



SISTEMA STATISTICO NAZIONALE
ISTITUTO NAZIONALE DI STATISTICA
ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO



L'Italia nell'economia internazionale

*Sintesi
del Rapporto ICE 2000-2001*

75 
Anniversario



SISTEMA STATISTICO NAZIONALE
ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO

L'Italia nell'economia internazionale

*Sintesi
del Rapporto ICE 2000-2001*

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

Coordinamento: Gianpaolo Bruno

Coordinamento del Comitato Editoriale: Paolo Ferrucci

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

Sintesi generale: Lelio Iapadre.

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

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

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

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

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

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

INDICE

SINTESI GENERALE	Pag.	7
1. IL COMMERCIO MONDIALE	»	19
2. LE POLITICHE COMMERCIALI	»	22
3. IL COMMERCIO ESTERO E LA POLITICA COMMERCIALE DELL'UNIONE EUROPEA	»	24
4. I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA	»	28
5. L'ORIENTAMENTO GEOGRAFICO DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA	»	32
6. LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA	»	34
7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE	»	37
8. LE MODALITA' DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE	»	41
9. IL SOSTEGNO PUBBLICO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE	»	44
TAVOLE STATISTICHE		
MONDO E UNIONE EUROPEA		
1.1 Il commercio mondiale di beni e servizi e gli investimenti diretti esteri	»	49
1.2 I primi venti importatori mondiali di merci	»	49
1.3 I primi venti esportatori mondiali di merci	»	50
1.4 Situazione debitoria dei paesi in via di sviluppo e dei paesi in transizione	»	51
3.1 Quote sul commercio mondiale e saldi commerciali della Triade	»	52
3.2 Struttura settoriale delle esportazioni e delle importazioni dell'Unione Europea	»	53
ITALIA		
4.1 Bilancia dei pagamenti correnti	»	54
4.2 Interscambio commerciale complessivo	»	55
4.3 Competitività di prezzo dell'Italia e dei maggiori concorrenti	»	56
5.1 Commercio estero dell'Italia per aree e principali paesi	»	57
5.2 Importazioni delle aree e dei principali paesi e quote di mercato dell'Italia	»	58
5.3 I primi 20 paesi di destinazione delle esportazioni italiane	»	59
5.4 I primi 20 paesi di provenienza delle importazioni italiane	»	60
6.1 Commercio estero dell'Italia per settori	»	61
6.2 Quote di mercato dell'Italia per settori	»	62
6.3 Quantità e prezzi dell'interscambio per settori	»	63
6.4 Investimenti esteri per settori	»	64
7.1 Distribuzione regionale delle esportazioni italiane di merci	»	65
7.2 Grado di concentrazione regionale delle esportazioni e altri indicatori	»	66
8.1 Confronto tra modalità di internazionalizzazione dell'Italia: quadro d'insieme	»	67
8.2 Operatori e relative esportazioni per classe di valore e numero di mercati nel 2000	»	68
8.3 Esportatori attivi nel 2000 per classi di ricavo annuo e anni di attività nel periodo 1995 - 2000	»	68
9.1 Attività promozionale dell'ICE per aree geografiche e principali paesi nel 2000	»	69

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

Sintesi generale del *Rapporto ICE 2000-01*

Le tendenze degli scambi internazionali

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

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

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

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

Questi stessi fattori spiegano i risultati eccezionali conseguiti nel 2000 dall'economia mondiale: il tasso di crescita della produzione ha sfiorato il 5 per cento e quello degli scambi di beni e servizi ha superato il 12 per cento, mentre, secondo le prime stime disponibili, il valore dei flussi di investimenti diretti internazionali ha fatto registrare un'espansione vicina al 14 per cento. Per la prima volta da molto tempo, questa crescita ha coinvolto tutte le grandi aree, inclusi i paesi in transizione, l'America Latina e il Medio Oriente, che in precedenza avevano realizzato risultati sensibilmente inferiori alla media mondiale. Come già accennato, questa ampia diffusione internazionale della crescita è uno dei fattori principali che attenuano gli effetti depressivi del rallentamento statunitense. Pur non potendo ancora svolgere un ruolo di traino paragonabile a quello dei maggiori paesi sviluppati, il dinamismo delle aree emergenti consente già da tempo all'economia mondiale di evitare che le fasi di decelerazione si trasformino in vere e proprie recessioni. Il grado di apertura internazionale di

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

molti paesi emergenti è più elevato rispetto a quello dei paesi industriali, il che conferisce alla loro espansione, a parità di altre circostanze, una maggiore capacità di diffondere impulsi positivi nel resto del mondo.

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

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

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

Le prospettive dei negoziati commerciali internazionali

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

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

In realtà è l'insieme del mondo in via di sviluppo, inclusi i maggiori paesi emergenti, che denuncia da tempo i limiti del processo di liberalizzazione degli scambi in corso nell'ambito dell'OMC, reclamandone una revisione e un riequilibrio, prima di dar vita a un eventuale nuovo ciclo di negoziati. Si tratta, in primo luogo, di problemi legati all'attuazione degli accordi in vigore, sui quali i paesi in via di sviluppo sollecitano, da un lato, il rispetto rigoroso degli impegni di liberalizzazione assunti dai paesi sviluppati, per esempio nell'eliminazione delle restrizioni previste dall'Accordo Multifibre, e richiedono, dall'altro, maggiore flessibilità nell'adempimento dei propri, soprattutto in cam-

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

pi, come la tutela della proprietà intellettuale, nei quali occorrono onerose innovazioni istituzionali. Inoltre, su un piano più generale, i paesi in via di sviluppo rivendicano un riequilibrio settoriale del processo di liberalizzazione, giudicato finora troppo blando proprio nei settori in cui essi godono di vantaggi comparati, come l'agricoltura, il tessile-abbigliamento e alcuni servizi prestati tramite migrazioni temporanee.

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

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

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

L'attività dell'OMC non si esaurisce nei preparativi della prossima Conferenza ministeriale, ma è molto intensa anche in altre direzioni. In primo piano appaiono soprattutto i già citati negoziati sull'agricoltura e sui servizi, che erano stati previsti negli accordi conclusivi dell'Uruguay Round e sono puntualmente iniziati l'anno scorso. La prima fase di questi negoziati, dedicata prevalentemente

a questioni procedurali, si è conclusa positivamente pochi mesi fa, lasciando aperta la prospettiva che accordi settoriali possano essere raggiunti anche al di fuori di un ciclo di trattative più ampio. Sul contenuto dell'agenda negoziale, almeno per quanto riguarda l'agricoltura, le posizioni dei paesi membri sono però ancora lontane. Le distanze appaiono a prima vista minori nel caso dei servizi, anche per la grande flessibilità consentita dal GATS (l'Accordo generale sul commercio nei servizi) nell'intensità della liberalizzazione. Malgrado il rapido processo di terziarizzazione che investe tutti i sistemi economici, da un paio di anni il tasso di crescita degli scambi mondiali di servizi si mantiene inferiore a quello delle merci, il che potrebbe essere letto anche come un segno di un potenziale di sviluppo non sfruttato, a causa dell'insufficiente grado di apertura dei mercati.

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

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

La forza persuasiva del modello di sviluppo basato sull'apertura agli scambi internazionali è testimoniata dai processi di liberalizzazione che diversi paesi in via di sviluppo hanno realizzato unilateralmente, oppure nell'ambito dei programmi di riforma suggeriti dalle istituzioni economiche internazionali. Una delle questioni da risolvere per il prossimo ciclo di negoziati riguarda proprio il riconoscimento da dare alle misure di liberalizzazione già realizzate.

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

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

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

Lo sviluppo del regionalismo è evidente soprattutto in America, dove, malgrado l'esistenza di spinte in senso contrario, è stato fissato per il 2005 l'obiettivo ambizioso di un'area di libero scam-

bio continentale. Indipendentemente dai suoi eventuali effetti frenanti sui negoziati multilaterali, questo progetto rischia comunque di aggravare le difficoltà che già attraversano gli accordi regionali esistenti, e in particolare il Mercosur.

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

L'Unione Europea

L'Unione Europea concorre in vario modo a questi processi. In primo luogo, con l'introduzione dell'euro, perfeziona ulteriormente la propria integrazione interna. Inoltre prepara attivamente il suo prossimo allargamento, che comporterà una sensibile espansione delle sue frontiere in direzione dell'Europa centro-orientale e del Mediterraneo (tuttavia i negoziati appaiono lenti, forse anche in conseguenza del recente referendum irlandese). Quasi a voler controbilanciare i possibili effetti di diversione degli scambi derivanti dal suo ampliamento, l'Unione Europea è impegnata altresì in una fitta serie di iniziative bilaterali di integrazione preferenziale. Ne sono esempi recenti gli accordi di libero scambio raggiunti con il Sudafrica e con il Messico, nonché la convenzione di Cotonou, che ha dato un nuovo assetto ai rapporti preferenziali con i paesi ACP (Africa, Caraibi, Pacifico). Infine va segnalata un'importante decisione di liberalizzazione unilaterale dell'accesso ai mercati europei per tutti i prodotti, tranne gli armamenti (*Everything but Arms*), provenienti dai 48 paesi meno sviluppati (PMS). La portata effettiva di questa iniziativa è stata menomata dal suo scaglionamento su un arco di tempo molto lungo (fino al 2009) per le importazioni di alcuni prodotti particolarmente importanti (banane, riso, zucchero). Peraltro la semplice abolizione delle restrizioni tariffarie e quantitative non basta ad assicurare benefici concreti ai PMS, ma occorrerebbero politiche più incisive, volte a rafforzare la capacità di esportazione di quei paesi. Tuttavia l'iniziativa europea rappresenta un segno concreto di apertura, che dovrebbe essere imitato da altri paesi sviluppati, anche se, per evitare di rendere ancora più difficili le relazioni Nord-Sud all'interno dell'OMC, non vanno trascurate le sue possibili implicazioni negative per le importazioni provenienti dai paesi in via di sviluppo che ne sono esclusi.

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

La posizione dell'Italia

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Effetti di composizione della domanda, dal punto di vista settoriale e geografico, hanno penalizzato l'Italia, che detiene vantaggi comparati in prodotti e in paesi caratterizzati da una dinamica delle importazioni relativamente lenta; non a caso la Francia, specializzata in settori a crescita sostenuta, ha limitato la propria perdita di quota e paesi come il Canada, più orientati verso i mercati più dinamici, ne hanno tratto vantaggio anche in termini di quota globale. E tuttavia, con poche eccezioni, le esportazioni italiane hanno perso terreno anche nei singoli mercati e settori, il che sembra rivelare problemi più generali di competitività.

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

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

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

Le aree geografiche

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

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

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

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

Nel *Rapporto* si argomenta che l'origine di tale negativo andamento potrebbe essere ricondotta al fatto che le importazioni italiane crescono velocemente nei settori di vantaggio comparato del-

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

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

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

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

I settori

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

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

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

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

Osservando in una prospettiva più lunga l'evoluzione del modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana, si confermano le sue caratteristiche qualitative essenziali, ma si rilevano anche interessanti segni di evoluzione. Nella seconda metà degli anni novanta si è notevolmente ridotto il grado di intensità degli squilibri settoriali (si sono attenuati sia i vantaggi che gli svantaggi comparati), con eccezioni soltanto nei prodotti per la casa, dove è cresciuta la specializzazione, e negli autoveicoli, nelle macchine per ufficio e nei servizi assicurativi, dove la debolezza italiana si è accentuata. Questa minore polarizzazione viene generalmente interpretata come il segno di un'intensificazione degli scambi intrasettoriali, cioè di una tendenza alla specializzazione di nicchia all'interno di ciascun settore, che accomuna da tempo i principali paesi sviluppati. Un fenomeno ana-

logo è stato prima sottolineato negli scambi dell'Unione Europea con il resto del mondo. È invece più incerto il ruolo svolto in proposito dai processi di integrazione regionale: possono favorire la tendenza alla specializzazione intrasettoriale, ma possono anche attivare processi di concentrazione territoriale delle attività produttive, che spingono verso una maggiore polarizzazione tra settori diversi. L'evidenza empirica sembra per ora, nel caso europeo, più favorevole alla prima di queste ipotesi.

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

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

Il territorio

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

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

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

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

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

Le imprese: esportazioni e investimenti esteri

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

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

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

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

Le politiche di sostegno

Uno stimolo in questa direzione può essere offerto anche dalle politiche di sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese. Nel 2000 è proseguito il processo di riforma degli organismi e degli strumenti di intervento, avviato già da qualche anno e caratterizzato, tra l'altro, da un forte impulso a un ruolo più attivo delle regioni e di altri soggetti locali. L'interesse delle imprese per il sostegno pubblico è testimoniato dal fatto che quasi tutti gli strumenti sono stati usati più intensamente nel corso del 2000, anche grazie a un aumento delle risorse finanziarie disponibili.

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

Conclusioni

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

L'interpretazione di questi fenomeni resta ardua. Il pur necessario riferimento alla competitività di prezzo, indicatore complesso in cui si riassumono impulsi provenienti dall'andamento dei tassi di cambio, della produttività, dei costi e dei profitti, a loro volta condizionati da fattori interni ed esterni alle imprese, appare inadeguato. E non soltanto perché il successo di un prodotto sui mercati internazionali dipende anche da un insieme variegato di fattori di competitività diversi dal prezzo. Ma

anche perché, a parità di successo concorrenziale nei singoli segmenti di mercato, la quota di un paese nel commercio internazionale può essere condizionata dalla correlazione tra le caratteristiche geografiche e settoriali del suo modello di specializzazione internazionale e le tendenze della domanda mondiale: come si è visto, la quota dell'Italia è stata influenzata negativamente negli ultimi anni dal fatto che i punti di forza delle sue esportazioni sono concentrati in prodotti e mercati relativamente poco dinamici.

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

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

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

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

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

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

1. IL COMMERCIO MONDIALE

Nel 2000 l'economia mondiale ha fatto registrare il più elevato tasso di crescita da oltre un decennio e, per la prima volta dopo molti anni, tutte le principali aree geo-economiche hanno sperimentato una simultanea espansione ciclica. Nelle economie avanzate, gli Stati Uniti hanno continuato a trainare la crescita mondiale.

L'attività economica nei paesi dell'Unione Europea ha sperimentato una netta accelerazione mentre ancora debole si è mostrata la ripresa giapponese. Per i paesi in via di sviluppo, pur con ritmi differenziati, il 2000 si è caratterizzato come un anno di rilevante incremento dell'attività produttiva, mentre, per la prima volta dalla caduta del muro di Berlino, in tutte le economie in transizione l'attività economica ha fatto registrare tassi positivi di crescita, sospinta dal buon andamento della domanda mondiale.

Grazie alla favorevole evoluzione del ciclo economico, la situazione debitoria dei paesi in via di sviluppo e dei paesi in transizione nel 2000 è leggermente migliorata, in particolare, per quanto riguarda il rapporto tra debito ed esportazioni di beni e servizi.

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

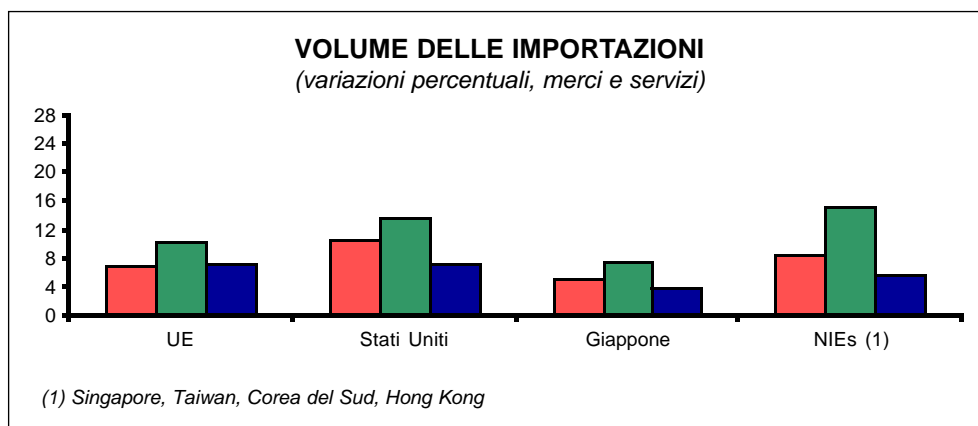
Sospinto dalla favorevole dinamica della domanda mondiale, il 2000 è stato un anno caratterizzato da un fortissimo ritmo di espansione del commercio mondiale di merci e servizi. Il tasso di crescita rispetto all'anno precedente degli scambi di merci a prezzi costanti si è attestato intorno al 13%. Al netto incremento dei volumi scambiati si è associata una stagnazione dei valori medi unitari.

