**	**1,78**	**2,40**	**0,33**	**100,0**	**Italia Nord-occidentale**
5,04	1,77	6,64	19,44	11,07	21,30	4,00	0,53	2,71	0,15	100,0	Piemonte
1,65	1,99	44,58	11,42	13,53	10,15	1,29	1,41	4,29	0,04	100,0	Valle d'Aosta
4,50	1,85	11,31	22,29	13,93	4,51	2,04	2,38	2,29	0,24	100,0	Lombardia
2,82	5,59	13,88	20,90	14,60	4,69	4,05	0,91	1,85	3,29	100,0	Liguria
2,33	**7,54**	**6,74**	**25,33**	**6,13**	**4,59**	**1,48**	**6,18**	**4,62**	**0,28**	**100,0**	**Italia Nord-orientale**
4,77	5,13	9,90	15,25	4,31	10,45	0,53	1,90	0,99	0,26	100,0	Trentino Alto-Adige
2,10	4,75	7,18	19,57	7,18	2,09	1,93	6,18	8,84	0,40	100,0	Veneto
2,54	2,40	9,51	33,79	7,71	2,95	0,78	24,66	0,50	0,16	100,0	Friuli Venezia Giulia
2,09	12,85	4,86	31,87	4,74	7,03	1,29	1,79	1,26	0,16	100,0	Emilia Romagna
2,30	**4,66**	**6,52**	**11,71**	**10,37**	**3,49**	**5,14**	**2,80**	**5,29**	**0,39**	**100,0**	**Italia centrale**
1,49	6,87	6,23	9,90	3,51	1,04	3,04	2,45	8,48	0,36	100,0	Toscana
2,36	5,16	22,82	14,22	4,62	0,86	0,24	2,17	0,33	0,02	100,0	Umbria
3,93	1,20	7,31	26,05	3,62	0,63	0,86	7,51	3,19	0,07	100,0	Marche
2,95	2,21	3,86	6,21	29,30	10,61	12,81	0,75	0,99	0,69	100,0	Lazio
3,60	**3,36**	**9,62**	**6,47**	**3,46**	**15,01**	**8,30**	**3,49**	**0,93**	**0,38**	**100,0**	**Italia meridionale**
5,45	11,57	5,91	4,94	2,90	33,86	4,67	1,93	2,40	0,13	100,0	Abruzzo
3,41	0,39	1,97	3,22	1,18	0,64	0,03	0,57	0,18	0,01	100,0	Molise
2,78	1,24	3,64	6,33	6,11	15,29	16,66	0,61	0,98	0,31	100,0	Campania
3,07	1,54	19,89	6,47	0,98	5,58	0,83	7,74	0,17	0,65	100,0	Puglia
10,99	3,03	1,40	4,69	1,28	14,57	15,49	9,85	0,05	0,15	100,0	Basilicata
3,01	1,43	9,61	25,69	1,90	2,66	0,47	0,69	0,24	0,22	100,0	Calabria
0,29	1,44	1,04	1,05	2,63	8,82	2,75	0,15	0,20	2,03	100,0	Sicilia
1,57	1,77	9,33	0,75	1,01	0,13	2,81	0,15	0,07	0,55	100,0	Sardegna
3,42	**4,00**	**8,41**	**19,53**	**9,81**	**7,36**	**3,11**	**3,25**	**3,29**	**0,40**	**100,0**	**ITALIA**

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.10

DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELLE ESPORTAZIONI PER REGIONI E PER SETTORI PRODUTTIVI 2001

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 NORD-OCCIDENTALE	**0,72**	**0,16**	**4,23**	**8,05**	**2,89**	**1,40**	**0,43**	**2,28**	**0,43**	**12,34**
Piemonte	0,67	0,11	6,68	8,26	2,06	0,94	0,37	2,84	0,61	5,84
Valle d'Aosta	0,15	0,10	2,03	1,64	1,93	0,68	0,18	1,43	0,20	0,50
Lombardia	0,39	0,17	3,19	8,33	3,34	1,64	0,45	2,11	0,31	15,16
Liguria	7,46	0,23	5,60	1,71	0,62	0,46	0,38	1,29	1,49	9,13
ITALIA NORD-ORIENTALE	**1,80**	**0,11**	**6,03**	**5,38**	**4,33**	**6,35**	**0,75**	**2,17**	**0,21**	**4,93**
Trentino Alto Adige	6,33	0,30	14,80	2,94	3,18	2,02	1,88	6,17	0,02	7,87
Veneto	1,19	0,11	4,75	7,23	5,42	11,56	0,63	2,40	0,35	4,09
Friuli Venezia Giulia	1,08	0,09	4,47	1,89	0,29	0,52	1,61	3,42	0,23	3,21
Emilia Romagna	2,12	0,08	6,86	4,43	4,33	2,16	0,47	0,94	0,07	6,07
ITALIA CENTRALE	**1,02**	**0,38**	**3,79**	**10,06**	**4,58**	**13,23**	**0,57**	**2,73**	**0,87**	**11,54**
Toscana	0,93	0,66	4,62	16,61	5,32	15,57	0,62	3,73	0,62	6,18
Umbria	2,72	0,04	7,29	11,06	8,34	2,91	1,54	1,42	0,00	6,34
Marche	0,53	0,02	1,34	2,21	5,38	25,30	0,57	1,38	0,54	2,87
Lazio	1,22	0,17	3,23	2,42	1,66	1,52	0,24	1,98	1,80	30,16
MEZZOGIORNO	**4,70**	**0,35**	**8,19**	**2,29**	**3,50**	**6,09**	**0,43**	**1,28**	**13,29**	**8,57**
Abruzzo	0,58	0,29	4,32	4,15	6,44	2,53	0,40	2,61	0,00	6,41
Molise	0,30	0,03	7,30	8,89	36,19	1,16	0,33	0,27	0,00	21,44
Campania	3,21	0,14	15,22	1,86	2,92	9,96	0,72	2,24	0,12	7,35
Puglia	10,84	0,37	5,43	2,74	3,52	13,07	0,07	0,36	1,16	5,62
Basilicata	2,53	0,00	1,81	1,65	0,09	0,25	0,05	0,54	-	4,22
Calabria	16,62	0,42	15,25	6,80	1,91	0,36	1,49	0,55	0,01	20,88
Sicilia	6,40	0,50	5,48	0,38	0,31	0,14	0,05	0,13	48,61	12,62
Sardegna	0,46	1,09	7,67	0,73	0,11	0,06	1,35	0,33	57,47	14,56
ITALIA	**1,53**	**0,20**	**5,14**	**6,90**	**3,68**	**5,37**	**0,55**	**2,22**	**1,83**	**9,48**

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.11

DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELLE ESPORTAZIONI PER REGIONI E PER SETTORI PRODUTTIVI 2001

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
4,81	**1,59**	**9,99**	**21,30**	**12,66**	**9,68**	**2,41**	**1,85**	**2,20**	**0,58**	**100,0**	**ITALIA NORD-OCCIDENTALE**
5,97	1,48	6,31	21,40	7,70	21,85	3,03	0,30	3,19	0,40	100,0	Piemonte
1,41	0,69	44,75	10,38	21,54	8,05	0,04	0,81	2,78	0,71	100,0	Valle d'Aosta
4,44	1,54	11,36	21,46	14,60	5,23	1,53	2,54	1,79	0,43	100,0	Lombardia
3,53	3,47	8,55	18,52	12,38	2,41	14,90	0,49	2,66	4,73	100,0	Liguria
2,73	**6,49**	**7,31**	**25,48**	**8,29**	**4,97**	**3,43**	**5,20**	**3,59**	**0,43**	**100,0**	**ITALIA NORD-ORIENTALE**
4,05	3,78	8,74	18,69	4,46	9,62	0,55	2,89	0,81	0,89	100,0	Trentino Alto Adige
2,57	3,84	7,51	20,43	9,04	2,43	4,27	5,03	6,75	0,39	100,0	Veneto
3,21	2,17	10,53	27,59	11,96	1,80	6,01	19,01	0,42	0,50	100,0	Friuli Venezia Giulia
2,60	11,52	5,90	32,19	6,80	8,45	2,01	1,63	0,96	0,40	100,0	Emilia Romagna
2,12	**3,36**	**5,70**	**14,24**	**8,69**	**3,35**	**4,40**	**3,26**	**5,29**	**0,81**	**100,0**	**ITALIA CENTRALE**
1,55	4,48	4,82	12,05	3,75	1,85	4,66	2,32	8,83	0,84	100,0	Toscana
1,94	4,56	23,21	18,14	4,07	1,72	1,56	1,92	0,77	0,44	100,0	Umbria
3,41	1,07	7,15	30,22	5,28	0,55	1,30	8,57	2,07	0,24	100,0	Marche
2,37	2,57	2,69	5,80	22,34	8,88	6,80	1,43	1,46	1,25	100,0	Lazio
3,09	**2,17**	**5,91**	**6,52**	**8,14**	**14,41**	**4,27**	**5,02**	**0,78**	**1,01**	**100,0**	**MEZZOGIORNO**
4,45	4,83	5,90	11,29	15,70	23,72	1,17	2,42	2,39	0,39	100,0	Abruzzo
15,83	0,26	1,06	3,37	0,90	0,51	-	1,12	0,10	0,93	100,0	Molise
3,68	1,66	3,82	5,83	9,54	17,27	11,97	1,14	0,69	0,66	100,0	Campania
2,28	1,58	12,63	9,62	3,20	8,05	1,49	17,03	0,22	0,75	100,0	Puglia
6,05	0,25	0,42	1,09	1,43	60,93	1,50	16,63	0,41	0,14	100,0	Basilicata
6,32	1,53	2,49	14,32	2,34	1,08	1,92	1,00	0,95	3,76	100,0	Calabria
0,46	2,16	1,59	1,94	9,55	5,41	1,22	0,15	0,29	2,62	100,0	Sicilia
0,88	0,76	9,86	2,36	0,78	0,04	0,36	0,03	0,15	0,94	100,0	Sardegna
3,53	**3,46**	**8,00**	**19,79**	**10,14**	**7,68**	**3,25**	**3,46**	**2,97**	**0,81**	**100,0**	**ITALIA**

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.11

L'ORIENTAMENTO RELATIVO DELLE ESPORTAZIONI DELLE PROVINCE ITALIANE VERSO I PAESI DELL'EUROPA CENTRO-ORIENTALE

di Giuliano Conti *

L'interesse per i mercati dell'Europa centro-orientale è andato crescendo negli ultimi dieci anni per almeno due ordini di motivi. Primo: il peso di questa area sulla domanda mondiale di merci è costantemente aumentato, passando dall'1,3 per cento delle importazioni mondiali del 1991 al 4,2 per cento del 2001. Insieme all'Asia orientale (comprensiva del Giappone) rappresentano, attualmente, il 29,2 per cento delle importazioni mondiali. L'Italia ha saputo rapidamente cogliere queste nuove opportunità di mercato: le esportazioni verso quest'area sono passate dal 4,4 per cento (media 1991-92) al 9,6 del 2001 del totale nazionale. Secondo: alcuni paesi appartenenti all'Europa centro-orientale sono candidati ad entrare nell'Unione Europea[1]*. Questo processo di allargamento ad Est si presenta sostanzialmente differente rispetto ai precedenti ampliamenti per tre principali ragioni: a) l'elevato numero dei potenziali candidati (dieci paesi); b) questi paesi si trovano nella fase di transizione da un sistema ad economia pianificata ad un sistema ad economia di mercato; c) l'incremento nel numero e nella diversità dei paesi membri renderà inevitabile una riforma istituzionale dell'Unione Europea (con riferimento alle regole per le votazioni, al numero ed alla allocazione dei commissari tra i paesi membri, all'ampiezza del parlamento, alla riforma del bilancio comunitario e della politica agricola comune).*

L'allargamento ad Est dell'Unione Europea offre indubbiamente notevoli opportunità: "oltre a fornire un mercato in rapida crescita e parzialmente protetto per molte imprese dell'Europa occidentale, che stanno incontrando sempre maggiori difficoltà a competere in altre parti del mondo, i paesi dell'Europa centro-orientale contribuirebbero in modo positivo alla ristrutturazione industriale dell'Europa offrendo alle imprese occidentali una base produttiva locale con costi del lavoro estremamente bassi " (cfr. A. Kaletsky, 1998, pag. 124). A questi potenziali vantaggi vanno accostati i possibili rischi, solitamente riferiti ai costi di aggiustamento di breve-medio periodo conseguenti alla riallocazione delle risorse produttive che può accompagnarsi ad una redifinizione della divisione del lavoro in seguito all'ampliamento del mercato europeo. Mentre i vantaggi andranno soprattutto ai paesi con una struttura produttiva complementare rispetto a quella dei nuovi partners, i costi possono riguardare, in particolar modo, i paesi con modelli di specializzazione simili. Questo sembra essere il caso, ad una prima e superficiale analisi, del nostro paese. Ma indagini più approfondite hanno di recente escluso, o di molto ridimensionato, questi possibili rischi, perlomeno nel breve-medio periodo (mancanza di concorrenza effettiva qualora si considerino le specializzazioni all'interno dei singoli settori o si considerino i li-

---

* Dipartimento di Economia della Facoltà di Economia, Università di Ancona. L'autore intende esprimere la propria gratitudine al dott. A. Lorenzetti per la preziosa collaborazione nell'elaborazione dei dati.

[1] *Nel presente lavoro per i paesi dell'Europa centro-orientale utilizziamo la classificazione adottata negli Annuari ICE-ISTAT (note metodologiche, classificazioni geo-economiche). I paesi dell'Est Europa candidati all'ingresso nell'Unione Europea rappresentano un sottoinsieme della precedente area e includono: la Polonia, la Repubblica Ceca, l'Ungheria, la Slovacchia, la Slovenia, la Lettonia, l'Estonia, la Lituania, la Bulgaria e la Romania.*

velli qualitativi delle rispettive produzioni). Non si possono comunque escludere rilevanti aggiustamenti in alcuni segmenti (qualità medio-bassa) dei settori tradizionali dell'industria italiana, soprattutto in connessione all'ingresso dei paesi del Sud-Est Europa a maggior ritardo di sviluppo (cfr. S. De Nardis e F. Traù, 1999 e S. Manzocchi e B. Pierluigi, 2001).

Sia con riferimento alla capacità di cogliere le opportunità offerte da mercati con rilevanti opportunità di crescita sia in relazione ai possibili costi di aggiustamento conseguenti all'allargamento ad Est dell'Unione europea, l'unità di riferimento dei vari studi è stata l'economia italiana considerata nel suo complesso. Questa scelta finisce per escludere la rilevanza della variabile spazio, ipotizzando omogeneità di condizioni produttive, di modelli di specializzazione e di prossimità ai mercati considerati. Una vasta letteratura ha ormai dimostrato l'importanza del territorio come specifico elemento di competitività e quindi l'esistenza, a livello locale, di modelli di specializzazione differenti, come risultato della peculiare combinazione di sapere codificato e di conoscenze contestuali. In particolare, il vantaggio competitivo dei sistemi locali risiede nel modo in cui le singole unità interagiscono con il contesto locale e, specificatamente, con le conoscenze/ esperienze produttive ivi sedimentate . L'elevato numero di unità produttive, insieme all'operare di meccanismi di concorrenza e di collaborazione, stimolano infatti continue innovazioni di prodotto, di processo e mercato a partire da una comune base di conoscenze disponibili. Inoltre, la presenza di un contesto territoriale definito e socialmente coeso consente di realizzare significativi processi cumulativi sulle conoscenze sviluppate, in gran parte incorporate nel capitale umano locale e di preservare le condizioni più idonee affinché tali processi si compiano (cfr. G. Becattini, 1998 e G. Conti e S. Menghinello, 1997).

Potrebbe allora risultare che queste opportunità e/o questi possibili costi si distribuiscano in modo differenziato sul territorio del nostro paese. Per accertare questi eventuali effetti distributivi si può procedere secondo due modalità:

- *individuare le diversità nei modelli di specializzazione produttiva alla differente scala territoriale (regionale, provinciale e di sistema locale);*
- *oppure, stabilire l'effettivo orientamento dei flussi di beni esportati ed importati dall'unità territoriale di riferimento verso le aree prescelte.*

Nel presente studio abbiano ritenuto opportuno scegliere la seconda soluzione: osservare l'orientamento dei flussi di commercio estero delle province italiane verso i paesi dell'Europa centro-orientale. Prima di procedere nell'analisi empirica vanno brevemente esplicitate le motivazioni insite nella scelta dell'unità di indagine e del suo correlato empirico. Come indicato in precedenza (vedi, inoltre, G. Conti e S. Menghinello, 2000), la globalizzazione dei mercati e l'unificazione monetaria europea stanno gradualmente ridefinendo gli equilibri competitivi tra i diversi livelli territoriali: nazionale, regionale e locale. In prospettiva, dobbiamo attenderci come sempre più strategici, e direttamente sottoposti alla crescente pressione delle forze di mercato, gli elementi che influenzano la competitività a livello regionale e locale. Per una serie di motivazioni chiarite in precedenti lavori (cfr. G. Conti e S. Menghinello, 1997), riteniamo opportuno concentrare l'indagine a livello di sistema locale. A ciò va aggiunto che una prima ispezione dei dati ha evidenziato differenze significative all'interno delle stesse regioni con riferimento al problema oggetto della nostra analisi empirica , limitando così il significato di tali unità territoriali. Peraltro, la difficoltà di definire univocamente che cosa si debba intendere per sistema locale ed i limiti dei dati disponibili hanno portato a far convergere la scelta sulla provincia. La scelta di tale unità di analisi ci sembra la più idonea ai fini della nostra ricerca per le seguenti motivazioni. In primo luogo, la provincia è sufficientemente rappresentativa di un contesto locale con caratteristiche di omogeneità culturale e sociale in senso lato. In

secondo luogo, adottando una grandezza territoriale si superano i limiti di talune analisi mirate unicamente alla individuazione di alcune tipologie tipiche di sistemi locali . In terzo luogo , tale unità di indagine conserva una dimensione significativa rispetto all'export nazionale .

Il data-base di riferimento è quello delle Statistiche del commercio con l'estero (elaborazione ICE su dati Istat) . L'analisi è limitata agli anni 1992 e 2000[2]*. I settori considerati riguardano i beni manufatti nel loro complesso ed alcuni comparti particolarmente rappresentativi del* Made in Italy. *L'area geografica di riferimento sarà rappresentata, in primo luogo, dall'insieme dei paesi dell'Europa centro-orientale (PECO), successivamente da alcuni tra i maggiori paesi candidati ad entrare nel mercato comune europeo (PECO 7)*[3] *e ,infine, da singoli paesi di particolare interesse .*

L'analisi empirica ha utilizzato, congiuntamente, due indicatori :
(1) contributo della provincia "j" alle esportazioni nazionali nell'area (paese) "i"
(2) orientamento relativo (specializzazione) della provincia "j" verso l'area (o paese) "i"

$$(1) \quad = \quad (Exp^{i}{}_{j} \ / \ Exp^{i}{}_{naz})$$
$$(2) \quad (Exp^{i}j \ / \ Exp^{tot}j) / (Exp^{i}{}_{naz} \ / \ Exp^{tot}{}_{naz})$$

dove: gli apici superiori si riferiscono alla destinazione geografica delle esportazioni dei prodotti considerati, mentre gli apici inferiori si riferiscono all'area esportatrice;
i = destinazione geografica delle esportazioni ;
tot = valore totale delle esportazioni ;
j = provincia di riferimento ;
naz = esportazioni nazionali .

Per ciascuno di questi due indicatori sono state fissate delle soglie di significatività.

Un valore dell'indice (1) superiore al 3 per cento sta ad indicare che quella provincia è forte, rappresenta cioè una quota apprezzabile delle esportazioni nazionali verso quell'area (o paese)[4]*. Un valore dell'indice (2) maggiore di uno segnala che quella provincia tende ad esportare verso quell'area o paese relativamente di più rispetto all'Italia nel suo complesso, e che quindi quella provincia è relativamente specializzata nei confronti di quell'area.*

Utilizzando queste due soglie di significatività è stata così ottenuta una classificazione delle province italiane in quattro diverse tipologie:

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

---

[2] *Al momento della stesura del presente lavoro non erano ancora disponibili i dati per il 2001. Ma come è facile intuire, in analisi di tipo strutturale l'aggiunta di un anno non dovrebbe portare a modificare i risultati.*
[3] *Ossia: Repubblica Ceca, Bulgaria, Polonia, Romania, Slovacchia, Slovenia e Ungheria.*
[4] *Infatti, tenuto conto del numero delle province italiane e nell'ipotesi di equa distribuzione, un valore dell'1% dovrebbe approssimare un valore medio.*

Gli stessi indicatori, ovviamente, possono essere utilizzati per le importazioni dalle aree considerate.

I risultati ottenuti sono presentati utilizzando cartogrammi raffiguranti le province italiane con diversi colori in conformità alla tipologia rappresentata.

In questa sede, per limitare le dimensioni del contributo, verranno presentati solo alcuni cartogrammi particolarmente significativi relativamente ai flussi esportati. Nell'esposizione dei risultati non mancheremo, comunque, di accennare ad altri aspetti non direttamente presentati. L'evidenza empirica riportata nelle Fig.1-8 consente di trarre, in estrema sintesi, le seguenti conclusioni:

– *esiste un'elevata concentrazione territoriale delle province più orientate verso i mercati dei paesi europei centro-orientali (Fig.1-2);*
– *si notano forti elementi di contiguità geografica, che vanno al di là delle consuete divisioni amministrative in regioni, in quanto interessano province limitrofe di due o più regioni;*
– *l'area più interessata è, in generale, quella del Nord-Est, con alcune significative eccezioni, riferite, in particolare, ad alcune province delle Marche*[5]*;*
– *risulta, in generale, confermata la rilevanza della variabile di* prossimità geografica*, che si traduce in minori costi di trasporto e, soprattutto, di informazione (o, se si vuole, in maggiore* conoscenza *intesa in senso lato);*
– *pur con delle evidenti conferme, cambiano le province italiane più fortemente orientate verso i* singoli *paesi dell'Europa centro-orientale (cfr. Fig. 5-8)*[6]*.Questo risultato può dipendere dal loro diverso grado di sviluppo che si riflette nella tipologia dei beni richiesti (beni di investimento e/ o beni di consumo); dall'esistenza di precedenti* investimenti esteri diretti[7]*; dall'avviamento di estesi processi di* delocalizzazione *di fasi di produzione dei prodotti dell'abbigliamento e delle calzature*[8]*. Con riferimento a questi settori, i risultati riportati nelle Fig.9-10 mostrano una stretta relazione tra specializzazione produttiva dei sistemi locali e grado del loro orientamento verso questi nuovi mercati. Il fatto che, qualora si considerino le importazioni da questi nuovi mercati, si osservi una sostanziale sovrapposizione delle province italiane maggiormente coinvolte, sta indubbiamente ad indicare, al di là dei ben noti limiti dei dati sull'import a livello regionale o locale, che una parte significativa dei flussi con l'estero da e verso i paesi dell'Europa centro-orientale sono da ricollegarsi al ben noto fenomeno del* traffico di perfezionamento passivo.

---

[5] *Ma anche ad alcune province della Lombardia (solitamente Bergamo, Brescia e Mantova) e, talora, del Piemonte. L'emergere di Cagliari tra le province significative e specializzate deve attribuirsi esclusivamente alle rilevanti esportazioni di prodotti chimici verso la Romania.*

[6] *Ad esempio, la provincia di Ancona è prevalentemente orientata verso la Polonia (prodotti industria meccanica) e la Romania (abbigliamento e calzature). La provincia di Brescia verso la Repubblica Ceca (prodotti industria meccanica). La provincia di Treviso verso la Romania (tessili abbigliamento e calzature). Padova verso la Repubblica Ceca e la Romania (prodotti meccanici, tessili e calzature). Bergamo verso la Repubblica Ceca e Romania (prodotti tessili e meccanici). Verona verso la Repubblica Ceca e la Romania (prodotti meccanici, calzature e abbigliamento). Bologna verso la Repubblica Ceca e la Polonia (prodotti meccanici). Ascoli e Macerata verso la Romania (abbigliamento e calzature). Come sottolineato nel testo, nel caso dei beni di consumo le esportazioni più che essere destinate al mercato locale sono in gran parte da collegarsi al fenomeno del traffico di perfezionamento passivo.*

[7] *Si pensi, tanto per fare alcuni esempi, agli investimenti esteri diretti della FIAT in Polonia e del Gruppo Merloni (Ancona) nella stessa Polonia e in Russia.*

[8] *È ormai ben noto e ampiamente documentato il processo di delocalizzazione nel settore delle calzature delle province venete e marchigiane (Ascoli Piceno e Macerata) in Romania.*

Prima di trarre delle conclusioni di sintesi da questa preliminare indagine sull'orientamento delle esportazioni delle province italiane verso i paesi dell'Europa centro-orientale, si rendono indispensabili due ulteriori approfondimenti, intesi a :

- *misurare l'entità e la direzione degli stessi processi con riferimento ad alcuni comparti dell'industria di beni strumentali, in particolare per quelli più strettamente connessi alla produzione di beni cosiddetti tradizionali*[9]*;*
- *stimare il peso sulle esportazioni di manufatti di ciascuna provincia delle aree di destinazione dinanzi considerate.*

Nel primo caso, l'analisi consente di accertare se i maggiori flussi di esportazione, anche conseguenti ai processi di delocalizzazione produttiva, coinvolgono il comparto dei relativi beni strumentali. Nel secondo caso, di stabilire la rilevanza effettiva di questi nuovi mercati per le realtà locali osservate, consentendo peraltro di individuare l'interdipendenza nell'andamento congiunturale delle economie considerate[10]*.*

Le Fig. 12 e 13, relative al comparto delle macchine utensili e delle altre macchine per impieghi speciali, mostrano una significativa coincidenza tra le aree maggiormente orientate ai principali mercati dell'Europa dell'Est con riferimento ai due settori produttivi (beni finali di consumo e beni strumentali). Questo risultato fornisce importanti elementi di riflessione in relazione al dibattito sui costi distributivi conseguenti al processo di allargamento ad Est dell'Unione Europea. Ai possibili rischi di maggiore competizione da parte dei nuovi partners su alcuni segmenti delle produzioni più tradizionali si associano spesso, all'interno delle stesse realtà locali, maggiori opportunità per le esportazioni di beni strumentali.

Maggiori opportunità di mercato peraltro già colte da molte province italiane, come attestato dalla frazione delle esportazioni complessive indirizzate verso i paesi dell'Europa centro-orientale (che in numerosi casi supera il 10 per cento)[11]*.*

In conclusione, l'evidenza empirica qui presentata sembra dunque confermare le ipotesi di partenza, ossia che le diverse realtà territoriali del nostro paese (nel nostro caso le province) mostrano un diverso grado di orientamento relativo verso i nuovi mercati dell'Est Europa. Solo alcune aree del nostro paese sono state dunque in grado di cogliere le opportunità offerte dai nuovi mercati, sia in termini di crescenti sbocchi *per le proprie produzioni sia con riferimento ai processi di* delocalizzazione *di fasi di produzione.*

Lo stesso processo di ampliamento ad Est dell'Unione Europea non dovrebbe pertanto avere effetti uniformi sul territorio del nostro paese.

La presente analisi si è limitata a considerare una sola dimensione del processo di integrazione (flussi di esportazioni ed importazioni) con i paesi dell'Europa centro-orientale, trascurando, in gran parte per i limiti imposti dalla disponibilità di adeguate informazioni statistiche, il flusso degli investimenti esteri diretti. Ma nella prospettiva di analisi da noi seguita, quella territoriale, questa omissione non porterebbe ad alterare, in modo significativo, le nostre conclusioni.

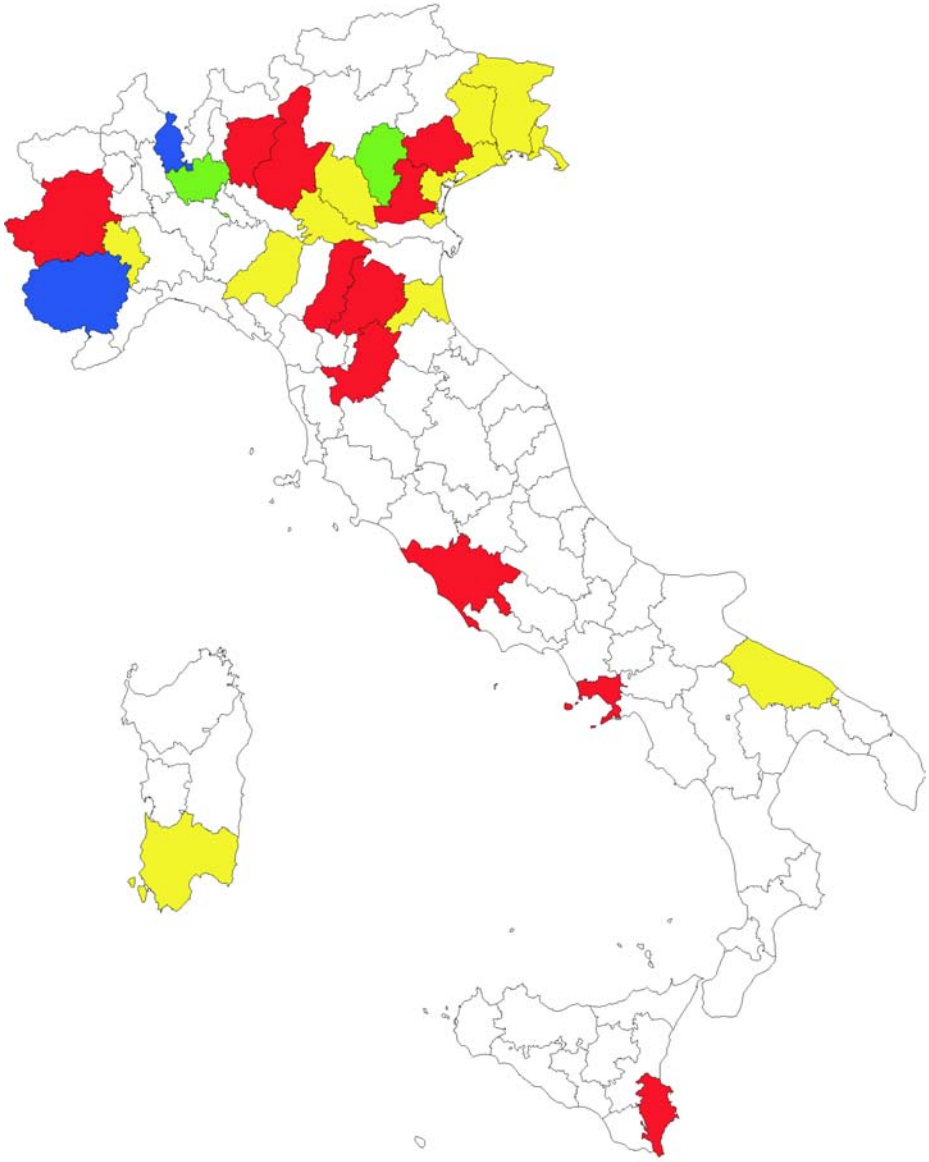
---

[9] *La voce 295 della classificazione ISTAT sul commercio estero include, tra l'altro, il settore delle macchine speciali per l'industria tessile, dell'abbigliamento e delle calzature.*

[10] *Basti ricordare, al riguardo, la deludente performance delle esportazioni delle Marche nel periodo 1998-99 in seguito alla crisi dell'economia russa, uno dei principali mercati di sbocco della regione.*

[11] *Con riferimento ai paesi dell'Europa centro-orientale, valori superiori al 10% si registrano per le seguenti province: Ancona (15%), Ascoli Piceno (16,3%), Brescia (10,1%), Gorizia (15%), Macerata (21,1%), Mantova (14,8%), Pesaro (11,9% , Padova (10,1%), Pistoia (10,1%), Rimini (13,8%), Ravenna (10,8%), Teramo (16,2%), Treviso (16,3%), Trieste (23,4%), Udine (10,3%), Verona (14,3%). Da segnalare, infine, come le province marchigiane di Ancona, Macerata e Ascoli Piceno siano tra le più esposte nei confronti del mercato della Russia (con valori compresi tra il 4 e il 7% delle loro esportazioni complessive).*

ESPORTAZIONI MANUFATTI VERSO PECO-1992



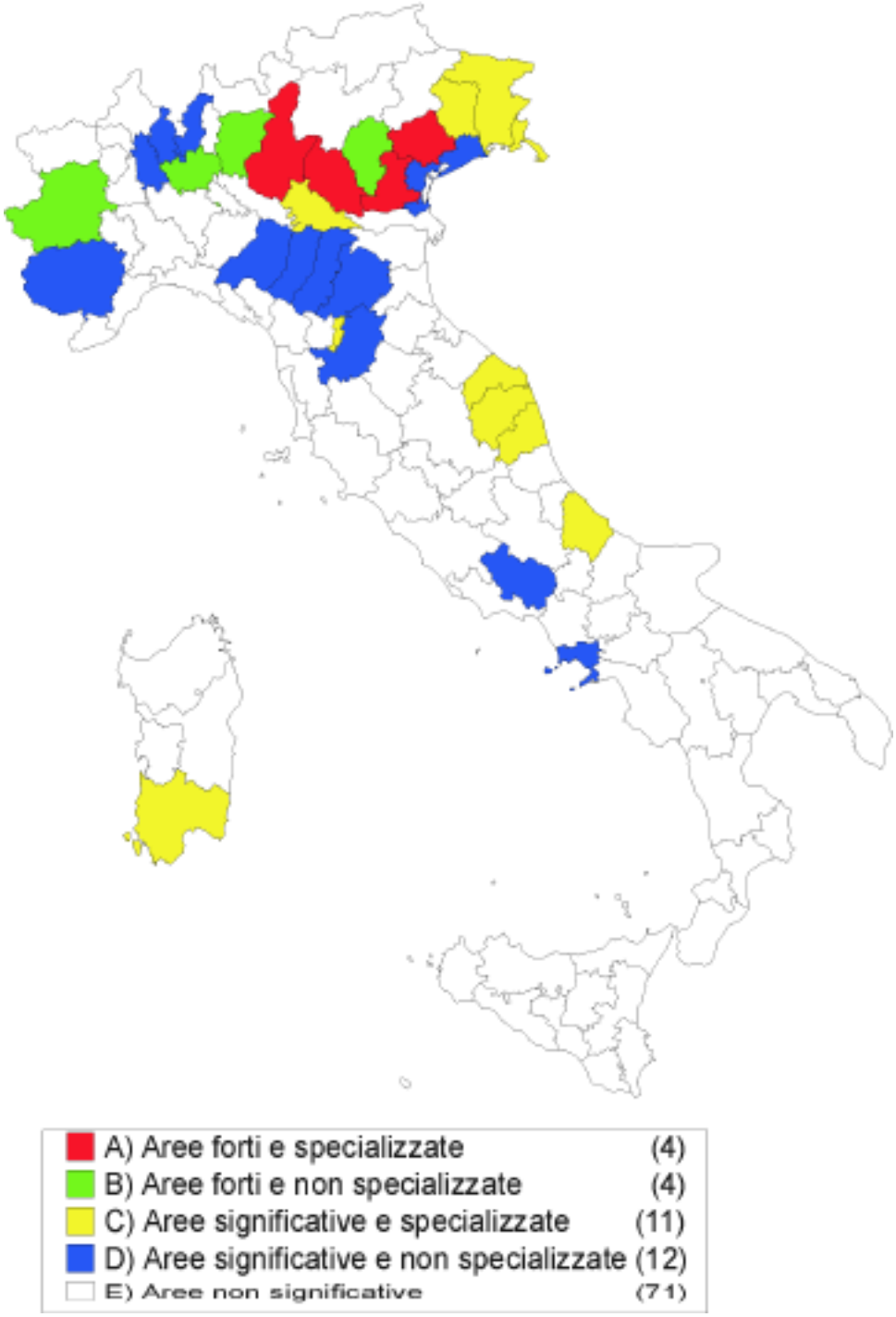
Province italiane

Aree forti e non specializzate	(2)
Aree forti e specializzate	(4)
Aree non significative	(65)
Aree significative e non specializzate	(9)
Aree significative e specializzate	(12)

Fonte:elaborazioni su dati ISTAT

Figura 1

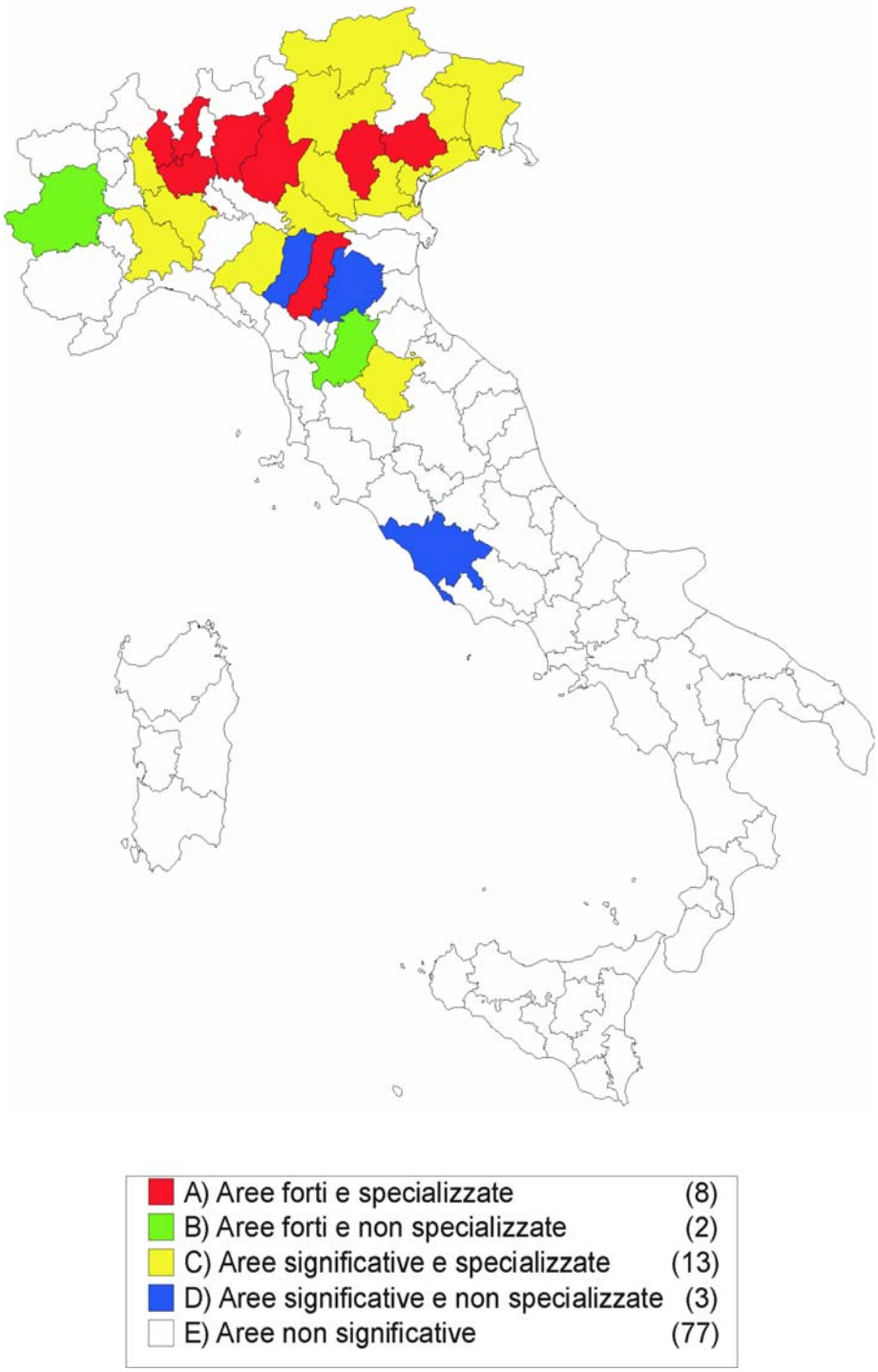
ESPORTAZIONI MANUFATTI VERSO PECO-2000



Fonte:elaborazioni su dati ISTAT

Figura 2

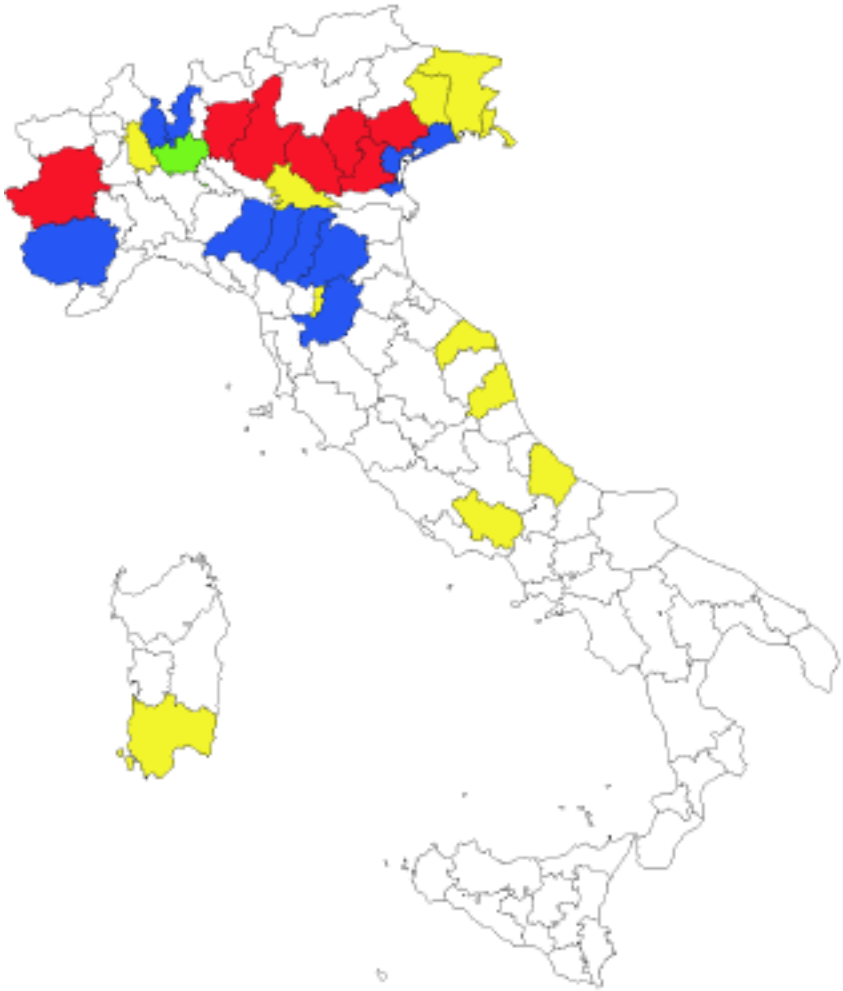
ESPORTAZIONI MANUFATTI VERSO PECO 7 -1992



Fonte:elaborazioni su dati ISTAT

Figura 3

ESPORTAZIONI MANUFATTI VERSO PECO 7 -2000

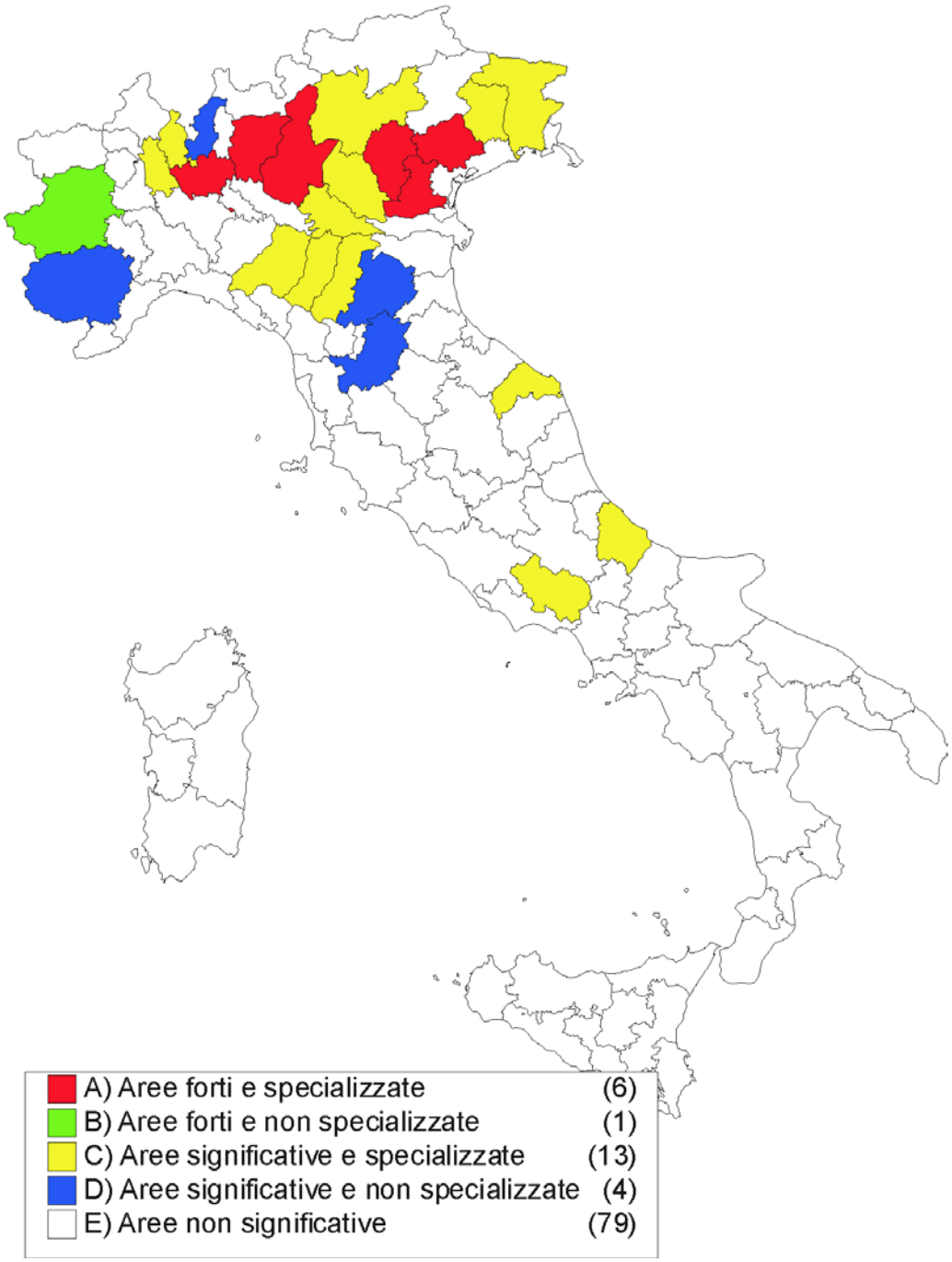


A) Aree forti e specializzate	(7)
B) Aree forti e non specializzate	(1)
C) Aree significative e specializzate	(12)
D) Aree significative e non specializzate	(9)
E) Aree non significative	(73)

Fonte:elaborazioni su dati ISTAT

Figura 4

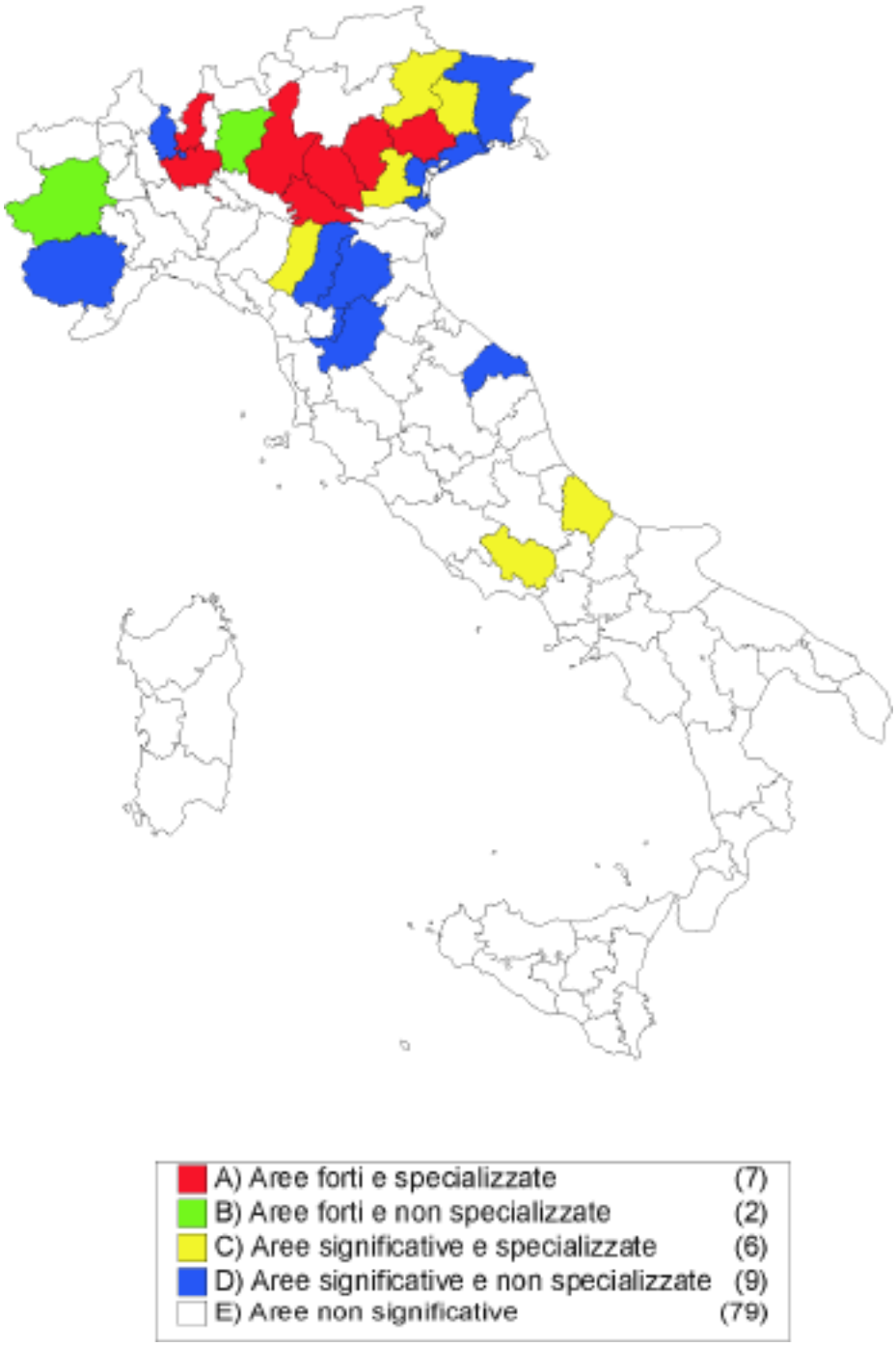
ESPORTAZIONI MANUFATTI VERSO REPUBBLICA CECA – 2000



Fonte:elaborazioni su dati ISTAT

Figura 5

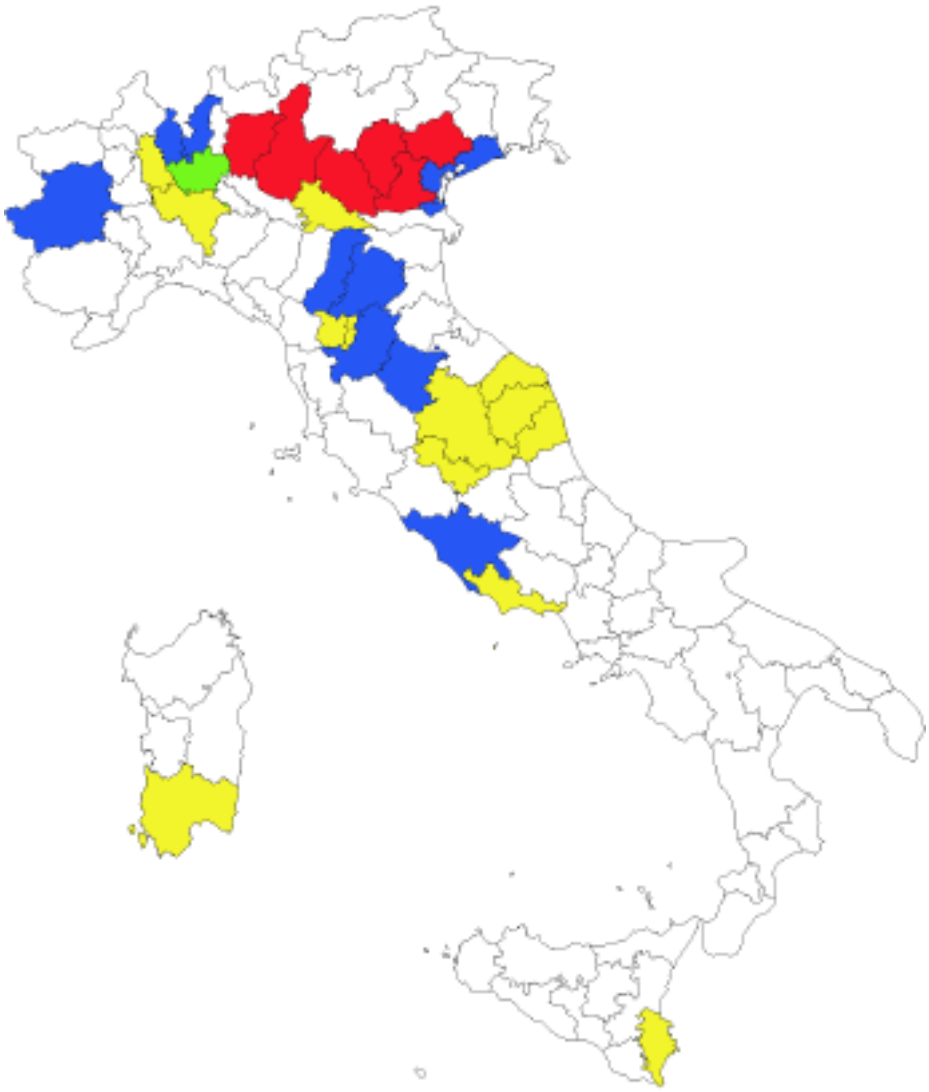
ESPORTAZIONI MANUFATTI VERSO L'UNGHERIA-2000



Fonte:elaborazioni su dati ISTAT

Figura 6

ESPORTAZIONI MANUFATTI VERSO LA ROMANIA - 2000

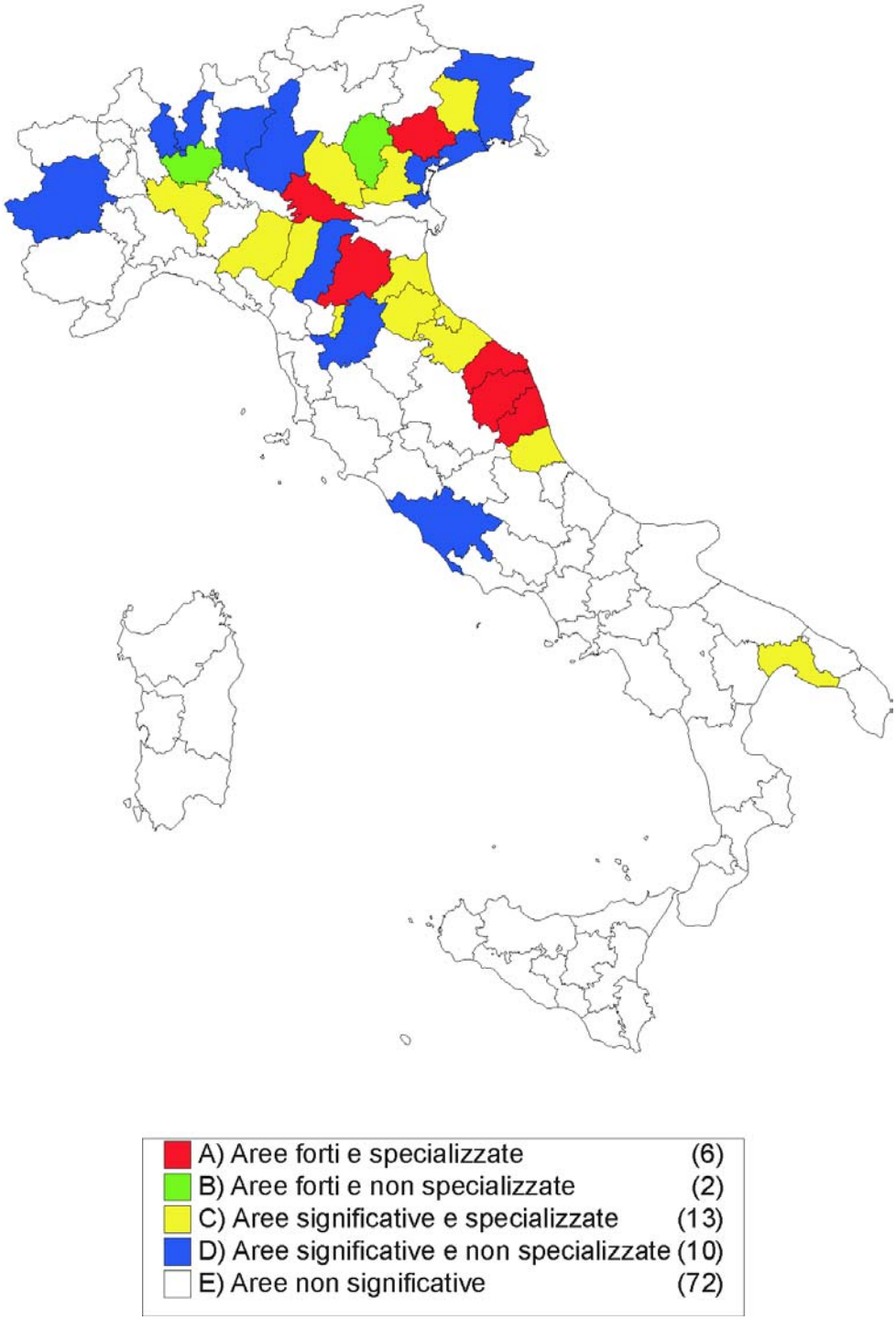


A) Aree forti e specializzate	(6)
B) Aree forti e non specializzate	(1)
C) Aree significative e specializzate	(13)
D) Aree significative e non specializzate	(9)
E) Aree non significative	(74)

Fonte:elaborazioni su dati ISTAT

Figura 7

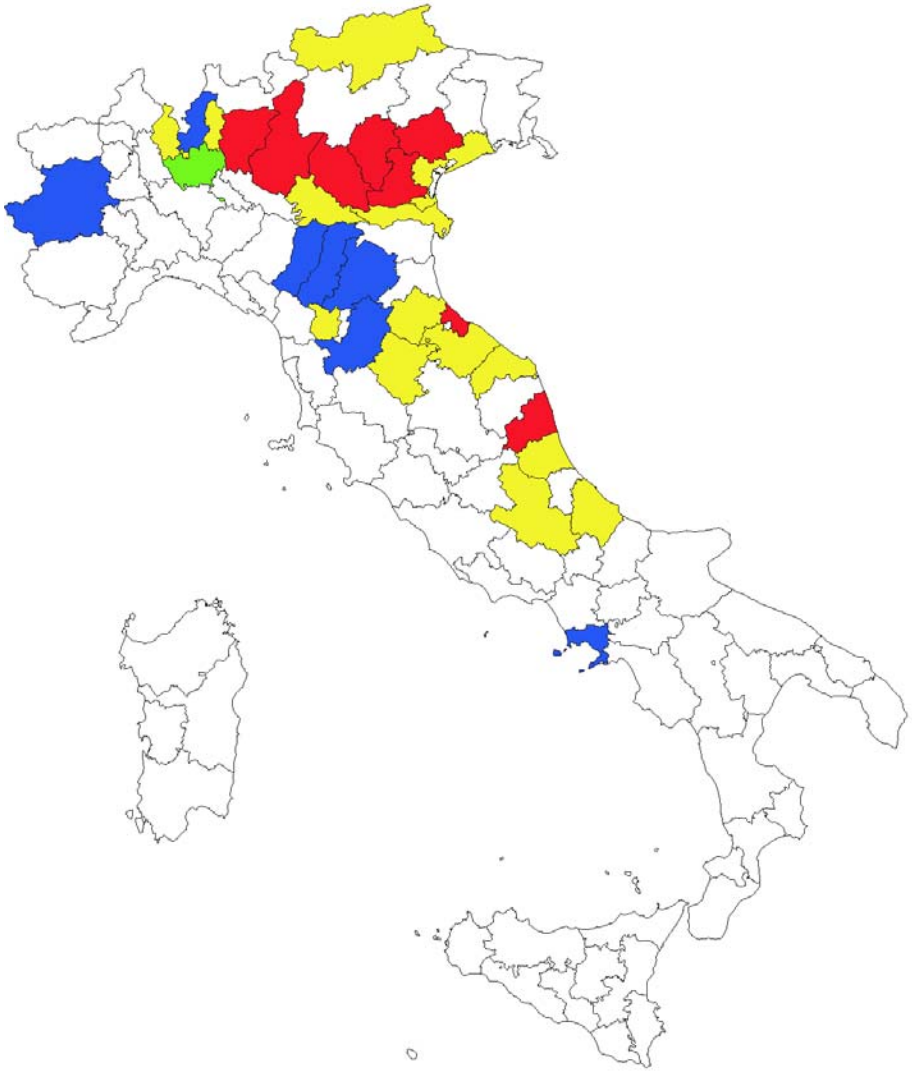
ESPORTAZIONI MANUFATTI VERSO LA RUSSIA - 2000



Fonte:elaborazioni su dati ISTAT

Figura 8

ESPORTAZIONI ABBIGLIAMENTO VERSO PECO 7 - 2000

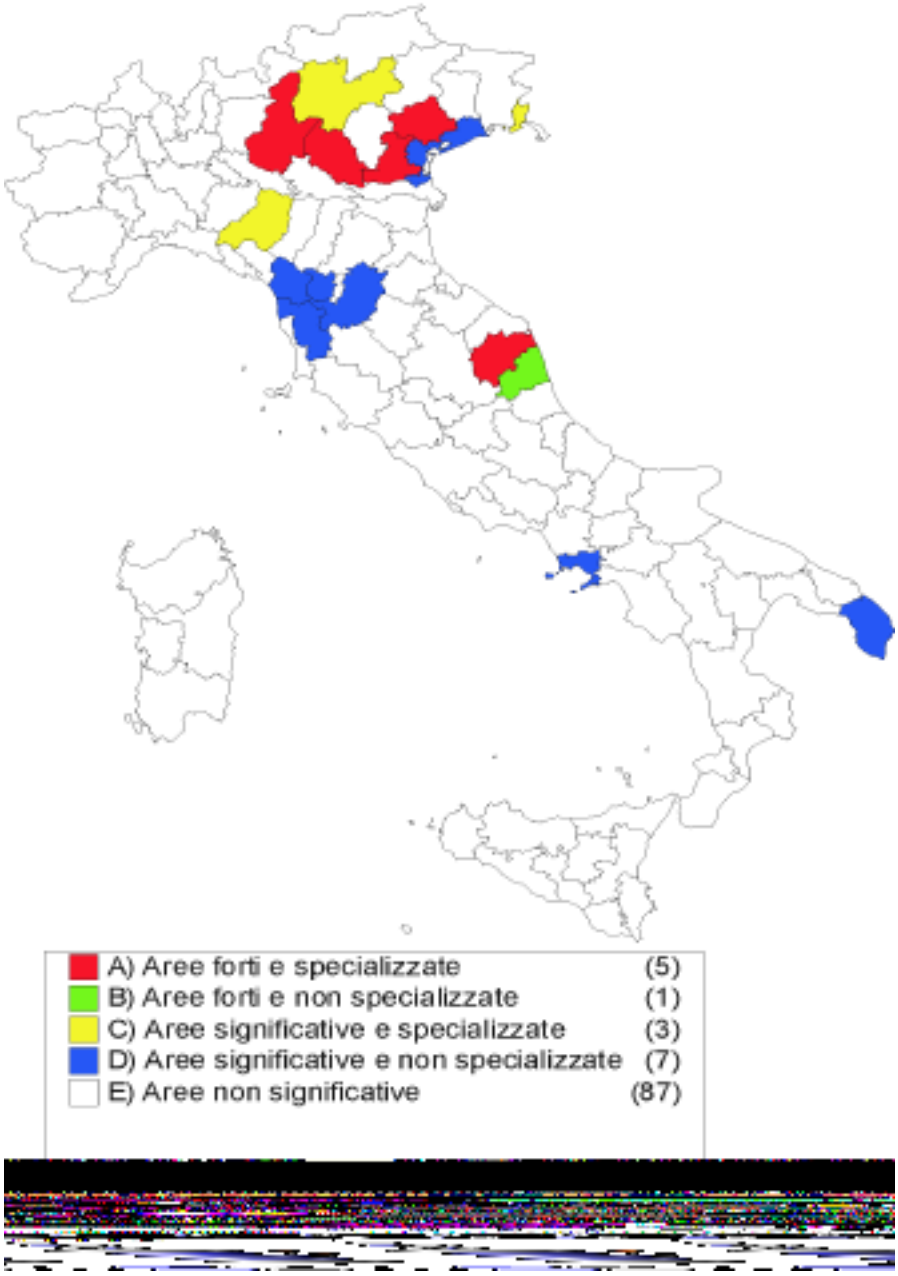


A) Aree forti e specializzate	(8)
B) Aree forti e non specializzate	(1)
C) Aree significative e specializzate	(14)
D) Aree significative e non specializzate	(7)
E) Aree non significative	(73)

Fonte:elaborazioni su dati ISTAT

Figura 9

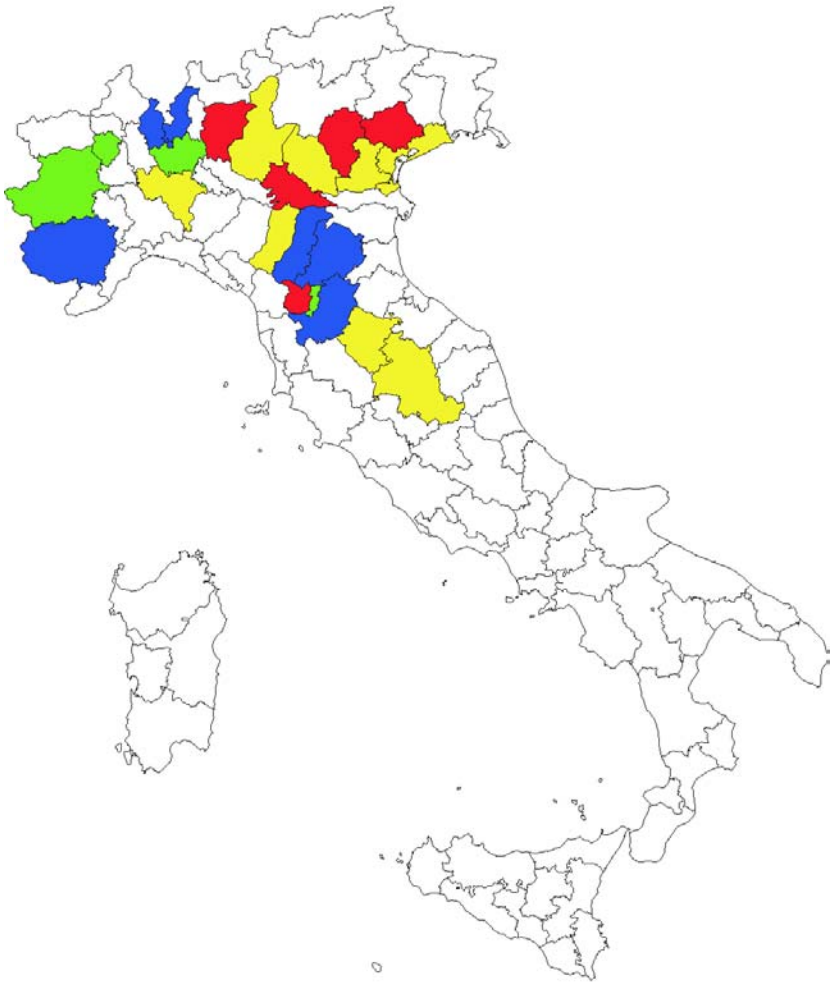
ESPORTAZIONI CALZATURE VERSO PECO 7 - 2000



Fonte:elaborazioni su dati ISTAT

Figura 10

ESPORTAZIONI TESSILI VERSO PECO 7 - 2000

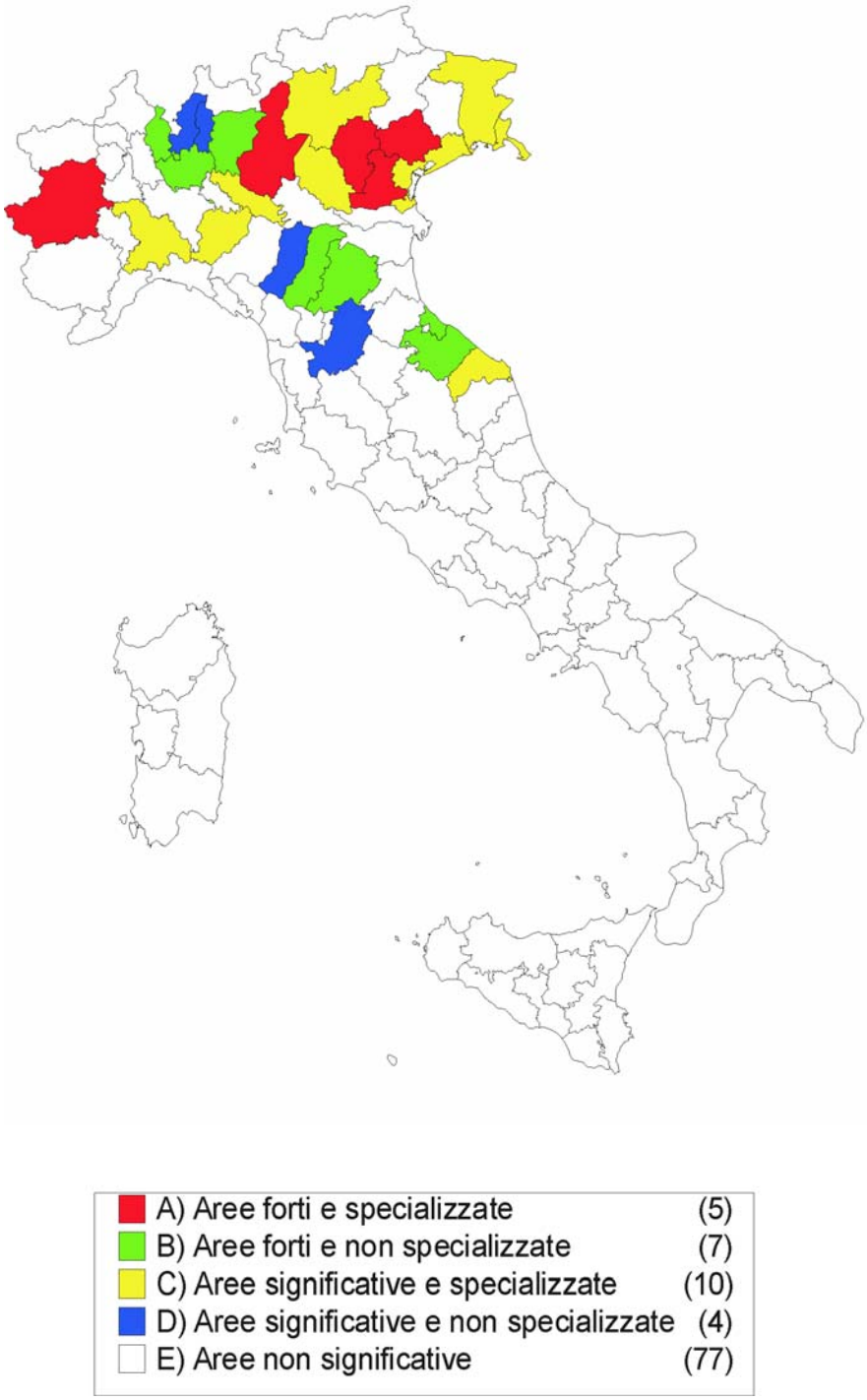


A) Aree forti e specializzate	(5)
B) Aree forti e non specializzate	(4)
C) Aree significative e specializzate	(8)
D) Aree significative e non specializzate	(6)
E) Aree non significative	(80)

Fonte:elaborazioni su dati ISTAT

Figura 11

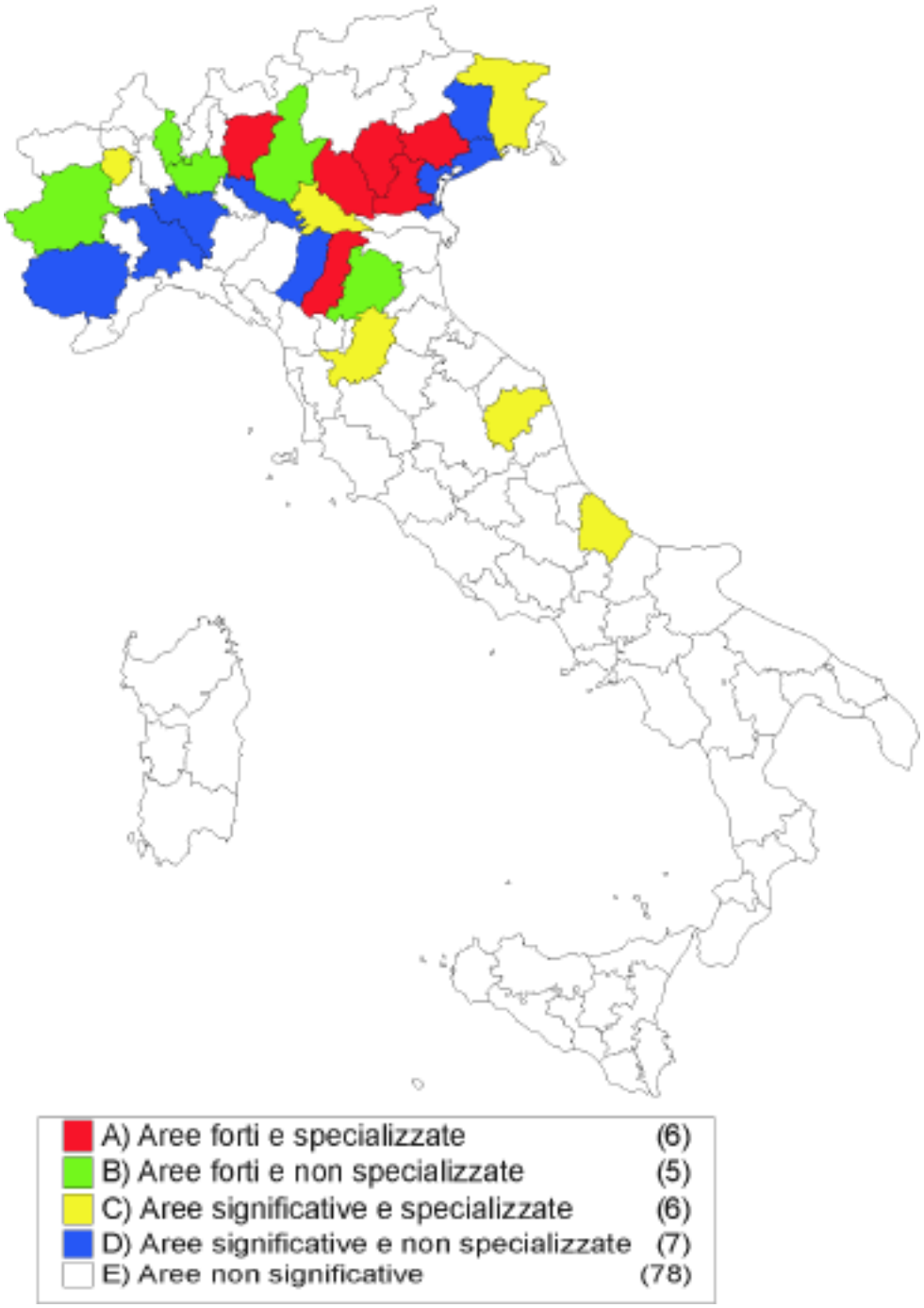
ESPORTAZIONI MACCHINE UTENSILI VERSO PECO 7 - 2000



Fonte:elaborazioni su dati ISTAT

Figura 12

ESPORTAZIONI MACCHINE PER IMPIEGHI SPECIALI VERSO PECO 7 - 2000



Fonte:elaborazioni su dati ISTAT

Figura 13

Bibliografia

Becattini G. (1988), Distretti industriali e Made in Italy, Boringhieri .

