

LA POSIZIONE DELL'ITALIA NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE DEI SERVIZI: ELEMENTI DI QUADRO E CASI DI SETTORE

di Fabio Taiti (*)

1. Commercio internazionale di servizi e posizione competitiva dei Sistemi Paese

L'attenzione sul commercio internazionale dei servizi è andata crescendo a livello mondiale solo successivamente all'avvio dell'Uruguay Round del GATT nel 1986.

Le posizioni radicalmente liberalizzatrici in materia, come quelle di Stati Uniti e Regno Unito, si sono venute confrontando con le resistenze avanzate da alcuni Paesi in via di sviluppo (Brasile, India), mentre l'Europa sembra — soprattutto in questi ultimi anni — tutta concentrata nello sforzo di creare al proprio interno, anche per quanto riguarda i servizi, una effettiva situazione di mercato unico.

Da parte dell'Italia l'argomento risulta per ora poco frequentato, sia dall'analisi che dal dibattito. Prevalde un'attenzione orientata a studiare le ragioni della perdita di competitività di alcuni settori manifatturieri di successo, con scarsa attitudine a capire quanto questo stesso problema sia condizionato dal ruolo di servizi moderni e autoconsistenti sul mercato, nella formazione della cosiddetta "catena del valore" e di "filieri" settoriali e merceologiche capaci di mantenere, riaffermare e promuovere effettivi vantaggi competitivi nel commercio internazionale (1). Quanto poi all'esproprio diretto di quote del mercato del terziario (assicurazioni, finanza, commercio, servizi avanzati) che starebbe per colpire i soggetti italiani dell'offerta a seguito della progressiva attuazione del Mercato Unico Europeo, ci si rifugia da parte italiana nella speranza consolatoria che il forte carattere localistico e relazionale nel quale i servizi si producono e si scambiano, possa costituire di per sé barriera difensiva all'ingresso di potenziali competitori esteri.

Stenta invece a farsi strada in Italia la convinzione che "una nazione che non abbia una posizione favorevole nei servizi compromette sempre di più il reddito nazionale oltre ai vantaggi per la posizione competitiva di altri settori industriali" (2).

Eppure, l'analisi dei fattori che alimentano la nuova competitività internazionale tra le nazioni e l'esame del rapido degrado di alcune voci della nostra bilancia valutaria, dovrebbe forse indurre una maggiore attenzione sui molti rischi e sulle poche opportunità che la debolezza del nostro terziario comporta per l'affermazione del commercio internazionale dell'Italia e per lo stesso consolidamento delle sue posizioni fra i paesi economicamente più avanzati.

Senza pretendere di esaurire una problematica così vasta e tanto poco esplorata, questa nota intende dunque aprire qualche varco di attenzione, con specifico riferimento alla competitività europea di alcuni settori del nostro terziario (Assicurazioni, Finanza, Servizi Informatici, Servizi di ingegneria) (3).

2. Il deterioramento del saldo dei servizi nella bilancia valutaria italiana

Con 40.651 miliardi di introiti e 53.840 miliardi di pagamenti, la voce "Altri Servizi" della nostra bilancia dei pagamenti valutari presenta nel 1992 un vistoso rosso di quasi 13.200 miliardi.

Questa performance pesantemente squilibrata, si iscrive nel trend di un saldo del comparto costantemente negativo dall'inizio degli anni '80 che tuttavia passa da poco più di 1.600 miliardi all'inizio del decennio a circa 9.000 miliardi nel 1989 e 1990, agli oltre 13mila appunto dell'ultimo anno.

Saldo della bilancia valutaria degli "Altri Servizi" (1)

1985	— 1.538
1986	— 4.750
1987	— 2.618
1988	— 5.570
1989	— 9.171
1990	— 8.886
1991	— 13.189

L'aggregato risulta come noto composto da voci quanto mai eterogenee (Assicurazioni, Brevetti, Pubblicità, Brokeraggio, Fidejussioni, Commissioni, Provvigioni e molte altre ancora di diversissima natura), ma è comunque per convenienza ritenuto rappresentativo (2) dello scambio internazionale di quei "servizi avanzati" — o forse per meglio dire dalla parte avanzata dei servizi — che tanto

(*) CENSIS Servizi

ruolo ormai occupano nell'alimentare la strategia competitiva e il posizionamento relativo dei paesi economicamente più evoluti nella divisione internazionale del lavoro.

