

I SERVIZI NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE: PESO, RUOLO ED IMPLICAZIONI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DEL SISTEMA PRODUTTIVO ITALIANO (*)

1. Problemi di definizione e classificazione

Se l'origine del concetto di servizi si riferisce a quelle attività "residuali", che non appartengono né all'agricoltura, né all'industria estrattiva, né al settore manifatturiero, la caratteristica peculiare dei servizi normalmente considerata è quella dell'intangibilità ("things one can buy and sell, but not drop on one's foot").

Benché a tutt'oggi non esista una definizione di servizi (al di là del criterio residuale) che sia universalmente accettata, vi sono però relativamente poche discussioni circa le attività che devono essere incluse in questo eterogeneo settore. Queste vanno dal commercio (all'ingrosso ed al minuto) agli alberghi e pubblici esercizi; da trasporti, stoccaggio e comunicazioni a finanza, assicurazioni e locazione di fabbricati; dai servizi alle imprese fino ai servizi sociali e personali.

A seconda dei fini analitici che ci si propone, può essere utile raggruppare o disaggregare i servizi in diversi modi; così, ad esempio, si può distinguere fra servizi ai consumatori (finali) e servizi alle imprese (intermedi); o fra servizi destinati alla vendita e servizi delle amministrazioni pubbliche. Su un piano internazionale, vengono solitamente distinti i servizi complementari ed i servizi indipendenti rispetto al commercio di beni (ad esempio, i trasporti merci appartengono alla prima categoria; i servizi di revisione contabile alla seconda). Un'ulteriore distinzione è quella fra servizi che richiedono la compresenza di produttore e consumatore (ad es. servizi alberghieri) e servizi che possono essere invece forniti a distanza (ad es. servizi informativi on line).

La crescita del settore terziario in termini di prodotto ed occupazione rappresenta uno dei più noti "fatti stilizzati" nell'evoluzione delle economie sia dei paesi industrializzati che in quelli in via di sviluppo. La quota di occupazione nel settore terziario supera ormai il 60% dell'occupazione complessiva nei paesi OCSE; in Italia, nel 1987, il peso dei servizi sul PIL è stato pari al 58,1%, con una analogo incidenza (59,2%) sull'occupazione totale.

La dimensione degli scambi internazionali di servizi, al contrario, sembra a prima vista assai meno rilevante e caratterizzata da una crescita sostanzialmente in linea con quella dell'interscambio di beni. Il peso delle esportazioni di servizi (non fattoriali) sul totale delle esportazioni mondiali di beni e servizi è infatti rimasto pressoché stabile dai primi anni cinquanta ad oggi, oscillando intorno ad una quota del 18%.

Le ragioni di questa divergenza nel peso internazionale e nazionale dei servizi sono sostanzialmente due. Da un lato, molte delle attività incluse nel settore terziario non producono servizi destinati alla vendita (amministrazione pubblica, educazione, difesa ecc.). Dall'altro, va osservato come molti dei servizi destinati alla vendita necessitano normalmente della compresenza di produttore e consumatore (ad esempio, servizi di formazione, o servizi alberghieri). In questo modo, la loro commerciabilità diretta (produzione in un paese e consumo in un altro) è piuttosto limitata. Vedremo come la spinta all'internazionale delle attività terziarie si faccia sentire soprattutto se si considera la struttura degli investimenti diretti all'estero. Affidarsi ai soli dati relativi al commercio in senso stretto può infatti essere ingannevole.

2. La tendenza all'internazionalizzazione dei servizi

Quali sono le principali forze che spingono verso l'internazionalizzazione dei servizi?

a. Un primo aspetto da considerare è costituito dalla crescita dei movimenti di persone, merci ed informazioni. Questa implica un corrispondente incremento nella mole di

— servizi di trasporto ed accoglienza viaggiatori (che costituiscono buona parte delle voci "viaggi" e "noli passeggeri" delle bilance dei pagamenti);

— noli aerei e marittimi, servizi portuali, servizi di finanziamento ed assicurazione legati al trasporto ed al commercio di merci;

— spese per comunicazioni (telefoni, posta, reti telematiche) e pagamenti legati al trasferimento di conoscenze (pagamenti per brevetti e royalties). In altri termini, questi servizi vengono attivati dai movimenti internazionali di merci, e sono ad essi complementari(1).