Conti G. e Menghinello S. (1987), Territorio e competitività: l'importanza dei sistemi locali per le esportazioni italiane di manufatti. Un'analisi per province (1984-94), in ICE, Rapporto sul Commercio Estero, Roma .

Conti G. e Menghinello S. (2000), Euro, competitività e territorio: alcune riflessioni sulle conseguenze reali del processo di integrazione economica e monetaria, in P.C. Padoan (a cura di), Euro e i mercati reali, Il Mulino.

De Nardis S. e Traù F. (1999), Specializzazione settoriale e qualità dei prodotti: misure della pressione competitiva sull'industria italiana, in Rivista Italiana degli Economisti, n.2 .

Kaletsky A. (1998), Opportunità e rischi dell'allargamento dell'Unione Europea verso Est, in Economia italiana, numero speciale.

Manzocchi S. e Pierluigi B., Allargamento ad Est dell'Unione Europea: gli effetti sul mercato dei beni, in CSC Working paper, 27 maggio 2001.

8. LE MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE*

Sintesi

Malgrado il forte rallentamento della domanda internazionale, i dati del 2001 mostrano una crescita del numero degli esportatori italiani (da 178.000 a 181.000[1]) analoga a quella verificatasi nel 2000, ed anche il loro ricavo medio è salito in misura non trascurabile (di quasi il 3%).

Sotto il profilo geografico, l'Unione Europea è l'unica area in cui si riscontra una diminuzione, sia pure lieve, nel numero degli esportatori. Considerevoli incrementi se ne osservano, al contrario, in aree la cui domanda d'importazione è rimasta relativamente vivace, e cioè in Europa centro-orientale (7,3%), sotto la spinta della prospettiva di allargamento dell'Unione, nell'Africa sub-sahariana (7%) ed in Asia centrale (4,9%); anche nel continente americano il numero degli esportatori è salito, ma a fronte di una riduzione del loro ricavo medio, causata dalla negativa congiuntura dell'area. L'analisi settoriale conferma una concentrazione degli operatori di piccola e media dimensione nei tradizionali settori di vantaggio comparato dell'Italia (tessile-abbigliamento, cuoio e calzature, macchine e apparecchi meccanici), mentre le imprese di maggiori dimensioni si addensano nei prodotti chimici e nei mezzi di trasporto[2].

Anche in seguito al fatto che, nei loro settori di specializzazione, la domanda internazionale ha mostrato negli ultimi anni una dinamica relativamente meno vivace, è andata diminuendo la quota delle piccole e medie imprese (fino a 250 addetti) sul totale degli esportatori, in termini di fatturato estero e, soprattutto, di occupati coinvolti.

Si conferma inoltre una forte correlazione tra dimensione d'impresa, da un lato, e anni di attività e grado di apertura, dall'altro: le imprese appartenenti alle classi di fatturato più elevate risultano quelle che esportano in modo continuativo e che hanno diversificato le proprie attività in un maggior numero di mercati.

In merito a quest'ultimo aspetto, va comunque sottolineato che l'anno scorso, pur essendo tornata a salire la percentuale degli esportatori "mono-mercato", è aumentata ancora di più, proseguendo la tendenza manifestata nel precedente quinquennio, quella delle imprese che dirigono i loro prodotti in oltre 15 paesi: nel 2001 hanno raggiunto le 17.500 unità (certamente non tutte "grandi"), mentre erano 14.000 nel 1995.

La distribuzione regionale degli esportatori italiani presenta in alcuni casi, differenze significative rispetto a quella che si riferisce al valore delle esportazioni.

Una quota più alta nel numero degli esportatori è mostrata da Trentino-Alto Adige, Toscana, Marche, Campania e Puglia, come atteso per la prevalenza in queste regioni delle imprese minori, ed inoltre dalla Liguria; un rapporto inverso riguarda soprattutto il Piemonte e l'Abruzzo, ma anche il Veneto e l'Emilia Romagna, per le quali, data la non grande dimensione media delle loro imprese, si può ipotizzare una remuneratività relativa delle esportazioni particolarmente elevata.

---

* Redatto da Elvira Sapienza - ICE Area Studi, Statistica e Documentazione - con la supervisione del prof. Sergio Mariotti.

[1] Per renderlo significativo, il confronto è basato sui dati provvisori del 2000.

[2] Poiché dal 2001 le imprese al di sotto di una soglia minima di fatturato estero non sono tenute a specificare il prodotto esportato, non è possibile effettuare il confronto settoriale con gli anni precedenti.

I dati sulla consistenza *(stock)* degli investimenti diretti esteri dell'Italia mostrano che il paese continua la sua fase di crescita multinazionale ad un ritmo discreto. Le imprese con partecipazioni in attività industriali all'estero sono molto meno numerose rispetto agli esportatori (1.220 secondo le stime relative al 1° gennaio del 2001) e tuttavia, da qualche anno, risultano in costante aumento.

Nell'arco dello scorso decennio, si è notevolmente innalzata la quota delle imprese minori sul totale degli investitori esteri italiani: quelle con un numero di addetti inferiore a 250 sono passate dal 35% al 60%, grazie anche al contributo delle micro-imprese (fino a 50 addetti), la cui percentuale è salita dal 7,4% al 18,4%.

Nello stesso periodo, si è profondamente modificata la distribuzione geografica degli IDE italiani, in termini di numerosità degli stabilimenti industriali esteri partecipati: è nettamente aumentata la quota non solo dell'Europa centro-orientale, interessata da diffusi processi di delocalizzazione produttiva da parte di molte imprese italiane, ma anche dell'Asia, a scapito di tutte le altre aree; nel 2000 si sono comunque realizzate numerose nuove iniziative sia in alcuni dei principali paesi industrializzati (Stati Uniti e Regno Unito) sia in Africa.

Coerentemente con le modifiche nella distribuzione geografica degli IDE italiani, nel corso degli anni novanta è cambiata la struttura settoriale delle imprese estere coinvolte, con una crescita relativa dei settori ad offerta specializzata (meccanica) e soprattutto dei comparti cosiddetti tradizionali (prodotti per la persona, mobili, etc.); rimane tuttavia largamente prevalente il peso dei settori a forti economie di scala (chimica, mezzi di trasporto, elettrodomestici, etc.).

Anche per quanto si riferisce agli investimenti dell'estero in Italia, si è registrato qualche progresso, sebbene rispetto agli altri paesi europei il nostro resti ancora poco attrattivo. Gli Stati Uniti, il principale paese investitore, hanno manifestato, negli anni più recenti, una ripresa di interesse per le attività in Italia; elementi informativi sulle filiali di imprese statunitensi in territorio italiano sono contenuti in un riquadro che illustra i risultati di una ricerca condotta dalla *American Chamber of Commerce in Italy.*

Il dualismo dell'economia italiana continua a riflettersi sia nella distribuzione degli investimenti esteri nelle diverse aree del paese sia nella propensione ad intraprendere la strada multinazionale da parte delle nostre imprese: in entrambi i casi, il Nord si conferma protagonista, mentre il Sud rimane ai margini dei processi, nonostante qualche debole segnale di miglioramento.

8.1 MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE A CONFRONTO

Introduzione

Le relazioni commerciali e produttive tra le imprese italiane ed estere[3], di cui si occupa questo capitolo, vengono analizzate secondo un taglio microeconomico, prin-

[3] Restano quindi escluse dall'analisi le relazioni tra aziende italiane, anche se volte all'esportazione, i rapporti con l'estero di natura solo finanziaria e le attività poste in essere oltre confine da soggetti diversi dalle imprese.

cipalmente attraverso la disaggregazione per categorie di imprese. La scelta di analizzare soltanto le modalità di internazionalizzazione commerciale e produttiva[4] non intende sottovalutare altre forme di presenza sui mercati esteri, quali le alleanze e gli accordi, le cessioni di brevetti, i marchi e le licenze, o altre forme "leggere" di crescita internazionale, ma è dettata esclusivamente dalla disponibilità di informazioni attendibili e organizzate per impresa.

Innanzitutto, si è cercato di descrivere e mettere a confronto le due prevalenti modalità di internazionalizzazione e la loro evoluzione nel tempo, anche in ragione della considerazione che, date le interdipendenze e le complementarità che esistono tra le esportazioni e gli investimenti diretti esteri (d'ora in poi IDE), una inadeguata proiezione multinazionale rischia, a lungo andare, di provocare il deterioramento della stessa *performance* esportativa e della competitività aggregata del paese. Le due modalità vengono poi analizzate separatamente sotto i profili geografico, settoriale, dimensionale e regionale.

L'analisi che segue è, in misura prevalente, circoscritta all'industria manifatturiera, sia per quanto concerne gli esportatori sia per quanto riguarda i soggetti investitori e le loro partecipazioni. Da essa restano quindi escluse le esportazioni e le partecipazioni industriali nei servizi e nelle altre attività non manifatturiere.

Esportazioni e investimenti diretti esteri: il quadro complessivo

Nel complesso le due modalità di internazionalizzazione hanno incontrato un favore crescente da parte delle imprese nell'ultimo quinquennio. La consistenza del fenomeno esportativo nell'industria manifatturiera italiana è messa in luce innanzitutto dal fatto che le aziende esportatrici costituiscono nel 2000 il 33,2% del totale[5], ma occupano una percentuale molto maggiore degli addetti (il 56%). Tale forte orientamento all'esportazione è stato sviluppato dal tessuto di piccole imprese e di aree distrettuali caratterizzate da una cultura prettamente commerciale[6] e generalmente meno propense ad investire all'estero, a causa degli elevati costi di informazione e della penuria di risorse finanziarie e umane. Osservando i valori assoluti riportati nella tavola 8.1, appare evidente, nell'arco del periodo considerato (1997-2000), la grande differenza tra il numero degli esportatori (da 180.352 a 181.056) e quello degli investitori con attività produttive all'estero (da 859 a 1.220), enfatizzata anche dall'ordine di grandezza del fatturato medio che ammonta a 1,4 milioni di euro per quanto riguarda l'esportazione e a circa 44 milioni di euro per le imprese estere partecipate. Tale discrepanza tra forte vocazione esportativa e ancora limitata vocazione multinazionale può, in parte, essere mitigata nella realtà per il fatto che ai dati relativi alla presenza estera sfuggono, probabilmente, molte iniziative di piccolissima dimensione. Essa tro-

---

[4] Le attività internazionali delle imprese si suddividono in due grandi categorie: attività di scambio e attività di partecipazione. Il primo gruppo comprende le tradizionali transazioni che avvengono tra imprese nel mercato internazionale: commercio internazionale (importazioni ed esportazioni) e scambio di beni (vendita e acquisto di brevetti, know-how e assistenza tecnica). Nel secondo gruppo "attività di partecipazione" sono comprese attività che comportano una presenza diretta delle imprese sui mercati esteri (IDE e Accordi Internazionali di Collaborazione (AIC)).

[5] Secondo l'Archivio Statistico delle Imprese Attive (ASIA) dell'ISTAT, le imprese operanti nell'industria manifatturiera nel 2000 risultano pari a 568.822.

[6] Onida F. (1999), "Quali prospettive per il modello di specializzazione dell'Italia?" in *Economia italiana*, n. 3.

va inoltre ragione d'essere nel ritardo con cui il paese ha intrapreso, rispetto alle altre economie europee, il processo di internazionalizzazione produttiva. Il forte tasso di crescita (dell'ordine del 10% circa) del numero dei soggetti investitori rispetto a quello, più contenuto (1,7% circa), degli esportatori testimonia peraltro che il paese sta attivamente percorrendo una strada di "inseguimento multinazionale".

Va comunque sottolineato come le interdipendenze esistenti tra esportazioni e IDE possano riflettere due tipi di modelli di produzione all'estero che spesso coesistono. Secondo il primo, le piccole e medie imprese attivano un processo complementare e non sostitutivo della crescita delle loro attività domestiche, rafforzando attraverso l'IDE la base produttiva e l'occupazione interna al paese. In base al secondo modello di produzione all'estero, le imprese delocalizzano[7] le loro attività in ragione sia del mutare dei vantaggi comparati del paese, sia dell'emergere di vincoli allo sviluppo dovuti all'insufficienza delle dotazioni infrastrutturali e di altre esternalità locali. Recenti analisi[8] hanno evidenziato che la crescita multinazionale delle piccole e medie imprese italiane ha seguito negli ultimi anni un modello ibrido, legato alle logiche specifiche dei singoli settori, nel quale strategie di avvio o rafforzamento di strutture estere, direttamente controllate dall'impresa e orientate alla conquista di quote di mercato, si affiancano ad iniziative più orientate al breve termine, centrate su scelte di delocalizzazione e sulla formazione di *joint-ventures* principalmente finalizzate a supportare il *partner* estero nella fornitura di prodotti a basso costo.

CONFRONTO TRA MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE
QUADRO D'INSIEME
(ricavo medio in milioni di euro)

	1997	1998	1999	2000	2000 (a)	2001 (a)
			Esportatori			
Numero esportatori	180.352	182.684	183.250	188.750	***178.000***	***181.056***
Var. % rispetto all'anno precedente	-1,4	1,3	0,3	3,0	**-**	***1,7***
Ricavo medio all'esportazione (1)	1,15	1,18	1,18	1,35	***1,41***	***1,45***
Var. % rispetto all'anno precedente	6,4	2,8	0,3	13,8	**-**	***2,8***
			Partecipazioni in imprese industriali estere (stock a fine anno)			
Numero investitori	859	1.000	1.104	1.220		
Var. %	nd	16,4	10,4	10,5		
Numero partecipate	2.183	2.350	2.573	2.875		
Var. %	7,3	7,7	9,5	11,7		

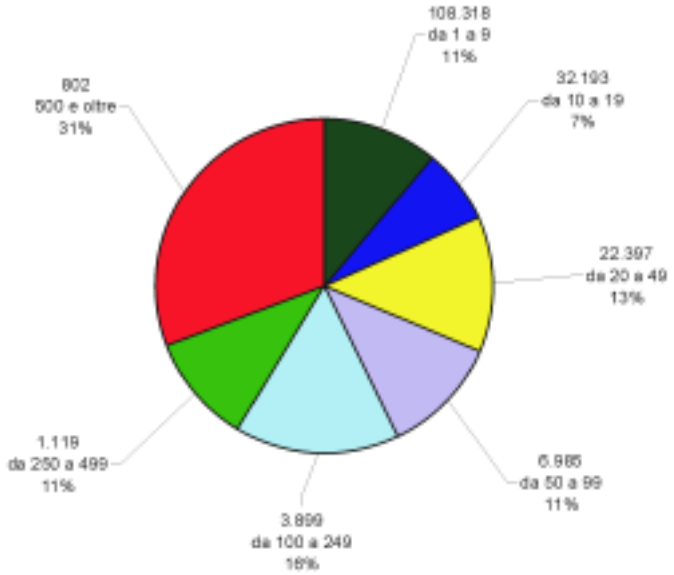
(a) Dati provvisori al fine di permettere un confronto tra il 2001 e l'anno precedente.
(1) Rapporto tra il ricavo totale e il numero degli esportatori

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT per gli esportatori e R&P - Politecnico di Milano per le partecipazioni in imprese industriali estere

Tavola 8.1

[7] Alla luce degli studi di Mariotti S., Mutinelli M. (2000), *L'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese: lo scenario delle esperienze italiane*, Sinergie, Quaderno n. 13,2001 e di Baldone S.,Sdogati F., Zucchetti A. (1997) "From Integration through Trade in Goods to Integration through Trade in Production Processes?" in Baldone S., Sdogati F. (a cura di) *EU-CEECS Integration: Policies and Market at work*, Franco Angeli, Milano, le delocalizzazioni produttive "pure" concentrate nei settori tradizionali, non appaiono molto numerose rispetto alle relazioni di mercato e quasi mercato (subfornitura, TPP e accordi *non equity*), che risultano essere le modalità prevalenti delle imprese italiane per accedere, a più basso costo, ai fattori produttivi.
[8] Mariotti S., Mutinelli M. (2000), Op. cit.

NUMERO DI IMPRESE ESPORTATRICI PER CLASSI DI ADDETTI E RISPETTIVA QUOTA SUL VALORE DELLE ESPORTAZIONI - 2001



Le porzioni del cerchio rappresentano le quote sul valore delle esportazioni

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 8.1

La scelta tra le due modalità di internazionalizzazione, mercantile e produttiva, dipende inevitabilmente da una serie di fattori – tra cui, la strategia dell'impresa e la struttura del mercato estero – l'importanza dei quali varia in funzione delle dimensioni d'impresa, come appare dalla tavola 8.2. Essa mostra profili differenti, nel periodo 1997-2000[9], per ciascuna forma di presenza sui mercati esteri. La distribuzione per classi di addetti delle aziende esportatrici nell'industria manifatturiera evidenzia che il profilo di ciascuna modalità si è mantenuto costante. E' chiaro che le imprese che si internazionalizzano attraverso le esportazioni sono state e continuano ad essere quelle di piccola taglia (92,7% del totale), mentre le imprese di medie e quelle di grandi dimensioni costituiscono rispettivamente il 6,2% e l'1,1% del totale[10]. Per quanto concerne gli investitori in imprese industriali estere, dal confronto per classi di addetti appare il maggiore ruolo giocato, in tutto il periodo considerato, dalla dimensione d'impresa (le imprese con più di 250 addetti costituiscono circa il 40% del totale negli anni 1997 e 2000), e quindi dalla disponibilità di competenze interne e di mezzi finanziari, nell'intraprendere la strada multinazionale. Tuttavia, tale ruolo comincia via via

[9] I dati sugli esportatori ripartiti per classi di addetti di fonte ISTAT sono aggiornati solo al 2000.

[10] A scopo puramente espositivo si usano nel testo le dizioni piccola, media e grande impresa per riferirsi alle imprese con un numero di addetti compreso rispettivamente tra 1 e 49, tra 50 e 249 e oltre 250. Tale tassonomia, pur non tenendo pienamente conto delle maggiori dimensioni delle aziende con attività internazionali rispetto alla media,è coerente con le definizioni usate dall'Unione Europea e dall'Italia nella legislazione per la disciplina degli aiuti di Stato alle imprese; *cfr.* GUCE n. C213 del 23.7.1996 e Decreto del Ministro dell'industria, del commercio e dell'artigianato del 18.10.1997, in GU serie generale - n. 229 del 1.10.1996.

a diventare meno rilevante, a vantaggio delle imprese di dimensione medio–piccola (PMI) le quali, grazie ai minori costi di transazione e logistici dovuti al progresso tecnico e alle ICT, alla maggiore integrazione dei mercati, all'aumento della loro concorrenzialità nelle nicchie di mercato e alla maggiore efficacia degli strumenti di sostegno pubblico, riescono sempre più ad abbattere i costi della loro internazionalizzazione.

CONFRONTO TRA MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE PER CLASSI DIMENSIONALI(1)
(distribuzioni percentuali)

	Esportatori						Imprese italiane con partecipazioni industriali all'estero	
	numero degli esportatori		addetti degli esportatori		ricavi degli esportatori		numero	
Classi dimensionali (addetti)	1997	2000	1997	2000	1997	2000	1997	2000
1-49	92,6	92,7	32,7	31,4	31,9	31,4	20,1	18,4
50-99	4,1	4,0	10,4	10,0	11,7	11,3	38,9	41,4
100 - 249	2,3	2,2	12,7	12,3	15,7	15,7		
250 - 499	0,6	0,6	7,7	8,0	9,6	10,7	14,4	19,3
500 e oltre	0,4	0,5	36,4	38,3	31,2	30,9	26,5	20,9
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) In questa tavola gli investitori sono considerati in quanto singole società e non come gruppi, ma le dimensioni sono quelle del gruppo di riferimento

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT e R&P - Politecnico di Milano

Tavola 8.2

8.2 INTERNAZIONALIZZAZIONE COMMERCIALE

L'esame della dinamica del fenomeno esportativo nel 2001, per il quale sono disponibili soltanto dati provvisori, viene di seguito effettuato attraverso un confronto omogeneo con i dati provvisori del 2000. Tale confronto evidenzia, innanzitutto, una dinamica di crescita[11] del numero di esportatori censiti dall'ISTAT che si attestano a 181.056 unità, con un aumento dell'1,7% rispetto alle 178.000 unità del 2000 e, in secondo luogo, un aumento del ricavo medio unitario che sale a 1,45 milioni di euro.

La distribuzione percentuale del numero degli esportatori per classi di ricavo annuo da esportazione mostra che il 58,5% degli esportatori si concentra nella classe composta da imprese con un fatturato annuo inferiore a 75.000 euro, mentre il numero degli operatori va via via diminuendo con l'aumento di valore delle classi.

[11] Da un confronto con i dati definitivi del 2000 emergerebbe, invece, che il fenomeno esportativo nello scorso anno è stato caratterizzato da una dinamica negativa (-4,1%) per quanto riguarda il numero dei soggetti esportatori, passati da 188.750 unità nel 2000 a 181.056 unità nel 2001. Va precisato tuttavia che, qualora il dato provvisorio del 2001 dovesse rivelarsi, come in genere accade, sottostimato, tale tendenza negativa verrebbe ad attenuarsi e la reale dinamica del fenomeno tenderebbe ad avvicinarsi a quella evidenziata dal confronto tra dati provvisori.

OPERATORI E RELATIVE ESPORTAZIONI PER CLASSE DI VALORE A PREZZI CORRENTI
(composizione in percentuale, totale esportazioni e ricavi medi in milioni di euro)

CLASSI DI VALORE (b)	Operatori		Esportazioni		Ricavi medi
(in migliaia di euro)	2001	%	2001	%	2001
0-75	105.941	58,5	1.726	0,7	0,02
75-250	25.268	14,0	3.608	1,4	0,14
250-750	19.661	10,9	8.805	3,3	0,45
750-2500	16.037	8,9	22.435	8,5	1,40
2500-5000	6.025	3,3	21.323	8,1	3,54
5000-15000	5.352	3,0	44.973	17,1	8,40
15000-50000	2.096	1,2	52.946	20,1	25,26
oltre 50000	676	0,4	107.186	40,8	158,6
Totale	**181.056**	**100**	**263.002**	**100,0**	**1,45**

(a) Il limite superiore delle classi comprende il valore indicato, mentre quello inferiore lo esclude.

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.3

Sotto il profilo geografico, il confronto tra dati provvisori evidenzia una lieve riduzione (-0,2%) della presenza degli operatori italiani nell'UE,[12] attribuibile al ridimensionamento del loro numero in Francia, Germania e Spagna, quasi compensato, tuttavia, da un aumento in Irlanda, Regno Unito e Svezia. Le aree più dinamiche in termini di attrattività degli operatori nel 2001 sono rappresentate dall'Europa centro-orientale (7,3%), grazie alla spinta della prospettiva di allargamento dell'Unione, dall'Africa sub-sahariana (7%) e dall'Asia centrale (4,9%).

In America settentrionale una più contenuta crescita della presenza di esportatori italiani si è accompagnata ad una riduzione del ricavo all'esportazione di circa un punto percentuale.

PRESENZE DEGLI OPERATORI E RELATIVE ESPORTAZIONI PER AREA GEOGRAFICA DI DESTINAZIONE DELLE MERCI (a)
(dati provvisori, valori in milioni di euro per esportazioni e ricavo medio)

	Operatori			Esportazioni			Ricavo Medio	
	2000	2001	var %	2000	2001	var %	2000	2001
Unione Europea	104.596	104.381	-0,2	141.239	144.807	2,5	1,35	1,39
Europa Centro Orientale	63.711	68.360	7,3	19.825	24.327	22,7	0,31	0,36
Altri paesi d'Europa	61.830	63.287	2,4	15.375	15.841	3,0	0,25	0,25
Africa Settentrionale	22.609	23.190	2,6	5.878	6.557	11,6	0,26	0,28
Altri paesi africani	20.027	21.435	7,0	2.959	3.176	7,3	0,15	0,15
America Settentrionale	40.932	41.914	2,4	27.353	27.066	-1,0	0,67	0,65
America Centro Meridionale	28.017	29.124	4,0	9.796	9.699	-1,0	0,35	0,33
Medio Oriente	30.484	31.410	3,0	8.217	9.368	14,0	0,27	0,30
Asia Centrale	9.229	9.684	4,9	1.667	1.876	12,5	0,18	0,19
Asia Orientale	33.745	34.815	3,2	15.841	17.652	11,4	0,47	0,51
Oceania e altri territori	18.106	15.785	-12,8	3.375	2.634	-22,0	0,19	0,17
Mondo	**178.000**	**181.056**	**1,7**	**251.530**	**263.003**	**4,6**	**1,41**	**1,45**

(a) Gli operatori che esportano verso più aree geografiche sono conteggiati tante volte quante sono le aree di destinazione.

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.4

[12] Il dato relativo all'UE di fonte INTRASTAT è quello che, in genere, subisce le maggiori rettifiche in quanto gli operatori di piccole dimensioni comunicano le proprie operazioni e i propri dati con cadenza temporale annuale e non trimestrale come quelli di maggiori dimensioni. A tal proposito, infatti, un confronto con i dati definitivi (rettificati) del 2000 evidenzia una consistente riduzione.

L'analisi della distribuzione settoriale delle presenze per classi di ricavo annuo nell'industria manifatturiera[13] evidenzia una concentrazione degli operatori di taglia medio-piccola (classi da 75 a 2.500 migliaia di euro) nel settore dei prodotti tessili (13%), della meccanica (18%) e degli altri prodotti manifatturieri (10%), mentre operatori di grande taglia dimensionale (oltre 5.000 migliaia di euro) risultano prevalentemente attivi nel settore dei prodotti chimici, della meccanica, delle macchine elettriche e dei mezzi di trasporto (rispettivamente 14,6%, 20,2%, 11,1% e 10,0% del totale). Appare evidente che la presenza degli operatori si concentri in quelli che sono i tradizionali settori di specializzazione della nostra economia, mentre risulta ancora limitata nei settori ad alta tecnologia.

Dal punto di vista del ricavo medio annuo, alcuni settori del manifatturiero, quali prodotti dell'agricoltura, industrie estrattive, carta e altri prodotti manifatturieri registrano valori inferiori al valore medio totale. Al contrario, si segnalano valori superiori per il comparto metalmeccanico nel suo complesso, oltre all'elevato ricavo medio, (pari a 33,1 milioni di euro, dovuto all'aumento dei prezzi del greggio) degli esportatori che operano nel settore dei prodotti petroliferi.

ESPORTATORI PER SETTORE PREVALENTE DI ATTIVITÀ ECONOMICA E CLASSE DI RICAVO
(anno 2001, dati provvisori, composizioni in percentuale e ricavo medio in milioni di euro)

	classi di valore in milioni di lire										Totale	Comp %	Ricavo	Ricavo
	0-75	%	75-750	%	750-2500	%	2500-50000	%	oltre 50000	%				medio
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	1.613	1,5	1.401	3,1	596	3,7	371	2,8	3	0,4	3.984	2,2	4.129	1,04
Prodotti delle industrie estrattive	399	0,4	205	0,5	63	0,4	32 (a)	0,2	….		699	0,4	534	0,76
Attività manifatturiere	76.238	72,0	40.878	91,0	15.200	94,8	13.034	96,7	670	99,6	146.020	80,6	256.729	
Alimentari, bevande e tabacco	5.137	4,8	3.119	6,9	1.043	6,5	869	6,4	36	5,3	10.204	5,6	13.776	1,35
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	8.940	8,4	5.667	12,6	2.152	13,4	1.841	13,7	60	8,9	18.660	10,3	27.080	1,45
Cuoio e prodotti in cuoio	4.000	3,8	2.746	6,1	1.205	7,5	1.050	7,8	33	4,9	9.034	5,0	13.752	1,52
Prodotti in legno	1.603	1,5	640	1,4	207	1,3	131(a)	1,0	….		2.581	1,4	1.458	0,56
Carta e prodotti della carta, stampa ed editoria	2.946	2,8	1.125	2,5	351	2,2	295	2,2	19	2,8	4.736	2,6	5.850	1,24
Coke, prodotti petroliferi	59	0,1	47	0,1	14	0,1	18	0,1	7	1,0	145	0,1	4.804	33,13
Prodotti chimici	2.902	2,7	1.790	4,0	715	4,5	726	5,4	98	14,6	6.231	3,4	25.260	4,05
Articoli in gomma e materie plastiche	3.032	2,9	1.702	3,8	618	3,9	590	4,4	24	3,6	5.966	3,3	9.434	1,58
Prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi	4.931	4,7	2.261	5,0	780	4,9	577	4,3	21	3,1	8.570	4,7	9.142	1,07
Metalli e prodotti in metallo	6.211	5,9	3.667	8,2	1.322	8,2	1.155	8,6	58	8,6	12.413	6,9	21.338	1,72
Macchine e apparecchi meccanici	13.246	12,5	7.886	17,6	3.183	19,8	2.808	20,8	136	20,2	27.259	15,1	52.547	1,93
Macchine elettriche	7.521	7,1	3.813	8,5	1.333	8,3	1.108	8,2	75	11,1	13.850	7,6	26.559	1,92
Mezzi di trasporto	6.545	6,2	1.901	4,2	630	3,9	674	5,0	67	10,0	9.817	5,4	29.227	2,98
Altri prodotti manifatturieri	9.165	8,7	4.514	10,0	1.647	10,3	1.192	8,8	36	5,3	16.554	9,1	16.502	1,00
Altre attività non manifatturiere	27.691	26,1	2.445	5,4	178	1,1	39 (a)	0,3	….		30.353	16,8	1.611	0,05
Totale	**105.941**	100,0	**44.929**	100,0	**16.037**	100,0	**13.476**	100,0	**673**	100,0	**181.056**	100,0	**263.003**	**1,45**

(a) Tali valori comprendono anche gli operatori delle classi superiori di fattuarato estero oscurate ai sensi della normativa sul segreto statitico (L.675/96).I totali di colonna sono stati conseguentemente modificati.

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.5

[13] A partire dal 2001, le imprese sotto la soglia di fatturato delle 750 migliaia di euro non sono più tenute a comunicare il settore di appartenenza; questa è la ragione per cui il numero delle "altre attività non manifatturiere" appare gonfiato rispetto all'anno precedente, non consentendo alcun tipo di confronto con quest'ultimo. Il lettore tenga presente ciò nel leggere la tavola 8.5 e, in particolare, le colonne relative alle classi sotto le 750 migliaia di euro e, quella relativa al totale.

Per quanto concerne la distribuzione sul territorio delle imprese esportatrici non si registrano significative modifiche rispetto al 2000. La quota delle imprese esportatrici meridionali resta quindi sostanzialmente stabile (9,5% rispetto al 9,4%), così come quella delle imprese che operano nell'Italia settentrionale (68,7% contro 68,6%), centrale (19,2% contro 19,3%) e insulare (2,5% contro 2,5%)

L'analisi della distribuzione degli esportatori per regione prevalente di attività e classi dimensionali di fatturato all'esportazione, conferma, per il 2001, la piccola impresa come dominante in tutte le ripartizioni regionali, seppur con alcune differenze. L'Italia nord-occidentale e nord-orientale presentano un'incidenza delle PMI relativamente minore rispetto a quella meridionale e insulare (90,9% e 92,9% contro 95,4% e 96,3%) tradizionalmente specializzate in settori, come l'agroalimentare, contraddistinti da un'elevata frammentazione dell'offerta.

ESPORTATORI PER CLASSI DI RICAVO E REGIONE PREVALENTE DI ATTIVITÀ ECONOMICA - 2001

	Classi di valore in migliaia di euro								totale	Comp %
	0-75	75-250	250-750	750-2500	2500-5000	5000-15000	15000-50000	oltre 50000		
Italia Nord-Occidentale									**71.633**	**39,6**
Piemonte	9.004	2.172	1.653	1.361	498	538	220	77	15.474	8,5
Valle d'Aosta	246	36	21	15	6	11(a)	....	....	332	0,2
Lombardia	28.198	7.514	5.964	4.852	1.856	1.630	675	195	50.835	28,1
Liguria	3.585	566	363	287	102	64	22	9	4.992	2,8
Italia Nord-Orientale									**52.722**	**29,1**
Trentino-Alto-Adige	2.775	468	355	268	88	107	47	14	4.136	2,3
Veneto	13.081	3.522	2.886	2.398	960	897	344	106	24.192	13,4
Friuli-Venezia giulia	3.848	801	684	553	221	185	72	22	6.366	3,5
Emilia-Romagna	9.837	2.500	2.080	1.794	722	645	295	92	18.028	10,0
Italia Centrale									**34.841**	**19,2**
Toscana	10.986	2.704	2.211	1.847	702	576	165	46	19.331	10,7
Umbria	1.235	252	181	133	43	63	23	5	1.938	1,1
Marche	3.454	987	799	660	252	207	56	17	6.458	3,6
Lazio	4.996	835	525	414	136	94	49	32	7.114	3,9
Italia Meridionale									**17.253**	**9,5**
Abruzzo	1.472	330	242	196	78	73	31	12	2.448	1,4
Molise	189	35	25	21	6	5	7 (a)	....	299	0,2
Campania	5.228	1.108	715	490	134	123	40	18	7.723	4,3
Puglia	3.657	728	473	418	116	73	25	13	5.499	3,0
Basilicata	220	53	39	16	9	9	3	3	347	0,2
Calabria	694	115	71	41	7	4	4	0	937	0,5
Italia Insulare									**4.607**	**2,5**
Sicilia	2.493	440	309	226	68	43	11	8	3.610	2,0
Sardegna	739	101	65	47	21	9	7	3	987	0,5
Province non identificate	5(a)	....	0	0	0	0	0	0	10	0,0
Totale	**105.942**	**25.267**	**19.661**	**16.037**	**6.025**	**5.356**	**2.096**	**672**	**181.056**	**100,0**

(a) Tali valori comprendono anche gli operatori delle classi superiori di fattuarato estero oscurate ai sensi della normativa sul segreto statistico (L.675/96).I totali di colonna sono stati conseguentemente modificati.

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.6

In termini di stabilità della funzione di esportazione nel tempo, i dati mostrano che, nel 2001, il 38% del totale delle imprese esportatrici ha venduto all'estero nei 7 anni precedenti, svolgendo un'attività di esportazione di fatto abituale.

Le classi di fatturato medio-grandi, tra 2.500 e 15.000 migliaia di euro, presentano le percentuali di stabilità più elevate, pari, rispettivamente, al 77,4% e al 78,9%. All'estremo opposto, l'attività di esportazione è stata intrapresa, per la prima

volta o ripresa, nel 2001, dal 17,3% del totale delle imprese italiane esportatrici; di queste, il 25,5% è costituito da imprese di taglia molto piccola in termini di valore delle esportazioni (0-75 migliaia di euro) (tavola 8.7). Si può quindi rilevare, da un lato, l'esistenza di una correlazione positiva con il fatturato estero, nel senso che sono le imprese medio-grandi ad essere più stabili; dall'altro lato, la notevole attitudine delle piccole imprese esportatrici a entrare ed uscire dai mercati in funzione di variazioni del ciclo e dei prezzi relativi. Tale attitudine segnala tuttavia, accanto alla flessibilità delle imprese, una certa difficoltà di queste nel radicarsi sui mercati e nel resistere alle avversità congiunturali; la presenza di un forte numero di esportatori occasionali testimonia, quindi, una certa fragilità delle quote di mercato.[14]

ESPORTATORI ATTIVI NEL 2001 PER CLASSI DI RICAVO ANNUO E ANNI DI ATTIVITÀ NEL PERIODO 1995 - 2001
(dati provvisori)

Numero anni di attività	classi di valore in migliaia di euro 0-75	75-250	250-750	750-2500	2500-5000	5000-15000	15000-50000	oltre 50000	Totale
					VALORI ASSOLUTI				
1	26.999	2.231	1.100	522	161	145	66	15	31.239
2	15.720	2.333	1.403	850	240	186	99	49	20.880
3	12.004	2.170	1.242	811	226	211	103	34	16.801
4	10.167	2.031	1.255	835	235	190	102	44	14.859
5	9.110	2.129	1.353	830	251	199	70	29	13.971
6	9.444	2.167	1.470	915	246	199	87	29	14.557
7	22.497	12.207	11.838	11.274	4.666	4.222	1.569	476	68.749
Totale	**105.941**	**25.268**	**19.661**	**16.037**	**6.025**	**5.352**	**2.096**	**676**	**181.056**
					COMPOSIZIONE PERCENTUALE RISPETTO AL TOTALE DI CLASSE				
1	25,5	8,8	5,6	3,3	2,7	2,7	3,1	2,2	17,3
2	14,8	9,2	7,1	5,3	4,0	3,5	4,7	7,2	11,5
3	11,3	8,6	6,3	5,1	3,8	3,9	4,9	5,0	9,3
4	9,6	8,0	6,4	5,2	3,9	3,6	4,9	6,5	8,2
5	8,6	8,4	6,9	5,2	4,2	3,7	3,3	4,3	7,7
6	8,9	8,6	7,5	5,7	4,1	3,7	4,2	4,3	8,0
7	21,2	48,3	60,2	70,3	77,4	78,9	74,9	70,4	38,0
Totale	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

(a) Il limite superiore delle classi comprende il valore indicato, mentre quello inferiore lo esclude.

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

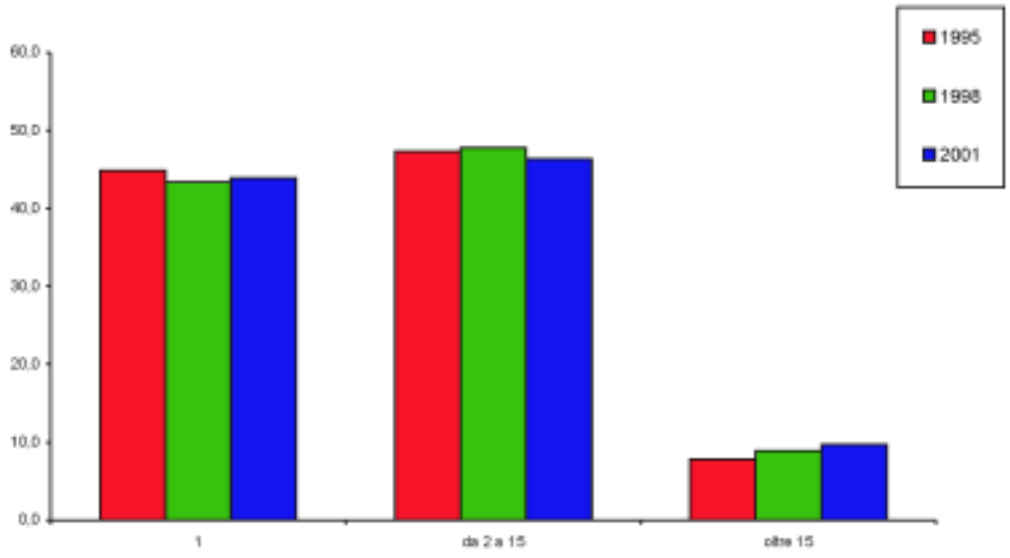
Tavola 8.7

In un contesto internazionale caratterizzato da una crescente incertezza sull'evoluzione dei mercati reali e dall'insorgere di crisi, diventa cruciale la capacità delle imprese di penetrare nuovi mercati e diversificare le proprie esportazioni in modo da ridurre i rischi derivanti dalla non completa sincronizzazione dei cicli commerciali tra i vari paesi.

L'analisi della distribuzione degli operatori rispetto al numero dei mercati di sbocco nel 2001 fornisce informazioni sulla solidità della posizione delle imprese italiane all'estero (tavola 8.8).

[14] Onida, F. (1999) "Quali prospettive per il modello di specializzazione internazionale dell'Italia?" in *Economia italiana*, 3.

PRESENZA DEGLI ESPORTATORI PER NUMERO DI MERCATI
(composizione percentuale)



Fonte:elaborazioni ICEsu dati ISTAT

Grafico 8.2

La fascia da 1 a 5 mercati, nella quale è particolarmente forte il peso delle monomercato, resta più o meno stabile rispetto al 2000 e racchiude il 74,6% delle imprese esportatrici. Considerando la relazione tra numero di mercati di sbocco e ricavi annui da esportazione, nel 2001, appare particolarmente intensa (96,8%) la presenza dei piccoli esportatori nella fascia da 1 a 5 mercati mentre, mentre il 60,1% delle grandi imprese (con un fatturato estero superiore a 50.000 migliaia di euro) risulta attivo su più di 40 mercati. Appare, quindi, evidente che queste ultime, in ragione della maggiore scala, presentino sbocchi di mercato diversificati rispetto alle piccole imprese, confermando l'esistenza di una relazione positiva tra grado di apertura e dimensione (intesa, quest'ultima, come vantaggio iniziale delle imprese in termini di dotazione di capitale umano, di capacità innovativa e organizzativa). La penetrazione in più mercati internazionali, a sua volta, costituisce un fattore in grado di consolidare tali vantaggi in quanto alle esportazioni si associa la creazione di una serie di condizioni favorevoli, quali un più vantaggioso sfruttamento delle economie di scala e l'attuazione di miglioramenti produttivi *(learning by exporting)* [15].

8.3 INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA

A fronte di una internazionalizzazione mercantile particolarmente accentuata, l'Italia continua a presentare una proiezione multinazionale alquanto modesta, specie se confrontata con quella dei *partner* europei e di alcuni paesi di nuova industrializzazione.

[15] Quintieri B., Ferragina A.M. (2001) "Caratteristiche delle imprese esportatrici italiane. Un'analisi su dati Mediocredito e Finmeccanica" in *Quaderni di ricerca ICE*, n.14.

OPERATORI PER CLASSE DI VALORE E PAESE PER L'ANNO 2001
(dati provvisori e composizioni in percentuale)

Numero di paesi	Classi di valore in migliaia di euro								Totale	Totale
	0-75	75-250	250-750	750-2500	2500-5000	5000-15000	15000-50000	oltre 50000	2001	2000 [(a)]
	VALORI ASSOLUTI PER NUMERO DI PAESI									
1	70.488	5.664	2.202	915	138	80	22	3	79.512	78.085
2	18.300	4.140	2.055	896	159	72	19	3	25.644	25.231
3-5	13.791	7881	4.850	2.517	583	289	64	8	29.983	29.687
1-5	102.579	9.804	9.107	4.328	880	441	105	14	135.139	133.003
6-10	3.085	5.476	5.607	3.630	991	583	138	21	18.991	18.598
11-15	259	1.617	2.933	2.731	963	643	169	26	9.341	9.459
16-25	18	477	2.192	3.575	1.565	1.273	355	81	9.536	9.342
26-40		13	354	1.564	1.247	1.514	543	128	5.363	5.169
oltre 40			8	209	379	898	786	406	2.686	2.429
Totale	**105.941**	**25.268**	**19.661**	**16.037**	**6.025**	**5.352**	**2.096**	**676**	**181.056**	**178.000**
	COMPOSIZIONE %									
1	66,5	22,4	11,2	5,7	2,3	1,5	1,0	0,4	43,9	43,9
2	17,3	16,4	10,5	5,6	2,6	1,3	0,9	0,4	14,2	14,2
3-5	13,0	31,2	24,7	15,7	9,7	5,4	3,1	1,2	16,6	16,7
1-5	96,8	38,8	46,3	27,0	14,6	8,2	5,0	2,1	74,6	74,8
6-10	2,9	21,7	28,5	22,6	16,4	10,9	6,6	3,1	10,5	10,6
11-15	0,2	6,4	14,9	17,0	16,0	12,0	8,1	3,8	5,2	5,3
16-25	0,0	1,9	11,1	22,3	26,0	23,8	16,9	12,0	5,3	5,2
26-40	0,0	0,1	1,8	9,8	20,7	28,3	25,9	18,9	3,0	2,9
oltre 40	0,0	0,0	0,0	1,3	6,3	16,8	37,5	60,1	1,5	1,4
Totale	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.8

Un'analisi della posizione dell'Italia nel processo di internazionalizzazione produttiva è quindi fondamentale, non solo in quanto quest'ultima è diventata nel corso degli ultimi decenni, specialmente nei paesi industrializzati, la forma più rilevante di internazionalizzazione, ma anche perché gli IDE rappresentano un importante fattore di competitività e di stimolo alla crescita economica.

Infatti, da un lato l'*internazionalizzazione attiva*, ossia l'espansione produttiva all'estero delle imprese nazionali, costituisce il presupposto per accumulare vantaggi competitivi, attraverso le relazioni d'interdipendenza e la generazione di esternalità. Dall'altro lato, l'*internazionalizzazione passiva*, ossia la presenza nel paese di imprese estere, favorisce la crescita locale, in quanto esse contribuiscono ad allargare e consolidare la base produttiva e trasferiscono nel paese ospite tecnologie, competenze, capitale umano e beni intermedi, sia direttamente, sia per effetto degli *spillover* e dei rapporti instaurati con le imprese locali[16].

[16] Mariotti S., Mutinelli M., (2002) "L'internazionalizzazione della produzione: un confronto tra Italia e principali paesi industrializzati", in Galli G., Paganetto L. (a cura di), *La competitività dell'Italia – Vol II - Le imprese*, Il Sole 24 Ore, Milano, 2002, 239-274.

Lo sguardo va innanzitutto rivolto alle statistiche internazionali sui flussi di IDE[17] (Unctad), sottolineando che il confronto tra il grado di internazionalizzazione produttiva (attiva e passiva) dell'Italia e gli altri paesi industrializzati permette di ottenere elementi utili per valutarne il livello di competitività. Nell'interpretare i dati provenienti da tale fonte, il lettore deve tener presente due elementi importanti: innanzitutto, le stime dell'Unctad includono non solo le fusioni e acquisizioni *(M&A)*, ma anche gli investimenti *greenfield*; in secondo luogo, i flussi annuali di IDE sono altamente volatili, in quanto talvolta anche poche operazioni straordinarie sono sufficienti ad alterare il quadro generale.

Secondo tali stime, l'Italia occupa l'undicesimo posto, tra i paesi industrializzati, nella graduatoria dei flussi di IDE in uscita nell'anno 2001, evidenziando un livello più elevato di integrazione internazionale rispetto al 2000 (14° posizione)[18]. Tuttavia, ancora oggi, il grado di integrazione si presenta non solo insufficiente rispetto agli altri paesi industrializzati, ma anche inferiore al livello di competitività internazionale raggiunto dal paese in termini di commercio estero (ottavo posto per flussi di esportazione)[19]. Il miglioramento di posizione è dovuto al fatto che il flusso di IDE in uscita è rimasto stabile rispetto all'anno precedente, a fronte di un rilevante calo registrato dagli altri paesi. Ciò indica che il paese ha risentito meno del rallentamento generale dell'economia e dello *shock* dell'11 settembre, plausibilmente perché si trova ancora in una fase di inseguimento multinazionale, avendo avviato in ritardo il processo di internazionalizzazione produttiva.[20]

Per quanto concerne i flussi di IDE in entrata, l'Italia si colloca al decimo posto, mostrando, anche in questo caso, un piccolo miglioramento (nel 2000 risultava undicesima), sebbene la sua *performance* resti ancora modesta a causa della scarsa capacità di attrazione degli IDE maturata negli anni più recenti.

Tali statistiche, sebbene utili a tracciare alcune tendenze di fondo relative alla dinamica dei flussi di IDE, presentano tuttavia una serie di limiti, complicati in sede comparativa da differenze nell'oggetto e nel metodo delle rilevazioni tra i vari paesi. Perciò è opportuno integrarle con altre fonti italiane ed indagini *ad hoc* sul grado di internazionalizzazione attiva e passiva della produzione, in modo da ottenere un quadro di riferimento maggiormente affidabile e più dettagliato.

A tal proposito, le rilevazioni di alcune società di consulenza[21] registrano nel 2001, dopo anni di costante crescita, un ridimensionamento del numero delle ope-

---

[17] L'IDE implica che l'investitore eserciti una significativa influenza sulla gestione della impresa localizzata in un altro paese. Tale investimento include sia le transazioni iniziali tra le due entità, sia quelle successive tra esse e le loro affiliate estere. I benefici che gli investitori diretti ottengono dal controllo della gestione sono diversi da quelli degli investitori di portafoglio che non hanno una significativa influenza sulle operazioni delle imprese.

[18] Unctad, (2002) *Press Release*, 23 January.

[19] WTO, (2002) *Press Release, May.*

[20] Va ricordato che la sfasatura temporale nel decollo dell'internazionalizzazione attiva dell'industria italiana ha radici storiche nello "sviluppo tardivo" del paese. Per uno studio storico del modello di industrializzazione del paese, il saggio di Federico G. e Toniolo G. (1991) *Italy*, in Sylla R., Toniolo G. (eds) *Pattern of European Industrialization*, Routledge, London. Riguardo ai legami con l'internazionalizzazione si vedano anche Acocella N. (1985) *Le multinazionali italiane*, Il Mulino, Bologna e Sanna Randaccio F. (1987) "Note sull'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane", in *Economia e politica industriale*, *n.* 55.

[21] KPMG, *Rapporto su Mergers and Acquisitions 2001.* Tale indagine raccoglie dati relativi alle M&A italiane per tutti i tipi di attività (produttiva, di servizio, commerciale ecc.), escludendo solo le iniziative minori.

razioni di fusione ed acquisizione (*M&A*, costituenti solo una parte degli IDE) tra Italia ed estero, con riguardo sia alle attività produttive che di servizio. La riduzione, pari al 22%, appare causata dal rallentamento della crescita economica e dai timori suscitati dalla difficile situazione internazionale. Tuttavia essa si mostra relativamente contenuta, se confrontata con le riduzioni nelle M&A a livello globale ed europeo, pari rispettivamente al 26% ed al 24%. Il più contenuto ridimensionamento italiano delle M&A si va peraltro a conciliare con la tenuta dei flussi di IDE italiani, registrata dall'Unctad, permettendo di ipotizzare che il calo nelle M&A sia stato compensato dall'attività *greenfield* delle imprese italiane. Va inoltre rilevato che, alla riduzione in termini di numero delle operazioni di *M&A* sull'estero, fa riscontro un aumento in termini di valore medio per operazione. Tra le *M&A* italiane all'estero spiccano le acquisizioni di Entel Chile da parte di Telecom e della francese Liberty surf da parte di Tiscali, nel settore dell'informazione e comunicazione, della Nueva Viesgo da parte di Enel e della britannica Lasmo da parte dell'Eni, nel settore chimico, e della Sunglass Hut da parte di Luxottica, nel settore dei prodotti ottici.

Il fronte delle operazioni di *M&A* dall'estero sull'Italia (tra cui l'acquisizione di Elettrogen da parte del consorzio guidato dalla spagnola Endesa) presenta una riduzione più contenuta (-15%).

Al fine di effettuare una dettagliata analisi dell'internazionalizzazione dell'industria manifatturiera italiana, utilizziamo di seguito i dati di fonte R&P- Politecnico di Milano[22], sebbene questi siano aggiornati al 1 gennaio 2001 e, quindi, non permettano di rilevare le tendenze più recenti.

Internazionalizzazione attiva

L'osservazione dei dati sulle partecipazioni estere dell'Italia nel settore manifatturiero, nell'anno 2000, evidenzia un incremento del numero delle multinazionali industriali a base italiana (pari al 10,5%) e delle imprese industriali estere partecipate (pari all'11,7%) in linea con il *trend* di crescita del decennio. Il numero degli addetti registra un aumento di circa 30.000 unità (dovuto soprattutto alla presenza di una significativa quota di partecipazioni italiane in paesi dove la funzione di produzione si basa su tecnologie utilizzatrici di lavoro) e anche il fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana, in termini nominali, cresce da 113 a 127 milioni di euro circa. Da notare, infine, il fatto che la presenza italiana all'estero si caratterizzi per un numero non trascurabile di partecipazioni paritarie e minoritarie, pari a circa il 23%.

L'Italia, dunque, pur restando meno avanzata rispetto agli altri paesi nel processo di integrazione internazionale, sembra continuare la sua fase di inseguimento multinazionale ad un ritmo abbastanza sostenuto.

L'analisi della dinamica delle partecipazioni italiane per classi dimensionali al 1° gennaio 2001 conferma, sostanzialmente, quella che è stata la tendenza del decen-

[22] Si tratta di dati che considerano solo le presenze di imprese italiane all'estero in attività produttive (stabilimenti) del settore manifatturiero e le presenze in attività produttive (stabilimenti) in Italia di imprese multinazionali estere. Sono escluse tutte le attività non produttive anche se oggetto di IDE di imprese manifatturiere nonché tutte le attività attinenti il settore dei servizi.

INVESTIMENTO DIRETTO DELLE IMPRESE ITALIANE IN IMPRESE INDUSTRIALI ALL'ESTERO

	Partecipazioni di controllo		Totale partecipazioni		Partecipazioni di controllo		Totale partecipazioni		Partecipazioni di controllo		Totale partecipazioni	
	Dati al 1 gennaio 1990				Dati al 1 gennaio 2000				Dati provvisori al 1 gennaio 2001			
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
Imprese italiane con partecipazioni all'estero	293	72,5	404	100,0	874	79,2	1.104	100,0	945	77,5	1.220	100
Imprese estere a partecipazione italiana												
Imprese (N.)	771	71,7	1.075	100,0	1.979	76,9	2.573	100,0	2.220	77,2	2.875	100,0
Addetti (N.)	279.749	64,2	435.690	100,0	460.419	71,7	642.523	100,0	497.285	73,6	675.871	100,0
Fatturato (milioni di Euro)	29.372	72,3	40.612	100,0	84.907	75,1	113.035	100,0	99.041	77,9	127.186	100,0

Fonte:elaborazioni ICE su dati R&P–Politecnico di Milano.

Tavola 8.9

nio, mostrando un aumento del numero di investitori delle classi dimensionali piccole e medie (da 50 a 249 e da 250 a 500 addetti) e una riduzione del peso delle partecipazioni delle classi dimensionali grandi (oltre i 500 addetti). Le piccole imprese (meno di 50 addetti), in particolare, registrano, oltre ad un notevole incremento delle partecipazioni, anche un aumento relativo agli occupati e al fatturato.

Emerge ancora una volta, chiaramente, che a caratterizzare il modello di internazionalizzazione italiano sono le PMI (sotto i 500 addetti) le quali, peraltro, pur costituendo circa l'80% del totale e detenendo quasi la metà delle partecipazioni, registrano una quota di occupati e di fatturato pari, rispettivamente, al 20% e all'8% del totale.

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
2001	18,4	41,4	19,3	15,6	5,3	1.220
	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
2001	10,6	23,1	16,1	25,0	25,2	2.875
	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
2001	5,2	7,9	6,4	24,8	54,7	675.871
	Fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana					
1990	0,3	1,8	3,1	12,3	82,5	40.612
2000	1,3	3,2	3,7	18,7	73,2	113.035
2001	1,5	2,9	3,5	18,0	74,1	127.186

(a) Il Fatturato è espresso in milioni di euro

Fonte:elaborazioni ICE su dati R&P-CNEL-Politecnico di Milano

Tavola 8.10

La destinazione geografica delle nuove iniziative evidenzia un aumento del peso dell'area dell'Europa centro-orientale (dal 20 al 21,9 % del totale) e in particolare di Polonia, Romania e Russia, in linea con le tendenze dell'ultimo decennio. Le motivazioni che spingono le imprese italiane in Europa centro-orientale sono, innanzitutto, la conquista di quote di mercato in paesi che presentano buone prospettive di sviluppo a medio-lungo termine (in termini di incremento del reddito, della domanda di beni finali e della domanda di beni di investimento) e i differenziali nel costo del lavoro, ai quali si affianca la disponibilità di manodopera sufficientemente qualificata. A queste motivazioni se ne aggiungono altre, strettamente collegate, quali la riduzione nei costi di trasporto, il miglioramento dei servizi alla clientela e l'accesso alle reti di distribuzione commerciale[23]. Quale area esterna all'UE e, allo stesso tempo, vicina geograficamente, l'Europa centro orientale è stata peraltro oggetto del rapido diffondersi delle strategie di delocalizzazione e di traffico di perfezionamento passivo (TPP)[24] messe in atto dalle piccole multinazionali italiane, concentrate nei settori tradizionali e pressate da mutamenti concernenti sia la domanda (rapporto prezzo-qualità), sia l'offerta (emergere di nuovi concorrenti). Tale ricerca di maggiore competitività da parte delle imprese italiane emerge dal contributo di Baldone, S., Sdogati, F. e Tajoli, L. (2002)[25] che sottolinea come tale area, dopo aver sostituito il bacino del Mediterraneo quale zona di delocalizzazione, rappresenti oggi il perfezionatore preferito dall'Italia, con un peso sul totale dei paesi del 45%.

L'incidenza della quota dell'Europa sul totale delle partecipazioni (61,3%) conferma la preferenza degli investitori italiani per il mercato "domestico" europeo e la minore proiezione lungo le grandi direttrici internazionali. Tuttavia, l'UE, tradizionale area di destinazione degli IDE italiani (37,5% del totale), registra un calo non solo in termini di attività di investimento, ma anche in termini di addetti e di fatturato estero, dovuto alla riduzione delle partecipazioni italiane in tutti i paesi membri, fatta eccezione per i Paesi Bassi e il Regno Unito che, invece, registrano un aumento. Tale riduzione può, in parte, essere attribuita all'esaurirsi della spinta all'integrazione dei mercati manifestatasi negli anni scorsi, ma va anche imputata a difficoltà specifiche delle imprese, dovute a *gap* strutturali in termini di dimensioni, competenze e supporto all'internazionalizzazione, nel penetrare mercati evoluti, ove i vantaggi competitivi risiedono principalmente nello sviluppo e nell'utilizzo di tecnologie e tecniche manageriali avanzate[26].

Per quanto riguarda le altre aree di destinazione degli IDE, un calo nelle partecipazioni interessa anche gli "altri paesi europei", l'America meridionale e l'Asia, dove il polo di attrazione resta costituito dalla Cina. Sostanzialmente stabile appare il numero delle partecipazioni in Africa, mentre di notevole rilievo si presenta l'incremento del fatturato delle partecipate (dal 3,7% del 2000 al 7,0% del totale del 2001). Infine, le partecipazioni in America settentrionale, in particolare negli USA, non subiscono aumenti degni di nota.

---

[23] Mariotti S. (1999) "Le motivazioni all'investimento estero delle piccole e medie imprese italiane", in *ICE Rapporto 1999-2000 L'Italia nell'economia internazionale*.

[24] Si definisce TPP la temporanea esportazione di merci al di fuori del territorio doganale dell'UE con lo scopo di sottoporle a determinate trasformazioni (perfezionamento) e successivamente reimportarle in esenzione parziale dai dazi dell'importazione. Il beneficio è dato dal prelievo della tariffa sul solo valore delle lavorazioni svolte nel paese perfezionatore e non sull'intero valore del prodotto oltre alla convenienza economica ad esportare merci per perfezionarle (legata al costo della manodopera) .

[25] Baldone, S., Sdogati, F. e Tajoli, L. (2002) "La posizione dell'Italia nella frammentazione internazionale dei processi produttivi" in ICE *Rapporto sul commercio estero 2001-02,* Roma.

[26] Onida F. (1999), Op. cit.

PARTECIPAZIONI ITALIANE ALL'ESTERO PER AREA GEOGRAFICA E PER I PRINCIPALI PAESI DELLE IMPRESE PARTECIPATE AL 1 GENNAIO
(valori in percentuale; valori assoluti per il totale)

	Imprese (N.)			Addetti (N.)			Fatturato (mln.euro)		
	1990	2000	2001	1990	2000	2001	1990	2000	2001
Unione Europea	50,0	37,5	36,3	47,1	37,6	36,0	51,8	55,8	53,3
- Belgio	2,0	1,2	1,0	0,9	1,3	1,1	1,1	2,1	1,8
- Francia	16,5	12,4	12,1	19,0	13,2	13,9	21,5	19,5	18,8
- Germania	4,7	6,0	5,9	9,3	7,1	6,9	10,6	12,9	12,4
- Paesi Bassi	1,4	0,9	1,0	1,7	0,9	0,9	1,8	1,1	1,1
- Portogallo	2,0	2,1	1,8	0,5	1,2	0,9	0,8	1,2	0,7
- Spagna	14,2	7,3	6,9	8,7	5,6	5,3	9,1	8,1	7,5
- Regno Unito	4,7	4,1	4,5	5,1	5,3	5,1	5,0	7,5	8,9
Europa Centro–Orientale	1,8	20,0	21,9	1,5	18,0	17,7	0,4	6,5	5,5
- Polonia	0,2	3,4	3,8	0,4	5,2	4,4	0,1	2,9	2,7
- Romania	0,2	3,4	3,9	0,2	3,4	4,1	0,0	0,5	0,4
- Russia	0,6	1,9	2,2	0,5	1,4	1,7	0,2	0,3	0,3
- Ungheria	0,5	3,7	3,5	0,1	2,9	2,5	0,0	1,0	1,0
Altri paesi europei	4,8	4,2	3,4	3,6	3,9	2,8	3,7	4,7	2,7
- Turchia	1,2	1,9	1,7	2,5	2,3	2,3	1,6	1,8	1,5
Africa	7,1	5,2	5,7	6,3	5,1	5,2	9,5	3,7	7,0
America settentrionale	14,3	9,0	9,3	11,4	9,6	8,8	17,3	13,7	13,4
- Canada	1,8	1,4	1,4	1,4	1,9	1,9	2,4	2,0	2,3
- USA	12,6	7,6	7,9	10,1	7,5	6,9	14,8	11,6	11,1
America centrale e meridionale	15,3	11,1	10,6	22,3	13,4	13,0	11,8	10,0	9,7
- Argentina	2,2	2,9	2,7	4,0	1,9	1,5	3,2	1,8	1,6
- Brasile	7,8	4,1	4,1	13,8	8,4	8,6	7,2	6,7	6,1
- Messico	1,7	1,6	1,5	2,9	1,5	1,3	0,8	0,7	0,6
Asia	5,9	12,0	11,3	7,5	11,3	12,0	5,3	4,4	3,6
- Cina	0,9	5,1	5,1	0,3	3,4	4,3	2,0	0,8	0,8
- India	2,2	2,2	2,3	4,8	3,6	3,4	1,0	0,9	0,8
Medio Oriente	0,7	0,6	0,6	0,3	0,3	0,3	0,0	0,2	0,6
Oceania	0,8	0,9	0,8	0,3	1,1	1,0	0,3	1,2	1,1
Totale	**1.075**	**2.573**	**2.875**	**435.690**	**642.523**	**675.871**	**40.612**	**113.035**	**127.186**

Fonte:elaborazioni ICE su dati R&P–Politecnico di Milano.

Tavola 8.11

A completare il quadro aiuta la classificazione delle partecipazioni italiane all'estero per macro–settori alla Pavitt[27], che evidenzia la specializzazione italiana. Nell'anno 2000, la ripartizione delle nuove iniziative per settori è rimasta invariata nei diversi macrosettori. Il 47% delle imprese partecipate, con il 58,6% degli addetti e il 66,2% del fatturato, risulta concentrato nei settori ad elevate economie di scala, mentre il 29,3% delle partecipazioni è presente nei settori tradizionali che registrano un aumento nel numero di addetti (dal 19,4 al 21,9%) ma una quota del fatturato che scende di circa un punto percentuale. Le partecipazioni nei settori specialistici (con il 15,6% delle imprese, l'11,4% degli addetti e l'11,6% del fatturato) e nei settori *science-based* (con l'8,1% delle imprese, l'8,1% degli addetti e l'8,7% del fatturato) costituiscono, nel loro insieme, solo il 20% delle 2.875 partecipazioni all'estero, mostrando il debole peso di tali comparti nell'internazionalizzazione attiva italiana.

[27] 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.

A tale modello di specializzazione, generato da vantaggi competitivi ereditati dal passato e fondato sui settori ad elevate economie di scala (che, peraltro, nell'ultimo decennio, perdono relativamente di peso) e su quelli tradizionali, è in parte imputabile la condizione di vulnerabilità del paese nel contesto della competizione internazionale dove, invece, risultano protagonisti i settori ad elevata intensità tecnologica, nei quali l'Italia è presente marginalmente. La scarsa presenza di imprese collocate sulla frontiera tecnologica riduce quindi, per l'intero sistema industriale, le opportunità di crescita all'estero.

PARTECIPAZIONI ITALIANE ALL'ESTERO PER MACRO–SETTORI ALLA PAVITT AL 1 GENNAIO
(valori in percentuale; valori assoluti per il totale)

	Imprese (N.)			Addetti (N.)			Fatturato (mln.euro)		
	1990	2000	2001	1990	2000	2001	1990	2000	2001
Settori tradizionali	22,5	29,0	29,3	13,5	19,4	21,9	18,2	14,5	13,6
Settori con forti economie di scala	51,2	46,9	47,0	68,6	60,2	58,6	66,8	64,4	66,2
Settori specialistici	13,2	15,4	15,6	5,5	12,1	11,4	5,1	12,2	11,6
Settori ad elevata intensità tecnologica	13,1	8,7	8,1	12,4	8,3	8,1	9,9	9,0	8,7
Totale	**1.075**	**2.573**	**2.875**	**435.690**	**642.523**	**675.871**	**40.612**	**113.035**	**127.186**

Fonte:elaborazioni ICE su dati R&P–Politecnico di Milano.

Tavola 8.12

Informazioni più dettagliate, relative ai settori della classificazione ATECO 91, sono contenute nella tavola 8.13, dalla quale appare che il settore in cui si concentra la quota maggiore di investimenti in uscita (pari al 15% del totale) è quello delle macchine e apparecchi meccanici, settore in cui l'Italia è tradizionalmente specializzata.

Il settore alimentari, bevande e tabacco rappresenta con le sue partecipazioni il 14% del totale ma registra il maggior numero di addetti e il fatturato più elevato. Esso si caratterizza, inoltre, per una quota di partecipazioni di controllo più elevata rispetto agli altri settori, pari all'85%.

Altro settore particolarmente rilevante è quello delle macchine e apparecchiature elettriche, con 329 partecipazioni e livelli di addetti e fatturato dello stesso ordine di grandezza del settore macchine e apparecchi meccanici.

Va inoltre menzionato il comparto moda – costituito dai settori tessile e maglieria, abbigliamento e pelli, cuoio e calzature – il quale annovera 492 partecipazioni (il 17% del totale), un numero di addetti pari a circa 96.000 unità e un fatturato dell'ordine di 6.000 milioni di euro.

Nella propensione ad effettuare investimenti esteri si osserva un notevole divario tra le diverse aree del paese, ancora maggiore rispetto a quello relativo alle esportazioni. Nel 2000, infatti, l'86% dei soggetti investitori risulta localizzato nell'Italia settentrionale, ed in particolare in Lombardia (35%), mentre le modeste quote sia delle regioni centrali (8,6%) che di quelle meridionali (5,6%) mostrano che gran parte del paese stenta ad articolare ed innovare le modalità di internazionalizzazione.

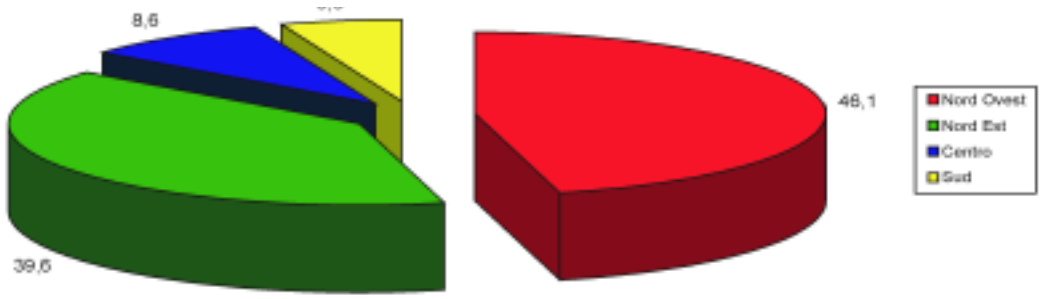
Partecipazioni italiane all'estero nel 2001 per settore (ATECO 91)

SETTORE	Totale Partecipazioni			Partecipazioni di controllo		
	Imprese	Addetti	Fatturato (mln.euro)	Imprese	Addetti	Fatturato (mln.euro)
Prodotti delle industrie estrattive	32	8.849	7.312	26	7.349	6.242
Alimentari, bevande e tabacco	395	107.216	23.266	334	93.289	20.999
Tessili e maglieria	174	35.864	2.333	133	21.897	1.873
Abbigliamento	196	40.529	3.325	158	33.793	3.066
Pelli, cuoio, calzature e pelletteria	122	20.620	1.049	77	12.799	731
Legno e prodotti in legno	75	9.781	639	55	7.811	440
Carta, derivati, stampa e editoria	138	28.410	7.538	117	26.023	6.964
Derivati del petrolio e altri combustibili	17	4.311	6.100	6	312	3.037
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	189	26.018	6.561	138	17.052	4.246
Articoli in gomma e materie plastiche	165	31.000	4.490	140	29.695	4.311
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	141	31.622	4.667	112	24.965	4.325
Metallo e prodotti derivati	255	57.858	8.799	201	45.145	7.176
Macchine e apparecchi meccanici	419	85.987	16.088	319	72.579	14.097
Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	329	84.405	15.623	242	45.137	7.195
Autoveicoli	132	92.278	17.503	98	52.538	13.084
Altri mezzi di trasporto	15	3.069	401	10	1.090	164
Mobili	44	4.432	860	28	3.362	720
Altre industrie manifatturiere	37	3.622	632	26	2.449	371
Totale	**2.875**	**675.871**	**127.187**	**2.220**	**497.285**	**99.041**

Fonte:elaborazioni ICE su dati R&P–Politecnico di Milano.

Tavola 8.13

DISTRIBUZIONE DEGLI INVESTITORI ITALIANI ALL'ESTERO PER REGIONE DI APPARTENENZA NEL 2000
(percentuali)



Fonte:R&P - Politecnico di Milano

Grafico 8.3

Internazionalizzazione passiva

Nell'anno 2000, le imprese italiane partecipate dall'estero risultano essere pari a 1.891, con una variazione positiva, rispetto al 1999, limitata al 2% ed un aumento del numero di addetti pari all'8%. Le partecipazioni di controllo costituiscono l'86,6% del totale indicando che questa è, per gli investitori esteri, la modalità preferita di partecipazione. Il fatturato delle imprese partecipate in entrata continua a mantenersi superiore a quello delle partecipazioni in uscita (168.488 contro 127.186 milioni di euro), a dimostrazione del loro maggiore spessore economico.

La crescita registrata dalle partecipazioni in entrata risulta, comunque, assai più lenta rispetto a quella relativa alle partecipazioni in uscita (11%), quale segnale di una ancora ridotta attrattività del paese che trova riscontro nel posizionamento ad esso attribuito da *surveys* condotte da autorevoli istituti e società internazionali.

INVESTIMENTI DIRETTI DELLE IMPRESE ESTERE IN ITALIA

	Partecipazioni di controllo		Totale partecipazioni		Partecipazioni di controllo		Totale partecipazioni		Partecipazioni di controllo		Totale partecipazioni	
	Dati al 1 gennaio 1990				Dati al 1 gennaio 2000				Dati provvisori al 1 gennaio 2001			
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
partecipate (N.)	1.284	84,3	1.523	100,0	1.596	86,6	1.843	100,0	1.633	86,4	1.891	100,0
Addetti (N.)	409.204	78,9	518.728	100,0	473.663	84,6	560.088	100,0	491.134	80,6	609.494	100,0
Fatturato (milioni di Euro)	50.354	80,1	62.881	100,0	124.434	86,2	144.303	100,0	136.904	81,3	168.488	100,0

Fonte:elaborazioni ICE su dati R&P–Politecnico di Milano.

Tavola 8.14

Le partecipazioni in entrata registrate nel 2000 si presentano concentrate per numero nelle classi dimensionalmente più piccole, (meno di 50 e da 50 a 249 addetti), seppur con un calo di 1 punto percentuale rispetto all'anno precedente. Registrano un lieve aumento le classi di dimensioni maggiori, l'ultima delle quali (oltre 500 addetti) resta detentrice della maggior quota sul totale in termini di addetti (64,5%) e di fatturato (65,5%).

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	14,6	15,0	1.523
2000	25,2	47,3	13,3	14,2	1.843
2001	24,5	47,5	14,1	14,0	1.891
	Addetti delle imprese italiane a partecipazione estera				
1990	1,8	16,9	15,3	66,0	518.728
2000	3,0	22,0	15,9	59,1	560.088
2001	1,9	18,2	15,3	64,5	609.494
	Fatturato delle imprese italiane a partecipazione estera				
1990	2,6	18,0	15,4	64,0	62.881
2000	3,3	19,6	14,1	63,0	144.303
2001	2,7	18,0	13,8	65,5	168.488

(a) Il fatturato è espresso in milioni di euro

Fonte:elaborazioni ICE su dati R&P-CNEL-Politecnico di Milano

Tavola 8.15

L'Unione Europea rappresenta l'area investitrice con il maggior numero di partecipazioni in imprese italiane, pari a 1.129, ovvero al 59,5% del totale. Nell'ambito dell'Unione i due maggiori investitori restano la Francia e la Germania (rispettivamente, con il 15,3 e il 17,4%) ma mentre, in termini di partecipazioni, la seconda ri-

sulta essere il maggior investitore europeo, in termini di addetti e di fatturato la quota francese supera quella tedesca. La presenza del Regno Unito, altro tradizionale investitore in Italia, resta sostanzialmente stabile così come quella dell'Asia e, in particolare, del Giappone.

Gli Stati Uniti, come viene meglio chiarito nel riquadro relativo alle multinazionali statunitensi presenti in Italia, sono stati e continuano a rappresentare il principale paese investitore. La quota delle partecipazioni statunitensi sul totale, pari al 25%, e l'aumento di quelle relative agli addetti e al fatturato (rispettivamente dal 27,6% al 32,8% e dal 30,8% al 33,9%) testimoniano una recente ripresa di interesse nei confronti dell'Italia.