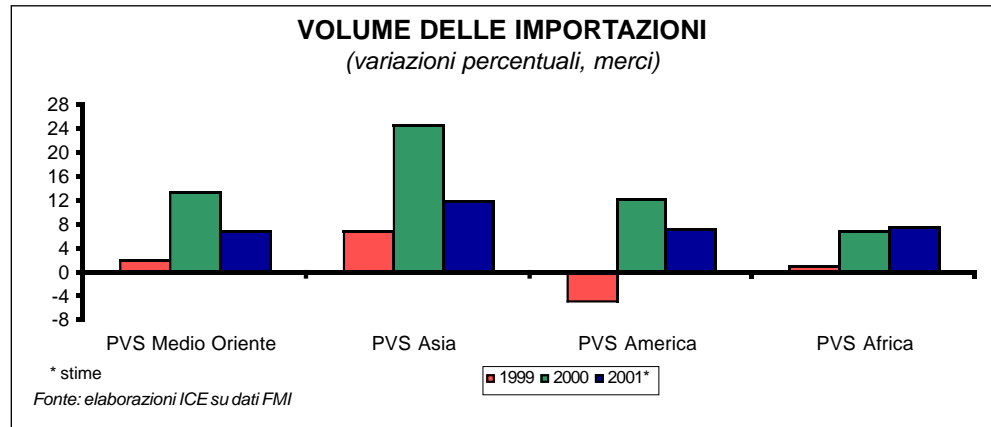
Nel 2000 tutte le principali aree geoeconomiche hanno sperimentato una forte espansione economica

Ha accelerato l'economia della UE mentre è risultata ancora debole quella giapponese

È migliorata la posizione debitoria dei paesi in via di sviluppo

Netta espansione del commercio mondiale



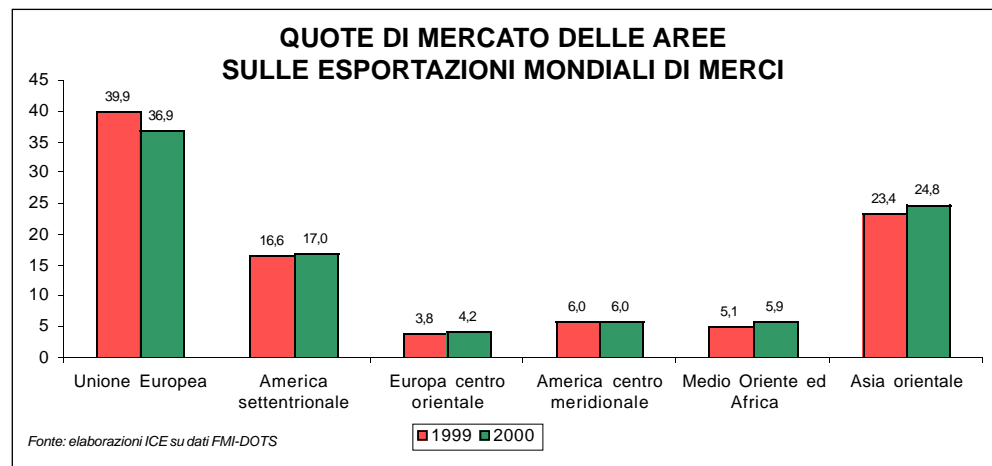


Aumento delle quotazioni internazionali del petrolio e rafforzamento del dollaro hanno determinato un peggioramento delle ragioni di scambio per i paesi importatori di prodotti energetici

Le ragioni di scambio hanno subito una moderata contrazione per i paesi industriali e per i paesi in via di sviluppo importatori di petrolio, a causa del combinato effetto dell'incremento dei prezzi petroliferi e del deprezzamento dei tassi di cambio della maggior parte delle valute rispetto al dollaro, mentre sono chiaramente migliorate quelle dei paesi esportatori di petrolio.

Flessione della quota di mercato delle economie avanzate a beneficio dei paesi in via di sviluppo e, in misura minore, dei paesi in transizione

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



L'interscambio di servizi è cresciuto meno di quello delle merci

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

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

Nuovo incremento dei flussi di IDE e intensificazione delle attività di fusione e acquisizione tra imprese

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

Prospettive di rallentamento nel 2001 per l'indebolimento della congiuntura economica iniziato negli Stati Uniti

2. LE POLITICHE COMMERCIALI

La globalizzazione impone all'OMC nuove strategie di intervento e una maggiore condivisione di obiettivi

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

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

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

Sarà necessario coinvolgere attivamente i PVS per prevenirne l'ulteriore marginalizzazione

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

I limiti dell'approccio settoriale nella gestione dei fenomeni globali

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

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

Il confronto sull'ampiezza dell'agenda negoziale vede, in particolare, l'opposizione tra la linea politica sostenuta dagli Stati Uniti, che privilegia

negoziazioni su tematiche più circoscritte e a carattere settoriale, e quella promossa dall'Unione Europea, che invece sostiene la necessità di ampliare l'agenda al fine di facilitare le compensazioni tra settori diversi. Ci si trova quindi davanti al difficile compito di trovare un giusto equilibrio tra un pragmatismo che suggerisce di puntare l'attenzione verso il raggiungimento di risultati concreti e ravvicinati, e una visione più ampia e funzionale delle tematiche considerate, che permetta di mettere in relazione le loro diverse componenti, dando luogo, in sede di negoziazione, alle necessarie compensazioni tra le posizioni più contrastanti.

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

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

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

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

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

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

Superare gli ostacoli del protezionismo e del regionalismo per confermare la credibilità dell'OMC e la validità del multilateralismo

Un Development Round per portare avanti obiettivi di inclusione e di sviluppo sostenibile

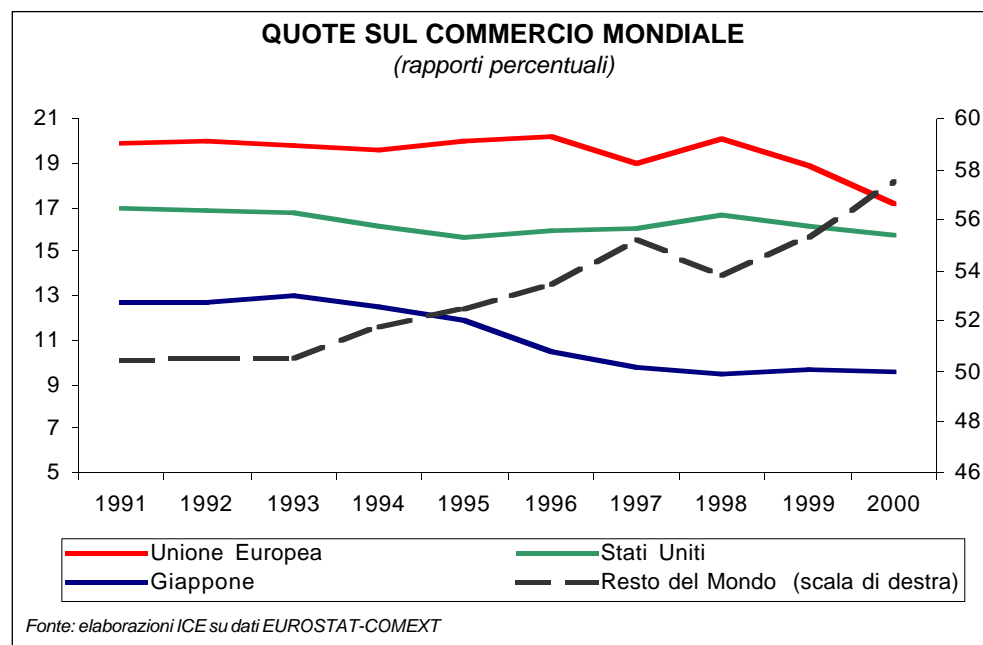
3. IL COMMERCIO ESTERO E LA POLITICA COMMERCIALE DELL'UNIONE EUROPEA

L'economia dell'UE ha contribuito alla positiva congiuntura internazionale

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

Crescita sostenuta dei flussi d'interscambio. La vivace domanda estera e il miglioramento della posizione competitiva dovuta al deprezzamento dell'euro hanno trainato le esportazioni. Sulle importazioni hanno pesato le tensioni sui prezzi dei prodotti energetici, amplificate dall'"effetto dollaro"

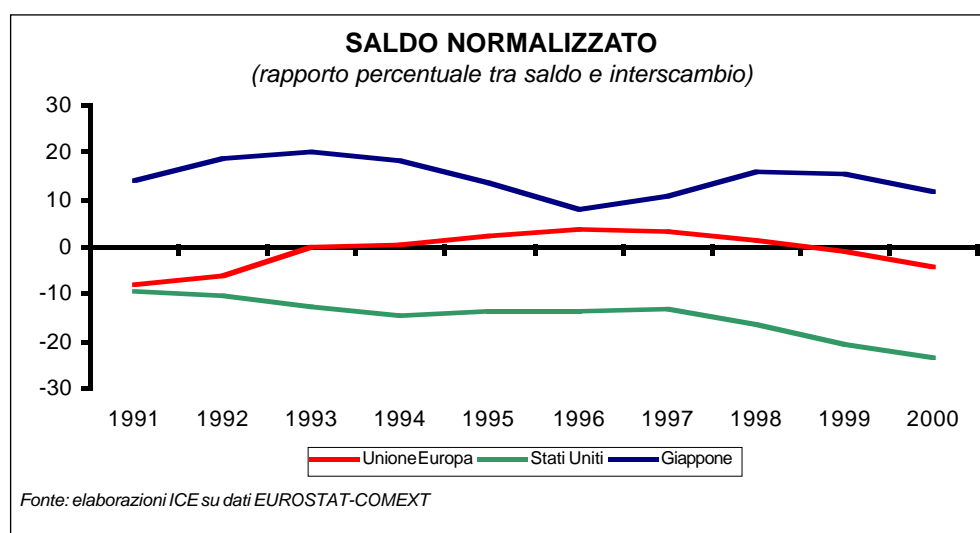
In linea con gli andamenti positivi registrati negli scambi internazionali, il commercio estero dell'Unione Europea ha visto una sostenuta dinamica dei flussi d'interscambio. Se dal lato delle vendite all'estero in valore hanno agito positivamente la vivace domanda estera ed il miglioramento della posizione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



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

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

Si è allargato il disavanzo commerciale, proseguendo la tendenza in atto dal 1997



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

Gli altri paesi europei e gli USA si confermano principali mercati di sbocco delle esportazioni, composte principalmente di manufatti. Per le importazioni, principalmente materie prime e prodotti agricoli di base, l'Asia si conferma primo fornitore

Il dettaglio settoriale dei flussi di commercio estero mostra come l'aumento generalizzato dei valori commerciati si sia pressoché equamente distribuito in tutti i comparti, seguendo il modello di specializzazione internazionale dell'Unione Europea. Il quadro generale che emerge conferma la dipendenza dei Quindici dall'estero nei comparti delle materie prime, non soltanto energetiche, e dei prodotti agricoli di base, mentre il settore manifatturiero continua a rappresentare il punto di forza della produzione europea destinata all'estero. In particolare, la buona *performance* dei manufatti sembra derivare da migliori caratteristiche qualitative piuttosto che da una maggiore competitività di prezzo. D'altra parte, se oltre la metà delle esportazioni eu-

ropee nel comparto è posizionata su segmenti alti di prezzo, dal lato delle importazioni l'Unione è esposta non soltanto alla penetrazione delle merci a basso costo provenienti dalle economie emergenti, ma anche al progressivo riassorbimento del divario qualitativo a suo favore soprattutto nei confronti dei paesi dell'Europa centrale e orientale.

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

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

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

Le relazioni bilaterali e regionali dell'Unione Europea nei confronti dei paesi extraeuropei sono state orientate dal forte interesse per il rilancio di un nuovo *round* negoziale dell'OMC, in cui dare spazio ad appropriate modalità di confronto multilaterale, e dalla volontà di consolidare i rapporti economico-commerciali con i principali partner. In questo contesto, una particolare attenzione è stata riservata alle problematiche che coinvolgono i PVS (accordi commerciali importanti sono entrati in vigore con il Messico e con il Su-

Nuova tappa in vista di un'ulteriore ampliamento della UE: l'acquis comunitario verrà realmente applicato nei paesi candidati

Relazioni bilaterali e regionali con i paesi terzi orientate al rilancio di un nuovo round negoziale. Particolare attenzione alle problematiche dei PVS e soprattutto di quelli meno sviluppati

dafrica, mentre sono proseguiti i negoziati per un accordo di libero scambio con il Mercosur e con il Cile) e soprattutto i paesi meno sviluppati (PMS), in considerazione degli effetti negativi che l'ulteriore marginalizzazione di questi paesi potrebbe provocare a livello globale, in termini di instabilità e di freno dell'economia. Si è quindi avvertita la necessità di andare oltre gli impegni finora assunti e di garantire in breve tempo il libero accesso dei prodotti dei PMS ai mercati europei.

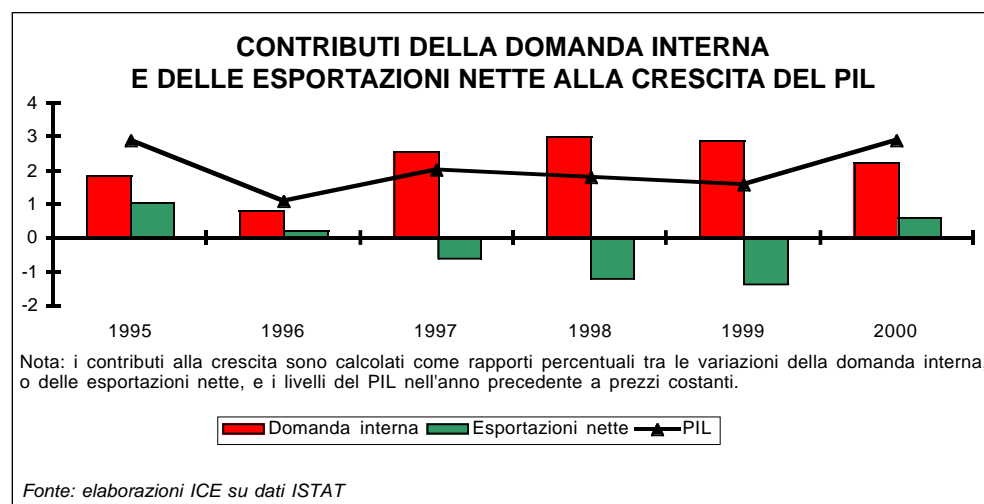
A questo scopo si rivolge l'iniziativa, approvata di recente dal Consiglio, che va sotto il nome di *Everything But Arms* (EBA), con la quale si è voluto estendere il libero accesso al mercato comunitario, senza limitazioni tariffarie o quantitative, a tutti i prodotti provenienti dai 48 paesi meno sviluppati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

4. I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA

L'aumento del prodotto interno lordo dell'Italia nel 2000 ha fatto registrare una sensibile accelerazione, mostrando il tasso di crescita più elevato da cinque anni (2,9%): un risultato in linea con l'incremento registrato da Francia e Germania, entrambi del 3%, e tuttavia alquanto inferiore a quello dell'"area euro" (3,4%).

Positivo il contributo delle esportazioni nette (0,6%) alla crescita del prodotto interno lordo (2,9%)

Grazie alla ripresa dell'attività esportativa, in tutti i paesi dell'UEM nel 2000 la domanda estera ha contribuito positivamente alla crescita del prodotto interno lordo: anche in Italia, contrariamente a quanto accaduto negli ultimi anni, la netta ripresa delle quantità esportate di beni e servizi, ha superato la dinamica, pure assai vivace, degli acquisti dall'estero dando vita a un contributo positivo delle esportazioni nette per 0,6 punti percentuali. Il ruolo propulsivo delle vendite all'estero si è accentuato nella seconda metà dell'anno, in corrispondenza con un rallentamento della domanda interna, il cui contributo alla crescita è stato inferiore a quanto fatto registrare nei tre anni precedenti. La domanda interna è stata trainata ancora una volta dalla dinamica assai sostenuta degli investimenti (6,1%) e dall'accelerazione dei consumi delle famiglie (2,9%). Si è invece riscontrata una sensibile diminuzione nell'attività di accumulazione di scorte, concentrata nel secondo semestre dell'anno.



Previsto un rallentamento della crescita nel 2001

Secondo le stime attualmente diffuse, l'economia italiana subirà nel 2001 un rallentamento, la cui entità dipenderà pure dall'intensità dell'indebolimento congiunturale dell'economia statunitense. Il dato sull'incremento a prezzi costanti del prodotto interno lordo dell'Italia nel primo trimestre (2,4% rispetto allo stesso trimestre del 2000 e 0,8% nei confronti del trimestre precedente) ha confermato la fase di decelerazione della crescita.

Sull'aumento dei prezzi al consumo, che nel 2000 ha raggiunto in Italia il 2,5%, ha fortemente pesato il rincaro della quotazione del petrolio: il tasso d'inflazione, fino ai primi mesi dell'anno in corso, non si è comunque discostato da quello fatto registrare nel complesso dell'area dell'euro.

Nel 2000 i conti con l'estero dell'Unione Economica e Monetaria hanno mostrato un sensibile peggioramento originato dal balzo dei prezzi petroliferi, oltre che dal rincaro delle importazioni causato dal deprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro. Il saldo di conto corrente della bilancia dei pagamenti dell'Italia, in attivo dal 1992, già fortemente deteriorato nei due anni precedenti, ha fatto registrare un passivo pari a quasi 12.000 miliardi di lire (lo 0,5% del PIL). Diversamente da quanto accaduto nei tre anni precedenti, il peggioramento nel 2000 è stato determinato dall'andamento della ragione di scambio (-7,4%) e non dalla dinamica delle quantità delle merci scambiate, che ha anzi mostrato un'evoluzione particolarmente favorevole. Il deterioramento del saldo ha interessato tutte le voci della bilancia di parte corrente, se si fa eccezione per i viaggi all'estero, grazie all'effetto di richiamo esercitato dal Giubileo, e i trasferimenti unilaterali.