Vanno anche messi in evidenza i numerosi effetti di "traino" legati all'esistenza di complementarietà fra beni e servizi, effetti che possono andare sia nell'una che nell'altra direzione. L'esportazione di beni, ad esempio, può dar luogo a flussi di servizi per manutenzione ed assistenza tecnica che vengono assicurati direttamente dal paese d'origine del produttore; viceversa, l'esportazione di servizi di

(*) Giovanni Canepa e Fabrizio Onida

engineering comporta sovente l'attivazione di esportazioni da parte dei produttori nazionali di beni strumentali. La presenza di banche nazionali in un paese estero, ancora, può costituire un fondamentale punto di riferimento (in termini di conoscenza del mercato e di disponibilità di finanziamenti) per imprese che intendano operare sui mercati di quei paesi.

b. Un secondo aspetto è rappresentato dalla "globalizzazione" dei mercati delle merci, che spinge ad una crescita internazionale anche dei fornitori di servizi alle imprese (servizi intermedi). Non è raro, ad esempio, il caso di imprese dei servizi (ad esempio revisione contabile o pubblicità) che seguono all'estero le filiali delle maggiori imprese clienti e, da questa base, cominciano ad operare anche sui mercati esteri.

c. Un terzo aspetto è costituito dall'incremento nella specializzazione produttiva, che porta alla nascita di imprese dei servizi in grado di sviluppare vantaggi proprietari potenzialmente spendibili sul mercato internazionale. E' ad esempio il caso delle grandi società di consulenza o pubblicità, che possono utilizzare su un mercato sovranazionale l'immagine e le competenze acquisite grazie alla forte specializzazione nelle proprie attività.

In molti altri casi, è la crescita dimensionale delle imprese a portare spesso ad uno sbocco di tipo internazionale, che consente un migliore sfruttamento delle economie di scala ed una suddivisione dei costi fissi e dei rischi su una base produttiva più ampia (ad esempio consulenza e riassicurazioni).

Da ultimo non va sottovalutato il ruolo dei processi di deregolamentazione e di integrazione economica nello spingere le imprese dei servizi a superare la dimensione nazionale, come accade ad esempio in alcuni comparti del settore finanziario.

3. La posizione italiana nel commercio internazionale di servizi

Le esportazioni mondiali di servizi commerciati (al cui interno il Fondo Monetario Internazionale distingue tra "viaggi", noli merci, noli viaggiatori, servizi portuali e "altri servizi") ammontavano, nel 1988, a circa 600 miliardi di dollari, vale a dire al 16,2% del totale degli scambi in valore di beni e servizi.

La quota degli scambi di servizi sugli scambi di beni è rimasta negli ultimi 30 anni pressoché costante, passando dal 21% del 1958 al 19,3% del 1988. Vanno tuttavia messe in evidenza alcune importanti variazioni nella composizione interna delle esportazioni mondiali dell'aggregato "servizi" (Tabella 1).

COMPOSIZIONE DELLE ESPORTAZIONI MONDIALI DI SERVIZI COMMERCIBILI

	1958	1975	1980	1986
viaggi	25,9	25,3	26,3	28,4
"altri servizi"	32,8	36,2	37,1	40,6
trasporti	41,3	38,5	36,6	31,0
di cui:				
noli merci		17,9	15,9	13,3
servv. portuali		16,0	15,6	12,5
noli passeggeri		4,6	5,1	5,2
totale	100	100	100	100

Fonte: Elaborazione su dati British Invisible Export Council e Nazioni Unite

Tabella 1

In particolare, si è registrata una diminuzione nel peso dei servizi più strettamente trade related (noli merci e servizi portuali) a favore degli "altri servizi" (che comprendono soprattutto servizi intermedi) e dei servizi personali ("viaggi", che includono, oltre alle spese per turismo, anche una componente di viaggi d'affari).

L'Italia è il quinto paese esportatore di servizi commerciabili, con circa 36.990 miliardi di Lire nel 1987, preceduta da USA, Francia, Gran Bretagna e Germania Federale. Le sue importazioni sono state pari, nello stesso anno, a circa 29.100 miliardi di Lire, con un saldo positivo, quindi, di circa

8230 miliardi. Il rapporto servizi su merci si è mantenuto sostanzialmente stabile negli ultimi 15 anni, oscillando intorno al 25% dal lato dei crediti ed al 16-19% da quello degli esborsi. Il grado di copertura (esportazioni su importazioni di servizi) ha oscillato intorno ad 1,3.

La composizione delle esportazioni italiane di servizi mostra, rispetto a quella mondiale, un peso assai più elevato sul totale della componente viaggi (circa il 43% nel 1987), a scapito dei trasporti (26%) e soprattutto degli "altri servizi" (30%). In particolare

— I viaggi hanno visto costantemente aumentare la propria quota, a partire dal 40% del 1975, registrando saldi strutturalmente positivi e crescenti, anche grazie alla propensione relativamente bassa dei residenti nazionali a viaggiare all'estero. Poiché questa propensione mostra una tendenza a crescere, ed aumenta anche la concorrenza di altri paesi dell'Europa meridionale, si può però pensare che il contributo positivo di questo settore sia destinato a ridursi.