PARTECIPAZIONI ESTERE IN ITALIA PER AREA GEOGRAFICA E PER I PRINCIPALI PAESI DI PROVENIENZA AL 1 GENNAIO

(valori in percentuale; valori assoluti per il totale)

	Imprese (N.)			Addetti (N.)			Fatturato (mln.euro)		
	1990	2000	2001	1990	2000	2001	1990	2000	2001
Unione Europea (15 paesi)	58,8	60,3	59,5	58,6	58,2	53,4	54,4	54,8	52,4
- Austria	0,9	1,5	1,9	0,3	0,9	1,0	0,3	0,9	1,2
- Belgio	2,0	1,5	1,8	1,3	0,7	0,8	1,4	0,7	0,9
- Danimarca	0,3	0,8	0,8	0,1	0,3	0,4	0,1	0,3	0,4
- Finlandia	1,1	1,2	1,2	0,7	1,3	1,3	0,6	0,8	0,8
- Francia	16,3	15,2	15,3	20,1	17,0	16,1	18,4	14,9	14,8
- Germania	14,5	17,5	17,4	11,6	15,3	14,1	11,0	15,1	13,8
- Irlanda	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,1	0,2	0,2
- Paesi Bassi	4,7	4,5	4,4	4,4	4,2	3,6	7,4	6,8	6,9
- Regno Unito	10,8	11,9	11,2	7,3	9,9	9,2	6,6	7,8	7,3
- Spagna	0,5	0,8	0,8	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4
- Svezia	7,2	4,6	4,0	12,1	7,9	6,2	7,9	6,6	5,7
Altri paesi Europa Occidentale	10,4	8,6	9,0	8,2	7,5	7,0	8,4	8,1	6,6
- Liechtenstein	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
- Norvegia	0,5	0,7	0,6	0,2	0,3	0,3	0,2	0,5	0,5
- Svizzera	9,6	7,6	8,0	7,7	6,9	6,5	8,1	7,5	6,0
Europa Centrale ed Orientale	0,2	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nord America	26,8	25,7	25,9	30,1	28,2	33,7	32,7	31,5	35,2
- Canada	1,2	0,9	0,8	1,3	0,6	0,9	1,4	0,7	1,3
- USA	25,5	24,8	25,0	28,9	27,6	32,8	31,2	30,8	33,9
America Latina	0,5	0,7	0,6	1,2	1,3	1,2	0,9	1,0	1,0
- Argentina	0,5	0,4	0,3	1,2	0,9	0,8	0,9	0,6	0,6
- Brasile	0,0	0,1	0,1	0,0	0,4	0,3	0,0	0,2	0,2
Asia	3,0	4,2	4,3	1,7	4,4	4,3	2,1	4,4	4,5
- Giappone	2,4	3,4	3,3	1,4	3,4	3,4	1,7	3,7	3,7
Oceania	0,2	0,2	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Africa	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	1,3	0,1	0,1
Totale	**1.523**	**1.843**	**1.891**	**518.728**	**560.088**	**609.494**	**62.881**	**144.303**	**168.488**

Fonte:elaborazioni ICE su dati R&P–Politecnico di Milano.

Tavola 8.16

Dal punto di vista settoriale, il comparto ad elevate economie di scala registra, non solo la quota maggiore di partecipazioni (49,4% del totale), ma anche le quote più elevate in termini di addetti (54,4%) e di fatturato (57,5%), entrambe in crescita rispetto al 1999. Seguono i settori specialistici, con un numero di partecipazioni invariato (20,4%) rispetto all'anno precedente, ed i settori ad elevata intensità tecnologica, (18,9%) che registrano un calo in termini di fatturato (dal 26 al 22,9%). Il fanalino di coda in termini di presenza estera è rappresentato dai settori tradizionali con l'11,3% delle imprese, il 5,8% degli addetti e il 5,5% del fatturato.

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	2001	1990	2000	2001	1990	2000	2001
Settori tradizionali	10,8	11,3	11,5	7,0	5,7	5,8	8,2	5,7	5,5
Settori con forti economie di scala	47,1	49,4	49,4	44,9	50,9	54,4	49,0	53,5	57,5
Settori specialistici	18,3	20,3	20,4	19,2	19,8	18,0	12,6	14,8	14,0
Settori ad elevata intensità tecnologica	23,8	18,9	18,7	28,8	23,6	21,7	30,3	26,0	22,9
Totale (a)	**1.523**	**1.843**	**1.891**	**513.874**	**560.088**	**609.494**	**121.754**	**279.409**	**168.488**

(a) Il fatturato è espresso in milioni di euro

Fonte:elaborazioni ICE su dati R&P-CNEL-Politecnico di Milano

Tavola 8.17

Esaminando più dettagliatamente i singoli settori secondo la classificazione ATECO 91, appare evidente che il maggior numero di partecipazioni (328), pari al 17% del totale, si concentra nel settore dei prodotti chimici con più di 95.000 addetti e un fatturato dell'ordine di 36.000 milioni di euro. Va, inoltre, sottolineato che il 92% delle partecipazioni nei prodotti chimici è costituito da partecipazioni di controllo, forma decisamente preferita dagli investitori esteri. Una presenza estera rilevante in termini di partecipazioni (315) si riscontra anche nel settore delle macchine e apparecchi meccanici e in quello delle macchine e apparecchiature elettriche (283 partecipazioni).

La distribuzione degli investimenti esteri sul territorio italiano presenta, nel 2000, una marcata concentrazione nell'Italia nord-occidentale, con oltre 1.100 partecipazioni (59% del totale), 386.000 addetti e 104 miliardi di euro di fatturato; in Italia nord-orientale è localizzato il 21% delle partecipazioni estere, una quota che scende al 12,5% per il centro ed al 7,5% per il Mezzogiorno. La propensione a ricevere IDE si delinea quindi, ancora, nel solco del dualismo che caratterizza l'economia del paese.

Partecipazioni estere in Italia al 1 gennaio 2001 per settori (ATECO 91)

SETTORE	Totale Partecipazioni			Partecipazioni di controllo		
	Imprese	Addetti	Fatturato (mln.euro)	Imprese	Addetti	Fatturato (mln.euro)
Prodotti delle industrie estrattive	10	658	374	8	566	163
Alimentari, bevande e tabacco	115	38.507	13.294	104	36.720	12.541
Tessili e maglieria	47	8.834	1.375	36	6.619	1.072
Abbigliamento	18	3.333	1.072	15	2.904	922
Pelli, cuoio, calzature e pelletteria	14	2.509	773	12	2.181	716
Legno e prodotti in legno	1	28	5	0	0	0
Carta, derivati, stampa e editoria	120	24.407	7.157	88	17.981	5.202
Derivati del petrolio e altri combustibili	22	5.307	10.354	18	4.597	9.901
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	328	95.735	35.982	301	88.464	33.234
Articoli in gomma e materie plastiche	150	37.425	7.060	138	35.195	6.513
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	100	29.028	5.736	80	22.853	4.793
Metallo e prodotti derivati	201	52.145	13.267	168	41.554	10.430
Macchine e apparecchi meccanici	315	98.839	20.616	279	88.798	17.795
Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	283	113.955	26.743	245	94.018	22.810
Autoveicoli	87	38.401	8.253	78	30.708	5.877
Altri mezzi di trasporto	35	51.131	14.337	24	9.718	3.146
Mobili	16	5.973	1.195	16	5.973	1.195
Altre industrie manifatturiere	29	3.279	895	23	2.285	595
Totale	**1.891**	**609.494**	**168.488**	**1.633**	**491.134**	**136.904**

Fonte:elaborazioni ICE su dati R&P-CNEL-Politecnico di Milano

Tavola 8.18

DISTRIBUZIONE DEGLI INVESTITORI ITALIANI SUL TERRITORIO ITALIANO NEL 2000
(percentuali)

Fonte:R&P - Politecnico di Milano

Grafico 8.4

IL CONTRIBUTO DELLE IMPRESE MULTINAZIONALI STATUNITENSI ALLO SVILUPPO IN ITALIA *

Una recente ricerca promossa dalla Camera di Commercio Americana in Italia[1] delinea il quadro, aggiornato al 2000, dell'attività delle imprese multinazionali (IMN) statunitensi in Italia e consente di valutare, da diverse angolature, i contributi da esse forniti alla crescita del paese, nonché le prospettive di un'ulteriore estensione e qualificazione della loro presenza.

Nel complesso le imprese italiane partecipate da IMN statunitensi sono oltre 1.300, con 317mila addetti e un fatturato di 86,5 miliardi di euro. Sebbene oltre la metà di esse operi nel comparto terziario, la presenza predominante è nel settore manifatturiero: si tratta di quasi 600 imprese, con 222mila addetti e un fatturato di 57,5 miliardi di euro (rispettivamente il 26,1% delle imprese, il 30,6% degli addetti e il 33,2% del fatturato in rapporto al totale delle presenze estere nel paese).

L'attività delle imprese a controllo statunitense appare ben distribuita tra i vari settori industriali, con una presenza particolarmente significativa nei settori a medio-alta intensità tecnologica, come l'elettromeccanica (tra cui: General Electric, Whirlpool); la farmaceutica (Bristol–Myers Squibb, Johnson & Johnson), la componentistica per i mezzi di trasporto (ITT, Honeywell, Lear, Meritor); la chimica (3M, Colgate Palmolive, Procter & Gamble, ExxonMobil); l'elettronica e la strumentazione (ancora General Electric, Micron Technology)[2] e le macchine per ufficio (IBM Italia, Hewlett–Packard). Va sottolineato, inoltre, che, in un numero crescente di casi, le filiali italiane di IMN statunitensi hanno guadagnato

---

* *Redatto da Elvira Sapienza*

[1] *American Chamber of Commerce in Italy (2001): Le imprese americane in Italia.*

[2] *Oltre a Italtel, nella cui nuova compagine azionaria figura, con una quota vicina al 20%, Cisco Systems, legata all'impresa italiana anche da un'importante alleanza strategica.*

un ruolo centrale nelle strategie della casa-madre per il mercato europeo: tra di esse Whirlpool, IBM Italia e Colgate Palmolive.

La distribuzione territoriale delle filiali italiane di IMN statunitensi mostra una polarizzazione verso la Lombardia (60% del totale delle filiali), mentre piuttosto rilevante è il loro numero nel Lazio (135 imprese) e in Piemonte (108 imprese). Limitata è invece la presenza di IMN statunitensi nelle regioni del Nord–Est (111 imprese) e nel Mezzogiorno (56 imprese).

Più equamente distribuita sul territorio nazionale appare, invece, la localizzazione degli stabilimenti industriali delle multinazionali statunitensi, che interessano tutte le 20 regioni (va sottolineato che l'incidenza delle regioni meridionali sale al 9,3%) e ben 89 delle 104 province amministrative del paese.

La ricerca sostiene che la presenza statunitense ha giocato, storicamente, un ruolo importante ai fini dello sviluppo e dell'ammodernamento dell'industria italiana, attraverso il trasferimento e la diffusione di tecnologie e competenze altrimenti non disponibili. Ciò è avvenuto, da un lato, attraverso le numerose partecipazioni nell'informatica (IBM, Honeywell, Hewlett–Packard, DEC, NCR, Unisys), nelle telecomunicazioni (GTE e ITT in passato, Cisco Systems attualmente), nell'elettronica (Texas Instruments) e nella filiera chimica, e, dall'altro lato, attraverso gli investimenti in attività a più elevato contenuto tecnologico nel terziario avanzato e nei servizi reali e finanziari (software e servizi informatici, telecomunicazioni, engineering, certificazione di bilancio), dove le imprese seguono una logica del tipo "follow the customer".

Un ruolo pionieristico e di ammodernamento delle attività ha avuto, inoltre, l'investimento statunitense nel settore dei servizi finanziari, con l'introduzione sul mercato italiano di molte innovazioni di prodotto (quali, ad esempio, il leasing, ad opera di Citibank e Chase Manhattan Bank), nella revisione contabile e nei servizi logistici (con l'introduzione delle spedizioni celeri).

Il contributo delle imprese a capitale statunitense relativamente all'industria manifatturiera italiana viene misurato in termini di occupazione, propensione all'export, spese in R&S e formazione.

In termini di occupazione la loro incidenza complessiva sull'occupazione delle imprese con 20 e più addetti nel settore manifatturiero risulta pari al 5,4%[3], mentre la propensione media all'export delle imprese manifatturiere italiane a capitale statunitense appare certamente elevata nel 1998 (36,4% del fatturato), a conferma del fatto che le filiali italiane sono inserite in circuiti globali di produzione e di scambio. Il rapporto tra le spese in R&S e il fatturato risulta per le imprese a partecipazione statunitense, leggermente più elevato rispetto alle imprese nazionali (1,5% contro 1%), grazie al decentramento in Italia di strutture di ricerca di IMN quali, EDS, Motorola, CSC, Hewlett–Packard e allo sviluppo di taluni centri di eccellenza. Infine, un apporto è stato fornito in termini di formazione manageriale, talvolta con l'attivazione di vere e proprie "scuole interne" (Unilever e Procter & Gamble), e in termini di qualificazione delle risorse umane, attraverso l'inserimento del personale tecnico e manageriale nei principali circuiti internazionali.

---

[3] *Il confronto con le sole imprese con 20 o più addetti è il più adeguato, dal momento che meno del 2% degli addetti delle imprese a controllo statunitense opera in imprese di dimensioni inferiori a tale soglia.*

LA POSIZIONE DELL'ITALIA NELLA FRAMMENTAZIONE INTERNAZIONALE DEI PROCESSI PRODUTTIVI

di Salvatore Baldone, Fabio Sdogati, Lucia Tajoli*

1. Frammentazione della produzione e crescita

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

Rilevanza e caratteristiche del processo di frammentazione internazionale della produzione sono ovviamente assai difficili da misurare, poiché idealmente occorrerebbe lavorare su dati di origine aziendale. Alcuni (Hummels et al., 2001, Feenstra 1998) hanno stimato l'incidenza del traffico internazionale generato dalla FIP partendo congiuntamente da studi di caso e da dati sulle importazioni di consumi intermedi. Relativamente alle esportazioni di un campione di paesi OCSE, il primo gruppo di autori è arrivato alla conclusione che, nel 1990, l'incidenza del traffico commerciale derivante dalla FIP era pari al 21% del traffico complessivo.

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

Come si è avuto modo di ricordare, il traffico di perfezionamento nasce da quella forma particolare di frammentazione della produzione attraverso la quale le imprese mantengono "in casa" alcuni segmenti di un processo produttivo precedente -

---

* Dipartimento di Ingegneria gestionale, Politecnico di Milano.

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

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

mente integrato e ne affidano all'estero altri, assieme ai semilavorati da perfeziona - re. Le ragioni alla base della decisione di "disintegrare internazionalmente" un pro - cesso produttivo integrato possono essere molteplici, ma tra quelle di maggiore rilie - vo possiamo identificare la riduzione dei costi di produzione, sia attraverso la ricer - ca di aree a basso costo dei fattori produttivi che attraverso la realizzazione di eco - nomie di scala o la razionalizzazione dell'utilizzo di una data capacità produttiva complessiva dislocata in regioni diverse, la penetrazione su mercati verso i quali esi - stano barriere commerciali nonché la dipendenza tecnologica.

Le riesportazioni dopo perfezionamento attivo possono, dunque, essere pensate come il risultato dell'esistenza, nel paese perfezionatore, di un vantaggio assoluto, vantaggio identificato e sfruttato da imprese estere attraverso la pratica della fram - mentazione internazionale della produzione.[3] Da questo punto di vista la pratica del perfezionamento attivo dovrebbe indurre effetti prevalentemente positivi per il paese perfezionatore soprattutto nel breve periodo.[4]

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

Come si è ricordato, alla base del processo di allocazione all'estero di fasi di processi produttivi da parte di un paese possono esserci ragioni molteplici e spesso radicalmente diverse tra loro. Esse possono essere inoltre temporalmente e geografi - camente estranee alla logica dei vantaggi comparati, della competitività di prezzo e

---

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

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

[5] Abbiamo mostrato altrove che proprio il ricorso a questa pratica ha consentito alle imprese tedesche ed italiane dell'industria tessile e dell'abbigliamento di contenere, fin quasi ad eliminare, il divario di competitività esistente tra di loro e le imprese localizzate in paesi a basso costo del lavoro per unità di prodotto (Baldone, Sdogati e Tajoli 2002a1).

dell'andamento dei cicli economici, che normalmente guidano i flussi internazionali di merci in regime definitivo. È pertanto ragionevole ritenere che le diverse componenti del traffico commerciale possano dare un autonomo contributo alla dinamica dell'attività produttiva nelle economie interessate.

2. Rilevanza del Traffico di Perfezionamento

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

TRAFFICO TEMPORANEO E DEFINITIVO DELL'UE CON IL RESTO DEL MONDO

	Valori in milioni di Ecu										
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	5.936	7.485	8.292	9.629	11.032	12.813	13.973	15.173	12.186	11.845	13.490
Reimportazioni	7.119	8.604	9.489	10.019	11.950	13.209	14.037	15.380	13.932	14.322	14.275
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	53.530	56.613	58.883	68.771	77.120	83.705	87.748	97.262	106.084	109.025	126.858
Importazioni temporanee	27.728	30.839	24.435	31.627	37.072	40.292	44.850	51.138	55.268	59.992	69.209
Traffico definitivo											
Esportazioni definitive	355.978	359.387	368.916	409.149	453.466	476.758	524.572	608.694	615.157	639.303	797.573
Importazioni definitive	426.734	454.765	449.211	445.782	489.606	491.752	522.128	606.049	641.339	704.902	943.357
	Peso del traffico temporaneo sui corrispondenti flussi di traffico definitivo (%)										
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	1,7	2,1	2,2	2,4	2,4	2,7	2,7	2,5	2,0	1,9	1,7
Reimportazioni	1,7	1,9	2,1	2,2	2,4	2,7	2,7	2,5	2,2	2,0	1,5
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	15,0	15,8	16,0	16,8	17,0	17,6	16,7	16,0	17,2	17,1	15,9
Importazioni temporanee	6,5	6,8	6,3	7,1	7,6	8,2	8,6	8,4	8,6	8,5	7,3
Traffico definitivo											
Esportazioni definitive	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Importazioni definitive	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte:Eurostat, database Comext

Tabella 1

La tabella mostra come l'UE si caratterizzi piuttosto come perfezionatrice (attiva) di prodotti originati all'estero che non come originatrice di perfezionamento passivo; ciò è vero per tutto il periodo, ed anzi questa caratteristica tende a rafforzarsi con il passar del tempo.[6] Nel complesso il valore delle esportazioni dell'UE legate al traffico temporaneo rispetto a quello delle esportazioni in regime definitivo verso i paesi extra comunitari passa dal 17% del 1990 ad ol-

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

tre il 20% del 1995 per poi oscillare intorno al 19% e scendere sotto il 18% nel 2000.[7]

INDICE DI PROPENSIONE COMPARATA RIVELATA ALLA FRAMMENTAZIONE INTERNAZIONALE DEI PROCESSI PRODUTTIVI

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
FRANCIA											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	1,271	1,046	0,951	1,093	1,076	0,995	0,990	1,269	1,035	1,051	1,096
Reimportazioni	1,480	1,218	1,132	1,202	1,231	1,147	1,058	1,155	1,177	1,207	1,181
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	1,259	1,571	1,585	1,462	1,443	1,502	1,376	1,391	1,865	2,030	1,875
Importazioni temporanee	1,618	2,031	1,779	1,616	1,763	1,698	1,595	1,686	2,695	2,845	2,616
BELGIO-LUSSEMBURGO											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	0,476	0,434	0,387	0,507	0,396	0,473	0,446	0,470	0,582	0,613	0,481
Reimportazioni	0,353	0,274	0,294	0,306	0,366	0,421	0,380	0,738	0,666	0,539	0,525
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	1,237	1,044	0,890	1,232	1,397	1,261	1,138	1,220	1,151	0,932	0,865
Importazioni temporanee	0,598	0,530	0,583	1,200	1,253	0,753	0,616	0,701	0,625	0,530	0,542
PAESI BASSI											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	1,972	1,641	1,853	1,291	0,995	1,331	1,651	1,627	1,203	1,354	1,639
Reimportazioni	1,307	1,152	1,102	1,156	0,818	0,745	0,636	0,663	0,368	0,375	0,548
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	1,917	1,695	1,853	1,632	1,213	1,356	1,234	1,059	1,026	0,884	0,733
Importazioni temporanee	1,349	1,105	1,191	0,983	0,908	0,686	0,575	0,490	0,409	0,260	0,231
GERMANIA											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	1,191	1,289	1,240	1,354	1,449	1,553	1,535	1,422	1,380	1,283	1,235
Reimportazioni	1,739	1,775	1,692	1,749	1,766	1,976	2,054	2,037	1,913	1,866	1,793
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	0,843	0,686	0,697	0,778	0,841	0,978	1,028	0,952	0,894	0,924	0,998
Importazioni temporanee	0,564	0,537	0,536	0,475	0,497	0,551	0,547	0,546	0,507	0,620	0,759
ITALIA											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	0,860	0,981	1,122	1,013	0,979	0,960	0,904	0,680	0,875	0,995	0,927
Reimportazioni	0,693	0,822	0,997	0,925	1,043	1,019	1,103	0,932	1,196	1,185	1,172
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	0,424	0,396	0,363	0,349	0,287	0,311	0,274	0,278	0,322	0,324	0,348
Importazioni temporanee	0,874	0,845	0,751	0,741	0,680	0,654	0,667	0,700	0,807	0,795	0,938
REGNO UNITO											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	0,618	0,560	0,611	0,583	0,572	0,702	0,688	0,769	0,825	0,730	0,772
Reimportazioni	0,279	0,285	0,339	0,338	0,367	0,352	0,362	0,357	0,467	0,535	0,476
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	1,472	1,412	1,402	1,442	1,529	1,632	1,773	1,568	1,387	1,315	1,416
Importazioni temporanee	1,275	1,267	1,339	1,601	1,482	1,678	1,736	1,622	1,473	1,410	1,374
IRLANDA											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	0,430	0,155	0,330	0,240	0,352	0,226	0,497	0,643	0,049	0,177	0,195
Reimportazioni	0,021	0,014	0,012	0,007	0,046	0,044	0,081	0,050	0,011	0,026	0,028
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	3,014	2,375	2,876	3,244	2,863	3,827	3,169	3,883	3,052	2,170	2,470
Importazioni temporanee	3,261	3,891	3,807	3,890	4,973	5,906	5,572	4,311	1,288	1,281	0,767
DANIMARCA											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	0,602	0,585	0,581	0,595	0,659	0,706	0,725	0,807	1,073	1,135	1,203
Reimportazioni	1,218	1,081	1,265	1,107	1,013	1,222	1,274	1,366	1,768	1,977	2,252
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	0,360	0,489	0,536	0,509	0,552	0,657	0,644	0,806	0,656	0,640	0,412
Importazioni temporanee	0,829	0,774	0,820	0,702	0,649	0,812	0,827	0,870	0,848	0,969	0,995

(segue)

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

INDICE DI PROPENSIONE COMPARATA RIVELATA ALLA FRAMMENTAZIONE INTERNAZIONALE DEI PROCESSI PRODUTTIVI *(segue)*

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
GRECIA											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	0,242	0,248	0,265	0,317	0,427	0,506	0,569	0,522	0,625	0,786	0,772
Reimportazioni	0,012	0,009	0,019	0,012	0,047	0,094	0,170	0,321	0,691	0,944	1,338
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	2,416	1,734	1,897	1,065	0,626	0,740	0,735	0,801	0,677	0,590	0,528
Importazioni temporanee	1,263	0,599	0,442	0,289	0,415	0,483	0,358	0,510	0,400	0,258	0,354
PORTOGALLO											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	0,092	0,058	0,062	0,078	0,168	0,148	0,113	0,158	0,250	0,285	0,295
Reimportazioni	0,083	0,121	0,063	0,063	0,050	0,054	0,035	0,031	0,033	0,078	0,170
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	0,353	0,325	0,235	0,429	0,341	0,480	0,686	0,476	0,472	0,482	0,653
Importazioni temporanee	0,578	0,488	0,263	0,326	0,391	0,754	0,541	0,400	0,232	0,136	0,420
SPAGNA											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	0,487	0,556	0,467	0,283	0,197	0,215	0,169	0,268	0,254	0,334	0,578
Reimportazioni	0,160	0,181	0,207	0,001	0,000	0,087	0,098	0,167	0,173	0,192	0,144
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	0,299	1,670	1,456	0,755	0,764	0,654	0,758	1,000	0,681	0,572	0,687
Importazioni temporanee	0,661	0,748	1,234	0,654	0,559	0,418	0,587	0,615	0,500	0,410	0,342
SVEZIA											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee						0,518	0,406	0,470	0,613	0,462	0,500
Reimportazioni						0,493	0,434	0,428	0,533	0,747	0,894
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni						0,022	0,036	0,070	0,089	0,069	0,066
Importazioni temporanee						1,054	0,986	1,064	0,773	0,759	0,733
FINLANDIA											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee						0,389	0,560	0,827	1,342	1,749	0,519
Reimportazioni						0,493	0,527	0,487	0,858	0,907	0,699
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni						0,173	0,611	0,909	1,043	1,270	0,764
Importazioni temporanee						0,527	1,231	1,240	1,198	1,141	0,576
AUSTRIA											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee						0,796	1,231	1,047	1,103	1,393	2,079
Reimportazioni						0,826	1,262	1,185	1,117	1,107	1,549
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni						0,970	0,817	0,648	0,548	0,615	0,592
Importazioni temporanee						0,924	1,187	1,216	1,038	1,264	1,250

Fonte:nostre elaborazioni su dati Comext

Tabella 2

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

---

[8] *Esso è definito come segue:*

$R_{ji} = (F_i^j/F_d^j) / (F_i^{UE}/F_d^{UE})$

dove

R_{ji} *è l'indice di propensione rivelata del paese j per il flusso temporaneo di tipo i*

F_d *misura il flusso definitivo*

F_i *misura il flusso temporaneo di tipo i*

UE è l'Unione Europea

j indica il paese j dell'UE

Come si può rilevare vi sono paesi, come la Francia, che evidenziano una elevata propensione alla frammentazione internazionale della produzione sia dal lato del perfezionamento passivo che da quello del perfezionamento attivo. Altri, come Regno Unito, Irlanda e Belgio, manifestano una situazione asimmetrica con un'elevata propensione al perfezionamento attivo ed una propensione sensibilmente inferiore alla media dell'Unione per quanto riguarda il perfezionamento passivo. Per quanto riguarda la Germania si nota la sua posizione di assoluta preminenza all'interno dell'UE nell'attività di perfezionamento passivo mentre come perfezionatrice attiva si colloca al di sotto della media dell'Unione. All'inizio degli anni '90 l'Italia rivela una scarsa propensione ad operare come perfezionatore passivo ed ancor meno *come perfezionatore attivo. Se a partire dal 1992-93 la propensione al perfezionamento passivo tende ad aumentare portandosi tendenzialmente al di sopra di quella dell'Unione, quella al perfezionamento attivo mostra segni di ulteriore cedimento.*[9]

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

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

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

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

Se si guarda alle reimportazioni negli anni terminali del campione, si nota come per l'Italia i perfezionatori con indice di preferenza superiore alla media dell'UE e rilevanti dal punto di vista del valore del traffico siano i PECO, l'Area Balcanica e l'EFTA (la Svizzera in particolare). La dinamica temporale dell'indice tra il 1990 ed il 2000

---

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

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

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

dove

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

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

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

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

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

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

TRAFFICO DI PERFEZIONAMENTO PASSIVO: INDICE DI PREFERENZA COMPARATA RIVELATA DI LOCALIZZAZIONE GEOGRAFICA

Reimportazioni italiane	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
PECO	0,09	0,20	0,38	0,60	0,70	0,75	0,91	1,27	0,21	1,32	1,35
Area balcanica	0,18	0,26	0,28	0,65	1,01	1,24	1,77	1,96	1,89	2,44	2,77
Repubbliche baltiche			0,00	0,13	0,06	0,00	0,01	0,14	0,13	0,13	0,28
CSI*	0,02	0,03	0,04	0,65	0,79	0,72	0,87	1,21	0,97	0,90	1,01
EFTA	4,09	5,10	4,54	3,08	2,48	3,44	3,25	3,34	2,76	2,03	1,05
Bacino Mediterraneo	2,79	2,76	2,96	2,82	3,06	2,67	1,08	0,58	0,51	0,44	0,37
Medio Oriente	0,01	0,28	0,86	5,55	4,21	3,61	4,08	3,10	2,44	2,36	2,82
Bacino Indiano	0,02	0,03	0,00	0,12	0,08	0,19	0,17	0,14	0,15	0,16	0,18
Sud-est asiatico	0,35	0,21	0,11	0,16	0,13	0,15	0,12	0,14	0,15	0,16	0,18
NICs	0,59	0,11	0,12	0,07	0,19	0,13	0,26	0,14	0,42	0,42	0,17
Cina	1,04	0,89	0,47	1,15	1,22	1,64	0,78	0,76	1,01	1,05	1,43
Giappone	1,76	0,82	0,56	0,66	0,34	0,23	0,21	0,24	0,22	0,36	0,22
Nordamerica	0,76	0,97	0,81	1,09	1,04	1,25	1,53	0,67	0,44	0,45	0,56
America centrale	0,00	0,01	0,32	0,15	0,18	0,40	0,34	0,52	0,36	0,81	3,35
America meridionale	0,00	0,11	0,30	2,99	1,74	2,67	2,72	2,39	1,65	2,81	1,05
Oceania	0,00	0,00	0,05	0,72	1,65	2,21	0,82	0,70	2,18	1,62	2,08
Africa sub-sahariana	0,00	0,00	0,12	0,73	2,35	0,19	0,22	0,12	0,12	0,06	0,06
Reimportazioni tedesche	**1990**	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**
PECO	1,73	1,58	1,65	1,57	1,53	1,53	1,47	1,51	1,40	1,35	1,36
Area balcanica	2,05	1,83	1,84	1,71	1,52	1,54	1,46	1,63	1,33	1,18	1,20
Repubbliche baltiche			1,76	1,48	1,31	0,97	0,83	0,66	0,50	0,35	0,74
CSI*	0,32	0,74	1,45	1,93	2,13	1,21	1,18	1,19	1,18	1,26	1,31
EFTA	0,38	0,37	0,45	0,47	0,50	0,26	0,27	0,23	0,24	0,24	0,22
Bacino Mediterraneo	0,55	0,51	0,51	0,55	0,50	0,61	0,77	0,79	0,74	0,73	0,67
Medio Oriente	0,03	0,05	0,11	0,24	0,28	0,38	0,44	0,65	1,12	0,44	0,26
Bacino Indiano	1,24	1,09	1,15	1,20	1,14	0,87	0,98	0,89	0,81	0,73	0,67
Sud-est asiatico	1,01	1,14	1,01	0,90	0,89	1,03	1,05	1,02	1,54	1,60	1,85
NICs	0,92	0,93	0,70	0,76	0,77	0,73	0,71	0,67	0,93	0,77	0,55
Cina	1,31	1,26	1,45	1,05	0,81	0,59	0,59	0,52	0,94	0,70	0,74
Giappone	0,82	0,90	0,70	0,57	0,67	0,59	0,87	0,88	0,96	0,86	0,77
Nordamerica	0,43	0,69	0,48	0,48	0,53	0,40	0,39	0,50	0,60	0,71	0,75
America centrale	0,05	0,03	0,14	0,17	0,16	0,07	0,01	0,11	0,02	0,07	0,44
America meridionale	0,49	0,24	0,32	0,35	0,22	0,28	0,34	0,18	0,18	1,34	0,33
Oceania	0,12	0,09	0,08	0,07	0,08	0,10	0,05	0,18	0,04	0,08	0,07
Africa sub-sahariana	0,12	0,34	0,39	0,17	0,23	0,19	0,11	0,12	0,24	2,25	2,32

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

Fonte:Eurostat, database Comext

Tabella 3

riflette per queste aree quella del loro peso nell'attività di perfezionamento delle merci italiane: a fronte di una forte crescita dei PECO (dal 2% al 45%) e dell'Area Balcanica (dal 3% al 19%), si riduce il ruolo dell'EFTA (dal 36% al 7%). che nella media degli ultimi due anni è del 45% per i PECO (era il 2% nel 1990), del 18% per l'Area Balcanica (era il 5% nel 1993) e di oltre il 9% per l'EFTA (era il 36% nel 1990) Emerge inoltre come nuova area di delocalizzazione la CSI, che nel 2000 raggiunge una quota del 6%. Da notare la dinamica dell'indice per il Bacino del Mediterraneo che, partito da valori che facevano del Mediterraneo un'area di delocalizzazione preferenziale, cade sensibilmente al di sotto dell'unità dal 1997, come effetto anche di un riorientamento del traffico (la quota del traffico cade dal 33% del 1990 al 23% del 1995 e al 2% del 2000) a favore dei perfezionatori dell'Europa Centro-Orientale.

Da notare ancora il Nord America come area di perfezionamento tradizionalmente rilevante per peso economico (10% in media nei due anni terminali del campione) anche se con indice di preferenza inferiore alla media UE. Emerge inoltre come nuova area di delocalizzazione la CSI la cui quota passa dal 1% del 1993 al 6% del 2000 con un indice di preferenza che sembra tendenzialmente allinearsi con quello medio dell'UE.

Va infine osservata l'elevata propensione rivelata dell'Italia alla delocalizzazione verso un'area emergente qual è la Cina.

L'esame della Tabella 3 consente di cogliere somiglianze e difformità della distribuzione geografica del TPP tedesco rispetto a quello italiano. Anche per la Germania PECO e Balcani costituiscono aree di perfezionamento ad alta preferenza e di particolare peso per il TPP tedesco, con una quota complessiva vicina al 50%.: nella media degli ultimi due anni del campione esse coprono rispettivamente il 40% (dopo aver superato il 50% tra il 1994 ed il 1996) e l'8% delle reimportazioni della Germania A differenza dell'Italia il rapporto preferenziale della Germania con queste due aree è di lunga data: nel 1990 la quota dei PECO era del 35% e quella dell'Area Balcanica, prima degli eventi politico-militari che l'hanno interessata, di ben il 29%.

L'altro elemento distintivo del TPP tedesco sta nella rilevanza del traffico con i paesi del Sud-Est Asiatico e con i NIC per tutto il periodo campionario ad esclusione dei tre anni terminali[11] *e nell'alto grado di preferenza riservato ai primi. Per tutto il periodo 1990-97 le due aree assieme hanno coperto tra il 17% e il 20% delle reimportazioni tedesche. Anche per la Germania va sottolineato il peso crescente della CSI (dal 1% al 7% tra il 1992 e il 2000) e la preferenza rivelata nei confronti di quest'area. A differenza dell'Italia, il Bacino del Mediterraneo non ha mai rappresentato un'area ad elevata preferenza per la Germania; in compenso il peso di quest'area è rimasto costantemente sul 5% senza evidenziare la drastica contrazione rilevata per le reimportazioni italiane.*

*Passando all'esame della specializzazione merceologica del TPP italiano, si nota il peso via via crescente del comparto tessile e abbigliamento. Dal lato delle reimportazioni, dove evidentemente prevale in modo massiccio l'abbigliamento rispetto ai tessuti, il peso del comparto è passato dal 4% del 1990 al 40% del 2000 con una specializzazione italiana a partire dal 1995 nell'*Abbigliamento a maglia. *che, sempre nel 1998, pesa per il 13% contro il 27% dell'*Abbigliamento non a maglia *(che costituisce circa due terzi del totale dell'abbigliamento). In quest'ultimo gruppo merceologico, l'indice di specializzazione, seppur tendenzialmente crescente, è invece sempre inferiore all'unità. La tendenza è invece nettamente superiore alla media dell'UE nel settore calzaturiero dove l'indice, decisamente crescente, è superiore all'unità a partire dal 1993. Il peso del settore sulle reimportazioni è passato dal 1% nel 1992 al 24% nel 2000. Dal lato delle reimportazioni il peso del settore è passato dal 1% del 1992 al 21% del 1998. L'altro settore rilevante che evidenzia un deciso grado di specializzazione dell'Italia nel TPP è quello degli* Altri mezzi di trasporto *diversi dagli Automotoveicoli, in gran parte costituito da materiale aeronautico, con un peso medio dal lato delle reimportazioni di circa il 13% nella seconda metà del periodo campionario.* Macchine e apparecchiature meccaniche *e* Apparecchi elettrici *rappresentano altri due settori di peso rilevante. Per il primo, il cui peso è passato dal 6% al 9%, l'Italia non evidenzia specializzazione anche se l'indice è tendenzialmente crescente. Per il secondo la specializzazione si è persa assieme al peso del settore che è sceso da oltre il 30% di inizio anni '90 al*

---

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

TRAFFICO DI PERFEZIONAMENTO PASSIVO: INDICE COMPARATO RIVELATO DI SPECIALIZZAZIONE MERCEOLOGICA

Reimportazioni italiane	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Prodotti agricoli	1,88	2,22	1,94	0,40	0,16	0,13	0,27	0,21	0,16	0,21	0,25
Prodotti alimentari	0,05	0,04	0,03	0,02	0,01	0,01	0,10	0,26	0,24	0,27	0,26
Bevande e tabacco	0,00	0,01	0,00	0,00	0,01	0,04	0,38	0,67	0,25	0,43	0,00
Prodotti tessili	0,32	0,25	0,36	0,73	1,37	1,50	1,49	2,19	1,56	1,42	1,89
Abbigliamento a maglia	0,13	0,23	0,54	0,72	0,92	1,01	1,25	1,83	1,59	1,77	1,86
Abbigliamento non a maglia	0,11	0,18	0,23	0,38	0,46	0,53	0,69	0,91	0,77	0,78	0,79
Pelli, cuoio e accessori d'abbigliamento	0,07	0,05	0,12	0,39	0,03	0,49	1,05	1,69	1,35	1,40	1,74
Calzature	0,15	0,26	0,38	1,65	2,37	2,86	4,14	5,07	5,04	5,81	5,70
Legno e prodotti in legno	0,37	1,08	0,37	2,03	1,64	0,99	1,99	1,33	1,15	1,02	0,89
Carta, stampa ed editoria	0,15	0,04	0,00	0,51	0,34	0,18	0,14	0,28	0,16	0,24	0,30
Prodotti petroliferi		0,00	0,00	6,88	0,00	8,34	0,00	3,25		0,00	
Prodotti chimici	0,25	0,15	0,03	0,86	0,96	1,03	1,26	0,92	0,66	0,82	1,10
Prodotti farmaceutici	0,00	0,00	2,06	0,07	0,22	0,92	2,26	0,71	0,35	0,17	0,19
Articoli in gomma e materie plastiche	0,41	2,17	2,90	2,97	1,97	2,18	1,75	1,58	1,84	0,78	0,90
Prodotti della lav. di min.non metalliferi	0,00	0,00	0,03	0,16	0,13	0,18	0,26	0,33	0,60	0,77	0,14
Metalli e prodotti in metallo	0,34	0,60	0,38	0,64	0,59	1,31	1,49	1,57	1,42	0,94	1,27
Macchine e apparecchi meccanici	0,41	0,43	0,39	0,81	0,74	0,76	1,17	0,93	0,86	0,78	0,67
Apparecchi elettrici	2,77	1,58	1,68	1,30	1,54	1,35	0,72	0,23	0,23	0,25	0,31
Apparecchi di precisione	1,00	1,03	0,64	1,09	1,10	1,04	1,14	1,36	1,06	1,31	1,17
Auto e motoveicoli	0,12	0,12	0,08	0,63	0,40	0,16	0,14	0,08	0,06	0,11	0,09
Altri mezzi di trasporto	4,77	6,93	5,47	5,15	5,47	5,18	4,98	3,59	4,12	3,09	1,34
Mobili	0,04	0,06	0,04	0,16	0,11	0,18	0,14	0,36	0,32	0,30	0,26
Altri prodotti dell'ind.manifatturiera	0,18	0,35	0,50	0,89	1,05	1,17	1,70	1,50	0,82	0,93	1,50
Reimportazioni tedesche	**1990**	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**
Prodotti agricoli	0,48	0,63	0,82	1,09	1,01	0,86	0,60	0,74	0,71	0,80	0,76
Prodotti alimentari	0,75	0,78	0,91	1,09	1,14	0,93	0,79	0,94	1,07	1,17	1,19
Bevande e tabacco	0,28	0,23	0,24	0,47	0,55	0,88	1,02	1,14	1,05	1,33	1,50
Prodotti tessili	1,39	1,42	1,38	1,32	1,28	1,25	1,18	1,17	1,24	1,39	1,41
Abbigliamento a maglia	1,44	1,35	1,21	1,12	1,05	0,91	0,84	0,76	0,64	0,53	0,55
Abbigliamento non a maglia	1,51	1,41	1,39	1,36	1,34	1,24	1,20	1,26	1,28	1,30	1,31
Pelli, cuoio e accessori d'abbigliamento	1,46	1,24	1,20	1,22	1,22	1,18	1,05	1,04	1,04	1,07	0,94
Calzature	1,63	1,46	1,53	1,23	1,07	0,88	0,60	0,53	0,42	0,37	0,36
Legno e prodotti in legno	1,53	0,96	1,43	0,91	0,83	1,02	1,03	1,40	1,54	1,40	1,04
Carta, stampa ed editoria	1,16	1,51	1,69	1,37	1,42	1,24	1,50	1,49	1,78	1,85	1,91
Prodotti petroliferi		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	
Prodotti chimici	0,65	0,62	1,03	0,57	0,32	0,50	0,49	0,32	0,47	0,45	0,45
Prodotti farmaceutici	0,24	0,48	0,38	0,07	0,15	1,09	0,35	0,44	0,34	0,38	0,43
Articoli in gomma e materie plastiche	0,86	0,90	0,98	1,00	1,16	1,05	1,10	1,33	0,77	0,89	0,95
Prodotti della lav. di min.non metalliferi	1,89	1,58	1,84	1,72	1,77	1,31	1,38	1,49	1,25	1,50	0,96
Metalli e prodotti in metallo	0,70	0,87	1,05	0,95	1,10	0,71	0,62	0,73	0,63	0,64	0,66
Macchine e apparecchi meccanici	0,74	0,58	0,54	0,51	0,43	0,47	0,48	0,53	0,56	0,56	0,54
Apparecchi elettrici	0,64	0,95	0,85	0,83	0,81	0,93	1,02	1,05	0,93	0,84	0,96
Apparecchi di precisione	0,64	0,66	0,81	0,69	0,73	0,76	0,80	0,84	0,78	0,64	0,72
Auto e motoveicoli	0,19	0,61	0,99	1,17	1,12	1,32	1,47	1,21	1,50	1,61	1,83
Altri mezzi di trasporto	0,01	0,02	0,02	0,04	0,11	0,07	0,09	0,03	0,03	0,03	0,03
Mobili	2,06	1,83	1,89	1,83	1,83	1,76	1,70	1,63	1,59	1,45	0,92
Altri prodotti dell'ind.manifatturiera	0,52	0,92	1,28	0,77	0,95	0,97	1,17	0,82	0,87	0,74	1,04

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

Fonte:Eurostat, database Comext

Tabella 4

3% del 2000. Ovviamente, se una elevata presenza del TPP in comparti labour intensive *come l'abbigliamento e le calzature è indice di una strategia di contenimento di costi con ricorso a perfezionatori a basso costo del lavoro, un elevato ricorso a questa forma di decentramento produttivo in settori tecnologicamente avanzati e verso aree industrializzate ad alto costo del lavoro come il Nord America o l'EFTA è un possibile sintomo di dipendenza tecnologica.*

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

4. Caratteristiche geografiche e merceologiche del Traffico di Perfezionamento Attivo italiano e tedesco

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

Diversa è la situazione della Germania, pur essa un paese non particolarmente aperto al perfezionamento attivo. La seconda parte della Tabella 5 mostra infatti che i paesi di destinazione delle riesportazioni, rilevanti per peso e preferenza, sono il Nord America ed il Giappone: il primo con una quota che, dopo essersi contratta dal 52% al 39% tra il 1990 e il 1995, è risalita al 58% del 2000, il secondo con una quota che passa dal 19% del 1990 all'11% del 2000. L'altra area rilevante, i NIC, la cui quota non ha mai superato l'8%, mostra un indice di preferenza decisamente inferiore all'unità nella seconda parte del periodo campionario.

Le riserve sulla "qualità" dell'attività di perfezionamento attivo dell'Italia, soprattutto nella prima metà degli anni '90, trovano ulteriore conferma se si guarda ai settori merceologici di specializzazione. La Tabella 6 evidenzia come il settore di maggior specializzazione sia quello del Petrolio e derivati.[12] *Nelle importazioni tempora-*

---

[12] *Si tratta in prevalenza, soprattutto nella prima parte del periodo campionario, di petrolio proveniente dalla Libia.*

TRAFFICO DI PERFEZIONAMENTO ATTIVO: INDICE DI PREFERENZA COMPARATA RIVELATA DI LOCALIZZAZIONE GEOGRAFICA

Riesportazioni italiane	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
PECO	0,89	0,75	0,74	1,02	1,20	1,06	1,37	1,30	1,02	1,16	1,18
Area balcanica	1,60	2,73	2,99	2,69	2,84	2,21	2,66	3,38	4,08	6,40	7,21
Repubbliche baltiche			0,08	0,32	0,33	1,20	1,02	0,51	0,34	0,38	0,19
CSI*	1,42	0,56	0,54	0,76	0,94	0,89	0,87	0,95	3,28	3,81	0,47
EFTA	1,30	1,13	1,17	1,09	1,13	1,73	2,39	2,65	1,96	1,43	1,56
Bacino Mediterraneo	2,80	2,28	2,49	2,32	3,88	2,96	2,54	2,58	1,60	1,42	2,29
Medio Oriente	1,21	1,21	0,96	1,27	0,96	1,14	1,14	0,95	0,77	0,89	0,51
Bacino Indiano	0,43	0,50	1,26	1,37	0,85	0,50	1,26	1,30	1,19	0,46	0,50
Sud-est asiatico	0,51	0,17	0,23	0,82	0,33	0,32	0,25	0,25	0,24	0,25	0,24
NICs	0,48	0,49	0,52	0,51	0,45	0,58	0,62	0,72	0,67	0,67	0,49
Cina	1,59	0,97	0,74	0,30	0,70	0,88	0,65	1,05	0,76	0,29	0,41
Giappone	0,38	0,30	0,25	0,26	0,22	0,28	0,20	0,29	0,31	0,33	0,21
Nordamerica	0,86	1,08	1,13	1,09	0,98	1,18	0,94	0,92	0,92	1,03	1,04
America centrale	1,39	1,20	0,72	1,60	1,17	0,94	1,02	1,32	0,60	0,67	0,75
America meridionale	1,45	0,98	0,65	0,53	0,84	0,79	2,06	0,90	0,59	0,88	0,87
Oceania	0,78	0,64	0,93	1,05	0,60	0,38	0,35	0,41	0,38	0,49	0,32
Africa sub-sahariana	0,37	0,49	0,28	0,57	0,97	0,42	1,11	1,04	1,59	0,87	1,91
Riesportazioni tedesche	**1990**	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**
PECO	1,17	1,24	1,37	1,55	1,23	1,05	1,11	1,02	1,02	1,03	1,15
Area balcanica	1,00	1,30	1,60	1,38	1,41	1,22	1,46	1,18	0,95	0,94	0,84
Repubbliche baltiche			2,53	2,51	1,88	1,23	1,32	1,09	0,80	0,55	0,70
CSI*	0,90	1,97	1,57	2,01	1,56	0,96	0,99	0,95	0,88	0,77	0,90
EFTA	0,49	0,63	0,56	0,56	0,65	0,70	0,42	0,39	0,39	0,29	0,28
Bacino Mediterraneo	0,42	0,37	0,42	0,53	0,51	0,53	0,53	0,51	0,42	0,42	0,50
Medio Oriente	0,52	0,63	0,68	0,58	0,57	0,55	0,53	0,72	0,74	0,64	0,65
Bacino Indiano	0,20	0,34	0,44	0,47	0,37	0,72	0,61	0,68	0,60	0,39	0,50
Sud-est asiatico	0,77	0,90	0,92	1,10	1,06	0,76	0,81	0,44	0,39	0,54	0,64
NICs	0,74	0,89	1,11	1,02	1,05	0,88	0,79	0,70	0,63	0,69	0,74
Cina	0,51	0,52	0,64	0,91	0,49	0,96	0,55	0,50	0,54	0,45	0,86
Giappone	2,08	2,14	2,04	1,97	1,75	1,66	1,70	1,58	1,77	1,82	1,75
Nordamerica	1,26	1,19	1,16	1,14	1,13	1,20	1,28	1,34	1,33	1,36	1,27
America centrale	0,48	0,35	0,31	0,32	0,37	0,44	0,36	0,38	0,44	0,45	0,47
America meridionale	0,75	0,57	0,71	0,76	0,84	0,86	0,79	0,84	1,07	0,64	0,66
Oceania	0,68	0,75	1,09	1,02	1,16	1,06	0,95	1,11	1,09	1,04	1,05
Africa sub-sahariana	0,51	0,58	0,60	0,77	0,70	0,85	0,67	0,70	0,55	0,49	0,51

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

Fonte:Eurostat, database Comext

Tabella 5

nee il petrolio pesava infatti per il 48% nel 1990 e pesa ancora per il 13% nel 2000 mentre dal lato delle riesportazioni la quota, dal picco del 19% del 1993, è andata decrescendo fino al 5% del 1999. Gli altri settori di peso rilevante per cui l'Italia è specializzata nella lavorazione in ambito UE sono Metalli e Prodotti in Metallo *con una quota che dal lato delle riesportazioni è scesa dal 22% al 7%,* Altri Mezzi di Trasporto[13]*, la cui quota nelle riesportazioni, pur con oscillazioni, passa dal 26% del 1990 al 30% del 2000,* Prodotti Chimici[14] *la cui quota è passata, sempre nello stesso periodo, dal 5% del 1990 al 10% del 1998 per poi ridiscendere al 6% nel 2000 ed infine i* Prodotti alimentari *con una quota che sale dal 3% del 1990 al 10% del 1996 per poi ridiscendere al 6% del 2000. Da notare l'uscita dal novero dei settori di specializzazione rilevanti del comparto dei* Prodotti Tessili *la cui quota scende dal 6% del*

[13] *Si tratta prevalentemente di materiale aeronautico proveniente dal Nord America, dall'Efta e dall'Africa Sub Sahariana.*
[14] *Essenzialmente prodotti della chimica organica.*

TRAFFICO DI PERFEZIONAMENTO ATTIVO: INDICE COMPARATO RIVELATO DI SPECIALIZZAZIONE MERCEOLOGICA

Riesportazioni italiane	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Prodotti agricoli	0,91	1,71	1,74	2,45	3,36	4,21	3,09	4,06	2,36	5,57	4,42
Prodotti alimentari	1,16	1,70	2,02	2,59	2,61	3,21	4,01	3,76	3,95	4,22	3,56
Bevande e tabacco	0,75	0,72	0,69	0,68	0,77	0,57	0,61	0,78	0,62	0,57	0,44
Prodotti tessili	4,09	3,55	3,43	2,78	3,01	2,09	2,32	2,61	2,65	3,64	3,88
Abbigliamento a maglia	0,14	0,30	0,66	1,14	0,74	0,41	0,38	1,28	0,78	0,46	0,74
Abbigliamento non a maglia	3,34	3,57	3,93	2,99	2,95	2,58	2,71	2,72	3,66	3,04	2,25
Pelli, cuoio e accessori d'abbigliamento	2,76	2,46	2,18	1,61	1,82	4,01	5,12	4,96	4,87	5,50	4,39
Calzature	0,10	0,20	0,09	0,43	1,49	1,10	0,91	0,61	0,45	0,77	0,73
Legno e prodotti in legno	0,17	0,34	0,19	1,19	3,10	7,66	6,83	8,93	6,69	9,58	8,75
Carta, stampa ed editoria	0,19	0,06	0,02	0,22	0,33	0,20	0,12	0,10	0,11	0,07	0,08
Prodotti petroliferi	13,51	15,54	12,75	17,08	18,47	15,53	9,75	9,04	7,23	6,21	7,71
Prodotti chimici	0,63	0,68	0,91	0,91	0,82	0,82	0,96	1,20	1,32	1,27	0,78
Prodotti farmaceutici	0,33	0,17	0,12	0,42	1,16	1,83	4,28	3,11	3,62	3,91	7,00
Articoli in gomma e materie plastiche	0,81	0,58	0,50	0,64	0,48	0,52	0,60	0,69	0,67	0,51	0,53
Prodotti della lav. di min.non metalliferi	0,14	0,12	0,25	0,14	0,13	0,11	0,21	0,19	0,12	0,17	0,23
Metalli e prodotti in metallo	4,11	3,56	3,64	3,46	3,29	2,41	2,32	2,46	2,05	1,92	2,10
Macchine e apparecchi meccanici	0,34	0,41	0,55	0,59	0,42	1,01	0,69	0,50	0,53	0,56	0,55
Apparecchi elettrici	1,33	1,06	0,37	0,68	0,52	0,63	0,80	0,69	0,46	0,30	0,39
Apparecchi di precisione	0,75	0,68	0,65	0,42	0,45	0,54	0,53	0,47	0,41	0,42	0,32
Auto e motoveicoli	0,24	0,14	0,12	0,08	0,06	0,06	0,04	0,04	0,04	0,04	0,02
Altri mezzi di trasporto	2,10	1,33	1,49	1,01	1,57	0,86	1,51	1,60	1,81	1,63	1,52
Mobili	0,55	0,32	0,61	0,73	0,57	3,28	3,50	4,38	5,10	4,46	3,31
Altri prodotti dell'ind.manifatturiera	0,23	0,04	1,13	0,06	0,78	2,04	1,15	0,10	0,05	0,09	0,08
Riesportazioni tedesche	**1990**	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**
Prodotti agricoli	1,18	1,05	1,06	1,28	1,04	0,73	0,87	0,92	0,94	0,73	0,77
Prodotti alimentari	0,66	0,74	0,69	0,63	0,63	0,53	0,61	0,54	0,42	0,29	0,30
Bevande e tabacco	0,24	0,45	0,49	0,51	0,58	0,62	0,72	0,59	0,74	0,64	0,52
Prodotti tessili	0,66	0,46	0,62	0,72	0,77	0,91	0,93	0,80	0,97	0,97	1,00
Abbigliamento a maglia	0,02	0,08	0,04	0,02	0,06	0,04	0,04	0,01	0,07	0,00	0,01
Abbigliamento non a maglia	0,18	0,18	0,15	0,03	0,05	0,04	0,06	0,07	0,08	0,39	0,72
Pelli, cuoio e accessori d'abbigliamento	0,11	0,09	0,13	0,12	0,17	0,05	0,07	0,04	0,05	0,14	0,33
Calzature	0,79	0,38	0,24	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Legno e prodotti in legno	0,46	0,32	0,40	0,17	0,16	0,16	0,04	0,07	0,10	0,17	0,17
Carta, stampa ed editoria	0,35	0,40	0,49	0,99	0,99	0,56	0,63	0,55	0,43	0,74	0,46
Prodotti petroliferi	0,11	0,07	0,10	0,04	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,00	0,00
Prodotti chimici	0,64	0,71	0,71	0,76	0,66	0,81	0,83	0,83	0,72	0,72	0,85
Prodotti farmaceutici	0,30	1,11	0,78	0,27	0,31	0,75	1,23	0,86	1,12	0,94	1,26
Articoli in gomma e materie plastiche	0,92	0,82	0,98	1,44	1,61	1,73	1,79	1,47	1,28	1,30	1,74
Prodotti della lav. di min.non metalliferi	0,26	0,21	0,33	0,21	0,13	0,07	0,15	0,09	0,14	0,11	0,18
Metalli e prodotti in metallo	0,66	0,60	0,71	0,45	0,40	0,52	0,55	0,59	0,55	0,58	0,61
Macchine e apparecchi meccanici	0,70	0,89	0,81	0,59	0,59	0,60	0,69	0,66	0,70	0,77	0,84
Apparecchi elettrici	0,55	0,78	0,68	0,47	0,40	0,38	0,39	0,36	0,32	0,35	0,34
Apparecchi di precisione	0,46	0,52	0,62	0,54	0,47	0,44	0,52	0,49	0,52	0,51	0,20
Auto e motoveicoli	2,42	2,79	2,89	2,70	2,52	2,49	2,36	2,45	2,66	2,65	2,52
Altri mezzi di trasporto	0,19	0,23	0,27	0,26	0,20	0,29	0,17	0,12	0,07	0,10	0,14
Mobili	1,81	2,29	1,44	1,22	1,12	0,91	0,71	0,67	1,24	1,52	1,26
Altri prodotti dell'ind.manifatturiera	0,11	0,07	0,10	0,07	0,10	0,08	0,17	0,28	0,29	0,26	0,18

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

Fonte: Eurostat, database Comext

Tabella 6

1990 al 3% del 2000[15] *ed invece l'ingresso del comparto* Prodotti farmaceutici *la cui quota passa dal 4% pel 1995 al 15% del 2000.*[16]

---

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

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

Sensibilmente diversa è la specializzazione tedesca nell'attività di perfeziona - mento attivo. I dati della rientrano di sicuro nel novero dei paesi di rilievo dal punto di vista economico e tecnologico Tabella 6 evidenziano come dal lato delle riesporta - zioni il settore Auto e motoveicoli *sia l'unico comparto rilevante in cui vi sia specia - lizzazione da parte della Germania. Sul periodo campionario il peso di questo setto - re sul totale delle riesportazioni è mediamente superiore al 60%: degli oltre 21 mi - liardi di euro di riesportazioni del settore nel 2000, il 68% si è diretto verso il Nord America ed il 15% verso il Giappone. Gli altri due settori rilevanti* Macchine e appa-recchi meccanici *e* Prodotti chimici*, con quote medie rispettivamente del 12% e del 6%, presentano un indice di specializzazione decisamente inferiore all'unità. Ad ulte - riore conferma della centralità del settore automobilistico nell'attività di perfeziona - mento svolta dalla Germania, va ricordato che, sempre nel 2000, una quota di oltre il 20% delle riesportazioni di Macchine e apparecchi meccanici consiste di motori per autovetture diretti verso gli USA.*

5. Conclusioni

La misura del grado di frammentazione internazionale della produzione offerta dall'analisi del traffico di perfezionamento generato dall'UE evidenzia come il feno - meno sia in espansione e come i paesi membri dell'Unione vi partecipino in maniera differenziata per intensità complessiva e specifica in relazione alle due diverse forme di perfezionamento, attivo e passivo. Il primo dato di fatto emerso dall'analisi è che l'UE nel suo complesso si caratterizza più come perfezionatrice (attiva) di prodotti provenienti dall'esterno dell'Unione che non come originatrice di perfezionamento passivo. Questo è un tratto comune a tutti i paesi membri. In relazione però alla loro rilevanza economica, qui misurata dal traffico commerciale in regime definitivo con i paesi esterni all'Unione, la propensione rivelata alla frammentazione internazionale della produzione attraverso il traffico di perfezionamento presenta valori sensibil - mente diversi da paese a paese. In questa graduatoria l'Italia si caratterizza per una propensione tendenzialmente crescente nella attività di perfezionamento passivo, quantomeno dal lato delle reimportazioni, anche se solo nella seconda metà degli an - ni '90 si porta su livelli superiori alla media dell'Unione. Nell'ambito del perfezio - namento attivo la propensione rivelata dell'Italia è invece decisamente inferiore alla media dell'Unione con misure del relativo indice tendenzialmente in riduzione.

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

La struttura dell'apparato produttivo italiano è, infine, elemento negativo non trascurabile. La dimensione spesso molto ridotta delle imprese italiane è infatti di ostacolo allo sviluppo dell'attività di perfezionamento. Dal punto di vista del perfe - zionamento passivo la ridotta dimensione dell'impresa può rendere proibitivi i costi di ricerca dei perfezionatori e quelli relativi al monitoraggio della esecuzione delle fa -

si lavorative decentrate, mentre dal lato del perfezionamento attivo si viene a creare un problema di scarsa visibilità e di scarsa affidabilità nei confronti dei potenziali committenti internazionali.

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

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

Sottoposta a verifica empirica, questa ipotesi si è mostrata preliminarmente molto robusta nel senso che un paese che si caratterizzi come perfezionatore attivo di merci ricevute in lavorazione da committenti esteri mostra tassi di crescita superiori alla media europea; d'altro canto, la stima econometrica non produce risultati altrettanto robusti ed univoci circa l'effetto sul tasso di crescita di un paese del suo caratterizzarsi relativamente come committente internazionale. Mentre riteniamo che l'analisi dei processi di ricaduta della frammentazione internazionale della produzione sulla struttura dell'occupazione e sulla riconfigurazione della divisione internazionale del lavoro debba essere condotta a livelli di disaggregazione merceologica e settoriale più elevati, i risultati che presentiamo in questa sede sono statisticamente robusti e aprono la strada ad importanti considerazioni di politica economica nell'età della globalizzazione dei processi produttivi e dell'adesione al sistema Uem.

Riferimenti bibliografici

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

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

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

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

Baldone S., F. Sdogati and L. Tajoli (2002b), Frammentazione internazionale dei processi produttivi

e crescita, Quaderni DIG, Politecnico di Milano, in corso di pubblicazione.

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

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

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

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

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

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

STRUTTURA E ATTIVITÀ INTERNAZIONALI DEI GRUPPI DI IMPRESE IN ITALIA

di Enrica Morganti *

1. Introduzione

L'accelerazione del processo di liberalizzazione delle transazioni internazionali, accompagnata dallo sviluppo delle tecnologie informatiche e dalla riduzione dei costi internazionali di trasporto, ha dato nuovo impulso alle attività internazionali delle imprese, non solo per quanto riguarda i flussi d'interscambio commerciale, ma anche con riferimento alle relazioni di tipo finanziario e non finanziario con l'estero. Tra i principali agenti economici promotori di questi cambiamenti vi sono i gruppi di imprese che operano a livello transnazionale in un contesto competitivo globale.

L'organizzazione di gruppo ha costituito la strategia di crescita esterna preferita dalle grandi imprese europee impegnate nei processi di riorganizzazione e ristrutturazione degli ultimi dieci anni. Tale forma organizzativa consente di combinare i vantaggi di una struttura flessibile, composta da unità giuridicamente autonome, con quelli derivanti dalla possibilità di concentrare alcune funzioni, che beneficiano di economie di scala. Inoltre il gruppo consente di conseguire economie di scopo, attraverso la diversificazione delle attività svolte, pur limitando la responsabilità patrimoniale dei soggetti controllanti.

Questi mutamenti hanno intensificato la domanda di strumenti statistici adeguati a comprendere e misurare le attività delle imprese a livello internazionale. A fianco delle statistiche tradizionali, costruite sui flussi rilevati per la compilazione della bilancia dei pagamenti, a partire dai primi anni 90 si è assistito ad un crescente interesse per lo sviluppo di statistiche che permettessero di misurare in modo più efficiente i processi di internazionalizzazione produttiva e contemporaneamente di fornire informazioni sulle strategie organizzative delle imprese stesse. Contemporaneamente le principali istituzioni produttrici di statistiche ufficiali hanno innescato il dibattito sulla opportunità e sulla rilevanza di considerare il gruppo di imprese come una nuova unità statistica.

I gruppi di imprese rappresentano comunque soltanto una delle forme organizzative che hanno favorito le attività di internazionalizzazione delle imprese, quella preferita dalle imprese di maggiori dimensioni. Relazioni di tipo non equity, *molto diffuse tra imprese di piccole e medie dimensioni, sono del resto più complicate da misurare sia perché più difficilmente osservabili - non esistono informazioni di tipo amministrativo che le registrino – sia perché più complesse da rilevare*[1].

In questo lavoro ci limiteremo quindi ad analizzare soltanto alcuni aspetti dei processi di internazionalizzazione commerciale e produttiva di cui sono protagoniste

---

* *Ricercatrice ISTAT - Dipartimento Statistiche Economiche - Direzione Centrale Censimenti e Archivi di Imprese e Istituzioni.* *I dati contenuti in questo lavoro sono stati resi pubblici nel Seminario ISTAT "I gruppi di imprese in Italia", tenutosi il 24 aprile 2002 presso la sede centrale di Roma e pubblicati nel Rapporto Annuale ISTAT 2001. Le opinioni espresse non coinvolgono in alcun modo l'Istituto di appartenenza e l'autrice rimane l'unica responsabile degli eventuali errori riscontrati.*

[1] *L'ISTAT dal 2000 rileva molte informazioni di tipo qualitativo nella Rilevazione sulle Piccole e Medie Imprese e sull'esercizio di arti e professioni a carattere campionario.*

le imprese italiane: l'unità di analisi sarà costituita da imprese residenti, che risultino appartenere ad un gruppo di imprese in quanto soggette ad un legame di controllo, nella maggior parte dei casi di tipo finanziario. In secondo luogo verrà studiata soltanto l'attività di internazionalizzazione produttiva passiva (attività delle sussidiarie residenti controllate da gruppi esteri). Infine per quanto riguarda l'analisi delle attività di internazionalizzazione commerciale ci limiteremo allo studio dei soli flussi mercantili. Queste limitazioni sono la diretta conseguenza della carenza di informazioni statistiche che ancora persiste rispetto al fenomeno in esame. Tuttavia i dati analizzati costituiscono un patrimonio informativo del tutto nuovo in Italia e rappresentano un importante punto di partenza per lo sviluppo di un sistema completo di statistiche d'impresa finalizzato allo studio delle attività di internazionalizzazione nelle molteplici forme in cui esse possono realizzarsi.

2. La metodologia utilizzata

La base dati utilizzata è costituita dalle informazioni sui legami di controllo tra unità residenti ed in misura minore anche sui legami tra unità residenti e unità non residenti relativamente all'anno 1999. Essa è ottenuta dall'integrazione e successiva elaborazione statistica delle informazioni di carattere amministrativo provenienti dagli Elenchi dei Soci delle società di capitali non quotate, presentati alle Camere di Commercio (in base alle disposizioni dell'art. 2435 c.c.) e dall'archivio della Commissione Nazionale per le Società e la Borsa, costruito sulla base delle dichiarazioni sulle partecipazioni rilevanti, qualora risulti coinvolta una società quotata (in base all'obbligo fissato dall'art. 120 del D.Lgs.58/1998).

I legami di controllo diretti ed indiretti sono ricostruiti sulla base della struttura completa delle partecipazioni di tutte le società di capitali. Il criterio per individuare tali legami, ad eccezione dei casi riguardanti le società quotate, per le quali esistono anche informazioni amministrative sul controllo di fatto, è quello del controllo di diritto (50%+1 del capitale sociale con diritto di voto).

La base dati, integrata con l'archivio statistico sulle imprese attive ASIA, permette di ricostruire la struttura dei gruppi di imprese come agenti economici unitari e di analizzarne le principali caratteristiche strutturali (dimensione, settori di attività economica, localizzazione) attraverso le informazioni relative alle imprese che ne fanno parte.

Al fine di misurare il contributo delle imprese italiane appartenenti a gruppi all'interscambio mercantile dell'Italia, la base dati è stata ulteriormente integrata con l'Archivio degli operatori del commercio con l'estero.

Infine, per quanto riguarda l'analisi del grado di internazionalizzazione passiva, le fonti utilizzate forniscono informazioni certe sui vertici esteri per quanto riguarda i gruppi quotati, mentre per tutte le società non quotate l'informazione sul controllo estero si limita alla conoscenza del primo socio estero controllante.

3. Principali caratteristiche strutturali dei gruppi in Italia

Nel 1999 i gruppi in cui opera, al netto delle mere strutture di controllo, almeno una impresa attiva residente in Italia sono circa 46.000, mentre oltre 4.500 gruppi risultano composti soltanto da imprese non attive o da unità legali non classificabili come imprese. Considerando soltanto i gruppi con almeno una impresa economicamente attiva al loro interno il fenomeno riguarda 105.395 imprese e oltre 3,7 mi-

lioni di addetti. Rispetto al totale delle imprese attive nel 1999 quelle appartenenti a gruppi sono comunque soltanto il 2,6%, pur assorbendo un quarto degli addetti del settore industriale e dei servizi (26,4%). Considerando soltanto gli addetti dipendenti l'incidenza sale a circa il 42%.

L'analisi della dimensione dei gruppi, valutata rispetto alla dimensione media delle imprese che li compongono (Tavola 1), mostra inoltre che più di 17.000 gruppi (pari al 36,7%) sono composti da una sola impresa attiva e nella metà dei casi questa ha una dimensione media molto piccola (da 1 a 3 addetti). La maggior parte dei gruppi è composto da due sole imprese attive (oltre il 41,8%), con una dimensione media prevalente compresa tra 10 e 49. Infine sono circa il 17% i gruppi con tre imprese attive, mentre complessivamente soltanto lo 0,1% dei gruppi è formato da più di 50 imprese attive.

DIMENSIONE DEI GRUPPI E DIMENSIONE MEDIA DELLE IMPRESE

	Classi di numero di imprese nei gruppi			Classi di dimensione media delle imprese dei gruppi in termini di addetti		
	1-3	4-9	10-49	50-249	250 e oltre	Totale
1	18,0	6,7	8,6	2,9	0,6	36,7
2	12,3	10,4	14,4	4,1	0,6	41,8
3-4	3,5	4,0	6,3	2,5	0,5	16,8
5-9	0,2	0,6	1,5	1,1	0,4	3,8
10-49	0,0	0,1	0,3	0,3	0,2	0,9
oltre 50	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Totale	34,0	21,8	31,1	10,9	2,3	46.397

Fonte:archivio Asia gruppi

Tavola 1

Il confronto rispetto all'universo delle imprese attive in Italia al 1999 (Archivio ASIA) indica chiaramente che la propensione a far parte di gruppi aumenta con la dimensione aziendale: soltanto il 2,1% delle imprese con meno di 20 addetti si associa in gruppi, mentre tra le imprese tra 20 e 49 addetti la quota sale al 21,8% e per quelle con più di 500 addetti raggiunge il 79,8%.

La tendenza a far parte di organizzazioni di gruppo varia molto anche in funzione del settore di attività economica delle imprese. Maggiormente coinvolte sono quelle caratterizzate da produzioni ad elevate economie di scala, quali quelle della distribuzione di energia elettrica, gas e acqua (23,8% delle imprese e 87,1% degli addetti), della fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento dei combustibili nucleari (23,6% delle imprese e 82,0% degli addetti) e della fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche artificiali (22,1 delle imprese e 71,7% delle imprese). Seguono il settore della fabbricazione di mezzi di trasporto (12,4% delle imprese e 75,1% degli addetti) e quello della fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche (11,0% delle imprese e 42,1% degli addetti).

Una rappresentanza consistente si osserva anche nei settori ad elevata specializzazione quello della fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici (9,0% delle imprese e 45,2% degli addetti) e quello della fabbricazione di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche ed ottiche (4,7% delle imprese e 47,1% degli addetti).

I settori tradizionali, tipici del modello di specializzazione italiano, risultano invece meno interessati dal fenomeno. In particolare si osservano percentuali molto basse nelle industrie conciarie, fabbricazione di prodotti cuoio, pelle e similari (2,9%

delle imprese e 16,7% degli addetti) e in quello dell'industria del legno e dei prodotti in legno (0,9% delle imprese e 8,0% degli addetti). Nell'industria del tessile abbigliamento invece, la quota totale (3,4% delle imprese) è schiacciata verso il basso dalla elevata presenza di imprese di piccola dimensione, in quanto nelle grandi il fenomeno presenta valori in linea con glia altri settori, occupando il 29,4% degli addetti del settore.

Infine nel terziario la presenza di imprese appartenenti a gruppi è elevata soprattutto nel settore dell'intermediazione monetaria e finanziaria (52,5% delle imprese e 86,9% degli addetti), ed in quello assicurativo (60,4% delle imprese e 92,1% degli addetti).

L'analisi delle attività del gruppo, considerato come agente economico unitario, effettuate soltanto sui gruppi con più di una impresa economicamente attiva, evidenzia che oltre il 48% dei gruppi svolge una attività completamente omogenea all'interno di un unico macro-settore, principalmente quello dei servizi. I gruppi che presentano un portafoglio di attività diversificato sono 10.545, di cui circa il 10% è presente in almeno tre macro-settori[2].

Infine le imprese appartenenti a gruppi sono principalmente localizzate – in termini di sedi amministrative- nelle regioni del Nord ovest (42,2%), in quelle del Nord est (24,6%) e nel Centro (21,9%). Le regioni del Sud e delle Isole presentano invece una quota più bassa (11,8%).

4. Le attività di internazionalizzazione delle imprese dei gruppi

Soltanto il 30% delle imprese appartenenti a gruppi ha effettuato transazioni mercantili con l'estero nel corso del 1999. Tuttavia esse hanno contribuito per oltre il 61% al totale delle esportazioni italiane di merci e per oltre il 67% al totale delle importazioni. Considerando il solo settore manifatturiero tali quote salgono ulteriormente al 64,7% e al 71,5%.

Analizzate in termini dimensionali circa il 50% delle imprese appartenenti a gruppi che hanno commerciato con l'estero hanno meno di 20 addetti, ma la quota nella stessa classe dimensionale sale al 90% per quelle che non hanno effettuato alcuna transazione.

La tavola 2 presenta la distribuzione delle quote di esportazioni e importazioni delle imprese dei gruppi sui rispettivi totali nazionali per settori di attività economica delle imprese. Le quote variano molto tra i diversi settori di attività[3]. Il maggiore contributo alle esportazioni viene da imprese di gruppi che operano nei settori della fabbricazione di coke e raffinerie di petrolio (96,6%), dei mezzi di trasporto (85%), delle macchine elettriche e delle apparecchiature elettriche e ottiche (77,2%), nel settore chimico (71,5%) in quello della fabbricazione di articoli in gomma e plastica (66,9%) e in quello della fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici (66,9%). Contributi invece molto più contenuti provengono dalle imprese dei gruppi operanti nei settori tradizionali: la quota più bassa spetta al settore del legno e dei prodotti in

---

[2] La metodologia applicata per l'individuazione dei macro-settori di attività si è basata sulla aggregazione di quelle attività economiche, prese a livello di sezioni ATECO, nelle quali risultava occupato almeno il 75% del valore cumulato degli addetti.

[3] È possibile confrontare la distribuzione con quella che emerge considerando anziché i settori di attività delle imprese i gruppi di prodotti esportati. Si confronti a tal fine l'analisi pubblicata sul Rapporto ISTAT 2001, par. 2.4.4.

legno (27,2%) e a quello delle industrie conciarie, cuoio e similari (39,2%). Per quanto riguarda le importazioni i settori dove le imprese dei gruppi attivano quote elevate sono, oltre a quello della fabbricazione di coke e delle raffinerie di petrolio (98,8%), quello della fabbricazione dei mezzi di trasporto (85,3%) della fabbricazione di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche ed ottiche (85,2%) e dei prodotti chimici (75%). Anche per le importazioni le quote minori provengono dai settori tradizionali, anche se sono sempre comunque superiori a quelle relative alle esportazioni.