La rilevante differenza di metodologie classificatorie e l'elevata eterogeneità tra paesi dei comparti compresi in questo aggregato (3), rendono infatti scarsamente significative analisi comparative circa le specializzazioni nazionali condotte su fonti apparentemente omogenee.

Risulta peraltro tendenza comune e costante il progressivo aumento di peso negli scambi internazionali dei servizi avanzati sugli altri servizi cosiddetti non fattoriali (trasporti, turismo, ecc.).

Attesa l'oggettiva difficoltà di proporre più rigorose analisi comparative, sembra dunque opportuno e pagante orientare l'attenzione sugli effetti di commercio internazionale che si andranno a determinare in Europa e in Italia in alcuni grandi aggregati dei servizi a seguito della formazione del Mercato Unico e della cresciuta terziarizzazione dell'economia.

3. Servizi creditizi e finanziari

Nei maggiori Paesi europei i mercati finanziari sono considerati "maturi" quanto a volumi, prodotti e quote di valore aggiunto (4% Italia contro il 12% del Regno Unito e una media CEE del 6,4%). A differenza degli altri sistemi (e nonostante le più recenti modificazioni) l'Italia è invece un Paese con una propensione al risparmio estremamente elevata, ma una gamma di prodotti e servizi finanziari ancora ridotta e un potenziale di mercato decisamente espansivo e interessante.

L'effetto combinato di queste circostanze determinerà indubbiamente in Italia una stagione di dure contese per il mantenimento e la conquista di nuovi spazi e quote tra i diversi competitori europei.

Tra i soggetti imprenditoriali del settore, le banche italiane risultano complessivamente assai esposte, mentre le strategie di nuovo posizionamento appaiono, tra i grandi soggetti, ancora in via di formazione più che di assestamento.

Articolato al riguardo si presenta il quadro delle acquisizioni internazionali prodottesi negli ultimi due anni a livelli di partecipazioni significative ma minoritarie con oltre ottanta operazioni concluse.

Strategie dunque di notevole movimento - se comparate alla sostanziale staticità degli anni trascorsi - anche se per ora prive di un riconoscibile sistema unitario di intelligenza e orientamento.

Il procedere "in ordine sparso" del sistema bancario italiano in direzione del Mercato Unico Europeo, deve inoltre essere tragguardato anche attraverso tre dimensioni peculiari alla nostra situazione:

- una numerosità di imprese bancarie eccessiva rispetto al resto d'Europa almeno per quanto riguarda gli istituti di credito (circa 400);
- una dimensione media (in termini di sportelli, patrimonio, flussi economici, clientela servizio, ecc...) decisamente più modesta;
- un livello di patrimonializzazione (rapporto tra capitale più riserve e volume delle attività) solo nella media accettabile ma nella sostanza fortemente squilibrato, soprattutto per quanto riguarda alcuni dei maggiori istituti pubblici.

L'evoluzione "naturale" del sistema creditizio italiano in direzione di due grandi tipologie di aziende:

- i gruppi poli-funzionali, dotati di grandi risorse patrimoniali, forti know-how, tecnologie, organizzazione e capacità di investimento sui nuovi prodotti-servizi, capaci di generare sinergie con sistemi contermini (assicurazioni, servizi finanziari non strettamente bancari);
- e le catene distributive, capaci di assistere con prodotti e servizi semplici le esigenze primarie della clientela dei risparmiatori e delle aziende, attraverso una rete capillare di sportelli facenti capo ad aziende della più diversa dimensione ma caso per caso raccordati in "Centrali" di assistenza di secondo livello;

appare, allo stato, quanto meno dubbia, anche se, in questa direzione spingono le scelte in materia previste per l'attuazione del Mercato Unico nel settore e le autorevoli indicazioni della Banca d'Italia.