Il valore degli investimenti diretti italiani all'estero è stato di circa 2.000 miliardi di lire inferiore a quello degli investimenti stranieri in Italia (poco più di 28.000 miliardi di lire). Entrambi gli importi sono rimasti pressoché immutati rispetto all'anno precedente. Da segnalare in particolare, dopo alcuni anni di stagnazione, la consolidata ripresa degli afflussi.

Le esportazioni italiane di merci nel 2000 sono cresciute in valore del 16,4%. Particolarmente brillante si è mostrata la *performance* nei mercati esterni all'Unione Europea. La propensione all'esportazione ha fatto registrare un nuovo incremento, raggiungendo il livello massimo, superiore al 30% del PIL, grazie a un aumento delle esportazioni di beni e servizi del 10,2%. Considerando le esportazioni di sole merci, l'aumento a prezzi costanti del 10,1% ha rappresentato per l'Italia un notevole sviluppo rispetto all'andamento stagnante che ne ha contraddistinto la dinamica fino alla prima metà dell'anno precedente. Hanno stimolato la ripresa il favorevole andamento della crescita economica mondiale e la migliorata competitività di prezzo ottenuta grazie al deprezzamento dell'euro. Misurata dall'indicatore che tiene conto dell'andamento dei prezzi alla produzione, le esportazioni italiane hanno ottenuto un guadagno di competitività del 3,3%. Confrontando il comportamento con quello dei principali concorrenti, gli esportatori italiani hanno mostrato una minore propensione a comprimere i propri margini di profitto in cambio di un'espansione delle quote di mercato.

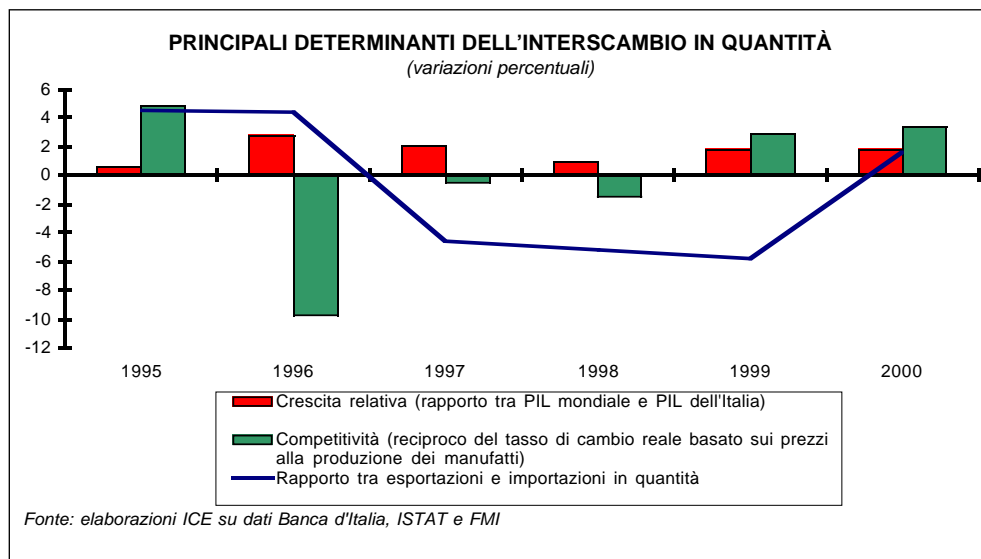
La positiva dinamica delle esportazioni italiane è comunque risultata inferiore allo sviluppo del commercio mondiale, pari nel 2000 al 13,5%, e non ha consentito un recupero della quota di mercato misurata a prezzi costanti. Peraltro, anche l'Unione Europea nel suo complesso, nonostante l'avanzamento delle quote di Francia e Germania, ha sperimentato una perdita di quota, di cui si sono avvantaggiate soprattutto le economie in via di sviluppo asiatiche. Anche la quota a prezzi correnti dell'Italia ha fatto registrare una nuova flessione, più sensibile di quella a prezzi costanti a causa del-

In passivo, per quasi 12.000 miliardi di lire, il saldo di parte corrente dell'Italia per la prima volta dal 1992. Netto deterioramento della ragione di scambio (-7,4%) cui si è associata una positiva evoluzione degli scambi di merci in volume

Si è consolidata la ripresa degli afflussi di IDE all'estero il cui valore ha eguagliato all'incirca quello dei deflussi

Forte aumento delle esportazioni dell'Italia, particolarmente nelle aree esterne alla UE, favorite dal miglioramento della competitività....

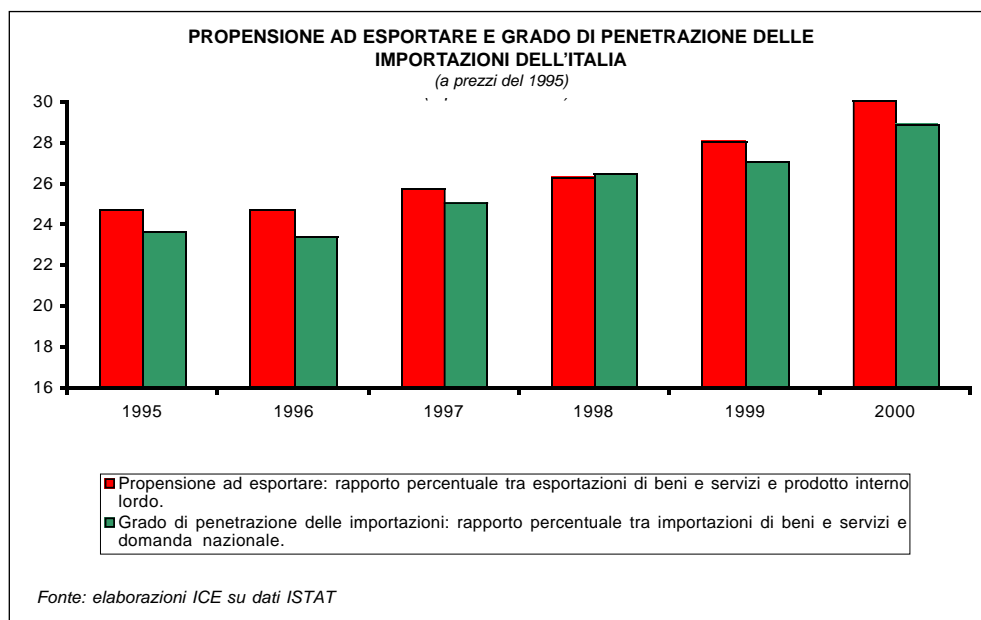
...non sufficiente però a impedire un'ulteriore erosione di quota di mercato, sperimentata anche dalla UE nel complesso a vantaggio soprattutto delle economie asiatiche



l'immediato effetto del deprezzamento dell'euro sui prezzi relativi. I valori medi unitari delle esportazioni italiane hanno mostrato un incremento del 6% circa, dopo essere rimasti stazionari per alcuni anni.

Forte aumento del valore delle importazioni dalle aree extra-UE per il brusco aumento della bolletta energetica e il deprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro

Trainate dalla ripresa produttiva e dal rilancio delle esportazioni, anche le importazioni dell'Italia hanno mostrato tassi di crescita piuttosto elevati. Il valore di quelle provenienti dalle aree esterne alla UE è cresciuto di oltre il 40%, per il ragguardevole incremento dei relativi valori medi unitari dovuto al brusco aumento delle quotazioni internazionali in dollari del petrolio greggio, mediamente cresciute di oltre il 60%, e al deprezzamento dell'euro, in primo luogo nei confronti della divisa statunitense. Nel complesso, l'aumento della "bolletta energetica" per l'Italia nel 2000 è stato dell'85%. La dinamica delle quantità importate, che ha sopravanzato quella della domanda na-



zionale, non pare avere risentito sfavorevolmente della perdita di competitività dei prodotti acquistati all'estero. Al contrario, le importazioni in termini reali hanno mostrato un'accelerazione, in particolare nelle componenti dei consumi di beni durevoli e di investimenti in macchinari e attrezzature. Nel secondo semestre, in corrispondenza con un indebolimento della componente interna, gli acquisti dall'estero sono stati favoriti dal positivo sviluppo delle esportazioni.

Nei primi mesi del 2001, le vendite all'estero dell'Italia, hanno continuato a crescere a ritmi elevati e, diversamente da quanto registrato nel 2000, in particolar modo quelle dirette verso i paesi partner della UE. Nel complesso, i valori esportati nei primi quattro mesi sono aumentati del 15,4%, mentre in volume l'aumento riferito al primo trimestre risulta dell'11,2%.

Il valore delle importazioni italiane nei primi mesi del 2001 ha registrato un rallentamento principalmente per effetto della temporanea diminuzione delle quotazioni del petrolio. Nei primi quattro mesi gli acquisti in valore sono cresciuti del 14,1%, mentre relativamente ai volumi la variazione nel primo trimestre è risultata dell'8,3%. Per l'intero anno si stima una prosecuzione di tale tendenza anche per l'effetto della decelerazione dell'attività produttiva.

Nei primi mesi del 2001 le vendite all'estero dell'Italia continuano a crescere a ritmi molto elevati e, diversamente da quanto registrato nel 2000, soprattutto quelle dirette verso i paesi UE

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

Commercio mondiale in forte accelerazione, deprezzamento del cambio dell'euro rispetto al dollaro e aumento del prezzo del petrolio sono i principali fenomeni che hanno caratterizzato il 2000 e influito sull'andamento e l'orientamento del commercio estero dell'Italia.

La congiuntura internazionale ha favorito le esportazioni verso l'area extra UE

L'accelerazione degli scambi, favorita dal dinamismo degli Stati Uniti, nonché dal recupero delle economie asiatiche e dell'Europa orientale dalle difficoltà finanziarie ed economiche degli anni scorsi, ha assicurato nel 2000 un notevole sviluppo dei mercati di sbocco delle esportazioni italiane. Il deprezzamento del cambio dell'euro rispetto al dollaro se, da un lato, ha apportato un peggioramento della ragione di scambio dell'Italia, dall'altro, ha contribuito al miglioramento della competitività di prezzo dei prodotti italiani. Il risultato congiunto di questi fenomeni è stato un sostenuto incremento, rispetto al 1999, delle quantità esportate nell'area extra-Ue (16,2%), tanto più significativo se confrontato con il calo registrato nei due anni precedenti (-2,2% nel 1999 e -2,1% nel 1998). Assai meno brillante è stato l'andamento delle esportazioni in volume nella UE, cresciute del 5,7%.

Le imprese italiane sembrano reagire prontamente alle condizioni favorevoli di domanda e di cambio

In valore, le esportazioni verso l'insieme dei paesi terzi sono cresciute del 26%, una *performance* significativamente migliore di quella dei principali concorrenti europei che, sebbene in parte dovuta a un effetto di "rimbalzo" rispetto agli scarsi risultati dell'anno precedente, conferma la capacità delle imprese italiane di sfruttare prontamente condizioni favorevoli di domanda e di cambio. Le vendite verso l'Unione Europea, cresciute in valore del 9,7%, sono apparse assai meno vivaci. In particolare quelle dirette in Germania, sono aumentate appena del 5,1%.

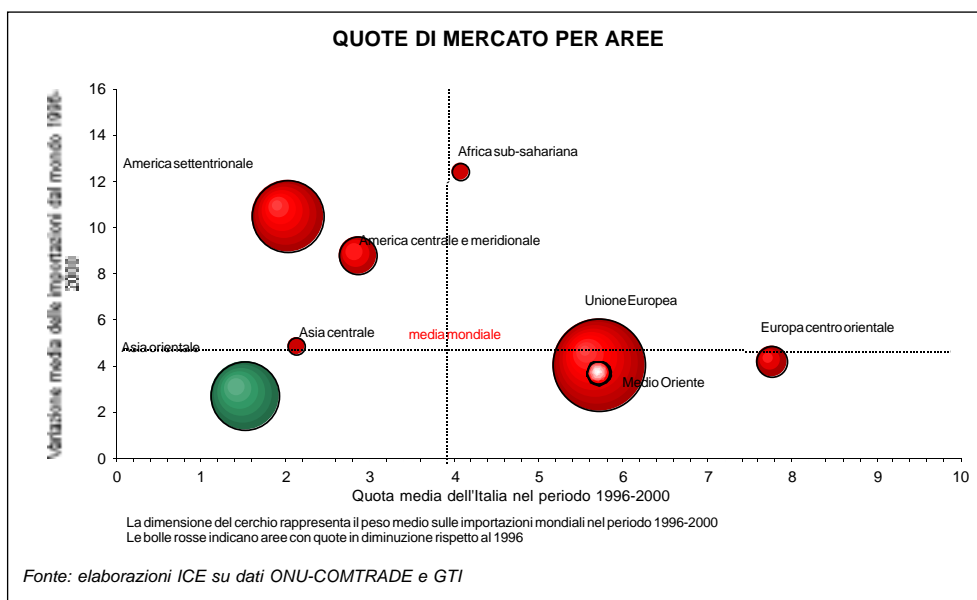
L'attivo commerciale con il complesso dei mercati esterni all'Unione Europea si è ridotto, portandosi da 24.400 a 8.300 miliardi, in seguito ai peggioramenti di quelli relativi non solo ai paesi produttori di materie prime, ma anche a Giappone e Cina, non compensati dai risultati positivi ottenuti nell'interscambio con gli Stati Uniti e con le NIEs asiatiche. A sua volta, il saldo attivo nei confronti dell'Unione Europea, già progressivamente assottigliato fino a un valore inferiore a 3.000 miliardi nel 1999, si è trasformato in un disavanzo di 5.600 miliardi, a causa in primo luogo del debole sviluppo delle nostre esportazioni in Germania.

La poco efficace prestazione nei mercati dell'euro e l'aumento del commercio intraregionale hanno determinato una flessione della quota

La quota italiana sulle importazioni mondiali a prezzi correnti è scesa di 0,3 punti percentuali (da 3,9% a 3,6%), come conseguenza di perdite nei principali paesi dell'Unione Europea (Francia, Germania, Regno Unito e Spagna), ma anche negli Stati Uniti, in Cina, in Giappone e nei paesi del Mercosur. Di contro, lievi incrementi sono stati conseguiti in alcuni paesi dell'Europa centro-orientale (Croazia, Romania e Slovenia) e in Medio Oriente.

L'effetto d'impatto negativo dell'euro debole ha contribuito in misura decisiva alle perdite della quota italiana in molti mercati, non a caso condivi-

se dai nostri maggiori concorrenti europei a fronte di guadagni registrati, oltre che dai paesi produttori di petrolio, anche e soprattutto da parte dei paesi del sud – est asiatico. Tra le altre determinanti di queste dinamiche va inoltre incluso il vivacizzarsi degli scambi intra – area, in particolare in Asia e tra paesi appartenenti ad accordi commerciali, come tra Messico e Stati Uniti e tra Argentina e Brasile.



Nei primi mesi del 2001, soddisfacenti risultati delle esportazioni nel mercato della UE, mentre rallentano le vendite negli USA

Diversamente dall'anno precedente, i risultati più soddisfacenti, nel primo trimestre del 2001, sono stati ottenuti nel mercato della UE, dove le esportazioni dell'Italia rispetto allo stesso periodo del 2000 sono aumentate in quantità del 15% e in valore del 18%, un incremento di gran lunga superiore a quello (8%) registrato nello stesso periodo dall'insieme degli altri paesi dell'Unione Europea. Il rallentamento economico degli Stati Uniti si è riflesso sull'andamento delle esportazioni verso di essi e verso i paesi che dipendono fortemente dall'economia statunitense (Giappone e NIEs asiatiche). D'altra parte, in Cina e nel Mercosur le vendite di prodotti italiani hanno mostrato una netta accelerazione rispetto all'insoddisfacente andamento del 2000.

6. LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

Nel 2000 l'attivo commerciale dei manufatti è aumentato, invertendo la tendenza degli ultimi tre anni. E' invece raddoppiato il disavanzo del settore energetico

A fronte di un netto appesantimento della "bolletta energetica" con l'estero, il cui valore è raddoppiato superando i 50.000 miliardi di lire, e di una dilatazione del disavanzo riguardante gli altri prodotti di base, nel 2000 il saldo attivo dell'industria manifatturiera nel suo complesso è salito da 66.000 a 71.000 miliardi, invertendo la tendenza negativa che aveva caratterizzato il precedente triennio.

In realtà, se nella maggior parte dei comparti di specializzazione (tessile-abbigliamento, cuoio e calzature, gioielleria, mobili, materiali per l'edilizia, macchine industriali) il saldo è migliorato in termini assoluti, in rapporto al valore dell'interscambio settoriale è di nuovo peggiorato, sia pure lievemente.