INTERNAZIONALIZZAZIONE COMMERCIALE DELLE IMPRESE APPARTENENTI A GRUPPI
(valori percentuali sul totale delle imprese esportatrici del settore)

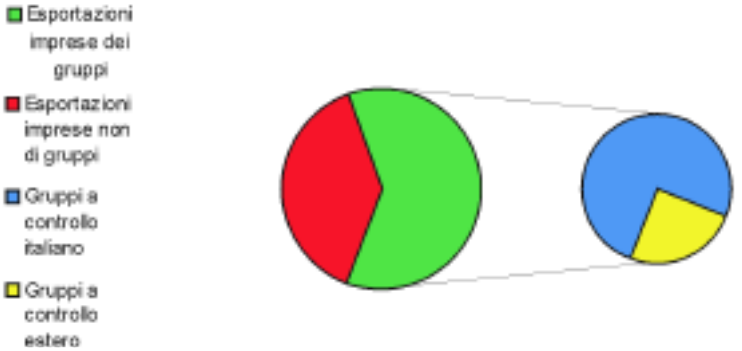
SETTORI DI ATTIVITÀ	Esportazioni	Importazioni
Estrazione di minerali	48,5	74,6
Industrie alimentari delle bevande e del tabacco	58,9	66,0
Industrie tessili e dello abbigliamento	54,6	54,9
Industrie conciarie, fabbr. prodotti in cuoio, pelle e similari	39,2	46,1
Industria del legno e dei prodotti in legno	27,2	29,6
Fabbr. pasta-carta, carta e prod.di carta;stampa e editoria	62,9	65,9
Fabbr. coke, raffinerie di petrolio, trattam.combustibili nucleari	96,6	98,8
Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	71,5	75,0
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	66,9	68,7
Fabbr. di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	61,3	56,3
Produzione di metallo e fabbricazione di prodotti in metallo	59,1	68,2
Fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici	66,9	69,2
Fabbricazione di macchine elettriche e apparecchiature elettriche e ottiche	77,2	85,2
Fabbricazione di mezzi di trasporto	85,0	85,3
Altre industrie manifatturiere	41,9	54,1
Totale	**64,7**	**71,5**

Fonte:elaborazione dell'autore su Archivio dei gruppi e Archivio

Tavola 2

Sulla base della nazionalità del controllo dei gruppi è possibile inoltre evidenziare il peso relativo sull'attività di import ed export delle imprese afferenti a gruppi esteri ed italiani. Emerge che le imprese soggette a controllo estero hanno contribuito nel 1999 per il 15% al totale delle esportazioni italiane di merci e per il 27% al totale delle importazioni. Misurate rispetto al contributo complessivamente apportato dalle imprese dei gruppi tali quote ammontano rispettivamente al 24,1% e al 39,4%.

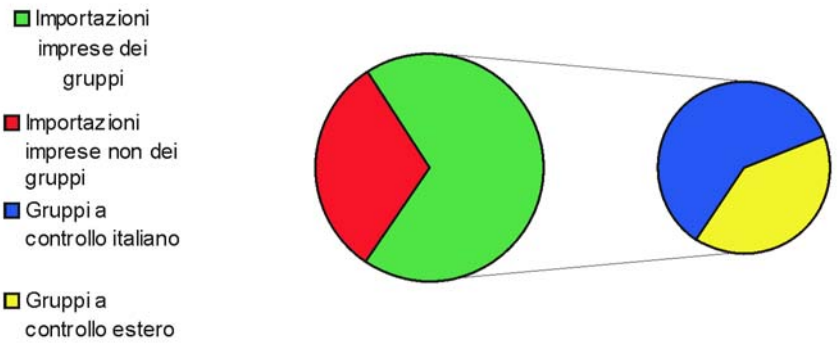
ESPORTAZIONI DELLE IMPRESE DEI GRUPPI PER NAZIONALITÀ DEL CONTROLLO



Fonte:archivio Asia gruppi e archivio operatori del commercio con l'estero

Grafico 1

IMPORTAZIONI DELLE IMPRESE DEI GRUPPI PER NAZIONALITÀ DEL CONTROLLO



Fonte:archivio Asia gruppi e archivio operatori del commercio con l'estero

Grafico 2

Complessivamente circa il 9% delle imprese dei soggetti fa capo a gruppi esteri, coinvolgendo oltre il 14% dell'occupazione dei gruppi[4] *e dunque circa il 3,8% del totale degli addetti in imprese attive. La percentuale sale però al 6% circa se si considerano soltanto gli addetti dipendenti. Il differente dato deriva dal fatto che rispetto al totale di imprese attive in Italia esiste una quota rilevante di imprese di piccolissime dimensioni con pochi addetti dipendenti - o addirittura pari a zero -, ma con almeno un addetto indipendente.*

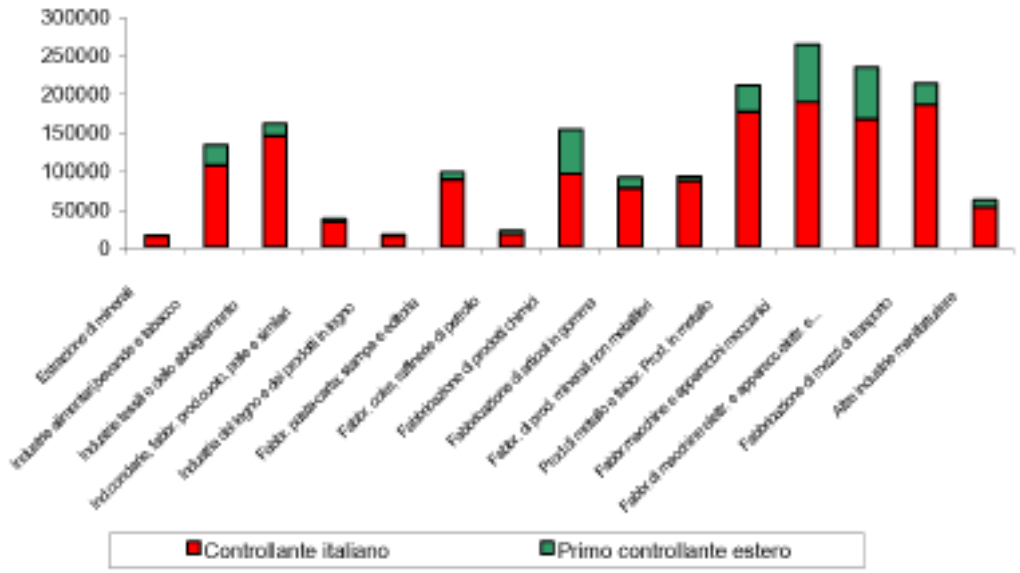
Considerando il solo comparto manifatturiero la presenza estera in Italia (grafico 3), misurata considerando la quota di addetti delle imprese a controllo estero sul totale degli addetti dei gruppi, è rilevante nel settore della chimica (38,0%), in quello della fabbricazione di macchine e apparecchiature elettriche e ottiche (29,0%), nel settore della fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici (28,6%) e in quello delle industrie alimentari, bevande e tabacchi (20,4%). La presenza di gruppi esteri è inoltre rilevante anche nei servizi, con particolare riguardo al commercio (16%) e ai servizi alle imprese (17,6%).

Viceversa i settori dove l'occupazione è prevalentemente sotto il controllo italiano sono quelli dove esiste un interesse generale nazionale, quali quello di produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua (99,3%), istruzione (97%), sanità (94,7%), quello dell'intermediazione monetaria e finanziaria (96,6%), anche se all'interno vi è una forte differenza tra il settore creditizio e quello assicurativo, e quello relativo alla estrazione di minerali. Inoltre risultano ancora fortemente controllati da soggetti italiani i settori delle costruzioni (96,8%), della produzione di minerali non metalliferi (93,5%), quello dei trasporti e telecomunicazioni (95,3%) e quello della fabbricazione della carta e editoria (90,5%). Infine si aggiungono i settori tradizionali del made in Italy*, quali il tessile e abbigliamento (90,2%), l'industria del legno (96,8%).*

---

[4] *Conseguentemente a quanto esposto al paragrafo 2 sulla metodologia utilizzata per l'individuazione del controllo, queste quote sono basate su stime provvisorie.*

ADDETTI NELLE IMPRESE DEI GRUPPI
(composizioni sulla base del controllo)



Fonte:archivio Asia gruppi e archivio operatori del commercio con l'estero

Grafico 3

Conclusioni

L'analisi strutturale dei gruppi di imprese in Italia ha evidenziato che nonostante in termini assoluti una percentuale elevata di imprese appartenenti a gruppi sia di piccole dimensioni, in termini relativi sull'universo delle imprese attive il fenomeno cresce con la dimensione aziendale ed è elevato soprattutto tra le grandi imprese.

Solo il 30% delle imprese appartenenti a gruppi esporta, ma complessivamente il fenomeno pesa per oltre il 61% sul totale dell'export italiano, e per oltre il 67% delle importazioni, di cui rispettivamente il 15% ed il 27% è attivato da imprese sotto controllo estero. Un'analisi settoriale potrebbe consentire di effettuare approfondimenti sulle strategie di acquisizione effettuate da parte dei gruppi esteri in Italia.

Uno sviluppo di grande interesse per l'analisi dell'internazionalizzazione commerciale verrà inoltre dalla disponibilità di informazioni in grado di consentire una stima dell'entità degli scambi intra-gruppo rispetto all'interscambio totale. Riguardo a questo tipo di analisi pesa la difficoltà a reperire informazioni relative alle attività internazionali in senso attivo delle imprese italiane.

Infine la breve trattazione del grado di internazionalizzazione produttiva, nonostante il grado di copertura del fenomeno rispecchi le limitazioni ancora presenti nella struttura delle informazioni disponibili, permette comunque di delineare aspetti significativi del fenomeno dei gruppi a livello settoriale, evidenziando un più spiccato interesse da parte degli investitori esteri verso i settori con produzioni specializzate, ad elevate economie di scala ed intensità di capitale rispetto a quelli di tipo tradizionale.

LE GARE FINANZIATE DALLA BANCA MONDIALE POSIZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE E SERVIZI DI ASSISTENZA

di Marco Saladini[*]

1. Introduzione e sommario

Questo articolo vuole dare una prima risposta a tre interrogativi fondamentali per l'erogazione di servizi alle aziende italiane che avvicinano le organizzazioni internazionali. Come si evolve la composizione per settori e per aree geografiche delle forniture per i governi clienti della Banca mondiale? Quale posizione occupano le imprese italiane? Quali indicazioni, per le imprese e per il sistema pubblico di sostegno all'internazionalizzazione[1]*, emergono dalle analisi?*

Le analisi e le considerazioni che seguono si riferiscono al "mercato" delle commesse derivanti dai finanziamenti della Banca mondiale, che vale, secondo stime prudenziali, tra i 12 e i 16 miliardi di dollari all'anno e ha caratteristiche peculiari, quali

- *la natura pubblica degli acquirenti, ovvero i governi dei paesi in via di sviluppo (PVS), mutuatari della Banca mondiale,*
- *un elaborato sistema di regole a presidio della correttezza e imparzialità delle procedure di acquisizione,*
- *l'elevata qualità dei requisiti per l'aggiudicazione dei contratti e di conseguenza dei beni, delle opere e dei servizi acquisiti,*
- *un'ampia articolazione settoriale, con un'incidenza dei servizi sul totale degli acquisti pari al 15%,*
- *un ambito geografico molto vasto ma comunque circoscritto ai PVS e*
- *la finalizzazione degli acquisti allo scopo di promuovere lo sviluppo economico e dare un contributo alle riforme in atto nei paesi mutuatari.*

Per rispondere al primo dei tre interrogativi posti all'inizio, si analizzano i dati estratti dall'archivio dei contratti sottoposti a valutazione preventiva da parte della Banca, relativo agli anni fiscali (luglio – giugno) dal 1995 al 2001.[2] *Si tratta di una fonte non statistica in senso stretto e nella quale sono catalogati i contratti di maggiore entità. Per quantità delle transazioni registrate e grado di copertura il campione offre un quadro sufficientemente rappresentativo della realtà sottostante; permangono peraltro problemi metodologici, perlopiù di classificazione e standardizzazione dei dati, tipici delle fonti amministrative.*[3]

---

[*] *Antenna ICE presso la Banca mondiale – Washington DC, USA. L'autore ringrazia Franco Passacantando, Direttore esecutivo per l'Italia e altri paesi presso la Banca mondiale, per i preziosi suggerimenti e i tempestivi commenti, e Amara Gumnerdngam del* Procurement Policy and Services Group, *che ha messo a disposizione i dati presentati nell'articolo. Le opinioni espresse nell'articolo sono quelle dell'autore e non impegnano in nessun modo l'ICE né la Banca mondiale.*

[1] *A quest'ultimo proposito, si veda Banca mondiale – Ufficio europeo (a cura di),* Gli strumenti della Banca mondiale a sostegno delle imprese, *ICE, Roma, s. d., 1997 e Roberta D'Arcangelo,* Guida alla partecipazione alle gare finanziate dalla banca mondiale, *mimeo, gennaio 2002.*

[2] *Nel seguito per anno s'intenderà anno fiscale (1 luglio – 30 giugno), ove non altrimenti indicato.*

[3] *Nel 2000 sono state apportate modifiche nella metodologia di rilevazione e nelle procedure informatiche che hanno causato una discontinuità con i dati relativi agli anni precedenti, da allora non strettamente comparabili all'indietro; laddove possibile, sono state pertanto preferite, le quote o i pesi percentuali. Nella tavola 1 si evidenzia peraltro il valore totale dei contratti soggetti a verifica preventiva.*

La variabilità nel tempo dei dati, soprattutto negli incroci settore – paese contraddistinti da aggiudicazioni meno frequenti ma di importo considerevole, e la presenza, tra i vincitori delle gare internazionali e in particolare nel comparto delle consulenze, di numerose imprese multinazionali con sedi in più paesi inducono a una certa prudenza nell'uso e nell'interpretazione dei dati. Per fare un esempio a proposito del secondo punto, nel periodo 1995 - 2001 la multinazionale Arthur Andersen è presente tra i vincitori delle gare con filiali localizzate in 29 stati, dagli USA alla Costa D'Avorio, dal Messico all'Uzbekistan, per eseguire contratti ottenuti a valere su prestiti concessi a 44 governi. In casi simili non è facile stimare quanta parte dei vantaggi competitivi e dei guadagni sia attribuibile al paese dove il vincitore della gara ha la sua sede legale e quanta invece al paese della casa madre.

Le operazioni della Banca mondiale hanno assunto dimensioni crescenti da metà anni '80 in poi, fino al picco del 1998-99, in seguito alle crisi economiche che colpirono i paesi asiatici e, in rapida successione, Russia e Brasile. Nel determinare l'andamento recente, alle tendenze economiche complessive nei PVS si aggiungono anche scelte del gruppo. Durante i sei anni considerati, la Banca mondiale si è sottoposta a notevoli cambiamenti nell'organizzazione, nei metodi e nelle finalità degli interventi; ciò rende ancora più interessante il tentativo di comprendere la posizione assunta dalle imprese italiane. Parallelamente alla formulazione di programmi onnicomprensivi contro la povertà e alle strategie di assistenza del gruppo, entrambi incentrati sui singoli paesi mutuatari, cresce la domanda di prestiti a sostegno di ristrutturazioni del settore pubblico, a carattere programmatico. Si favoriscono così le azioni di sostegno alla costruzione di competenze più avanzate nelle amministrazioni dei paesi mutuatari e allo stesso tempo si introduce una nuova e più ampia concezione di condizionalità dei prestiti.

2. Le principali caratteristiche del "mercato" Banca mondiale

Negli anni fiscali dal 1995 al 2001 sono state bandite 63.718 gare soggette a verifica preventiva[4]. Nel solo 2000 le gare soggette a verifica preventiva sono state oltre 8.100, su un totale di circa 30.000 contratti, per un valore che si aggira tra il 35 e il 65% delle erogazioni complessive di ciascun anno.[5]

Tra le oltre 40.000 aziende che si sono aggiudicate almeno un contratto soggetto a verifica preventiva ("contratto" d'ora in poi) nei sei anni considerati, 238 ne hanno firmati più di dieci, mentre 623 ne hanno ottenuti tra 6 e 10 e 3.298 tra 3 e 5. A vincere il maggior numero di gare è stato lo United Nations Development Program (UNDP), con 207 contratti per un valore di oltre 1,3 miliardi di dollari. Tra i primi dieci vincitori, in termini di valore, oltre all'UNDP troviamo l'UNICEF (United Nations Children's Fund), aziende manifatturiere come Siemens e molte grandi imprese di costruzioni, di paesi industriali o in via di sviluppo, come l'italiana Impregilo (in

---

[4] In estrema sintesi, i contratti sottoposti a verifica preventiva sono caratterizzati da importi maggiori della media, sono soggetti a nulla osta da parte della Banca mondiale, riguardano prevalentemente acquisti di beni o servizi o realizzazione di opere civili e non tengono conto dei contratti derivanti da prestiti per l'aggiustamento dei conti pubblici. I dati relativi al 2001 sono provvisori.

[5] Ogni anno la Banca mondiale disborsa tra i 15 e i 20 miliardi di dollari in connessione a prestiti in essere; questa cifra, che include le erogazioni effettuate a qualsiasi titolo e datate in termini di cassa, è un indicatore, per quanto grossolano, del volume di affari sul relativo "mercato". Per dare un'idea dell'incidenza dei contratti soggetti a verifica preventiva li abbiamo ragguagliati agli esborsi totali. Va peraltro tenuto presente che i contratti sono datati secondo il principio della competenza, ovvero in base alla data del loro perfezionamento e rappresentano un sottoinsieme degli esborsi complessivi.

terza posizione). Il valore medio di un contratto è di 1,1 milioni di dollari, con un'ampia fascia di oscillazione, compresa tra un dollaro e 685 milioni di dollari; nel periodo considerato, il 17,7% è di valore superiore a un milione di dollari.

La distribuzione dei contratti aggiudicati negli ultimi anni per area geografica del paese prestatario mostra che la parte più rilevante è assorbita dal Sud Est asiatico, con la rilevante eccezione del 1998, l'anno della grave crisi economica che aveva interessato tale area; seconda per valore dei contratti è l'America latina, seguita dall'Asia meridionale (tavola 1). Confrontando il biennio 1995 – 96 con il biennio 2000 – 2001, emerge che i paesi del Medio Oriente e Nord Africa, dell'Estremo oriente e dell'America latina perdono quota (rispettivamente -3,2, -1,8 e -1,4 punti). Salgono invece i paesi dell'Europa centrale e orientale (5,3 punti in più) e dell'Africa sub-sahariana (1,1). Resta stabile l'Asia meridionale.

CONTRATTI SOGGETTI A VERIFICA PREVENTIVA
PER AREA GEOGRAFICA DEL PAESE PRESTATARIO
(quote percentuali)

	Anno fiscale (1.7 - 30.6)						
Area	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 (*)
Africa	14,2	11,4	10,3	12,4	12,7	11,2	16,6
Asia orientale e Pacifico	32,2	25,4	31,1	24,9	32,9	31,8	22,2
Europa centrale e orientale	10,3	15,4	14,0	13,0	13,7	17,2	19,2
America latina e Caraibi	15,6	23,9	28,9	30,2	17,9	18,9	17,7
Medio Oriente e Nord Africa	9,6	7,9	5,2	6,3	5,4	5,1	6,0
Asia meridionale	18,1	16,1	10,6	13,2	17,3	15,8	18,3
Totale	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Promemoria							
Valore dei contratti (mln.USD)	*10.559*	*11.749*	*11.283*	*10.584*	*11.017*	*7.559*	*6.727*

(*) dati provvisori

Fonte:elaborazioni Ufficio Direttore esecutivo su dati Banca mondiale

Tavola 1

*Altro punto di vista di grande interesse per la nostra analisi è la disaggregazione dei contratti per area geografica dei singoli vincitori delle gare. La preminenza delle aggiudicazioni in favore di imprese dei PVS si rafforza con il passare del tempo, toccando nel 2001 il 74% in valore, con un guadagno di oltre 10 punti percentuali rispetto al 1995 (tavola 2). La diminuzione della quota dei paesi industriali è ancora maggiore, in quanto le agenzie dell'Organizzazione delle Nazioni Unite (ONU) migliorano la propria posizione, passando dall'1,7% del 1995 al 3,2%. La crescita delle agenzie delle Nazioni Unite è favorita dalla loro forte specializzazione e dalla solida reputazione internazionale. I contratti ottenuti da queste ultime si riferiscono prevalentemente alla fornitura di servizi di consulenza, a loro volta connessi, per il 10% circa, all'effettuazione e all'aggiudicazione di gare. La prestazione dei paesi dell'Europa orientale e Asia centrale appare molto brillante (7,2 punti in più tra 1995 e 2001). Anche l'Asia orientale guadagna terreno (4,6), principalmente grazie a Cina e Corea del Sud. L'*exploit *dei paesi latino-americani, che avevano raddoppiato la propria quota tra il 1995 e il 1998, si ridimensiona alla fine del decennio. L'Africa resta stazionaria, mentre l'India fa registrare un risultato particolarmente negativo (-3,4). Le aziende di Stati uniti, Italia e Giappone vedono ridursi nettamente il proprio risultato, mentre decrementi più lievi interessano Regno Unito, Germania, Francia e Canada. A determinare l'evoluzione descritta contribuisce in primo luogo il differenziale nel costo del lavoro. Altri fattori sono le preferenze a vantaggio delle aziende dei PVS insite nelle regole del GBM in materia di approvvigionamento, che favoriscono anche i consorzi tra le stesse aziende, in quanto occasione privilegiata per il trasferi-*

mento di tecnologia. Infine si è senz'altro verificato un miglioramento qualitativo dell'of - ferta proveniente dai PVS.

Dato questo quadro, è parso opportuno verificare quale fosse l'evoluzione di un sottoinsieme dei contratti, quelli vinti da imprese di un paese diverso dal mutuatario del relativo prestito (contratti esteri nel seguito). In tale sottoinsieme le imprese ag - giudicatarie sono straniere e non godono quindi delle preferenze appena ricordate. L'incidenza di questa categoria di contratti sul totale si riduce nel tempo, passando dal 45,5 al 39,2% tra il 1995 e il 2001 e toccando il 33,4% nel 2000. Ciò significa che le imprese dei paesi mutuatari si aggiudicano in proporzione crescente i contratti ban - diti dalle amministrazioni del paese nel quale risiedono (contratti interni nel seguito).

Se si guarda alla distribuzione, per paese o area del vincitore, del valore dei con - tratti esteri, si nota che la quota delle imprese dei PVS e in transizione cresce di 13,8 pun - ti tra 1995 e 2001, raggiungendo il 34%. Tale risultato, se verrà confermato dai dati de - finitivi, denota una forte capacità adattiva, in contesti diversi da quelli di origine e sullo sfondo di una competizione globale sempre più serrata. Tra i PVS, i paesi dell'Asia orien - tale e Pacifico e dell'Europa orientale e Asia centrale crescono rapidamente, mentre au - menti più modesti interessano Africa e Asia meridionale; America Latina e Caraibi cedo - no lievemente terreno. I paesi industriali perdono oltre diciotto punti percentuali, toccan - do il 57,8% nel 2001. La ripartizione delle perdite al loro interno assomiglia molto a quel - la descritta per il totale dei contratti. Le aziende italiane indietreggiano di quasi sei pun - ti percentuali, cedendo terreno per il terzo anno consecutivo.

CONTRATTI SOGGETTI A VERIFICA PREVENTIVA PER AREA GEOGRAFICA DEL VINCITORE
(quote percentuali)

	Anno fiscale (1.7 - 30.6)							
	Contratti acquisiti su mercati esteri				Totale contratti			
Area	1995	1999	2000	2001 (*)	1995	1999	2000	2001 (*)
Africa subsahariana	3,5	3,6	2,5	3,7	6,2	5,2	5,9	6,9
Sudafrica	1,9	2,1	0,7	2,6	0,8	0,8	0,2	1,0
Medio Oriente e Nord Africa	0,8	2,5	3,1	2,0	5,9	4,8	4,9	5,3
Asia orientale e Pacifico	7,2	10,9	10,8	17,3	19,7	27,1	28,9	24,3
Cina	4,3	7,0	5,5	6,9	13,4	21,5	21,8	16,9
Corea del sud	2,5	3,0	2,9	7,2	2,0	1,9	1,0	2,8
Europa non OCSE	3,8	3,3	4,4	5,9	6,3	7,4	8,6	13,5
America latina e Caraibi	3,6	2,8	1,9	3,2	12,9	14,1	14,2	13,6
Argentina	0,4	0,5	0,5	0,0	1,5	3,7	2,1	1,9
Brasile	1,1	0,8	0,2	0,0	6,0	3,6	3,9	5,6
Messico	0,0	0,2	0,1	0,1	1,9	1,8	0,8	0,9
Asia meridionale	1,3	1,6	1,8	1,9	12,7	12,2	12,3	10,5
India	1,1	1,5	1,8	1,7	10,8	10,5	9,0	7,4
Promemoria								
Paesi in via di sviluppo e in transizione	*20,2*	*24,8*	*24,5*	*34,0*	*63,7*	*71,0*	*74,8*	*74,1*
Stati Uniti d'America	15,0	10,8	8,4	5,7	6,9	4,2	2,8	2,2
Canada	2,3	2,4	4,6	1,7	1,1	0,9	1,6	0,7
Giappone	10,1	6,5	3,3	5,4	4,6	2,5	1,1	2,1
Francia	7,9	6,4	8,3	8,1	3,6	2,5	2,8	3,2
Germania	8,1	15,2	9,7	7,3	3,7	5,9	3,2	2,9
Italia	8,4	6,1	4,2	2,5	3,8	2,4	1,4	1,0
Regno Unito	9,0	5,6	7,0	8,2	4,1	2,2	2,3	3,2
Altri paesi OCSE non mutuatari BM	15,0	15,6	16,4	18,8	6,8	6,0	5,5	7,4
Promemoria								
Paesi industriali	*76,0*	*68,6*	*61,8*	*57,8*	*34,6*	*26,4*	*20,7*	*22,6*
Agenzie ONU	3,8	6,6	13,6	8,3	1,7	2,6	4,6	3,2
Non classificati	- -	- -	- -	- -	0,0	0,0	- -	- -
Totale	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

(*) dati provvisori

Fonte:elaborazioni Ufficio Direttore esecutivo su dati Banca mondiale

Tavola 2

Sotto il profilo settoriale, nell'intero periodo 1995 – 2001, i contratti conclusi hanno assorbito maggiori risorse nel settore dei trasporti (34,5%), seguito dalla produzione di energia elettrica (18,1%) e dall'agricoltura (10,4% - tavola 3). Tra i settori nei quali sono stati aggiudicati contratti per valori inferiori si trovano la previdenza sociale e le industrie estrattive. Una crescita particolarmente forte si è registrata nei settori trasporti (7,5 punti), salute, alimentazione e popolazione (6) e sviluppo del settore privato (3). Gli acquisti hanno invece subito un notevole ridimensionamento nei settori energetico (-11,8 punti), petrolio e gas (-3,7) e telecomunicazioni (-2,5). È comunque evidente il forte impegno della Banca mondiale e dei governi prestatari nel comparto delle infrastrutture, per un valore pari a oltre la metà del totale dei contratti soggetti a verifica preventiva.

CONTRATTI SOGGETTI A VERIFICA PREVENTIVA PER COMPARTO
(quote percentuali)

	Anno fiscale (1.7 - 30.6)								Contratti esteri
	Contratti acquisiti su mercati esteri				Totale contratti				meno interni
Comparto	1995	1999	2000	2001 (*)	1995	1999	2000	2001 (*)	media 99-01
Agricoltura	6,2	7,6	4,8	8,0	8,1	8,9	9,3	7,6	-2,7
Politica economica	3,0	1,3	0,9	0,8	1,4	0,6	0,4	0,5	0,8
Istruzione	4,1	3,0	7,2	5,6	4,7	5,7	6,9	7,6	-2,5
Energia elettrica	35,8	24,2	21,1	13,9	22,9	14,6	11,1	10,6	12,0
Ambiente	3,3	2,9	4,4	4,8	4,2	2,7	2,6	3,4	1,8
Finanza	2,4	2,6	1,9	1,9	1,3	1,4	1,2	1,5	1,2
Salute, alimentazione e popolazione	3,3	7,4	9,2	10,0	3,2	5,6	9,2	9,0	1,5
Industria	- -	0,0	0,6	0,1	- -	0,0	0,2	0,1	0,2
Miniere	0,0	6,4	0,5	1,1	0,0	4,7	0,6	0,5	1,2
Multisettore	1,0	0,5	1,5	1,6	0,6	1,1	1,9	1,2	-0,4
Petrolio e gas	7,9	2,4	3,0	5,2	4,9	1,3	1,2	2,9	2,8
Sviluppo del settore privato	0,9	2,1	3,7	1,9	0,5	1,1	3,6	1,2	1,1
Gestione della pubblica amministrazione	2,0	2,1	2,8	2,9	1,5	2,3	3,2	4,4	-1,1
Previdenza sociale	1,6	1,7	1,3	0,9	0,9	1,0	1,1	1,2	0,4
Telecomunicazioni	4,1	1,1	0,4	1,6	2,7	0,8	0,3	0,9	0,6
Trasporti	13,8	25,6	21,6	30,3	27,3	38,8	34,9	33,5	-15,5
Sviluppo urbano	5,2	2,0	4,5	2,3	6,7	3,9	4,8	6,4	-3,5
Acquedotti e fognature	5,3	7,0	10,5	7,1	8,9	5,5	7,5	7,6	2,0
Totale	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**0,0**

(*) dati provvisori

Fonte:elaborazioni Ufficio Direttore esecutivo su dati Banca mondiale

Tavola 3

Un indice della penetrazione delle imprese estere può ottenersi comparando, per ciascun settore, il valore dei contratti esteri con quello dei contratti interni. Se si guarda al dato medio del periodo 1999 – 2001 (tavola 3, ultima colonna a destra), si nota una netta prevalenza dei contratti esteri in settori come energia elettrica, petrolio e gas e acquedotti e fognature. Le prime due sono attività a tecnologia consolidata ma relativamente più avanzata e comunque contraddistinte da investimenti fissi elevati in termini di ricerca e sviluppo. All'estremo inferiore della graduatoria, dove prevalgono i contratti interni su quelli esteri, si trovano i settori trasporti, sviluppo urbano, agricoltura e istruzione. Qui il livello tecnologico è relativamente inferiore e, in alcuni casi, il contenuto di servizi è più elevato, due fattori che possono contribuire a spiegare la migliore prestazione delle imprese locali.

Nonostante il GBM dia una crescente importanza alle attività non strettamente connesse a investimenti in capitale fisico, nell'ambito dei contratti soggetti a verifica preventiva le consulenze rappresentano in media il 15% del valore dei contratti sti-

pulati tra il 1995 e il 2001, con modeste variazioni nel tempo. Nei sei anni hanno totalizzato 10,3 miliardi di dollari. Il loro numero, pari a 26.204, rappresenta peraltro il 41% del totale e il valore medio è di oltre 390.000 dollari. Per converso, il complesso delle forniture di beni e della realizzazione di opere, con 37.514 contratti, si accaparra l'85% del valore, per ben 59,4 miliardi di dollari. Il valore del contratto medio è di oltre 1.550.000 dollari, quattro volte di più che per le consulenze.

Nello stesso periodo, dal confronto tra i valori aggiudicati per consulenze da un lato e per beni e opere civili dall'altro, emerge che la quota dei primi supera o eguaglia quella dei secondi solo nel caso dei settori sviluppo del settore privato e gestione del settore pubblico. Un contenuto di consulenze tra il 20 e il 47% in valore si registra in un diversificato gruppo, che include finanza, politica economica, ambiente, protezione sociale, salute nutrizione e popolazione, industria estrattiva ed educazione. Gli altri settori si collocano attorno alla media, con le importanti eccezioni di energia elettrica, telecomunicazioni e trasporti, dove il contenuto di beni e opere civili supera il 90%.[6]

3. Specializzazione, punti di forza e di debolezza delle aziende italiane

Per rispondere al secondo interrogativo posto nell'introduzione, si è ricorsi al confronto tra le matrici settore/area relative ai contratti aggiudicati alle aziende italiane e al totale dei contratti, sempre per il periodo 1995-2001; ne emerge un quadro dettagliato e particolarmente interessante della specializzazione delle prime (tavola 4).[7] *Dal punto di vista settoriale, le imprese italiane sono relativamente più attive nei campi dell'energia elettrica*[8]*, dell'agricoltura e del petrolio e gas, tutte attività a tecnologia matura. Africa sub-sahariana, Medio Oriente e Nord Africa ed Europa centro-orientale costituiscono le principali aree geografiche di specializzazione. Tra i fattori che contribuiscono al successo delle aziende italiane, accanto alla prossimità di tali aree è ragionevole includere, in special modo per i paesi mediorientali, nordafricani e dell'Est europeo, la costante azione di supporto svolta dalla pubblica amministrazione italiana sia in chiave promozionale che di cooperazione allo sviluppo. Sotto questo secondo profilo, occorre menzionare anche il sostanzioso apporto dei fondi finalizzati messi a disposizione dalla Comunità europea per studi e investimenti. Una marcata despecializzazione, estesa a tutti i settori, si registra invece nell'area latino-americana e caraibica, nonostante la presenza* in loco *di comunità italiane e le affinità culturali e linguistiche. L'importanza dei contratti ottenuti nelle due aree asiatiche è, per le aziende italiane, vicina a quella media.*

D'altro canto i dati mostrano che le aziende italiane non sono particolarmente persistenti nell'aggiudicarsi contratti; nel periodo 1995 – 2001, nel ramo costruzioni e forniture le due aziende che hanno avuto maggiore successo ne hanno vinti 14 ciascuna, solo quattro nel ramo consulenze. Si tratta di risultati inferiori a quelli conse-

---

[6] *A questo proposito è utile ricordare che secondo le regole della Banca mondiale alcuni servizi accessori, come ad esempio i rilievi aerofotogrammetrici, sono inclusi nel novero delle forniture di beni e opere civili.*

[7] *La tavola presenta, per ogni incrocio settore – area geografica, la differenza tra il peso sul totale per l'Italia e per il complesso dei contratti. Un segno positivo indica che le imprese italiane sono relativamente più specializzate della media, e viceversa.*

[8] *Nel settore dell'energia elettrica rientrano molti dei contratti, spesso di importo elevato, aggiudicati a imprese italiane per la costruzione di grandi opere.*

guiti dai "campioni" francesi (rispettivamente, 55 e 35), inglesi (23 e 57), tedeschi (68 e 34) e statunitensi (26 e 38).

Alcuni fattori di forza tipici delle imprese italiane giocano un ruolo positivo anche sul "mercato" Banca mondiale. Si pensi a caratteristiche come flessibilità, buon rapporto qualità/prezzo e capacità di rapportarsi con i clienti. Come si è accennato, negli ultimi anni l'esperienza maturata sui mercati più prossimi ha consentito inoltre a molte imprese di allargare i propri orizzonti e considerare la partecipazione alle gare bandite con i fondi del GBM.

CONTRATTI PER OPERE E BENI AGGIUDICATI A IMPRESE ESTERE E SOGGETTI A VERIFICA PREVENTIVA, PER COMPARTO E AREA GEOGRAFICA

(totale contratti 1995 - 2001, differenza tra quote percentuali sul totale dell'Italia e complessiva)

Comparto	Aree geografiche						Totale
	Africa sub-sahariana	Asia orientale e Pacifico	Europa non OCSE	America latina e Caraibi	Medio Oriente e Nord Africa	Asia meridionale	
Agricoltura	-0,90	6,60	0,30	-1,22	0,31	-1,78	3,31
Politica economica	-0,07	-0,04	-0,18	-0,15	0,00	-0,08	-0,52
Istruzione	-0,72	-0,98	-0,61	-2,39	0,50	-0,39	-4,59
Energia elettrica	8,00	4,30	-1,08	-0,41	0,67	10,65	22,14
Ambiente	-0,18	-0,42	1,58	-1,29	-0,04	-0,38	-0,75
Finanza	-0,15	-0,22	-0,07	-0,07	-0,04	-0,14	-0,68
Salute, alimentazione e popolazione	-0,99	-0,05	0,10	-1,78	-0,68	-1,19	-4,60
Industria	0,05	- -	0,02	- -	0,01	- -	0,15
Miniere	-0,11	-0,05	-0,03	-0,13	0,00	-0,72	-1,03
Multisettore	-0,08	-0,01	-0,06	-0,18	-0,06	-0,37	-0,76
Petrolio e gas	0,29	3,59	-0,75	-0,74	0,06	-0,23	2,22
Sviluppo del settore privato	-0,25	-0,14	-0,08	-0,21	-0,15	-0,26	-1,09
Gestione della pubblica amministrazione	-0,22	-0,12	-0,46	-0,44	-0,18	-0,03	-1,47
Previdenza sociale	-0,23	-0,07	-0,32	-0,27	0,10	0,00	-0,79
Telecomunicazioni	-0,12	-0,62	0,08	-0,02	-0,13	-0,13	-0,94
Trasporti	1,54	-10,71	4,78	-1,34	1,65	-2,94	-7,02
Sviluppo urbano	-0,43	-1,43	-0,74	-0,51	1,67	-0,24	-1,69
Acquedotti e fognature	2,27	-0,73	0,55	-2,91	-0,21	-0,89	-1,92
Totale	**7,69**	**-1,11**	**3,02**	**-13,98**	**3,49**	**0,89**	**0,00**

N.B. Un segno positivo indica che le aziende italiane sono più specializzate rispetto alla media delle aziende vincitrici.I dati relativi al 2001 sono provvisori.

Fonte:elaborazioni Ufficio Direttore esecutivo su dati Banca mondiale

Tavola 4

Tra i fattori di debolezza vi sono le ridotte dimensioni, la scarsa continuità nel partecipare alle gare, l'esperienza internazionale spesso limitata e l'appartenenza a un'area sotto molti profili (lingua, legislazione) non omogenea a quella statunitense, che esercita una forte influenza sul GBM. Persistono inoltre, in particolare per i servizi di consulenza più avanzati e specialistici, pregiudizi sulla preparazione e le capacità delle aziende e dei professionisti italiani. Infine, va notato che il sostegno pubblico all'internazionalizzazione su questo "mercato" è stato avviato, in forme embrionali, attorno alla fine degli anni ottanta e potenziato solo negli ultimi cinque anni.

4. Implicazioni operative per le imprese e l'amministrazione pubblica

Dall'analisi condotta emerge un'immagine del "mercato" Banca mondiale molto complessa e articolata. Le aziende italiane detengono una posizione di maggiore competitività solo in alcuni incroci settore – area, anche se il potenziale dell'offerta

italiana resta elevato, così come, d'altro canto, i possibili ricavi. Abbiamo visto sopra che l'evoluzione della quota italiana non si è rivelata particolarmente positiva negli ultimi anni, non solo a causa della competitività delle aziende ma anche per via dei mutamenti quali-quantitativi della domanda, derivanti da scelte strategiche del GBM. Tale quadro presenta sfide e opportunità sia per le aziende che per le amministrazioni pubbliche che le affiancano nelle fasi di primo approccio.

Nel tentativo di rispondere, sul versante del settore privato, al terzo interrogativo che ci si poneva nell'introduzione, si possono individuare due delle principali problematiche sulle quali le imprese interessate ad avvicinare il "mercato" Banca mondiale dovrebbero concentrare i propri sforzi. Innanzitutto occorre migliorare la percezione, non sempre chiara e/o tempestiva, delle opportunità d'affari; in secondo luogo bisogna superare la difficoltà di individuare e compiere gli investimenti necessari, in capitale umano e finanziario, per dotarsi di una competitività a livello internazionale e compensare i rischi derivanti dalla partecipazione alle gare.

D'altro canto, Enti pubblici o semi-pubblici, come ICE, Promos/Camera di Commercio di Milano e Camera di Commercio di Torino offrono servizi alle imprese per agevolare il loro approccio al GBM. L'ICE, in particolare, offre una gamma di servizi, dalle semplici informazioni di base sulle diverse banche multilaterali all'assistenza personalizzata alle imprese tramite funzionari distaccati presso le banche stesse, dall'organizzazione di seminari in Italia o all'estero alla segnalazione diretta alle imprese delle gare nei settori e paesi di loro interesse. L'Istituto, sia attraverso l'Area cooperazione e rapporti con l'Unione europea e l'Organizzazione mondiale del commercio che i funzionari distaccati presso le Banche multilaterali e il Patto di stabilità, collabora inoltre da anni con Ministeri, enti pubblici e Camere di commercio. Nel recente passato, con riferimento al GBM, l'ICE ha dato particolare rilievo alla promozione di consulenti italiani e ha stimolato la presa di contatto da parte di aziende, non solo dei servizi ma anche dell'industria e delle costruzioni, nei settori finanziario, della tutela ambientale, dello sviluppo delle piccole e medie imprese, dei servizi di pubblica utilità e del recupero del patrimonio artistico e culturale.

Tra le direttrici fondamentali di intervento per rendere più efficaci i servizi pubblici, si trova senza dubbio l'erogazione non solo nelle "metropoli" ma anche in altre aree – chiave del territorio italiano, attraverso personale opportunamente formato e una più capillare diffusione degli strumenti informatici per il monitoraggio delle opportunità di affari.[9] *L'assistenza dovrebbe essere erogata distinguendo diversi livelli di complessità, cui corrispondono tipologie di servizi da erogarsi in Italia o all'estero. Sarebbe inoltre opportuno affrontare l'azione promozionale in modo integrato e mirato, con una rotazione periodica di temi e settori, tenendo in considerazione tutta la filiera territorio italiano – banca multilaterale – paese in via di sviluppo e producendo sia eventi di immagine che incontri più direttamente orientati agli affari, intesi come partecipazione a gare per forniture, lavori e consulenze ma anche come investimenti diretti in compartecipazione.*

Grazie a fondi messi a disposizione del GBM dal Ministero degli Affari esteri e dal Ministero dell'Economia e delle finanze, professionisti e aziende di consulenza italiani hanno avuto maggiori possibilità di essere selezionati per lavorare nelle fasi

---

[9] *Il sito dell'ICE offre gratuitamente una banca dati contenente i prestiti di investimento del GBM già approvati e alcune anticipazioni circa quelli in corso di approvazione, nonché una sezione delle* News *dedicata al GBM e alcune pagine di approfondimenti tematici, da consultare all'indirizzo www.ice.it/informazioni/finanziamenti/internazionali/default.htm. Altri siti contenenti informazioni circa le gare del GBM sono www.devbusiness.org e www.developmentgateway.org.*

iniziali e di supervisione dei progetti di investimento. Il vantaggio di tali fondi su altre modalità di contribuzione sta nel fatto che possono essere vincolati all'uso di consulenti della stessa nazionalità del governo donatore. Si tratta di uno strumento che può essere opportunamente rivitalizzato per superare le difficoltà del primo approccio sopra ricordate.[10]

Il delicato compito di scegliere settori e modalità sui quali investire in modo prioritario dovrebbe essere svolto tenendo conto da un lato del potenziale delle imprese italiane, dall'altro delle tendenze di fondo della domanda di prestiti da parte dei paesi mutuatari e infine delle linee strategiche di azione del GBM. È evidente che un lavoro di tale complessità può risultare incisivo e produttivo solo se si valorizzano al massimo le sinergie tra le reti delle quali Ministeri, enti pubblici e Camere di commercio dispongono, per programmare e realizzare azioni di sostegno integrate. Qualità ed efficacia degli interventi messi in atto in passato dai diversi soggetti pubblici devono a loro volta essere usati come criteri di scelta e valutazione al momento di distribuire tra essi le risorse.

---

[10] *Naturalmente il governo italiano contribuisce alle attività del GBM in diversi campi. La più recente iniziativa è stata presa, nello scorso aprile, in tema di* electronic government *e apprendimento a distanza, con un impegno complessivo di 6 milioni di dollari.*

9. IL SOSTEGNO PUBBLICO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE*

Sintesi

Due i principali fenomeni che stanno modificando il sistema di sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese: da un lato, le autonomie locali, principalmente le Regioni, stanno assumendo un nuovo e maggiore ruolo nell'ambito del generale processo di decentramento politico e decisionale (non solo amministrativo) delle funzioni di programmazione e allocazione delle risorse; da un altro, è in fase di revisione l'intera architettura dell'azione internazionale dell'Italia volta a meglio collegare gli aspetti di politica estera con quelli di politica economica e a potenziare il peso e la presenza dell'Italia nell'Unione Europea e nel resto del mondo. Se i lineamenti del decentramento e della devoluzione sono chiari ed un percorso pertinente è stato già tracciato da alcuni anni, al momento dell'invio alle stampe di questo *Rapporto* non è ancora stato definito, a livello politico, quali saranno le caratteristiche di fondo della nuova architettura e quali i tempi ed i modi della sua attuazione; pare, tuttavia, evidente che essa potrà coinvolgere sia l'organizzazione degli strumenti per l'internazionalizzazione sia alcune normative specifiche dei singoli strumenti.

Nel 2001, sia all'interno del sistema di agevolazioni finanziarie ed assicurative a sostegno dell'export sia nella fornitura di servizi reali, volti a facilitare e a promuovere la proiezione del paese sui mercati internazionali, si è assistito ad un progressivo decentramento funzionale, allo scopo di aumentare l'efficacia degli interventi di supporto; l'obiettivo è di avvicinarli alle esigenze dei sistemi produttivi locali per migliorarne i fattori di competitività strutturale e, quindi, il grado di apertura e di integrazione internazionale. La costituzione degli Sportelli regionali per l'internazionalizzazione delle imprese, benché ancora nelle sue fasi iniziali, rappresenta l'esempio recente più rilevante del progressivo sforzo di favorire la diffusione a livello territoriale dei servizi di supporto all'internazionalizzazione delle imprese. Alle Regioni è riconosciuta una fondamentale funzione di indirizzo e di coordinamento da esercitarsi d'intesa con il Ministero delle Attività Produttive sulla base di specifici accordi di programma che prevedono il coinvolgimento di una pluralità di soggetti pubblici e privati operanti sul territorio. Il quadro istituzionale che va delineandosi, anche con riferimento agli strumenti di sostegno pubblico all'internazionalizzazione, è, dunque, quello di una amministrazione policentrica in cui diventa essenziale la capacità di integrare funzioni e competenze a differenti livelli di governo e di amministrazione.

Per quanto concerne l'agevolazione finanziaria del credito all'esportazione, gestita dalla SIMEST, si è registrata, nel 2001 rispetto al 2000, una sensibile contrazione sia del valore dei crediti agevolati sia del numero delle operazioni, con una netta

---

* Redatto da Concetta Ardito dell'ICE Area Studi, Statistica e Documentazione, Alessandra D'Intinosante, Elvira Gaeta ed Orietta Maizza del Dipartimento per l'Internazionalizzazione del Ministero delle Attività Produttive, Ugo Girardi di UnionCamere e Sergio Sgambato di Assocamerestero, con la supervisione del prof. Giuseppe Pennisi. L'attribuzione agli autori delle rispettive parti del capitolo è indicata da specifiche note. Ha collaborato inoltre Fabio Giorgio, dell'Osservatorio Economico del Ministero delle Attività Produttive, che ha curato la realizzazione delle tavole statistiche e dei grafici del paragrafo 9.2.

prevalenza degli smobilizzi rispetto ai finanziamenti. Con riferimento all'assicurazione pubblica dei crediti all'esportazione, gestita dall'Istituto SACE, i dati del 2001 evidenziano una notevole riduzione dei valori assicurati. Le operazioni di sostegno pubblico agli investimenti all'estero *ex lege* n.100/90, gestite dalla SIMEST, hanno invece evidenziato una crescita nel numero delle acquisizioni azionarie, anche se a fronte di una sensibile riduzione del loro importo medio, mentre un notevole incremento si è registrato nel numero degli interventi di finanziamento a tasso agevolato che possono essere associati alle acquisizioni azionarie. D'altro canto, nel 2001, si è consolidata la crescita dell'utilizzo dei finanziamenti a tasso agevolato per i programmi di penetrazione commerciale e si è registrato un sensibile incremento sia delle operazioni di finanziamento per la partecipazione a gare internazionali *ex lege* 304/90 sia dei finanziamenti per gli studi di fattibilità e pre-fattibilità e per i programmi di assistenza tecnica. Infine, il Ministero per le Attività Produttive nel 2001 ha, da un lato, continuato a concedere contributi per le attività promozionali di organismi, a vario titolo espressione del mondo produttivo (Enti, Istituti, Associazioni, Camere di Commercio italiane all'estero, Consorzi export multiregionali), incentivandone la progettualità e, dall'altro lato, ha gestito due contributi straordinari, segnatamente quelli per la promozione dei prodotti agro-alimentari di qualità e quelli, destinati ai consorzi all'export, per la partecipazione alla Rassegna "Italia in Giappone 2001".

Per i servizi reali alle imprese, il Rapporto fornisce i dettagli delle attività dell'ICE, delle Camere di Commercio in Italia e delle Camere di Commercio italiane all'estero.

Per quanto riguarda l'ICE, nel segmento dell'assistenza, il 2001 è stato caratterizzato da un cospicuo aumento del fatturato, associato anche all'importante traguardo dell'avvio del sistema di vendita *on line* dei servizi. Nel segmento dell'informazione, l'Istituto ha proseguito lo sforzo di elevare la qualità e il valore aggiunto della propria offerta nell'ambito del *SINCE*, il Sistema Informativo Nazionale di Commercio Estero, nel quale l'Istituto ha organizzato e sviluppato i propri servizi, ulteriormente arricchito nei contenuti e nelle modalità di fruizione. Per quanto riguarda la promozione, gli investimenti, pur risentendo del clima di incertezza venutosi a creare dopo gli avvenimenti dell'11 settembre, hanno supportato la proiezione internazionale delle imprese italiane con iniziative innovative e integrate in logiche di sistema, sempre più coordinate con le istanze territoriali. Nell'ambito dell'attività di promozione della cooperazione industriale tra imprese italiane e imprese straniere, sono state promosse azioni volte a facilitare gli investimenti italiani all'estero attraverso la conclusione di alleanze strategiche ed accordi preparatori per la costituzione di *joint-ventures.*

Il sistema italiano delle CCIAA (Camere di Commercio, Industria, Agricoltura e Artigianato, di seguito Camere di Commercio) ha consolidato, nel corso del 2001, la sua attività di sostegno al processo di internazionalizzazione delle imprese italiane, valorizzando innanzitutto la sua prossimità alle imprese e le funzioni di monitoraggio delle economie locali. In quest'ambito, forte è stato l'impegno a più livelli (provinciale, centri esteri regionali, aziende speciali) nell'ambito degli sportelli regionali per l'internazionalizzazione. Alla rete "fisica", costituita dagli sportelli camerali per l'internazionalizzazione operanti a livello provinciale, si è affiancata l'attività dello sportello "virtuale" *Globus*, alimentato dalle Camere di Commercio in Italia e dalle Camere di Commercio italiane all'estero, che ha l'obiettivo di fornire alle imprese tutte quelle informazioni specializzate e di primo orientamento necessarie per garantire un'efficace operatività internazionale.

Anche le Camere di commercio italiane all'estero hanno supportato l'attività di internazionalizzazione delle imprese offrendo un ampio spettro di servizi informativi,

di promozione di affari, di formazione e partecipando a numerose iniziative, in coordinamento con gli altri soggetti coinvolti nel sostegno all'internazionalizzazione delle imprese.

Nell'analizzare le tendenze in atto nel 2001, occorre situare la politica italiana d'internazionalizzazione delle imprese in un più vasto contesto. Dopo anni di rapida crescita, per la prima volta in circa due decenni, a cavallo tra il 2000 ed il 2001, il processo d'integrazione economica internazionale ha subito un rallentamento; i timori di un'accentuazione del rallentamento sono cresciuti dopo i tragici avvenimenti dell'11 settembre 2001; negli ultimi mesi dell'anno, in seguito alla Conferenza ministeriale della WTO (di cui al Cap. 2 di questo Rapporto), tali timori sono stati in parte fugati e si è anticipata una ripresa sia della riduzione, su base multilaterale, delle barriere agli scambi, sia del processo d'integrazione economica internazionale.

9.1 IL PROCESSO DI DECENTRAMENTO DELLA FUNZIONE DI SOSTEGNO PUBBLICO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE[1]

Negli ultimi anni, anche nell'ambito delle politiche pubbliche a sostegno dell'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano, si è andato affermando un approccio che considera il collegamento con il territorio un fattore chiave per migliorare l'efficacia degli interventi, allo scopo di rafforzare i sistemi produttivi locali, aumentarne la competitività e la produttività strutturale, insieme al grado di apertura e di integrazione internazionale[2]. Tale approccio è naturale conseguenza delle caratteristiche geografiche del nostro paese e della peculiarità del tessuto produttivo italiano, composto per la maggior parte da imprese di piccole e medie dimensioni, per le quali la specifica area di localizzazione e il legame con il territorio generano numerosi vantaggi competitivi.

Il collegamento con il territorio viene in evidenza anche come necessità di "accorciare le distanze" tra i soggetti gestori ed i soggetti potenziali fruitori delle politiche di sostegno all'internazionalizzazione, al fine di recepire le esigenze espresse dagli operatori economici e aumentare la conoscibilità e l'accessibilità degli interventi, in particolare per le piccole e medie imprese e per il Mezzogiorno; incidere sulla tempestività nell'erogazione dei servizi.

A livello istituzionale, si va delineando un nuovo ruolo delle autonomie locali, ispirato ai principi del decentramento, della valorizzazione delle responsabilità ai livelli di governo più prossimi ai cittadini e della promozione di un attivo partenariato istituzionale ed economico sociale. Viene potenziata la funzione di guida del processo di sviluppo economico e sociale del territorio spettante alle Regioni che risultano titolari di una rilevante funzione di programmazione ed allocazione delle risorse. Tale cambiamento, avviato con le leggi Bassanini, ha recentemente ricevuto un ulteriore e significativo impulso dalla legge costituzionale 18 febbraio 2001, n. 3 ("Modifiche al Titolo V della parte seconda della Costituzione") che ha ampliato a favore delle Re-

---

[1] Redatto da Alessandra D'Intinosante – Ministero delle Attività Produttive – Servizio Coordinamento Strumenti e Studi di Sostegno all'Internazionalizzazione delle Imprese - Osservatorio Economico

[2] In particolare, si tratta non solo di promuovere una maggiore competitività sui mercati esteri delle filiere produttive esistenti sul territorio, ma anche di sostenere la creazione di un ambiente che possa attrarre risorse finanziarie ed imprenditoriali dall'esterno, incentivando la localizzazione di nuovi investimenti.

gioni il campo delle materie di legislazione concorrente[3]. In particolare è stata inclusa, tra tali materie, la funzione di commercio estero.

Ciò impone una riflessione sul ruolo delle autonomie locali, in particolare delle Regioni, nell'ambito del sistema di sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese, alla luce della peculiarità della funzione in esame.

L'attuale funzione di sostegno pubblico all'internazionalizzazione si estrinseca essenzialmente in due ambiti di intervento differenti, ma interdipendenti e complementari ai fini dell'efficacia delle politiche di sostegno: da un lato, esiste un complesso sistema di agevolazioni finanziarie ed assicurative a sostegno dell'export; dall'altro lato, è prevista l'offerta agli operatori privati di un articolato sistema di servizi reali.

Il sistema di sostegno finanziario è caratterizzato da un decentramento "funzionale", con l'attribuzione della maggior parte dei compiti di amministrazione attiva a società strumentali (SACE e SIMEST) operanti in ambito nazionale (con l'eccezione di FINEST, creata a supporto delle imprese localizzate nel Triveneto), e dalla presenza, a livello centrale, di amministrazioni (il Ministero delle Attività Produttive ma anche il Ministero degli Esteri) che svolgono prevalentemente attività di indirizzo, coordinamento, anche a livello internazionale, vigilanza e controllo strategico. Un ruolo fondamentale ai fini dell'efficacia del sistema è esercitato dalle banche e, in parte, dalle imprese di assicurazione private, che svolgono attività complementare e concorrente in tema di finanziamento e assicurazione delle iniziative di internazionalizzazione. Nell'ambito del sistema finanziario, sono comunque presenti alcuni elementi di decentramento territoriale: il decreto legislativo 112/98 ha infatti delegato alle Regioni la gestione diretta di alcuni strumenti a supporto dell'internazionalizzazione, riferite allo svolgimento di attività promozionali nell'ambito del territorio regionale[4]. Il medesimo decreto legislativo ha, inoltre, riconosciuto a Regioni ed enti locali la possibilità di svolgere attività concorrenti a quelle dello Stato.

Con riferimento ai servizi reali, l'attenzione al contesto territoriale ha già raggiunto un certo grado di sviluppo con la presenza attiva, accanto ad amministrazioni centrali ed enti operanti a livello nazionale (primo tra tutti l'ICE), di molti soggetti istituzionalmente legati al territorio: il sistema delle Camere di commercio, con i centri estero regionali e le aziende speciali; gli enti fieristici; le Regioni stesse, che gestiscono, direttamente e/o attraverso le agenzie regionali di sviluppo, rilevanti funzioni di promozione dei sistemi produttivi locali, assistenza tecnica alle imprese e formazione delle risorse umane, anche nell'ambito dell'attività legata alle politiche dei fondi strutturali dell'Unione Europea. Esiste, inoltre, un gran numero di soggetti privati che opera nel campo dei servizi reali alle imprese in tema di internazionalizzazione: banche, associazioni di categoria e imprenditoriali, studi di consulenza privati.

Il quadro descritto evidenzia alcuni aspetti essenziali:

1) la presenza di una pluralità di soggetti, anche del settore privato, non sempre permette di agire con uniformità di indirizzi e in un'ottica di collaborazione e rischia di frammentare l'unitarietà della funzione di sostegno dell'internazionalizzazione;

---

[3] Per tali materie spettano alle Regioni la potestà legislativa, salvo che per la determinazione dei principi fondamentali, e la potestà regolamentare, oltre che la possibilità di concludere accordi con Stati e intese con enti territoriali interni ad altro Stato, nei casi e con le forme disciplinati da leggi statali.

[4] Si fa riferimento alla concessione di contributi ai consorzi monoregionali fra piccole e medie imprese che hanno come scopo esclusivo la promozione e/o l'esportazione dei prodotti dei consorziati, ai consorzi monoregionali aventi come scopo esclusivo l'esportazione di prodotti agro-alimentari e ai consorzi monoregionali fra imprese alberghiere e turistiche, limitatamente all'attività volta ad incrementare la domanda turistica estera.

2) il decentramento funzionale, se consente di sviluppare importanti ed imprescindibili competenze specialistiche riferite alle singole funzioni gestite, tuttavia presenta il rischio di trascurare la valutazione della dimensione territoriale, anche in conseguenza di una maggiore distanza con i destinatari degli interventi;
3) la possibilità per le Regioni e gli enti locali di svolgere attività concorrente a quella dello Stato in determinati settori pone il fondamentale problema di attuare efficaci forme di integrazione tra gli interventi nazionali e gli interventi regionali.

Limitatamente alle politiche promozionali, dove più accentuato è il ruolo degli attori locali, le problematiche evidenziate ai punti 1) e 3) hanno trovato una prima risposta nel ricorso a forme di cooperazione interistituzionale: a iniziare dal 1995, sono stati stipulati tra Amministrazione centrale e Regioni accordi volti a favorire la programmazione congiunta delle iniziative promozionali e promuovere la coerenza tra strategie regionali e orientamenti nazionali. L'attuazione di tali accordi è affidata a convenzioni operative annuali che contengono i programmi promozionali elaborati di concerto tra Ministero, Amministrazione regionale e ICE, sulla base delle linee di indirizzo definite a livello nazionale, e prevedono forme di compartecipazione ai fini della copertura finanziaria degli interventi previsti.

Con il decreto legislativo 143/98, il legislatore ha individuato ulteriori due strumenti, di più ampio raggio d'azione: da un lato, il potenziamento della funzione centrale di indirizzo e coordinamento strategico con l'istituzione, in seno al CIPE, di una Commissione permanente con il compito di operare come "Cabina di regia" per la definizione degli orientamenti e delle strategie per l'internazionalizzazione; dall'altro, la costituzione e la diffusione territoriale di Sportelli regionali per l'internazionalizzazione del sistema delle imprese.

L'obiettivo degli Sportelli è di creare un luogo privilegiato per realizzare la diffusione e l'accesso a livello territoriale a tutti i servizi di carattere finanziario, assicurativo, informativo, promozionale e di assistenza, garantendo l'integrazione degli strumenti internazionali, comunitari, nazionali e regionali in materia di internazionalizzazione delle imprese e realizzando una minore distanza tra le amministrazioni pubbliche e gli operatori. In tale ambito, è riconosciuta alle Regioni una fondamentale funzione di indirizzo e coordinamento delle attività dello Sportello, da esercitarsi d'intesa con il Ministero delle Attività Produttive.

Ai fini della realizzazione dello Sportello, viene valorizzato lo strumento operativo degli accordi[5], da concludere coinvolgendo ICE, SACE, SIMEST, UNIONCAMERE e FINEST e, ove possibile, associando gli altri soggetti pubblici e privati operanti sul territorio per la diffusione e lo sviluppo dei servizi per l'export.

L'attuazione degli Sportelli regionali, tuttavia, si sta rivelando lunga e non sempre agevole (vedi riquadro "Gli sportelli regionali per l'internazionalizzazione"). Il fenomeno può essere attribuito, in parte, alla scarsa capacità gestionale, organizzativa e amministrativa di molte Regioni nell'assumere nuove responsabilità e competenze, in parte alla ancora insufficiente maturità istituzionale di numerose amministrazioni pubbliche che considerano la realizzazione di forme di cooperazione e di partenariato più

[5] Il recente regolamento di semplificazione dei procedimenti relativi alla concessione di agevolazioni per lo sviluppo delle esportazioni e per l'internazionalizzazione delle attività produttive (D.P.R. 9 febbraio 2001, n. 161) prevede che le modalità di organizzazione dello sportello siano definite tramite accordi da stipularsi, ai sensi dell'art. 15 della legge 241/90, tra il Ministero del Commercio con l'Estero (ora Ministero delle Attività Produttive) e le Regioni entro il termine di sei mesi dall'entrata in vigore del provvedimento.

come vincolo posto alla propria sfera d'azione che come opportunità di valorizzare e potenziare funzioni e competenze.

Il processo di "regionalizzazione" del sistema di sostegno pubblico all'internazionalizzazione è, dunque, ancora agli inizi. Il percorso da compiere – sia in termini di attuazione della normativa già in vigore, sia in termini di ulteriore potenziamento del ruolo delle Regioni e autonomie locali a seguito di nuove leggi di riforma – è ancora lungo. Esso richiede necessariamente che si proceda attraverso un'attenta valutazione di molteplici fattori, in particolare individuando soluzioni che contemperino in modo ottimale le seguenti esigenze:

– delineare percorsi di internazionalizzazione differenziati in base alle specificità dei sistemi economico-produttivi locali, in modo da sfruttarne al meglio i vantaggi comparati;
– inserire le politiche di sostegno all'internazionalizzazione entro un quadro coerente di strategie ed obiettivi che contempli il complesso degli interventi a sostegno del sistema produttivo locale;
– comporre a sistema la molteplicità di soggetti, pubblici e privati, coinvolti nel processo di sostegno allo sviluppo economico e all'internazionalizzazione, al fine di attuare azioni d'intervento integrate, incidendo contemporaneamente su una pluralità di variabili in modo da realizzare sinergie ed evitare la dispersione delle risorse;
– attuare efficaci forme di coordinamento dei programmi di internazionalizzazione realizzati in ambito locale con quelli nazionali ed assicurare all'Italia una strategia di internazionalizzazione unica e coerente sulla scena internazionale;
– garantire l'unitarietà della funzione esercitata e l'uniformità delle modalità di intervento per quelle misure che sono oggetto, a livello internazionale, di regolamentazioni ed accordi volti ad evitare effetti distorsivi della concorrenza tra i diversi paesi;
– assicurare la compatibilità delle agevolazioni finanziarie con la normativa comunitaria in materia di aiuti di stato alle imprese.

Nel dare risposta alle esigenze descritte, è essenziale valorizzare opportunamente il ruolo diverso ma complementare degli attori in gioco nel rispetto delle reciproche competenze e peculiarità. Da un lato, si tratterà di garantire il coinvolgimento delle autonomie locali non solo nei momenti di implementazione e gestione delle politiche ma anche nei momenti di definizione degli obiettivi da perseguire e delle strategie da adottare per l'internazionalizzazione; dall'altro, si dovrà prevedere l'assunzione, da parte dello Stato, di un significativo ruolo di indirizzo, coordinamento, valutazione e controllo strategico a livello nazionale.

Il raggiungimento di questa divisione dei compiti passa necessariamente attraverso la realizzazione di un cambiamento culturale e organizzativo delle amministrazioni pubbliche, tanto più urgente in vista dell'ampliamento delle competenze delle autonomie locali previsto dalla legge di riforma costituzionale. Il quadro istituzionale che va delineandosi è infatti quello di un'amministrazione policentrica, in cui diventa essenziale acquisire la capacità di interagire con una pluralità di soggetti per l'integrazione di funzioni e competenze a differenti livelli di governo e di amministrazione.

GLI SPORTELLI REGIONALI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Le finalità

Ai sensi del DPR 9 febbraio 2001, n.161, obiettivo degli sportelli regionali per l'internazionalizzazione è la promozione dell'internazionalizzazione e lo sviluppo degli scambi commerciali con l'estero, con particolare riferimento ai sistemi produttivi regionali, da realizzare favorendo l'utilizzo e l'integrazione degli strumenti internazionali, comunitari, nazionali e regionali in materia e attuando il raccordo tra gli indirizzi e la programmazione nazionale e regionale.

Le modalità di attuazione

Il processo di attuazione degli sportelli si snoda attraverso due tappe fondamentali: in un primo momento viene perfezionato un accordo politico tra Amministrazione centrale e Regione attraverso la sottoscrizione di un'intesa, con la quale si esplicitano le finalità perseguite, gli enti coinvolti nell'iniziativa e i fondamentali aspetti organizzativi; segue una seconda fase, di carattere operativo, in cui tutti i soggetti partecipanti stipulano un protocollo con cui vengono definite le concrete modalità di funzionamento degli sportelli, gli obblighi dei sottoscrittori, le risorse messe a disposizione. Ad oggi sono state siglate intese con dodici Regioni, a cui hanno fatto seguito otto protocolli operativi.

La struttura organizzativa

Premesso che non esiste un modello organizzativo uniforme, in quanto la struttura di ogni sportello è risultato di un processo di negoziazione tra molteplici attori, con differenti contemperamenti di interessi, è possibile comunque enucleare alcuni elementi comuni:

- *è generalmente prevista la figura di un "responsabile dello sportello", cui compete la direzione e la gestione logistico-amministrativa del medesimo;*
- *presso tutti gli sportelli è costituito un comitato di coordinamento, composto dai rappresentanti degli enti sottoscrittori del protocollo operativo, con funzioni di indirizzo, coordinamento e monitoraggio dell'attività, di definizione di accordi e convenzioni con altri soggetti operanti a livello locale, di collaborazione con la Regione ai fini della predisposizione dei programmi promozionali;*
- *nella maggior parte dei casi, lo sportello si articola in un nucleo operativo centrale ed in una rete di sportelli attivati a livello provinciale, con la collaborazione del sistema camerale e/o di associazioni di categoria. A tal fine, oltre al protocollo operativo, vengono stipulate apposite convenzioni con gli organismi ospitanti.*

---

[*] *Redatto da Alessandra D'Intinosante*

Le risorse

– *Risorse umane: tutti gli enti partecipanti si impegnano a garantire la presenza di propri rappresentanti presso lo sportello, in funzione delle esigenze di realizzazione delle attività previste e secondo le modalità concordate in sede di comitato di coordinamento. Le spese relative al personale sono a carico degli enti partecipanti;*
– *Risorse strumentali: sono di solito apportate dall'ente che ospita la struttura;*
– *Risorse finanziarie: le attività dello sportello possono essere finanziate nell'ambito degli accordi di programma Ministero – Regioni, fermo restando il principio che le spese di struttura e di funzionamento sono a carico delle Regioni. Nelle Regioni Obiettivo 1 ulteriori risorse possono derivare dai P.O.R., in attuazione delle misure previste per l'internazionalizzazione nell'ambito del Quadro Comunitario di Sostegno.*

SPORTELLI AVVIATI				
REGIONE	**Intesa Regione/ Ministero**	**Convenzione/ protocollo operativo**	**Enti sottoscrittori**	**Sede**
CAMPANIA	27/11/2000	11/05/2001	Ministero Attività Produttive Regione Campania ICE Sace Simest SpA Camere di Commercio Unioncamere Campania	Centro Direzionale – Isola F/4 – 80143 NAPOLI Tel.:+39 081 7347121 Fax:+39 081 7347026 (presso sede ICE Napoli)
EMILIA ROMAGNA	26/10/1999	14/02/00 rinnovata il 18/04/01	Ministero Attività Produttive Regione Emilia Romagna ICE Sace Simest SpA	Galleria G.Marconi, 2 (Via G.Marconi, 29) – 40122 BOLOGNA Tel.:+39 051 2960276 Fax:+39 051 2916871 (presso sede ICE Bologna) E-mail: info@intersportello.com Sito web:www.intersportello.com
FRIULI VENEZIA GIULIA	05/03/2001	09/10/2001	Ministero Attività Produttive Regione Friuli Venezia Giulia ICE Sace Simest SpA Finest SpA Friulia SpA. Informest SpA Unioncamere Friuli Venezia Giulia	Via Mazzini, 13 - 33170 Pordenone Tel.:+39 0434229811 Fax:+39 043420704 (presso sede FINEST)
MARCHE	01/12/2000	15/06/2001	Ministero Attività Produttive Regione Marche ICE Sace Simest SpA Unioncamere Marche	Via Tiziano, 44 – 60125 ANCONA Tel.:+39 071 8063954 Fax:+39 071 8063075 (presso sede Regione – Palazzo Leopardi)
MOLISE	28/05/2002	28/05/2002	Ministero Attività Produttive Regione Molise ICE Sace Simest SpA Unioncamere Molise	Piazza della Vittoria, 1 - 86100 Campobasso Tel.:+39 0874 4711 - 471227 Fax:+39 0874 471227 (presso sede Unioncamere Molise)
PIEMONTE	03/02/2001	26/03/2001	Ministero Attività Produttive Regione Piemonte ICE Sace Simest SpA Finpiemonte SpA Unioncamere Piemonte	Via Boggino, 13 – 10123 TORINO Tel.:+39 011 836128 Fax:+39 011 836425 (presso sede ICE Torino) E-mail:info@intersportello-piemonte.it
SARDEGNA	23/11/2000	18/04/2001	Ministero Attività Produttive Regione Sardegna ICE Sace Simest SpA Unioncamere Sardegna BIC Sardegna SpA Osservatorio Industriale della Sardegna SpA Consorzio 21	Via Palabanda, 9 – 09123 CAGLIARI Tel.:+39 070 67970 Fax:+39 070 6797050 (presso sede "Consorzio 21")

SPORTELLI AVVIATI				
REGIONE	**Intesa Regione/ Ministero**	**Convenzione/ protocollo operativo**	**Enti sottoscrittori**	**Sede**
TOSCANA	06/11/2000	07/12/2001	Ministero Attività Produttive Regione Toscana ICE Sace Simest SpA APET Unioncamere Toscana	Via Vittorio Emanuele II, 62/64 – 50134 FIRENZE Tel.:+39 055 4628073 Fax:+39 055 4628070 (presso sede APET – Agenzia Promozione Economica Toscana) E-mail:sportelli@apet.toscana.it

SPORTELLI IN CORSO DI REALIZZAZIONE			
REGIONE	**Intesa Regione/Ministero**	**Enti coinvolti**	**Sede prevista**
ABRUZZO	contatti in corso		
BASILICATA	in corso di avanzata definizione		
CALABRIA	06/02/2002	Ministero Attività produttive Regione Calabria ICE Sace Simest SpA Unioncamere Calabria	presso Regione
LAZIO	contatti in corso		
LIGURIA	contatti in corso		
LOMBARDIA	contatti in corso		
PUGLIA	24/04/2002	Ministero Attività Produttive Regione Puglia ICE Sace Simest Finpuglia Unioncamere Puglia	presso Ente Autonomo Fiera del Levante
SICILIA	30/05/2002	Ministero Attività Produttive Regione Sicilia ICE Sace Simest	presso ICE
PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO	contatti in corso		
PROVINCIA AUTONOMA DI BOLZANO	contatti in corso		
UMBRIA	02/04/2001	Ministero Attività Produttive Regione Umbria ICE Sace Simest SpA Centro Estero CCIAA dell'Umbria	presso Regione
VALLE D'AOSTA	contatti in corso		
VENETO	contatti in corso		

9.2 STRUMENTI DI SOSTEGNO PUBBLICO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

9.2.1 IL SISTEMA DI SOSTEGNO FINANZIARIO

L'agevolazione finanziaria del credito all'esportazione[6]

La finalità perseguita dallo strumento in esame, gestito dalla SIMEST, è quella di promuovere le esportazioni, consentendo alle imprese italiane di offrire alla controparte estera dilazioni di pagamento a condizioni competitive. 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). 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.

***SIMEST SpA**: istituita con la legge n. 100 del 24 aprile 1990, controllata dal Ministero Attività Produttive (già Ministero per il Commercio Estero) e partecipata da Banche, Associazioni imprenditoriali e di categoria, imprese. Il MAP è azionista di maggioranza con il 76% delle azioni. Due suoi rappresentanti siedono nel Consiglio di Amministrazione.*

Finalità principale della SIMEST è promuovere gli investimenti italiani all'estero, in particolare da parte delle PMI e di loro consorzi. Tale azione è svolta innanzitutto tramite l'acquisizione di quote di capitale di rischio in investimenti di imprese italiane sui mercati extra U.E. sia attraverso la costituzione di nuove società, anche a capitale misto, sia attraverso l'acquisizione di quote di partecipazione in imprese già costituite. In secondo luogo, a fronte di finanziamenti concessi dal sistema bancario alle imprese italiane per la loro partecipazione al capitale di rischio della società estera, la SIMEST concede contributi agli interessi nel limite del 90% della quota di partecipazione complessiva italiana. In relazione a tale strumento inoltre concede finanziamenti alle imprese estere partecipate anche nell'ambito di cofinanziamenti con i maggiori istituti finanziari internazionali (ad es. BERS, BEI, IFC).

La società rilascia garanzia in favore di istituti di credito italiani o esteri per finanziamenti a soci esteri a fronte della loro partecipazione nelle società o imprese da essa stessa partecipata.

La SIMEST, inoltre: fornisce consulenza alle imprese assistendole su specifiche operazioni di investimento; effettua ricerche di mercato, studi di fattibilità e business scouting sui mercati più dinamici; può partecipare a consorzi e società consortili di PMI che abbiano lo scopo di fornire servizi reali in favore di imprese italiane, anche miste, all'estero; è gestore degli strumenti di sostegno all'inter-

[6] Redatto da Alessandra D'Intinosante

nazionalizzazione delle imprese di cui alle leggi n° 394/81, art.2 (penetrazione commerciale stabile all'estero); n° 304/90 (partecipazione a gare internazionali); D.M. 136/00 (programmi di assistenza tecnica e studi di fattibilità); D.D.G. 31.1.01 (investimenti di PMI in imprese miste nella Repubblica di Serbia e Montenegro); legge n° 227/77 (credito alle esportazioni).

SIMEST S.p.A. – Corso Vittorio Emanuele II, 323 – 00186 Roma – tel.06 686351 – www.simest.it

Nel corso del 2001, l'intervento agevolativo ha interessato 82 operazioni, per un credito capitale dilazionato di 1.853 milioni di euro (tavola 9.1). Rispetto all'anno precedente, si è verificata una riduzione sia del valore dei crediti agevolati (- 54,0 %) sia del numero di operazioni (- 32,0 %). Il fenomeno è in parte fisiologico, se si tiene conto della eccezionalità dell'attività realizzata nel 2000, dovuta al supporto concesso al progetto *Gazprom-Blue Stream*, per un valore di 1.146 milioni di euro. Tuttavia, anche escludendo tale operazione, è possibile riscontrare una contrazione delle agevolazioni concesse pari al 35 per cento, pur in presenza di una crescita del valore stimato delle esportazioni agevolabili (+ 4,9%). Ne è risultata una consistente riduzione del tasso di copertura delle medesime, indice del grado di utilizzo dello strumento da parte degli operatori: tale indicatore, con un valore pari al 2,9 per cento, ha toccato nel 2001 uno dei livelli più bassi registrati nell'intero periodo di operatività (grafico 9.1).