Nella prospettiva di un sempre maggior ampliamento dei confini del mercato bancario, e più in particolare del mercato unico europeo, le aziende di credito italiane presentano punti di forza e punti di debolezza che possono essere sinteticamente così riassunti:

- A) come punti di forza il fatto che il sistema bancario italiano
 - è inserito in un contesto economico contraddittorio ma dinamico, che ha sperimentato negli anni più recenti una crescita produttiva assai sostenuta;
 - opera in una economia che presenta una elevata propensione al risparmio delle famiglie;
 - presenta nel suo complesso un elevato grado di patrimonializzazione;

— evidenza una esposizione piuttosto contenuta nei confronti dell'indebitamento dei Paesi in via di sviluppo;

— presenta in genere un contenuto grado di rischiosità degli impieghi.

B) come punti di debolezza il fatto che il sistema bancario italiano presenta:

— dimensioni medie delle aziende notevolmente inferiori rispetto a quella delle banche dei principali Paesi industrializzati: un'analisi riferita alle prime cinque banche dei 6 maggiori Paesi industrializzati mostra come ad un valore dell'attivo medio delle banche italiane di 70 miliardi di dollari, facciano riscontro valori di 330 miliardi di dollari delle banche giapponesi, 170 miliardi di dollari delle banche inglesi e 110 miliardi di dollari delle banche tedesche e statunitensi;

— scarsa diffusione degli sportelli: da un raffronto internazionale emerge che per ogni 100.000 abitanti a fronte dei 27 sportelli bancari in Italia figurano 72 sportelli in Germania, 46 sportelli in Francia e 36 sportelli in Gran Bretagna; inoltre, il valore del PIL medio per sportello bancario risulta in Italia di quasi 2 volte quello della Germania e di circa 1 volta e mezzo quello della Francia e Gran Bretagna;

— attività internazionale ancora piuttosto modesta: sulla base dei dati pubblicati dalla BRI, sul totale delle aziende di credito dei Paesi OCSE, la quota delle banche italiane in termini di attività e passività internazionali lorde risulta appena del 2,7%; la quota delle banche francesi e tedesche è tripla rispetto a quella italiana;

— limitato utilizzo degli strumenti di pagamento diversi dal contante; nel raffronto con gli altri Paesi industrializzati l'Italia presenta un utilizzo piuttosto modesto degli strumenti di pagamento diversi dal contante, i quali, a loro volta, mostrano, comunque, uno squilibrio verso gli strumenti tradizionali cartacei; con riferimento agli strumenti diversi dal contante, nel 1989 si sono avute in Italia mediamente 28 operazioni per abitante rispetto a 242 operazioni negli USA, 132 operazioni in Francia, 105 operazioni in Germania e 98 operazioni in Gran Bretagna; rimane, peraltro, ancora trascurabile nel nostro Paese l'incidenza delle operazioni di pagamento effettuate con carte di credito e debito: sul totale degli strumenti di pagamento diversi dal contante essa è stata nel 1989 in Italia dell'1,9%, rispetto al 14,1% degli USA, al 12,6% della Gran Bretagna e all'11,4% della Francia;

— maggiore incidenza dei costi sia «espliciti» che «impliciti»; questi ultimi misurati in termine di flusso annuo di interessi in percentuale dei depositi, sono stati in Italia dell'1,4% rispetto allo 0,4% della Germania, allo 0,3% della Francia ed allo 0,1% della Gran Bretagna;

— condizioni di fiscalità diretta e indiretta relativamente più onerose.

4. Assicurazioni

Tra i Paesi economicamente evoluti, il mercato assicurativo italiano, con una quota di appena il 2% di quella mondiale, è considerato ancora largamente immaturo e perciò terreno privilegiato di espansione e conquista per i migliori competitori internazionali.

Questa condizione di volume cade peraltro in una fase di profonda evoluzione della qualità della domanda, sia quanto a tipologia della clientela (più variegata, informata, longeva, razionale, programmatrice del futuro) che in ordine ai prodotti - servizi richiesti (non più facilmente inquadrabili per categorie: malattie, circolazione stradale, previdenza, vita, ecc.) e maggiormente orientati all'assistenza continuata in serie after selling per la prevenzione del danno temuto o per la diminuzione dei fattori potenziali di rischio.

Grandi volumi di domanda da soddisfare con servizi assicurativi integrati e continui a prezzi fortemente concorrenziati, rappresentano dunque le coordinate di evoluzione del mercato assicurativo italiano per i prossimi dieci anni.