Tra i settori in cui l'Italia non detiene vantaggi comparati la crescita delle esportazioni è stata più sostenuta di quella delle importazioni e tuttavia i disavanzi sono ancora aumentati

Si deve comunque rilevare soprattutto il fenomeno contrario: in diversi settori dove l'Italia non detiene vantaggi comparati (chimica, metallurgia, prodotti elettronici e per le telecomunicazioni, meccanica di precisione, mezzi di trasporto), i deficit commerciali sono ancora aumentati, ma solo per un effetto di scala dovuto alla loro ampiezza pregressa, poiché la crescita delle esportazioni in valore è stata più sostenuta di quella delle importazioni. Il passivo della farmaceutica, che già negli anni scorsi si era progressivamente assottigliato in non casuale concomitanza con notevoli investimenti dall'estero, si è rovesciato in un attivo di quasi 1.000 miliardi.

Tra i settori in strutturale ampio disavanzo, solo quello degli alimentari e bevande e quello degli elaboratori e sistemi informatici hanno mostrato un deterioramento della bilancia commerciale sia in assoluto che in rapporto al loro interscambio, il primo interrompendo un *trend* positivo, il secondo confermandone uno negativo.

La ripresa dei consumi e soprattutto degli investimenti italiani ha comportato un'accelerazione, rispetto alla crescita avutasi nel 1999, delle importazioni in quantità delle merci ad essi relative, malgrado la diminuita competitività di prezzo nei confronti delle corrispondenti produzioni nazionali, a sua volta legata alla flessione dell'euro.

Forte aumento del grado di penetrazione delle importazioni negli ultimi anni, condiviso dagli altri grandi paesi europei

Estendendo la prospettiva agli ultimi quattro anni, l'incremento complessivo delle quantità importate è stato, con alcune eccezioni (alimentari, chimica), di non meno del 50% per i più importanti settori, con punte dell'80% nei mezzi di trasporto e del 60% nelle calzature; di conseguenza, il grado di penetrazione delle importazioni in rapporto alla domanda interna è salito, per l'industria manifatturiera nel suo insieme, dal 25% del 1996 al 31,4% del 2000 (ai prezzi del 1995). Per valutare questo fenomeno, occorre, in ogni caso, tener conto del fatto che esso è condiviso in misura analoga dagli altri grandi paesi europei, dato il naturale processo di apertura ai prodotti dei concorrenti ed in particolare dei paesi in via di sviluppo e di quelli in transizione all'economia di mercato.

Propizie condizioni di domanda estera e di cambio hanno sospinto le esportazioni manifatturiere, che nel 1999 erano rimaste stazionarie, mentre nel 2000 sono aumentate in valore del 16,6%, raggiungendo i 487.000 miliardi di lire, ed in quantità del 10,8%, cioè ad un tasso non molto inferiore a quello degli scambi mondiali.

Dato il loro peso sul totale, il contributo dei beni tradizionali di consumo e della meccanica strumentale alla crescita complessiva delle esportazioni manifatturiere è stato decisivo, sebbene i primi siano stati frenati dalla debole congiuntura dei mercati europei e, nelle quantità, dal fatto che le imprese italiane hanno generalmente preferito aumentare i margini unitari piuttosto che praticare politiche di prezzo aggressive. Tuttavia, i maggiori incrementi, in termini nominali e reali, sono stati manifestati dai settori a forti economie di scala (ad esempio chimica) e dai prodotti a più elevata intensità di ricerca (ad esempio elettronica e telecomunicazioni), avvantaggiati dalla grande vivacità della loro domanda internazionale.

La percentuale di produzione destinata ai mercati esteri è aumentata notevolmente, dopo essere rimasta quasi inalterata nei tre anni precedenti, per molti dei principali settori.

I dati del primo trimestre del 2001 indicano che, proseguendo la favorevole dinamica della seconda metà dell'anno scorso, il valore delle esportazioni manifatturiere è cresciuto in termini tendenziali leggermente di più di quello delle importazioni, grazie all'accelerazione delle vendite nell'Unione Europea (segnatamente in Germania), per quanto riguarda la generalità dei settori ed in particolare le calzature. In seguito al rallentamento congiunturale degli Stati Uniti, e quindi di altri mercati che dipendono strettamente dalle condizioni di quell'economia, le esportazioni verso l'insieme dei paesi esterni all'Unione Europea hanno invece mostrato qualche difficoltà, in settori "sensibili" come ad esempio la gioielleria.

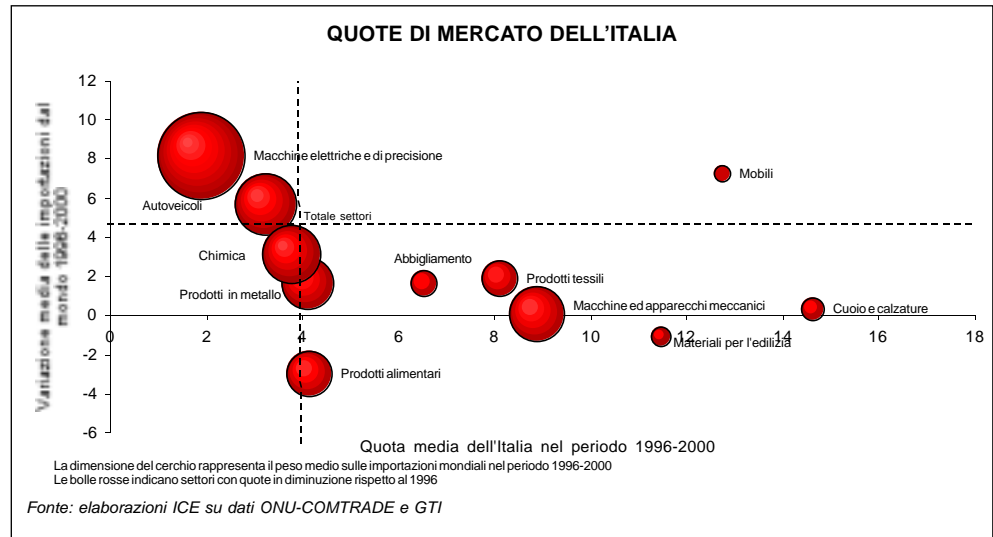
Nel primo trimestre 2001, le vendite relative alla generalità dei settori (in particolare le calzature) verso l'Unione Europea hanno contribuito alla crescita delle esportazioni, risultate più dinamiche delle importazioni

Nell'Annuario, che costituisce l'appendice statistica del presente Rapporto, sono riportate, in serie storica dal 1996 al 2000, le quote di mercato settoriali, ad un grado di dettaglio corrispondente agli oltre 100 gruppi ATECO solo dell'Italia, e per categorie di prodotti anche dei concorrenti, sul valore delle importazioni di 29 paesi (tutti quelli dell'Unione Europea ed i più importanti tra gli altri) che complessivamente coprono circa l'80% del commercio mondiale.

Nel quinquennio 1996-2000 la quota dell'Italia nei manufatti è diminuita per tutti i settori merceologici, con poche eccezioni, ma sono diminuite anche gli altri paesi UE, gli Stati Uniti e il Giappone

Risulta che, nel quinquennio, con un temporaneo recupero nel 1998 in coincidenza con la crisi asiatica, si è verificato un progressivo indebolimento della posizione relativa dell'Italia nei manufatti, in tutte le 16 categorie settoriali considerate e con poche eccezioni (prodotti della concia del cuoio, lattiero-caseari, pannelli di legno, editoria, prodotti farmaceutici, cantieristica e prodotti dell'industria aero-spaziale) nell'ambito dei gruppi ATECO.

Diminuzioni di quote hanno subito anche i maggiori paesi europei (in misura consistente, tanto è vero che in rapporto all'insieme dei concorrenti dell'UE le perdite dell'Italia si ridimensionano e per alcuni prodotti non si verificano affatto), gli Stati Uniti ed il Giappone; in contropartita, hanno migliorato la propria posizione soprattutto la Cina, il Canada ed il Messico (negli ultimi due casi grazie alla robusta domanda statunitense), ed inoltre i paesi dell'Europa orientale. Limitatamente alla chimica, l'Irlanda ha allargato la

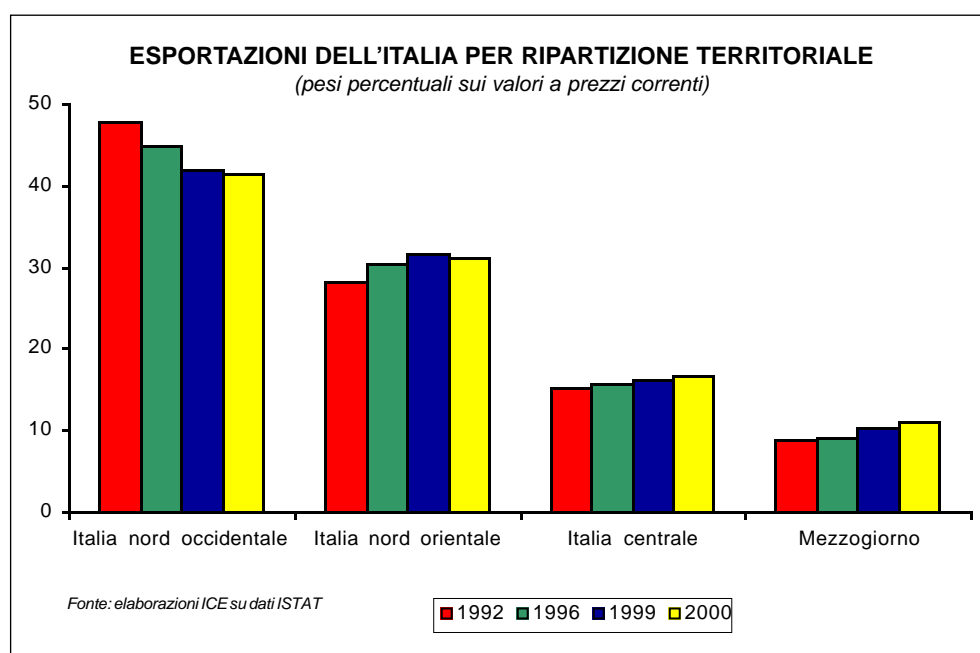


sua già discreta porzione di mercato mondiale, e nei prodotti agro-alimentari, hanno ottenuto guadagni di quota i paesi dell'America meridionale e quelli dell'Africa sub-sahariana.

La Cina è ormai *leader* mondiale nelle esportazioni delle diverse categorie di prodotti tradizionali per il consumo (nel 2000 ha superato l'Italia nei mobili), ma è diventata un concorrente molto agguerrito anche nei settori a più elevato contenuto di tecnologia.

7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE

La crescita delle vendite all'estero ha interessato in maniera generalizzata tutte le regioni, ad eccezione della Basilicata. Sette regioni su venti hanno registrato variazioni percentuali inferiori alla media nazionale: nell'area nord-occidentale Piemonte e Lombardia, nell'area nord-orientale Trentino-Alto Adige, Veneto ed Emilia Romagna, nell'area centrale Marche e nel Mezzogiorno Molise. La flessione delle esportazioni della Basilicata è da attribuire essenzialmente al risultato negativo conseguito nel settore degli autoveicoli.



Il favorevole andamento del 2000 sottende evoluzioni sostanzialmente difformi a livello di macro-aree. Spicca il risultato positivo delle esportazioni delle regioni meridionali, su cui ha principalmente influito il forte aumento del prezzo dei prodotti petroliferi raffinati che rappresentano una quota considerevole delle vendite all'estero dell'area; tuttavia alti tassi di crescita sono stati riscontrati anche nelle macchine ed apparecchi meccanici e nella meccanica di precisione. La ripartizione ha tratto vantaggio dalla specializzazione geografica delle proprie esportazioni, particolarmente orientate nelle aree esterne alla UE (Europa centro-orientale, America settentrionale e Asia orientale), la cui domanda d'importazioni nel 2000 è risultata in forte crescita.

Dopo un triennio di sostanziale stabilità, è aumentato anche il peso delle regioni centrali, sebbene in misura minore rispetto alle regioni meridionali: anche in questo caso, è risultata determinante la specializzazione geografica di questa ripartizione territoriale, data la dinamicità mostrata nel 2000

In forte crescita le esportazioni in valore del Mezzogiorno, trainate in primo luogo dai prodotti petroliferi raffinati, ma anche da macchine e apparecchi meccanici e meccanica di precisione

Positivo l'andamento delle regioni centrali, per la dinamicità dei loro mercati di sbocco

dall'Europa centro-orientale e dall'America settentrionale, che ne rappresentano i principali mercati di sbocco. La *performance* delle esportazioni dell'Italia centrale sottende comunque dinamiche differenti a livello regionale: il maggior contributo è da attribuire al buon andamento delle esportazioni del Lazio (confermando il dato positivo già evidenziato nel 1999) e alla ripresa delle vendite all'estero della Toscana. Al contrario, nel 2000 la crescita delle esportazioni delle Marche non ha compensato la contrazione registrata nell'anno precedente.

Hanno registrato un rallentamento le esportazioni del Nord-Est

Nel 2000 è proseguita la tendenza alla riduzione del peso delle regioni nord-occidentali sulle esportazioni nazionali, dovuta anche all'accentuarsi del processo di terziarizzazione della struttura produttiva dell'area mentre, in controtendenza con gli andamenti degli ultimi anni, hanno subito un rallentamento le esportazioni delle regioni nord-orientali. Su esso ha fortemente pesato il modesto risultato registrato dal Veneto, dovuto essenzialmente alla diminuzione della quota della regione sulle esportazioni nazionali nei settori tradizionali (tessile, abbigliamento e prodotti in legno) e nell'oreficeria.

Le regioni nord-occidentali si confermano principali esportatrici di servizi

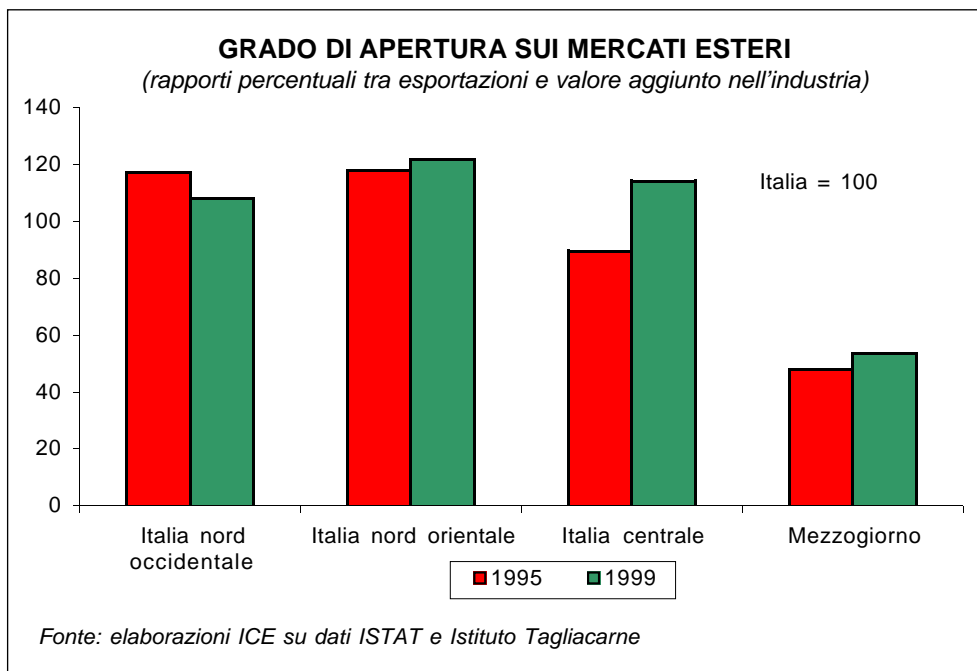
Le regioni nord-occidentali si sono confermate anche per il 2000 le principali esportatrici di servizi: la Lombardia presenta una quota molto rilevante nelle costruzioni, nei servizi finanziari e nei servizi alle imprese. Seguono poi le regioni centrali e quelle nord-orientali. Tra le prime, il Lazio ricopre un ruolo fondamentale, con una quota del 42% sul totale nelle costruzioni, del 27,5% nelle assicurazioni e del 24,2% nei servizi per le imprese. Tra le seconde, particolare importanza assume il Friuli Venezia Giulia che detiene una buona posizione sulle esportazioni italiane di servizi assicurativi e di quelli legati alle costruzioni. Il ruolo delle regioni meridionali sulle esportazioni italiane di servizi è ancora marginale.

Permane il ritardo del Mezzogiorno nell'apertura ai mercati internazionali

Al fine di valutare il grado di orientamento verso i mercati internazionali di ogni regione, è utile fare riferimento ad alcuni indicatori: quello che riassume meglio il rilievo degli scambi con l'estero rispetto all'intero sistema produttivo è il grado di apertura sui mercati internazionali, cioè il rapporto fra esportazioni e valore aggiunto. L'indicatore mostra il permanere di un certo ritardo per le regioni del Mezzogiorno, nonostante la considerevole vivacità mostrata negli anni recenti: il livello dell'indice, che nel 1995 non raggiungeva ancora il 50% della media nazionale, nel 1999 è risultato pari al 54% circa. Soltanto per l'Abruzzo il valore dell'indicatore si è notevolmente avvicinato al dato nazionale. Tra le regioni del Centro-Nord, il Friuli Venezia Giulia, il Veneto e la Toscana hanno presentato un grado di apertura assai elevato rispetto alla media nazionale.