CREDITI AGEVOLATI ED ESPORTAZIONI ITALIANE

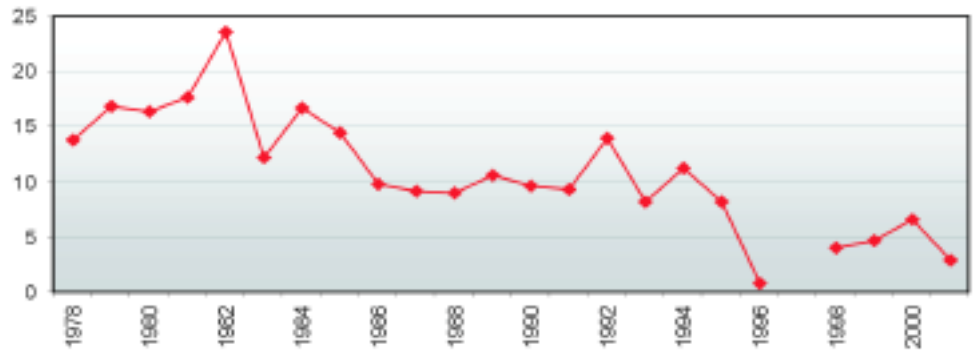
					(A)		(B)		(C)	(D)		(E)
Anni	Numero delle operazioni accolte	*variazione percentuale*	Credito capitale dilazionato (milioni di euro)	*variazione percentuale*	Forniture agevolate (milioni di euro)	*variazione percentuale*	Esportazioni totali (milioni di euro)	*variazione percentuale*	grado di copertura delle esportazioni totali (A/B %)	Esportazioni agevolabili* (milioni di euro)	*variazione percentuale*	grado di copertura delle esportazioni agevolabili (A/D %)
1978	429	-	1.188,4	-	1.475,0	-	24.534,3	-	6,0	10.674	-	13,8
1979	846	*97,2*	1.704,8	*43,5*	2.185,1	*48,1*	30.949,2	*26,1*	7,1	13.033	*22,1*	16,8
1980	1.025	*21,2*	1.749,8	*2,6*	2.461,4	*12,6*	34.457,5	*11,3*	7,1	15.034	*15,4*	16,4
1981	1.376	*34,2*	2.662,9	*52,2*	3.394,7	*37,9*	44.436,0	*29,0*	7,6	19.331	*28,6*	17,6
1982	2.115	*53,7*	3.992,7	*49,9*	5.238,9	*54,3*	51.248,5	*15,3*	10,2	22.218	*14,9*	23,6
1983	1.163	*-45,0*	2.409,3	*-39,7*	3.095,1	*-40,9*	57.084,0	*11,4*	5,4	25.251	*13,6*	12,3
1984	940	*-19,2*	3.777,4	*56,8*	4.822,7	*55,8*	66.636,9	*16,7*	7,2	29.025	*14,9*	16,6
1985	775	*-17,6*	3.570,3	*-5,5*	4.806,7	*-0,3*	77.326,0	*16,0*	6,2	33.478	*15,3*	14,4
1986	483	*-37,7*	2.738,8	*-23,3*	3.343,5	*-30,4*	75.057,2	*-2,9*	4,5	34.179	*2,1*	9,8
1987	441	*-8,7*	2.559,6	*-6,5*	3.272,8	*-2,1*	77.922,5	*3,8*	4,2	36.070	*5,5*	9,1
1988	533	*20,9*	2.991,3	*16,9*	3.654,4	*11,7*	85.928,1	*10,3*	4,3	40.730	*12,9*	9,0
1989	644	*20,8*	4.216,9	*41,0*	5.127,4	*40,3*	99.571,3	*15,9*	5,1	48.639	*19,4*	10,5
1990	645	*0,2*	4.233,4	*0,4*	4.994,7	*-2,6*	105.107,2	*5,6*	4,8	51.887	*6,7*	9,6
1991	653	*1,2*	4.191,0	*-1,0*	4.988,5	*-0,1*	108.315,5	*3,1*	4,6	53.557	*3,2*	9,3
1992	611	*-6,4*	6.459,8	*54,1*	7.676,6	*53,9*	113.329,2	*4,6*	6,8	55.250	*3,2*	13,9
1993	468	*-23,4*	4.714,2	*-27,0*	5.532,3	*-27,9*	137.488,1	*21,3*	4,0	67.097	*21,4*	8,2
1994	808	*72,6*	7.270,2	*54,2*	8.679,1	*56,9*	159.092,5	*15,7*	5,5	77.490	*15,5*	11,2
1995	987	*22,2*	6.770,2	*-6,9*	7.935,9	*-8,6*	196.860,5	*23,7*	4,0	96.283	*24,3*	8,2
1996	146	*-85,2*	700,8	*-89,6*	744,7	*-90,6*	200.842,3	*2,0*	0,4	100.810	*4,7*	0,7
1997	318	*117,8*	3.382,3	*382,6*	4.140,4	*456,0*	211.297,0	*5,2*	2,0	-**	-	-
1998	151	*-52,5*	2.240,0	*-33,8*	2.550,8	*-38,4*	220.105,2	*4,2*	1,2	63.377	-	4,0
1999	110	*-27,2*	2.426,3	*8,3*	2.854,5	*11,9*	221.040,5	*0,4*	1,3	61.475	*-3,0*	4,6
2000	121	*10,0*	3.990,6	*64,5*	4.695,1	*64,5*	260.413,3	*17,8*	1,8	71.344	*16,1*	6,6
2001	82	*-32,2*	1.853,0	*-53,6*	2.180,0	*-53,6*	269.701	*3,6*	0,8	74.818	*4,9*	2,9

*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 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

GRADO DI COPERTURA DELLE ESPORTAZIONI AGEVOLABILI
(percentuale)



*Per il 1997 non è possibile calcolare l'esatto ammontare delle esportazioni agevolabili.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Mediocredito Centrale, Simest e ISTAT

Grafico 9.1

La distribuzione delle agevolazioni concesse per tipologia di intervento (tavola 9.2 e grafico 9.2) è stata caratterizzata, nello scorso anno, dalla netta prevalenza degli smobilizzi[7] sui finanziamenti[8], con un peso relativo dei primi di poco superiore all'83 per cento del credito capitale dilazionato.

CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE
DISTRIBUZIONE PER TIPO DI OPERAZIONI
(milioni di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente)

TIPO DI OPERAZIONI	credito capitale dilazionato					
	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Smobilizzi	565	2179	989	1782	1838	1546
Finanziamenti	136	1203	1251	645	2153	307
TOTALE	**701**	**3382**	**2240**	**2426**	**3991**	**1853**
	-89,6	*382,4*	*-33,8*	*8,3*	*64,5*	*-53,6*

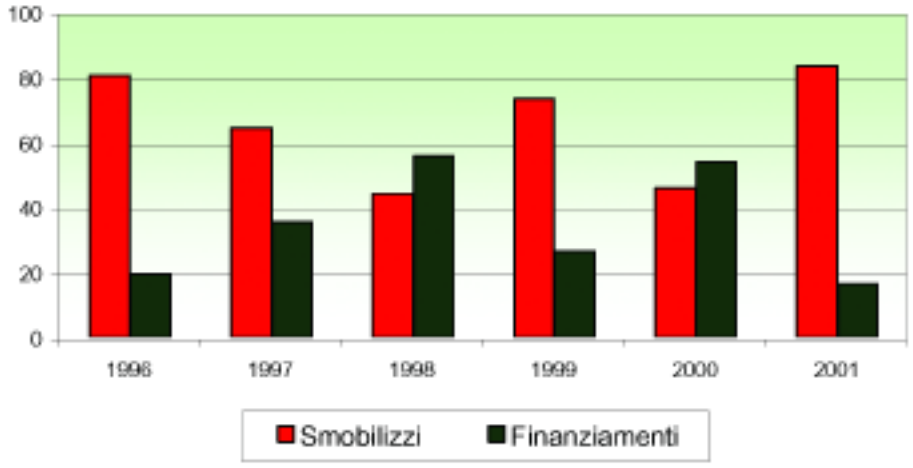
Fonte:elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Mediocredito Centrale e Simest

Tavola 9.2

[7] Nel caso di credito fornitore, il finanziamento è costituito dallo smobilizzo di titoli, normalmente effettuato da un *forfaiter*, e l'intervento agevolativo 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. Ricorrono a tale forma di intervento soprattutto imprese di piccola e media dimensione per esportazioni di macchinari o piccoli impianti, di importo contenuto tra 0,5 e 10 milioni di dollari

[8] Nel caso di credito finanziario, la SIMEST effettua un intervento cosiddetto di stabilizzazione nei confronti della banca finanziatrice, assicurando, nel corso del finanziamento, la copertura dell'eventuale differenza tra il costo della raccolta a breve ed il tasso agevolato posto a carico del beneficiario del finanziamento. L'intervento descritto si esplica in prevalenza su finanziamenti di importo rilevante (superiori ai 10 milioni di dollari), concessi dalle banche ad acquirenti esteri di impianti e infrastrutture.

CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE
DISTRIBUZIONE PER TIPO DI OPERAZIONI
(percentuale)



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Grafico 9.2

Smobilizzi

L'analisi della distribuzione geografica delle agevolazioni concesse sotto forma di smobilizzi (tavola 9.3 e grafico 9.3) mette in luce una significativa differenza rispetto a quanto verificatosi nell'anno precedente con la concentrazione dell'attività in pochi paesi emergenti (Repubblica Sudafricana, Messico e Israele). Nel 2001, infatti,

CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE - SMOBILIZZI
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE

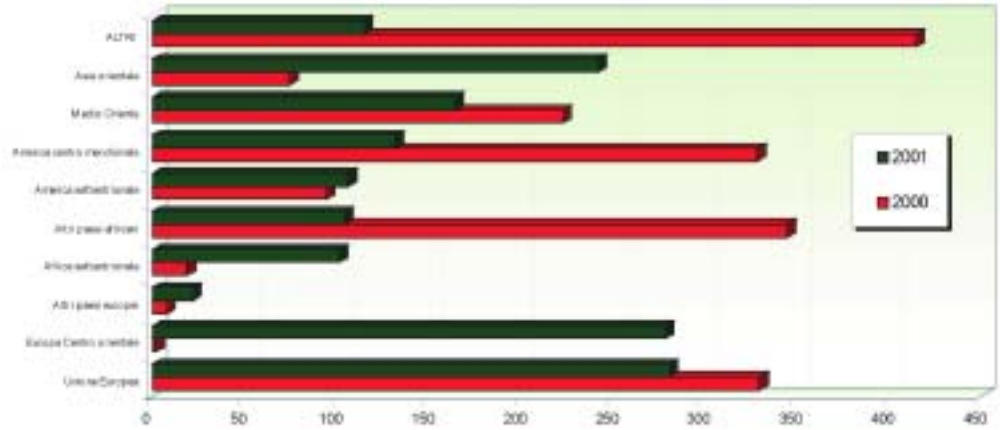
AREE E PAESI	numero operazioni				credito capitale dilazionato (milioni di euro)			
	1998	1999	2000	2001	1998	1999	2000	2001
EUROPA	26	9	18	27	229	519	340	581
Unione Europea	6	3	6	3	17	384	330	281
Europa Centro orientale	10	6	4	8	191	135	2	279
Altri paesi europei	10	0	8	16	22	0	8	22
AFRICA	11	20	12	5	320	698	363	206
Africa settentrionale	7	10	7	3	124	492	19	102
Altri paesi africani	4	10	5	2	196	206	344	105
AMERICA	45	28	30	17	194	246	423	238
America settentrionale	0	0	2	2	0	0	94	106
America centro meridionale	45	28	28	15	194	246	328	132
ASIA	22	14	28	16	39	17	298	406
Medio Oriente	15	12	26	9	28	6	223	164
Asia centrale	0	0	0	0	0	0	0	
Asia orientale	7	2	2	7	10	11	74	242
OCEANIA	0	0	0	0	0	0	0	0
ALTRI *	8	5	6	2	208	302	414	115
MONDO	**112**	**76**	**94**	**67**	**989**	**1.782**	**1.838**	**1.546**

*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 9.3

SMOBILIZZI
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO
(valori in milioni di euro)



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Grafico 9.3

il supporto alle imprese è stato fornito in numerosi paesi non OCSE di rilevante interesse come mercati di sbocco per i beni di investimento italiani: Russia e Ungheria, in Europa; Egitto e Repubblica Sudafricana, in Africa; Messico, in America; Cina, Singapore e Dubai, in Asia. A tali paesi si riferisce circa il 60 per cento del valore totale del CCD. Si segnala, inoltre, il permanere di un'elevata operatività del programma agevolativo nell'ambito dell'Unione Europea, con la Grecia che ha assorbito da sola ben il 16 per cento del totale degli interventi.

L'analisi per settori merceologici (tavola 9.4 e grafico 9.4) conferma che lo smobilizzo è la forma di intervento più utilizzata per il finanziamento delle esportazioni di macchine e attrezzature industriali: in particolare, nel 2001 hanno formato oggetto di agevolazione le esportazioni di macchine per la produzione e lavorazione di carta, plastica e legno e di impianti siderurgici. Rilevante è stato, inoltre, l'intervento a favore delle esportazioni di prodotti siderurgici e metallurgici.

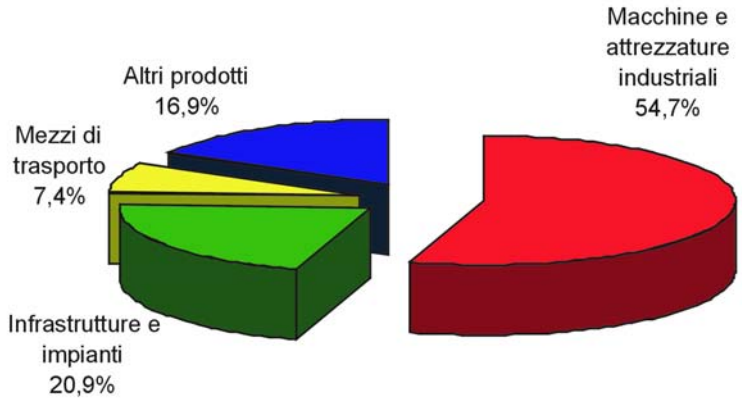
CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE - SMOBILIZZI
DISTRIBUZIONE PER SETTORI
(milioni di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente)

SETTORI	credito capitale dilazionato	
	2000	2001
Macchine e attrezzature industriali	897	846
	18,4	*-5,7*
Impianti	444	323
	7,7	*-27,2*
Mezzi di trasporto	209	115
	9,1	*-44,9*
Altri prodotti	288	262
	-31,6	*-9,0*
TOTALE	**1.838**	**1.546**
	3,1	*-15,9*

Fonte:elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.4

SMOBILIZZI
DISTRIBUZIONE PER SETTORI DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO - ANNO 2001
(in percentuale)



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Grafico 9.4

I dati relativi alle regioni di provenienza delle imprese beneficiarie (tavola 9.5 e grafico 9.5) dimostrano che lo strumento agevolativo in esame è stato utilizzato soprattutto nell'Italia settentrionale, con un'incidenza del 74 per cento sul totale, mentre il Mezzogiorno è completamente assente.

CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE - SMOBILIZZI DISTRIBUZIONE PER REGIONI
(milioni di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente)

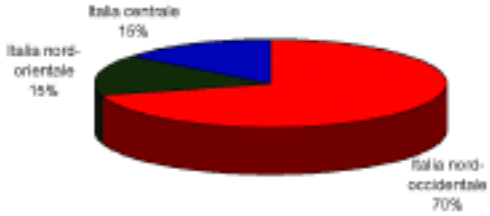
REGIONI	numero operazioni		credito capitale dilazionato	
	2000	2001	2000	2001
Piemonte	23	6	232	122
	27,8	*-73,9*	*14,7*	*-47,3*
Lombardia	27	26	1.446	968
	8,0	*-3,7*	*13,2*	*-33,1*
Italia nord-occidentale	50	32	1.677	1.090
	13,6	*-36,0*	*6,4*	*-35,0*
Veneto	10	8	11	41
	100,0	*-20,0*	*-57,8*	*262,5*
Friuli Venezia Giulia	5	1	6	19
	400,0	*-80,0*	*93,6*	*213,6*
Emilia Romagna	22	18	46	172
	-4,3	*-18,2*	*-71,0*	*276,0*
Italia nord-orientale	37	27	63	231
	27,6	*-27,0*	*-66,4*	*267,7*
Toscana	5	7	3	178
	-	*40,0*	-	+++
Umbria	2	1	94	47
	-	*-50,0*	-	*-50,5*
Italia centrale	7	8	97	225
	133,3	*14,3*	*423,1*	*131,3*
Italia meridionale	0	0	0	0
	0,0	*0,0*	*0,0*	*0,0*
TOTALE	**94**	**67**	**1.838**	**1.546**
	23,7	*-28,7*	*3,1*	*-15,9*

Fonte:elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.5

SMOBILIZZI
DISTRIBUZIONE PER RIPARTIZIONE TERRITORIALE DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO - ANNO 2000
(in percentuale)

SMOBILIZZI
DISTRIBUZIONE PER RIPARTIZIONE TERRITORIALE DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO - ANNO 2001
(in percentuale)



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Grafico 9.5

Le piccole e medie imprese hanno rappresentato il 57 per cento del totale delle operazioni ed il 61 per cento del credito capitale dilazionato (tavola 9.6 e grafico 9.6).

CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE - SMOBILIZZI
DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONI AZIENDALI

CLASSI DI DIMENSIONE AZIENDALE	numero operazioni		credito capitale dilazionato (milioni di euro)	
	2000	2001	2000	2001
Piccole e Medie[1]	53	38	1.288	938
Grandi	41	29	559	608
TOTALE	**94**	**67**	**1.847**	**1.546**

[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 9.6

SMOBILIZZI
DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONI AZIENDALI DEL NUMERO DI OPERAZIONI
(in percentuale)

SMOBILIZZI
DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONI AZIENDALI DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO
(in percentuale)

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Grafico 9.6

Finanziamenti

La distribuzione geografica dei finanziamenti (tavola 9.7 e grafico 9.7) è caratterizzata dalla concentrazione degli interventi in poche aree geografiche, estremamente variabili da un anno all'altro: tale tipologia di intervento è, infatti, finalizzata a supportare un numero limitato di operazioni di importo unitario rilevante. Il 2001 è stato contraddistinto dal ridimensionamento del peso dell'Europa centro-orientale e dal sostegno prevalentemente diretto alle esportazioni di beni d'investimento in America centro-meridionale, in particolare in Argentina.

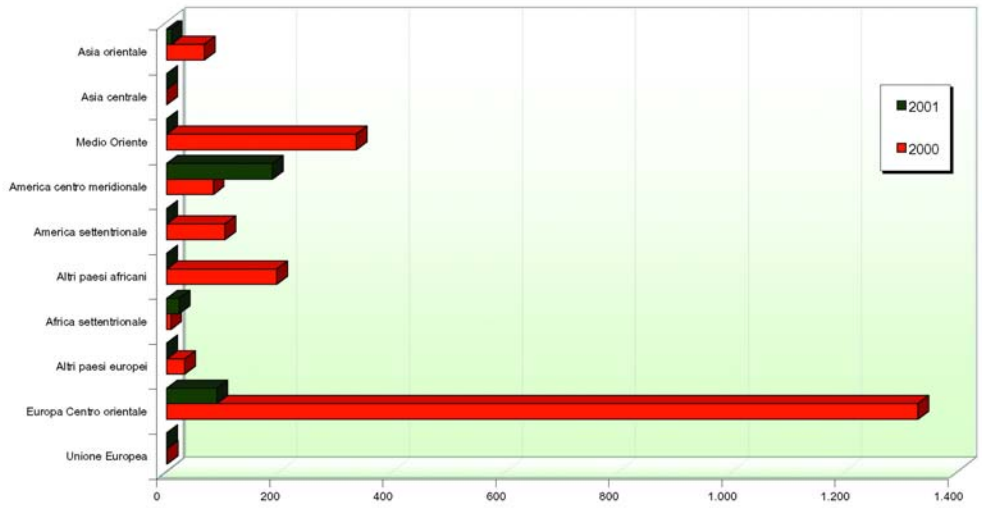
CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE - FINANZIAMENTI
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE

AREE E PAESI	numero operazioni				credito capitale dilazionato (milioni di euro)			
	1998	1999	2000	2001	1998	1999	2000	2001
EUROPA	17	8	11	3	205	77	1.363	89
Unione Europea	1	0	1	1	1	0	1	0
Europa Centro orientale	13	7	8	2	142	76	1.330	89
Altri paesi europei	3	1	2	0	61	1	32	0
AFRICA	2	9	3	5	39	382	202	23
Africa settentrionale	0	9	2	5	0	382	7	23
Altri paesi africani	2	0	1	0	39	0	195	0
AMERICA	9	13	8	6	504	93	186	187
America settentrionale	0	1	2	0	0	1	103	0
America centro meridionale	9	12	6	6	504	92	83	187
ASIA	11	4	5	1	504	92	402	9
Medio Oriente	2	0	3	0	370	0	336	0
Asia centrale	1	0	0	0	12	0	0	0
Asia orientale	8	4	2	1	122	92	67	9
OCEANIA	0	0	0	0	0	0	0	0
MONDO	**39**	**34**	**27**	**15**	**1.251**	**645**	**2.153**	**307**

Fonte:elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SIMEST

Tavola 9.7

FINANZIAMENTI
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO
(milioni di euro)



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SIMEST

Grafico 9.7

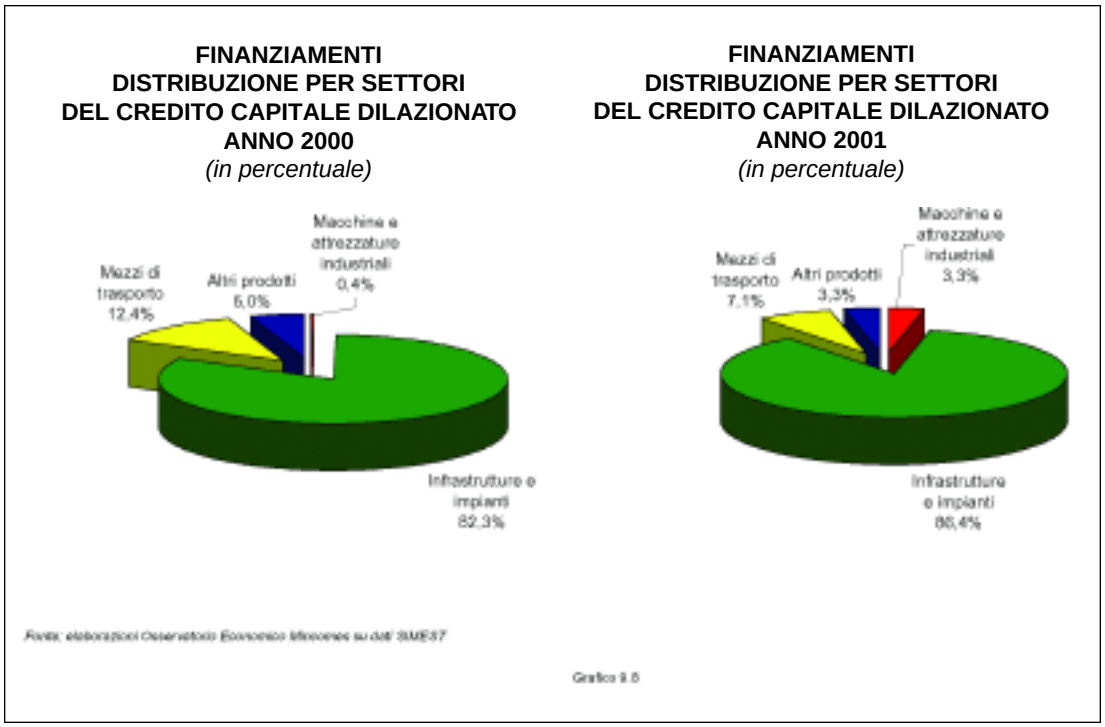
Tra i settori destinatari dell'agevolazione hanno assunto un peso significativo gli impianti chimici e petrolchimici e gli impianti siderurgici (tavola 9.8 e grafico 9.8).

CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE - FINANZIAMENTI
DISTRIBUZIONE PER SETTORI
(milioni di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente)

SETTORI	credito capitale dilazionato	
	2000	2001
Macchine e attrezzature industriali	8	10
	-65,5	*34,2*
Infrastrutture e impianti	1.772	265
	230,9	*-85,0*
Mezzi di trasporto	266	22
	529,3	*-91,8*
Altri prodotti	107	10
	139,9	*-90,7*
TOTALE	**2.153**	**307**
	234,0	*-85,7*

Fonte:elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.8



Anche nel 2001, le regioni dell'Italia settentrionale sono state le più attive nell'utilizzo dello strumento, mentre quelle del Mezzogiorno risultano completamente assenti (tavola 9.9 e grafico 9.9).

Le caratteristiche tipiche delle esportazioni oggetto di agevolazione fanno sì che, a differenza del credito fornitore, ricorrano allo strumento quasi esclusivamente le grandi imprese, che hanno rappresentato, nel 2001, il 95 per cento del totale (tavola 9.10 e grafico 9.10).

CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE - FINANZIAMENTI
DISTRIBUZIONE PER REGIONI
(milioni di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente)

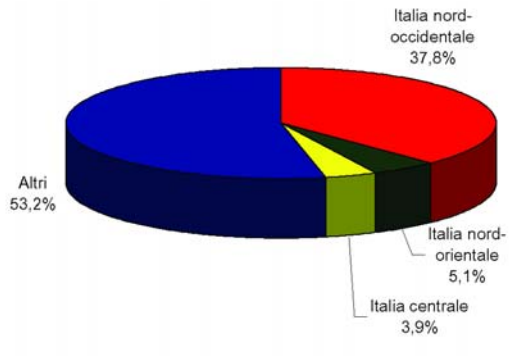
REGIONI	numero operazioni		credito capitale dilazionato	
	2000	2001	2000	2001
Piemonte	1	0	28	0
	0,0	*-100,0*	*1908,0*	*-100,0*
Lombardia	15	3	481	174
	114,3	*-80,0*	*400,5*	*-63,8*
Liguria	1	1	305	4
	-50,0	*0,0*	*1970,1*	*-98,7*
Italia nord-occidentale	17	4	813	178
	70,0	*-76,5*	*625,3*	*-78,1*
Veneto	1	0	3	0
	-50,0	*-100,0*	*-74,3*	*-100,0*
Friuli Venezia Giulia	0	3	0	89
	-100,0	*-*	*-100,0*	*-*
Emilia Romagna	4	1	107	9
	-50,0	*-75,0*	*491,4*	*-91,7*
Italia nord-orientale	5	4	110	98
	-61,5	*-20,0*	*-55,5*	*-11,4*
Toscana	2	0	61	0
	-100,0	*-100,0*	*-12,1*	*-100,0*
Lazio	2	4	22	22
	-71,4	*100,0*	*-88,2*	*-2,3*
Italia centrale	4	4	84	22
	-50,0	*0,0*	*-67,7*	*-74,0*
Italia meridionale	0	0	0	0
	0,0	*0,0*	*0,0*	*0,0*
Altre*	1	3	1.146	10
	-66,7	*200,0*	*+++*	*-99,1*
TOTALE	**27**	**15**	**2153**	**307**
	-20,6	*-44,4*	*234,0*	*-85,7*

* Forniture per le quali non è individuabile univocamente la regione di provenienza.

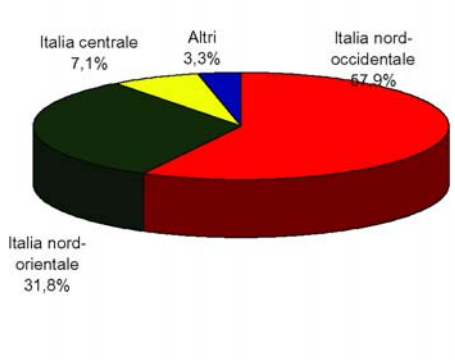
Fonte:elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.9

FINANZIAMENTI
DISTRIBUZIONE PER SETTORI
DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO
ANNO 2000
(in percentuale)



FINANZIAMENTI
DISTRIBUZIONE PER SETTORI
DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO
ANNO 2001
(in percentuale)



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SIMEST

Grafico 9.9

CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE - FINANZIAMENTI
DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONI AZIENDALI

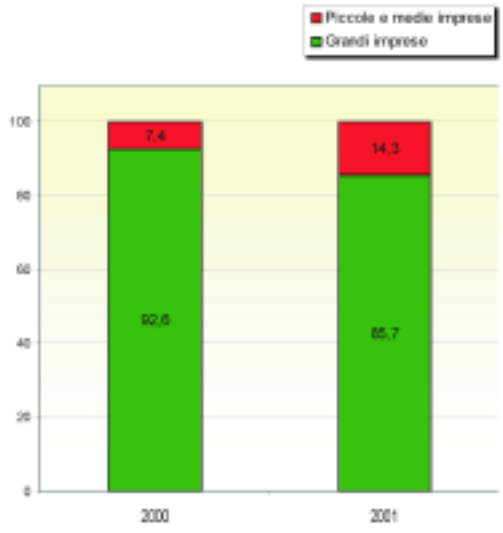
CLASSI DI DIMENSIONE AZIENDALE	numero operazioni		credito capitale dilazionato (milioni di euro)	
	2000	2001	2000	2001
Piccole e Medie [1]	2	2	8	7
Grandi	25	12	2.145	290
TOTALE [2]	**27**	**14**	**2.153**	**297**

[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").
[2] Dal totale è stata esclusa, per il 2001, un'operazione di finanziamento sotto forma di credito open, per la quale non sono individuabili le dimensioni delle imprese beneficiarie.

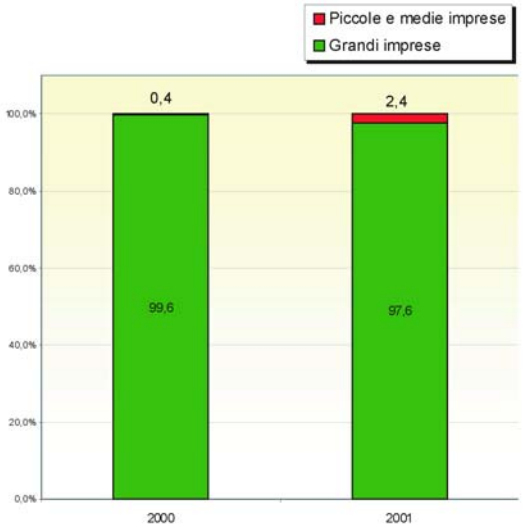
Fonte:elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.10

FINANZIAMENTI
DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONI AZIENDALI DEL NUMERO OPERAZIONI
(in percentuale)



FINANZIAMENTI
DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONI AZIENDALI DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO
(in percentuale)



Fonte:elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SIMEST

Grafico 9.10

L'assicurazione pubblica dei crediti all'esportazione[9]

L'assicurazione pubblica dei crediti all'esportazione è gestita, in Italia, dall'Istituto per i servizi assicurativi del commercio estero (SACE).

[9] Redatto da Alessandra D'Intinosante

***SACE** è l'Istituto per i Servizi Assicurativi del Commercio Estero. E'un ente pubblico economico con personalità giuridica, autonomia patrimoniale e di gestione, istituito con decreto legislativo n. 143 del 31 marzo 1998, integrato e modificato dal decreto legislativo n. 170 del 27 maggio 1999.*
SACE assume in assicurazione e/o in riassicurazione i rischi a cui sono esposti gli operatori italiani nelle loro transazioni internazionali e negli investimenti all'estero. L'Istituto è autorizzato ad assumere in assicurazione, riassicurazione e coassicurazione i rischi di carattere politico, catastrofico, economico e commerciale e di cambio.
I rischi e le operazioni assicurabili sono stati definiti dal CIPE (Comitato Interministeriale per la Programmazione Economica) con la delibera n. 93 del 9 giugno 1999, tenendo conto anche degli accordi internazionali nonché della normativa e degli indirizzi dell'Unione Europea in materia di privatizzazione dei rischi di mercato e di armonizzazione dei sistemi comunitari di assicurazione dei crediti all'esportazione gestiti con il sostegno dello Stato.
Sono assicurabili le seguenti operazioni:
• Crediti fornitori e acquirenti
• Crediti documentari e linee di credito a breve termine
• Lavori all'estero
• Investimenti all'estero
• Depositi all'estero
• Operazioni di leasing
• Fideiussioni
SACE classifica i Paesi in 7 categorie di rischio.
In materia di rischio commerciale adotta 4 livelli di premio.

SACE – P.zza Poli, 37/42 – 00187 Roma – Numero verde: 800 269264 – www.isace.it

L'intervento consiste nell'assumere in assicurazione o 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. Le operazioni assicurabili sono costituite in massima parte dai crediti connessi alle dilazioni 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 ed il relativo costo;
– 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; garanzie concesse nell'ambito di trattati di riassicurazione con operatori privati; garanzie concesse sulla base di trattati di riassicurazione e coassicurazione con compagnie assicurative estere; garanzie di tipo fideiussorio.

Nel 2001 la SACE ha concesso garanzie per un importo pari a 2.714 milioni di euro, di cui il 93,8 per cento (2.547 milioni) relativo ad operazioni di durata superio-

re ai 24 mesi (tavola 9.11 e grafico 9.11). Rispetto all'anno precedente, i dati evidenziano una notevole riduzione dei valori assicurati (-45,6%); viene, inoltre, confermata la prevalente operatività dell'Istituto sul medio-lungo termine, che, da un lato, è conseguenza del divieto imposto dalla normativa comunitaria di concedere garanzie pubbliche per 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*.

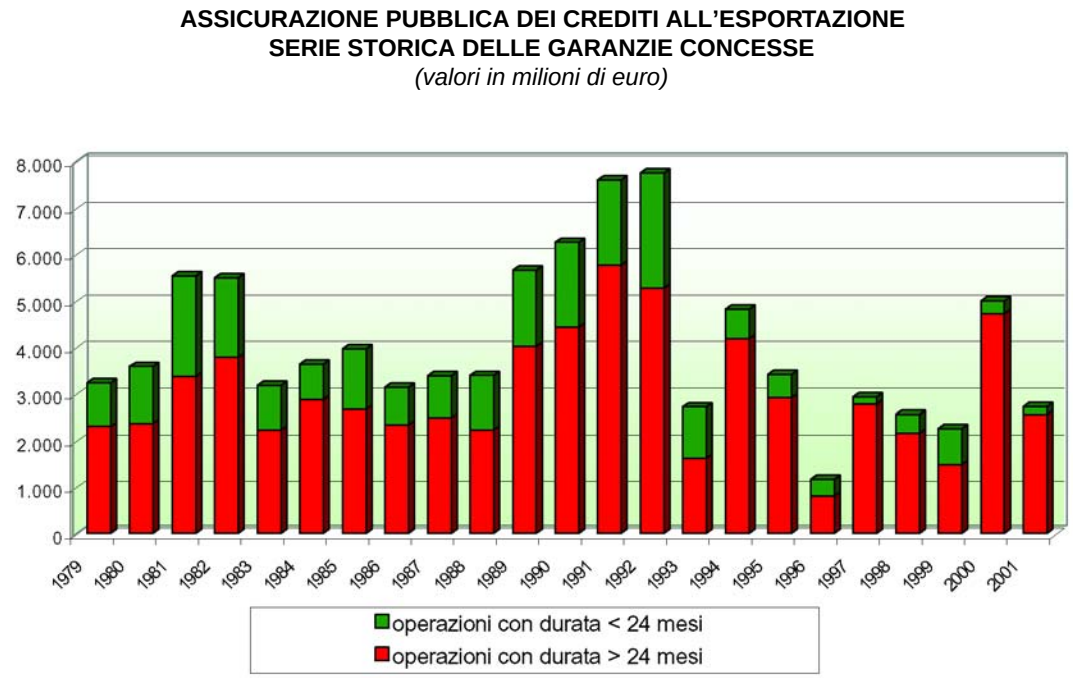
ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE
GARANZIE CONCESSE
(valori, distribuzioni percentuali e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Anni	importo assicurato (milioni di euro)	plafond annuale* (milioni di euro)	peso percentuale	plafond rotativo** (milioni di euro)	peso percentuale
1979	3.223	2.293	71,1	930	28,9
1980	3.573	2.355	65,9	1.218	34,1
1981	5.520	3.359	60,9	2.161	39,1
	54,5				
1982	5.485	3.766	68,7	1.719	31,3
	-0,6				
1983	3.171	2.222	70,1	949	29,9
	-42,2				
1984	3.619	2.860	79,0	759	21,0
	14,1				
1985	3.949	2.656	67,3	1.293	32,7
	9,1				
1986	3.130	2.323	74,2	807	25,8
	-20,7				
1987	3.371	2.475	73,4	896	26,6
	7,7				
1988	3.380	2.222	65,7	1.158	34,3
	0,3				
1989	5.644	4.008	71,0	1.637	29,0
	67,0				
1990	6.246	4.419	70,7	1.827	29,2
	10,7				
1991	7.590	5.760	75,9	1.830	24,1
	21,5				
1992	7.734	5.255	67,9	2.479	32,1
	1,9				
1993	2.705	1.608	59,5	1.097	40,5
	-65,0				
1994	4.805	4.177	86,9	628	13,1
	77,6				
1995	3.402	2.898	85,2	504	14,8
	-29,2				
1996	1.155	793	68,6	363	31,4
	-66,0				
1997	2.920	2.770	94,8	150	5,2
	152,7				
1998	2.551	2.143	84,0	408	16,0
	-12,7				
1999	2.239	1.478	66,0	761	34,0
	-12,2				
2000	4.986	4.715	94,6	271	5,4
	122,7				
2001	2.714	2.547	93,8	167	6,2
	-45,6				

* 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 9.11



elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Grafico 9.11

La distribuzione geografica degli interventi assicurativi (tavola 9.12 e grafico 9.12) mette in evidenza la concentrazione dell'attività dell'Istituto su poche operazioni, caratteristica comune a gran parte delle agenzie pubbliche di assicurazione del credito all'esportazione: il 42,5 per cento degli importi garantiti nel 2001 è riferito all'Iran; seguono Brasile (18,3%), Algeria (7,6%) e Venezuela (6,5%). Rispetto all'anno precedente, si è verificata una forte contrazione delle garanzie concesse a favore dell'Europa centro-orientale, in particolare della Russia (-98,0%), oggetto, nel 2000, di un intervento di entità rilevante (il già citato progetto *Gazprom-Blue Stream*). I dati indicano, inoltre, un minor ricorso all'assicurazione pubblica per la copertura delle esportazioni dirette verso i paesi africani, con la rilevante eccezione dell'Algeria, e verso tutti i paesi asiatici. Con riferimento all'emisfero occidentale, è da segnalare la ripresa degli interventi assicurativi a favore dei paesi dell'America latina, in particolare di Brasile, Messico e Venezuela: dopo la battuta d'arresto dell'anno precedente, i valori del 2001 hanno raggiunto nuovamente i livelli registrati nel 1998 e 1999.

L'analisi della composizione merceologica delle operazioni assicurate (tavola 9.13 e grafico 9.13) conferma, anche per il 2001, la netta prevalenza del settore degli impianti completi, con un'incidenza del 68,9 per cento sul totale degli importi assicurati. Seguono, a grande distanza, il comparto della meccanica, con un peso del 14,4 per cento, ed i settori dei lavori e dei mezzi di trasporto, che assorbono quote inferiori al 10 per cento. Rispetto al 2000, hanno registrato una contrazione significativa le garanzie concesse sui lavori, la cui incidenza è passata dal 37,3 all'8,0 per cento.

ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE DELLE GARANZIE CONCESSE E DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE
(milioni di euro)

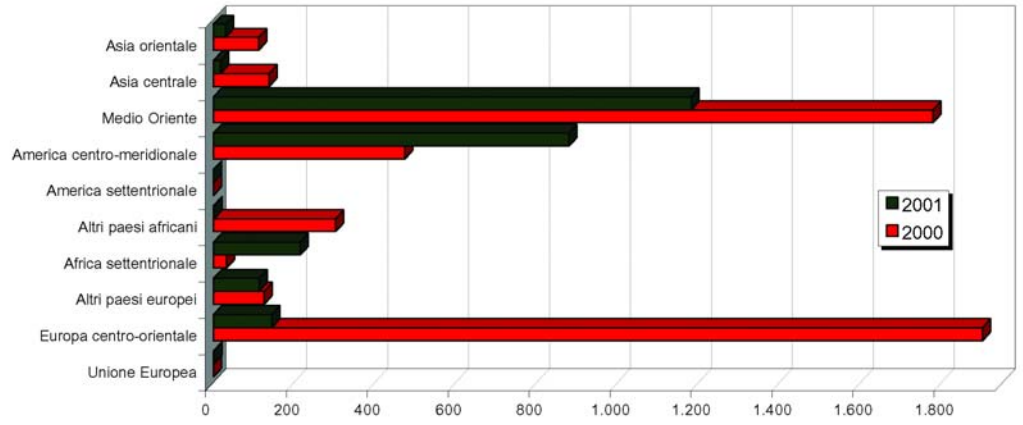
	(A) garanzie concesse				(B) esportazioni totali				(C) grado di copertura (A/B%)			
AREE E PAESI	1998	1999	2000	2001	1998	1999	2000	2001	1998	1999	2000	2001
EUROPA	287	288	2.026	260	156.044	157.653	180.991	186.531	0,2	0,2	1,1	0,1
Unione Europea	10	37	0	2	125.150	128.712	144.411	144.814	0,0	0,0	0,0	0,0
Europa centro-orientale	165	121	1.901	145	17.327	16.238	20.669	25.338	1,0	0,7	9,2	0,6
Estonia	0	0	0	92	1.209	117	165		0,0	0,0	0,0	55,7
Russia	98	21	1.689	35	2.792	1.724	2.521	3.539	3,5	1,2	67,0	1,0
Altri paesi europei	112	130	125	113	13.567	12.702	15.911	16.379	0,8	1,0	0,8	0,7
Turchia	112	130	125	113	3.669	2.846	4.646	3.923	3,0	4,6	2,7	2,9
AFRICA	574	279	335	216	8.853	7.676	9.119	10.037	6,5	3,6	3,7	2,2
Africa settentrionale	417	248	33	215	5.121	5.249	6.063	6.755	8,1	4,7	0,5	3,2
Algeria	16	167	19	207	785	728	864	1.038	2,0	22,9	2,2	20,0
Altri paesi africani	157	30	302	2	3.731	2.427	3.056	3.282	4,2	1,3	9,9	0,0
AMERICA	922	829	474	879	30.024	31.080	39.287	38.899	3,1	2,7	1,2	2,3
America settentrionale	1	0	0	0	20.768	22.434	29.004	28.790	0,0	0,0	0,0	0,0
America centro-meridionale	921	829	473	879	9.256	8.646	10.283	10.109	9,9	9,6	4,6	8,7
Brasile	382	619	29	496	2.963	2.409	2.462	2.616	12,9	25,7	1,2	19,0
Messico	41	50	34	113	1.202	1.254	1.827	1.970	3,4	4,0	1,9	5,8
Venezuela	0	33	30	177	667	766	767	849	0,1	4,3	3,9	20,8
ASIA	768	843	2.028	1.229	22.352	21.652	27.563	30.755	3,4	3,9	7,4	4,0
Medio Oriente	262	735	1.779	1.181	7.744	7.113	8.616	9.812	3,4	10,3	20,6	12,0
Iran	0	528	1.774	1.155	814	676	842	1.171	0,0	78,2	210,6	98,6
Asia centrale	193	28	138	18	1.876	1.615	1.724	1.935	10,3	1,7	8,0	0,9
Asia orientale	313	80	112	30	12.732	12.924	17.223	19.008	2,5	0,6	0,6	0,2
Cina	203	10	9	3	1.842	1.834	2.380	3.272	11,0	0,6	0,4	0,1
Filippine	13	1	0	13	218	232	297	253	6,1	0,4	0,0	5,0
Thailandia	35	3	0	12	348	343	545	654	10,0	0,7	0,0	1,8
OCEANIA	0	0	0	0	2.832	2.979	2.274	2.310	0,0	0,0	0,0	0,0
MONDO	**2.551**	**2.239**	**4.862**	**2.584**	**220.105**	**221.040**	**260.413**	**269.701**	**1,2**	**1,0**	**1,9**	**1,0**

* Gli importi relativi agli anni 2000 e 2001 non comprendono le garanzie concesse nell'ambito di convenzioni quadro e trattati di riassicurazione con le compagnie di assicurazione italiane, per le quali non è individuabile il paese di destinazione delle e

Fonte:elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Tavola 9.12

ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE DELLE GARANZIE CONCESSE
(valori in milioni di euro)



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Grafico 9.12

ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE - GARANZIE CONCESSE
DISTRIBUZIONE PER SETTORI
(in percentuale)

SETTORI	1998	1999	2000	2001
Prodotti metallurgici	0,0	0,1	0,0	0,1
Prodotti meccanici	6,4	25,3	10,6	14,4
Mezzi di trasporto	21,6	22,8	7,6	6,5
Altri prodotti dell'industria manifatturiera	7,9	13,8	0,0	0,1
Impianti completi	50,0	16,6	42,2	68,9
Lavori	14,1	4,8	37,3	8,0
Investimenti all'estero	0,0	16,6	2,3	1,6
Altri settori *	0,0	0,0	0,1	0,4
TOTALE (1)	**100**	**100**	**100**	**100**

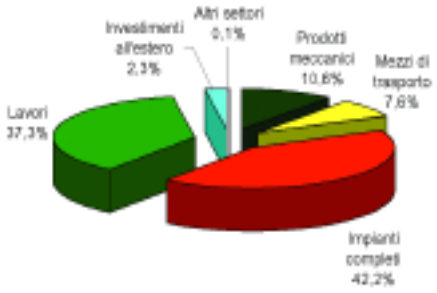
(1) Sono esclusi dalla distribuzione gli importi relativi alle garanzie concesse su rifinanziamenti e nell'ambito di convenzioni quadro, trattati di riassicurazione, crediti open, linee di credito bancarie, per i quali non è disponibile una rilevazione an

* Prodotti agro-alimentari, prodotti tessili e abbigliamento, materiali da costruzione, prodotti chimici e petroliferi.

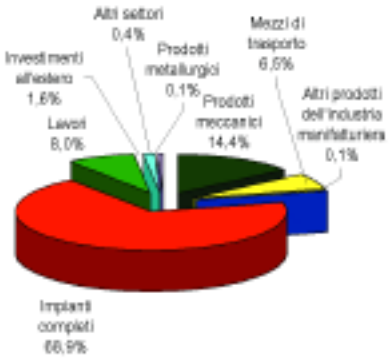
Fonte:elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Tavola 9.13

ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE DISTRIBUZIONE PER SETTORI DELLE GARANZIE CONCESSE ANNO 2000
(in percentuale)



ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE DISTRIBUZIONE PER SETTORI DELLE GARANZIE CONCESSE ANNO 2001
(in percentuale)



Con riferimento alla ripartizione regionale delle operazioni assicurate (tavola 9.14 e grafico 9.14), i dati indicano, anche per il 2001, una rilevante concentrazione delle garanzie concesse nell'Italia settentrionale (oltre il 70% del totale), in particolare in Lombardia e Liguria. Rispetto all'anno precedente, le imprese dell'Italia centrale hanno considerevolmente intensificato il ricorso all'assicurazione pubblica, risultando beneficiarie del 22,8 per cento delle garanzie concesse. Appare confermata la scarsissima diffusione dell'intervento assicurativo pubblico nell'Italia meridionale[10].

[10] 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 REGIONI
(milioni di euro)

REGIONI	1998	1999	2000	2001
Piemonte	494	364	22	190
Lombardia	704	743	2.758	1.197
Liguria	43	11	907	309
Italia nord-occidentale	1.241	1.118	3.688	1.696
Veneto	83	14	30	10
Friuli Venezia Giulia	296	40	383	111
Emilia Romagna	53	68	57	33
Italia nord-orientale	433	123	470	154
Toscana	69	94	221	96
Umbria	0	0	0	0
Marche	2	0	0	1
Lazio	391	423	352	449
Italia centrale	463	517	573	546
Abruzzo	0	0	69	0
Campania	0	0	0	0
Puglia	0	0	0	0
Italia meridionale	0	0	69	0
TOTALE (1)	**2.137**	**1.758**	**4.800**	**2.395**

(1) Sono esclusi dalla distribuzione gli importi relativi alle garanzie concesse su rifinanziamenti e nell'ambito di convenzioni quadro, trattati di riassicurazione, crediti open, linee di credito bancarie, per i quali non è disponibile una rilevazione an

Fonte:elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Tavola 9.14

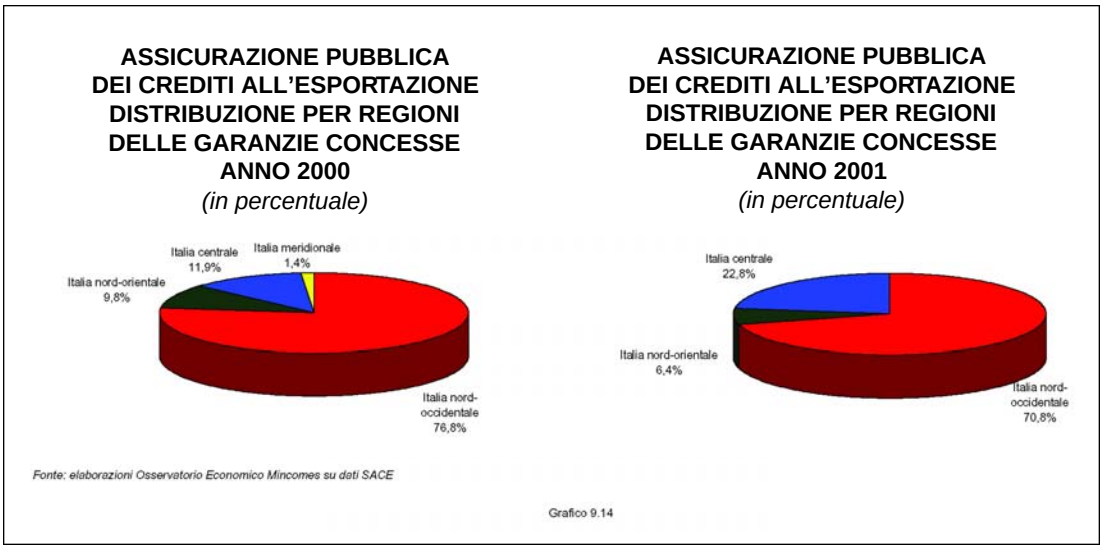


Grafico 9.14

La distribuzione delle garanzie concesse per dimensione d'impresa (tavola 9.15 e grafico 9.15) sottolinea, ancora una volta, la differenza qualitativa tra la domanda proveniente dalle grandi imprese, che ricorrono allo strumento assicurativo per poche operazioni di rilevante importo unitario, e le esigenze delle piccole e medie imprese, che risultano controparti di un gran numero di operazioni di modesta entità. Nel 2001, infatti, gli interventi a favore delle piccole e medie imprese, pur eguagliando grosso modo per numero quelli posti in essere nei confronti delle grandi, hanno assorbito meno del 10 per cento delle risorse[11]. Rispetto al-

[11] A tale proposito, tuttavia, SACE precisa che molte piccole e medie imprese sono coinvolte, in qualità di sub-fornitrici, 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)

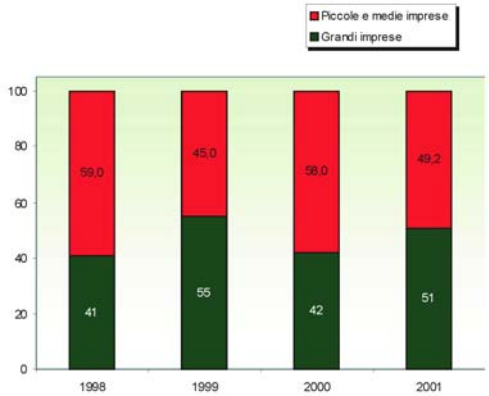
CLASSI DI DIMENSIONE AZIENDALE	numero operazioni				importi assicurati			
	1998	1999	2000	2001	1998	1999	2000	2001
Piccole e medie imprese (1)	59	45	58	49	22	12	5	9
Grandi imprese	41	55	42	51	78	88	95	91
TOTALE (2)	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

(1) Per la definizione di piccola e media impresa vengono adottati i parametri indicati nel Decreto del Ministro dell'Industria 18 settembre 1997 ("Adeguamento alla disciplina comunitaria dei criteri di individuazione delle piccole e medie imprese").
(2) Dal totale è stato escluso, per il 2001, un investimento effettuato da un istituto di credito, per un importo pari a 41,3 milioni.

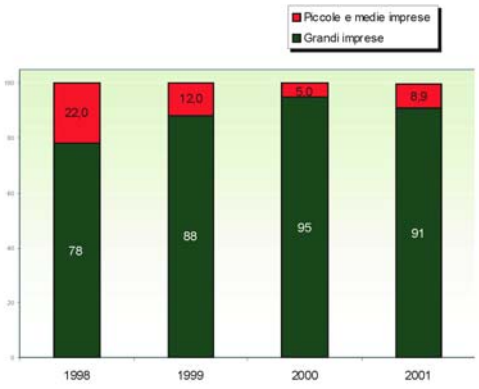
Fonte:elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Tavola 9.15

ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONE AZIENDALE DEL NUMERO OPERAZIONI
(in percentuale)



ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONE AZIENDALE DEGLI IMPORTI ASSICURATI
(in percentuale)



Fonte:elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Grafico 9.15

l'anno precedente, tuttavia, si è verificato un aumento dell'importo unitario delle operazioni a favore delle PMI.

Il sostegno pubblico agli investimenti all'estero[12]

La legge 100 del 24 aprile 1990, così come modificata dal Decreto Legislativo n. 143 del 1998, prevede interventi di sostegno agli investimenti delle imprese italiane all'estero. Il più importante di tali strumenti, sotto il profilo strategico-finanziario, è quello della partecipazione all'investimento da parte di SIMEST attraverso l'acqui-

[12] Redatto da Elvira Gaeta - Ministero Attività Produttive – Servizio Coordinamento Strumenti e Studi di Sostegno all'Internazionalizzazione delle Imprese – Divisione II

sizione (articolo 2) di quote azionarie fino al 25% del capitale italiano. A tale partecipazione azionaria diretta, si può anche accompagnare (articolo 4) il finanziamento, a tasso agevolato, del 90% del rimanente capitale di rischio italiano nell'investimento effettuato sul mercato estero. La SIMEST interviene assumendo a proprio carico la differenza tra il tasso di mercato concesso dalle banche finanziatrici del progetto di investimento ed il tasso agevolato concesso.

Le operazioni di acquisizione azionaria approvate nel 2001 dalla SIMEST sono numericamente cresciute rispetto all'anno precedente; tuttavia il loro importo medio si è sensibilmente ridotto: infatti, a fronte di 57 progetti di investimento approvati nel 2000, per un ammontare complessivo pari a circa 75,6 milioni di euro, lo scorso anno sono stati accolti 61 progetti per un importo complessivo deliberato pari a quasi 51,6 milioni di euro (tavola 9.16 e grafico 9.16).

INVESTIMENTI IN PAESI EXTRA UE (Legge 100/90, art.2)
NUOVE PARTECIPAZIONI
DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONE DELL'IMPRESA

progetti approvati di società all'estero

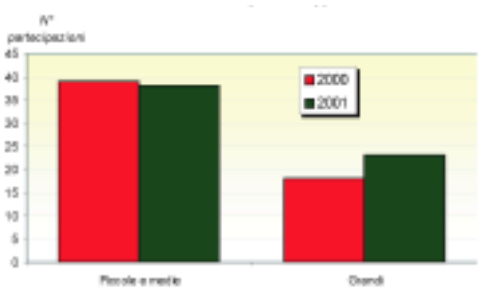
CLASSI DI DIMENSIONE AZIENDALE	numero operazioni		importo deliberato (milioni di euro)	
	2000	2001	2000	2001
Piccole e medie	39	38	20,8	15,8
Grandi	18	23	54,8	35,9
TOTALE	**57**	**61**	**75,5**	**51,6**

(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 9.16

INVESTIMENTI IN PAESI EXTRA UE
L. 100/90, ART. 2
DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONE
DI IMPRESA
PARTECIPAZIONI APPROVATE



INVESTIMENTI IN PAESI EXTRA UE
L. 100/90, ART. 2
DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONE
DI IMPRESA
IMPORTI DELIBERATI

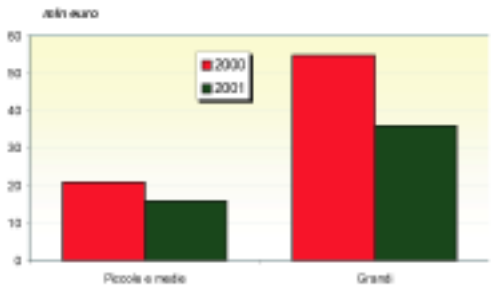


Grafico 9.16

Il minor importo medio dei progetti di investimento approvati nel 2001, non sembra però essere dipeso esclusivamente - come invece si è avuto modo di rilevare quasi per tutti gli altri strumenti di sostegno all'internazionalizzazione – dal loro maggiore utilizzo da parte delle PMI (Piccole e Medie Imprese): le grandi imprese hanno infatti avuto 23 progetti approvati nel 2001 per 35,9 milioni di euro deliberati, contro i 18 del 2000 per 54,7 milioni di euro.

L'area dell'Europa centro-orientale e della CSI (Confederazione degli Stati Indipendenti) è stata destinataria, nel 2001, di 35 progetti di investimento partecipati dalla SIMEST, e si è quindi confermata come la maggiore area di attrazione per gli investimenti italiani. Seconda area d'interesse è stata quella Mediterranea con 9 progetti approvati (tavola 9.17 e grafico 9.17).

INVESTIMENTI IN PAESI EXTRA UE * *(Legge 100/90 - Legge 19/91)*
NUOVE PARTECIPAZIONI
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE

	numero di operazioni															
	progetti approvati di società all'estero								partecipazioni acquisite in società all'estero							
	numero operazioni				importo deliberato (milioni di euro)				numero operazioni				importo acquisito (milioni di euro)			
AREE	1998	1999	2000	2001	1998	1999	2000	2001	1998	1999	2000	2001	1998	1999	2000	2001
EUROPA	30	34	27	39	12,6	19,4	27,4	43,2	13	27	15	17	3,7	10,1	13,5	24,3
Unione Europea*	0	0	2	0	0,0	0,0	0,2	0,0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
Europa centro-orientale	29	34	25	34	11,9	19,4	27,2	32,2	11	27	15	17	2,2	10,1	13,5	24,3
Bulgaria	3	1	7	0	1,2	0,1	12,3	0,0	0	1	3	3	0,0	0,1	1,9	11,9
Croazia	2	3	2	3	1,0	2,1	1,1	1,7	0	3	0	3	0,0	1,8	0,0	1,3
Polonia	6	6	0	8	1,7	2,5	0,0	10,4	2	6	0	1	1,0	1,2	0,0	0,6
Romania	3	8	7	7	0,8	4,4	3,3	1,7	0	5	4	1	0,0	1,1	1,5	0,2
Russia	2	0	2	3	2,1	0,0	8,8	1,0	2	0	1	2	0,2	0,0	6,8	1,7
Ungheria	3	5	3	2	0,5	4,0	0,6	2,6	4	2	5	2	0,5	2,7	0,7	0,7
Altri paesi europei	1	0	0	5	0,7	0,0	0,0	11,1	2	0	0	0	1,5	0,0	0,0	0,0
AFRICA	7	6	6	4	19,3	2,9	7,3	1,4	2	5	3	3	8,4	5,7	0,9	0,6
Africa settentrionale	4	5	5	4	10,3	1,2	7,2	1,4	1	4	2	3	0,7	5,5	0,4	0,6
Tunisia	2	3	4	3	1,3	0,7	6,9	0,9	0	2	2	2	0,0	1,2	0,4	0,5
Egitto	1	1	0	1	8,3	0,4	0,0	0,5	0	2	0	0	0,0	4,3	0,0	0,0
Altri paesi africani	3	1	1	0	9,0	1,7	0,2	0,0	1	1	1	0	7,7	0,2	0,5	0,0
AMERICA	9	17	16	8	7,9	22,2	26,9	3,1	7	13	14	6	10,7	10,8	24,4	3,3
America settentrionale	2	2	4	4	1,9	1,2	5,2	1,8	1	0	5	2	0,4	0,0	4,6	1,1
Stati Uniti	2	2	2	4	1,9	1,2	1,6	1,8	1	0	3	2	0,4	0,0	1,8	1,1
America centro-meridionale	7	15	12	4	5,9	20,9	21,7	1,3	6	13	9	4	10,3	10,8	19,8	2,2
Argentina	3	4	3	0	2,0	5,2	11,0	0,0	4	5	2	1	8,2	4,9	9,7	0,5
Brasile	1	5	5	4	0,6	3,3	3,5	1,3	1	3	3	3	0,9	2,5	1,1	1,7
Cile	0	1	0	0	0,0	9,3	0,0	0,0	0	0	1	0	0,0	0,0	7,3	0,0
Messico	0	1	2	0	0,0	1,8	1,4	0,0	0	1	2	0	0,0	0,7	1,4	0,0
ASIA	4	2	8	10	2,6	2,8	13,8	3,8	4	1	1	3	1,8	0,2	0,2	2,5
Cina	2	1	7	3	0,8	0,2	13,3	1,1	0	1	1	1	0,0	0,2	0,2	0,5
OCEANIA	0	1	0	0	0,0	0,3	0,0	0,0	0	0	1	0	0,0	0,0	0,3	0,0
MONDO	**50**	**60**	**57**	**61**	**42,4**	**47,6**	**75,5**	**51,6**	**26**	**46**	**34**	**29**	**24,5**	**26,8**	**39,3**	**30,7**

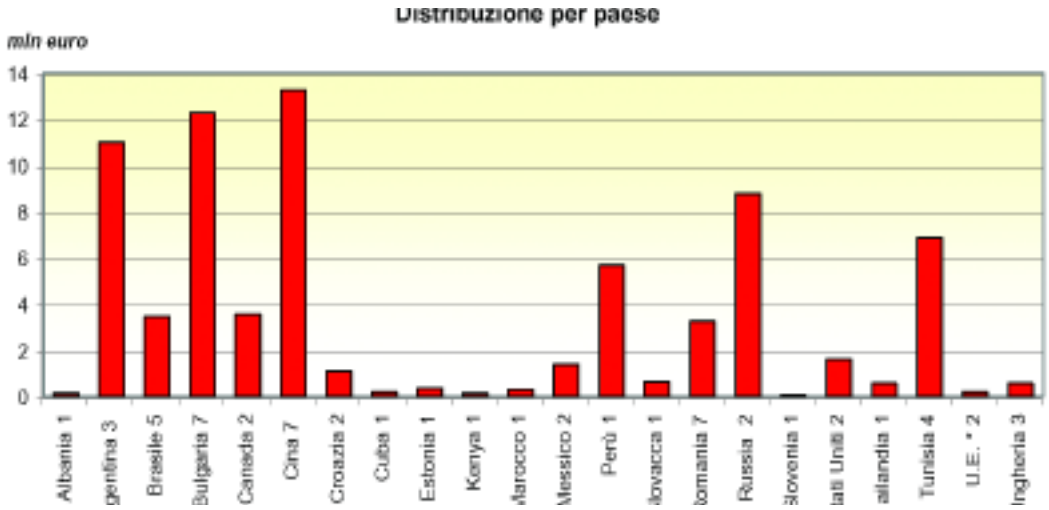
* I paesi membri dell'Unione Europea non rientrano tra i destinatari delle operazioni oggetto di agevolazioni ad eccezione di quelle relative alle partecipazioni in società con finalità strumentali (art.1, comma 2, lettera H ter del Dlgs n.143 del 1998)

Fonte:elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.17

Gli interventi di accompagnamento alle acquisizioni azionarie, di norma, sono approvate in momenti temporali differenti da quelli dell'approvazione delle operazioni di investimento, pertanto il numero dei due strumenti è differente per ciascun anno di approvazione.

INVESTIMENTI IN PAESI EXTRA UE LEGGE 100/90, ART. 2
PARTECIPAZIONI ACQUISITE ANNO 2000
DISTRIBUZIONE PER PAESE



INVESTIMENTI IN PAESI EXTRA UE LEGGE 100/90, ART. 2
PARTECIPAZIONI ACQUISITE ANNO 2001
DISTRIBUZIONE PER PAESE

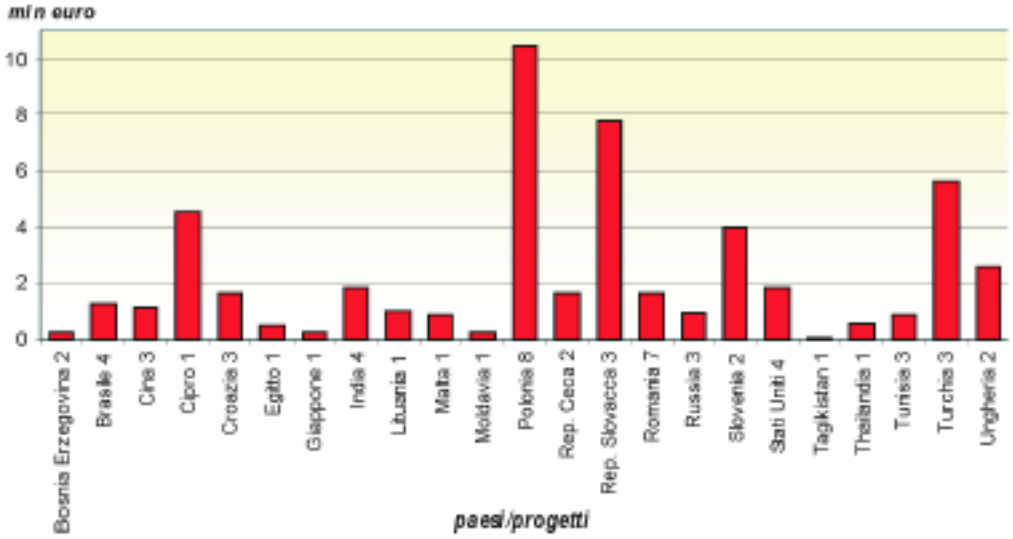


Grafico 9.17

FINEST S.p.A. *Società Finanziaria di Promozione della Cooperazione Economica con i Paesi dell'Est Europeo, costituita con la legge n.19/91, é operativa dal 1993. Azionisti della Società sono: la Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia, la Regione Veneto, la Provincia Autonoma di Trento, Simest Sp.A. e 17 Banche.*

Finalità della Finest è promuovere gli investimenti nei Paesi dell'Europa Centrale ed Orientale per creare o ampliare una società mista, creare o ampliare una società a capitale italiano al 100%, avviare rapporti di collaborazione industriali o commerciali.

Beneficiarie dell'intervento sono le imprese aventi stabile e prevalente organizzazione nelle Regioni: Friuli Venezia Giulia, Veneto, Trentino Alto Adige. Sono inoltre ammesse a beneficiare dell'agevolazione le società aventi stabile organizzazione nel territorio di uno Stato membro della Comunità Europea, controllate da imprese residenti nelle citate Regioni.

L'intervento, la cui durata non può di norma superare gli 8 anni, assume tre forme:

1) partecipazione alla società estera fino al 25% del capitale sociale della nuova società;

2) finanziamento alla società estera fino al 25% dell'impegno finanziario nella nuova società; 3) finanziamento all'azienda italiana per l'accordo di collaborazione con un partner locale fino al 25% della necessità finanziaria.

Nel dicembre 2000 la FINEST ha sottoscritto un accordo con la SACE e La Viscontea (Gruppo COFACE), per la copertura assicurativa dei rischi commerciali e politici dei crediti all'esportazione derivanti dalla fornitura di beni e/o servizi delle imprese del Nord Est. L'accordo prevede l'utilizzo di due polizze convenzione rispettivamente per il breve termine (esportazione di beni e/o servizi) e per il medio termine (esportazione di beni strumentali).

FINEST S.p.A. – Via Mazzini, 13 – 33170 Pordenone – tel. 0434 229811-www.finest.it

Tra i settori che hanno maggiormente utilizzato questo strumento si segnalano: elettromeccanico, servizi, tessile-abbigliamento e chimico-farmaceutico (tavola 9.18 e grafico 9.18).

AGEVOLAZIONI PER GLI INVESTIMENTI ALL'ESTERO *(Legge 100/90 - Legge 19/91)*
NUOVE PARTECIPAZIONI
DISTRIBUZIONE PER SETTORI

SETTORI	numero di operazioni							
	progetti approvati di società all'estero							
	numero operazioni				importo deliberato (milioni di euro)			
	1998	1999	2000	2001	1998	1999	2000	2001
Agro-alimentare	3	6	4	4	0,8	3,2	10,4	1,1
Carta/cartotecnica	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
Chimico/Farmaceutico	3	1	2	7	1,0	1,1	0,2	15,2
Credito	0	2	3	2	0,0	5,7	15,5	3,0
Edilizia/Costruzione	4	7	6	4	3,0	12,6	2,4	6,5
Elettromeccanico/Meccanico	9	15	15	13	5,4	9,9	19,0	6,2
Elettronico/informatico	2	0	0	1	0,3	0,0	0,0	1,1
Estrattivo	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gas e olii	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gomma/Plastica	1	4	1	3	0,1	2,1	0,1	1,4
Idraulico	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
Legno/Arredamento	5	4	5	2	1,3	0,7	3,4	1,0
Metallurgico/Siderurgico	2	4	1	5	8,3	2,5	0,1	7,7
Servizi	2	4	5	8	10,2	4,6	1,2	3,7
Tessile/Abbigliamento	8	6	9	8	3,2	2,0	5,6	2,9
Turistico/Alberghiero	6	3	3	1	4,5	2,5	1,7	1,2
Altri	5	4	3	3	4,3	0,8	15,8	0,7
TOTALE	**50**	**60**	**57**	**61**	**42,4**	**47,6**	**75,5**	**51,6**

Fonte:elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.18

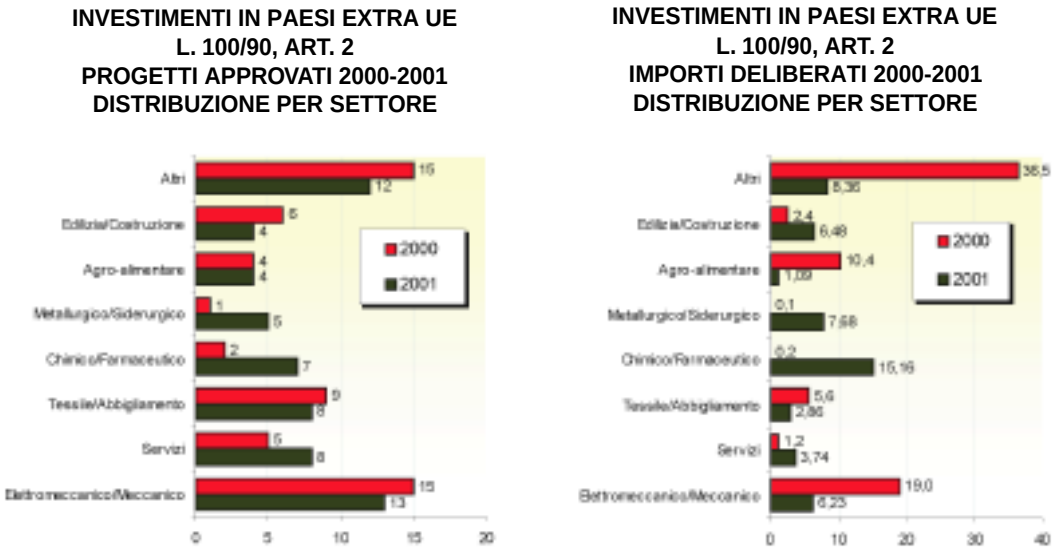


Grafico 9.18

Nel 2001, il numero di interventi agevolativi finalizzati al sostegno degli investimenti italiani all'estero (art. 4 legge 100/90) ha fatto registrare un notevole incremento rispetto all'anno precedente (+52,0 %): si è passati, infatti, dai 59 progetti approvati nel 2000 ai 90 accolti nel 2001.

L'importo complessivo di credito capitale dilazionato, impegnato per i nuovi progetti di investimento partecipati dalla SIMEST e/o dalla FINEST, è tuttavia rimasto pressoché invariato (212,9 milioni di euro a fronte dei 216,7 del 2000); questo dato riflette una minore dimensione media degli investimenti – a fronte del loro marcato aumento numerico – ma anche un maggiore utilizzo dello strumento in parola da parte delle PMI. Queste ultime, con 56 operazioni accolte, rispetto alle 39 dell'anno precedente, hanno assorbito circa il 21% dei finanziamenti contro il 13% del 2000 (tavola 9.19 e grafico 9.19).

INVESTIMENTI IN PAESI EXTRA UE: Legge 100/90 - Legge 19/91
Credito Capitale Dilazionato
DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONI AZIENDALI

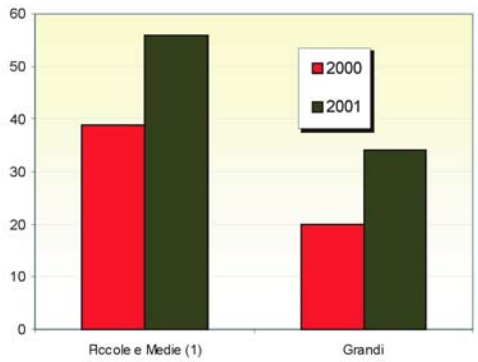
CLASSI DI DIMENSIONE AZIENDALE	numero operazioni		credito capitale dilazionato (milioni di euro)	
	2000	2001	2000	2001
Piccole e Medie [1]	39	56	26,6	44,4
Grandi	20	34	190,1	168,5
TOTALE	**59**	**90**	**216,7**	**212,9**

[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 9.19

INVESTIMENTI IN PAESI EXTRA UE
L. 100/90 - LEGGE 19/91
CREDITO CAPITALE DILAZIONATO
NUMERO OPERAZIONI
Distribuzione per dimensioni aziendali



INVESTIMENTI IN PAESI EXTRA UE
L. 100/90 - LEGGE 19/91
CREDITO CAPITALE DILAZIONATO
IMPORTI DELIBERATI
Distribuzione per dimensioni aziendali

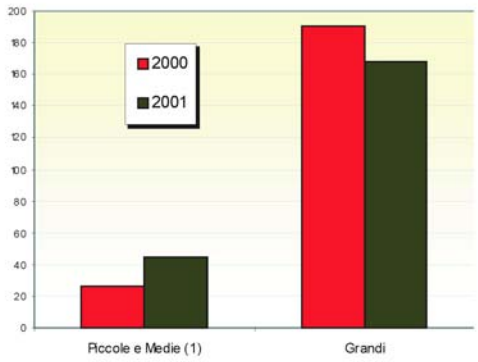


Grafico 9.19

La distribuzione geografica dei progetti di investimento diretti all'estero assistiti da intervento pubblico, da un lato, ha confermato il consolidato e crescente interesse delle imprese italiane verso l'Europa centro-orientale, area in cui si è concentrato quasi il 66% degli investimenti (57 su 90) sostenuti dalle agevolazioni previste dalle leggi 100/90 e 19/91[13]; dall'altro, la crisi argentina e, più in generale, l'incerto contesto latino-americano, hanno prodotto una netta contrazione dei finanziamenti verso l'America latina passati dal 38% del totale registrato nel 2000 (81,2 milioni di euro su 10 investimenti effettuati) all'11% dei finanziamenti complessivi del 2001 (23,7 milioni di euro per 12 operazioni accolte). È interessante notare, tuttavia, come in entrambi i casi e, nonostante le differenze tendenziali tra le due aree, il numero delle operazioni di investimento assistito sia cresciuto, anche se in maniera differenziata, e che allo stesso modo in entrambi i casi si sia ridotto sensibilmente l'ammontare medio delle operazioni accolte (tavola 9.20 e grafico 9.20).

