

LE ESPORTAZIONI DEI PAESI DI RECENTE INDUSTRIALIZZAZIONE VERSO I PAESI INDUSTRIALI

Le tavole sull'andamento dell'interscambio Trans-Atlantico e Trans-Pacifico (si veda in proposito la parte speciale precedente), evidenziano la progressiva crescita della quota esportativa dei paesi in via di sviluppo (PVS) nei paesi industriali (PI) lungo l'intero arco temporale 1963-85.

La Tav. 1 che mostra le quote delle importazioni manifatturiere delle principali aree industriali provenienti dai PVS rispetto al totale delle loro importazioni di manufatti, rivela l'esistenza di un'elevata dispersione geografica nei ritmi di crescita di questi flussi. Durante gli anni '70 e '80 gli Stati Uniti sono stati di gran lunga il mercato ove più rapida è stata la penetrazione dei PVS esportatori; sostanzialmente stabili invece le quote delle importazioni dai PVS del Giappone che tuttavia aveva presentato saggi di crescita assai più elevati nel corso degli anni '60. La penetrazione del mercato CEE appare inoltre stazionaria; il peso delle importazioni manifatturiere della CEE dai PVS, già inferiore a entrambi quelli degli USA e del Giappone nel 1963, non ha praticamente subito variazioni di rilievo nell'arco del ventennio successivo.

QUOTE DEI PVS SU IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DELLE PRINCIPALI AREE INDUSTRIALI

	1963	1973	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
CEE	4,6	4,0	5,6	6,0	6,0	5,0	5,2	5,5	5,2
Giappone	9,2	22,4	25,3	22,0	23,5	22,1	22,1	24,6	23,9
Stati Uniti	10,0	17,3	22,8	23,5	24,4	25,3	28,0	27,5	26,0

Fonte: GATT, International Trade

Tav. 1

Con riferimento al caso particolare del mercato statunitense, sin dagli anni '70 i cambiamenti nel tasso di cambio possono aver giocato un ruolo decisivo nel determinare la rapida crescita della domanda di importazioni dai PVS. Già in quegli anni infatti quando il dollaro si indeboliva rispetto allo yen e alle valute europee i PVS reagivano legando alla moneta USA il tasso di cambio delle loro stesse valute, salvaguardando così i margini di competitività prezzo esistenti o addirittura creandone di nuovi.

Una possibile spiegazione dell'estrema difformità esistente tra la dinamica delle quote osservabili per l'Europa, da un lato, e gli Stati Uniti e il Giappone, dall'altro, scaturisce dal fatto che i principali protagonisti del

QUOTE DEI PRIMI 17 PVS SU IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE OCSE PROVENIENTI DAI PVS (ordinamento al 1985)

	1965	1973	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Taiwan	1,6	12,8	14,3	14,1	16,1	15,8	17,9	18,6	19,3
Sud Corea	1,2	9,8	13,3	11,8	13,1	12,7	13,7	13,7	14,1
Hong Kong	14,2	15,4	13,8	13,8	14,1	13,0	13,2	13,0	12,0
Messico	3,8	6,6	6,0	5,9	6,2	5,8	6,9	7,4	7,7
Brasile	1,1	3,5	4,3	4,1	4,5	4,7	5,1	6,3	6,1
Cina	3,6	3,9	3,5	4,3	5,3	5,2	5,0	5,0	5,4
Singapore	5,0	3,6	3,9	4,2	4,4	4,2	4,7	5,0	4,8
Yugoslavia	4,0	6,1	3,4	3,3	2,8	2,7	2,9	2,7	3,0
India	9,5	4,5	4,3	3,7	3,5	3,2	3,0	2,9	3,0
Israele	3,4	3,0	2,8	3,1	3,2	3,0	2,8	2,8	3,0
Malaysia	0,1	2,6	3,3	3,2	3,0	2,9	3,0	3,1	2,8
Filippine	1,3	1,0	2,0	2,2	2,4	2,2	2,2	2,3	2,0
Tailandia	0,4	1,3	1,8	2,0	1,9	1,6	1,6	1,6	1,7
Indonesia	0,2	0,5	0,8	0,9	0,9	0,9	1,2	1,2	1,2
Pakistan	1,4	1,7	1,0	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9
Argentina	0,9	1,4	1,1	1,0	1,0	1,1	0,8	0,7	0,6
Marocco	0,4	0,4	0,5	0,5	0,4	0,6	0,6	0,6	0,6
Totale	52,1	78,1	80,1	78,6	83,6	80,4	85,4	87,7	88,3

Fonte: OCSE, Trade by countries, serie B

Tav. 2

rapido aumento delle quote di mercato dei PVS nei PI sono stati proprio quattro paesi appartenenti all'area del Pacifico (Taiwan, Sud Corea, Hong Kong, Singapore) e due dell'America Latina (Brasile, Messico), benché la performance di crescita delle quote di mercato nei PI dei secondi sia stata notevolmente più lenta dei primi (Tav. 2).