Forte concentrazione degli investimenti esteri nell'area nord-occidentale

I dati più aggiornati, riferiti al 2000, sugli investimenti diretti esteri, sia in entrata che in uscita, raccolti da R & P – Politecnico di Milano confermano la forte concentrazione della presenza estera nelle aree nord-occidentali: nelle quattro regioni appartenenti alla fascia settentrionale del paese sono localizzati 1.492 stabilimenti di imprese a partecipazione estera, il 50,5% del totale nazionale, contro i 348 localizzati nel Mezzogiorno, con una percentuale sul totale nazionale pari all'11,8%. La regione che ospita il maggior numero di impianti produttivi di imprese estere è la Lombardia che da sola assorbe oltre un terzo del totale. Seguono il Piemonte (13,8%), l'Emilia Roma-



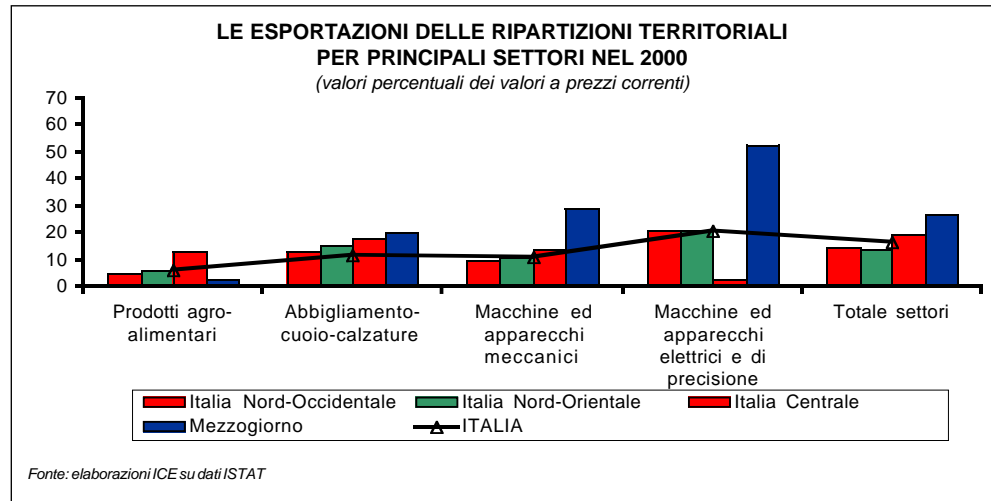
gna (9,9%), il Veneto (8,8%) e il Lazio (5,7%). Tra le regioni con la minor presenza estera troviamo invece la Valle d'Aosta, la Calabria, il Molise e la Basilicata.

A livello provinciale, è risultato molto positivo l'andamento delle esportazioni di Bergamo, diventata la quarta provincia esportatrice, superando Brescia e Treviso. Tra le prime 30 province italiane, ordinate secondo il valore delle esportazioni, si segnala la presenza di Siracusa e Frosinone.

Nel primo trimestre del 2001, nel contesto di una crescita tendenziale che ha interessato quasi tutte le regioni, hanno continuato a mostrare un andamento particolarmente dinamico le esportazioni del Mezzogiorno, grazie in particolare all'Abruzzo, alla Campania e alla ripresa delle esportazioni della Basilicata. Hanno inoltre mostrato una decisa accelerazione le esportazioni delle Marche e del Veneto, mentre modesto è risultato il contributo del Piemonte. Il Friuli Venezia Giulia e la Calabria sono le uniche due regioni ad aver registrato una flessione nelle vendite sui mercati internazionali: nel primo caso, la diminuzione delle esportazioni riflette il calo delle commesse navali che, al contrario, nel corrispondente trimestre dell'anno precedente avevano fortemente influito sulla buona *performance* esportativa di questa regione; nel secondo caso, invece, la flessione è da imputare in parte al ridimensionamento delle vendite di macchine ed apparecchi meccanici, dopo l'impennata registrata da tale settore nei primi tre mesi del 2000.

I dati del 2001 confermano la crescita delle esportazioni del Mezzogiorno e mostrano una ripresa del Veneto e delle Marche

L'analisi dell'evoluzione temporale delle esportazioni delle province italiane tra il 1985 e il 2000 conferma la forte concentrazione delle esportazioni italiane e l'esistenza di una debole tendenza alla dispersione territoria-

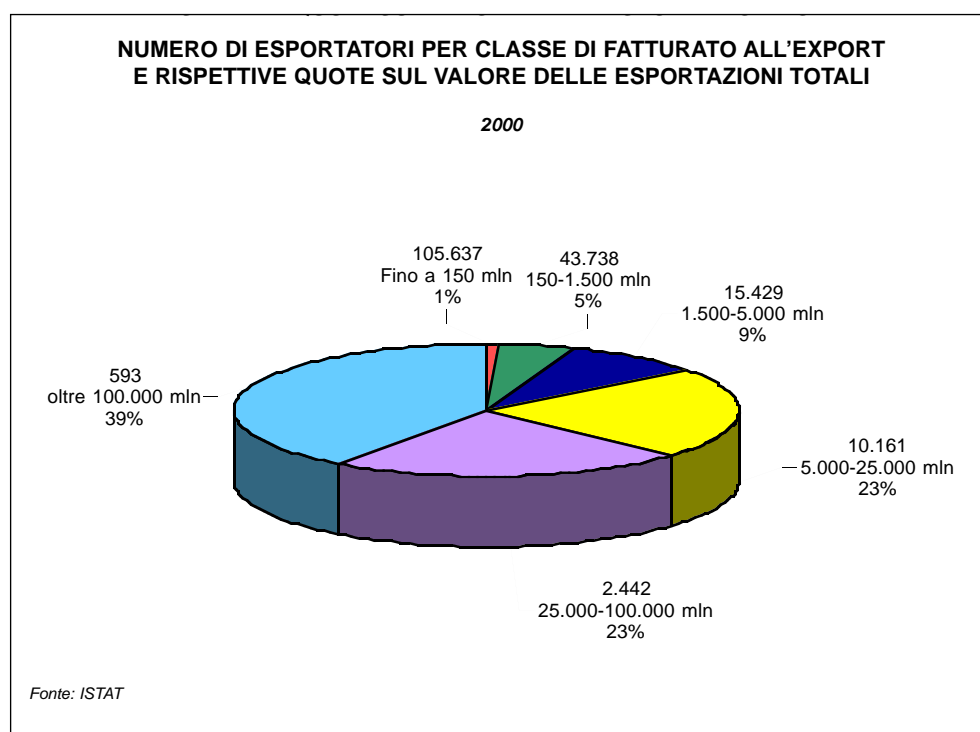


le nel tempo. Considerando quest'ultimo aspetto, risulta che, nel periodo considerato, vi è stato un sostanziale bilanciamento fra forze centrifughe (disponibilità di fattori produttivi) e centripete (economie di agglomerazione derivanti dalla rimozione dei vincoli agli scambi commerciali) nella determinazione della distribuzione geografica delle esportazioni.

8. LE MODALITA' DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE

Secondo le ultime rilevazioni dell'ISTAT, nel 2000 il numero di esportatori italiani è passato ad oltre 178.000 unità rispetto alle 169.000 del 1999. A tale aumento si è accompagnata una crescita più che proporzionale del valore delle esportazioni la quale si è tradotta in un miglioramento dei ricavi medi da esportazione, passati da 2,4 miliardi a 2,7 miliardi di lire nel 2000.

Cresce il numero degli esportatori italiani, aumentano le presenze in America e in Asia orientale



Sotto il profilo geografico, l'America settentrionale e l'Asia orientale, aree di grande importanza in termini di attrattività delle esportazioni italiane, hanno fatto registrare ampi aumenti sia nelle presenze che nei ricavi da esportazione. Buoni anche i risultati registrati nei paesi dell'Europa centro-orientale e dell'Unione Europea. In quest'ultima, nel 2000, hanno operato quasi 105.000 esportatori, 8,9% in più dell'anno precedente. Sono invece cresciute meno della media mondiale le presenze e il fatturato, in Africa e in America centro-meridionale.

L'analisi della distribuzione settoriale delle presenze conferma il comparto manifatturiero come centro di attività predominante dei nostri esportatori, pur evidenziando lievi diminuzioni nelle quote dei principali settori di specializzazione della nostra economia, come le macchine e gli apparecchi meccanici, i prodotti tessili e dell'abbigliamento ed il settore dei prodotti ma-

nifatturieri diversi. Nel settore dei prodotti petroliferi, si è verificata una notevole crescita dei ricavi medi da esportazione che ha influenzato particolarmente i risultati fatti registrare dall'Italia insulare.

Al crescere della dimensione dell'azienda, aumenta anche la stabilità della presenza sui mercati esteri nel tempo

Interessanti indicazioni circa la solidità della posizione delle aziende italiane all'estero arrivano dai dati sulla stabilità delle presenze nel corso degli anni e dal numero dei mercati di sbocco: entrambi gli indicatori confermano che la stabilità cresce all'aumentare della dimensione d'impresa.

Aumentano le partecipazioni italiane all'estero e cresce anche l'interesse degli investitori stranieri nei confronti dell'Italia. Si diffondono nuove forme d'internazionalizzazione anche tra imprese di dimensioni più ridotte

L'andamento degli investimenti diretti esteri (IDE) in uscita ed in entrata mostra una forte espansione delle partecipazioni italiane all'estero (nel biennio 1998-99, si sono registrate rispettivamente 316 e 313 nuove iniziative) e il maggiore interesse dei nostri investitori ad assumere il controllo delle imprese partecipate, nonché una maggiore capacità del nostro paese di attrarre investimenti dall'estero (sono state nel 1998 e 1999 rispettivamente 101 e 100 le nuove partecipazioni di imprese estere in aziende produttive italiane). Dalle informazioni ricavate dall'aggiornamento della banca dati R&P¹, d'altro lato, emerge come, recentemente, la riduzione della dimensione aziendale e l'allargamento del numero degli investitori si siano tradotti in difficoltà per le nostre imprese ad acquisire vantaggi competitivi nei settori ad elevata specializzazione. Tuttavia, la caratteristica dei processi di internazionalizzazione degli ultimi anni è stata proprio la maggiore diffusione di nuove forme di iniziative, non più limitate all'attività produttiva, anche tra imprese di dimensioni più ridotte, che ha in parte compensato le difficoltà incontrate dalle maggiori aziende italiane. La moltiplicazione delle modalità di internazionalizzazione, d'altro canto, ha reso ancora più problematica l'attività di analisi dei fenomeni ad essa legati.

I casi aziendali:

Completano l'analisi quattro esempi di modalità di crescita all'estero, riferiti ad altrettante imprese, scelte per la loro spiccata vocazione internazionale perseguita attuando strategie differenziate.

Italtractor

I casi scelti sono Italtractor, azienda di nicchia tra i leader mondiali di produttori di parti meccaniche per il sottocarro di macchine agricole e macchine movimento terra, con 11 stabilimenti di cui 5 in Italia e gli altri negli Stati Uniti, Spagna, Germania, Regno Unito, Cina e Brasile. Nel 2001 è previsto un ulteriore sviluppo in mercati emergenti.

Permasteelisa

Permasteelisa, azienda produttrice di pannelli da rivestimento utilizzati nelle realizzazione di progetti architettonici, è una società italiana a capo di un gruppo nato dall'unione tra un'azienda australiana e una veneta. Il gruppo, risultato di un processo di fusioni e acquisizioni di oltre 30 società attive in 20 paesi d'Europa, al momento possiede sedici impianti di produzione in diversi paesi. Essa ha realizzato diverse importanti opere architettoniche, come la Sidney Opera House, il Parlamento Europeo di Bruxelles o il Guggenheim a Bilbao, per citarne alcuni.

¹ Italia Multinazionale 2000, a cura di R. Cominotti, S. Mariotti, M. Mutinelli.

La Diesel, specializzata nell'abbigliamento giovanile (jeans, abbigliamento sportivo e accessori) è un'azienda globale che realizza l'85% del fatturato al di fuori dei confini nazionali. Principale mercato di sbocco è costituito dagli Stati Uniti, ma l'azienda è presente in 80 paesi con 10.000 punti vendita e 51 negozi di proprietà che si caratterizzano per la comune ambientazione.

Diesel

iGuzzini, azienda del settore dell'illuminotecnica, nata nel 1963 a Recanati, ha un fatturato per il 60% conseguito nei mercati esteri. Per l'azienda, presente in 64 paesi, attualmente l'Europa rimane il principale mercato di sbocco, in particolare i paesi in cui operano le proprie filiali (Germania, Francia, Spagna, Regno Unito e Norvegia). Tuttavia è prevista un'espansione dell'attività nell'Europa dell'Est, nel Medio Oriente, nel Sud Est asiatico e in Cina.

iGuzzini

9. IL SOSTEGNO PUBBLICO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE

Il processo di riorganizzazione del sistema pubblico di sostegno alle attività internazionali delle imprese italiane, iniziato nella seconda metà degli anni novanta, è proseguito anche nel 2000 con un insieme di norme di attuazione che hanno consentito l'avvio operativo delle innovazioni introdotte nel 1998, favorendo una generale intensificazione delle attività di sostegno.

È aumentato il numero e il valore sia delle agevolazioni che delle assicurazioni sui crediti all'esportazione, come anche le partecipazioni finanziarie agli investimenti diretti

Le agevolazioni finanziarie sui crediti all'esportazione, gestite dalla SIMEST, hanno fatto registrare un sensibile incremento, sia nel numero, sia nel valore delle operazioni (anche al netto dell'ingente finanziamento approvato per il progetto *Blue Stream* – un gasdotto tra la Russia e la Turchia). Vi hanno contribuito la ripresa delle esportazioni italiane verso i paesi in via di sviluppo e il favorevole andamento dei margini di agevolazione. Tuttavia i flussi dell'attività agevolata restano largamente inferiori ai livelli prevalenti fino alla metà degli anni novanta.

Anche l'attività del nuovo Istituto per l'assicurazione dei crediti all'export, che è subentrato alla SACE mantenendone la denominazione, si è sviluppata considerevolmente nel 2000, favorita dalla ripresa degli scambi internazionali. Si è tuttavia rafforzata una tendenza già presente alla concentrazione dell'attività in operazioni rilevanti, realizzate da grandi imprese dell'Italia settentrionale.

Le innovazioni introdotte nella normativa hanno consentito una forte espansione delle partecipazioni finanziarie della SIMEST agli investimenti all'estero delle imprese italiane, in particolare verso l'Europa centro-orientale, l'America latina e la Cina.

È aumentato notevolmente anche il ricorso ai finanziamenti agevolati per programmi di penetrazione commerciale nei paesi esterni all'Unione Europea, malgrado una riduzione nei loro margini di convenienza. Si è invece ulteriormente indebolito l'interesse delle imprese per i finanziamenti relativi alla partecipazione a gare internazionali, mentre hanno riscosso successo i nuovi strumenti introdotti per finanziare a condizioni agevolate gli studi di fattibilità e di prefattibilità e i programmi di assistenza tecnica con cui le imprese italiane si presentano sui mercati internazionali.

Nei servizi reali vi è stata una tendenza al decentramento

Nel campo dei servizi reali per le attività internazionali delle imprese, va segnalato innanzitutto il tentativo di rendere più incisiva l'azione dei consorzi all'esportazione, realizzato nell'ambito di un graduale processo di decentramento regionale delle competenze su questa materia. Inoltre, è stata potenziata, con un sensibile incremento dei finanziamenti, l'azione promozionale di un insieme di enti, in particolare le Camere di commercio italiane all'estero.

Anche l'attività promozionale dell'ICE si è sviluppata considerevolmente nel 2000, potendo contare su maggiori risorse finanziarie. La quota più elevata dei fondi è stata destinata ai mercati dell'Europa centro-orientale, principalmente in relazione all'iniziativa speciale realizzata in Polonia, ma somme rilevanti sono state spese anche in America e in Asia. I principali punti di forza del modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana, la meccanica strumentale e i beni di consumo per la persona e per la casa, hanno assorbito, come di consueto, oltre la metà dei fondi promozionali. Molte iniziative promozionali hanno mirato a sostenere le attività di collaborazione internazionale delle imprese italiane.

L'ICE ha inoltre proseguito nell'opera di affinamento e arricchimento della sua gamma di servizi alle imprese, tra i quali ha assunto un ruolo centrale il nuovo Sistema informativo nazionale per il commercio estero (SINCE). Nel contempo si sta intensificando la sua cooperazione con le Regioni, alle quali le riforme realizzate negli ultimi anni hanno affidato responsabilità rilevanti nelle politiche di sostegno all'internazionalizzazione.