— I trasporti presentano saldi strutturalmente negativi, dovuti soprattutto al deficit nella componente "noli merci". Il tasso di crescita quasi nullo registrato negli anni '80 da questa voce sia dal lato degli esborsi che da quello delle entrate ne ha comunque fortemente ridimensionato il peso all'interno dell'insieme dei servizi.

— Gli "altri servizi", infine, presentano per l'Italia un'incidenza sul totale delle esportazioni di servizi inferiore alla media dei paesi OCSE (30% contro 37,5% nel 1987). Il saldo di questa voce è sempre stato inoltre sostanzialmente trascurabile. L'Italia sembra presentare quindi una certa despecializzazione proprio nel comparto che raccoglie per definizione i servizi più "nuovi", dinamici e che maggiormente hanno contribuito all'incremento nel grado di terziarizzazione dell'economia mondiale. Dagli scarsi dati disaggregati disponibili si può dedurre che le voci deficitarie più rilevanti sono costituite per l'Italia da commercio di transito, assicurazioni, commissioni ed intermediazioni bancarie e "film e televisione".

4. Le forme dell'internazionalizzazione dei servizi - Gli investimenti esteri

Una riflessione sulle forme assunte dall'internazionalizzazione di alcune branche dei servizi (Cfr. Tabella 2) ci mostra tuttavia come in realtà gli scambi across the border, di cui si tiene conto nei dati di commercio internazionale, non rappresentino che una delle possibili forme con cui i servizi vengono forniti sui mercati esteri, accanto alla commerciabilità con una base locale, alla commerciabilità tramite mobilità del fattore lavoro ed agli investimenti diretti all'estero. Il tipo di forma di volta in volta utilizzata dipenderà dalle caratteristiche dell'attività e dalle scelte del produttore. In alcuni casi (ad esempio, servizi di engineering) sarà sufficiente uno spostamento temporaneo sul luogo della produzione. In altri casi, tuttavia, la vendita all'estero di un servizio comporta l'apertura di filiali e rappresentanze locali, cioè di una struttura stabile nel paese utilizzatore. Ad esempio, la prestazione di servizi legali in un paese estero implica generalmente l'apertura di uno studio in quel paese; i servizi di consulenza sono di solito forniti da filiali locali; le operazioni al pubblico delle assicurazioni o delle banche sono generalmente accompagnate dall'apertura di agenzie e rappresentanze locali, e così via.

Non a caso, infatti, l'incidenza degli IDE nei servizi sullo stock mondiale totale di investimenti diretti all'estero è cresciuta dal 20% circa dei primi anni '50 a più del 40% della metà degli anni '80. In termini di flussi, inoltre, i servizi danno conto di più del 50% dei nuovi investimenti annui. Lo stock di IDE nei servizi effettuati dall'Italia ammontava, nel 1984, a circa 6657 miliardi di lire, cioè al 33% del totale degli investimenti esteri italiani. Il nostro paese si muove però in controtendenza rispetto alla generalità degli altri paesi industrializzati, per i quali si è registrato un incremento della quota degli IDE dei servizi sul totale, essendo questa quota scesa rispetto al 44% del 1974. Va inoltre notato che quasi il 97% degli IDE italiani nei servizi è costituito da investimenti finanziari (banche, assicurazioni) e commerciali (commercio all'ingrosso ed al dettaglio, trading ecc.), con solo il 3,2% rappresentato da trasporti, comunicazioni, servizi alle imprese ed altri servizi. Altri paesi, come Stati Uniti e Giappone, presentano ad esempio una quota degli investimenti trade e finance-related pari rispettivamente all'86 ed al 53%.

5. L'impatto macroeconomico dell'internazionalizzazione dei servizi

Il commercio in senso stretto spiega dunque una parte piuttosto limitata degli scambi internazionali di servizi, essendo questi ultimi generalmente accompagnati da forme di rilocalizzazione internazionale dei fattori.

Questa particolarità porta anche a peculiarità nel tipo di impatto dell'internazionalizzazione dei servizi sui paesi coinvolti negli scambi. Così, se si considera l'internazionalizzazione in entrata, l'acquisto di un servizio da un produttore estero avrà conseguenze differenti rispetto al caso dei beni.