Molto semplicemente, un oggettivo vantaggio di vicinanza geografica (e politica) ai mercati di sbocco ha in larga parte contribuito a favorire l'ingresso e ad incentivare la crescita di questi paesi negli USA e nel Giappone piuttosto che in Europa.

L'analisi disaggregata dei primi 17 PVS esportatori di manufatti verso l'OCSE (ordinamento al 1985), offre una serie di informazioni complementari a quelle ottenute sinora (Tav. 2). La capacità competitiva dei PVS tende a concentrarsi sempre di più nel tempo all'interno dei sei NICs della prima generazione sopra menzionati più la Cina in veste di "new comer". Di tratta dunque di un numero di paesi davvero esiguo.

In vent'anni il peso dell'aggregato dei sette sul totale dell'import manifatturiero OCSE è più che raddoppiato, passando dal 30% circa nel 1965 al 70% circa nel 1985 (58% nel 1978).

A fronte dell'eccezionale performance dei sette, non tutti i restanti dieci paesi hanno saputo difendere o addirittura aumentare le loro quote di mercato nell'area industriale. Tra questi, India (per prima) e Jugoslavia sono stati i paesi più danneggiati in assoluto. Altri invece, come per esempio Malaysia, Filippine, Thailandia (tutti paesi che si affacciano sul Pacifico) hanno accresciuto, sia pure di poco, le loro rispettive quote.

Quanto basta tuttavia a lasciare intuire l'emergere di una nuova generazione di paesi esportatori (tra i quali, oltre ai già citati, devono essere annoverati anche Turchia, Venezuela, Colombia, Marocco) che, non a caso, vengono ormai indicati dagli economisti con l'appellativo di NECs (New Exporting Countries).

In parte, l'odierna crescita delle quote di mercato dei PVS esportatori della seconda generazione è la conseguenza delle nuove strategie di investimento estero adottate dalle multinazionali del Nord per aggirare le moderne forme di protezionismo discriminante, consistenti cioè in accordi commerciali di tipo bilaterale tra paesi anziché multilaterale come avveniva nel passato, imposte dai PI. Le imprese multinazionali, fermo restando il loro obiettivo di minimizzare il costo del lavoro, tendono a disinvestire nei NICs, e a localizzare nuovi insediamenti produttivi "outward-oriented" nei paesi vicini meno colpiti dalle barriere protettive e capaci di offrire clausole d'ingresso più favorevoli.

Studi recenti sui NECs mostrano che il tessile e l'abbigliamento, i prodotti di metallo, la gioielleria e oreficeria, i giocattoli, definiscono i settori nei quali la performance esportativa di questi paesi (in particolare dei membri dell'ASEAN) sta crescendo maggiormente.

Senza dubbio, il rafforzamento dei NECs e le attuali strategie delle multinazionali rappresentano una minaccia alla posizione competitiva dei NICs della prima generazione anche se per ora soltanto Hong Kong e Singapore hanno dovuto patire una qualche flessione delle quote di mercato (Tav. 2).

Ulteriori elementi di giudizio si ottengono disaggregando a livello settoriale le importazioni dell'area OCSE dai primi cinque PVS esportatori di manufatti nei PI, mantenendo distinti tra loro NICs dell'Estremo Oriente e NICs dell'America Latina.

Particolarmente efficace allo scopo è il ricorso alla tassonomia settoriale recentemente proposta da K. Pavit (University of Sussex, U.K.) che prevede di riclassificare l'industria manifatturiera in quattro grandi gruppi di settori ciascuno dei quali viene definito sulla base dei flussi di acquisizione-cessione tecnologica e della forma di mercato prevalente dei singoli settori che lo compongono.

Emergono ulteriori conferme a fatti noti, ma anche informazioni meno note (Tav. 3).

Innanzitutto, la penetrazione dei NICs nei PI è cresciuta in ritmi nettamente più elevati nei settori tradizionali di consumo, benché essa abbia subito un forte rallentamento negli anni '80. Trattandosi di settori caratterizzati da elevata elasticità della domanda al prezzo, gli ampi margini di

**QUOTE DEI PRIMI 5 PVS SU IMPORTAZIONI OCSE
NEI SETTORI "ALLA PAVIT"**

	1973	1978	1982	1983	1984	1985
Tradizionali	10,6	18,1	21,3	22,4	24,7	23,6
di cui:						
NIC's Estremo Oriente	7,7	16,3	19,5	20,3	22,0	21,1
NICs America Latina	2,9	1,8	1,8	2,1	2,7	2,5
Specialized suppliers	0,9	2,0	2,9	4,1	4,8	4,7
di cui:						
NIC's Estremo Oriente	0,4	1,2	1,7	2,4	2,8	2,5
NICs America Latina	0,5	0,8	1,2	1,7	2,0	2,2
Scale intensive	0,6	2,3	3,7	4,4	5,1	5,0
di cui:						
NIC's Estremo Oriente	0,3	1,6	2,6	2,9	3,2	3,2
NIC's America Latina	0,3	0,7	1,1	1,5	1,9	1,8
Science Based	0,7	2,3	3,9	4,9	5,9	5,9
di cui:						
NIC's Estremo Oriente	0,3	0,7	2,2	3,3	4,2	4,4
NIC's America Latina	0,4	1,6	1,7	1,6	1,7	1,5