Rispetto a questo scenario il settore assicurativo italiano appare ancora dominato da forti squilibri e debolezze. Almeno nel ramo vita la concentrazione è altissima, soprattutto se misurata sul volume dei premi. Il 30% del mercato italiano è già nelle mani di Compagnie straniere. Se passassero altre compagnie da tempo «sul mercato» si supererebbe largamente il 40%, e si sfiorerebbe il 50% del mercato che conta.

Alla forza di penetrazione dei gruppi assicurativi europei, non sembrano del tutto validamente opporsi soluzioni e soggetti imprenditoriali italiani.

L'atteggiamento delle Banche sembra sia quello di acquisire piccole società ovvero di costituirne di nuove altrettanto piccole. Si ha l'impressione che le banche sopravvalutino la possibilità di far sinergia con la rete sportelli; e sottovalutino i tempi lunghissimi, gli enormi investimenti, e soprattutto le risorse umane che sono necessarie a far evolvere una mini compagnia in una grande e per giunta strettamente integrata con una banca, secondo un modello che crea problemi, non fossaltro perché non ci sono esempi da seguire, mentre il capitalismo privato italiano è in ritirata sul fronte assicurativo.

D'altra parte non è probabile che le banche italiane diventino protagoniste nel settore assicurativo, con l'acquisizione di compagnie di un qualche rilievo. Esse hanno già - come si è detto - problemi

di capitalizzazione, anche in connessione con il processo, forse destinato ad arrestarsi, di privatizzazione. Le banche inoltre, sono inevitabilmente più cicliche di quanto non siano le società di assicurazione, e possono «investire» solo il patrimonio e non i depositi, mentre le compagnie possono, sia pure con certe regole, investire anche le riserve tecniche.

Le compagnie assicurative sembrano perciò destinate ad essere possedute in prevalenza da un azionariato diffuso o da altre compagnie. Il che gioca a favore di un aumento della presenza straniera, perchè in Italia - anche per effetto della legislazione che non favorisce il movimento mutualistico - sono due le compagnie «mutue» importanti (Reale Mutua, Cattolica di Verona) e una sola quella ad azionariato diffuso (Generali) e le compagnie forti italiane sono portate ad impegnare le proprie riserve per acquisizioni all'estero.

È invece almeno potenzialmente prevedibile un crescente interesse delle compagnie di assicurazione straniere alle banche italiane. Oggi le grandi compagnie europee stanno confrontandosi per la determinazione dei nuovi rapporti di potere, e fino a che questo nuovo assetto non sarà raggiunto esse concentreranno le proprie forze nell'acquisto di altre compagnie.

Ma in un futuro, forse non lontano, è probabile che proprio dalle compagnie europee di assicurazione vengano le grandi risorse necessarie per massicci investimenti nel capitale delle banche nel proprio paese di origine, mentre all'estero tenderanno piuttosto ad acquisire partecipazioni in compagnie di assicurazione. Risorse che invece il capitalismo finanziario italiano sembra possedere in misura limitata.

D'altro canto anche il desiderio espresso e inappagato delle imprese industriali di comprarsi le banche, potrebbe avviarsi a conclusione: la sistemazione a livello internazionale dei grandi gruppi industriali, e il passaggio da una epoca di investimenti prevalentemente di processo (rischio limitato e rapido ritorno) ad una di investimenti «di prodotto» (rischio elevato e ritorno a lunghissimo termine), è probabile che assorbano in futuro le attuali risorse dei gruppi industriali, riconducendoli alla loro naturale posizione di debitori del sistema bancario.

Le compagnie di assicurazione italiane vengono considerate (almeno potenzialmente) alberi capaci di creare buoni redditi, ancorché gran parte di questi debba restare accumulata nel patrimonio aziendale, e l'azionista goda più di capital gains che di dividendi.

Forti connessioni di collaborazione e di concorrenza tra mercati assicurativi, comunitari e non, esistono da sempre: le alimenta l'esigenza, connaturata con l'attività assicurativa, di ripartire largamente i rischi nello spazio e nel tempo per assorbire senza scosse l'onere degli eventi dannosi.