FORME DI INTERNAZIONALIZZAZIONE NEI SERVIZI

Settore	Commerciabile	Commerc. con una base locale	Non Commerc. Concorr. estera con mobilità del lavoro	Non commerc. Concorr. estera con investimenti/trasferimento di know-how
Viaggi Serv. Alberghieri Ristoranti	X		X	X
Operatori Turistici Trasp. marittimi ed aerei	X	X		X
Trasporti interni	X	X		X
TLC di base VANS	X			X
Finanza Internaz. Servizi bancari commerciali	X	X		X
Carte di credito Serv. bancari al pubblico	X	X		X
Assicuraz. di rischi commerciali	X	X		X
Riassicurazioni Assicur. personali	X	X		X
Intermediaz. su assicurazioni		X	X	X
Serv. informativi Serv. Audiovisivi Serv. Culturali	X X X		X	
Costruzioni Serv. ingegneristici Propr. immobiliare	X	X X X	X X X	X X X
Serv. manageriali Consulenza Serv. informatici Software Revis. contabile Serv. legali Pubblicità Sicurezza	X X X X X X X	X X X X X X X	X X X X X X X	X X X X X X X
Serv. medici Serv. ospedalieri Istruz. di base Istruz. superiore	X X	X X	X X	X X X
Serv. personali Serv. governativi			X	
Trading internazion. Distribuzione	X	X	X	X

Tratta da J. Richardson, "A Sub-Sectorial Approach to Services' Trade Theory", in O. Giarini (ed.), *The emerging Service Economy*, Oxford, Pergamon Press, 1987, pp. 59-82.

Tabella 2

— Per quanto riguarda l'occupazione, va tenuto presente che l'apertura di una filiale produttiva all'estero comporta nella maggior parte dei casi l'assunzione di personale locale; così, mentre nel caso delle importazioni di beni si può affermare che la sostituzione di prodotti nazionali con prodotti esteri provoca uno spiazzamento di occupazione nazionale da parte della produzione importata, l'ingresso nel mercato nazionale di produttori esteri di servizi potrà al limite determinare un saldo positivo nell'occupazione, soprattutto nel caso in cui i mercati dei servizi così "importati" siano in una situazione di crescita. Come abbiamo sottolineato, infatti, la vendita all'estero di un servizio è virtualmente impossibile senza l'apertura di una filiale produttiva locale. In questo modo, la sostituzione di lavoro locale con personale estero si avrà solo riguardo a quella parte di dipendenti che si trasferiranno dal paese estero per la gestione della filiale, e non per l'insieme del lavoro impiegato, come avviene nel caso dell'esportazione diretta di un prodotto.

— Poiché i processi produttivi di molti servizi sono più difficilmente scomponibili in fasi diverse di quanto non avvenga per i beni, è anche generalmente assai maggiore l'incidenza del valore aggiunto prodotto localmente sul valore totale di un servizio fornito. In altre parole, è difficile immaginare una filiale locale di servizi impegnata in operazioni di semplice "assemblaggio" di "parti" prodotte all'estero (se si esclude, ad esempio, il caso dei centri bancari offshore nei c.d. "paradisi fiscali", dove l'apertura di una filiale serve perlopiù a scopi meramente figurativi).

— A parità di valore di beni o servizi forniti da imprese estere, l'esborso valutario è sensibilmente minore nel caso dei servizi. Le uscite di bilancia dei pagamenti non corrispondono infatti, se la vendita di un servizio implica forme di coinvolgimento diretto all'estero dei produttori, al valore totale del servizio acquistato, ma solo ai pagamenti per interessi, dividendi, royalties ecc. verso la casa madre di un'impresa investitrice. L'impatto sui conti con l'estero di una transazione in servizi, essendo questa generalmente accompagnata da forme di investimento all'estero, è dunque notevolmente smorzato rispetto al caso dei beni (dove si effettuano più comunemente esportazioni in senso stretto).

— Molti servizi sono caratterizzati da una tecnologia di tipo soft, legata soprattutto ad aspetti organizzativi e gestionali. Questa tecnologia viene in tutto od in parte ad essere acquisita dal personale locale. Ciò determina una potenziale disseminazione sul paese importatore/ospite della tecnologia stessa assai maggiore rispetto al caso delle importazioni di merci (su cui al limite sono possibili solo operazioni di reverse engineering). In altri termini, le modalità con cui gli scambi internazionali di servizi avvengono possono portare a sostanziali ricadute tecnologiche sul paese importatore.