L'ICE ha incrementato la sua attività promozionale, in particolare per l'Europa dell'Est e nei settori di specializzazione dell'Italia, dotandosi nel contempo di nuovi servizi

TAVOLE STATISTICHE

IL COMMERCIO MONDIALE DI BENI E SERVIZI E GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI (a)
(valori in miliardi di dollari)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
COMMERCIO DI MERCI										
Valori	3.540	3.781	3.707	4.188	5.036	5.274	5.475	5.356	5.544	6.239
VARIAZIONI PERCENTUALI DEGLI INDICI										
Quantità	5,1	4,6	3,8	10,0	10,0	6,2	10,4	4,6	5,6	13,4
Valori medi unitari	-1,5	2,1	-4,5	2,8	9,4	-0,9	-5,5	-6,1	-1,5	-0,3
COMMERCIO DI SERVIZI										
Valori	847	942	1.000	1.078	1.227	1.307	1.364	1.364	1.396	1.468
INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI										
Valori	160	172	226	256	331	377	473	683	982	1.118
Quota percentuale sul commercio di merci e servizi	3,6	3,6	4,8	4,9	5,3	5,7	6,9	10,2	14,1	14,5

(a) Media delle importazioni e delle esportazioni per il commercio di merci e di servizi e flussi in entrata per gli investimenti diretti esteri

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI per merci e servizi e su dati UNCTAD per gli IDE

Tavola 1.1

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

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

(1) Includere le importazioni temporanee

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.2

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

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

(1) Includere le riesportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.3

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

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

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

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 1.4

QUOTE SUL COMMERCIO MONDIALE E SALDI COMMERCIALI DELLA TRIADE

	1965	1975	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Mondo⁽¹⁾ (miliardi di ecu/euro)														
Esportazioni	118	478	1.951	1.872	2.000	2.055	2.381	2.668	2.858	3.091	3.800	3.647	4.020	5.383
Importazioni	126	520	2.080	1.972	2.103	2.155	2.463	2.771	2.967	3.222	4.002	3.817	4.244	5.709
Unione Europea⁽¹⁾														
Esportazioni (%)	26,1	25,1	19,6	20,9	19,9	20,0	19,8	19,6	20,0	20,2	19,0	20,1	18,9	17,2
Importazioni (%)	31,0	23,9	19,1	22,3	22,3	21,5	19,1	18,7	18,4	18,0	16,8	18,7	18,2	18,2
Saldo commerciale (miliardi di ecu/euro)	-8,3	-4,4	-14,5	-48,8	-70,2	-51,4	1,2	5,1	27,7	43,6	48,3	19,1	-19,4	-86,0
Saldo commerciale normalizzato ⁽²⁾	-11,8	-1,8	-1,9	-5,9	-8,1	-5,9	0,1	0,5	2,5	3,6	3,5	1,3	-1,1	-4,4
Stati Uniti														
Esportazioni (%)	23,0	18,2	14,3	16,5	17,0	16,8	16,7	16,1	15,6	15,9	16,0	16,6	16,1	15,7
Importazioni (%)	18,3	16,4	22,8	20,6	19,5	19,8	20,8	20,9	19,9	20,0	19,8	22,1	23,2	23,9
Saldo commerciale (miliardi di ecu/euro)	4,1	1,8	-194,6	-97,3	-70,7	-81,1	-115	-148,7	-143,3	-153,5	-186,1	-235,7	-335,7	-515,3
Saldo commerciale normalizzato ⁽²⁾	8,1	1,0	-25,8	-13,6	-9,4	-10,5	-12,6	-14,7	-13,8	-13,5	-13,3	-16,3	-20,6	-23,3
Giappone														
Esportazioni (%)	7,0	9,4	11,9	12,1	12,7	12,7	13,0	12,5	11,9	10,5	9,8	9,5	9,7	9,6
Importazioni (%)	6,4	9,0	8,2	9,4	9,1	8,3	8,4	8,3	8,7	8,5	7,5	6,6	6,7	7,2
Saldo commerciale (miliardi di ecu/euro)	0,2	-1,7	61,2	41,1	63,2	82,5	103,3	101,8	81,8	48,6	72,7	95,2	101,8	108,4
Saldo commerciale normalizzato ⁽²⁾	1,2	-1,9	15,2	10,0	14,2	18,7	20,0	18,1	13,7	8,1	10,9	15,9	15,4	11,7
Totale Triade														
Esportazioni (%)	56,1	52,7	45,8	49,4	49,6	49,5	49,5	48,2	47,5	46,6	44,7	46,2	44,7	42,5
Importazioni (%)	55,7	49,3	50,1	52,2	50,9	49,6	48,3	47,9	46,9	46,6	44,1	47,3	48,1	49,3

1) Esclusi gli scambi intra-UE

2) Rapporto percentuale tra saldo commerciale e somma di esportazioni e importazioni

Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT-COMEXT

Tavola 3.1

STRUTTURA SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI E DELLE IMPORTAZIONI DELL'UNIONE EUROPEA
(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

Settori	Media 1989-1990	Media 1994-1995	Media 1999-2000
ESPORTAZIONI			
Prodotti agricoli dell'allevamento e della pesca	4,5	3,9	1,4
Prodotti energetici	2,4	2,6	2,2
Alimentari, bevande e tabacco	4,1	4,5	5,6
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	5,1	5,0	4,9
Tessili	3,2	3,2	3,4
Abbigliamento	1,9	1,8	1,5
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	1,7	1,9	1,6
Calzature	0,9	0,9	0,8
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	0,6	0,6	0,8
Prodotti in carta; stampa, editoria	2,9	3,1	3,0
Prodotti chimici e farmaceutici	11,3	12,7	14,1
Articoli in gomma e plastica	4,4	4,1	2,6
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	2,1	2,0	2,0
Metalli e prodotti in metallo	8,8	7,8	6,5
Macchine e apparecchi meccanici	16,0	16,1	15,5
Macchine e apparecchi elettrici e di precisione	12,0	15,1	15,8
Mezzi di trasporto	13,8	15,0	14,6
Veicoli stradali	9,0	9,1	9,1
Altri mezzi di trasporto	4,8	5,9	5,5
Mobili	0,6	0,6	1,2
Altri Prodotti	9,7	5,1	9,3
Totale	100,0	100,0	100,0
IMPORTAZIONI			
Prodotti agricoli dell'allevamento e della pesca	6,0	5,7	4,3
Prodotti energetici	16,4	12,6	10,0
Alimentari, bevande e tabacco	6,7	6,5	4,4
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	7,1	8,3	8,3
Tessili	3,0	3,1	4,5
Abbigliamento	4,1	5,2	3,8
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	1,6	1,9	2,0
Calzature	0,7	1,0	1,2
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	1,6	1,6	1,3
Prodotti in carta; stampa, editoria	2,2	2,2	2,0
Prodotti chimici e farmaceutici	7,2	8,0	8,5
Articoli in gomma e plastica	1,4	1,8	2,1
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	0,7	0,9	1,0
Metalli e prodotti in metallo	8,0	8,3	7,7
Macchine e apparecchi meccanici	6,2	6,4	7,7
Macchine e apparecchi elettrici e di precisione	16,9	20,2	17,0
Mezzi di trasporto	8,8	8,6	10,4
Veicoli stradali	4,1	4,1	5,5
Altri mezzi di trasporto	4,7	4,5	4,9
Mobili	0,5	0,7	1,2
Altri Prodotti	8,7	6,3	12,1
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT-COMEXT, GTI

Tavola 3.2

BILANCIA DEI PAGAMENTI CORRENTI
(miliardi di lire)

Voci	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Merci (FOB-FOB)	50.664	63.059	83.301	68.102	63.091	42.683	22.794
Servizi	8.399	10.324	11.084	13.255	8.493	2.178	64
trasporti	-2.941	-4.149	-4.448	-5.006	-5.007	-7.549	-10.254
viaggi all'estero	17.199	22.671	21.904	22.634	21.229	21.012	24.964
altri servizi	-5.859	-8.198	-6.372	-4.394	-7.694	-11.084	-14.646
Redditi	-26.998	-25.908	-23.453	-17.446	-19.109	-20.122	-25.358
da capitale	-26.986	-26.712	-24.255	-17.694	-18.983	-19.485	-24.442
da lavoro	-12	804	802	248	-126	-637	-915
Trasferimenti unilaterali	-11.516	-6.830	-10.162	-7.098	-12.891	-9.846	-9.294
privati	-32	1.836	1.474	-1.098	-1.796	-1.775	-1.611
rimesse emigrati	410	161	44	55	-226	-369	-387
altri	-442	1.675	1.430	-1.153	-1.570	-1.406	-1.224
pubblici	-11.484	-8.666	-11.636	-6.003	-11.099	-8.028	-8.182
conti con la UE	-7.873	-5.662	-8.829	-5.088	-11.501	-9.070	-9.497
altri	-3.611	-3.004	-2.807	-915	402	1.042	1.315
Totale conto corrente	20.549	40.645	60.769	56.813	39.585	14.894	-11.794

Fonte: Banca d'Italia

Tavola 4.1

INTERSCAMBIO COMMERCIALE COMPLESSIVO

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 I trim.
Esportazioni FOB							
miliardi di lire	381.175	388.885	409.128	426.183	427.994	498.201 ⁽¹⁾	128.036
var. percentuali	23,7	2,0	5,2	4,2	0,4	16,4	15,9
Importazioni CIF							
miliardi di lire	335.661	321.286	357.587	378.783	400.837	495.499 ⁽¹⁾	128.614
var. percentuali	23,2	-4,3	11,3	5,9	5,8	23,6	15,5
Saldo							
miliardi di lire	45.514	67.599	51.541	47.400	27.157	2.702 ⁽¹⁾	-578
var. assoluta	9.850	22.085	-16.058	-4.141	-20.243	-24.455	-1.457
Saldo normalizzato ⁽²⁾	6,3	9,5	6,7	5,9	3,3	0,3	-0,2
Esportazioni: valori medi unitari ⁽³⁾							
var. percentuali	6,7	0,8	0,5	1,0	-0,3	5,7	4,2
Importazioni: valori medi unitari ⁽³⁾							
var. percentuali	11,1	-1,3	1,4	-2,7	-1,0	14,1	6,7
Esportazioni: quantità ⁽³⁾							
var. percentuali	16,0	1,2	4,7	3,2	0,7	10,1	11,2
Importazioni: quantità ⁽³⁾							
var. percentuali	10,9	-3,0	9,7	8,8	7,0	8,3	8,3
Ragione di scambio ⁽⁴⁾							
var. percentuali	-4,0	2,2	-0,9	3,8	0,7	-7,4	-2,3
Tasso di copertura reale ⁽⁵⁾							
var. percentuali	4,6	4,4	-4,6	-5,2	-5,9	1,6	2,7

⁽¹⁾ Secondo la bilancia dei pagamenti (fonte Banca d'Italia) i valori di esportazioni e importazioni, entrambi FOB, sono stati rispettivamente pari a 502.561 e 479.767 miliardi, mentre la tavola sulle transazioni internazionali (fonte ISTAT) riporta i seguenti dati: esportazioni (FOB) 503.703 miliardi e importazioni (FOB) 469.086.

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

⁽³⁾ Le variazioni di valori medi unitari e quantità relative agli anni precedenti al 1995 sono state calcolate utilizzando i numeri indici ricostruiti dall'ISTAT per gli anni 1991-1995 (cfr. ISTAT, Numeri indici del commercio estero, Metodi e norme, n. 4, 1999).

⁽⁴⁾ Rapporto tra prezzi (valori medi unitari) di esportazioni e importazioni.

⁽⁵⁾ Rapporto tra quantità esportate e importate.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.2

COMPETITIVITA' DI PREZZO DELL'ITALIA E DEI MAGGIORI CONCORRENTI
CONFRONTO TRA DIVERSI INDICATORI
(variazioni percentuali sull'anno precedente, indici base 1993=100)

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 4.3

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER AREE E PRINCIPALI PAESI
(miliardi di lire e variazioni sull'anno precedente)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	1999	2000	var. %	1999	2000	var. %	1999	2000
Unione Europea	249.222	273.478	9,7%	246.459	279.116	13,3%	2.763	-5.638
<i>Francia</i>	56.492	62.609	10,8%	51.280	56.471	10,1%	5.212	6.138
<i>Germania</i>	71.574	75.208	5,1%	76.839	86.757	12,9%	-5.265	-11.549
<i>Regno Unito</i>	30.888	34.300	11,0%	24.503	26.966	10,1%	6.386	7.334
<i>Spagna</i>	27.592	30.976	12,3%	17.489	20.415	16,7%	10.103	10.560
<i>UEM (2)</i>	201.017	220.100	9,5%	209.619	239.043	14,0%	-8.603	-18.942
Europea centro - orientale	31.442	39.961	27,1%	28.835	42.538	47,5%	2.607	-2.577
<i>Russia</i>	3.338	4.881	46,2%	8.153	16.139	98,0%	-4.815	-11.258
Altri paesi europei	24.595	30.550	24,2%	20.256	22.669	11,9%	4.338	7.881
<i>Svizzera</i>	14.828	16.701	12,6%	15.088	16.345	1,7%	-260	355
Africa settentrionale	10.163	11.996	18,0%	16.185	29.178	80,3%	-6.022	-17.182
Altri paesi africani	4.700	5.917	25,9%	7.954	9.415	18,4%	-3.254	-3.498
America settentrionale	43.438	56.162	29,3%	22.135	29.895	35,1%	21.303	26.267
<i>Stati Uniti</i>	39.785	51.622	29,8%	19.408	26.174	34,9%	20.377	25.448
America centrale e meridionale	16.741	19.910	18,9%	9.427	12.650	34,2%	7.314	7.260
<i>Mercosur</i>	7.590	7.388	-2,7%	5.227	7.087	35,6%	2.363	301
Medio oriente	13.772	16.674	21,1%	9.423	18.018	91,2%	4.348	-1.344
Asia centrale e meridionale	3.128	3.336	6,6%	4.856	6.257	28,9%	-1.728	-2.920
Asia orientale	25.025	33.341	33,2%	32.336	42.344	31,0%	-7.311	-9.003
<i>Cina</i>	3.552	4.609	29,8%	9.684	13.606	40,5%	-6.132	-8.997
<i>Giappone</i>	6.794	8.399	23,6%	9.987	12.433	24,5%	-3.193	-4.034
<i>Nies (1)</i>	11.559	15.428	33,5%	7.587	9.630	26,9%	3.972	5.797
Oceania ed altri paesi non specificati	5.768	6.876	19,2%	2.970	3.420	15,2%	1.509	3.456
MONDO	427.994	498.201	16,4%	400.837	495.499	23,6%	27.157	2.702
<i>Extra-UE</i>	178.772	224.723	25,7%	154.378	216.383	40,2%	24.394	8.340

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

(2) Gli 11 paesi che hanno aderito alla terza fase dell'Unione Economica e Monetaria dal 1° gennaio 1999.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.1

IMPORTAZIONI DELLE AREE E DEI PRINCIPALI PAESI E QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA
(a prezzi correnti)

	INCIDENZA SULLE IMPORTAZIONI (rapporti percentuali)		IMPORTAZIONI DAL MONDO (variazioni percentuali rispetto al periodo precedente)		QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA (rapporti percentuali tra importazioni delle aree dall'Italia e dal mondo)	
	1999	2000	1999	2000	1999	2000
Unione Europea	38,1	35,3	5,7	4,9	5,6	5,2
<i>Francia</i>	5,5	5,1	8,1	6,2	9,4	8,6
<i>Germania</i>	8,3	7,7	2,4	5,8	7,3	6,8
<i>Regno Unito</i>	5,7	5,2	4,9	4,4	4,3	3,9
<i>Spagna</i>	2,4	2,2	4,1	7,2	8,8	8,5
<i>UEM (1)</i>	29,9	27,8	6,3	5,2	5,8	5,4
Europea centro - orientale	3,8	3,9	-9,4	15,6	8,0	7,5
<i>Russia</i>	0,5	0,5	-29,5	11,8	4,1	4,0
Altri paesi europei	2,9	3,0	-4,1	18,5	8,0	8,2
<i>Svizzera</i>	1,4	1,5	-0,5	24,1	9,7	8,9
Africa settentrionale	0,9	0,9	7,0	8,7	10,8	10,6
Altri paesi africani	1,4	1,3	-6,8	9,0	3,6	3,6
America settentrionale	22,4	23,2	10,3	16,9	2,0	1,9
<i>Stati Uniti</i>	18,3	19,1	11,0	18,1	2,2	2,1
America centrale e meridionale	6,0	6,3	-3,2	17,9	2,7	2,5
<i>Mercosur (2)</i>	1,5	1,5	-16,0	11,1	5,3	4,2
Medio oriente	2,5	2,5	3,2	11,5	5,3	5,4
Asia centrale e meridionale	1,4	1,4	5,2	10,4	2,2	1,9
Asia orientale	19,0	20,9	10,6	24,7	1,3	1,2
<i>Cina</i>	2,9	3,5	17,9	36,0	1,6	1,1
<i>Giappone</i>	5,4	5,8	10,5	20,7	1,6	1,4
<i>Nies (2) (3)</i>	7,2	7,8	8,2	23,8	1,4	1,4
Oceania	1,6	1,4	8,4	2,4	2,6	2,5
MONDO	100,0	100,0	3,8	13,2	3,9	3,6
<i>Extra-UE</i>	62,0	64,8	2,7	18,4	2,9	2,7

(1) Gli 11 paesi che hanno aderito alla terza fase dell'Unione Economica e Monetaria dal 1° gennaio 1999.