Ne danno testimonianza sia la notevole presenza di imprese straniere o a capitale straniero stabilite in Italia, sia la notevole attività svolta all'estero dalle imprese assicuratrici italiane che hanno raccolto nel 1988 premi diretti e indiretti per 12.000 miliardi di lire.

Tale stato di cose, che vede le imprese italiane e straniere operare in Italia su basi di parità, cioè in regime di stabilimento sottoposto alla vigilanza di una comune autorità di controllo, è destinato a modificarsi non poco con le direttive comunitarie di prossima applicazione: queste abatteranno le residue barriere tra mercati nazionali, generalizzando il regime della libertà di prestazione, grazie al quale le imprese comunitarie potranno operare su tutti i mercati della Comunità rimanendo sottoposte alla sola vigilanza dell'autorità del Paese della sede sociale (Home Country Control). La concorrenza si esplicherà quindi non tanto e non più tra imprese quanto tra ordinamenti nazionali e sotto questo aspetto la condizione operativa delle aziende italiane appare relativamente svantaggiata rispetto a quella di molti competitori europei.

5. Servizi informatici

Il mercato europeo del software e dei servizi di informatica, ha una dimensione di circa 38 miliardi di ECU con una occupazione di quasi 500 mila addetti. L'Italia occupa il 12,5% del mercato europeo ed ha un fatturato per addetto superiore alla media della CEE: indice quest'ultimo della maggiore produttività del settore, il quale peraltro resta contraddistinto dal maggior peso delle imprese di minori dimensioni, della scarsa presenza di grandi software houses e della conseguente debolezza sul mercato internazionale.

Rispetto ai maggiori Paesi europei, il mercato italiano ha peraltro - nel 1991 - un volume fortemente sottodimensionato rispetto alla potenziale domanda esprimibile dai soggetti dell'economia reale e della Pubblica Amministrazione:

— Italia	100
— Regno Unito	156
— Germania	180
— Francia	189

Malgrado il forte recupero operato negli ultimi dieci anni questo sottodimensionamento configura il mercato italiano come fortemente appetibile per i competitori europei del settore, soprattutto

nella prospettiva di una crescita della domanda pubblica ormai obbligata a rivolgersi alla migliore offerta internazionale.

Il divario dimensionale è infatti ancora elevato e la spesa in software e servizi in Italia è ancora sottodimensionata se raffrontata con il prodotto interno lordo o con il numero degli occupati.

Spesa in sw e servizi informatici rapportata al PIL ed agli occupati (1990)

	USA	F	J	UK	D	I
Spesa/PIL (%)	1,5	1,5	0,9	0,9	0,8	0,6
Spesa/occupati (US\$)	703	477	406	316	354	265

Fonte: elaborazione su dati OCSE

Elemento di debolezza del settore in Italia è lo scarso numero di imprese orientate al mercato internazionale.

Le capacità produttive delle imprese italiane sono equivalenti a quelle degli altri paesi europei e si può contare su alcuni casi di eccellenza nell'area dell'automazione e della integrazione di sistemi. Ma è ancora scarso il numero delle imprese italiane orientate ad intrattenere solide relazioni nel mercato internazionale. Le limitatezze del mercato interno e, salvo pochi casi, le scarse risorse finanziarie, impediscono una attiva politica di relazioni internazionali.

Una recente indagine condotta presso un gruppo qualificato di imprese italiana del settore, indica che quasi il 70% delle aziende ritiene che la capacità di gestire relazioni internazionali sia assolutamente necessaria o molto importante, ma più del 20% di queste contestualmente dichiara di non avere le risorse necessarie per farlo (1).

Le maggiori imprese europee di software e servizi (1990)

Graduatoria	Impresa	Fatturato (M \$)	Nazione
1	CAP GEMINI SOGETI	1685	FR
2	FINSIEL	881	I
3	SEMA-GROUP	668	UK-FR
4	OLIVETTI I.S.	540	I
5	SLIGOS	532	FR
6	SD-SCICON	445	UK
7	GSI	375	FR
8	AXIME	367	FR
9	SOFTWARE A.G.	355	ALL
10	CONCEPT	352	FR
11	TELESYSTEMES	343	FR
12	VOLMAC	341	NL
13	LOGICA	334	UK
14	PROGRAMATOR	329	SW
15	DATEV	280	ALL
16	CGI INFORMATIQUE	279	FR
17	B.T. CUST. SYSTEMS	278	UK
18	CISI	254	FR
19	ATTISTEL	244	UK
20	SAP	243	ALL

Fonte: PAC, Pierre Audoin Conseil - Anasin

Il mercato unico dei prodotti e dei servizi d'informatica sarà uno degli aspetti fondamentali della liberalizzazione che prenderà il via in Europa dal 1993.