Il Decreto 31.1.2001 del Direttore Generale del Servizio per il Coordinamento degli Strumenti e degli Studi in materia di Internazionalizzazione delle Imprese del Ministero Attività Produttive ha ampliato la possibilità di effettuare investimenti in joint-ventures, *da parte di piccole e medie imprese italiane, nella Repubblica Federale iugoslava.*

Con tale Decreto, divenuto pienamente operativo nel corso dell'anno e presentato agli operatori economici dei due paesi nel corso di una missione del Vice Ministro On.le Adolfo Urso, effettuata a Belgrado il 3 e 4 dicembre, il MAP ha, infatti, istituito un Fondo presso la SIMEST per l'acquisizione fino al 25% di quote di capitale di rischio - quote che devono essere aggiuntive rispetto a quelle che SIMEST e/o FINEST possono acquisire sulla base della legge 100/90 e 19/91 - in in -

[13] Si ricorda che la legge 19/91 si applica esclusivamente a investimenti di imprese del Triveneto verso i paesi dell'Europa centro-orientale.

vestimenti effettuati da PMI italiane in imprese miste costituite o da costituire nella Repubblica Federale di Jugoslavia.

La SIMEST ha anche avviato un programma di "business scouting", *finanziato dallo stesso Ministero, per la ricerca delle migliori opportunità di affari verso Belgrado.*

Non vi sono ancora dati disponibili sull'utilizzo dello strumento in parola, in quanto ai tempi necessari perché le imprese, potenziali beneficiarie, possano conoscerlo, valutare un buon investimento e decidere di chiedere l'intervento della SIMEST/FINEST e del Fondo, devono aggiungersi i tempi tecnici (novanta giorni) degli uffici per proporre al preposto Comitato di Gestione l'intervento.

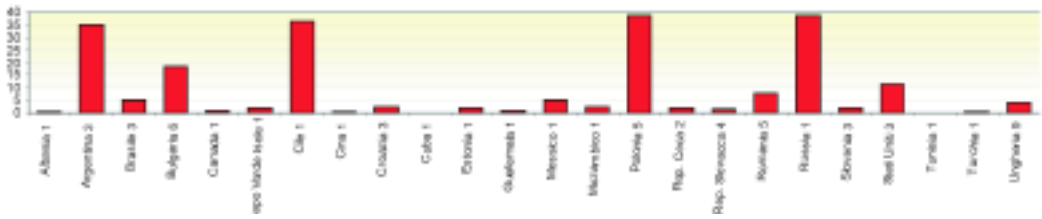
AGEVOLAZIONI PER GLI INVESTIMENTI ALL'ESTERO
(Legge 100/90 - Legge 19/91)
FINANZIAMENTI AGEVOLATI - DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE

AREE	numero operazioni		credito capitale dilazionato (milioni di euro)	
	2000	2001	2000	2001
EUROPA	41	57	118,2	96,2
Unione Europea	0	0	0,0	0,0
Europa centro-orientale	40	56	117,7	95,7
Albania	1	3	0,3	2,0
Bulgaria	6	4	18,6	7,0
Croazia	3	5	2,3	2,2
Estonia	1	0	1,8	0,0
Lituania	0	1	0,0	3,8
Macedonia	0	1	0,0	1,8
Moldavia	0	1	0,0	0,8
Polonia	5	6	38,8	16,8
Romania	5	19	7,8	19,0
Slovenia	3	6	2,0	11,9
Repubblica Ceca	2	1	1,7	1,5
Repubblica Slovacca	4	1	1,6	11,4
Russia	1	2	38,7	3,7
Ungheria	9	6	4,0	13,8
Altri paesi europei	1	1	0,5	0,5
Turchia	1	1	0,5	0,5
AFRICA	3	8	4,2	38,7
Africa settentrionale	1	7	0,2	37,8
Egitto	0	1	0,0	24,2
Marocco	0	1	0,0	0,5
Tunisia	1	5	0,2	13,1
Altri paesi africani	2	1	4,0	0,9
Capo Verde Isole	1	0	1,7	0,0
Kenya	0	1	0,0	0,9
Mozambico	1	0	2,3	0,0
AMERICA	14	17	93,8	46,9
America settentrionale	4	5	12,1	23,2
Canada	1	1	0,8	8,5
Stati Uniti	3	4	11,3	14,7
America centro-meridionale	10	12	81,7	23,7
Argentina	3	2	34,9	2,7
Brasile	3	7	4,9	14,8
Cile	1	0	36,1	0,0
Cuba	1	0	0,1	0,0
Guatemala	1	0	0,8	0,0
Messico	1	2	5,0	5,8
Repubblica Dominicana	0	1	0,0	0,4
ASIA	1	8	0,5	31,1
Cina	1	4	0,5	6,2
Giappone	0	1	0,0	0,4
Singapore	0	2	0,0	24,4
Tajikistan	0	1	0,0	0,1
OCEANIA	0	0	0,0	0,0
MONDO	**59**	**90**	**216,7**	**212,9**

Fonte:elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.20

INVESTIMENTI IN PAESI EXTRA UE LEGGE 100/90 - LEGGE 19/91
CREDITO CAPITALE DILAZIONATO
DISTRIBUZIONE PER PAESI DI DESTINAZIONE
ANNO 2000



INVESTIMENTI IN PAESI EXTRA UE LEGGE 100/90 - LEGGE 19/91
CREDITO CAPITALE DILAZIONATO
DISTRIBUZIONE PER PAESI DI DESTINAZIONE
ANNO 2001

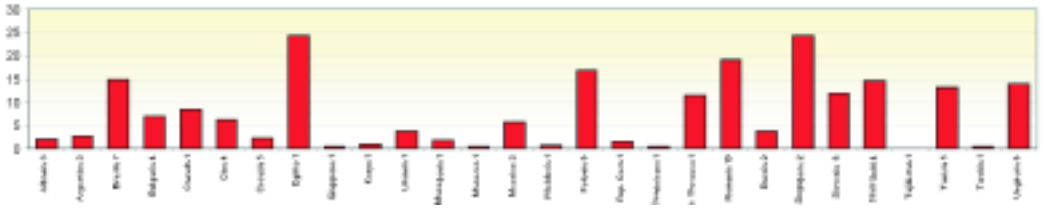


Grafico 9.20

Con 19 operazioni approvate, la Romania è stato il primo paese destinatario di operazioni di finanziamento agevolato finalizzato all'investimento, anche se il loro valore medio è di appena un milione di euro. In Romania vi è la maggiore concentrazione di imprese italiane stabilmente insediate; si calcola che circa 6.000 imprese, peraltro quasi esclusivamente piccole e medie, di cui la metà pienamente operative, siano ad oggi localizzate in territorio rumeno e che siano concentrate prevalentemente nelle aree di Bucarest e di Timishoara. Tra gli altri maggiori paesi destinatari dell'area si segnalano Polonia e Ungheria con 6 operazioni accolte, nonché Slovenia e Croazia, entrambe con 5 investimenti italiani partecipati da SIMEST/FINEST. Il diverso grado di sviluppo economico e la più matura fase di transizione verso un'economia di mercato, in particolare dei primi tre di questi paesi, sono testimoniati dal fatto che il valore medio degli investimenti diretti verso questi paesi è doppio rispetto a quelli diretti verso la Romania: nel caso della Polonia, il valore medio è pari quasi a tre milioni di euro.

All'estremo opposto per tipologia di intervento, si sono posizionati invece Singapore ed Egitto che sono risultati i maggiori beneficiari quanto ad ammontare di investimenti italiani agevolati: Singapore, con 24,4 milioni di euro di CCD (capitale di credito dilazionato) per 2 operazioni accolte, ed Egitto, con 24,2 milioni di euro per un solo investimento partecipato e ammesso alle agevolazioni di supporto di cui all'articolo 4 della legge 100/90. Altro importante destinatario di investimenti italiani nell'area mediterranea è stata la Tunisia, con 5 operazioni per oltre 13 milioni di euro.

Nell'area latino-americana, il Brasile resta il principale destinatario di investimenti italiani supportati da intervento SIMEST, con 7 operazioni accolte per un CCD pari a circa 14,6 milioni di euro.

Tra i Paesi industrializzati, gli Stati Uniti restano il paese di maggiore interesse per le nostre imprese (4 investimenti per 14,7 milioni di euro di CCD), mentre, tra i paesi emergenti, va segnalata la Cina (anch'essa con 4 operazioni accolte ma per un CCD di 6,5 milioni di Euro).

Per quanto concerne le Regioni italiane di maggiore provenienza delle imprese che hanno utilizzato questo tipo di agevolazioni, nel 2000 si era avuta una forte concentrazione nella Lombardia (23 operazioni sulle 59 complessive) mentre lo scorso anno si è registrata una maggiore e più equilibrata diversificazione: 25 investimenti dal Veneto, 19 dalla Lombardia, 12 dalla Toscana, 10 dall'Emilia Romagna, 9 dal Friuli Venezia Giulia, 5 Piemonte e, per la prima volta, 4 dalla Campania (tavola 9.21 e grafico 9.21).

INVESTIMENTI IN PAESI EXTRA UE *L. 100/90 e L. 19/91*
Credito Capitale Dilazionato
DISTRIBUZIONE PER REGIONI

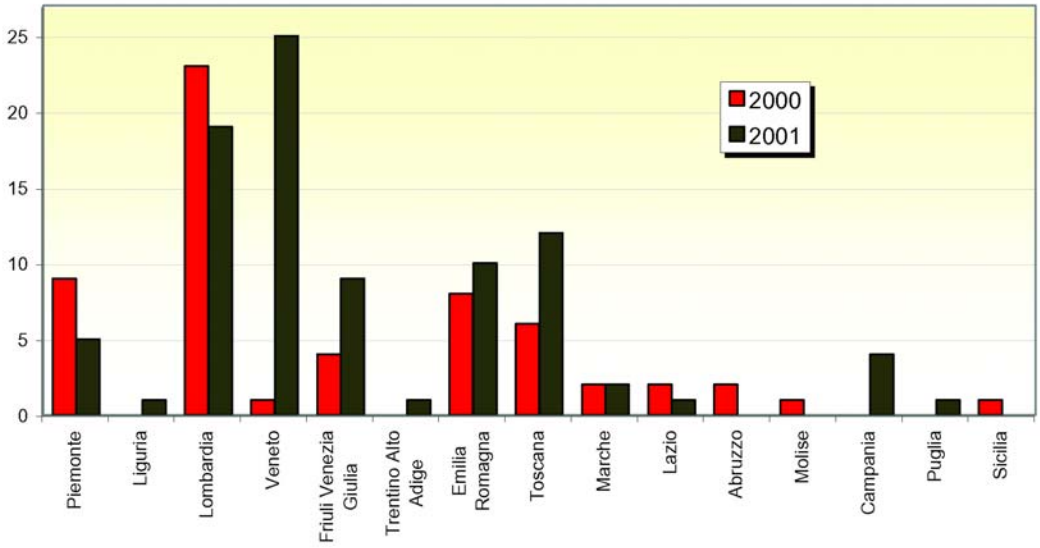
AREE	numero di operazioni			
	numero operazioni		credito capitale dilazionato (milioni di euro)	
	2000	2001	2000	2001
REGIONI	2000	2001	2000	2001
Piemonte	9	5	22,6	11,1
Liguria	0	1	0,0	3,6
Lombardia	23	19	124,0	72,0
Italia nord-occidentale	32	25	146,6	86,7
Veneto	1	25	1,0	29,2
Friuli Venezia Giulia	4	9	2,5	11,9
Trentino Alto Adige	0	1	0,0	1,3
Emilia Romagna	8	10	22,5	19,2
Italia nord-orientale	13	45	26,1	61,6
Toscana	6	12	2,9	34,2
Marche	2	2	39,1	24,4
Lazio	2	1	0,8	0,3
Italia centrale	10	15	42,8	58,9
Abruzzo	2	0	0,8	0,0
Molise	1	0	0,3	0,0
Campania	0	4	0,0	5,6
Puglia	0	1	0,0	0,1
Basilicata	0	0	0,0	0,0
Italia meridionale	3	5	1,1	5,7
Sicilia	1	0	0,2	0,0
Italia insulare	1	0	0,2	0,0
TOTALE	**59**	**90**	**216,7**	**212,9**

Fonte:elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.21

Per quanto concerne, infine, i settori economici che maggiormente usufruiscono del supporto finanziario pubblico negli investimenti in Paesi extra UE, il primo si è confermato quello elettromeccanico/meccanico, con 19 progetti approvati nel 2001 per un valore complessivo di partecipazioni SIMEST/FINEST pari a circa 62 milioni di euro (15 erano stati i progetti approvati nel 2000). Secondo settore per numero di progetti è stato nel 2001 quello del tessile-abbigliamento con 22,7 milioni di euro. Quanto a CCD impegnato, il secondo settore è risultato invece quello chimico-farmaceutico con circa 50 milioni di euro su 10 investimenti ammessi al sostegno (tavola 9.22 e grafico 9.22). Da evidenziare anche 2 nuove operazioni nel settore del credito per un valore di circa 16,3 milioni di euro.

INVESTIMENTI IN PAESI EXTRA UE LEGGE 100/90 - LEGGE 19/91 CREDITO DILAZIONATO NUMERO OPERAZIONI 2000-2001 DISTRIBUZIONE PER REGIONI



INVESTIMENTI IN PAESI EXTRA UE LEGGE 100/90 - LEGGE 19/91 CREDITO CAPITALE IMPORTI FINANZIATI 2000-2001 DISTRIBUZIONE PER REGIONI

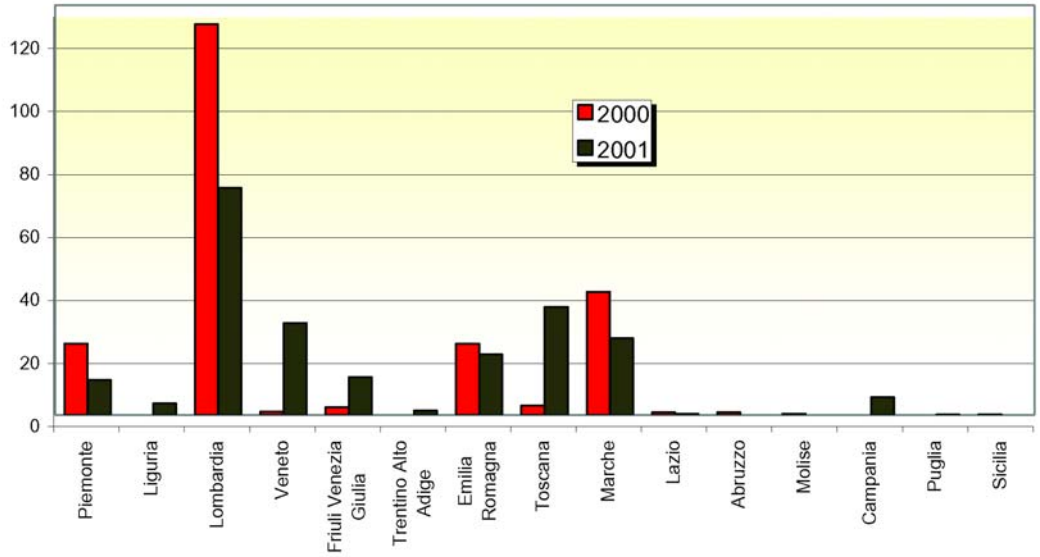


Grafico 9.21

INVESTIMENTI IN PAESI EXTRA UE L. 100/90 e L. 19/91 Credito Capitale *Dilazionato*
DISTRIBUZIONE PER SETTORI

SETTORI	numero di operazioni			
	numero operazioni		credito capitale dilazionato (milioni di euro)	
	2000	2001	2000	2001
Agro-alimentare	8	10	31,3	4,1
Chimico/Farmaceutico	2	10	1,2	50,0
Credito	0	2	0,0	16,3
Edilizia/Costruzione	8	10	52,6	9,9
Elettromeccanico/Meccanico	16	19	55,1	62,0
Gomma/Plastica	1	2	0,2	24,7
Legno/Arredamento	4	8	2,7	10,9
Metallurgico/Siderurgico	2	1	34,2	0,2
Servizi	3	6	8,6	4,4
Tessile/Abbigliamento	10	16	21,5	22,7
Turistico/Alberghiero	3	2	8,5	2,0
Altri	2	4	0,7	5,7
TOTALE	**59**	**90**	**216,7**	**212,9**

Fonte:elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.22

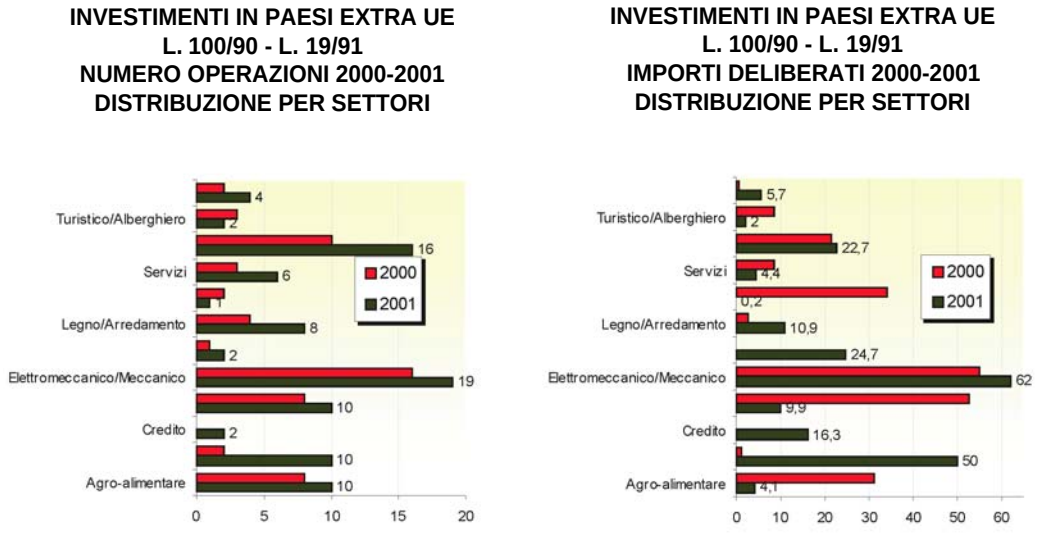


Grafico 9.22

I finanziamenti a tasso agevolato per i programmi di penetrazione commerciale[14]

Nel corso del 2001, si è consolidata la crescita dell'utilizzo dei benefici previsti dall'art. 2 della legge 394/81 per operazioni di finanziamento di programmi di penetrazione commerciale a tasso agevolato, pari al 40% del tasso di riferimento, facendo registrare un ulteriore incremento rispetto a quello già molto marcato del 2000. A

[14] Redatto da Elvira Gaeta

fronte dei 143 programmi di penetrazione commerciale, per complessivi 168 milioni di euro, approvati nel 2000, lo scorso anno sono stati finanziati 156 progetti per un ammontare di circa 175,2 milioni di euro (tavola 9.23 e grafico 9.23).

FINANZIAMENTI PER PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE *Legge 394/81*
DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONE DI IMPRESA

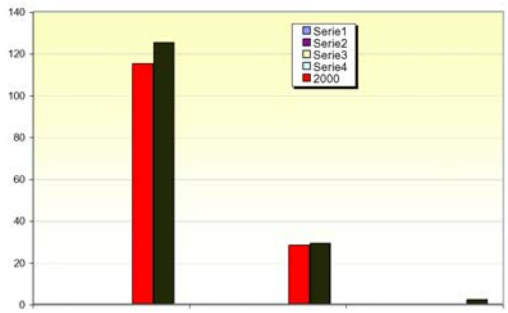
	2000				2001				variazione percentuale 2000-2001	
DIMENSIONE DI IMPRESA (1)	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale	numero operazioni	importo
Piccole e medie imprese	115	80,4	121,1	72,0	125	80,1	124,1	70,8	8,7	2,5
Grandi imprese	28	19,6	47,0	28,0	29	18,6	48,9	27,9	3,6	4,0
Consorzi	0	0,0	0,0	0,0	2	1,3	2,1	1,2	-	-
TOTALE	**143**	**100**	**168,1**	**100**	**156**	**100**	**175,2**	**100**	**9,1**	**-71,6**

(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 9.23

PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE IN PAESI EXTRA UE LEGGE 394/81 DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONE DI IMPRESA NUMERO OPERAZIONI



PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE IN PAESI EXTRA UE LEGGE 394/81 DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONE DI IMPRESA IMPORTI DELIBERATI

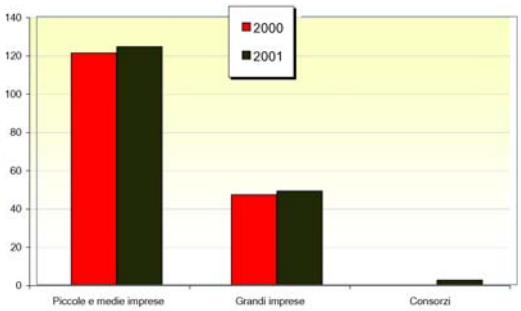


Grafico 9.23

Questo crescente utilizzo dello strumento è dovuto soprattutto ad un maggiore interesse mostrato dalle piccole e medie imprese: 125 programmi approvati, in luogo dei 115 dello scorso anno e dei 79 del 1999, a fronte di una sostanziale stabilità dei dati riferiti alle grandi imprese (29 operazioni nel 1999, 28 approvate nel 2000 e 29 nel 2001). Ciò testimonia una maggiore domanda di internazionalizzazione da parte delle PMI e, quindi, una loro più puntuale attenzione verso le opportunità di sostegno all'inserimento stabile sui mercati esteri.

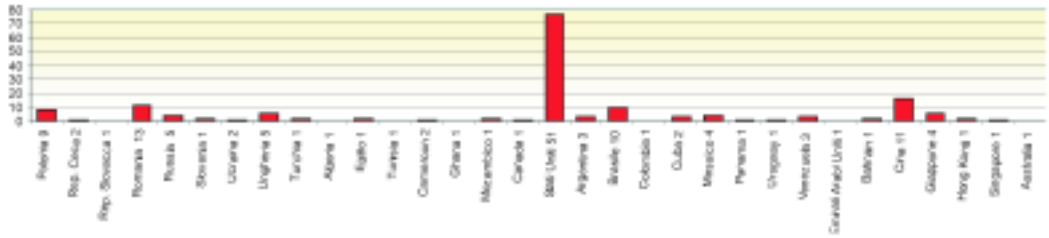
Dopo molti anni, sono stati finanziati anche due programmi di penetrazione commerciale, proposti da altrettanti consorzi di PMI, per un valore complessivo di circa 2,1 milioni di euro.

Tuttavia, se si considerano le stime relative agli esportatori abituali italiani sui mercati terzi (si veda il Capitolo 8), questo strumento appare ancora fortemente sottoutilizzato anche se il *trend* di crescita è senza dubbio positivo. Da un lato, va tenuto conto del clima di incertezza avvertito, nello scorso anno, in merito alle prospettive di crescita economica dei nostri maggiori *partners* extra europei, dall'altro, va considerato che, proprio il fatto che tale strumento agevolativo non può essere utilizzato a supporto dell'insediamento stabile delle nostre imprese nei Paesi membri dell'UE, ne riduce in maniera drastica il campo di utilizzo. Va peraltro ricordato che i positivi risultati ottenuti in questi anni sono tanto più significativi in quanto la costante riduzione dei tassi d'interesse di mercato ha reso sempre meno interessanti i finanziamenti agevolati, essendosi ridotti i margini differenziali con i tassi praticati sul libero mercato.

Nonostante la crisi che si intravedeva già nei primi otto mesi dell'anno e che i tragici eventi dell'11 settembre hanno accentuato, gli Stati Uniti d'America – anche nel 2001 – si sono confermati il più importante mercato di destinazione dei programmi di penetrazione commerciale stabile finanziati a valere sull'articolo 2 della legge 394/81, con 52 operazioni approvate per circa 78,3 milioni di euro (tavola 9.24 e grafico 9.24).

Anche l'Europa centro-orientale ha continuato ad accrescere il suo peso nell'utilizzazione di questo strumento: a fronte delle 38 operazioni accolte nel 2000 per 32,9 milioni di euro, lo scorso anno sono stati approvati ben 59 programmi di penetrazione commerciale stabile verso l'area PECO-CSI-Balcani. Tra i Paesi dell'area che hanno suscitato maggiore interesse da parte delle imprese italiane, si conferma la Roma-

PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE IN PAESI EXTRA UE LEGGE 394/81
DISTRIBUZIONE PER PAESI DI DESTINAZIONE
IMPORTI DELIBERATI ANNO 2000



PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE IN PAESI EXTRA UE LEGGE 394/81
DISTRIBUZIONE PER PAESI DI DESTINAZIONE
IMPORTI DELIBERATI ANNO 2001

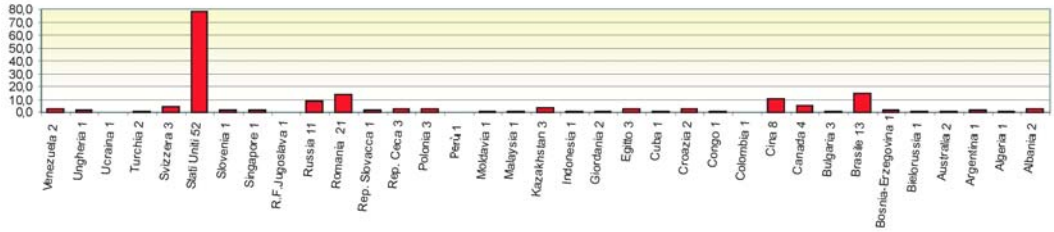


Grafico 9.24

FINANZIAMENTI PER PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE Legge 394/81
DISTRIBUZIONE PER PAESI

	2000				2001			
AREE E PAESI	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale
EUROPA *	39	27,3	34,2	20,4	58	37,2	47,7	27,2
Europa centro-orientale	38	26,6	32,9	19,6	53	34,0	42,0	24,0
Albania	0	0,0	0,0	0,0	2	1,3	2,2	1,3
Bielorussia	0	0,0	0,0	0,0	1	0,6	0,9	0,5
Bosnia-Erzegovina	0	0,0	0,0	0,0	1	0,6	1,4	0,8
Bulgaria	0	0,0	0,0	0,0	3	1,9	1,3	0,7
Croazia	0	0,0	0,0	0,0	2	1,3	2,3	1,3
Moldavia	0	0,0	0,0	0,0	1	0,6	1,0	0,6
Polonia	9	6,3	7,8	4,6	3	1,9	2,2	1,3
Repubblica Ceca	2	1,4	1,2	0,7	3	1,9	2,9	1,7
Repubblica Slovacca	1	0,7	0,4	0,2	1	0,6	1,4	0,8
Romania	13	9,1	10,9	6,5	21	13,5	13,8	7,9
Russia (Federazione di)	5	3,5	3,9	2,3	11	7,1	8,8	5,0
Serbia Montenegro	0	0,0	0,0	0,0	1	0,6	0,2	0,1
Slovenia	1	0,7	1,5	0,9	1	0,6	1,6	0,9
Ucraina	2	1,4	1,1	0,7	1	0,6	0,4	0,2
Ungheria	5	3,5	6,0	3,6	1	0,6	1,6	0,9
Altri paesi europei	1	0,7	1,3	0,8	5	3,2	5,7	3,3
Svizzera	0	0,0	0,0	0,0	3	1,9	4,5	2,6
Turchia	1	0,7	1,3	0,8	2	1,3	1,2	0,7
AFRICA	7	4,9	4,9	2,9	5	3,2	4,1	2,3
Africa settentrionale	3	2,1	2,2	1,3	4	2,6	3,2	1,8
Algeria	1	0,7	0,4	0,2	1	0,6	0,7	0,4
Egitto	1	0,7	1,4	0,9	3	1,9	2,5	1,4
Tunisia	1	0,7	0,4	0,2	0	0,0	0,0	0,0
Altri paesi africani	4	2,8	2,7	1,6	1	0,6	0,9	0,5
Cameroun	2	1,4	1,2	0,7	0	0,0	0,0	0,0
Congo	0	0,0	0,0	0,0	1	0,6	0,9	0,5
Ghana	1	0,7	0,1	0,1	0	0,0	0,0	0,0
Mozambico	1	0,7	1,4	0,8	0	0,0	0,0	0,0
AMERICA	77	53,8	102,7	61,1	75	48,1	103,6	59,1
America settentrionale	52	36,4	77,4	46,1	56	35,9	83,7	47,8
Canada	1	0,7	0,7	0,4	4	2,6	5,4	3,1
Stati Uniti	51	35,7	76,7	45,7	52	33,3	78,3	44,7
America centro-meridionale	25	17,5	25,3	15,0	19	12,2	19,9	11,4
Argentina	3	2,1	3,3	1,9	1	0,6	1,6	0,9
Brasile	10	7,0	9,4	5,6	13	8,3	14,7	8,4
Colombia	1	0,7	0,3	0,2	1	0,6	0,4	0,2
Cuba	2	1,4	3,0	1,8	1	0,6	0,5	0,3
Messico	4	2,8	4,4	2,6	0	0,0	0,0	0,0
Panama	1	0,7	1,2	0,7	0	0,0	0,0	0,0
Perù	0	0,0	0,0	0,0	1	0,6	0,4	0,2
Uruguay	1	0,7	0,6	0,4	0	0,0	0,0	0,0
Venezuela	3	2,1	3,1	1,8	2	1,3	2,3	1,3
Asia	19	13,3	26,0	15,5	16	10,3	19	10,6
Medio Oriente	2	1,4	2,0	1,2	2	1,3	0,9	0,5
Emirati Arabi Uniti	1	0,7	0,4	0,2	0	0,0	0,0	0,0
Bahrain	1	0,7	1,6	1,0	0	0,0	0,0	0,0
Giordania	0	0,0	0,0	0,0	2	1,3	0,9	0,5
Asia centrale	0	0,0	0,0	0,0	3	1,9	3,5	2,0
Kazakhstan	0	0,0	0,0	0,0	3	1,9	3,5	2,0
Asia orientale	17	11,9	24,0	14,3	11	7,1	14	8,1
Cina	11	7,7	16,2	9,6	8	5,1	10,5	6,0
Giappone	4	2,8	5,6	3,3	0	0,0	0,0	0,0
Hong Kong	1	0,7	1,4	0,8	0	0,0	0,0	0,0
Indonesia	0	0,0	0,0	0,0	1	0,6	1,0	0,6
Malaysia	0	0,0	0,0	0,0	1	0,6	0,9	0,5
Singapore	1	0,7	0,8	0,5	1	0,6	1,8	1,0
OCEANIA	1	0,7	0,2	0,1	2	1,3	1,2	0,7
Australia	1	0,7	0,2	0,1	2	1,3	1,2	0,7
MONDO	**143**	**100**	**168,1**	**100**	**156**	**100**	**175,2**	**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 9.24

nia, con 21 programmi finanziati per 13,8 milioni di euro, seguita dalla Russia con 11 programmi per 8,8 milioni di euro.

In decremento invece – verosimilmente a causa della crisi argentina – l'attenzione verso l'area latino-americana, dove nel 2001 solo il Brasile risulta in crescita, con 13 programmi finanziati per circa 14,7 milioni di euro, a fronte dei 10 programmi accolti nel 2000 per circa 9,4 milioni di euro. I paesi dell'America latina e dei Caraibi, nell'anno appena trascorso, sono stati destinatari di soli 19 programmi di penetrazione commerciale stabile finanziati per circa 19,9 milioni di euro. Nel 2000, erano stati ammessi al finanziamento 25 programmi per complessivi 25,4 milioni di euro.

Tra le Regioni italiane più attive per quanto riguarda i programmi di penetrazione commerciale, Lombardia, Emilia Romagna e Veneto si sono confermate prime beneficiarie, rispettivamente con 44, 27 e 20 operazioni accolte nel 2001 (per 55,7, 30,3 e 22 milioni di euro). Ancora in crescita, Toscana e Lazio, rispettivamente con 18 e 9 programmi approvati. Stabili Campania e Marche con 5 e 4 programmi approvati come nel 2000 (tavola 9.25 e grafico 9.25).

Per quanto concerne la distribuzione settoriale, i programmi approvati nel 2001

FINANZIAMENTI PER PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE *Legge 394/81*
DISTRIBUZIONE PER REGIONI

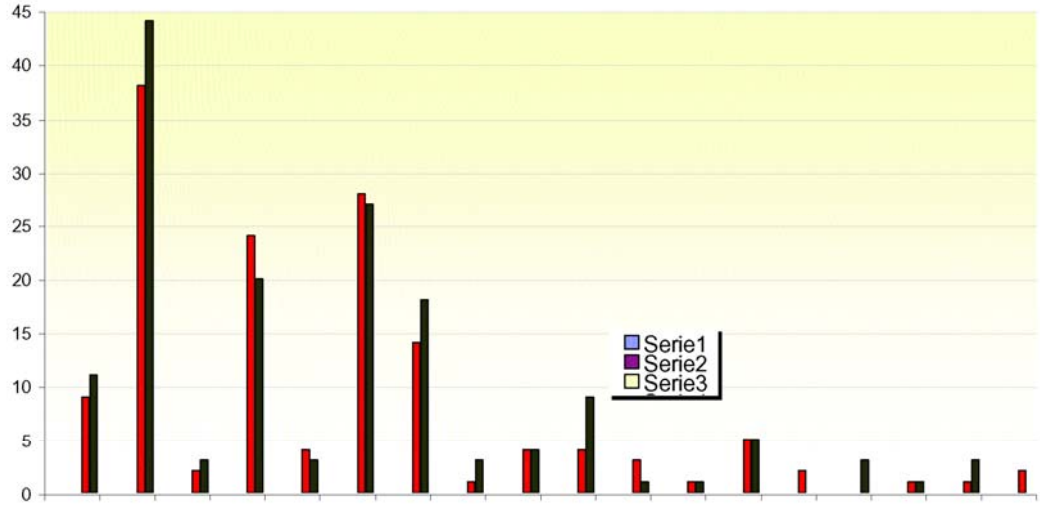
	2000				2001			
REGIONI	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale
Piemonte	9	6,3	8,2	4,9	11	7,1	13,5	7,7
Lombardia	38	26,6	41,5	24,7	44	28,2	55,7	31,8
Liguria	2	1,4	1,6	1,0	3	1,9	2,2	1,3
Italia nord-occidentale	49	34,3	51,3	30,5	58	37,2	71,4	40,8
Veneto	24	16,8	33,1	19,7	20	12,8	22,0	12,6
Friuli Venezia Giulia	4	2,8	5,7	3,4	3	1,9	2,7	1,5
Emilia Romagna	28	19,6	38,6	23,0	27	17,3	30,3	17,3
Italia nord-orientale	56	39,2	77,4	46,1	50	32,1	55	31,4
Toscana	14	9,8	13,9	8,3	18	11,5	14,7	8,4
Umbria	1	0,7	0,8	0,5	3	1,9	3,5	2,0
Marche	4	2,8	2,1	1,3	4	2,6	5,5	3,1
Lazio	4	2,8	6,0	3,6	9	5,8	8,9	5,1
Italia centrale	23	16,1	22,8	13,6	34	21,8	33	18,6
Abruzzo	3	2,1	5,2	3,1	1	0,6	2,1	1,2
Molise	1	0,7	2,1	1,2	1	0,6	0,3	0,2
Campania	5	3,5	5,7	3,4	5	3,2	6,9	3,9
Puglia	2	1,4	0,7	0,4	0	0,0	0,0	0,0
Basilicata	0	0,0	0,0	0,0	3	1,9	2,2	1,3
Calabria	1	0,7	0,2	0,1	1	0,6	0,4	0,2
Italia meridionale	12	8,4	13,9	8,3	11	7,1	11,9	6,8
Sicilia	1	0,7	0,4	0,2	3	1,9	4,3	2,5
Sardegna	2	1,4	2,3	1,4	0	0,0	0,0	0,0
Italia insulare	3	2,1	2,7	1,6	3	1,9	4,3	2,5
TOTALE	**143**	**100**	**168,1**	**100**	**156**	**100**	**175,2**	**100**

Fonte:elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.25

hanno riguardato principalmente il comparto delle macchine industriali (32 operazioni per circa 41,4 milioni di euro) e il commercio all'ingrosso (21 programmi per 21,7 milioni di euro) (tavola 9.26 e grafico 9.26).

PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE
IN PAESI EXTRA UE LEGGE 394/81
NUMERO OPERAZIONI DISTRIBUZIONE PER REGIONI



PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE
IN PAESI EXTRA UE LEGGE 394/81
IMPORTI DELIBERATI DISTRIBUZIONE PER REGIONI

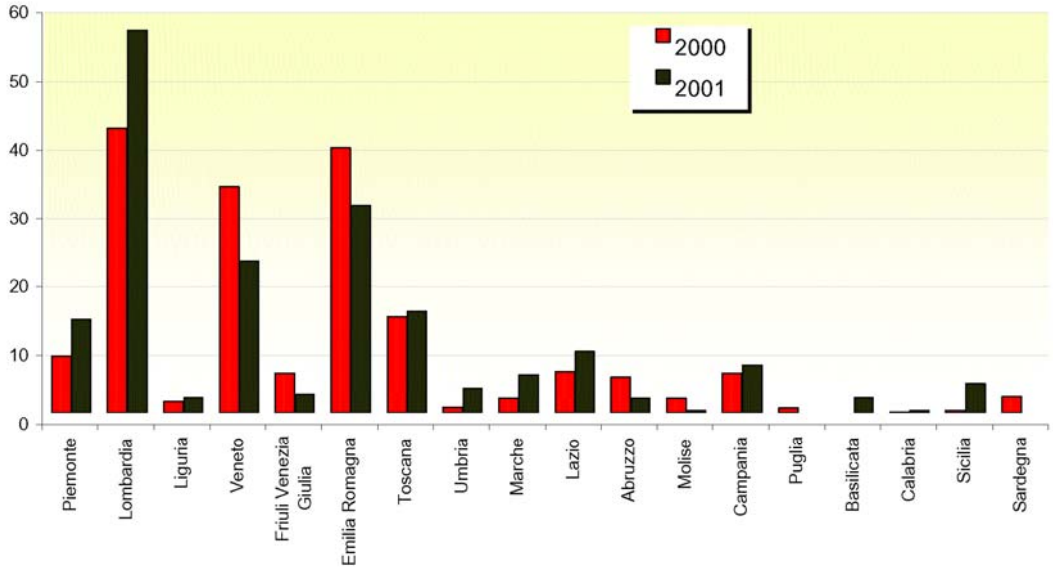


Grafico 9.25

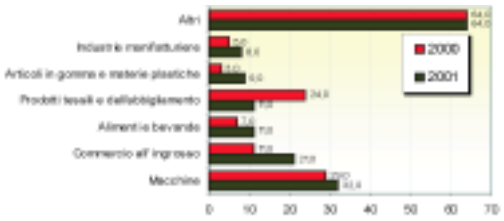
FINANZIAMENTI PER PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE Legge 394/81
DISTRIBUZIONE PER SETTORI

	2000				2001			
SETTORI	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale
Agricoltura, caccia e silvicoltura	0	0,0	0,0	0,0	1	0,6	2,1	1,2
Alberghi e ristoranti	0	0,0	0,0	0,0	1	0,6	0,8	0,5
Alimenti e bevande	7	4,9	7,7	4,6	11	7,1	12,1	6,9
Altri mezzi di trasporto	1	0,7	0,7	0,4	1	0,6	2,1	1,2
Apparecchi elettrici	6	4,2	7,3	4,3	7	4,5	7,9	4,5
Apparecchi medicali, di precisione	3	2,1	2,2	1,3	4	2,6	2,5	1,4
Apparecchi radiotelevisivi	2	1,4	3,7	2,2	2	1,3	1,1	0,6
Articoli in gomma e materie plastiche	3	2,1	3,9	2,3	9	5,8	7,7	4,4
Attività immobiliare, noleggio	0	0,0	0,0	0,0	0	0,0	#RIF!	#RIF!
Autoveicoli	0	0,0	0,0	0,0	1	0,6	0,4	0,2
Carta	0	0,0	0,0	0,0	0	0,0	#RIF!	#RIF!
Commercio al dettaglio	1	0,7	2,1	1,2	0	0,0	#RIF!	#RIF!
Commercio all' ingrosso	11	7,7	12,6	7,5	21	13,5	21,7	12,4
Coke, raffinerie di petrolio, combustibili nucleari	0	0,0	0,0	0,0	2	1,3	2,6	1,5
Costruzioni	3	2,1	4,1	2,4	3	1,9	2,1	1,2
Cuoio	3	2,1	4,2	2,5	6	3,8	7,0	4,0
Editoria	3	2,1	2,2	1,3	1	0,6	0,7	0,4
Fabbricazione paste alimentari	0	0,0	0,0	0,0	1	0,6	1,9	1,1
Informatica ed attività connesse	2	1,4	1,5	0,9	2	1,3	1,4	0,8
Industrie manifatturiere	5	3,5	7,0	4,2	8	5,1	10,5	6,0
Intermediazione monetaria e finanziaria	0	0,0	0,0	0,0	2	1,3	2,4	1,4
Legno	2	1,4	2,4	1,4	1	0,6	0,8	0,5
Macchine	29	20,3	37,2	22,1	32	20,5	41,4	23,6
Macchine per ufficio	0	0,0	0,0	0,0	2	1,3	3,8	2,2
Metalli	6	4,2	4,7	2,8	2	1,3	3,4	1,9
Minerali non metalliferi	9	6,3	12,9	7,7	6	3,8	9,3	5,3
Mobili e arredamento	1	0,7	0,8	0,5	2	1,3	0,7	0,4
Noleggio macchinari e attrezzature	1	0,7	1,8	1,0	3	1,9	2,7	1,5
Pesca.Piscicoltura e servizi connessi	0	0,0	0,0	0,0	1	0,6	1,4	0,8
Prodotti chimici e fibre sintetiche	7	4,9	7,9	4,7	1	0,6	1,8	1,0
Prodotti in metallo	6	4,2	4,8	2,8	5	3,2	6,1	3,5
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	24	16,8	29,0	17,2	11	7,1	10,9	6,2
Produzione e distribuzione di energia	0	0,0	0,0	0,0	0	0,0	#RIF!	#RIF!
Servizi	7	4,9	6,2	3,7	3	1,9	3,0	1,7
Servizi pubblici	1	0,7	1,4	0,9	0	0,0	#RIF!	#RIF!
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	0	0,0	0,0	0,0	4	2,6	2,8	1,6
TOTALE	143	100	168,1	100	156	100	175,2	#RIF!

Fonte:elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.26

PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE IN PAESI EXTRA UE LEGGE 394/81
NUMERO OPERAZIONI
DISTRIBUZIONE PER SETTORI



PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE IN PAESI EXTRA UE LEGGE 394/81
IMPORTI DELIBERATI
DISTRIBUZIONE PER SETTORI

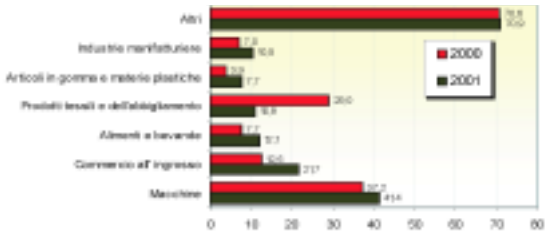


Grafico 9.26

I finanziamenti a tasso agevolato per la partecipazione a gare internazionali[15]

La piena attuazione delle nuove condizioni per la concessione di finanziamenti a tasso agevolato pari al 40% del tasso di riferimento (legge 304/90), per la partecipazione a gare internazionali ha prodotto un'inversione della tendenza, registrata negli ultimi anni, ad un sempre minore utilizzo di questo strumento: a fronte delle sole otto operazioni finanziate nel 2000 (2,4 milioni di euro), sono stati approvati, nel 2001, 19 programmi per un impegno finanziario pari a circa 2,8 milioni di euro (tavola 9.27 e grafico 9.27).

FINANZIAMENTI PER LA PARTECIPAZIONE A GARE INTERNAZIONALI Legge 304/90
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE

	2000				2001			
PAESI E AREE	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale
EUROPA *	1	12,5	0,3	13,0	8	42,1	0,6	22,2
Europa centro-orientale	0	0,0	0,0	0,0	8	42,1	0,6	22,2
Albania	0	0,0	0,0	0,0	2	10,5	0,1	3,7
Bosnia- Erzegovina	0	0,0	0,0	0,0	1	5,3	0,3	11,1
Slovenia	0	0,0	0,0	0,0	5	26,3	0,2	7,4
Altri paesi europei	1	12,5	0,3	13,0	0	0,0	0,0	0,0
Turchia	1	12,5	0,3	13,0	0	0,0	0,0	0,0
AFRICA	6	75,0	1,8	78,3	7	36,8	1,1	40,7
Africa settentrionale	5	62,5	1,6	69,6	7	36,8	1,1	40,7
Algeria	0	0,0	0,0	0,0	4	21,1	0,3	11,1
Egitto	1	12,5	1,0	43,5	2	10,5	0,3	11,1
Libia	0	0,0	0,0	0,0	1	5,3	0,6	22,2
Marocco	3	37,5	0,5	21,7	0	0,0	0,0	0,0
Tunisia	1	12,5	0,1	4,3	0	0,0	0,0	0,0
Altri paesi africani	1	12,5	0,2	8,7	0	0,0	0,0	0,0
Nigeria	1	12,5	0,2	8,7	0	0,0	0,0	0,0
AMERICA	0	0,0	0,0	0,0	3	15,8	1,0	37,0
America settentrionale	0	0,0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0,0
America centro-meridionale	0	0,0	0,0	0,0	3	15,8	1,0	37,0
Cile	0	0,0	0,0	0,0	2	10,5	0,9	33,3
Messico	0	0,0	0,0	0,0	1	5,3	0,1	3,7
Venezuela	0	0,0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0,0
ASIA	1	12,5	0,2	8,7	1	5,3	0,0	0,0
Medio Oriente	0	0,0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0,0
Asia centrale	0	0,0	0,0	0,0	1	5,3	0,0	0,0
India	0	0,0	0,0	0,0	1	5,3	0,0	0,0
Asia orientale	1	12,5	0,2	8,7	0	0,0	0,0	0,0
Vietnam	1	12,5	0,2	8,7	0	0,0	0,0	0,0
TOTALE	**8**	**100**	**2,3**	**100**	**19**	**100**	**2,7**	**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.

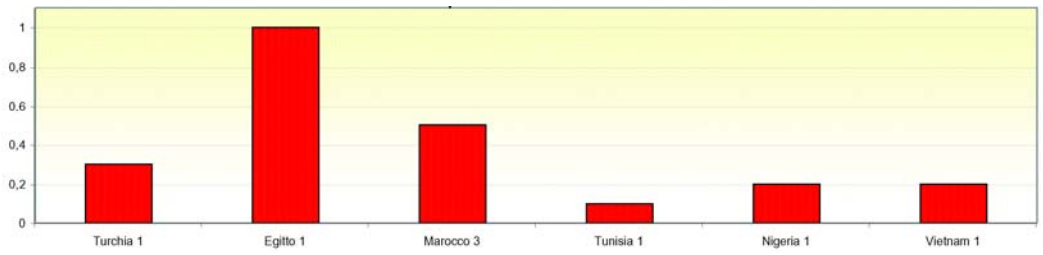
Fonte:elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.27

Tale tipologia di finanziamento si presta ad un utilizzo prevalentemente da parte di grandi imprese, generalmente del settore infrastrutturale, e quasi esclusivamente in paesi in transizione oppure in via di sviluppo. Nel 2001, la più importante area di destinazione di operazioni di finanziamento agevolato per la partecipazione a gare internazionali è tornata ad essere l'Europa centro-orientale e la CSI con 8 finanziamenti approvati, per un valore di poco superiore a 0,6 milioni di euro. Il bacino del Mediterraneo e i paesi del Medio-Oriente sono stati destinatari di 7 operazioni per 1,2 milioni di euro mentre in America latina sono state finanziate 3 operazioni per circa un milione di euro. L'ultima partecipazione a gara da parte di imprese italiane, finanziata a valere sulla legge 304/90, si è avuta in India.

[15] Redatto da Elvira Gaeta

PARTECIPAZIONI A GARE INTERNAZIONALI L. 304/90
DISTRIBUZIONE PER PAESI DI DESTINAZIODNE
IMPORTI DELIBERATI ANNO 2000



PARTECIPAZIONI A GARE INTERNAZIONALI L. 304/90
DISTRIBUZIONE PER PAESI DI DESTINAZIONE
IMPORTI DELIBERATI ANNO 2001

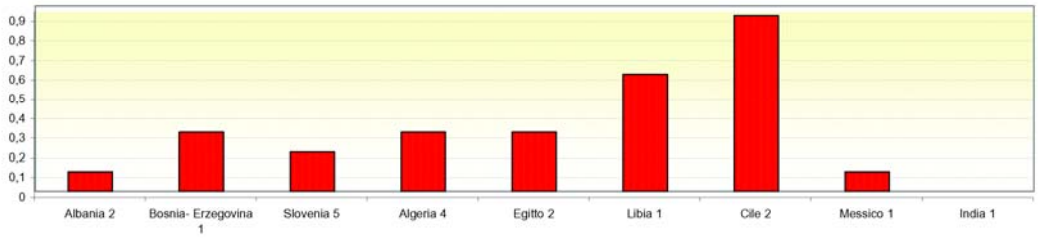


Grafico 9.27

Il maggior numero di operazioni approvate nel 2001 ha indotto anche una migliore distribuzione delle imprese beneficiarie fra le Regioni: 6 finanziamenti concessi rispettivamente ad imprese di Emilia Romagna e Lazio, 3 ad imprese lombarde e 2 rispettivamente a imprese venete e campane. Nel 2000, 6 imprese beneficiarie erano situate in Lombardia e 2 nel Lazio (tavola 9.28 e grafico 9.28).

Va rilevato che, talvolta, un'impresa si aggiudica una gara per un dato lavoro anche in più *tranche* in ragione della suddivisione in lotti dell'appalto. Parallelamente, l'impresa può chiedere ed ottenere finanziamenti differenziati: l'impresa può infatti essere aggiudicataria anche solo di alcuni dei lotti di lavoro per i quali ha avanzato la propria candidatura.

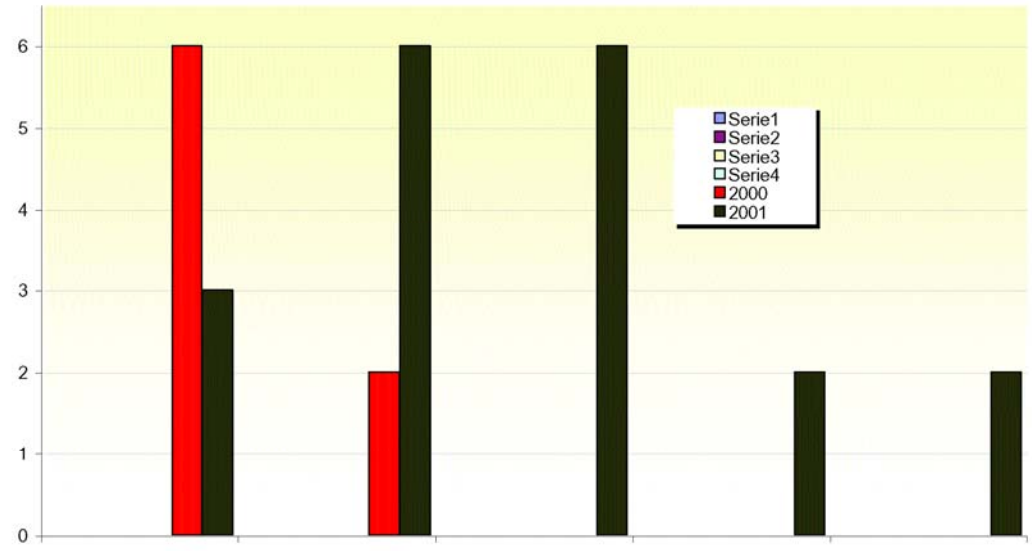
FINANZIAMENTI PER LA PARTECIPAZIONE A GARE INTERNAZIONALI Legge 304/90
DISTRIBUZIONE PER REGIONI

	2000				2001			
REGIONI	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale
Lombardia	6	75	1,1	46,7	3	15,8	0,8	29,6
Lazio	2	25	1,2	53,3	6	31,6	1,0	37,0
Emilia Romagna	0	0,0	0,0	0,0	6	31,6	0,6	22,2
Campania	0	0,0	0,0	0,0	2	10,5	0,1	3,7
Veneto	0	0,0	0,0	0,0	2	10,5	0,2	7,4
TOTALE	**8**	**100**	**2,3**	**100**	**19**	**100**	**2,7**	**100**

Fonte:elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

Tavola 9.28

PARTECIPAZIONI A GARE INTERNAZIONALI L. 304/90
DISTRIBUZIONE PER REGIONI
NUMERO OPERAZIONI



PARTECIPAZIONI A GARE INTERNAZIONALI L. 304/90
DISTRIBUZIONE PER REGIONI
IMPORTI DELIBERATI

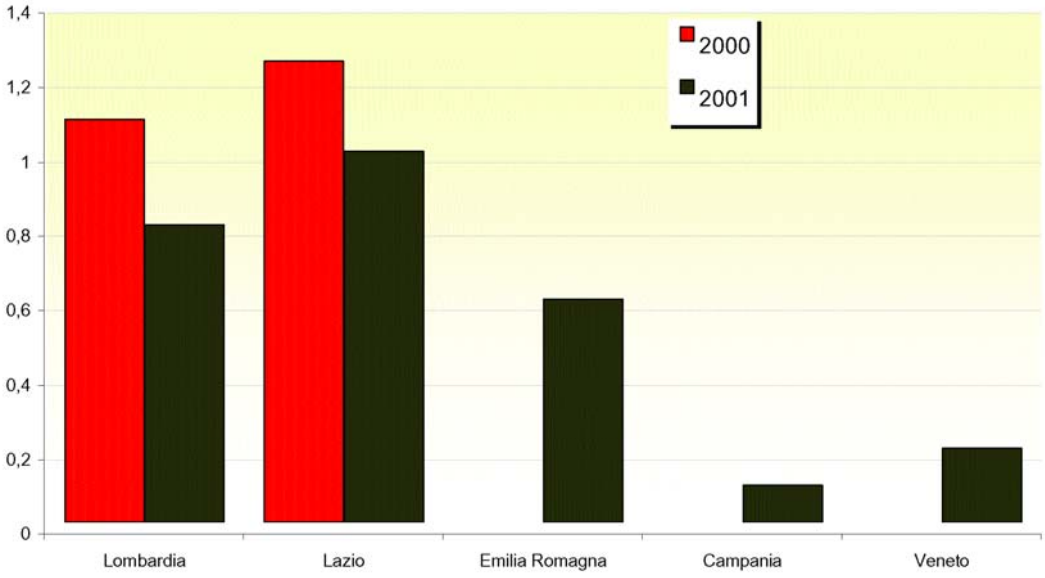


Grafico 9.28

I finanziamenti per gli studi di pre-fattibilità e di fattibilità e per i programmi di assistenza tecnica[16]

Il Decreto Ministeriale 136 del 2000 ha previsto la possibilità per le imprese di ottenere finanziamenti a tasso agevolato, pari al 25% del tasso di riferimento, per studi di fattibilità e pre-fattibilità finalizzati all'investimento o alla penetrazione commerciale sui mercati extra UE, ovvero per programmi di assistenza tecnica collegata all'esportazione di macchinari e/o di investimenti. Questi nuovi strumenti di sostegno pubblico al processo di internazionalizzazione delle attività produttive del nostro paese sono diventati operativi dal 10 giugno 2000. Trascorsi i tempi tecnici per la presentazione e l'esame delle domande di finanziamento, i primi progetti sono stati approvati solo a partire da settembre 2000. Nell'ultimo trimestre del 2000, di conseguenza, erano state accolte solo otto operazioni. Era tuttavia apparso subito chiaro il grande interesse per questi nuovi strumenti da parte delle imprese italiane che si confrontano sui mercati esteri. Infatti, nel 2001 sono stati approvati dal Comitato Agevolazioni – che, come per tutti gli altri strumenti, ne valuta e, se del caso, decide la finanziabilità – ben 64 progetti per un importo complessivo di circa 14,4 milioni di euro. Di questi, 49 progetti, per un valore complessivo di circa 10 milioni di euro, sono stati presentati da PMI (tavola 9.29 e grafico 9.29).

STUDI DI PREFATTIBILITÀ E FATTIBILITÀ E PROGRAMMI DI ASSISTENZA TECNICA
D.lgs. 143/98
DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONI AZIENDALI

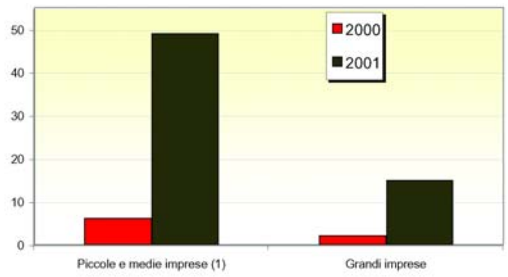
CLASSI DI DIMENSIONE AZIENDALE	numero operazioni	importo (milioni di euro)	numero operazioni	importo (milioni di euro)
	2000	2001	2000	2001
Piccole e medie imprese (1)	6	1,2	49	10,0
Grandi imprese	2	0,6	15	4,6
TOTALE	**8**	**1,7**	**64**	**14,6**

(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 9.29

STUDI DI PREFATTIBILITÀ E FATTIBILITÀ E PROGRAMMI DI ASSISTENZA TECNICA D.LGS.143/98
DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONE DI IMPRESA NUMERO OPERAZIONI



STUDI DI PREFATTIBILITÀ E FATTIBILITÀ E PROGRAMMI DI ASSISTENZA TECNICA D.LGS.143/98
DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONE DI IMPRESA IMPORTI DELIBERATI

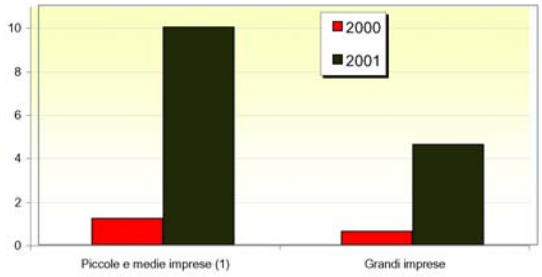


Grafico 9.29

[16] Redatto da Elvira Gaeta

Anche nel caso di questi nuovi strumenti, Romania, Stati Uniti, Brasile e Cina sono stati, rispettivamente con 8, 6, 6 e 5 operazioni accolte, i maggiori Paesi destinatari delle azioni finanziate dalla SIMEST al tasso agevolato del 25% rispetto a quello di mercato, come previsto dal D.M. 136/00. I 64 progetti complessivamente approvati lo scorso anno hanno interessato ben 28 Paesi che vanno da quelli più industrializzati, quali Stati Uniti e Giappone, a quelli più lontani, come Cina e Vietnam, a quelli di più difficile penetrazione ed a maggior rischio, come Iran o Algeria (tavola 9.30 e grafico 9.30).

STUDI DI PREFATTIBILITÀ E FATTIBILITÀ E PROGRAMMI DI ASSISTENZA TECNICA
D.lgs. 143/98
DISTRIBUZIONE PER PAESI

PAESI	numero operazioni 2000	importo (milioni di euro) 2001	numero operazioni 2000	importo (milioni di euro) 2001
Algeria	0	0,0	1	0,3
Argentina	0	0,0	1	0,3
Bosnia-Erzegovina	0	0,0	1	0,5
Brasile	1	0,2	6	1,3
Bulgaria	0	0,0	3	0,3
Canada	0	0,0	1	0,2
Cina	2	0,5	5	1,2
Croazia	0	0,0	2	0,5
Cuba	1	0,1	1	0,2
Egitto	0	0,0	1	0,2
Georgia	0	0,0	1	0,3
Giappone	0	0,0	2	0,7
Honduras	0	0,0	1	0,5
India	0	0,0	1	0,2
Iran	1	0,4	1	0,1
Libano	1	0,2	0	0,0
Marocco	0	0,0	2	0,2
Messico	0	0,0	1	0,2
Paraguay	1	0,3	0	0,0
Polonia	0	0,0	4	1,2
Repubblica Ceca	0	0,0	2	0,3
Romania	0	0,0	8	2,1
Slovenia	0	0,0	1	0,2
Stati Uniti	0	0,0	6	0,9
Territori Palestinesi	1	0,2	0	0,0
Tunisia	0	0,0	4	1,0
Turchia	0	0,0	1	0,1
Ucraina	0	0,0	1	0,1
Ungheria	0	0,0	3	0,5
Venezuela	0	0,0	2	0,5
Vietnam	0	0,0	1	0,3
MONDO	**8**	**1,7**	**64**	**14,6**

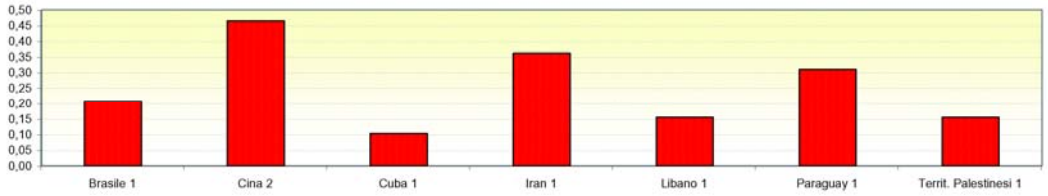
Fonte:Osservatorio Economico Mincomes su dati SIMEST

Tavola 9.30

Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna sono state le Regioni che hanno avuto il maggior numero di imprese destinatarie di finanziamenti, rispettivamente con 14, 12 ed 11 progetti approvati (tavola 9.31 e grafico 9.31).

Per quanto riguarda i settori, la distribuzione percentuale appare molto differenziata (tavola 9.32 e grafico 9.32). Il settore che ha fatto registrare in assoluto il maggior numero di progetti approvati (11) è quello della costruzione di macchine, ma su tale dato incide senz'altro il fatto che i programmi di assistenza tecnica riguardano proprio la vendita di impianti e macchinari produttivi.

STUDI DI PREFATTIBILITÀ E FATTIBILITÀ E PROGRAMMI DI ASSISTENZA TECNICA D.LGS. 143/98
DISTRIBUZIONE PER PAESI DI DESTINAZIONE IMPORTI DELIBERATI ANNO 2000



STUDI DI PREFATTIBILITÀ E FATTIBILITÀ E PROGRAMMI DI ASSISTENZA TECNICA D.LGS. 143/98
DISTRIBUZIONE PER PAESI DI DESTINAZIONE IMPORTI DELIBERATI ANNO 2001

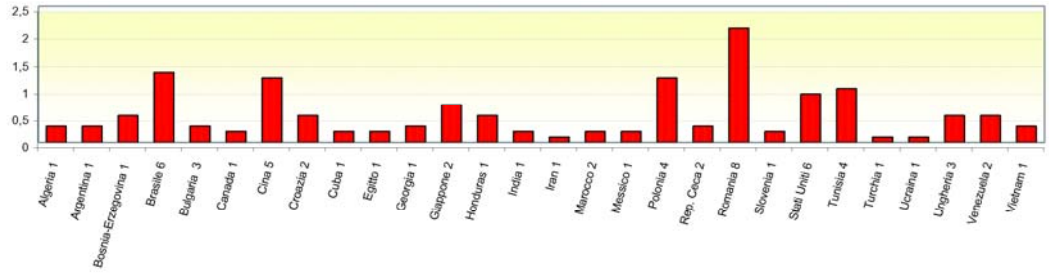


Grafico 9.30

Il notevole interesse manifestato dagli operatori economici e, in particolare, dalle piccole e medie imprese verso questi strumenti è dovuto al fatto che essi sono estremamente duttili e aiutano nella fase di primo approccio a nuovi mercati. La loro efficacia in tale senso potrà essere valutata solo nel medio periodo quando si disporrà di significativi dati di raffronto.

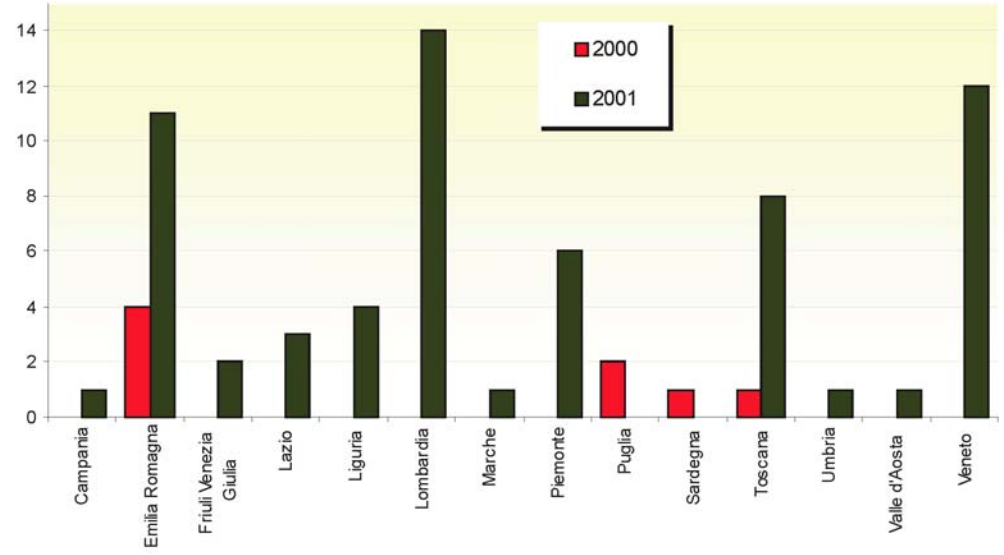
STUDI DI PREFATTIBILITÀ E FATTIBILITÀ E PROGRAMMI DI ASSISTENZA TECNICA D.lgs. 143/98
DISTRIBUZIONE PER REGIONI

REGIONI	numero operazioni	importo (milioni di euro)	numero operazioni	importo (milioni di euro)
	2000	2001	2000	2001
Campania	0	0,0	1	0,1
Emilia Romagna	4	1,1	11	2,6
Friuli Venezia Giulia	0	0,0	2	0,3
Lazio	0	0,0	3	1,2
Liguria	0	0,0	4	0,7
Lombardia	0	0,0	14	2,7
Marche	0	0,0	1	0,3
Piemonte	0	0,0	6	1,4
Puglia	2	0,3	0	0,0
Sardegna	1	0,1	0	0,0
Toscana	1	0,2	8	1,5
Umbria	0	0,0	1	0,1
Valle d'Aosta	0	0,0	1	0,1
Veneto	0	0,0	12	3,5
TOTALE	**8**	**1,7**	**64**	**14,6**

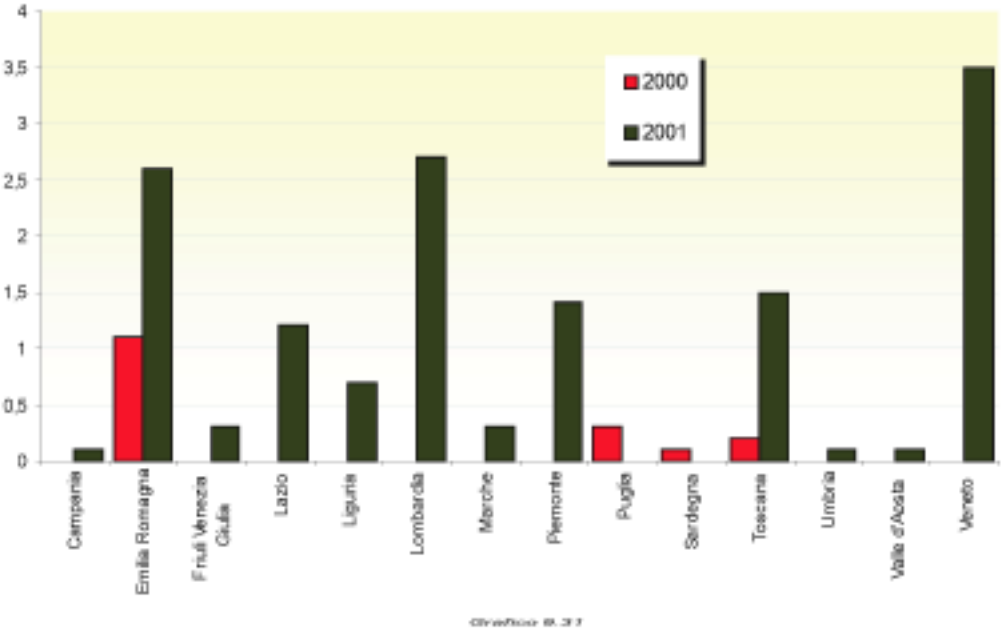
Fonte:Osservatorio Economico Mincomes su dati SIMEST

Tavola 9.31

STUDI DI PREFATTIBILITÀ E FATTIBILITÀ E PROGRAMMI DI ASSISTENZA TECNICA D.LGS. 143/98
DISTRIBUZIONE PER REGIONI NUMERO OPERAZIONI



STUDI DI PREFATTIBILITÀ E FATTIBILITÀ E PROGRAMMI DI ASSISTENZA TECNICA D.LGS. 143/98
DISTRIBUZIONE PER REGIONI IMPORTI DELIBERATI



STUDI DI PREFATTIBILITÀ E FATTIBILITÀ E PROGRAMMI DI ASSISTENZA TECNICA
D.lgs. 143/98
DISTRIBUZIONE PER SETTORI

SETTORI	numero operazioni 2000	importo (milioni di euro) 2001	numero operazioni 2000	importo (milioni di euro) 2001
Agricoltura, caccia e sivicoltura	0	0,0	1	0,3
Alberghi e ristoranti	1	0,3	0	0,0
Alimentari e bevande	2	0,3	3	0,5
Apparecchi elettrici	0	0,0	2	0,6
Apparecchi radiotelevisivi	0	0,0	1	0,1
Articoli in gomma e materie plastiche	0	0,0	4	0,7
Attività immobiliare, noeggio, informatica ricerca, altre	0	0,0	1	0,4
Commercio al dettaglio	0	0,0	1	0,2
Commercio all'ingrosso	0	0,0	1	0,1
Costruzioni	0	0,0	4	1,1
Fabbricazione di macchine	0	0,0	11	2,4
Fabbricazione prodotti in metallo	0	0,0	4	1,1
Industrie manifatturiere	0	0,0	2	0,4
Informatica ed attività connesse	0	0,0	1	0,2
Intermediazione monetaria e finanziaria	0	0,0	1	0,3
Legno	0	0,0	4	0,6
Macchine	3	0,7	0	0,0
Metalli	0	0,0	3	0,9
Minerali non metalliferi	1	0,1	4	0,7
Produzione e distribuzione di energia elettrica, gas ed acqua	0	0,0	2	0,9
Servizi	1	0,3	3	0,8
Tessili	0	0,0	5	1,3
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	0	0,0	3	0,7
Vestiario	0	0,0	3	0,5
TOTALE	**8**	**1,7**	**64**	**14,6**

Fonte:Osservatorio Economico Mincomes su dati SIMEST

Tavola 9.32

STUDI DI PREFATTIBILITÀ E FATTIBILITÀ E PROGRAMMI DI ASSISTENZA TECNICA D.LGS.143/98
DISTRIBUZIONE PER SETTORI
NUMERO OPERAZIONI

STUDI DI PREFATTIBILITÀ E FATTIBILITÀ E PROGRAMMI DI ASSISTENZA TECNICA D.LGS. 143/98
DISTRIBUZIONE PER SETTORI
IMPORTI DELIBERATI

Grafico 9.32

Gli strumenti di sostegno alle attività promozionali[17]

Il Dipartimento per l'internazionalizzazione del Ministero delle Attività Produttive svolge un ruolo di indirizzo, coordinamento e monitoraggio sulle attività promozionali svolte da vari soggetti pubblici (ad esempio, Regioni e Camere di commercio) e privati (ad esempio, Associazioni di categoria) che operano sui mercati esteri. A questi fini, il Dipartimento gestisce alcune linee di intervento finanziario destinate a soggetti non a scopo di lucro, di rilevanza nazionale ed espressione a vario titolo del mondo produttivo. Tali interventi riguardano la concessione di contributi per il sostegno alle attività promozionali di Enti, Istituti, Associazioni (L. 1083/54), delle Camere di Commercio italiane all'estero (L. 518/70), dei Consorzi alle esportazioni multi-regionali (L. 83/89) e di quelli agro-alimentari e turistici (L. 394/81 art. 10).

In tale contesto, negli ultimi anni si è progressivamente affermata l'impostazione che prevede la concessione dei contributi, non più sulla base dei requisiti di *status* del soggetto richiedente, ma sulla base della presentazione di programmi di attività promozionale. Tali programmi, articolati in progetti ed azioni, devono risultare coerenti, da una parte, con le caratteristiche del proponente e, dall'altro, con le "Linee di indirizzo per l'attività promozionale", fornite annualmente dal Ministro al fine di dare organicità ed efficacia all'azione delle varie componenti del nostro paese all'estero.

Agli strumenti di sostegno ordinari, nel 2001, si sono aggiunte due misure straordinarie: i contributi per la promozione di prodotti agro-alimentari di qualità (DM 2.2.2001) e i contributi straordinari per i consorzi all'export per la partecipazione alla Rassegna "Italia in Giappone 2001".

Contributi ad Enti, Istituti, Associazioni (L. 1083/54)

La legge 1083 prevede la concessione di contributi (fino ad un massimo del 50% delle spese) ad Enti, Istituti ed Associazioni senza scopo di lucro per la realizzazione di progetti ed attività promozionali di rilievo nazionale. Nel 2001, sono stati finanziati 229 progetti presentati da 73 soggetti diversi (tra i quali, associazioni di settore, enti fieristici, camere di commercio miste in Italia ed altri). Complessivamente sono stati erogati poco meno dei 10.587.366 euro stanziati ed il contributo medio per progetto è stato di 46.200 euro circa.

La ripartizione per Regione di provenienza mostra la netta prevalenza di soggetti beneficiari con sede legale in Lombardia (119 progetti finanziati pari al 52,0 % del totale e al 61,5% in termini di contributi ottenuti), seguita a grande distanza dal Veneto (26 progetti pari all'11,4% ed il 6,5% in termini di contributi). Complessivamente, a fronte dell'87% dei contributi (83% dei progetti) assorbiti da imprese con sede nell'Italia del Nord, solo il 2% è andato ad organismi con sede nelle Regioni meridionali (corrispondenti al 3% dei progetti approvati) ed il restante a soggetti localizzati nel centro Italia (tavola 9.33 e grafico 9.33).