(2) La quota di mercato è stata calcolata sulle esportazioni mondiali, invece che sulle importazioni

(3) Corea del Sud, Hong Kong, Singapore.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI -DOTS

Tavola 5.2

I PRIMI 20 PAESI DI DESTINAZIONE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE
(a prezzi correnti)

		Posizione in graduatoria 1999	Valori (miliardi di lire) 2000	Variazioni 1999-00	Pesi percentuali		Percentuali cumulate 2000
					1999	2000	
1	Germania	1	75.208	5,1	16,5	15,1	15,1
2	Francia	2	62.609	10,8	13,0	12,6	27,7
3	Stati Uniti d'America	3	51.622	29,8	9,5	10,4	38,0
4	Regno Unito	4	34.300	11,0	7,1	6,9	44,9
5	Spagna	5	30.976	12,3	6,3	6,2	51,1
6	Svizzera	6	16.701	12,6	3,5	3,4	54,5
7	Belgio	8	13.649	18,4	2,7	2,7	57,2
8	Paesi Bassi	7	13.263	6,8	2,9	2,7	59,9
9	Austria	9	11.048	9,1	2,3	2,2	62,1
10	Grecia	10	10.192	13,4	2,0	2,0	64,1
11	Turchia	14	8.998	63,3	1,3	1,8	66,0
12	Giappone	11	8.399	23,6	2,5	1,7	67,6
13	Polonia	12	7.444	11,3	1,6	1,5	69,1
14	Portogallo	13	6.812	4,7	1,5	1,4	70,5
15	Hong Kong	15	6.331	27,8	1,2	1,3	71,8
16	Romania	18	5.173	39,0	0,9	1,0	72,8
17	Svezia	17	5.007	7,3	0,9	1,0	73,8
18	Russia (Federazione di)	21	4.881	46,2	0,8	1,0	74,8
19	Brasile	16	4.766	2,2	1,1	1,0	75,7
20	Ungheria	20	4.656	30,9	0,8	0,9	76,7
MONDO			498.201	16,4	100	100	100

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.3

I PRIMI 20 PAESI DI PROVENIENZA DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE

		Posizione in graduatoria 1999	Valori (miliardi di lire) 2000	Variazioni 1999-00	Pesi percentuali		Percentuali cumulate 2000
					1999	2000	
1	Germania	1	86.757	12,9	19,0	17,5	17,5
2	Francia	2	56.471	10,1	12,6	11,4	28,9
3	Paesi Bassi	3	29.422	16,8	6,3	5,9	34,8
4	Regno Unito	4	26.966	10,1	6,1	5,4	40,3
5	Stati Uniti	5	26.174	34,9	4,9	5,3	45,6
6	Spagna	6	20.415	16,7	4,3	4,1	49,7
7	Belgio	7	19.982	17,9	4,2	4,0	53,7
8	Svizzera	8	16.345	8,3	3,8	3,3	57,0
9	Russia (Federazione di)	12	16.139	97,9	2,1	3,3	60,3
10	Cina	10	13.606	40,5	2,5	2,7	63,0
11	Giappone	9	12.433	24,5	2,5	2,5	65,5
12	Libia	14	12.362	106,0	1,5	2,5	68,0
13	Austria	11	11.448	14,6	2,4	2,3	70,3
14	Algeria	16	10.900	100,9	1,4	2,2	72,5
15	Svezia	13	7.294	17,1	1,6	1,5	74,0
16	Irlanda	15	6.751	19,0	1,4	1,4	75,4
17	Brasile	19	4.987	40,1	0,9	1,0	76,4
18	Romania	18	4.964	32,0	1,0	1,0	77,4
19	Repubblica Sudafricana	17	4.739	10,4	1,1	1,0	78,3
20	Iran (Repubblica islamica dell')	26	4.737	71,0	0,6	1,0	79,3
MONDO		495.499	23,6	100,0	100,0	100,0	

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.4

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER SETTORI
(miliardi di lire)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	1999	2000	var. %	1999	2000	var. %	1999	2000
PRODOTTI AGRICOLI, DELL'ALLEVAMENTO E DELLA PESCA	7.140	7.319	2,5	16.658	17.537	5,3	-9.518	-10.218
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	833	999	19,9	29.514	57.209	93,8	-28.681	-56.210
<i>Prodotti energetici</i>	44	93	111,4	24.779	51.083	106,2	-24.735	-50.990
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	417.850	487.097	16,6	351.536	416.052	18,4	66.314	71.045
Alimentari, bevande e tabacco	23.334	24.904	6,7	30.293	32.648	7,8	-6.959	-7.744
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	45.418	51.249	12,8	20.779	24.434	17,6	24.639	26.815
<i>Tessili e maglieria</i>	30.459	34.189	12,2	14.116	16.566	17,4	16.343	17.623
<i>Abbigliamento</i>	14.959	17.060	14,0	6.663	7.868	18,1	8.296	9.192
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	21.211	25.387	19,7	7.767	10.534	35,6	13.444	14.853
<i>Calzature</i>	13.291	14.763	11,1	4.175	5.031	20,5	9.116	9.732
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	2.573	2.861	11,2	5.771	6.475	12,2	-3.198	-3.614
Prodotti in carta, stampa, editoria	9.738	11.324	16,3	12.047	13.840	14,9	-2.309	-2.516
Prodotti petroliferi raffinati	5.041	9.980	98,0	6.121	10.401	69,9	-1.080	-421
Prodotti chimici e farmaceutici	37.702	46.386	23,0	54.403	63.835	17,3	-16.701	-17.449
<i>Prodotti chimici di base</i>	13.915	17.185	23,5	26.998	33.203	23,0	-13.083	-16.018
<i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>	11.473	14.691	28,0	12.470	13.702	9,9	-997	989
Prodotti in gomma e plastica	15.931	17.922	12,5	9.279	10.306	11,1	6.652	7.616
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	16.133	17.671	9,5	4.857	5.395	11,1	11.276	12.276
<i>Piastrelle ceramiche</i>	6.038	6.583	9,0	176	174	-1,1	5.862	6.409
Metalli e prodotti in metallo (esclusi macchine e apparecchi)	33.911	40.545	19,6	39.403	50.408	27,9	-5.492	-9.863
<i>Prodotti della metallurgia</i>	15.864	20.987	32,3	32.613	42.724	31,0	-16.749	-21.737
<i>Prodotti finali in metallo</i>	18.047	19.558	8,4	6.790	7.684	13,2	11.257	11.874
Macchine e apparecchi meccanici	87.249	97.079	11,3	34.009	38.882	14,3	53.240	58.197
<i>Macchine industriali di impiego generale</i>	36.815	41.305	12,2	16.802	19.483	16,0	20.013	21.822
<i>Macchine industriali specializzate</i>	34.279	37.744	10,1	13.464	15.683	16,5	20.815	22.061
<i>Apparecchi per uso domestico (inclusi elettrodomestici)</i>	11.120	12.505	12,5	2.185	2.400	9,8	8.935	10.105
Macchine e apparecchi elettrici e di precisione	41.859	50.473	20,6	59.990	73.248	22,1	-18.131	-22.775
<i>Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici</i>	6.299	6.745	7,1	15.373	17.548	14,1	-9.074	-10.803
<i>Macchine, apparecchi e materiali elettrici</i>	14.980	17.142	14,4	12.146	14.454	19,0	2.834	2.688
<i>Prodotti elettronici e per le telecomunicazioni</i>	11.475	15.707	36,9	19.790	26.337	33,1	-8.315	-10.630
<i>Strumenti medicali e di precisione</i>	9.105	10.879	19,5	12.683	14.911	17,6	-3.578	-4.032
Mezzi di trasporto	48.897	57.950	18,5	59.983	67.522	12,6	-11.086	-9.572
<i>Autoveicoli</i>	19.463	22.635	16,3	42.049	45.071	7,2	-22.586	-22.436
<i>Parti di autoveicoli</i>	14.324	16.129	12,6	7.499	8.825	17,7	6.825	7.304
Altri manufatti	28.853	33.366	15,6	6.834	8.124	18,9	22.019	25.242
<i>Mobili</i>	15.271	17.414	14,0	1.642	1.920	16,9	13.629	15.494
<i>Gioielleria e oreficeria</i>	8.999	11.010	22,3	1.479	1.841	24,5	7.520	9.169
ALTRI PRODOTTI	2.171	2.786	28,3	3.130	4.701	50,2	-959	-1.915
TOTALE	427.994	498.201	16,4	400.837	495.499	23,6	27.157	2.702

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.1

QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA NEL MONDO PER SETTORI (1)
(percentuali sul valore delle importazioni mondiali)

Gruppi di attività economica	1996	1997	1998	1999	1999(2)	2000
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	2,3	2,2	2,3	2,3	2,2	1,9
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	4,1	4,0	4,3	4,3	4,2	4,0
Carni e prodotti a base di carne	2,0	2,1	2,3	2,2	2,3	2,0
Preparati e conserve di frutta e di verdura	6,5	6,6	6,5	5,8	5,7	5,4
Oli e grassi vegetali e animali	4,4	3,6	3,6	4,3	4,2	4,8
Prodotti lattiero-caseari e gelati	4,2	4,1	4,5	4,5	4,8	4,6
Prodotti della macinazione, amidi e fecole	4,0	3,9	3,8	4,4	4,0	3,9
Bevande	9,5	9,3	9,8	9,8	9,5	9,1
Prodotti tessili e della maglieria	9,5	8,6	8,3	7,5	7,4	6,5
Filati, anche per cucire	8,8	8,6	9,1	8,8	8,4	7,7
Tessuti	14,4	13,5	13,6	12,8	13,6	12,3
Stoffe a maglia	10,9	9,5	9,9	9,9	9,6	8,3
Articoli a maglia	9,3	7,8	7,0	6,0	6,1	5,1
Articoli di abbigliamento	7,6	7,0	6,6	6,0	6,0	5,3
Indumenti di cuoio	5,5	5,2	6,0	6,1	6,1	6,3
Articoli di abbigliamento e accessori (esclusi quelli in pelle e pellicce)	7,6	7,0	6,6	6,0	5,9	5,2
Pellicce, articoli in pelliccia	10,8	10,0	8,6	8,6	8,8	9,4
Calzature, cuoio, prodotti pelle e cuoio	16,4	14,8	14,8	13,9	13,8	13,1
Cuoio	19,2	18,3	19,7	20,3	20,0	20,0
Articoli da viaggio, borse e simili; articoli da correggiaio e selleria	12,5	11,3	10,5	10,0	10,0	10,1
Calzature	17,1	15,1	15,1	14,0	13,8	12,4
Prodotti chimici e fibre sintetiche artificiali (compresi i prodotti farmaceutici)	3,8	3,8	3,8	3,8	3,6	3,6
Prodotti farmaceutici e prodotti chimici e botanici per usi medicinali	6,1	6,0	5,9	6,1	5,6	6,2
Fibre sintetiche e artificiali	5,5	5,1	5,5	5,2	5,3	5,3
Articoli in gomma e in materie plastiche	7,0	6,6	6,7	6,1	6,0	5,6
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	12,0	11,6	12,2	11,3	11,5	10,1
Vetro e prodotti in vetro	6,3	6,0	6,5	6,1	5,6	4,7
Prodotti ceramici	7,0	6,6	6,5	5,7	5,7	4,8
Piastrelle e lastre in ceramica per pavimenti e rivestimenti	54,8	52,0	52,2	50,6	51,6	48,7
Pietre da taglio o da costruzione e prodotti di tali pietre	34,7	34,6	35,6	31,8	31,5	28,4
Metallo e prodotti in metallo	4,5	4,1	4,3	4,1	3,9	3,5
Tubi	10,7	9,0	9,6	10,2	10,6	10,3
Cisterne, serbatoi e contenitori in metallo; radiatori e caldaie per il riscaldamento centrale	14,8	15,1	16,6	17,4	16,4	15,8
Macchine ed apparecchi meccanici	9,4	9,1	9,2	8,7	8,7	7,9
Macchine per la produzione e l'impiego di energia meccanica, esclusi i motori	8,1	7,8	7,6	7,5	7,4	6,8
Macchine per l'agricoltura e la silvicoltura	11,5	11,4	11,5	11,7	11,5	11,2
Macchine utensili	8,6	8,3	8,5	8,2	8,4	6,9
Armi e munizioni	9,6	7,6	8,0	7,5	7,2	10,3
Apparecchi per uso domestico n.c.a. (compresi elettrodomestici)	15,0	14,5	14,6	13,3	13,4	12,3
Macchine elettriche ed apparecchiature elettriche e di precisione	2,1	1,9	1,9	1,7	2,1	1,8
Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici	1,8	1,3	1,2	1,1	1,4	1,1
Motori, generatori e trasformatori elettrici	3,8	3,3	3,6	3,3	3,3	3,0
Apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricità	2,9	2,7	2,9	2,6	2,6	2,3
Apparecchi di illuminazione e lampade elettriche	7,5	6,9	6,9	6,0	6,5	5,6
Valvole e tubi elettronici ed altri componenti elettronici	1,0	1,0	1,1	0,9	1,2	0,8
Apparecchi trasmettenti per la radiodiffusione e la televisione	1,5	1,9	2,0	1,6	1,6	1,4
Apparecchi riceventi per la radiodiffusione e la televisione	1,3	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Apparecchi medico-chirurgici e apparecchi ortopedici	2,7	2,5	2,4	2,2	2,3	2,1
Strumenti ottici e attrezzature fotografiche	5,8	5,3	5,0	4,2	4,4	4,2
Autoveicoli	3,0	2,6	2,7	2,5	2,5	2,5
Navi e imbarcazioni	2,2	2,7	3,5	3,6	2,9	4,2
Locomotive e materiale rotabile ferroviario	5,8	4,6	4,6	2,9	3,1	3,6
Cicli e motocicli	12,7	12,2	11,6	10,5	10,2	8,4
Mobili	15,0	13,5	13,1	11,5	11,6	10,5
Gioielli e articoli di oreficeria	10,4	9,5	9,7	9,1	8,8	8,0
Strumenti musicali	5,5	4,4	4,6	4,0	4,0	4,1
Articoli sportivi	4,4	3,9	3,9	4,0	4,2	3,4
Giochi e giocattoli	2,6	1,8	1,7	1,4	1,5	1,2
Totale	4,4	4,1	4,2	3,9	4,1	3,7

(1) Nella presente tavola il mondo è composto dai 15 paesi dell'Unione Europea e dai seguenti altri: Australia, Brasile, Canada, Cina, Corea del sud, Giappone, Indonesia, Malaysia, Messico, Russia, Stati Uniti, Sud Africa, Svizzera e Turchia.

(2) I dati ONU- COMTRADE, aggiornati al 1999 sono integrati da quelli GTI, che adotta la stessa classificazione settoriale (Sistema Armonizzato) ma nella versione 1996. Le differenze tra questa versione e quella del 1988, adottata dall'ONU, spiegano alcune lievi discrepanze; d'altra parte, GTI attribuisce le importazioni dei paesi europei secondo il criterio del paese di provenienza, diversamente dall'ONU che segue il criterio del paese d'origine. Perciò, per il 1999 vengono presentate due colonne, la prima con i dati ONU e la seconda con i dati GTI.