Molti segnali provenienti dal mercato danno già un'idea della fisionomia che il settore assumerà nei prossimi anni:

- *la tendenza alla progressiva maturazione del segmento hardware con conseguente rallentamento dello sviluppo;*
- *il processo di downsizing, cioè il tendenziale spostamento di applicazioni nuove e centrate verso reti di microcomputer che consentono di trarre vantaggio dal migliore rapporto prezzo/prestazioni offerto rispetto a minicomputer e mainframe tradizionali;*
- *la crescente affermazione degli standard;*
- *la diffusione degli open system e del cosiddetto "free market computing".*

Queste tendenze trovano complessivamente il sistema dell'offerta italiana ben posizionato nei segmenti medio-bassi della domanda interna, ma anche drammaticamente poco adatto a competere — sul versante interno e internazionale — con i maggiori concorrenti nelle fasce alte e ricche del mercato.

6. Servizi di ingegneria

La dinamica della domanda internazionale dei servizi tecnici e di ingegneria (consulenza e impiantistica — progettazione e chiavi in mano), ha conosciuto negli ultimi venti anni almeno tre diversi cicli: uno di vero e proprio boom nel corso degli anni '70; un secondo di crisi, indotto dalle difficoltà dei paesi in via di sviluppo fino al 1985; un terzo di lenta ripresa, dal 1987 in poi.

Le imprese italiane del settore, considerate al livello mondiale tra le più aggressive, hanno seguito gli andamenti del mercato, spostando sempre più la loro attenzione dal versante estero, che all'inizio degli anni '80 rappresentava oltre il 70% del fatturato totale, a quello interno, che nel 1991 si avvicina ad una quota del 60% del totale.

Fatturato in miliardi di lire
(valori deflazionati)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
ITALIA	1058	1423	1579	1316	1430	1872	2315	2256	2848	3065
EXPORT	2890	2857	2726	2833	2658	2030	1935	2343	2475	2427
Tot.	3948	4280	4305	4149	4088	3902	4250	4559	5323	5492
n. indice	100	108	108	104	103	98	107	115	135	139
% ITALIA	27	33	37	32	35	48	54	49	53	56
% EXPORT	73	67	63	68	65	52	46	51	47	44

La crisi dell'esportazione del comparto è riconducibile ad una drammatica caduta della domanda da parte dei Paesi in via di sviluppo, conseguente alle note difficoltà politiche e finanziarie. E' opinione largamente condivisa che il settore italiano dell'ingegneria abbia tuttavia mostrato una notevole tenuta, anche nei periodi più acuti della crisi.

E pure largamente condivisa è la considerazione che gli anni di boom accentuato (1980/1981) del mercato internazionale siano da ritenersi irripetibili e il ridimensionamento dei relativi mercati (PVS, OPEC) rappresenti un fenomeno ormai irreversibile. Una ripresa è però possibile sul versante della domanda di grandi infrastrutture che potrà verificarsi a seguito dell'allargamento di zone di libero scambio, qualora si riescano a costituire le basi di finanziamenti internazionali di grandi dimensioni.

La serie storica della domanda italiana di servizi di ingegneria mostra invece una crescita quasi ininterrotta, con tassi alle volte elevati. Ciò è dovuto ad una maggiore disponibilità dell'offerta, vista la riduzione in corso dei mercati internazionali e ad una crescita di domanda da parte dell'Amministrazione Pubblica. Le modalità, le ragioni e la continuità di tendenza di questa crescita di domanda hanno caratteristiche di grande importanza e criticità ai fini della competitività del settore italiano nei riguardi della concorrenza estera, in particolare di quella di altri Paesi membri della Comunità.