— I servizi commerciati costituiscono per la quasi totalità input intermedi per altre imprese. Di conseguenza, gli effetti positivi dell'acquisto da un produttore estero maggiormente efficiente, anziché restare confinati al settore del servizio, tenderanno a diffondersi, via le imprese utilizzatrici, all'insieme del sistema produttivo (in modo corrispondente a quanto accade per i beni intermedi importati). E' il caso, ad esempio, dei servizi finanziari ed assicurativi, la cui scarsa efficienza costituisce un notevole freno allo sviluppo di sistemi industriali competitivi.

I potenziali effetti negativi derivanti dall'ingresso di produttori esteri sono invece legati a problemi di dipendenza tecnologica (non sempre il ricordato "trapianto" di tecnologie è operabile con successo fra paesi con caratteristiche fortemente diverse fra loro) ed alla perdita di potere di mercato che deriva alle imprese nazionali dall'ingresso di imprese estere con un elevato livello di efficienza (pur essendo quest'ultimo effetto compensato dall'aumento di benessere ottenibile dai consumatori del servizio).

Considerando invece i problemi relativi all'internazionalizzazione in uscita, vanno sottolineati tre aspetti:

— aumenta l'importanza dei servizi "reali" all'internazionalizzazione (commercializzazione, ricerche di mercato, trading ecc.) nel sostenere la penetrazione sui mercati esteri. Questi servizi, a loro volta, tendono a giocare ad assumere una dimensione internazionale.

— Aumenta costantemente, nei paesi industriali, il peso degli input intermedi di servizio, e dunque dei servizi incorporati nei beni destinati sia al consumo interno che all'esportazione. Se si guarda alla composizione delle esportazioni italiane, tuttavia, si osserva come il nostro paese dimostri una accentuata despecializzazione nei settori più service intensive (ad esempio la chimica)⁽²⁾. La scarsa competitività di alcune attività di servizio, in altre parole, potrebbe rivelarsi un potenziale fattore di debolezza dell'export italiano.

— La vendita di prodotti per sé viene via via sostituita dalla fornitura di "pacchetti" integrati beni/servizi. La vendita di un computer, ad esempio, è quasi sempre accompagnata dalla fornitura di software, formazione, assistenza pre e post-vendita, eccetera. Con l'accrescersi del peso della parte costituita da servizi, la competitività del "pacchetto" viene dunque sempre più a dipendere dalla componente immateriale piuttosto che da quella fisica. Allo stesso modo, il successo di un'impresa viene sempre più ad essere legato alla capacità di fornire quei servizi che fanno parte del "pacchetto" esportato. Così, l'esportazione di un'automobile deve essere accompagnata da una presenza diretta sul mercato di destinazione, necessaria a fornire i necessari servizi di finanziamento, assistenza, commercializzazione e così via.

La competitività di un sistema-paese, dunque, sembra destinata a far leva sempre più su una efficace presenza multinazionale, in grado di assicurare anche sui mercati di sbocco le attività di servizio indispensabili all'affermazione di un prodotto. I processi di internazionalizzazione sembrano dunque sempre più destinati a coinvolgere le imprese nel loro insieme, tramite la presenza diretta sui mercati, piuttosto che le sole merci da esse prodotte.

RIFERIMENTI

- British Invisible Export Council, *Invisible Trade in the World Economy*, già *World Invisible Trade*, varie annate.
- Siniscalco, Domenico, "Il contenuto di servizi delle esportazioni italiane: una nota", in Onida, Fabrizio (a cura di) (1989), *Il commercio internazionale di servizi e la posizione dell'Italia*, Roma, Istituto Nazionale per il Commercio Estero, pp. 163-166.
- Richardson, John B. (1987), "A Sub-sectoral Approach to Services' Trade Theory", in Giarini, Orio (ed.) (1987), *The Emerging Service Economy*, Oxford, Pergamon Press., pp. 59-82.
- United Nations, *World Economic Survey 1987*, New York, United Nations.
- United Nations Centre on Transnational Corporations (UNCTC) (1988), *Transnational Corporations in World Development*, New York, United Nations.

-
- (1) Variazioni nel peso relativo dei servizi complementari possono essere attribuite o ad innovazioni nella produzione (ad esempio la containerizzazione nel trasporto di merci) o alla riduzione dell'intensità materiale degli scambi internazionali (diminuzione di peso/volume per unità di valore trasportata) o a variazioni nei prezzi relativi (i costi dei trasporti sono ad esempio decisamente diminuiti nel corso dell'ultimo secolo).
- (2) Cfr. D. Siniscalco, "Il contenuto di servizi delle esportazioni italiane: una nota", in F. Onida (a cura di), *Il commercio internazionale di servizi e la posizione dell'Italia*, Roma, Istituto Nazionale per il Commercio Estero, 1989, pp. 163-166.