Fonte: OCSE, Trade by Countries, serie B

Legenda:

Settori Tradizionali: Tessile, Abbigliamento, Calzature, Pelli e Cuoio, Ceramica.

Settori Scale Intensive: Metallurgia ferrosa e non ferrosa, Carta, Chimica organica e inorganica di base, Fertilizzanti, Gomma, Autoveicoli, Elettrodomestici, Elettronica di consumo, Componentistica elettrica.

Settori Specialized Suppliers: Meccanica strumentale varia (Macchine utensili, Tessili, ecc.), Elettromeccanica strumentale, Macchine per ufficio (escluso informatica), Poligrafiche, Veicoli ferroviari.

Settori Science Based: Aeronautica, Meccanica di precisione, Elettro-medicale, Telecomunicazioni, Informatica, Farmaceutica, Parte chimica fine.

Tav. 3

competitività dei NICs nei comparti tradizionali vengono garantiti dal basso costo della manodopera non qualificata, abbondante in questi paesi, nonché, come si è già fatto notare, una gestione del tasso di cambio particolarmente avveduta.

Va segnalata inoltre l'elevata discrepanza tra le quote dei NICs dell'estremo Oriente e dell'America Latina che può essere ricondotta alle differenti politiche commerciali adottate dai due gruppi di paesi durante gli anni '70 e i primi anni '80: strategie "export-oriented" ormai ampiamente consolidate nel primo caso, strategie prevalentemente "import-substitution", almeno sino a tempi molto recenti, nel secondo.

In secondo luogo, la capacità di offerta di esportazioni dei NICs non è aumentata soltanto nei settori di consumo tradizionali (come il tessile, l'abbigliamento e le calzature) ma anche, soprattutto negli anni '80, in settori più sofisticati sotto il profilo della tecnologia incorporata nel prodotto e di processo dove cioè la disponibilità di lavoro generico, dato un ambiente a bassa conflittualità di fabbrica, cessa di essere variabile più importante ai fini della competitività.

All'interno degli "specialized suppliers" (per lo più produzioni meccaniche differenziate al fine di soddisfare le specifiche esigenze "custom" degli utilizzatori) sono ormai ricorrenti gli esempi delle macchine utensili di Taiwan e di Sud Corea che talvolta riescono a sottrarre quote di mercato anche al Giappone.

Recenti studi sul settore hanno dimostrato che i fattori di successo di questi paesi non sono tanto ascrivibili agli interventi protezionistici in difesa delle imprese nazionali (peraltro assai limitati in Taiwan, più frequenti in Korea) quanto piuttosto alla fornitura di input tecnologici da parte degli istituti di ricerca nazionali, all'accesso a crediti agevolati e sussidi per l'acquisto di nuove tecnologie (nazionali e/o estere), a fattori organizzativi

(flessibilità produttiva, controllo della qualità) e ancora a fattori di competitività tipici dell'offerta (capacità manageriale e organizzativa, in primis, disponibilità di lavoro qualificato, accesso a componenti e input intermedi prodotti in loco).

Nel gruppo dei settori "scale-intensive" (produzioni standardizzate ad alti volumi con sfruttamento delle economie di scala) e nei settori "science based" (settori generatori netti di tecnologia a vantaggio dell'intero sistema industriale) le quote di NICs sulle importazioni dei paesi OCSE sono aumentate soprattutto nei comparti elettronici (elettronica di consumo, componentistica, telecomunicazioni, macchine per ufficio), nella meccanica di precisione, negli autoveicoli (nell'ultimo caso limitatamente a Sud Corea). Per tutti questi settori, eccetto probabilmente le telecomunicazioni, si presenta nuovamente l'evidenza di un divario tra quote dei NICs dell'Estremo Oriente e dell'America Latina.

Sono dunque in atto forti cambiamenti nella struttura produttiva dei NICs la cui capacità d'offerta tende ad essere sempre più diversificata nel tempo. Ciò implica il vantaggio di un maggior dinamismo e flessibilità nel processo di crescita della capacità esportativa dinanzi al crescente protezionismo dei PI. I NICs possono infatti fare affidamento su di una gamma sempre più vasta di prodotti anziché continuare a concentrare le esportazioni sui beni tradizionali che sono anche i più colpiti dalle barriere tariffarie e non tariffarie ad essi contrapposte.

* * *