Un elemento di proiezione dei dati nel prossimo futuro è dato dal rapporto tra fatturato 1990 e contratti acquisiti nello stesso anno (1). Questi valori ammontano a circa il 125% del fatturato, cifra indubbiamente fisiologica e entro certi limiti rassicurante. La composizione dei contratti acquisiti indica la conferma della crescita dei contratti di tipo chiavi in mano in Italia. Per i contratti di ingegneria pura e di consulenza si verifica un leggero calo, soprattutto relativamente al mercato di esportazione.

La distribuzione delle acquisizioni 1990 delle società di ingegneria italiane è sintetizzata nella tavola seguente, separatamente per ingegneria pura, chiavi in mano e totali.

Acquisizioni 1990
(valori in miliardi di lire) (*)

	IP	%	TK	%	IP + TK	%
Ita Pubbl. Amm.	236	24	1262	19	1498	20
Ita Enti Pubb.	153	15	1269	19	1422	18
Ita Industria	251	25	1304	19	1555	20
Ita Soc. Ing.	77	8	46	1	123	2
Ita Costruz.	57	6	33	—	90	1
Coop. Ita	35	3	70	1	104	1
Org. Internaz.	31	3	30	—	61	1
Exp Governi	81	8	1949	29	2031	26
Exp Industriali	72	7	681	10	753	10
Exp Soc. Ing.	6	—	74	1	79	1
Exp Costruz.	3	1	—	—	3	—
	1002	100	6718	100	7720	100

(*) IP = Ingegneria pura
TK = Chiavi in mano

I dati riportati riguardano l'insieme delle commesse acquisite sia in Italia che all'estero, e permettono quindi di verificare il peso relativo alla committenza pubblica e privata in Italia, nonché il peso della committenza "indiretta" da altre società di ingegneria o costruzioni e il peso della committenza rappresentata da organizzazioni di cooperazione economica (italiane o internazionali).

Il quadro che ne risulta per il 1990, vede la committenza pubblica italiana al primo posto in assoluto con quasi il 40% degli ordini. All'estremo opposto si trova la cooperazione economica che ha espresso complessivamente un volume di commesse insignificante.

In Italia si ritrova poi su valori sostenuti la committenza delle imprese industriali (PP.SS. comprese) che comunque non supera il 20% del totale, mentre la committenza "indiretta" da altre società di ingegneria e costruzioni (quasi tutta ingegneria pura) assomma a valori sorprendentemente modesti. All'estero è arduo distinguere commesse governative e commesse industriali, ma nel complesso si tratta del secondo maggior valore rilevato (subito dopo la committenza pubblica italiana).

Traguardando questi valori (acquisizioni 1990) sui valori di fatturato di anni passati ('87 e '88) emergono alcune differenze di rilievo:

— *la principale riguarda il peso crescente della committenza pubblica italiana per le società di ingegneria: in termini di valori complessivi il salto è notevole (dal 27 al 38%) ed è legato soprattutto al forte sviluppo delle commesse chiavi in mano affidate alle società di ingegneria da parte di enti pubblici italiani;*

— *poiché la quota di commesse legata alla domanda delle imprese italiane rimane stabile (o in lieve calo dal 23 al 20%) siamo di fronte ad un diverso equilibrio fra committenza privata e pubblica sul mercato interno, il "sorpasso" della domanda interna su quella estera appare infatti trainato da sviluppi significativi nel filone "pubblico" della domanda di ingegneria, che è arrivato ormai a valori quasi doppi rispetto alla domanda delle imprese;*

— *un momento di evidente crisi o ripensamento ha invece investito i progetti commissionati dagli organismi di cooperazione economica; il loro peso in quanto committenti non è mai stato elevato per le società di ingegneria italiana (circa 5% del totale), ma nelle acquisizioni correnti essi quasi scompaiono, scendendo al 2% del totale (e per di più, per la prima volta, con una quota rilevante di chiavi in mano compreso nel valore complessivo considerato);*

— *quanto alla committenza estera, si è andata attenuando la netta prevalenza della committenza governativa sulla committenza imprese, all'interno di un lieve calo complessivo nell'importanza della committenza estera (sempre pressoché irrilevanti rimangono le commesse assegnate da S.I. estere).*

L'ingegneria italiana al momento delle sue più alte capacità di esportazione, risultava presente in posizioni di assoluto rilievo mondiale in aree economiche stagnanti o in grave crisi finanziaria (Africa e America Latina) o comunque connotate da elevato rischio-paese (Medio Oriente); il successivo cambiamento strutturale del mercato mondiale dell'ingegneria poneva allora alle società italiane, un'esigenza di riordinamento strategico verso i mercati dei paesi industriali, in particolare verso i paesi europei.