Contributi alle Camere di Commercio italiane all'estero (L. 518/70)

Le Camere di Commercio italiane all'estero sono associazioni private tra imprenditori italiani ed esteri con la finalità di promuovere le relazioni economiche reciproche. Ai sensi della L. 518/70, il Dipartimento per l'internazionalizzazione eroga,

---

[17] Redatto da Orietta Maizza - Ministero delle Attività Produttive - Direzione Generale Promozione Scambi e Internazionalizzazione delle Imprese

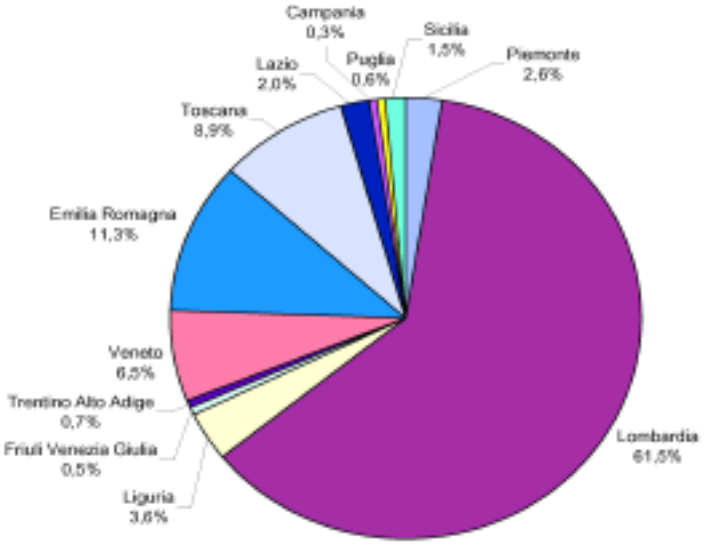
CONTRIBUTI A ENTI, ISTITUTI E ASSOCIAZIONI - 2001
(valori in euro)

REGIONE	Progetti presentati	Contributi	Percentuale rispetto ai progetti	Percentuale rispetto ai contributi	Importo medio dei contributi
Piemonte	12	275.877	5,2	2,6	22.990
Lombardia	119	6.510.109	52,0	61,5	54.707
Liguria	11	379.669	4,8	3,6	34.515
Friuli Venezia Giulia	1	49.118	0,4	0,5	49.118
Trentino Alto Adige	3	78.501	1,3	0,7	26.167
Veneto	26	686.141	11,4	6,5	26.390
Emilia Romagna	19	1.193.420	8,3	11,3	62.812
Toscana	20	942.123	8,7	8,9	47.106
Lazio	12	213.877	5,2	2,0	17.823
Campania	1	32.048	0,4	0,3	32.048
Puglia	2	60.754	0,9	0,6	30.377
Sicilia	3	157.048	1,3	1,5	52.349
TOTALE	**229**	**10.578.685**	**100,0**	**100,0**	**46.195**

Fonte:Ministero Attività Produttive - Dipartimento Internazionalizzazione

Tavola 9.33

CONTRIBUTI AD ENTI, ISTITUTI E ASSOCIAZIONI - 2001
DISTRIBUZIONE PER REGIONI
(in percentuale)



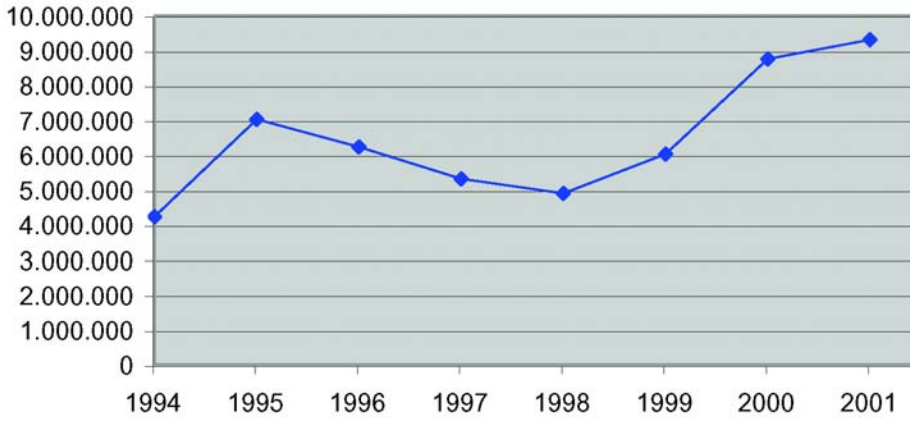
Fonte: Ministero Attività Produttive - Dipartimento Internazionalizzazione

Grafico 9.33

previa concessione del riconoscimento ufficiale di Camera italiana all'estero, contributi a fondo perduto fino ad un massimo del 50% dei costi sostenuti per la realizzazione dei programmi promozionali in favore delle imprese socie. Ad oggi si contano 64 Camere di Commercio bilaterali riconosciute che, nel corso del 2001, a fronte di uno stanziamento di 9.296.224 euro (+5,9% rispetto allo stanziamento 2000), hanno ricevuto 9.295.191 euro (+ 6,2% rispetto alle erogazioni del 2000).

Nel corso degli anni, il ruolo riconosciuto alle Camere italiane all'estero e le loro effettive capacità di offrire servizi promozionali alle imprese è notevolmente aumentato e, a questo, è corrisposto un aumento delle risorse ad esse destinate (grafico 9.34). Di queste il 69,7% è andato a Camere con sede in Paesi industrializzati, l'1,3% a Camere in Paesi in transizione ed il 29,1% a Camere in Paesi in via di sviluppo.

CONTRIBUTI ALLE CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO 1994-2001
(valori in euro)



Fonte: Ministero Attività Produttive - Dipartimento Internazionalizzazione

Grafico 9.34

Contributi ai consorzi alle esportazioni (L. 83/89)

A seguito del trasferimento di competenze e risorse alle Regioni previsto dal D.lgs. 112/98, il Dipartimento ha gestito nel 2001 i contributi destinati ai soli consorzi multiregionali e, in via transitoria, quelli destinati ai consorzi monoregionali delle Regioni a Statuto speciale per le quali le procedure di trasferimento non sono state ancora completate (tavola 9.34). Il Dipartimento concede i contributi sulla base di una preventiva domanda di approvazione dei programmi promozionali ed una richiesta di liquidazione a consuntivo.

CONTRIBUTI AI CONSORZI MONOREGIONALI ALL'ESPORTAZIONE (REGIONI A STATUTO SPECIALE) - 2001
(valori in euro)

REGIONE	Consorzi beneficiari	Spese ammesse	Contributi spettanti	Contributi erogati	Percentuale dei contributi erogati sul totale	importo medio dei contributi erogati
Sardegna	1	134.795	77.469	77.469	24,3	77.469
Sicilia	7	371.333	228.790	228.790	71,7	32.684
Valle d'Aosta	1	53.195	12.911	12.911	4,0	12.911
TOTALE	**9**	**559.323**	**319.170**	**319.170**	**100,0**	**35.463**

Fonte:Ministero Attività Produttive - Dipartimento Internazionalizzazione

Tavola 9.34

Nel 2001 sono state accolte 132 domande di liquidazione relative ai programmi realizzati nel 2000 per le quali era previsto uno stanziamento di 5.939.254 euro. Rispetto al 2000, in cui erano state accolte 127 domande di consorzi multiregionali, si è verificato un aumento delle domande (+3,9%) parallelamente ad un decremento dei fondi disponibili pari all'8%, anche a causa del momento di transizione da una gestione esclusivamente nazionale ad una gestione ripartita tra Stato e Regioni. Ciò ha comportato una conseguente diminuzione della percentuale di copertura dei fondi pubblici per i programmi realizzati dai consorzi.

Per quanto sia certamente prematuro tentare di spiegare l'aumento del numero dei consorzi multiregionali – dato riscontrabile anche in relazione ai consorzi agroalimentari e turistico-alberghieri –, si potrebbe ipotizzare che il fenomeno non sia del tutto indipendente da un certo sforzo dei consorzi export di superare lo stretto ambito regionale.

L'articolazione geografica dei consorzi multiregionali denota un notevole addensamento al Nord con il 63,7% dei consorzi beneficiari che assorbono il 71,9% dei contributi. Al Centro risiede il 30,3% dei consorzi ai quali è corrisposto il 25,5% dei contributi, mentre al Sud è localizzato il 6,1% dei consorzi che hanno ricevuto il 2,6% dei contributi totali (tavola 9.35 e grafico 9.35).

CONTRIBUTI AI CONSORZI MULTIREGIONALI ALL'ESPORTAZIONE - 2001
(valori in euro)

REGIONE	Consorzi beneficiari	Spese ammesse	Contributi spettanti	Contributi erogati	Percentuale dei contributi erogati sul totale	importo medio dei contributi erogati
Piemonte	12	1.947.043	726.655	503.545	8,6	41.962
Lombardia	42	19.455.448	3.086.863	2.139.681	36,5	50.945
Liguria	2	312.973	84.182	58.360	1,0	29.180
ITALIANORD-OCCIDENTALE	*56*	21.715.464	3.897.700	2.701.586	46,1	48.243
Veneto	7	4.153.863	635.242	440.538	7,5	62.934
Emilia Romagna	19	5.684.125	1.447.112	1.002.959	17,1	52.787
Friuli Venezia Giulia	2	896.569	206.583	71.788	1,2	35.894
ITALIANORD-ORIENTALE	*28*	10.734.557	2.288.937	1.515.285	25,8	54.117
Toscana	20	2.897.840	778.817	540.214	9,2	27.011
Umbria	2	433.307	151.838	105.357	1,8	52.679
Marche	10	2.100.430	666.746	462.229	7,9	46.223
Lazio	8	3.000.098	554.675	384.760	6,6	48.095
ITALIA CENTRALE	*40*	8.431.675	2.152.076	1.492.560	25,5	37.314
Campania	3	121.367	68.172	46.998	0,8	15.666
Puglia	5	428.143	155.454	107.939	1,8	21.588
ITALIA MERIDIONALE	*8*	549.510	223.626	154.937	2,6	19.367
TOTALE	**132**	**41.431.206**	**8.562.339**	**5.864.368**	**100,0**	**44.427**

Fonte:Ministero Attività Produttive - Dipartimento Internazionalizzazione

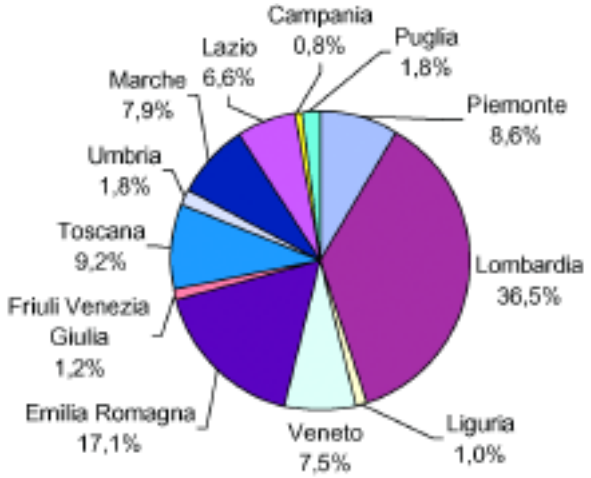
Tavola 9.35

Contributi ai consorzi agro-alimentari e turistici (L. 394/81 art. 10)

A fronte di uno stanziamento di 516.457 euro per l'anno 2001, i sette consorzi multiregionali per la promozione dei prodotti agro-alimentari e per l'attrazione di domanda turistica dall'estero hanno beneficiato di poco più di 435.000 euro. I quattro consorzi delle regioni del Centro (pari al 57,1% dei soggetti beneficiari) hanno assorbito il 36,9% delle risorse. I due consorzi settentrionali (pari al 28,6% dei soggetti) hanno beneficiato del 46% dei contributi, mentre l'unico consorzio multiregionale meridionale, con sede in Campania, ha ricevuto il 17,1% dei fondi.

Rispetto al 2000, i consorzi multiregionali in questione sono passati da 4 a 7, mentre i contributi erogati hanno subito un incremento pari al 21,4%, passando da 358.938 euro a 435.861 euro (tavola 9.36).

CONTRIBUTI AI CONSORZI EXPORT MULTIREGIONALI - 2001
DISTRIBUZIONE PER REGIONI
(in percentuale)



Fonte: Ministero Attività Produttive - Dipartimento Internazionalizzazione

Grafico 9.35

CONTRIBUTI AI CONSORZI AGROALIMENTARI E TURISTICO-ALBERGHIERI 2001
(valori in euro)

CONSORZI MONOREGIONALI (REGIONI A STATUTO SPECIALE)

REGIONE	Consorzi beneficiari	Spese ammesse	Contributi spettanti	Contributi erogati	Percentuale dei contributi erogati sul totale	importo medio dei contributi erogati
Val d'Aosta	2	75.697	52.988	52.988	20,0	26.494
Trentino	5	289.457	129.943	129.943	49,0	25.989
Sicilia	1	58.900	41.231	41.231	15,5	41.231
Sardegna	1	58.976	41.283	41.283	15,6	41.283
TOTALE	**9**	**483.030**	**265.445**	**265.445**	**100,0**	**29.494**

CONSORZI MULTIREGIONALI

REGIONE	Consorzi beneficiari	Spese ammesse	Contributi spettanti	Contributi erogati	Percentuale dei contributi erogati sul totale	importo medio dei contributi erogati
Veneto	1	164.681	65.872	65.872	15,1	65.872
Lombardia	1	317.732	134.530	134.530	30,9	134.530
Toscana	1	59.738	41.816	41.816	9,6	41.816
Lazio	3	290.457	119.086	119.086	27,3	39.695
Campania	1	106.510	74.557	74.557	17,1	74.557
TOTALE	**7**	**939.118**	**435.861**	**435.861**	**100,0**	**62.266**

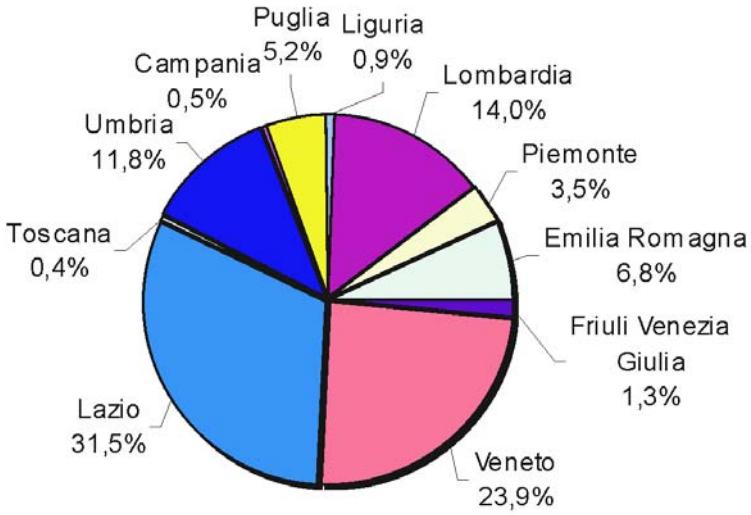
Fonte:Ministero Attività Produttive - Dipartimento Internazionalizzazione

Tavola 9.36

Contributi straordinari ai consorzi alle esportazioni per la partecipazione alla Rassegna "Italia in Giappone 2001" (L. 388/2000)

La Rassegna "Italia in Giappone 2001", che si è aperta nel marzo del 2001 e proseguirà fino all'estate 2002, prevede più di trecento eventi di presentazione e promozione dell'arte, dello spettacolo, delle tradizioni, della scienza, della tecno-

CONTRIBUTI STRAORDINARI AI CONSORZI EXPORT PER LA RASSEGNA "ITALIA IN GIAPPONE 2001" DISTRIBUZIONE PER REGIONI
(in percentuale)



Fonte: Ministero Attività Produttive - Dipartimento Internazionalizzazione

Grafico 9.36

logia, dell'industria, della moda, dell'enogastronomia e del turismo italiano ed è la più grande manifestazione promozionale che il nostro Paese abbia organizzato all'estero. Per agevolare la partecipazione dei consorzi alle esportazioni alle manifestazioni inserite nel calendario ufficiale della Rassegna, la Legge Finanziaria 2001 aveva stanziato 2.324.056 e 2.056.828 euro rispettivamente per il 2001 ed il 2002.

Nel corso del 2001 hanno beneficiato dei contributi 25 consorzi che hanno partecipato a 34 iniziative (alcuni consorzi hanno partecipato a più di un'iniziativa). Il 49,4% dei contributi erogati è stato destinato alla partecipazione dei consorzi alla Fiera "*Italia Matsuri*" che si è tenuta a Tokyo nel maggio 2001.

In base alla ripartizione geografica di provenienza (grafico 9.36 e tavola 9.37) emerge che, analogamente a quanto avviene per i tradizionali canali di sostegno ai consorzi, le Regioni del Nord presentano una maggiore attività di quelle centro-meridionali e che nessun consorzio proveniente dalle Isole ha beneficiato dei contributi nazionali per la partecipazione alle iniziative previste nell'ambito della Rassegna.

Contributi per la promozione di prodotti agro-alimentari di alta qualità (DM 2.2.2001)

Quale seguito delle "Linee Guida per l'internazionalizzazione delle aziende e la promozione dei prodotti del settore agro-alimentare", adottate nel corso del 2000 dal Ministero del Commercio con l'estero e dal Ministero delle Politiche Agricole e Forestali, il DM 2.2.2001 ha reso operativo, nel corso del 2001, uno stanziamento di 5.164.570 euro destinati alla diffusione nei mercati extra-UE dei prodotti agro-alimentari di alta qualità. Il bando sollecitava la presentazione da parte di imprese, singole o associate, di progetti di promozione integrata di durata

CONTRIBUTI STARORDINARI AI CONSORZI EXPORT PER LA RASSEGNA "ITALIA IN GIAPPONE 2001"
(valori in euro)

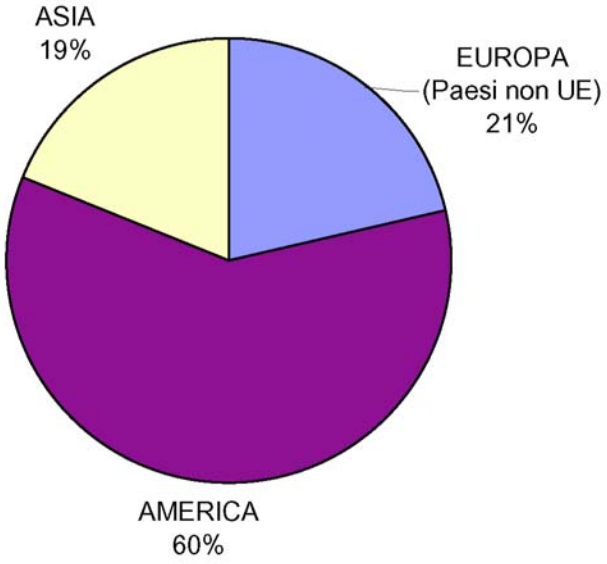
REGIONE	Consorzi beneficiari	n.iniziative	contributo concesso	percentuale contributi sul totale	contributo medio per consorzio	contributo medio per inziativa
Liguria	2	2	22.306	0,9	11.153	11.153
Lombardia	4	5	341.907	14,0	85.477	68.381
Piemonte	3	3	85.183	3,5	28.394	28.394
ITALIA NORD-OCCIDENTALE	9	10	449.396	18,5	49.933	44.940
Emilia Romagna	2	2	166.525	6,8	83.263	83.263
Friuli Venezia Giulia	2	2	32.856	1,3	16.428	16.428
Veneto	4	7	582.013	23,9	145.503	83.145
ITALIA NORD-ORIENTALE	8	11	781.394	32,1	97.674	71.036
Lazio	4	7	766.788	31,5	191.697	109.541
Toscana	1	1	10.959	0,4	10.959	10.959
Umbria	1	3	287.743	11,8	287.743	95.914
ITALIA CENTRALE	6	11	1.065.490	43,7	177.582	96.863
Campania	1	1	11.943	0,5	11.943	11.943
Puglia *	1	1	127.436	5,2	127.436	127.436
ITALIA MERIDIONALE	2	2	139.379	5,7	69.690	69.690
TOTALE	**25**	**34**	**2.435.659**	**100,0**	**97.426**	**71.637**

* Parte dell'iniziativa è finanziata con fondi del 2002

Fonte:Ministero Attività Produttive - Dipartimento Internazionalizzazione

Tavola 9.37

CONTRIBUTI PER LA PROMOZIONE DI PRODOTTI AGRO-ALIMENTARI DI QUALITÀ (DM 2.2.2001): AREE DI DESTINAZIONE DEI PROGETTI
(in percentuale)



Fonte: Ministero Attività Produttive - Dipartimento Internazionalizzazione

Grafico 9.37

Attuazione da parte delle Regioni a Statuto ordinario del trasferimento delle competenze, previsto dal D.lgs. 112/98, in materia di contributi ai consorzi all'export: prime considerazioni

Il 2001, primo anno in cui si è sperimentata la regionalizzazione dei contributi ai consorzi monoregionali all'export, ha costituito un anno di transizione. Solo poche Regioni hanno attuato, nel corso dello scorso anno, le rispettive competenze per quanto riguarda la legge 83/89 e la legge 394/81 art. 10. Bandi per la liquidazione dei contributi afferenti ai programmi promozionali, realizzati nel 2000 dai consorzi (compresi quelli agro-alimentari e turistici), sono stati emanati solo dalla Lombardia, dall'Emilia Romagna, dalla Toscana, dalle Marche, dalla Puglia e dal Lazio, peraltro in modo piuttosto differenziato. In alcuni casi, infatti, (ad es. Puglia e Lazio) i criteri previsti dalle Regioni non si sono discostati dalle procedure e dai criteri seguiti fino all'anno precedente a livello nazionale, viceversa in altri casi (ad es. Toscana e Lombardia) sono state introdotte innovazioni e modifiche (selezione dei beneficiari sulla base di graduatoria, definizione di consorzio monoregionale ecc.), alcune delle quali richiederanno ulteriori riflessioni anche da parte del Dipartimento.

biennale e destinati ad un massimo di due paesi, nei quali potevano essere sviluppate:

- campagne promozionali per la diffusione della conoscenza dei prodotti di alta qualità, con particolare riguardo ai caratteri legati alla tradizione, all'igiene ed alla sicurezza alimentare, nonché delle produzioni agro-alimentari biologiche;
- attività di consulenza, studio e progettazione volte alla conoscenza dei mercati e delle opportunità da questi offerte, nonché alla qualificazione dei servizi di accompagnamento del prodotto in relazione alle esigenze dei destinatari.

Delle 176 domande ricevute, in base alle disponibilità finanziarie esistenti, sono stati selezionati 48 programmi sulla base di una graduatoria in cui l'assegnazione dei punteggi favoriva i progetti presentati da consorzi e società consortili di PMI e cooperative operanti nel settore, quelli presentati da imprese in possesso di certificazione di qualità del prodotto o dell'azienda, progetti tesi alla valorizzazione di produzioni agro-alimentari biologiche, nonché progetti comprendenti interventi innovativi per il miglioramento della aggregazione dell'offerta tra produttori e per la selezione, presentazione e distribuzione dei prodotti, anche con riguardo alla ristorazione italiana all'estero. Dei 48 programmi selezionati, 28 sono stati presentati da imprese singole e 20 da imprese in forma associata.

Molti progetti sono pluri-prodotto, in ordine decrescente, hanno riguardato vino, olio, orto-frutta, formaggi e salumi.

In relazione alle aree geografiche di destinazione dei progetti, 7 iniziative sono state destinate all'Asia, 30 all'America e 11 a paesi europei non appartenenti all'UE. In termini di contributi concessi, le tre aree pesano rispettivamente per il 19%, il 60% ed il 21% (grafico 9.37).

In base alla Regione di provenienza, sono stati 23 i progetti di Regioni del Nord a cui è corrisposta una quota di contributi pari al 49,6%, 10 i progetti del Centro che hanno ricevuto il 22,1% dei contributi, mentre 15 sono state le iniziative originate in Regioni meridionali che hanno beneficiato del 28,3% dei contributi (tavola 9.38 e grafico 9.38).

CONTRIBUTI STRAORDINARI PER LA PROMOZIONE AGROALIMENTARE (DM 2.2.2001)
(in euro)

REGIONE	N.soggetti beneficiari	Contributi	Percentuale contributi sul totale	Importo medio dei contributi
Lombardia	5	582.469	11,3	116.494
Piemonte	3	404.851	7,8	134.950
ITALIA NORD OCCIDENTALE	8	987.320	19,1	123.415
Emilia Romagna	11	1.102.525	21,3	100.230
Veneto	4	471.205	9,1	117.801
ITALIA NORD ORIENTALE	15	1.573.730	30,5	104.915
Toscana	5	501.702	9,7	100.340
Umbria	1	147.190	2,8	147.190
ITALIA CENTRALE	6	648.892	12,6	108.149
Abruzzo	4	493.886	9,6	123.472
Campania	8	867.359	16,8	108.420
Calabria	2	173.405	3,4	86.703
Puglia	3	321.430	6,2	107.143
Sicilia	2	98.548	1,9	49.274
ITALIA MERIDIONALE	19	1.954.628	37,8	102.875
TOTALE	**48**	**5.164.570**	**100,0**	**107.595**

Fonte:Ministero Attività Produttive - Dipartimento Internazionalizzazione

Tavola 9.38

I contributi per i Paesi dell'Europa centro-orientale e del Mediterraneo.

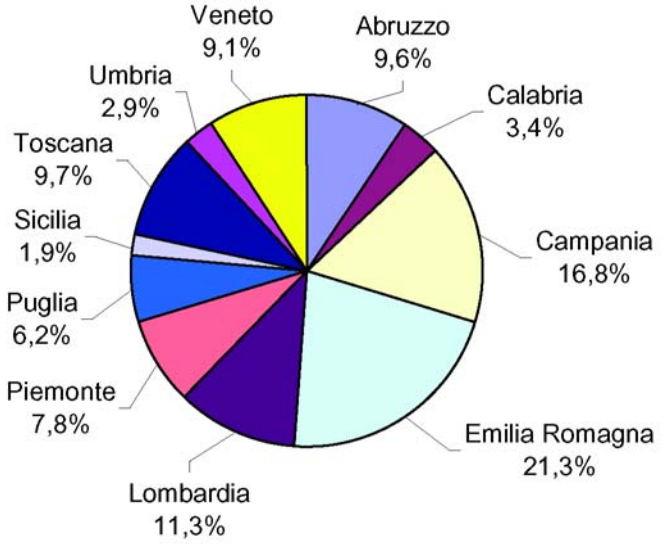
Accanto agli strumenti per le attività promozionali, il Dipartimento per l'internazionalizzazione del M.A.P. gestisce anche una quota dei fondi stanziati annualmente per la legge 26 febbraio 1992, n. 212, il cui obiettivo è quello di favorire, attraverso il cofinanziamento di progetti di collaborazione bilaterale, la transizione dei Paesi beneficiari verso forme di economie di mercato e la loro integrazione in Europa. Le iniziative per le quali può essere concesso un contributo a fondo perduto devono riguardare progetti di assistenza tecnica, di formazione, nonché studi di fattibilità nel campo delle infrastrutture o per la costituzione di joint-venture o per lo sviluppo della collaborazione industriale tra il nostro Paese e i Paesi beneficiari, individuati annualmente dal CIPE.

Nel 2001 sono stati gestiti dal Dipartimento 8.521.539 euro, a fronte dei quali sono state ricevute 125 domande. Sulla base della graduatoria, che prevede l'attribuzione di punteggi ai progetti in virtù di alcuni criteri di priorità prestabiliti, ne sono stati selezionati 70 di cui solo i primi 29 hanno ricevuto il contributo.

In base al Paese beneficiario, 5 dei 29 progetti finanziati riguardano la Romania, 3 la Bosnia, 2 rispettivamente Croazia, Egitto, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia e Slovenia, ed 1 Albania, Armenia, Bulgaria, Federazione russa, Georgia, Repubblica Federale di Yugoslavia, Marocco, Moldavia e Tunisia.

Infine, lo scorso anno è stata emanata la legge 21 marzo 2001 n. 84 che prevede la partecipazione italiana alla stabilizzazione, alla ricostruzione e allo sviluppo di Paesi dell'area balcanica, le cui modalità di attuazione sono in corso di definizione.

CONTRIBUTI PROMOZIONE AGROALIMENTARE (DM 2.2.2001): DISTRIBUZIONE PER REGIONI
(in percentuale)



Fonte: Ministero Attività Produttive - Dipartimento Internazionalizzazione

Grafico 9.38

9.3 I SERVIZI REALI

9.3.1 I SERVIZI REALI OFFERTI DALL'ICE[18]

Le diverse tipologie di servizi offerti dall'ICE sono illustrati nel riquadro che descrive sinteticamente l'attività dell'Istituto. I servizi sono erogati dalla sede centrale di Roma, dalle 16 sedi regionali della rete Italia[19] e dai 104 uffici della rete estera.[20]

Qui di seguito viene illustrata l'attività svolta nel 2001, relativamente ai tradizionali *cluster* in cui i servizi reali dell'ICE possono essere raggruppati e, precisamente, l'assistenza, l'informazione, la formazione, la promozione e la cooperazione.[21]

---

[18] Redatto da Concetta Ardito – ICE Area Studi, Statistica e Documentazione

[19] Gli uffici della rete Italia sono: Ancona, Bari, Bologna, Bolzano, Cagliari, Firenze, Genova, Milano, Napoli, Palermo, Perugia, Pescara, Reggio Calabria e Torino. A questi si aggiungono i punti di controllo agro-alimentare di Catania, Cosenza, Cuneo, Ferrara, Foggia, Forlì, Latina, Milano Ortomercato, Padova, Pisa, Ravenna, Salerno, San Benedetto del Tronto, Savona, Siracusa, Taranto e Trento.

[20] Per l'elenco dettagliato degli uffici della rete estera si rimanda allo specifico riquadro all'interno di questo capitolo.

[21] Per un'esposizione dettagliata di tutte le attività svolte dall'ICE, oltre a quelle qui sinteticamente illustrate, si rimanda alla Relazione sull'Attività svolta nel 2001, allegata al Bilancio di Esercizio 2001. Ai fini di questo capitolo, ci si è limitati ad illustrare le attività che comportano erogazione di servizi reali alle imprese.

Assistenza

Nel 2001 il fatturato generato dai servizi di assistenza prestati dall'ICE alle imprese è stato pari a 7,1 milioni di euro (corrispondenti a 13,7 miliardi di lire), registrando un incremento del 33,7% rispetto ai 5,3 milioni di euro del 2000 (circa 10,3 miliardi di lire) (tavola 9.39). Tale aumento riflette la strategia dell'Istituto di elevare progressivamente il valore aggiunto e la qualità dei servizi offerti alle imprese dietro corrispettivo, pur in presenza di una tendenza alla contrazione del numero dei clienti fatturati (6.701 nel 2001 rispetto agli 8.263 dell'anno precedente), indotta principalmente dalla politica di porre gratuitamente *on line* i servizi di assistenza di base e di primo orientamento. Dal punto di vista della distribuzione territoriale, i clienti dell'ICE provengono per circa il 65,8% dalle regioni del nord Italia, per circa il 20,3% dal centro e per il restante 13,9% dalle regioni meridionali.

La scomposizione dei ricavi per servizi di assistenza a corrispettivo vede nettamente il prevalere dei servizi personalizzati per un valore pari a circa quattro milioni di euro che rappresenta il 55,6% dei corrispettivi fatturati nel 2001. Seguono, con un'incidenza pari al 26,2% dei ricavi complessivi ed un valore di circa 1,9 milioni di euro, i servizi di informazione di base. Va comunque tenuto conto del fatto che l'assistenza alle imprese non è prestata unicamente a corrispettivo ma che esiste una vasta quantità di servizi, soprattutto quelli di primo orientamento, che vengono forniti a titolo gratuito.

Dal mese di ottobre 2001, è stato inaugurato il sistema di vendita *on line* che ha reso l'ICE la prima pubblica amministrazione ad attivare un sistema di commercio elettronico per la vendita dei propri servizi, circostanza che pone l'Istituto in una posizione di avanguardia anche rispetto ai programmi di *e-government*. Tale sistema prevede la distribuzione telematica dei servizi attraverso delle carte pre-pagate a punti o tramite carta di credito. I dati relativi ai primi mesi di operatività del sistema evidenziano un trend in costante crescita con circa 800 transazioni a pagamento al mese.

RICAVI COMPLESSIVI DELL'ICE PER SERVIZI DI ASSISTENZA ALLE IMPRESE
(valori in euro e pesi percentuali)

SERVIZI	RICAVI	% SU TOTALE ASSISTENZA
Servizi personalizzati	3.951.583	55,6
Informazioni di base	1.864.907	26,2
Operatori economici esteri	380.008	5,3
Abbonamenti Servizi SINCE	360.922	5,1
Rappresentanza Fiere Estere	195.812	2,8
Informazioni riservate	178.593	2,5
Carta servizi	73.567	1,0
Utilizzo strutture centri affari	42.756	0,6
Informazioni semplici	38.164	0,5
Rapporto Commercio Estero	16.919	0,2
Vendita prodotti editoriali	16.703	0,2
Ricerca affidamento incarichi professionisti locali	12.519	0,2
Inserzioni su stampa estera	8.822	0,1
Assistenza vertenze commerciali	5.317	0,1
Assistenza gare e finanz.internaz.	2.991	0,0
Opportunità d'affari (Gare Int.li, Finanziamenti	1.295	0,0
Offerta postale	1.038	0,0
Organizzazione incontri	136	0,0
Scrittura contabile di rettifica	-47.444	-0,7
Totale servizi di assistenza e informazione	**7.104.608**	**100,0**

Fonte:ICE

Tavola 9.39

Informazione

Le attività di informazione dell'Istituto si sono sviluppate, a partire dal 1998, nell'ambito del Sistema Informativo Nazionale per il Commercio Estero (progetto *SINCE*), il progetto di ristrutturazione e rilancio del sistema informativo telematico dell'ICE avente l'obiettivo di veicolare su una rete nazionale, accessibile a tutti gli operatori pubblici e privati, il complesso di informazioni a supporto dei processi di internazionalizzazione, raccolte e organizzate in primo luogo dalla rete estera dell'ICE, ma anche da altri soggetti pubblici e privati, attraverso opportuni accordi di collaborazione.

Nel 2001, ultima annualità del progetto, sono state ulteriormente completate e sviluppate le diverse rubriche e banche dati di cui si compone. Il portale del commercio estero (www.ice.it), punto di accesso e veicolo di diffusione delle rubriche e delle banche dati del SINCE, è stato ulteriormente perfezionato ed ampliato parallelamente all'aumento dell'intensità del suo utilizzo da parte delle imprese, delle istituzioni e dei media. Nel corso del 2001, le sessioni-utente realizzate hanno raggiunto la quota di un milione di unità, con una media di 90.000 sessioni-utente al mese; il numero di iscritti all'*Export Club*, la comunità virtuale degli utenti dei servizi informativi che hanno ottenuto il rilascio di una *password* per l'accesso alle informazioni di maggiore valore aggiunto, è giunto a dicembre a 18.000 unità.

Nella primavera del 2001, è stato dato avvio alla collaborazione con Federexport, per la realizzazione di una pubblicazione sui temi dell'internazionalizzazione, complementare rispetto all'attività informativa *on line.* Denominata "*GlobalTr@de*", viene diffusa come allegato della rivista "L'Imprenditore", mensile di Piccola Impresa della Confindustria con una tiratura annua complessiva superiore al milione di copie.

Le attività nel settore dell'informazione hanno puntato al raggiungimento dei seguenti obiettivi, anche in relazione all'avvio, a partire dal mese di ottobre 2001, della vendita *on line* dei servizi:

1. ampliamento dei contenuti informativi delle banche dati e innalzamento degli standard qualitativi
2. ottimizzazione delle modalità di accesso all'informazione in linea
3. messa a punto di strumenti di personalizzazione nella diffusione dell'informazione
4. progettazione di nuovi prodotti

Ampliamento dei contenuti informativi delle banche dati e innalzamento degli standard qualitativi

È stata notevolmente ampliata la copertura geografica delle *Guide Paese* e delle *Guide agli Investimenti*, prodotti informativi costantemente aggiornati che analizzano la struttura e le dinamiche economiche e socio-politiche dei principali mercati internazionali, orientando le scelte strategiche delle imprese. E' proseguita inoltre la pubblicazione, con aggiornamento trimestrale, delle schede di *analisi del rischio paese* riferite a 110 diversi mercati, di fonte DRI WEFA e di cui l'ICE cura la traduzione in italiano.

È sensibilmente aumentata la quantità e la qualità delle notizie pubblicate in *Commercio Estero News*, il notiziario telematico quotidiano di commercio estero, realizzato in collaborazione con ANSA, che prevede modalità interattive di selezione delle informazioni e la possibilità di ottenere aggiornamenti con rimbalzo di posta elettronica. E' stata inoltre realizzata la nuova rubrica *Agenda* che ospita informazioni di dettaglio relative alle principali iniziative di promozione del *made in Italy*, per molte delle quali esiste la possibilità di aderire *on line*.

Il catalogo delle pubblicazioni ICE, aggiornato mensilmente, è stato arricchito nel 2001 da 50 nuove *indagini di mercato* realizzate dagli uffici della Rete Estera. In materia di informazioni operative, le banche dati *Opportunità Commerciali* e *Gare Internazionali*, che offrono informazioni in tempo reale sulle richieste di merci provenienti dai mercati esteri e sui bandi di gara per l'aggiudicazione di lavori, forniture e consulenze, hanno entrambe registrato un cospicuo incremento del numero di informazioni pubblicate ed elevati livelli di consultazione da parte dell'utenza. La banca dati *Finanziamenti Internazionali*, contenente i bandi di gara associati ai progetti di sviluppo delle organizzazioni internazionali, è stata arricchita grazie alla pubblicazione di circa 1.300 nuovi progetti ed è stata resa pienamente operativa la banca dati *Anteprima Grandi Progetti* che, a fine anno, conteneva oltre 300 schede informative.

Per quanto riguarda le *Statistiche di commercio estero*, la sezione del sito relativa alle banche dati statistiche è stata notevolmente perfezionata ed ottimizzata, anche in base alle segnalazioni degli utenti. E' stato ampliato il contenuto informativo delle banche dati di commercio estero dell'Italia, di fonte ISTAT, e della banca dati di commercio internazionale di fonte ONU (*Comtrade*). Si è proceduto alla ristrutturazione e all'aggiornamento della *banca dati macroeconomici*, che riporta indicatori economici e socio-politici per oltre 200 Paesi, di fonte Banca Mondiale, e della *banca dati sugli investimenti diretti esteri* in entrata e in uscita dall'Italia di fonte R&P Progetti – Politecnico di Milano. Inoltre, è stata completata la progettazione di una nuova banca dati di commercio estero, alimentata direttamente dagli enti statistici nazionali di circa quaranta paesi, che consente di monitorare costantemente l'evoluzione delle quote di mercato settoriali mondiali, risorsa unica nel suo genere sia in Italia che all'estero. La banca dati GTI *(Global Trade Information)*, già a disposizione dell'Area Studi per le proprie attività di ricerca, nel 2002 sarà messa a disposizione degli utenti del sito ICE.

Ottimizzazione delle modalità di accesso all'informazione in linea

Nel 2001 è stata completata la pubblicazione dei siti regionali: ne esistono ora complessivamente 16, uno per ciascuna regione in cui l'ICE è presente con un proprio Ufficio, e forniscono un importante strumento di raccordo tra le istanze territoriali e i servizi offerti dall'ICE per favorire la proiezione sui mercati esteri. E'stata inoltre ampliato lo spettro delle possibilità di selezione e consultazione delle informazioni *on line*, essendo stata affiancata alla logica geografica del percorso *Paesi e Mercati* anche quella merceologica del percorso *Settori e Prodotti*.

Messa a punto di strumenti di personalizzazione nella diffusione dell'informazione

Sono stati attivati, nella seconda parte dell'anno, i servizi personalizzati di notifica via *e-mail* delle informazioni per tutte le banche dati operative (*Opportunità Commerciali, Gare Internazionali, Finanziamenti degli Organismi Internazionali* e *Anteprima Grandi Progetti*). Per quanto riguarda invece *Guide Paese* e *Guide agli Investimenti*, gli utenti possono ricevere via e-mail la notifica dell'aggiornamento dei prodotti per i mercati di loro interesse.

Progettazione di nuovi prodotti

Nel 2001 ha preso avvio la progettazione di una *base dati di società di consulenza* italiane allo scopo di promuovere l'internazionalizzazione del settore della consulenza italiana.

Sono state completate le attività di progettazione di *Schede Prodotto* che forniranno, per ciascun prodotto, indicazioni di marketing strategico sui mercati più pro-

mettenti per il m*ade in Italy*. Questi dossier statistici settoriali, di cui si prevede il completamento nel corso del 2002, saranno consultabili e scaricabili *on line*.

Sono proseguite le attività di analisi e progettazione (con relativo sviluppo *software*) di due banche dati, Aziende Italiane ed Operatori Esteri, mediante le quali saranno realizzati servizi di *matchmaking* fra domanda ed offerta.

Nel 2001 è stato pubblicato il portale ICE in lingua inglese per il mercato internazionale, *"Promoting Italy"*, raggiungibile dal dominio www.italtrade.com, che contiene informazioni sulla distribuzione dei prodotti italiani nei singoli mercati, sulla presenza italiana nei vari paesi, sulle manifestazioni promozionali locali in cui poter incontrare aziende italiane visitando il padiglione ICE, sulle missioni in Italia cui poter partecipare rivolgendosi all'ufficio ICE nel proprio paese e ogni altro dettaglio necessario agli operatori esteri per conoscere l'offerta italiana ed entrare in contatto con le imprese italiane. Esso si articola in oltre 80 pagine paese, ciascuna delle quali redatta nella lingua locale del paese di riferimento, le quali convergono in una serie di siti promozionali specializzati merceologicamente (il cd. *"B2B corner"*).

Altro importante prodotto, realizzato nel 2001, è stato il portale "*Italmed*", nato dalla collaborazione fra l'Istituto ed il Sistema Camerale, finalizzato a promuovere lo sviluppo delle relazioni economiche e commerciali tra l'Italia ed i paesi del bacino del Mediterraneo, con particolare riferimento alle PMI. Esso offre informazioni in tempo reale alle aziende interessate all'area, attraverso rubriche specializzate, fra le quali "Fiere ed eventi promozionali", "Opportunità d'affari", "News", "Agenda", "Statistiche". Non mancano poi informazioni su dazi doganali, rischio paese, normative sugli investimenti. Sono infine previsti i riferimenti per l'assistenza *in loco*, garantita dagli Uffici ICE e dalle Camere di Commercio miste all'estero, una ricca offerta di siti utili e un motore di ricerca a disposizione del navigatore.

È stata poi realizzata una serie di prodotti promozionali multimediali a carattere merceologico, quali il sito *Trendenze*, raggiungibile all'indirizzo www.trendenze.it, relativo ad articoli da regalo e complementi d'arredo, realizzato dall'ICE in collaborazione con Artex (Centro per l'Artigianato Artistico e Tradizionale della Toscana), il sito *Fashion Made in Italy*, dedicato alla moda, il sito della chimica fine, il portale della chimica, il portale della domotica, il portale dell'agro-alimentare e il sito delle biotecnologie.

Nel corso del 2001, è stato realizzato il sito italiano dedicato agli *emarketplaces*, i mercati virtuali collocati in portali o siti internet nei quali si svolgono operazioni commerciali mediante il perfezionamento dei contratti per via telematica. www.emarketservices.it è frutto di un progetto nato dalla collaborazione tra le agenzie per la promozione del commercio estero di Australia, Danimarca, Islanda, Italia, Norvegia, Nuova Zelanda, Olanda, Spagna, Portogallo e Svezia che contribuiscono con uno staff di 20 analisti al monitoraggio ed alla classificazione di oltre 1.000 *emarketplaces*, appartenenti a 35 categorie merceologiche, in 70 paesi del mondo. Il progetto è finalizzato a promuovere, soprattutto tra le PMI, la cultura dell'*e-business* e a diffondere l'utilizzo degli *emarketplaces* B2B. Il sito italiano, messo in linea nel settembre del 2001, e presentato ufficialmente a più di 150 aziende italiane presso la sede ICE di Milano nel novembre 2001, è collegato al sito internazionale del progetto, realizzato in lingua inglese. Offre un'ampia panoramica di tutti gli *emarketplaces* italiani ad oggi censiti, oltre a informazioni su tutti gli eventi relativi al settore, una vasta raccolta di pubblicazioni, editoriali, articoli ed interviste.

Formazione

Per quanto riguarda la formazione manageriale, il cui obiettivo è quello di diffondere, all'interno del sistema imprenditoriale, conoscenze specialistiche in mate-

ria di commercio estero, preparando figure professionali in grado di potenziare la capacità delle imprese italiane di operare sui mercati esteri, tra le numerose iniziative realizzate nel 2001, si segnala la realizzazione della 35 ª edizione del Corso in Commercio Estero (Cor.c.e.) "De Franceschi", profondamente innovato nella struttura e nella didattica. Inoltre, è stata realizzata la 3ª edizione del Cor.c.e. Mezzogiorno – Lingue Orientali, dedicato alla formazione di giovani specialisti in commercio internazionale da inserire in aziende del Mezzogiorno in grado di operare, grazie alle conoscenze linguistiche acquisite, nei mercati asiatici, del Medio Oriente e dell'Est europeo e sono stati realizzati due Cor.c.e. regionali (Calabria e Marche). L'ICE ha partecipato al Progetto *I.G. Students* per la formazione dedicata alle imprese che beneficiano delle agevolazioni per l'imprenditorialità giovanile e ha offerto una notevole quantità di *stage* e borse di studio in collaborazione con le principali Università e *Business School* italiane, impegnate nella formazione per l'internazionalizzazione.

Nel 2001, anche l'attività di formazione internazionale, che ha come obiettivo quello di favorire la conoscenza del sistema produttivo italiano nei paesi beneficiari degli interventi e, più in generale, di creare contatti e promuovere scambi di esperienze con *manager* o quadri esteri che occupano posizioni chiave nei loro rispettivi paesi, è molto cresciuta sia in termini di numero di iniziative che di operatori stranieri coinvolti (32 iniziative, 430 giornate formative, 2.580 ore di docenza, 1.200 partecipanti), sviluppandosi prevalentemente in tre aree prioritarie: Africa mediterranea, Balcani e America latina. Alcuni interventi significativi sono stati inoltre effettuati in Europa centro-orientale e nell'Asia orientale.

Promozione

Nel 2001 la spesa promozionale complessiva, finanziata dal Ministero delle Attività Produttive (M.A.P.) e da altri committenti, è stata pari a 92,4 milioni di euro

ATTIVITÀ PROMOZIONALE DELL' ICE DISTINTA PER COMMITTENTI
(valori in euro e pesi percentuali)

COMMITTENTI	SPESA	% sul totale	CONTRIBUTO PRIVATO	peso % del contributo sulla spesa
Programma Promozionale M.A.P.:	**86.266.407**	**93,3**	**26.733.756**	**31,0**
M.A.P. Legge 68/97 (a) *di cui:*	84.383.473	91,3	26.585.514	31,5
Accordi di Programma con Regioni	*6.979.713*	*7,6*	*640.749*	*9,2*
Accordi di settore con il Sistema Camerale	*705.158*	*0,8*	*288.854*	*41,0*
M.A.P. ex.Art.23 D.L.143/98 (b)	1.725.793	1,9	175.595	*10,2*
M.A.P. Commesse Privatistiche (c)	157.141	0,2	0	*0,0*
M.A.P. FESR (d)	0	0,0	-27.353	*-17,4*
Programma Promozionale non M.A.P.:	**6.156.240**	**6,7**	**3.588.263**	**58,3**
Regioni	1.123.287	1,2	1.083.089	96,4
Ministero Politiche Agricole - MI.P.A.(e)	2.729.341	3,0	202.968	7,4
Altri Enti Pubblici (f)	1.161.183	1,3	1.161.183	100,0
Privati (g)	1.135.727	1,2	1.134.321	99,9
Convenzione Ministero Affari Esteri	6.702	0,0	6.702	100,0
TOTALE	**92.422.648**	**100,0**	**30.322.019**	**32,8**

(a) programma promozionale 2002 e residui anni precedenti
(b) iniziative a favore dei prodotti di alta qualità del settore agro-alimentare
(c) attività finanziate dal M.A.P. con commesse privatistiche
(d) Progetto Mezzogiorno
(e) attività in favore del settore agro-alimentare
(f) iniziative realizzate con finanziamenti di altri Enti Pubblici
(g) iniziative commissionate da privati

Fonte: ICE

Tavola 9.40

(corrispondenti a 178,9 miliardi di lire), circa l'1% in più rispetto al 2000 (91,5 milioni di euro, corrispondenti a 177,2 miliardi di lire) [22].

Dopo il forte aumento registrato nel 2000 (+ 42,3% rispetto al 1999), nel 2001, l'attività promozionale realizzata con finanziamento del M.A.P., pari al 93,3% (86,3 milioni di euro) della spesa promozionale complessiva, è rimasta sostanzialmente invariata registrando una minima flessione, pari allo 0,7%, rispetto all'anno precedente (86,9 milioni di euro), quale riflesso della debole intonazione del ciclo economico internazionale e del clima di incertezza venutosi a creare a seguito dei tragici avvenimenti dell'11 settembre, periodo di solito caratterizzato da particolare intensità stagionale degli investimenti promozionali.

La compartecipazione finanziaria della clientela promozionale è aumentata lievemente, in valore assoluto, raggiungendo un fatturato di 26,7 milioni di euro (25,9 milioni di euro nel 2000), e il rapporto tra contributo fatturato e importo complessivo speso ha raggiunto il 31% (è stato pari al 29,8% nel 2000). C'è, tuttavia, da rilevare che sul livello della compartecipazione finanziaria incidono:

- la crescente importanza di alcuni grandi progetti e interventi che prevedono una ridotta compartecipazione delle aziende come, ad esempio, i grandi eventi di immagine o le azioni di comunicazione dei progetti straordinari;
- l'aumento dei cofinanziamenti in forma autonoma che non entrano nel bilancio dell'Istituto. Difatti, nell'ambito degli Accordi di Programma con le Regioni, sistema camerale o altri soggetti, questi ultimi finanziano direttamente iniziative autonome con un intervento pari a quello dell'Istituto
- l'orientamento di una parte dell'investimento promozionale, sulla base delle indicazioni contenute nelle direttive ministeriali, verso aree geo-economiche più difficili e verso attività di *scouting*, di ricerca di nuovi mercati e di presentazioni paese. Per tali investimenti, per i quali il ritorno commerciale è di medio-lungo periodo e maggiori sono i rischi, si è previsto un minor coinvolgimento finanziario delle aziende e un maggior peso dell'intervento pubblico.

L'attività promozionale svolta dall'Istituto su finanziamento del Ministero Attività Produttive si basa sulle *Linee Direttrici*, emanate annualmente dal M.A.P. stesso, che stabiliscono le indicazioni strategiche e gli obiettivi dell'attività promozionale nell'anno di riferimento. Per il 2000 e il 2001, tali indicazioni strategiche possono essere, in estrema sintesi, così riassunte:

- ispirare sempre più l'attività promozionale ad una logica integrata e coordinata, creando alleanze tra i soggetti gestori di risorse operanti a livello nazionale e locale;
- perseguire la crescita del numero delle imprese esportatrici e la stabilità degli insediamenti sui mercati esteri, anche mediante azioni di "*scouting*" di mercati e di imprese;
- estendere la presenza sui mercati internazionali a tutte le fasi del processo produttivo, delineando un progettualità promozionale con una visione di filiera;
- ampliare il numero e la copertura degli Accordi di Programma con le Regioni e con altri soggetti;

---

[22] Occorre precisare che i dati, oggetto di analisi in questa sezione, non si riferiscono esclusivamente al Programma Promozionale 2001, bensì all'insieme delle iniziative promozionali finanziate dal Ministero - nel 2001 e negli anni precedenti - che si sono realizzate nell'anno solare 2001. Tali iniziative risalgono a diversi Programmi Promozionali e precisamente: il 56% circa al Programma promozionale 2001, il 39% circa al Programma 2000, il 2,3% al Programma 1999 e la parte residuale a residui di Programmi degli anni precedenti (2,7%).

- concentrare le risorse su obiettivi attentamente individuati e progetti selezionati, evitando interventi a pioggia;
- divulgare la "cultura della qualità" per affermare la produzione italiana e lo "stile italiano" all'estero;
- rendere visibile il contenuto tecnologico dei beni strumentali;
- estendere l'azione promozionale anche ai settori di produzione culturale e dedicare impegno crescente ai nuovi consumi del vivere moderno, legati al tempo libero e alla cultura;
- incentivare l'espansione degli investimenti diretti italiani all'estero e l'attrazione di investimenti esteri in Italia (marketing territoriale);
- dare maggiore attenzione all'offerta dei servizi italiani – oltre che dei prodotti – all'estero;
- articolare un piano di attività che contenga azioni e modalità di realizzazione innovative.

Per rispondere a queste indicazioni politiche e, al tempo stesso, soddisfare la domanda e le esigenze espresse dalle imprese, al di là delle singole strategie settoriali, presentate più avanti, alcune scelte strategiche hanno caratterizzato l'attività realizzata nell'anno 2001.

Innanzitutto, proseguendo un percorso già avviato da anni con alcuni interlocutori, partner ormai consolidati dell'Istituto nei processi di internazionalizzazione, l'attività del 2001 ha esteso le risorse destinate agli Accordi di Programma con le Regioni, agli Accordi di Settore con le Associazioni di Categoria, all'Accordo con il sistema camerale nell'ambito del quale è stata stipulata nell'anno la seconda Convenzione operativa.

Nell'attuazione pratica di questo approccio di sistema e, quindi, in tutte le fattispecie di accordi, fondamentale è stato il ruolo giocato dall'Istituto:

- nell'attività con le Regioni e le Province autonome, l'ICE, forte dell'esperienza maturata negli ultimi anni, si è posto non solo come soggetto co-finanziatore dei programmi, ma anche e soprattutto come coordinatore dei diversi interventi per stimolare la capacità di progettazione e indirizzare l'attività promozionale anche verso i comparti più innovativi e tecnologicamente avanzati, piuttosto che solo verso quelli maturi; si è favorita l'elaborazione di progetti inter-regionali ed una maggiore competitività del sistema dei distretti industriali puntando su attività di marketing territoriale al fine di attirare investimenti esteri;
- negli Accordi di Settore con le Associazioni di categoria e in quelli con il Sistema camerale, il coordinamento dell'Istituto è stato indirizzato a creare armonizzazione (evitando sovrapposizioni, in termini di mercati, settori di intervento e calendario degli eventi), a stimolare la complementarietà e ad assicurare la compatibilità con le politiche del Piano nazionale; fondamentale, per il successo e l'efficacia di questi interventi, è stata l'individuazione di obiettivi strategici con la definizione congiunta e condivisa di progetti a carattere annuale o pluriennale, governati da specifici principi-guida.

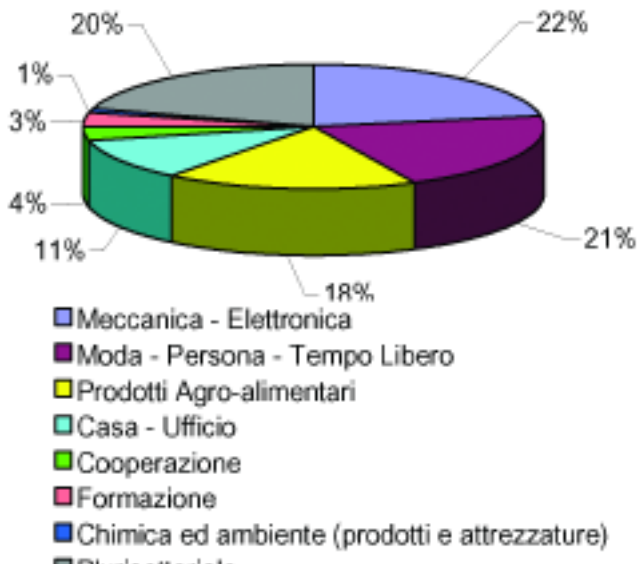
Sempre in sintonia con le indicazioni delle *Linee Direttrici*, un'attenzione particolare è stata dedicata alla realizzazione di progetti speciali. Si citano, in particolare, i progetti di diffusione all'estero o di "clonazione" del modello dei distretti industriali, i progetti in collaborazione con la Grande Distribuzione Organizzata con il coinvolgimento delle diverse istituzioni e la creazione di sinergie tra promozione commerciale, turistica, culturale e gastronomica, i progetti in favore dei prodotti con il marchio del distributore (*private label*) e del *franchising*. Attenzione particolare è stata dedicata all'import strategico, all'analisi ed esplorazione delle potenzialità del

commercio elettronico, al turismo. Sono proseguiti nel 2001 i progetti straordinari (i cosiddetti "tavoli") dedicati al sistema moda, al sistema abitare e al multimediale, con interventi che potessero collegare le azioni di natura straordinaria – prevalentemente di immagine e comunicazione – agli interventi di carattere più spiccatamente commerciale. Per quanto riguarda l'indicazione di sviluppare attività di tipo innovativo, la loro concreta realizzazione ha riguardato sia l'innovazione di prodotto (tipologie promozionali diverse da quelle tradizionali, facendo ricorso in particolare ai nuovi strumenti offerti dallo sviluppo delle tecnologie informatiche) che l'innovazione di processo (modalità organizzative, criteri di selezione delle imprese, strumenti di comunicazione e documentazione e loro distribuzione). È inoltre aumentato il sostegno ai settori della "*new economy*", ad alto contenuto di tecnologia, precedentemente non sufficientemente toccati dalla *promotion* pubblica: commercio elettronico, Internet, turismo, certificazione di qualità, restauro, aerospaziale, ambiente, chimica, logistica dei trasporti marittimi, tecnologie minerarie, cinema e audiovisivo, editoria elettronica.

Anche la ricerca di nuovi sbocchi geografici, lo *scouting* dei mercati, è andata incontro a questa necessità di innovazione, nella consapevolezza, tuttavia, che l'investimento promozionale su mercati "nuovi", in particolare in alcune aree emergenti, rimane necessariamente a livelli assoluti modesti in termini finanziari e potrebbe, quindi, portare ad un'eccessiva dispersione e frammentazione dell'investimento.

L'analisi dell'attività promozionale per principali sistemi-settori evidenzia che il 72,6% dei fondi è stato destinato a specifici comparti merceologici, mentre il 20,3% riguarda azioni di tipo plurisettoriale. A questi interventi si aggiungono quelli delle attività di Cooperazione (3,7%) e di Formazione (3,4%).

ATTIVITÀ PROMOZIONALE ICE-MAP 2001 PER SISTEMI MERCEOLOGICI
(distribuzione percentuale)



Fonte: ICE

Grafico 9.39

Al sistema *meccanica–elettronica*, sono stati destinati nel 2001 oltre 19,2 milioni di euro (pari al 22,3% della spesa promozionale). Le iniziative sono state realizzate prevalentemente nell'area del Pacifico e, in particolare, in Cina. Il settore delle macchine lavorazione metalli è stato destinatario degli investimenti più consistenti, avendo assorbito circa 2,2 milioni di euro per finanziare la partecipazione ad appuntamenti fieristici internazionali - quali la CIMT di Pechino e la *Feimafe* di San Paolo - oltre a numerosi seminari, indagini di mercato, missioni di operatori, punti Italia e *newsletter*. A favore delle macchine tessili sono stati spesi circa 1,7 milioni di euro, dei quali oltre il 61% (oltre un milione di euro) è stato assorbito dalla partecipazione alla *Shanghaitex*. Per il settore della sub-fornitura, sono stati spesi nel 2001 oltre 1,4 milioni di euro per finanziare principalmente un elevato numero di Punti Italia e *newsletter* settoriali, oltre alla mostra autonoma della sub-fornitura di Stoccarda. Importi più contenuti sono invece stati destinati ai settori delle macchine lavorazione vetro (0,8 milioni di euro), parti ed accessori per autoveicoli (0,7 milioni di euro), macchine per oreficeria, macchine per l'agricoltura e silvicoltura, macchine lavorazione legno – ciascuno con importi di spesa intorno a 700.000 euro. Tra le manifestazioni di maggior rilievo, si segnalano la collettiva alla *N.G.A.* di Miami per le macchine lavorazione vetro e la fiera *Basel* di Basilea a favore del settore macchine per oreficeria.

Il 20,6% dei fondi (pari a 17,8 milioni di euro) è stato speso per azioni finalizzate a promuovere il *sistema moda – persona – tempo libero* e, in primo luogo, per organizzare iniziative in favore del settore dell'abbigliamento (compreso l'abbigliamento in pelle), che hanno assorbito 6,7 milioni di euro. Tra le iniziative realizzate per promuovere questo settore, rivolte prevalentemente agli USA ed ai mercati asiatici, merita di essere citata la mostra autonoma itinerante *"Moda Italia"* organizzata in Giappone, Taiwan, Hong Kong e Corea del Sud. Particolarmente rilevanti, in termini di spesa si confermano le partecipazioni collettive a fiere e le mostre autonome e le azioni di comunicazione. Al secondo posto nell'ambito del sistema moda - persona - tempo libero si colloca il settore della pelletteria, delle calzature e degli accessori per il quale sono stati spesi 4,3 milioni di euro, di cui una quota superiore al 26% è stata impiegata per la partecipazione alle due edizioni della fiera *Obuv Mir Kozhi* in Russia. Seguono le due edizioni della *Asia Pacific Leather Fair* di Hong Kong, per un importo complessivo di quasi 930.000 euro, e le due edizioni della *Western Shoes Associates* di Las Vegas, per citare solo alcune delle iniziative che hanno assorbito gli importi più consistenti. A queste si aggiungono molteplici altre iniziative: azioni promo-

ATTIVITÀ PROMOZIONALE M.A.P. 2001 PER SISTEMI MERCEOLOGICI E CONTRIBUTO PRIVATO
(valori in euro e pesi percentuali)

SISTEMI MERCEOLOGICI	SPESA	% sul totale	CONTRIBUTO PRIVATO	% sul totale	% del contributo sulla spesa
Meccanica - Elettronica (incluso Subfornitura e Elettronica-Elettrotecnica)	19.217.868	22,3	5.872.983	22,0	30,6
Moda - Persona - Tempo Libero	17.798.051	20,6	7.577.241	28,3	42,6
Prodotti Agro-alimentari	15.328.444	17,8	7.879.051	29,5	51,4
Casa - Ufficio	9.245.353	10,7	3.421.132	12,8	37,0
Cooperazione	3.219.178	3,7	13.190	0,0	0,4
Formazione	2.925.018	3,4	25.306	0,1	0,9
Chimica ed ambiente (prodotti e attrezzature)	1.022.396	1,2	178.151	0,7	17,4
Plurisettoriale	17.510.100	20,3	1.766.701	6,6	10,1
TOTALE	**86.266.407**	**100,0**	**26.733.756**	**100,0**	**31,0**

Fonte:ICE

Tavola 9.41

pubblicitarie, anche a supporto della partecipazione a fiere e missioni di operatori in visita a fiere italiane di settore. A favore del settore tessile sono state realizzate iniziative per oltre 2,2 milioni di euro, destinate in prevalenza alla realizzazione di manifestazioni fieristiche nel mercato statunitense. Le iniziative comprendono, in particolare, l'organizzazione della mostra autonoma *I-Tex Style* che ha presentato le pre-collezioni autunno-inverno a New York, la partecipazione ai saloni *Intertextile* di Shanghai, *Heimtextile* di Tokyo e *Premier Vision* di Parigi. Seguono, con un importo complessivo di oltre 1,7 milioni di euro, le iniziative organizzate per il settore gioielleria-oreficeria. Tra gli interventi effettuati, orientati in gran parte al mercato statunitense e a quelli asiatici, di particolare rilevanza risultano le iniziative di immagine (come il progetto immagine del settore orafo in Cina e le azioni di supporto in occasione della mostra "*Buccellati - Art in Gold, Silver and Gems*" che ha avuto luogo a Washington) e le azioni promo-pubblicitarie. Per il settore dell'editoria sono state realizzate iniziative per un importo superiore a 800.000 euro. Numerose le partecipazione fieristiche, tra le quali la Fiera del Libro di Tokyo, la *Milia* di Parigi, l'*International Buchmesse* di Francoforte.

Per la promozione del *sistema agro-alimentare* sono stati spesi oltre 15,3 milioni di euro (il 17,8% circa dei fondi complessivi). Una parte dei fondi spesi (1,7 milioni di euro) deriva dal finanziamento del D.M. 143/98, destinato alla promozione dei prodotti di alta qualità. Tra le iniziative realizzate nel corso dell'anno, vi sono numerose ed importanti partecipazioni fieristiche, tra cui la collettiva italiana alla *ANUGA* di Colonia (con una spesa di oltre 2,5 milioni di euro), la *Foodex Japan* di Tokyo, le 2 edizioni della *Fancy Food* negli Stati Uniti, la *Vinexpo* di Bordeaux, tutte manifestazioni che presentano quote di speso cospicue. Alle fiere vanno aggiunte numerose campagne pubblicitarie e di comunicazione, nonché azioni presso la grande distribuzione.

Per le attività di promozione del *sistema casa - ufficio*, sono stati destinati oltre 9,2 milioni di euro (pari al 10,7% della spesa complessiva). Più della metà dei fondi (5,5 milioni di euro) sono stati impiegati in azioni a favore dei mobili, quali la collettiva alla fiera *Mebel* di Mosca, la mostra autonoma *Exercises in Style*, realizzata in Giappone, e le azioni di comunicazione volte a promuovere il *Made in Italy* negli Stati Uniti. Come orientamento geografico, i finanziamenti più consistenti sono stati indirizzati ai mercati statunitense e giapponese. Al settore dei materiali da costruzione (piastrelle, pietre e marmi, ecc.) sono stati destinati oltre 2,7 milioni di euro. Una quota significativa dei fondi è stata impiegata per organizzare le partecipazioni alle fiere *Kitchen & Bath Show Industry* di Chicago, *Mosbuild* di Mosca, *Batimat* di Shanghai, *Saudi Building* di Riyadh e *Building Trade* di Belgrado. Tra le altre iniziative a favore del settore si citano l'organizzazione di seminari e la realizzazione di indagini di mercato. Per il settore, dell'oggettistica e degli articoli da regalo (oltre un milione di euro), meritano di essere menzionate la mostra autonoma *Showroom 225 Fifth Avenue* di New York, la partecipazione collettiva alla *Gift & Houseware* di Hong Kong.

Le iniziative a favore della chimica, della farmaceutica e dell'ambiente (il cosiddetto *sistema chimica – ambiente*) hanno assorbito oltre un milione di euro (pari al 1,2% della spesa totale).

Infine, per gli interventi di tipo *plurisettoriale*, che comprendono tutte quelle iniziative che non sono riconducibili ad un settore specifico, sono stati spesi oltre 17,5 milioni di euro. Vi rientrano, in primo luogo, i fondi utilizzati per organizzare l'evento in Giappone dal titolo "*Le ragioni del fare - Salone della Tecnologia Italiana*" (circa 8 milioni di euro).

La ripartizione dei fondi promozionali per area geografica riflette proprio l'ingente spesa sostenuta per la realizzazione del *Salone della Tecnologia Italiana* in

Giappone. Al primo posto, infatti, si colloca l'area del Pacifico, che ha assorbito il 30,8% delle risorse (pari a circa 26,6 milioni di euro), con un incremento di spesa di quasi il 70% rispetto al 2000. Il principale destinatario dell'investimento promozionale nell'area è stato appunto il Giappone (17,8% dei fondi spesi), seguito da Cina e Hong Kong (8,3%). Oltre al citato evento, gli interventi promozionali sono stati diretti a sostenere soprattutto il sistema moda–persona-tempo libero, i comparti della meccanica e dell'elettronica e il settore agro-alimentare. Al secondo posto della graduatoria delle aree destinatarie degli investimenti del Programma Promozionale ICE-MAP si colloca l'America settentrionale (in particolare gli Stati Uniti) che ha assorbito il

ATTIVITÀ PROMOZIONALE ICE - M.A.P. 2001 PER PRINCIPALI SETTORI DI ATTIVITÀ ECONOMICA
(valori in euro e pesi percentuali)

SETTORI	Valori	% sul totale	% sul settore
Prodotti industria alimentare, bevande e tabacco			
Prodotti agricoli,ortoflorofrutticoli,zootecnia e pesca (**)	**15.328.444**	**17,8**	**100,0**
di cui: Alimentari e bevande	12.187.402		79,5
Vini	1.641.498		10,7
Prodotti agricoli, ortoflorofrutticoli, agricoltura e caccia	404.177		2,6
Macchine utensili ed apparecchi meccanici -Subfornitura	**15.079.665**	**17,5**	**100,0**
di cui: Macchine lavorazioni metalli	2.186.934		14,5
Macchine tessili	1.682.238		11,2
Subfornitura	1.435.256		9,5
Macchine per agricoltura,silvicoltura,zootecnia e pesca	1.046.114		6,9
Macchine lavorazione vetro	786.084		5,2
Macchine per orificeria e gioielleria	710.229		4,7
Macchine lavorazione legno	654.440		4,3
Macchine per la metallurgia	596.229		4,0
Macchine per lavoraz.Prodotti alimentari	548.376		3,6
Industrie tessili e dell'abbigliamento	**9.182.826**	**10,6**	**100,0**
di cui: Articoli di vestiario; Pellicce	6.700.688		73,0
Tessili	2.276.510		24,8
Industrie manifatturiere	**8.526.754**	**9,9**	**100,0**
di cui: Mobili	5.525.825		64,8
Gioielleria ed orificeria	1.728.727		20,3
Oggettistica e articoli da regalo, articoli promozionali	1.056.188		12,4
Industria conciaria,prod.del cuoio,pelle e similari cuoio	**4.314.165**	**5,0**	**100,0**
di cui: Intersettoriali:Cuoio, art.da viaggio, borse e calzature	2.931.449		67,9
Calzature ed accessori	1.317.477		30,5
Edilizia e materiali da costruzione	**2.715.449**	**3,1**	**100,0**
di cui: Materiali da costruzione	1.445.497		53,2
Pietre e marmi	747.401		27,5
Piastrelle e lastre in ceramica per pavimenti e rivestimenti	472.933		17,4
Mezzi di trasporto,parti ricambio e accessori	**2.531.758**	**2,9**	**100,0**
di cui: Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori	734.960		29,0
Motocicli e biciclette	589.864		23,3
Macchine elettriche e apparec.elettriche ed ottiche	**2.830.376**	**3,3**	**100,0**
di cui: Macchine ed apparecchi elettrici	1.050.483		37,1
Apparecchi medicali e chirurgici, apparecchi ortopedici	953.286		33,7
Montature per occhiali	589.416		20,8
Plurisettoriali del comparto beni di consumo	**2.275.127**	**2,6**	**100,0**
Plurisettoriali del comparto beni strumentali	**1.793.598**	**2,1**	**100,0**
Editoria,carta e stampa	**800.849**	**0,9**	**100,0**
Prodotti chimici e farmaceutici	**717.261**	**0,8**	**100,0**
Plurisettoriali a tecnologia avanzata	**532.860**	**0,6**	**100,0**
Cinematografia e Video	**383.315**	**0,4**	**100,0**
Terziario avanzato	**237.476**	**0,3**	**100,0**
Plurisettoriali e altro	**19.016.484**	**22,0**	**100,0**
di cui: Eventi Speciali	8.568.433		45,1
TOTALE	**86.266.407**	**100,0**	

(*) In questa tavola, la spesa promozionale della Cooperazione, della Formazione e delle Regioni è ribaltata sui singoli comparti/settori merceologici, in particolare sul plurisettoriale.
(**) Non comprende l'attività promozionale in favore dei prodotti agro-alimentari finanziata dal Ministero delle Politiche Agricole (MI.P.A.)

Fonte:ICE

Tavola 9.42

ATTIVITÀ PROMOZIONALE 2001 ICE-MAP PER GEOGRAFICHE
(distribuzione percentuale)

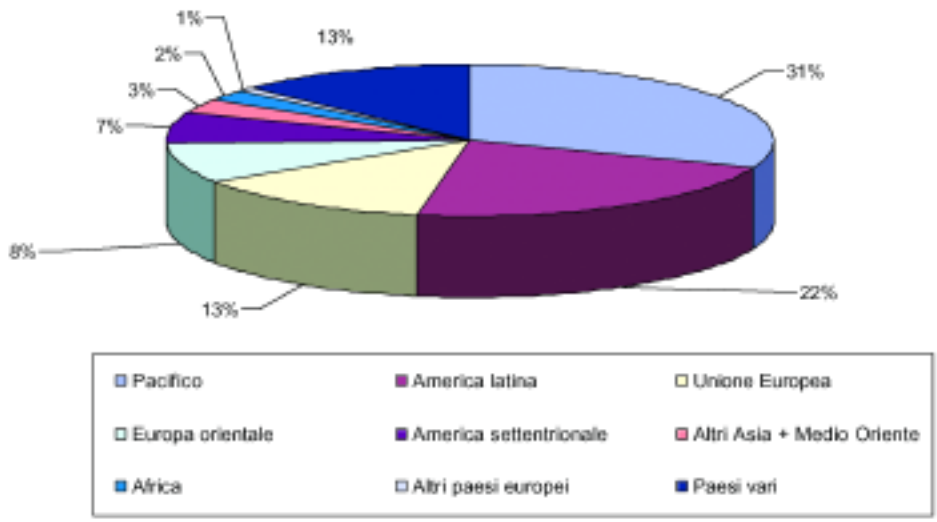


Grafico 9.40

22% delle risorse (19 milioni di euro). Le azioni promozionali hanno interessato soprattutto il sistema moda–persona-tempo libero, il comparto della meccanica, il sistema casa-ufficio e l'agro-alimentare: vi rientrano, tra l'altro, la partecipazione al *Fancy Food* di New York, le azioni di comunicazione a favore dell'abbigliamento negli Stati Uniti, la fiera tessile *Intertextile* di Los Angeles e la *Magic Uomo* di Las Vegas. L'Unione Europea rappresenta la terza area geografica in termini di risorse promozionali investite, pari a oltre 11,3 milioni di euro ed una quota del 13,1% sul totale. Principali paesi beneficiari sono stati la Germania (circa 5,4 milioni di euro, più del doppio rispetto al 2000), la Francia (circa 2,2 milioni di euro), il Regno Unito (circa 1,4 milioni di euro) e la Svezia (oltre 554.000 euro). Nell'area, prevale su tutti la promozione dell'agro-alimentare, attraverso la partecipazione all'*ANUGA* di Colonia, al *Vinexpo* di Bordeaux e all'*I.F.E.* di Londra, e all'organizzazione di varie iniziative di immagine, degustazioni, promozioni presso la grande distribuzione. Segue, con un importo molto inferiore, la meccanica-elettronica (oltre 2,3 milioni di euro) con la Mostra Autonoma per la sub-fornitura di Stoccarda, la *Rehacare* di Duesseldorf, la *EMO* di Hannover, la fiera *ELMIA* di Jonkoeping (Svezia) per la sub-fornitura, la *VIV Europe*, che si svolge nei Paesi Bassi per il settore delle attrezzature zootecniche, oltre alle numerose indagini di mercato, *newsletter* e punti Italia.

Per iniziative in Europa centro-orientale sono stati spesi circa 7,3 milioni di euro (l'8,5%), destinati soprattutto al mercato russo (circa 4,9 milioni di euro, rispetto agli 8,9 milioni del 2000). Gli investimenti nell'area sono stati destinati principalmente alla promozione dei sistemi moda-persona-tempo libero (fiere moscovite OBUV, *Consumexpo*) e casa-ufficio (con fiere *Mebel* e *Mosbuild* di Mosca).