Fonte: elaborazioni su dati ONU - COMTRADE e GTI

Tavola 6.2

QUANTITÀ E PREZZI DELL'INTERSCAMBIO PER SETTORI

(variazioni percentuali, nel 2000, per esportazioni e importazioni; indici 1995=100 per quantità e prezzi relativi)

Settori ATECO	ESPORTAZIONI		IMPORTAZIONI		QUANTITÀ RELATIVE ⁽¹⁾		RAGIONI DI SCAMBIO ⁽²⁾	
	quantità	valori medi unitari	quantità	valori medi unitari	1999	2000	1999	2000
PRODOTTI AGRICOLI, DELL'ALLEVAMENTO E DELLA PESCA	-2,2	4,8	-0,7	6,0	92,2	90,8	117,2	115,9
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	11,1	8,0	9,2	77,5	92,0	93,6	90,9	55,3
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	10,8	5,2	8,5	9,1	87,6	89,5	105,8	102,0
Alimentari, bevande e tabacco	4,9	1,7	2,4	5,2	103,5	106,0	111,2	107,5
<i>Bevande</i>	4,1	1,2	6,2	0,7	85,1	83,5	121,7	122,3
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	10,7	1,9	11,8	5,2	82,3	81,5	108,8	105,4
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	11,3	7,5	17,5	15,4	73,6	69,7	112,2	104,5
<i>Calzature</i>	3,9	6,9	12,0	7,6	64,6	60,0	101,7	101,1
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	15,0	-3,3	8,0	3,9	107,5	114,4	97,8	91,1
Prodotti in carta, stampa, editoria	8,3	7,4	-13,6	33,0	106,7	133,8	102,8	83,0
Prodotti petroliferi raffinati	7,0	85,0	-4,5	77,9	139,6	156,3	97,0	100,9
Prodotti chimici e farmaceutici	13,9	8,0	7,9	8,8	108,1	114,2	98,7	98,0
<i>Prodotti chimici di base</i>	7,1	15,3	7,4	14,5	107,6	107,3	96,2	96,9
<i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>	21,2	5,6	6,4	3,3	105,6	120,4	91,9	94,0
Prodotti in gomma e plastica	8,3	3,9	8,8	2,1	92,4	92,1	97,7	99,3
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	5,8	3,6	11,2	-0,1	98,3	93,5	102,0	105,7
<i>Piastrelle ceramiche</i>	6,5	2,4	-4,3	3,2	107,8	120,0	86,3	85,6
Metalli e prodotti in metallo	11,4	7,4	9,0	17,4	95,0	97,1	108,7	99,4
<i>Tubi in ferro e acciaio</i>	12,4	8,4	10,9	0,6	97,8	99,2	93,7	101,0
Macchine e apparecchi meccanici	10,2	1,0	11,1	2,9	80,9	80,3	107,3	105,2
<i>Macchine utensili</i>	8,1	-0,6	11,0	6,5	84,8	82,6	104,8	97,8
<i>Apparecchi per uso domestico (inclusi elettrodomestici)</i>	12,1	0,3	9,2	0,6	86,3	88,5	95,2	95,0
Macchine e apparecchi elettrici e di precisione	12,2	7,4	12,8	8,3	81,1	80,6	102,8	102,0
<i>Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici</i>	-9,9	18,9	4,4	9,3	45,6	39,3	114,6	124,6
<i>Motori, generatori e trasformatori elettrici</i>	16,4	-1,7	18,2	0,8	112,3	112,6	99,8	97,4
<i>Apparecchi trasmettenti</i>	39,4	-11,6	19,1	10,5	82,9	97,0	103,9	83,1
Mezzi di trasporto	13,2	4,7	11,1	1,3	71,7	73,1	103,6	107,1
<i>Autoveicoli</i>	10,4	5,4	4,8	2,3	64,4	67,8	97,1	100,0
Altri manufatti	13,4	2,0	14,5	3,8	85,7	84,9	93,8	92,1
<i>Mobili</i>	13,6	0,4	19,6	-2,2	64,6	61,4	99,3	101,9
TOTALE	10,1	5,7	8,3	14,1	88,9	90,3	105,8	98,0

(1) Rapporti percentuali fra gli indici delle quantità esportate ed importate

(2) Rapporti percentuali fra gli indici dei valori medi unitari all'esportazione e all'importazione

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.3

INVESTIMENTI ESTERI PER SETTORI (1)
(miliardi di lire)

SETTORI (2)	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Investimenti esteri in Italia						
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	9	49	70	24	47	-36
Prodotti energetici	215	-262	109	-192	-23	236
Prodotti industriali di cui	3.361	955	2.782	2.916	3.985	11.541
Minerali e metalli	58	102	269	85	918	616
Prodotti chimici	264	-282	132	276	704	1.104
Prodotti meccanici (3)	1.845	668	1.457	2.106	940	13.088
Prodotti alimentari	439	75	436	204	659	928
Prodotti tessili	209	133	205	56	452	650
Edilizia e opere pubbliche	52	63	73	78	277	508
Servizi destinabili alla vendita di cui	3.787	4.089	4.841	4.414	9.100	14.322
del commercio	276	162	437	148	1.166	-3.053
dei trasporti e comunicazioni	74	311	268	-447	1.338	4.950
delle assicurazioni	1.343	2.488	2.243	2.975	4.178	7.903
Totale (4)	7.402	5.211	8.192	7.210	11.951	26.794
Investimenti dell'Italia all'estero						
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	-68	42	79	430	-39	30
Prodotti energetici	572	1.585	2.131	1.137	4.404	87
Prodotti industriali di cui	1.863	1.994	5.734	4.061	9.337	9.326
Minerali e metalli	933	211	569	554	1.167	374
Prodotti chimici	499	425	960	81	708	1.199
Prodotti meccanici (3)	202	560	2.196	2.067	4.760	5.598
Prodotti alimentari	40	182	645	508	985	-317
Prodotti tessili	167	258	570	473	346	498
Edilizia e opere pubbliche	151	134	91	46	343	554
Servizi destinabili alla vendita di cui	5.978	4.928	11.534	18.679	-6.113	10.934
del commercio	-36	663	519	577	1.413	1.228
dei trasporti e comunicazioni	283	293	188	1.574	630	3.322
delle assicurazioni	5.455	3.669	9.611	15.484	3.309	2.271
Totale (4)	8.915	9.542	20.224	27.373	11.309	24.984

(1) Differenza tra investimenti e disinvestimenti.

(2) La classificazione si basa sulla branca di attività economica dell'operatore italiano per gli IDE in entrata e dell'operatore estero per gli IDE in uscita.

(3) Meccanica strumentale, elaboratori, materiale elettrico, meccanica di precisione e mezzi di trasporto.

(4) I dati sono al netto degli investimenti immobiliari. Il totale comprende le partite non classificabili e - a partire dal 1997 - gli investimenti bancari.

Fonte: elaborazioni ICE su dati UIC

Tavola 6.4

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE DI MERCI
(pesi percentuali a prezzi correnti) (*)

	1992	1996	1997	1998	1999	2000	2001 I trim.
NORD CENTRO	91,1	90,9	90,3	89,7	89,7	88,8	88,8
ITALIA NORD OCCIDENTALE	47,7	44,8	43,7	42,7	41,9	41,3	42,7
Piemonte	14,0	13,2	12,7	12,3	11,9	11,5	11,7
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	29,4
Liguria	1,8	1,6	1,6	1,3	1,3	1,4	1,5
ITALIA NORD ORIENTALE	28,3	30,3	30,4	31,0	31,6	31,1	30,2
Trentino Alto Adige	1,9	1,7	1,7	1,7	1,8	1,7	1,6
Veneto	12,9	13,9	13,9	13,9	14,6	14,3	14,1
Friuli Venezia Giulia	2,9	3,3	3,3	3,7	3,5	3,5	3,0
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	16,6	15,9
Toscana	8,0	8,3	8,3	8,0	8,0	8,3	7,9
Umbria	0,7	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8
Marche	2,4	2,9	3,1	3,1	2,9	2,8	3,0
Lazio	4,0	3,6	3,9	4,1	4,4	4,6	4,2
MEZZOGIORNO	8,9	9,1	9,6	10,3	10,2	11,1	11,2
ITALIA MERIDIONALE	6,1	7,0	7,2	8,0	7,9	8,0	8,2
Abruzzo	1,2	1,8	1,9	1,9	1,8	2,0	2,2
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	3,2
Puglia	2,0	2,2	2,2	2,3	2,3	2,3	2,1
Basilicata	0,1	0,2	0,2	0,4	0,5	0,4	0,5
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	3,0
Sicilia	1,9	1,4	1,6	1,6	1,6	2,1	2,1
Sardegna	0,8	0,7	0,8	0,7	0,7	1,0	0,9
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 7.1

GRADO DI CONCENTRAZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI E ALTRI INDICATORI

Ripartizioni e regioni	Grado di concentrazione esportazioni 2000 (1)	Esportazioni per occupato (2) (milioni di lire)	Grado di concentrazione del PIL 1999 (3)	Grado di apertura sui mercati esteri 1999 (4)	Grado di concentrazione imprese a part. estera (5)	Grado di concentrazione imprese estere partecipate (6)
NORD CENTRO	88,8	93,9	75,9	110,5	88,2	95,6
ITALIA NORD OCCIDENTALE	41,3	98,9	32,3	108,6	50,5	53,3
Piemonte	11,5	90,6	8,6	112,8	13,8	15,4
Valle d'Aosta	0,2	85,0	0,3	71,3	0,3	0,0
Lombardia	28,3	106,0	20,1	113,2	34,1	33,6
Liguria	1,4	62,4	3,3	49,2	2,3	4,3
ITALIA NORD ORIENTALE	31,1	96,1	22,9	122,6	23,7	31,8
Trentino Alto Adige	1,7	78,7	2,0	104,7	2,3	1,0
Veneto	14,3	95,9	9,4	128,0	8,8	12,8
Friuli Venezia Giulia	3,5	122,4	2,5	150,2	2,6	2,2
Emilia Romagna	11,5	93,2	8,9	113,5	9,9	15,8
ITALIA CENTRALE	16,6	80,3	20,7	114,4	14,0	10,4
Toscana	8,3	95,9	6,6	118,5	5,2	3,6
Umbria	0,9	46,8	1,4	63,4	1,5	0,5
Marche	2,8	63,3	2,6	99,9	1,7	2,8
Lazio	4,6	80,8	10,1	75,8	5,7	3,5
MEZZOGIORNO	11,1	41,4	24,1	54,1	11,8	3,8
ITALIA MERIDIONALE	8,0	40,1	16,4	60,1	9,2	3,5
Abruzzo	2,0	74,6	1,9	85,8	2,4	0,7
Molise	0,2	30,8	0,4	56,5	0,4	0,1
Campania	3,0	45,1	6,4	65,2	3,9	1,7
Puglia	2,3	33,5	4,8	56,1	1,6	0,9
Basilicata	0,4	37,7	0,7	73,4	0,6	0,1
Calabria	0,1	5,8	2,1	8,1	0,3	0,0
ITALIA INSULARE	3,1	45,3	7,7	40,3	2,6	0,3
Sicilia	2,1	43,7	5,7	37,9	1,5	0,3
Sardegna	1,0	49,4	2,0	47,1	1,1	0,0
ITALIA	100,0	82,4	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Pesi percentuali sulle esportazioni nazionali.

(2) Occupati nell'agricoltura e nell'industria in senso stretto (esclusa l'edilizia) nel 2000.

(3) Valore aggiunto al costo dei fattori per il totale delle attività economiche 1999. Pesi percentuali sul totale nazionale.

(4) Rapporto tra il grado di apertura sui mercati esteri delle regioni e quello dell'Italia. Il grado di apertura è calcolato come rapporto tra esportazioni e valore aggiunto al costo dei fattori dell'agricoltura e dell'industria in senso stretto (esclusa l'edilizia). L'indice è una misura di orientamento verso l'estero delle regioni.

(5) Quota percentuale sul totale degli stabilimenti delle imprese industriali italiane a partecipazione estera presenti al 1.1.2000.

(6) Quota percentuale sul totale delle imprese estere a partecipazione italiana al 1.1.2000, per regione di origine della casa madre.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT, Istituto Tagliacarne, Database Reprint R&P

Tavola 7.2

CONFRONTO TRA MODALITA' DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELL'ITALIA: QUADRO D'INSIEME
(valori, ricavo medio e fatturato medio in miliardi di lire)

	1995	1996	1997	1998	1999	1999(a)	2000(a)
ESPORTATORI							
Numero esportatori	181.286	182.854	180.352	182.684	183.250	168.638	178.000
Ricavo medio all'esportazione	2,1	2,1	2,2	2,3	2,3	2,4	2,7
PARTECIPAZIONI ITALIANE IN IMPRESE INDUSTRIALI ESTERE (b)							
Numero investitori italiani (c)	793	-	946	-	-	1.104	-
Numero imprese estere partecipate	1.950	-	2.173	-	-	2.573	-
Addetti delle imprese estere partecipate	589.486	-	602.779	-	-	642.523	-
Fatturato medio delle imprese estere partecipate	87,7	-	86,7	-	-	85,1	-
PARTECIPAZIONI ESTERE IN IMPRESE INDUSTRIALI ITALIANE (b)							
Numero investitori esteri	992	-	993	-	-	1.046	-
Numero imprese italiane partecipate	1.637	-	1.771	-	-	1.843	-
Addetti delle imprese italiane partecipate	523.035	-	557.816	-	-	560.088	-
Fatturato medio delle imprese italiane partecipate	139,6	-	147,3	-	-	151,6	-

(a) Dati provvisori al fine di permettere un confronto tra il numero di operatori dell'anno 2000 e l'anno precedente, si riportano anche i dati provvisori per l'anno 1999.

(b) Dati al 1° gennaio dell'anno successivo

(c) Gli investitori si riferiscono ai gruppi industriali a base italiana

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e CNEL - R&P - Politecnico di Milano

Tavola 8.1

OPERATORI E RELATIVE ESPORTAZIONI PER CLASSE DI VALORE E NUMERO DI MERCATI NEL 2000
(dati provvisori e composizioni in percentuale)

NUMERO DI PAESI	Classi di valore in milioni di lire						Totale 2000	Totale 1999
	fino a 150	150-1500	1.500-5.000	5.000-25.000	25.000-100.000	oltre 100.000		
COMPOSIZIONE DEGLI OPERATORI PER NUMERO DI PAESI								
1	65,9	17,0	5,2	1,7	0,9	0,5	43,9	43,9
2	17,3	13,5	5,0	2,2	0,7	0,5	14,2	14,1
3-5	13,5	27,8	15,7	7,5	2,5	1,0	16,7	16,4
1-5	96,8	58,3	26,0	11,5	4,1	2,0	74,7	74,4
6-10	3,0	24,0	21,9	13,7	6,4	3,4	10,4	10,6
11-15	0,3	10,8	18,2	14,1	8,1	5,4	5,3	5,5
16-25	0,0	6,1	22,8	26,0	18,5	11,6	5,2	5,3
26-40	0,0	0,8	9,9	24,7	27,4	18,5	2,9	2,9
oltre 40	0,0	0,0	1,2	10,0	35,5	59,0	1,4	1,3
Totale	105.637	43.738	15.429	10.161	2.442	593	178.000	168.638

(a) Il limite superiore delle classi comprende il valore indicato, mentre quello inferiore lo esclude.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.2

ESPORTATORI ATTIVI NEL 2000 PER CLASSI DI RICAVO ANNUO E ANNI DI ATTIVITÀ NEL PERIODO 1995 - 2000
(dati provvisori)

Numero anni di attività	classi di valore in mln di lire						Totale
	fino a 150	150-1.500	1.500-5.000	5.000-25.000	25.000-100.000	oltre 100.000	
VALORI ASSOLUTI							
1	27.486	3.308	530	211	66	32	31.633
2	16.513	3.611	740	411	106	40	21.421
3	12.819	3.433	804	388	113	41	17.598
4	11.167	3.625	795	421	86	28	16.122
5	11.273	3.708	893	399	94	30	16.397
6	26.379	26.053	11.667	8.331	1.977	422	74.829
Totale	105.637	43.738	15.429	10.161	2.442	593	178.000
COMPOSIZIONE PERCENTUALE RISPETTO AL TOTALE DI CLASSE							
1	26,0	7,6	3,4	2,1	2,7	5,4	17,8
2	15,6	8,3	4,8	4,0	4,3	6,7	12,0
3	12,1	7,8	5,2	3,8	4,6	6,9	9,9
4	10,6	8,3	5,2	4,1	3,5	4,7	9,1
5	10,7	8,5	5,8	3,9	3,8	5,1	9,2
6	25,0	59,6	75,6	82,0	81,0	71,2	42,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(a) Il limite superiore delle classi comprende il valore indicato, mentre quello inferiore lo esclude.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.3

ATTIVITA' PROMOZIONALE DELL' ICE PER AREE GEOGRAFICHE E PRINCIPALI PAESI NEL 2000
(valori in milioni di lire)

AREE		peso percentuale sul totale	peso percentuale sull'area
UNIONE EUROPEA	22.855	13,6	
di cui:			
Francia	8.654		37,9
Germania	4.898		21,4
Paesi Bassi	2.887		12,6
Svezia	1.503		6,6
Regno Unito	1.140		5,0
Vari UE	2.605		11,4
EUROPA ORIENTALE	38.543	22,9	
di cui:			
Polonia	17.516		45,4
Russia	16.575		43,0
Romania	665		1,7
Vari Europa Orientale	821		2,1
ALTRI EUROPA	2.208	1,3	
di cui:			
Turchia	1.122		50,8
Svizzera	697		31,6
NORDAMERICA	36.310	21,6	
di cui:			
Stati Uniti d'America	34.605		95,3
Canada	1.408		3,9
Vari Nordamerica	296		0,8
AMERICA LATINA	6.516	3,9	
di cui:			
Brasile	2.539		39,0
Argentina	1.802		27,7
Cuba	719		11,0
Vari America Latina	636		9,8
PACIFICO	30.204	18,0	
di cui:			
Giappone	9.719		32,2
Cina	9.499		31,4
Hong Kong	3.600		11,9
Australia	954		3,2
Vari Pacifico	4.477		14,8
ALTRI ASIA + MEDIO ORIENTE	5.363	3,2	
di cui:			
India	1.886		35,2
Iran	1.055		19,7
Emirati Arabi Uniti	552		10,3
Vari Altri Asia + Medio Oriente	649		12,1
AFRICA	3.751	2,2	
di cui:			
Egitto	1.204		32,1
Algeria	1.001		26,7
Marocco	612		16,3
Vari Africa	403		10,8
PAESI DIVERSI	22.421	13,3	
TOTALE	168.175	100	

Tavola 9.1

Finito di stampare nel mese di luglio 2001
Tipolitografia C.S.R. - Via di Pietralata, 157 - 00158 Roma
Tel. 064182113 r.a. - Fax 064506671