La distribuzione delle commesse acquisite nel 1990 non conferma peraltro questa strategia e ripropone piuttosto l'esigenza di una continuità di legame strutturale fra esportazioni di ingegneria e realizzazione di nuovi investimenti nei PVS.

Distribuzione delle commesse acquisite dalle società italiane di ingegneria nel 1990 (*)
(valori in miliardi di lire)

	IP	%	TK	%	IP + TK	%
Europa Occidentale	40	12	222	8	262	8
Nord America	7	2	16	1	23	1
Est Europa	24	8	195	7	219	7
Medio Oriente	23	7	1537	53	1560	48
Estremo Oriente	53	16	280	10	334	10
Nord Africa	12	4	309	11	320	10
Resto Africa	46	14	131	4	177	5
America Latina	120	37	219	8	339	10
	325	0	2909	100	3234	100

(*) IP = Ingegneria pura
TK = Chlavi in mano

La percentuale di acquisizione all'estero si mantiene complessivamente sui livelli degli ultimi anni (circa 45%) e la distribuzione delle commesse 1990 per grandi aree geografiche conferma sostanzialmente il tradizionale orientamento verso i PVS.

In proposito si può osservare che:

— *il peso complessivo dei paesi industrializzati (Europa Occidentale e Nord America) sul totale delle esportazioni italiane di ingegneria rimane poco rilevante (8% sul totale export e poco più alta per l'ingegneria pura);*

— *rimangono su valori complessivamente limitati anche le commesse acquisite in Estremo Oriente (10%) soprattutto se si tiene conto che è compreso qui, insieme a India e Cina, anche il Sud Est Asiatico, cioè l'area più dinamica del mercato mondiale dell'ingegneria;*

— *fortissima al contrario risulta la concentrazione delle iniziative verso il Medio Oriente (48% del totale export); anche negli anni recenti il Medio Oriente ha rappresentato un'area di mercato centrale per le società di ingegneria italiane, insieme ad una forte proiezione verso i paesi dell'Europa orientale; nel 1990, con la forte contrazione delle attività dell'est, si assiste ad una polarizzazione ancora maggiore su quest'area; gli aspetti di rischio connessi a questo processo sono evidenti, ma d'altra parte questi dati dovrebbero indurre a rivedere certe prospettive sul declino storico del mercato medio orientale e a riflettere sul legame radicato fra le prospettive di quest'area e le prospettive dell'ingegneria italiana;*

— *un diverso modello di distribuzione per aree geografiche è rilevabile per l'export di ingegneria pura; qui emerge il legame tradizionale con l'Africa e con l'America Latina, che divengono le maggiori aree di mercato e superano da sole il 50% del totale.*

(1) Si veda al riguardo il Capitolo Sesto "Il vantaggio competitivo nazionale nei servizi" in M.E. Porter — Il vantaggio competitivo delle Nazioni, Milano, 1991.

(2) Cfr. Ibidem p. 325.

(3) Si vedano al riguardo i Rapporti:

— Il terziario italiano e la competitività europea (Assicurazioni, Banche, Commercio) — 1991;

— I servizi professionali di imprese e la competitività europea — 1992;
curati per conto del CNEL dall'autore della presente nota.

(4) Relazione sulla Situazione Economica del Paese — Ed. 1992.

(5) Cfr. C. Pitassi, La posizione internazionale dell'Italia nell'interscambio di servizi in "Il Commercio internazionale di servizi e la posizione dell'Italia", a cura di F. Onida, Icc, Roma, 1989.

(6) Cfr. OCSE, Données relatives aux échanges internationaux de Services, Parigi, 1987.

(7) Si veda più in dettaglio: "Instant Survey", in "Modificazioni strutturali del mercato dell'informatica e congiuntura economica", Anasin, 1991.

(8) Ultimo anno per il quale si hanno disponibili sia i dati di acquisizione che di consuntivo.