In America centrale e meridionale sono state effettuate iniziative promozionali per circa 5,9 milioni di euro (il 6,8% dei fondi), destinati soprattutto ad Argentina e Brasile. Dal punto di vista settoriale, l'investimento è concentrato principalmente nella meccanica, in particolare per il salone delle tecnologie aerospaziali *LAD* di Rio de Janeiro, l'iniziativa pluri-settoriale dei beni strumentali *Fematec* di Buenos Aires, le

manifestazioni brasiliane *Feimafe* (macchine lavorazione metalli) ed *Automec*. Tra le iniziative fieristiche a favore degli altri comparti merceologici, si segnalano la fiera Internazionale intersettoriale dell'Avana ed il *Sial Mercosur* in Argentina, per la promozione del comparto agro-alimentare.

Agli altri paesi asiatici (tra cui l'India e vari paesi del Medio Oriente) è stato destinato un investimento promozionale di oltre 2,4 milioni di euro che ha previsto, tra le altre, la partecipazione alla fiera internazionale plurisettoriale di Baghdad, rivolta in particolare alla promozione dei beni strumentali, ed una mostra autonoma itinerante sul *design* italiano realizzata in Libano. Per il settore della meccanica vale la pena menzionare la fiera *Middle East Electricity* di Dubai.

L'Africa, verso cui si registra un'attenzione crescente, ha fatto registrare una spesa pari a poco più di due milioni di euro. Le iniziative di maggior rilievo, destinate a promuovere il comparto dei beni strumentali, sono le fiere internazionali di Algeri e di Tripoli, cui si aggiunge la partecipazione alla fiera *Siamap* di Tunisi per il settore delle macchine per l'agricoltura e silvicoltura. Quest'area è stata inoltre destinataria di seminari e corsi di formazione, iniziative di cooperazione e collaborazione industriale.

Per quanto riguarda gli altri paesi europei (0,8 milioni di euro), l'attività svolta in Turchia occupa un ruolo di primo piano (circa 365.000 euro), con la partecipazione alla fiera *Ankiros*, dedicata alla promozione delle macchine per metallurgia, il punto Italia alla *Viv Poultry* e numerosi seminari ed indagini di mercato. Infine, l'area dei paesi vari ha assorbito il 12,7% delle risorse (pari a circa undici milioni di euro). Vi rientrano tutte quelle iniziative non direttamente attribuibili ad una specifica area geografica, come ad esempio le missioni di operatori provenienti da vari paesi, repertori, convegni, corsi di formazione, azioni di comunicazione via web, iniziative multimediali. Si tratta prevalentemente di iniziative classificate come pluri-settoriali che riguardano la formazione ed interventi a favore del comparto moda-persona-tempo libero e della meccanica.

Considerando la ripartizione degli investimenti per tipologia di iniziative promozionali realizzate, si rileva che la quota maggiore di fondi promozionali è stata destinata agli strumenti promozionali espositivi, quali la partecipazione a collettive, mostre autonome ed uffici informazioni presso fiere estere. Complessivamente le tre tipologie hanno fatto registrare una spesa pari a oltre 42 milioni di euro (49,2% della spesa complessiva). Agli strumenti di comunicazione (campagne pubblicitarie, conferenze stampa, *newsletter*, cataloghi, repertori ed inserti speciali) sono stati destinati nel 2001 oltre 12 milioni di euro (15% in più rispetto all'anno precedente), pari a circa il 14,3% del totale. Tra questi, si registra un utilizzo crescente delle tecnologie multimediali che si concretizza nella realizzazione, tra gli altri, di siti web settoriali, fiere virtuali, repertori su CD Rom, pubblicità su web. L'organizzazione di seminari, convegni, *workshop* ha richiesto un investimento di 3,7 milioni di euro. Segue, con un importo di 3 milioni di euro, la realizzazione di missioni di operatori esteri in Italia (che prevedono, in genere, visite a fiere, distretti industriali ed incontri con aziende di specifici settori). Alla realizzazione di indagini, ricerche e studi di mercato sono stati destinati, nel 2001, 1,8 milioni di euro, mentre le giornate gastronomiche e le degustazioni di vini e le azioni presso la distribuzione hanno assorbito rispettivamente un milione di euro e 670.000 euro. Le iniziative d'immagine e le altre iniziative promozionali nel 2001 hanno fatto registrare investimenti considerevoli, collocandosi al terzo e al nono posto nella graduatoria delle tipologie di iniziativa, con importi pari rispettivamente a 9,5 milioni di euro e 3 milioni di euro circa. Per l'organizzazione di corsi di formazione, sono stati spesi oltre 4,3 milioni di euro (a fronte di 2,3 milioni circa spesi nel 2000). Si tratta sia corsi di tipo settoriale, volti a formare tecnici stranieri, soprattutto nel comparto della meccanica, che iniziative per *manager* stranieri.

ATTIVITÀ PROMOZIONALE ICE - MAP 2001 PER AREE GEOECONOMICHE E PRINCIPALI PAESI
(valori in euro e pesi percentuali)

AREE E PAESI		Valori	% sul totale	% sull' area
PACIFICO		**26.593.093**	**30,8**	**100,0**
di cui:	Giappone	15.356.512	17,8	57,7
	Cina	5.197.683	6,0	19,5
	vari Pacifico	2.065.447	2,4	7,8
	Hong Kong	1.974.326	2,3	7,4
	Singapore	895.968	1,0	3,4
AMERICA SETTENTRIONALE		**19.009.779**	**22,0**	**100,0**
di cui:	Stati Uniti	17.612.164	20,4	92,6
	Canada	794.375	0,9	4,2
	vari Nord America	603.239	0,7	3,2
UNIONE EUROPEA		**11.302.057**	**13,1**	**100,0**
di cui:	Germania	5.354.079	6,2	47,4
	Francia	2.132.623	2,5	18,9
	Regno Unito	1.393.345	1,6	12,3
	vari U.E.	1.069.620	1,2	9,5
	Svezia	544.763	0,6	4,8
	Paesi Bassi	365.388	0,4	3,2
EUROPA ORIENTALE		**7.297.013**	**8,5**	**100,0**
di cui:	CSI/Russia	4.832.222	5,6	66,2
	vari Europa orientale	704.066	0,8	9,6
	Polonia	675.718	0,8	9,3
AMERICA LATINA		**5.878.865**	**6,8**	**100,0**
di cui:	Argentina	2.129.992	2,5	36,2
	Brasile	2.043.940	2,4	34,8
	Messico	645.106	0,7	11,0
ALTRI ASIA + MEDIO ORIENTE		**2.403.967**	**2,8**	**100,0**
di cui:	Emirati Arabi Uniti	939.792	1,1	39,1
	India	387.857	0,4	16,1
AFRICA		**2.003.598**	**2,3**	**100,0**
di cui:	Algeria	501.858	0,6	25,0
	vari Africa	420.621	0,5	21,0
	Libia	401.951	0,5	20,1
	Egitto	270.933	0,3	13,5
ALTRI PAESI EUROPEI		**848.248**	**1,0**	**100,0**
di cui:	Turchia	364.519	0,4	43,0
PAESI VARI		**10.929.787**	**12,7**	**100,0**
TOTALE		**86.266.407**	**100,0**	**100,0**

Fonte:ICE

Tavola 9.43

Il numero complessivo dei clienti (compresa la cosiddetta “utenza non fatturata”), ovvero tutti gli operatori italiani a vario titolo coinvolti nell’attività promozionale può essere stimata intorno ai 30.000 utenti. La distribuzione della clientela per tipologia di attività promozionale è variata rispetto agli anni precedenti: nel 1999, infatti, il 73,6% dei clienti fatturati era concentrato sulle fiere e mostre autonome, con ridotta partecipazione alle altre iniziative promozionali, mentre nel 2001, proseguendo la tendenza iniziata nel 2000, pur permanendo un forte orientamento alle fiere e mostre (55,6%), è aumentata la partecipazione alle altre tipologie promozionali. Dal punto di vista geografico, la clientela appare distribuita abbastanza equamente tra Nord America (25,1%), Pacifico (21%) e Unione Europea (20,2%), cui segue l’Europa centro orientale (15,5%).

Cooperazione

Nel complesso, le iniziative relative alla cooperazione e alla collaborazione industriale ed all'attrazione degli investimenti esteri in Italia hanno comportato un investimento di circa 2,4 milioni di euro (2,7% del totale dell'investimento promozionale). Nel 2001, sono state realizzate azioni volte a facilitare gli investimenti italiani all'estero attraverso la conclusione di alleanze strategiche ed accordi preparatori per la costituzione di *joint-ventures.* Particolarmente intensa è stata l'azione informativa, grazie alla realizzazione di indagini, studi di mercato e di settore, *Country Presentations* di Paesi di particolare interesse e di settori prioritari di investimento, missioni e *workshops* plurisettoriali all'estero.

Per il *desk* Europa Centrale ed Orientale, nel 2001, sono state realizzate:

- 1 *indagine di mercato* per l'identificazione di progetti di collaborazione industriale nell'industria grafica delle regioni russe di Mosca e di S. Pietroburrgo;
- 5 *country presentations* (regione russa di Novosibirsk, Uzbekistan, Albania, Estonia, Georgia) per un totale di 500 operatori partecipanti nel 2001; i settori maggiormente coinvolti sono stati l'agricoltura e la trasformazione agro-alimentare, la lavorazione del legno e dei metalli, lo sviluppo delle infrastrutture, l'industria tessile e dell'abbigliamento.
- 4 missioni/*workshop* all'estero (Ucraina, Lituania, regione russa di Kaliningrad, Regione russa di Krasnodar) che hanno avuto l'obiettivo di favorire il contatto diretto degli operatori italiani con la realtà produttiva dei paesi in questione, nei settori della trasformazione di base, finalizzato all'approvvigionamento di materie prime e alla penetrazione dei relativi mercati.

Per il d*esk* Europa centrale ed orientale, sono state, in particolare, organizzate Commissioni Miste e Gruppi di Lavoro per l'area dei Balcani, la Georgia, la Federazione Russa, la Romania.

Per il *desk* Mediterraneo, sono state realizzate *country presentations* sulla Tunisia e l'Egitto, per un totale di circa 200 operatori partecipanti nel 2001; i settori maggiormente coinvolti sono stati la trasformazione agro-alimentare, la concia e la pelletteria, l'industria tessile.

Con il partenariato italo-marocchino, missione di operatori italiani in Marocco, è stata focalizzata l'attenzione dell'Italia verso il paese, nel contesto della strategia italiana verso il Maghreb. L'evento ha contribuito ad incentivare la collaborazione economica con il Marocco, inserendo il sostegno all'imprenditoria in una azione più ampia di stabilità regionale e di cooperazione con i paesi dell'area maghrebina e di intensificare i rapporti tra i due Paesi, fornendo ai Ministri dell'Industria e del Commercio, italiano e marocchino, presenti alla manifestazione, l'occasione di predisporre un piano di azione comune e di presiedere una serie di seminari e *workshops* nei settori della pesca, della lavorazione pelli e dell'ambiente, che hanno visto la partecipazione di 30 aziende italiane.

Per il *desk* Asia, sono state realizzate iniziative in Corea del Nord, in cui è stata effettuata la prima missione di operatori economici italiani allo scopo di individuare opportunità d'affari, d'investimento e d'importazione di prodotti di base o semilavorati, e nella Repubblica Popolare di Cina, partecipando ad un partenariato nell'ambito del Programma *Asia-Invest*; in collaborazione con gli organismi di promozione di Austria, Francia, Germania e Spagna è stato organizzato l'iniziativa *Asia Interprise* nel settore ambientale che si è svolto a Guangzhou a *latere* della fiera specializzata "*Environment China 2001*".

Le azioni realizzate nell'ambito del *desk* America centrale e meridionale sono state le seguenti:

- *country presentations* per Panama, Uruguay, Bolivia, Brasile e Cile;
- missioni *e workshops* per il settore della pesca in Venezuela, per il recupero del centro storico di Lima, per il restauro in Messico e a Cuba e una missione di operatori al Salone del Restauro di Ferrara (Messico - Perù - Cuba);
- uno studio di fattibilità sul *countertrade* in Argentina e una indagine sull'industria *maquiladora* in Messico.

Tra le azioni di collaborazione industriale assumono una connotazione del tutto innovativa le attività a favore del restauro in America latina e nei paesi del Mediterraneo. Nell'ambito del progetto "scambi tecnologici in Nord-America", è stato promosso il coinvolgimento delle PMI italiane negli sviluppi dell'innovazione tecnologica in Nord America, favorendo collaborazioni industriali negli Stati Uniti e Canada. Sono stati realizzati seminari e *workshops* tra cui si citano, in particolare, un seminario Italia-Canada sulle biotecnologie e una missione di operatori nel settore dell'*Information and Communication Technologies* (ICT), in particolare le tecnologie per le telecomunicazioni digitali e satellitari e per l'aerospazio, mirante a promuovere i poli tecnologici delle telecomunicazioni satellitari e dell'aerospazio del nostro paese ed a favorire le opportunità di collaborazione tra industria italiana ed istituzioni ed imprese dei paesi del Mediterraneo.

Nell'ambito del progetto certificazione di qualità, sono state promosse le certificazioni italiane di qualità e l'armonizzazione delle normative tecniche, con riconoscimento dei certificati e delle prove, in aree di interesse strategico per il nostro Paese (Russia, Cina, America latina). Il programma prevede anche delle azioni di supporto organizzativo e tecnico per l'ammodernamento degli enti di normazione dei paesi coinvolti. L'UNI (Ente Nazionale Italiano di Unificazione), l'ENIQ (Ente Nazionale italiano per la Qualità e l'accreditamento) ed il SINCERT (Ente di accreditamento degli organismi di certificazione) partecipano al programma con un contributo finanziario autonomo e contribuiscono alla realizzazione delle varie missioni, mettendo a disposizione propri esperti e la propria struttura organizzativa (per l'organizzazione di *stage* formativi, seminari, riunioni, visite, ecc.).

Per quanto attiene all'attività di supporto alle opportunità d'affari associate ai programmi delle istituzioni europee, il 2001 si è caratterizzato per l'utilizzo di nuovi strumenti e programmi dell'Unione europea destinati allo sviluppo della cooperazione e del partenariato tra imprese. La scelta deriva dalle nuove politiche della Commissione UE, definite dall'attuale Presidenza Prodi, che hanno previsto l'eliminazione delle cosiddette "azioni dirette" (programmi *IBEX*, *Interprise*, *ECIP*) nonché la riorganizzazione delle reti di cooperazione (BRE, BC-NET, BIC) che rappresentavano i modelli di riferimento utilizzati tradizionalmente dall'ICE nell'attuazione degli interventi finalizzati all'internazionalizzazione delle PMI. I pilastri che sono alla base di questa nuova strategia dell'Unione Europea sono l'allargamento verso Est, la creazione di un partenariato economico euro-mediterraneo, lo sviluppo dell'*Information Technology* e dell'*e-commerce*. Inoltre, la necessità di sviluppare in Europa un'economia competitiva sul piano globale, fondata sulla conoscenza tecnologica e sull'innovazione, rende necessario un adeguato utilizzo delle opportunità offerte dal V Programma Quadro di Ricerca e Sviluppo. A tale proposito, è stato progettato un sistema informatico denominato *virtual market*, che permetterà di concepire una gamma di servizi ICE di cooperazione in campo tecnologico da erogare *on-line*. Inoltre, è stato dato impulso all'attività a favore dei pae-

si dell'Africa sub-sahariana attraverso il nuovo accordo di collaborazione con il CDE (*Centre pour le Développement de l'Entreprise*). L'Istituto, con tale accordo, è divenuto l'antenna CDE in Italia e coordinatore delle attività dell'organismo di Bruxelles sul territorio nazionale, rivestendo così un ruolo strategico per le politiche di sviluppo economico in tale area.

È proseguito l'intervento di supporto alle imprese interessate alle opportunità di affari associate all'attività degli organismi internazionali con il duplice obiettivo di promuovere la partecipazione delle aziende e della società di consulenza italiane ai progetti/programmi finanziati dagli organismi internazionali e dall'Unione Europea e di consolidare il ruolo dell'Istituto quale interlocutore privilegiato sul territorio nazionale per la diffusione della conoscenza sulle attività degli organismi internazionali. Nel 2001 l'attività è stata impostata su due livelli: un livello di base e un livello più specialistico. L'attività di base si è rivolta alle aziende italiane che non hanno mai partecipato a gare internazionali e che non ne conoscono le finalità, i processi e le opportunità d'affari che ne derivano. L'attività più specialistica è stata mirata alle aziende che già lavorano con gli organismi internazionali e l'Unione Europea ed alle banche.

Per quanto attiene alle attività di promozione degli investimenti stranieri in Italia, nel 2001, al suo quarto anno di attività, l'azione dei desk *Invest in Italy* all'estero (New York e Los Angeles, Parigi, Londra, Stoccolma, Berlino, Tokyo) è stata orientata all'obiettivo di incrementare le attività di *scouting* e di assistenza persona-

ATTIVITÀ PROMOZIONALE M.A.P. PER TIPOLOGIE DI INIZIATIVA E CONTRIBUTO PRIVATO
(valori in euro e pesi percentuali)

TIPOLOGIE	SPESA	% sul totale	CONTRIBUTO PRIVATO	% del contributo sulla spesa
Partecipazioni collettive a mostre e fiere estere	32.593.897	37,8	19.484.641	59,8
Azioni di comunicazione e conferenze stampa	9.620.715	11,2	1.388.786	14,4
Iniziative d'immagine	9.512.690	11,0	385.928	4,1
Mostre autonome italiane all'estero	5.951.413	6,9	2.753.425	46,3
Corsi di formazione	4.317.807	5,0	98.178	2,3
Uffici informazioni c/o fiere estere	3.858.920	4,5	398.263	10,3
Giornate tecnologiche, seminari, convegni	3.708.675	4,3	411.462	11,1
Missioni in Italia di operatori, esperti o giornalisti esteri	3.017.191	3,5	18.504	0,6
Altre iniziative promozionali	2.994.458	3,5	445.385	14,9
Indagini, ricerche e prospezioni di mercato	1.819.279	2,1	79.236	4,4
Newsletter, cataloghi, repertori ed inserti speciali	1.337.247	1,6	147.614	11,0
Pubblicita'attraverso stampa, cinema, radio e televisione	1.303.846	1,5	428.363	32,9
Cooperazione e collaborazione Industriale	1.214.128	1,4	8.400	0,7
Azioni a favore degli investimenti esteri in Italia	1.134.717	1,3	0	0,0
Giornate gastronomiche, degustazione vini	1.038.980	1,2	337.283	32,5
Azioni presso la grande distribuzione	671.504	0,8	137.636	20,5
Nuclei operativi	611.475	0,7	74.886	12,2
Spese generali di progetto	381.295	0,4	0	0,0
Attivita'con U.E.o altre Organizzazioni Internazionali	364.109	0,4	3.595	1,0
Azioni a favore dell'import strategico	236.017	0,3	0	0,0
Missioni all'estero di operatori, esperti/giornalisti italiani	196.556	0,2	28.158	14,3
Sfilate di moda	189.566	0,2	102.620	54,1
Missioni all'estero di operatori, esperti/giornalisti esteri	127.396	0,1	0	0,0
Uffici informazioni c/o fiere italiane	42.713	0,0	1.394	3,3
Azioni a favore del countertrade	21.813	0,0	0	0,0
TOTALE	**86.266.407**	**100,0**	**26.733.756**	**31,0**

Fonte:ICE

Tavola 9.44

lizzata, attraverso una serie di azioni di visibilità, come ad esempio la realizzazione di una *newsletter* da parte dell'ICE di Berlino, dell'ICE di New York e dell'ICE di Tokyo, la partecipazione a fiere settoriali, importanti ai fini della promozione delle opportunità di investimento in Italia, l'organizzazione di incontri con istituti e organismi di paesi esteri al fine di sensibilizzare il loro coinvolgimento in azioni promozionali, il lancio di azioni di comunicazione su quotidiani e periodici, l'organizzazione di missioni di giornalisti stranieri di testate specializzate nel settore degli investimenti.

L'Istituto nazionale per il Commercio Estero (ICE) *è l'ente pubblico non economico che ha il compito di promuovere, agevolare e sviluppare gli scambi commerciali dell'Italia con gli altri paesi del mondo, favorendo l'internazionalizzazione delle imprese italiane, soprattutto piccole e medie, e il loro radicamento sui mercati esteri. Le attività dell'ICE sono finanziate con fondi pubblici, attraverso il Ministero delle Attività Produttive e, in minor misura, dalle stesse imprese che ne utilizzano i servizi promozionali, di informazione e di assistenza.*
L'Istituto ha la propria sede centrale a Roma e dispone di una rete nazionale di 16 uffici e di una rete estera di 104 unità operative in 80 paesi del mondo.

L'ICE offre alle imprese una tipologia molto vasta di servizi così articolati:

Servizi di analisi dei mercati *(servizi informativi di base, elaborazioni statistiche, indagini di mercato, informazioni legali e tecniche)*

Servizi di individuazione di controparti *(liste di nominativi di operatori economici esteri, ricerca clienti e partner esteri, opportunità commerciali, organizzazione incontri d'affari, informazioni riservate su imprese estere)*

Servizi di promozione aziendale *(eventi promozionali e di comunicazione)*
Attraverso le fiere internazionali, le missioni di operatori, i convegni, le azioni di comunicazione e le altre iniziative del Programma Promozionale pubblico, l'ICE contribuisce a promuovere e rafforzare l'immagine del Made in Italy*, la collaborazione industriale e l'attrazione degli investimenti esteri in Italia, attraverso la rete degli Uffici all'estero e con la collaborazione di istituzioni e enti a livello nazionale e territoriale. L'ICE realizza inoltre accordi di programma con le Regioni, accordi di settore e intese con altri soggetti (sistema camerale, sistema fieristico, istituti universitari e di formazione), allo scopo di facilitare il processo di internazionalizzazione dell'artigianato, delle PMI e di specifici settori produttivi.*
Il mantenimento e l'accrescimento delle quote di mercato detenute dalle aziende italiane passa anche attraverso la collaborazione industriale, che l'ICE promuove attraverso workshop e incontri bilaterali, consulenza operativa e finanziaria, seminari specifici per le aziende operanti nel terziario avanzato.
Al servizio della promozione del Made in Italy *sui mercati internazionali, è stato realizzato il portale* Promoting Italy *(raggiungibile all'indirizzo* www.italtrade.com*), rivolto agli operatori esteri interessati ad allacciare rapporti d'affari con il nostro Paese.*

Servizi di assistenza operativa e di sostegno *(servizi di assistenza all'investitore, assistenza legale, doganale, fiscale e statistica, assistenza per la partecipazione a gare internazionali, assistenza alle trattative commerciali, predisposizione bozze contrattuali, informazioni su partner per iniziative di investimento, espletamento adempimenti procedurali richiesti dalle normative locali, ricerca e preselezione in loco di personale manageriale, amministrativo e tecnico, utilizzo strutture uffici ICE, reperimento locali, uffici e terreni, assistenza per la soluzione delle controversie e recupero crediti, recupero IVA, monitoraggio e sviluppo canali distributivi, assistenza nei rapporti con la clientela).*
Alcuni dei servizi sono disponibili on line sul sito istituzionale www.ice.it

Inoltre, l'ICE si occupa di:

Finanziamenti internazionali e collaborazione industriale
L'ICE assiste le aziende italiane nell'attività di cooperazione internazionale facilitando l'accesso ai finanziamenti degli organismi internazionali e stimolando le opportunità di joint venture *e le* partnership *industriali e tecnologiche. La partecipazione delle imprese italiane ai progetti di sviluppo nei PVS, in Europa centro-orientale e nella CSI viene promossa attraverso contatti diretti che l'ICE intrattiene con le principali istituzioni internazionali (Banca Mondiale, BERS, Commissione europea). Tra i compiti dell'ICE, rientrano la promozione di alleanze con aziende dei paesi beneficiari per la partecipazione congiunta alle gare, l'assistenza personalizzata di funzionari ICE in veste di* liason officer *nelle sedi dei principali Organismi Internazionali (Banca Mondiale, BERS, Banca Asiatica e Banca Interamericana), l'avvio dei contatti con gli organismi finanziatori e con le agenzie esecutive situate nei vari paesi.*

Formazione manageriale ed internazionale
L'ICE organizza corsi per giovani neolaureati italiani interessati all'inserimento professionale in enti ed imprese con un forte orientamento ai mercati esteri. Particolare attenzione è anche rivolta alla formazione di manager, funzionari ed imprenditori, dei PVS e dei paesi impegnati nel consolidamento dei processi di privatizzazione e di internazionalizzazione del proprio sistema imprenditoriale. Questa attività viene svolta di concerto con organismi internazionali come l'UNCTAD, l'OMC, l'Unione europea ed anche in collaborazione con gli enti territoriali locali interessati alla realizzazione di progetti di formazione orientati all'introduzione delle piccole e medie imprese locali nel mercato internazionale. Numerose anche le collaborazioni e le convenzioni con università italiane e straniere e business schools *nell'ambito di un progetto che ha l'obiettivo di creare flussi di scambio di informazioni e di esperienze costituendo un punto di incontro tra Università, Istituzioni e imprese.*

ICE – Via Listz, 21 – 00144 Roma – Tel. 06 59921 – www.ice.it

9.3.2 I SERVIZI REALI OFFERTI DA ALTRI SOGGETTI PUBBLICI: IL SISTEMA CAMERALE ITALIANO

Le Camere di Commercio, Industria, Agricoltura e Artigianato[23]

Il sistema italiano delle CCIAA (Camere di Commercio, Industria, Agricoltura e Artigianato, di seguito Camere di Commercio) ha consolidato, nel corso del 2001 le diverse tipologie di intervento finalizzate al sostegno del processo di internazionalizzazione, valorizzando innanzitutto la peculiare prossimità alle imprese e le funzioni di monitoraggio delle economie locali, promuovendo indagini ed osservatori sui processi di internazionalizzazione in atto nel Paese.

In quest'ambito, forte è stato l'impegno a più livelli (uffici provinciali, centri estero regionali, aziende speciali) nell'ambito degli sportelli regionali per l'internazionalizzazione, in un'ottica di collaborazione con il Ministero del commercio estero e con le Regioni . Alla rete "fisica", costituita dagli sportelli camerali per l'internazionalizzazione operanti a livello provinciale, si è affiancata l'attività dello sportello "virtuale" *Globus* (www.globus.camcom.it) alimentato dalle 102 Camere di Commercio in Italia e dalle 66 Camere di Commercio italiane all'estero. L'obiettivo perseguito è quello di fornire alle imprese informazioni specializzate e di primo orientamento, necessarie per garantire un'efficace operatività internazionale. Tra i contenuti informativi di maggior rilievo di *Globus*, si segnalano: le "schede paese", contenenti le informazioni sulle procedure e sulla documentazione necessaria per esportare; la ricerca di *partner* commerciali e la consulenza *on line*; le emergenze internazionali; il calendario di fiere, missioni e seminari del sistema camerale; l'archivio SDOE di Infocamere sulle imprese italiane operanti con l'estero. *Globus* costituisce uno strumento innovativo che garantisce un efficace sistema di *intelligence* dall'estero e per l'estero, grazie anche alle informazioni fornite direttamente dalle Camere italiane all'estero, che consentono di monitorare le opportunità di affari e le gare di appalto nei principali mercati esteri. Nell'ottica della revisione dell'intero sistema pubblico di sostegno all'internazionalizzazione, si pone l'opportunità di implementare la collaborazione con l'ICE, così come fatto con il portale *Italmed*, verificando le possibilità di integrazione -valorizzando le rispettive specializzazioni dei due siti- con il sistema informativo sul commercio estero *(SINCE)*. Nel 2001, a fronte di più di 22.000 accessi registrati, gli operatori hanno consultato oltre 200.000 pagine delle aree tematiche che costituiscono l'attuale articolazione di *Globus*.

***Unioncamere** è l'ente pubblico italiano che associa le 102 Camere di Commercio, Industria, Agricoltura e Artigianato esistenti nel nostro Paese.*
Conformemente alla legge n. 580/1993, le Camere di Commercio svolgono, nel - l'ambito della circoscrizione territoriale di competenza, funzioni di supporto e di promozione degli interessi generali delle imprese.
Il sistema camerale, che Unioncamere rappresenta a livello nazionale, comprende anche altri soggetti, specificamente dediti ai temi dell'internazionalizzazione delle imprese, quali le aziende speciali delle Camere di Commercio ed i Centri Estero Regionali.
Di questa sistema è parte integrante anche la rete delle Camere di Commercio ita - liane all'estero.

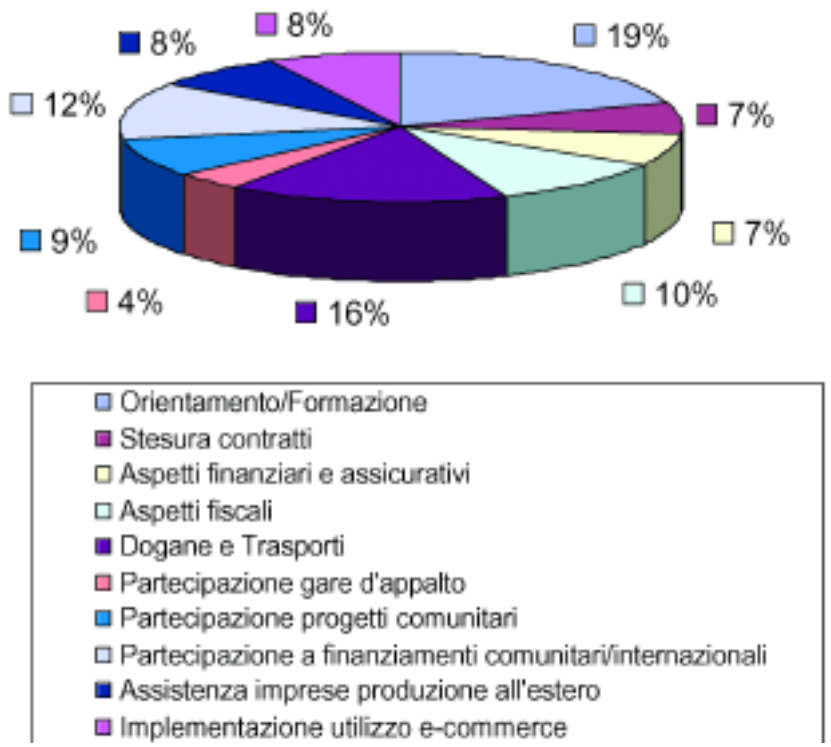
UNIONCAMERE – P.zza Sallustio, 21 – 00187 Roma – Tel. 06 47041 – www.unionca - mere.it

[23] Redatto da Ugo Girardi - Vice Segretario Generale - Unioncamere (Unione italiana delle Camere di Commercio)

Esaminando più in dettaglio le azioni di supporto all'internazionalizzazione, realizzate nel 2001 dal sistema camerale (102 Uffici Estero presso le CCIAA, 13 Centri Estero Regionali e 17 Aziende Speciali per l'internazionalizzazione), si conferma la tradizionale specializzazione nell'erogazione di servizi di assistenza alle imprese in materia contrattualistica, fiscale e doganale. L'investimento corrispondente da parte del sistema camerale è stato nel 2001 di oltre 50 milioni di euro, di cui 12 milioni investiti dai Centri Estero.

Nel 2001, circa 35.000 imprese si sono rivolte alle Camere di Commercio e circa 12.000 ai Centri Estero Regionali. Dall'analisi delle tipologie di azioni realizzate, si evidenzia (grafico 9.41) che i servizi di orientamento e formazione (19%), quelli in materia di dogane e trasporti (16%), quelli in materia fiscale (10%) costituiscono parte preponderante dell'attività delle Camere di Commercio. Risultati analoghi si ricavano dall'esame dei servizi erogati dai Centri Estero Regionali (grafico 9.42): orientamento e formazione (22%), dogane e trasporti (14%), contrattualistica e consulenza fiscale (11%).

CAMERE DI COMMERCIO:
SERVIZI DI CONSULENZA

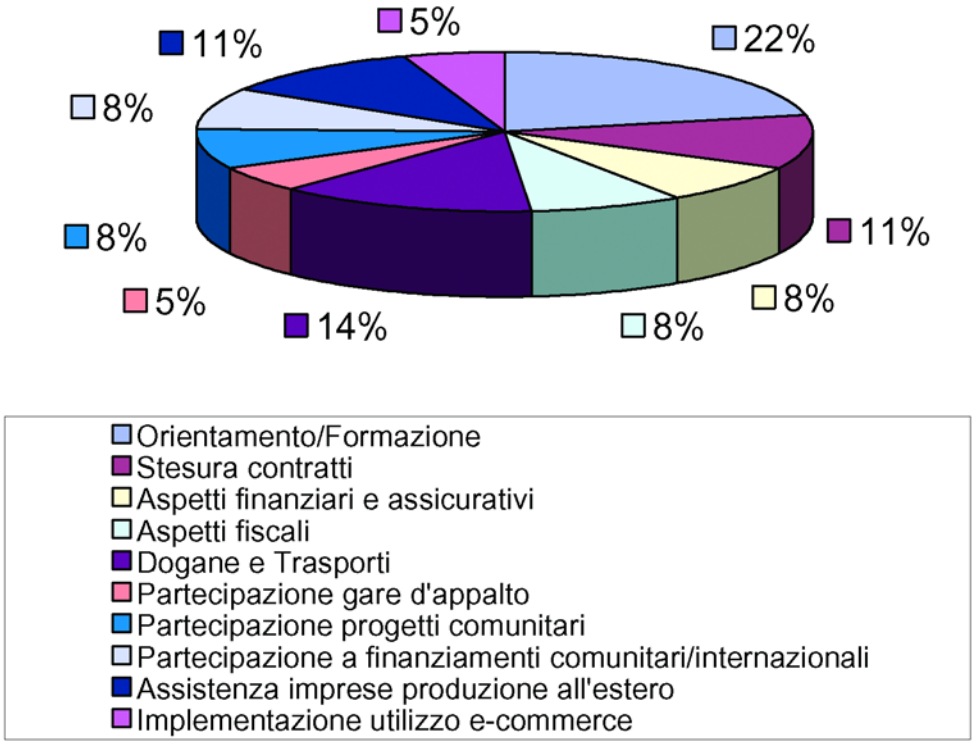


Fonte: Unioncamere

Grafico 9.41

Per quanto riguarda le attività sul versante promozionale, gli interventi delle Camere di Commercio, realizzati nel 2001, (grafico 9.43) si sono concentrati sulla formazione (1.390 iniziative), sulla partecipazione a fiere all'estero (515) e ad iniziative congiunte con le Camere di Commercio italiane all'estero (343). Quanto ai Centri Estero

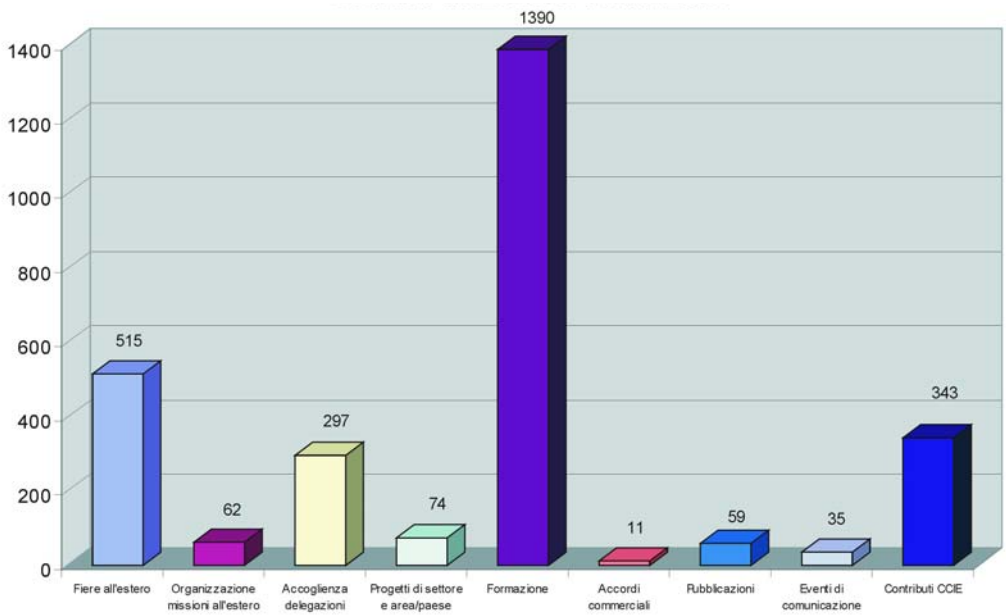
CENTRI ESTERO REGIONALI:
SERVIZI DI CONSULENZA



Fonte: Unioncamere

Grafico 9.42

CCIAA: INIZIATIVE REALIZZATE

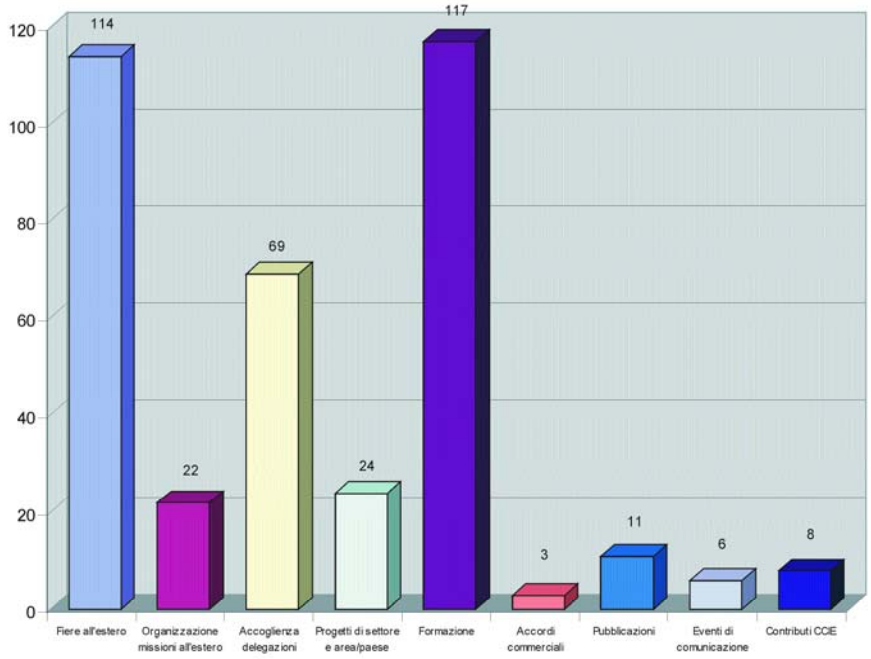


Fonte: Unioncamere

Grafico 9.43

Regionali (grafico 9.44), le iniziative si sono prioritariamente concentrate sulla formazione (117 iniziative), sulla partecipazione collettiva di operatori a fiere e mostre internazionali (114) e sull'accoglienza di delegazioni di operatori esteri in Italia (69).

CER: INIZIATIVE REALIZZATE



Fonte:Unioncamere

Grafico 9.44

Anche la rete delle aziende speciali si è fortemente impegnata a favore dell'internazionalizzazione delle PMI, adottando metodologie comuni, a cominciare dalla creazione di *desk* congiunti all'estero. Le attività di partecipazione a fiere e mostre internazionali, di organizzazione di missioni commerciali all'estero, le iniziative seminariali per lo sviluppo del commercio elettronico e per l'alfabetizzazione delle PMI nell'utilizzo di Internet hanno raggiunto significativi risultati, grazie ad un approccio integrato ed un utilizzo efficace delle reti di *partner* istituzionali all'estero.

Il sistema italiano delle Camere di Commercio ha partecipato inoltre a diversi eventi internazionali organizzati dal Ministero delle Attività Produttive, tra cui l'iniziativa "*Italia-Matsuri*" nell'aprile-maggio 2001. Nell'ambito della rassegna "Italia in Giappone 2001", l'Unioncamere ha anche organizzato, in collaborazione con Mondimpresa, una missione di 22 Camere di Commercio che hanno incontrato, oltre agli organismi camerali e associativi giapponesi, anche un numero qualificato di imprese.

Nel 2001 si è inoltre consolidata l'esperienza di collaborazione con l'ICE, avviata a seguito dell'Accordo di Programma tra il Ministero del Commercio Estero, Unioncamere ed Assocamerestero dell'11 luglio 2000. La convenzione, definita nel giugno 2001 ha consentito la realizzazione di attività di promozione, cooperazione industriale e formazione in cinque aree geo-economiche considerate prioritarie: NAFTA, Mercosur, Mediterraneo, Balcani ed Estremo Oriente. I programmi di attività congiunti di ICE e sistema camerale sono co-finanziati utilizzando le risorse stanziate dai rispettivi programmi promozionali. Nel 2001, per tali attività sono stati investiti 150 milioni di euro.

Le Camere di Commercio Italiane all'Estero[24]

Nel 2001, le Camere di Commercio Italiane all'Estero (CCIE) hanno realizzato 980 iniziative progettuali, classificabili per tipologia di intervento (grafico 9.45), per area geo-economica (grafico 9.46) e per settore merceologico (grafico 9.47).

Le Camere di Commercio italiane all'estero (CCIE) *sono associazioni di imprenditori e di professionisti italiani e dei paesi in cui queste operano. Sono a tutti gli effetti soggetti di diritto degli stati in cui operano e sono riconosciute dal Governo italiano in base alla legge del 1.7.1970, n. 518. Le CCIE sono nate e si sono sviluppate tradizionalmente nei luoghi di maggiore presenza italiana nel mondo.*

La rete delle Camere di Commercio Italiane nel mondo *si compone di 66 Camere presenti con 100 uffici in 40 paesi dei cinque continenti. Nel 2001 le imprese associate alle Camere sono state pari a circa 23.000, di cui il 70% costituito da imprese locali o italo-locali. Il restante 30% è rappresentato da operatori italiani.*
Le Camere di commercio italiane, all'estero favoriscono le relazioni economiche intenzionali, promuovendo i rapporti di affari tra operatori economici con azioni dirette a:
– *diffondere tra le imprese italiane le opportunità di investimenti all'estero;*
– *agevolare l'accesso delle imprese italiane ai mercati esteri;*
– *promuovere accordi di collaborazione fra aziende;*
– *individuare* know-how *specialistici e professionali;*
– *svolgere attività di* lobbying *e comunicazione presso le autorità istituzionali e commerciali locali;*
– *svolgere attività di attrazione di investimenti stranieri attraverso progetti di marketing territoriale;*
– *diffondere fra le imprese italiane le opportunità di investimento all'estero;*
– *partecipare a progetti della Unione Europea;*
– *realizzare progetti nel settore del turismo;*
– *svolgere quelle attività di tipo sociale, informativo e culturale che possono contribuire alla creazione di un contesto favorevole al business italiano sui mercati locali.*
L'Associazione delle Camere di Commercio italiane all'estero (Assocamerestero) ha come obiettivi prioritari:
– *la valorizzazione e lo sviluppo della rete e delle attività delle Camere di Commercio italiane all'estero;*
– *lo sviluppo di una rete di collegamenti fra le Camere italiane diffuse nel mondo e fra queste ed il sistema delle Camere di Commercio in Italia;*
– *la promozione e la rappresentanza degli interessi delle CCIE nei rapporti con le istituzioni italiane, europee, internazionali.*

ASSOCAMERESTERO – Via G.B. Morgagni, 30H – 00161 Roma – Tel. 06 44231314 – www.assocamerestero.com

[24] Redatto da Sergio Sgambato – Responsabile Area Comunicazione e Prodotti Informativi – Associazione delle Camere di Commercio Italiane all'Estero

Informazione

Nel corso del 2001, le Camere di Commercio italiane all'estero (CCIE) hanno dedicato 214 progetti alla raccolta e diffusione di informazioni ed alla realizzazione di iniziative per la promozione del paese o di un determinato settore di attività o di particolari opportunità d'affari.

L'ampio bagaglio informativo delle CCIE comprende tanto elementi conoscitivi di primo orientamento quanto informazioni dettagliate e puntuali su temi specifici. Possono quindi supportare le imprese italiane e locali fornendo loro informazioni concernenti: il paese in generale, le principali manifestazioni fieristiche, i settori di specifico interesse, gli strumenti finanziari a favore dell'internazionalizzazione, le gare d'appalto internazionali, le varie opportunità di affari. La diffusione di tali informazioni avviene attraverso una pluralità di strumenti di comunicazione: dai siti web alle riviste o alle *newsletter* camerali (57 testate), dalla pubblicazione di monografie e studi settoriali (124 pubblicazioni realizzate nel 2001) alla divulgazione informativa mediante eventi promozionali o comunque di ampio respiro, quali seminari, *workshops* e manifestazioni fieristiche.

Formazione

Sono stati realizzati 48 progetti di formazione nel 2001, grazie alla salda collaborazione con le principali università italiane e straniere. Fra le collaborazioni più strutturate, nell'ambito delle quali le CCIE contribuiscono alla realizzazione di moduli formativi con occasioni di *stage* per gli studenti, sono quelle con le Università: Ca' Foscari, Bocconi, Bologna, Torino, Scuola di Scienze Aziendali di Firenze, Scuola Universitaria in Commercio Estero di Torino, Centro Universitario Newton di Pavia e Scuola Superiore S. Anna di Pisa. Inoltre, le CCIE collaborano con altri istituti non universitari che si occupano di formazione quali il FORMAPER, l'IFOA e la Fondazione *IG Students*.

Promozione e Contatti d'Affari

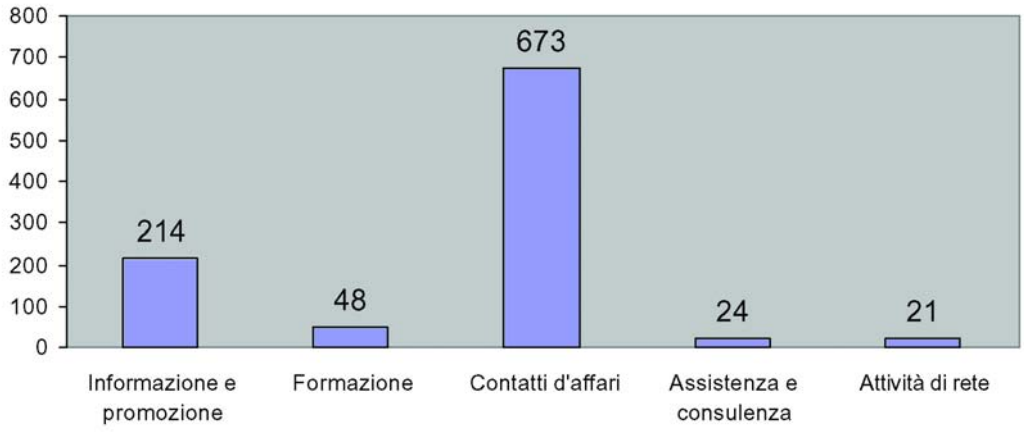
Rappresenta la principale tipologia di attività delle CCIE, con ben 673 progetti realizzati nel corso del 2001, sempre più spesso in collaborazione con organizzazioni italiane ed estere.

Si tratta di azioni volte a favorire l'incontro diretto e l'instaurazione di contatti d'affari fra imprese italiane ed estere, quali: organizzazione di missioni d'affari in Italia o assistenza a missioni di delegazioni di operatori italiani in visita nel paese estero; preparazione di agende ed organizzazione di incontri bilaterali fra imprese; attività di mailing e *direct marketing*; organizzazione di partecipazioni a fiere collettive in Italia e all'estero.

Servizi di Assistenza

Rispondono alle specifiche richieste delle singole imprese, per il consolidamento, radicamento e sviluppo della loro presenza sul mercato estero. Si tratta di interventi susseguenti alla fase iniziale di approccio al mercato che si sviluppano in varie forme: assistenza per la conclusione di accordi commerciali, per trasferimenti di tecnologia, per la costituzione di *joint-ventures* o per la costituzione di società *in loco*; assistenza legale e per la composizione amichevole di vertenze; assistenza per la protezione di brevetti e marchi registrati; consulenza finanziaria; assistenza fiscale; recupero crediti & IVA; consulenza sulle normative tecniche; ricerca di *partners* o di agenti e rappresentanti e così via.

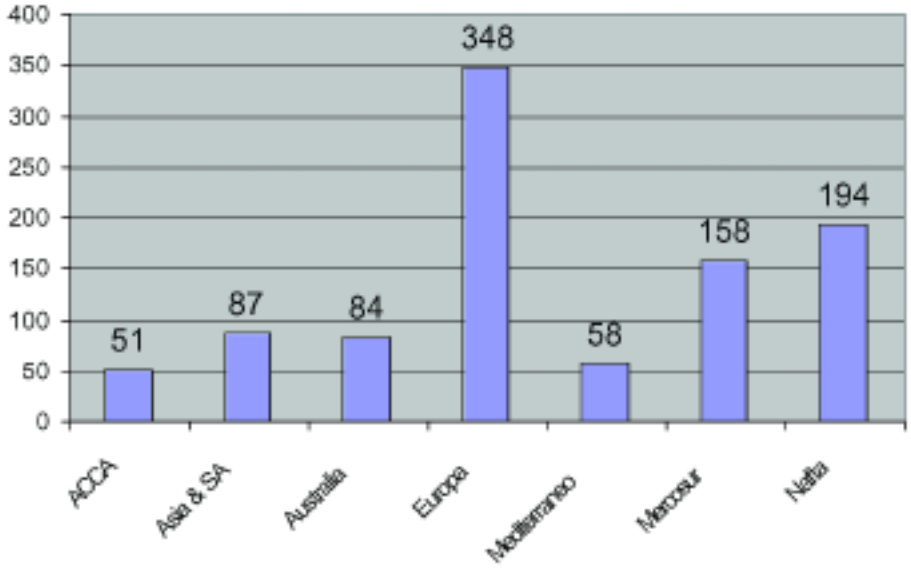
CCIE: INIZIATIVE REALIZZATE PER AREE TIPOLOGIA



Fonte:Assocamerestero

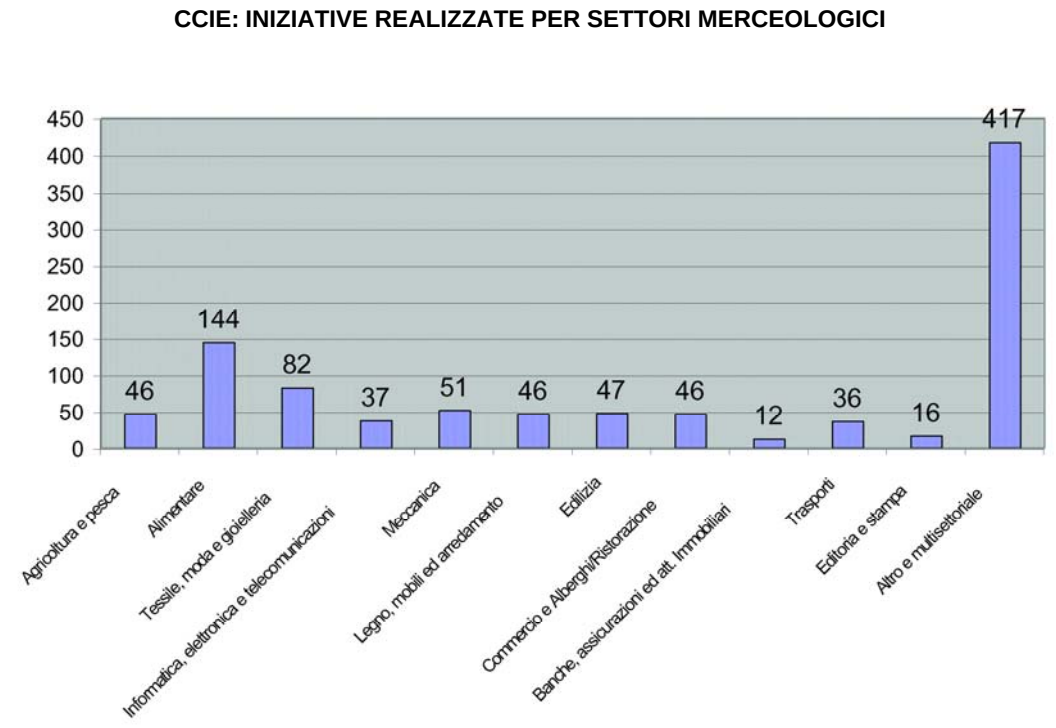
Grafico 9.45

CCIE: INIZIATIVE REALIZZATE PER AREE GEO-ECONOMICHE



Fonte:Assocamerestero

Grafico 9.46



Fonte:Assocamerestero

Grafico 9.47

Fra i numerosi servizi offerti, si segnalano le Camere arbitrali presso le Camere di Commercio di Zurigo, in Svizzera, e di Monaco di Baviera, in Germania.

Infine, 17 CCIE offrono alle aziende italiane che abbiano sostenuto delle spese all'estero un servizio di Recupero IVA.

Accordi di Programma e di collaborazione

A seguito dell'Accordo di Programma concluso tra Assocamerestero (Associazione delle Camere di Commercio italiane all'estero), Unioncamere (Unione delle Camere di Commercio) ed il Ministero per le Attività Produttive, il sistema delle CCIE è stato inserito nel *Progetto Mediterraneo*, che prevede, tra l'altro, la realizzazione di strumenti di comunicazione diversi: le *Guide Mediterraneo* che illustrano le caratteristiche e le opportunità dell'economia dei paesi di quest'area; il *portale Italmed*, realizzato in collaborazione con l'ICE, che raccoglie informazioni e opportunità di business provenienti da questi paesi e a cui le CCIE dell'area provvedono a dare uno specifico contributo; alcuni *Studi di Settore* (turismo, ICT, marmo, ecc.) realizzati congiuntamente al sistema camerale e all'ICE.

*MAPPATURA GEOGRAFICA DELLA RETE DEGLI UFFICI ESTERI DI ICE, MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI (AMBASCIATE ED UFFICI COMMERCIALI), CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO ED ENIT**

Nella tavola che segue sono indicate le sedi estere delle principali istituzioni italiane competenti in materia di internazionalizzazione delle imprese italiane e del territorio. La suddivisione per aree geografiche segue un criterio di competenza territoriale. Per gli indirizzi, i numeri di telefono, fax ed email dei singoli uffici, le aziende possono contattare le sedi centrali delle diverse istituzioni in Italia o visitare i loro siti web istituzionali (www.ice.it; www.esteri.it; www.assocamerestero.com; www.enit.it).

Aree geografiche	Uffici rete estera ICE	Ambasciate	Uffici Commerciali del MAE	CCIE	Uffici rete estera ENIT
Totale Uffici all'estero	**108**	**117[2]**	**134**	**66**	**24**
Europa	45	43	46	23	13
Albania	Tirana	Tirana	Tirana		
Andorra					
Austria	Vienna	Vienna	Vienna	Vienna	Vienna
Azerbaigian	Baku[3]	Baku	Baku		
Belgio	Bruxelles	Bruxelles	Bruxelles	Bruxelles	
Bielorussia		Minsk			
Bosnia-Erzegovina	Sarajevo	Sarajevo	Sarajevo		
Bulgaria	Sofia	Sofia	Sofia		
Cipro		Nicosia	Nicosia		
Città del Vaticano		Santa Sede			
Croazia	Zagabria	Zagabria	Fiume, Zagabria		
Danimarca	Copenaghen	Copenaghen	Copenaghen		Copenaghen
Estonia	Tallinn[3]	Tallinn	Tallin		
Ex Repubblica iugoslava di Macedonia	Skopje	Skopje	Skopje		
Federazione Russa	Ekaterinburg[3], Mosca, Novosibirsk, S. Pietroburgo, Vladivostok[3]	Mosca	Mosca		Mosca
Finlandia	Helsinki	Helsinki	Helsinki		
Francia	Parigi	Parigi	Parigi	Lione, Marsiglia, Nizza, Parigi	Parigi
Georgia	Tbilisi[3]	Tbilisi			
Germania	Berlino, Dusseldorf, Francoforte[3]	Berlino	Berlino, Francoforte, Stoccarda	Francoforte sul Meno, Monaco di Baviera	Berlino, Francoforte, Monaco
Grecia	Atene	Atene	Atene	Atene, Salonicco	
Irlanda	Dublino	Dublino	Dublino		
Islanda					
Kazakhstan	Almaty[3]	Almaty	Almaty		
Kirghizistan					
Lettonia	Riga	Riga	Riga		
Liechtenstein					
Lituania	Vilnius[3]	Vilnius	Vilnius		
Lussemburgo		Lussemburgo	Lussemburgo	Lussemburgo	
Malta		La Valletta	La Valletta	La Valletta	
Moldova					
Monaco					
Norvegia	Oslo	Oslo	Oslo		

* Redatto da Concetta Ardito

Paesi Bassi	Amsterdam	L'Aja	L'Aja	L'Aja	Amsterdam
Polonia	Varsavia	Varsavia	Varsavia		Varsavia
Portogallo	Lisbona	Lisbona	Lisbona	Lisbona	
Regno Unito	Londra	Londra	Londra	Londra	Londra
Repubblica Ceca	Praga	Praga	Praga		
Repubblica Federale di Jugoslavia	Belgrado, Podgorica, Pristina[3]	Belgrado	Belgrado		
Romania	Bucarest	Bucarest	Bucarest		
San Marino		San Marino			
Slovacchia	Bratislava	Bratislava	Bratislava	Bratislava	
Slovenia	Lubiana	Lubiana	Lubiana		
Sovrano Militare Ordine di Malta					
Spagna	Barcellona, Madrid	Madrid	Barcellona, Madrid	Barcellona, Madrid	Madrid
Svezia	Stoccolma	Stoccolma	Stoccolma	Stoccolma	Stoccolma
Svizzera		Berna	Berna, Losanna	Zurigo	Zurigo
Tagikistan					
Turchia	Istanbul	Ankara	Ankara, Istanbul, Smirne (Izmir)	Istanbul, Izmir	
Turkmenistan					
Ucraina	Kiev	Kiev	Kiev		
Ungheria	Budapest	Budapest	Budapest	Budapest	
Uzbekistan	Tashkent[3]	Tashkent	Tashkent		
Americhe	**19**	**21**	**30**	**27**	**6**
Antigua e Barbuda					
Argentina	Buenos Aires	Buenos Aires	Buenos Aires, Mendoza	Buenos Aires, Cordoba, Mendoza,	Buenos Aires
				Rosario	
Bahamas					
Barbados					
Belize					
Bolivia		La Paz	La Paz		
Brasile	Curitiba[3], San Paolo	Brasilia	Brasilia, Rio de Janeiro, San Paolo Belo Horizonte, Porto Alegre, Rio de Janeiro, San Paolo	San Paolo	
Canada	Montreal, Toronto	Ottawa	Montreal, Ottawa, Vancouver Montreal, Toronto, Vancouver, Winnipeg	Toronto	
Cile	Santiago	Santiago	Santiago	Santiago	
Colombia	Bogotà	Bogotà	Bogotà	Bogotà	
Costa Rica		San Josè de Costarica	San Josè de Costarica	San Josè	
Cuba	L'Avana[3]	L'Avana	L'Avana		
Dominica					
Ecuador	Quito[3]	Quito	Quito		
El Salvador		San Salvador	San Salvador		
Giamaica					
Grenada					
Guatemala		Guatemala	Guatemala		
Guyana					
Haiti					
Honduras		Tegucigalpa	Tegucigalpa		
Messico	Città del Messico	Città del Messico	Città del Messico	Città del Messico	
Nicaragua		Managua			
Panama	Panama[3]	Panama	Panama		

Aree geografiche	Uffici rete estera ICE	Ambasciate	Uffici Commerciali del MAE	CCIE	Uffici rete estera ENIT
Paraguay		Assunzione	Assunzione	Assunzione	
Perù	Lima	Lima	Lima	Lima	
Repubblica Dominicana		Santo Domingo	Santo Domingo	Santo Domingo	
Saint Kitts e Nevis					
Saint Lucia					
Saint Vincent e Grenadines					
Stati Uniti d'America	Atlanta, Chicago, Los Angeles, New York, Seattle	Washington D.C.	Houston, Los Angeles, Miami, New York, San Francisco, Washington	Chicago, Houston, Los Angeles, Miami, New York, Philadelphia	Chicago, Los Angeles, New York
Suriname					
Trinidad e Tobago					
Uruguay	Montevideo	Montevideo	Montevideo	Montevideo	
Venezuela	Caracas	Caracas	Caracas	Caracas	
Mediterraneo e Medio Oriente	**14**	**16**	**15**	**4**	**-**
Algeria	Algeri	Algeri	Algeri		
Arabia Saudita	Riyadh	Riyadh	Gedda, Riyadh		
Bahrein		Manama			
Egitto	Il Cairo	Il Cairo	Il Cairo	Il Cairo	
Emirati Arabi Uniti	Dubai	Abu Dhabi	Abu Dhabi		
Giordania	Amman	Amman	Amman		
Iran	Teheran	Teheran	Teheran		
Iraq					
Israele	Tel Aviv	Tel Aviv	Tel Aviv	Tel Aviv	
Kuwait	Kuwait[3]				
Libano	Beirut	Beirut	Beirut		
Libia	Tripoli	Tripoli	Tripoli		
Marocco	Casablanca	Rabat	Rabat	Casablanca	
Oman		Mascate	Mascate		
Qatar		Doha			
Siria	Damasco	Damasco	Damasco		
Territori palestinesi	Gerusalemme[3]		Gerusalemme		
Tunisia	Tunisi	Tunisi	Tunisi	Tunisi	
Yemen		Sana'a	Sana'a		
Africa sub-sahariana	**2**	**20**	**18**	**1**	**-**
Angola		Luanda	Luanda		
Benin					
Botswana					
Burkina Faso					
Burundi					
Camerun		Yaoundè	Yaoundè		
Capo Verde					
Ciad					
Comore					
Congo		Brazzaville			
Costa d'Avorio		Abidjan	Abidjan		
Eritrea		Asmara	Asmara		
Etiopia		Addis Abeba	Addis Abeba		
Gabon		Libreville	Libreville		
Gambia					
Ghana		Accra	Accra		
Gibuti					
Guinea					
Guinea Bissau					
Guinea Equatoriale					

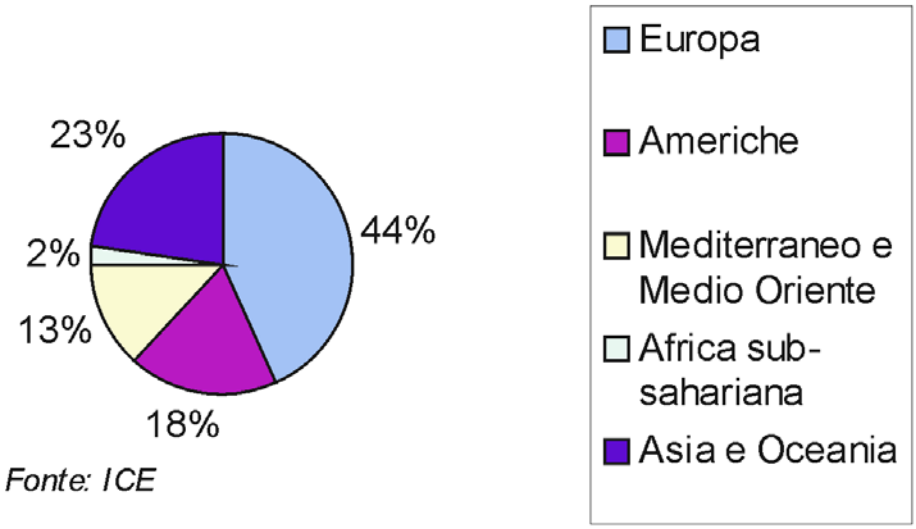
Aree geografiche	Uffici rete estera ICE	Ambasciate	Uffici Commerciali del MAE	CCIE	Uffici rete estera ENIT
Kenya		Nairobi	Nairobi		
Lesotho					
Liberia					
Madagascar					
Malawi					
Mali					
Mauritania					
Mauritius					
Mozambico		Maputo	Maputo		
Namibia		Windhoek	Windhoek		
Niger					
Nigeria		Abuja	Abuja		
Repubblica Centrafricana					
Repubblica Democratica del Congo		Kinshasa			
Ruanda					
Sao Tomé e Principe					
Senegal	Dakar[3]	Dakar	Dakar		
Seychelles					
Sierra Leone					
Somalia					
Sud Africa	Johannesburg	Pretoria	Pretoria	Johannesburg	
Sudan		Khartoum	Khartoum		
Swaziland					
Tanzania		Dar es Salaam	Dar es Salaam		
Togo					
Uganda		Kampala	Kampala		
Zambia		Lusaka	Lusaka		
Zimbabwe		Harare	Harare		
Asia e Oceania	**24**	**17**	**21**	**11**	**5**
Afghanistan		Kabul			
Australia	Perth[3], Sidney	Canberra	Canberra, Melbourne, Sidney	Adelaide, Brisbane, Melbourne, Perth, Sidney	Sidney
Bangladesh	Dhaka[3]	Dhaka	Dhaka		
Bhutan					
Brunei					
Cambogia					
Figi					
Filippine	Manila	Manila	Manila		
Giappone	Osaka, Tokyo	Tokyo	Osaka, Tokyo	Tokyo	Tokyo
India	Chennai (Madras)[3], Mumbai, Nuova Delhi	Nuova Delhi	Mumbai, Nuova Delhi	Mumbai	Mumbai
Indonesia	Giacarta	Giacarta	Giacarta		
Isole Marshall					
Isole Salomone					
Isole Samoa					
Kiribati					
Laos					
Malaysia	Kuala Lumpur	Kuala Lumpur	Kuala Lumpur		
Maldive					
Mongolia					
Myanmar		Yangon			
Nauru					
Nepal					

Aree geografiche	Uffici rete estera ICE	Ambasciate	Uffici Commerciali del MAE	CCIE	Uffici rete estera ENIT
Nuova Zelanda	Auckland[3]	Wellington	Wellington		
Pakistan	Karachi	Islamabad	Islamabad, Karachi		
Palau					
Papua-Nuova Guinea					
Repubblica di Corea	Seoul	Seoul	Seoul		Seoul
Repubblica Popolare Cinese	Canton, Chengdu[3],	Pechino	Hong Kong, Pechino,	Hong Kong, Pechino	Pechino
Aree geografiche	**Uffici rete estera ICE**	**Ambasciate**	**Uffici Commerciali del MAE**	**CCIE ENIT**	**Uffici rete estera**
Repubblica Popolare Cinese	Hong Kong, Nanchino[3], Pechino, Shanghai		Shangai		
Repubblica Popolare Democratica di Corea					
Singapore	Singapore	Singapore	Singapore	Singapore	
Sri Lanka		Colombo	Colombo		
Stati Federati di Micronesia					
Taiwan	Taipei				
Thailandia	Bangkok	Bangkok	Bangkok	Bangkok	
Timor Orientale					
Tonga					
Tuvalu					
Vanuatu					
Vietnam	Hochimin City	Hanoi	Hanoi		

[1] Gli Uffici Commerciali si trovano presso le Ambasciate oppure presso gli Uffici consolari del Ministero degli Affari Esteri.
[2] Non sono qui considerate 5 ambasciate non operative.
[3] Punto di corrispondenza

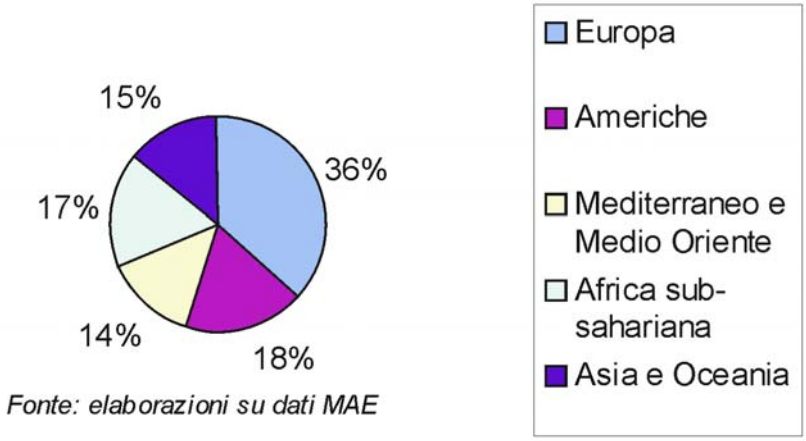
Fonte:ICE, MAE e siti web istituzionali di MAP, Assocamerestero ed Enit

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEGLI UFFICI DELLA RETE ESTERA DELL'ICE
(percentuali sul totale)



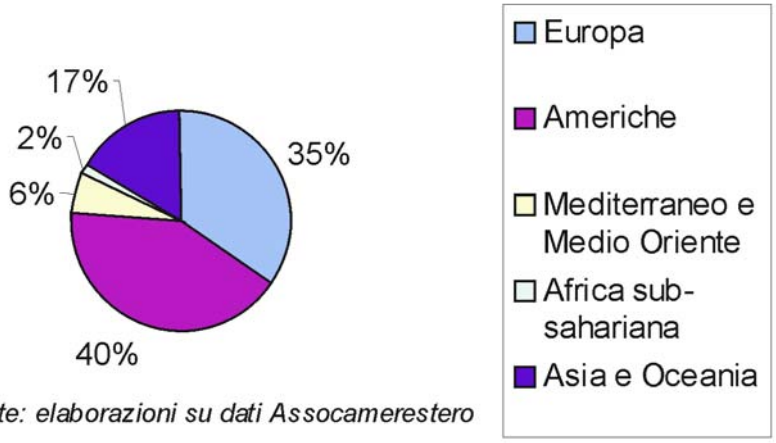
Fonte: ICE

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE AMBASCIATE ITALIANE ALL'ESTERO
(percentuali sul totale)



Fonte: elaborazioni su dati MAE

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO
(percentuali sul totale)



Fonte: elaborazioni su dati Assocamerestero

9.4 CONCLUSIONI

Il sistema di sostegno al processo d'internazionalizzazione delle imprese, di cui si sono descritti i tratti salienti nei paragrafi precedenti, ha risposto bene ad una delle sfide principali con cui si è dovuto confrontare nel 2001: il processo di decentramento politico e decisionale (non solo amministrativo) in cui le autonomie locali, principalmente le Regioni, stanno assumendo un nuovo e maggiore ruolo nelle funzioni di programmazione e allocazione delle risorse. È un processo ormai in atto da alcuni anni; è stato accentuato da recenti revisioni della Costituzione e potrà esserlo ancora di più alla luce di proposte all'attenzione del Governo e del Parlamento. La costituzione

degli Sportelli regionali, per quanto ancora agli inizi, è un segnale evidente di come il sistema di sostegno all'internazionalizzazione si sta non tanto adattando, quanto diventando parte integrante della nuova realtà policentrica e decentrata dell'Italia.

Il sistema ha anche risposto bene ad un'altra sfida presentatasi nel 2001: il rallentamento del processo d'integrazione economica internazionale evidenziatosi sin dall'inizio dell'anno ed accentuato dopo i tragici avvenimenti dell'11 settembre 2001; a fine 2001, come analizzato in altre parti di questo rapporto, la Conferenza Interministeriale OMC, e le prospettive di un nuovo negoziato multilaterale per la riduzione delle barriere agli scambi hanno indotto a sperare che tale rallentamento fosse un fenomeno solo di breve periodo. Esempio eloquente di come il sistema ha risposto al rallentamento del processo d'integrazione economica internazionale è il consolidamento della crescita dell'utilizzo dei finanziamenti a tasso agevolato per i programmi di penetrazione commerciale ed il sensibile incremento sia delle operazioni di finanziamento per la partecipazione a gare internazionali *ex lege* 304/90 sia dei finanziamenti per gli studi di fattibilità e prefattibilità e per i programmi di assistenza tecnica. Al momento in cui questo rapporto viene chiuso per le stampe, però, le prospettive di un nuovo negoziato multilaterale sugli scambi e di un rilancio del processo d'integrazione economica internazionale, paiono molto meno promettenti di quanto non sembrassero alcuni mesi fa; una determinante importante è da individuarsi nelle tensioni commerciali tra USA e UE. Ciò dovrà indurre ad una riflessione sugli strumenti per l'internazionalizzazione in uno contesto di crescita lenta del processo d'integrazione economica internazionale, ove non di sua regressione.

Un ultimo cenno alle prospettive del sistema di strumenti per l'internazionalizzazione. Come è noto, è in fase di revisione l'intera architettura dell'azione internazionale dell'Italia volta a meglio collegare gli aspetti di politica estera con quelli di politica economica e a potenziare il peso e la presenza dell'Italia nell'Unione Europea e nel resto del mondo. Mentre i lineamenti del decentramento e della devoluzione sono chiari ed un percorso pertinente è stato già tracciato da alcuni anni, al momento dell'invio alle stampe di questo rapporto non è ancora stato definito, a livello politico, quali saranno le caratteristiche di fondo della nuova architettura e quali i tempi ed i modi della sua attuazione; pare, tuttavia, evidente che essa potrà coinvolgere sia l'organizzazione degli strumenti per l'internazionalizzazione sia alcune normative specifiche dei singoli strumenti. Nel ridefinire sia l'architettura sia i singoli strumenti per l'internazionalizzazione delle imprese, occorrerà tenere presente lo scenario del processo d'integrazione economica internazionale, le incertezze che lo caratterizzano ed i rischi non solo di un rallentamento ma anche di un cammino all'indietro nel processo d'internazionalizzazione.

Questionario
Rapporto ICE 2001-2002 "L'Italia nell'economia internazionale"

Al fine di migliorare la qualità del Rapporto annuale, per l'ICE sarebbe molto utile poter ricevere le Vs. opinioni e i Vs. suggerimenti su questa pubblicazione. Vi preghiamo di compilare il seguente questionario e di restituirlo all'indirizzo indicato qui sotto. Grazie per la collaborazione!

Istituto nazionale per il commercio estero (ICE)
Area Studi, Statistica e Documentazione
Via Liszt, 21 - 00144 Roma - Fax: 06/54218250
Email: studi@ice.it

1. Esprimete un giudizio sulla pubblicazione

	Ottimo	Buono	Sufficiente	Scarso
Complessivo	☐	☐	☐	☐
Importanza delle tematiche	☐	☐	☐	☐
Novità/originalità dell'informazione	☐	☐	☐	☐
Aggiornamento	☐	☐	☐	☐
Indicazioni utili/operative per il lettore	☐	☐	☐	☐
Facilità di lettura	☐	☐	☐	☐
Veste editoriale	☐	☐	☐	☐
Altro (specificare)	☐	☐	☐	☐

2. Quali ritenete siano i punti di forza di questa pubblicazione?

_____
_____
_____

3. Quali ritenete siano i punti di debolezza di questa pubblicazione?

_____
_____
_____

4. A quali fini utilizzate questa pubblicazione?

Analisi e ricerca economica	☐	Formazione	☐
Formulazione di strategie e management	☐	Altro (specificare)	☐

5. A quale settore di attività appartiene la Vs. organizzazione?

Governo	☐	Impresa privata	☐
Enti pubblici	☐	Università/Centri di ricerca	☐
Organizzazione non governativa	☐	Stampa/media	☐
Altro (specificare)			

6. Altri commenti?

_____
_____
_____

Nome e indirizzo del compilatore (facoltativo)

Finito di stampare nel mese di luglio 2002
Tipolitografia C.S.R. - Via di Pietralata, 157 - 00158 Roma
Tel. 064182113 r.a. - Fax 064506671