

Evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori

Gennaio 2006

PROMETEIA S.p.A.

Via G. Marconi, 43 – 40122 Bologna

☎ 051-6480911

☎fax 051 - 220753

E-MAIL: info@prometeia.it

<http://www.infoprom.it>

<http://www.prometeia.it>

ICE

Istituto nazionale per il Commercio Estero

Via Liszt, 21 - 00144 Roma

☎ 06-59.92.69.65

☎fax 06 - 54.21.82.50

E-MAIL: studi@ice.it

<http://www.ice.gov.it>

IL PRESENTE RAPPORTO E' STATO ELABORATO CON LE INFORMAZIONI DISPONIBILI AL 5 gennaio 2006 DA:

Luca Agolini, Luigi Bidoia, Chiara Bonassi, Carmela di Terlizzi, Andrea Dossena, Paolo Ferrucci, Giorgia Giovannetti, Francesca Luchetti, Marco Saladini

Per informazioni e chiarimenti sul contenuto di questo Rapporto rivolgersi a:

Andrea Dossena (PROMETEIA S.p.A.)

Giorgia Giovannetti (ICE)

Composizione editoriale a cura di Elisabetta Altena

INDICE

SINTESI	5
Lo SCENARIO INTERNAZIONALE	13
 L'ANALISI PER AREA	
LE IMPORTAZIONI DEI PAESI DELL'EUROPA OCCIDENTALE	25
LE IMPORTAZIONI DEI NUOVI PAESI UE	37
LE IMPORTAZIONI DEI PAESI DEL RESTO EUROPA	47
LE IMPORTAZIONI DEI PAESI DEL NORD AFRICA E MEDIO ORIENTE	57
LE IMPORTAZIONI DEI PAESI NAFTA	67
LE IMPORTAZIONI DEI PAESI DELL'AMERICA LATINA	75
LE IMPORTAZIONI DEI PAESI DELL'ASIA	83
LE IMPORTAZIONI DEI PAESI DELL'OCEANIA E SUD AFRICA	93
 APPROFONDIMENTI	
DINAMICHE DEL COMMERCIO MONDIALE E OPPORTUNITÀ PER LE IMPRESE ITALIANE	101
OPPORTUNITÀ PER LE IMPRESE ITALIANE NEI PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO	111
 APPENDICE A	
LE IMPORTAZIONI A PREZZI COSTANTI	123
 APPENDICE B	
I PAESI E LE AREE ANALIZZATI	132
 APPENDICE C	
I SETTORI ANALIZZATI	133

Nota

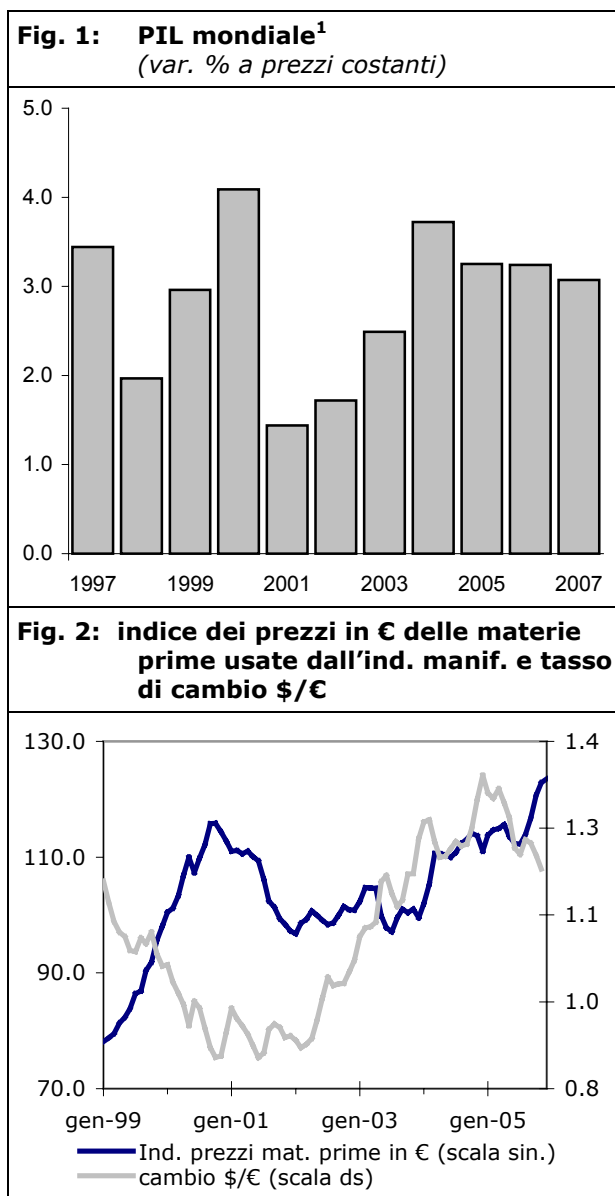
Questo rapporto è frutto della collaborazione tra ICE e Prometeia, che hanno condiviso la loro lunga esperienza nell'analisi del commercio estero e nello sviluppo di modelli previsionali. Il lavoro di ricerca si è articolato in diverse fasi, dalla costruzione di un'ampia banca dati sui flussi di commercio estero alla stima e realizzazione di un modello econometrico di previsione.

E' disponibile una nota metodologica riguardante i criteri utilizzati ed i risultati ottenuti; questa nota può essere scaricata dai siti internet di ICE e Prometeia.

Per agevolare la lettura critica dei risultati di seguito esposti, si tengano comunque presenti i seguenti aspetti:

- *la banca dati (FIPICE) di riferimento del modello è relativa agli scambi commerciali a valori correnti di 64 paesi, suddivisi in 174 classi merceologiche; successivamente, i paesi sono aggregati in 8 macro aree geografiche e le merci relative all'industria manifatturiera in 23 settori; nelle Appendici B e C sono riportati sia la composizione per paese delle aree geografiche sia quella per classe merceologica dei settori;*
- *la banca dati è stata deflazionata con un apposito modello (MOPICE), il cui scopo è quello di suddividere le variazioni dei valori tra una componente di quantità ed una di prezzo; nella lettura dei risultati, il prezzo va quindi considerato come un deflatore degli scambi commerciali e non come un valore medio unitario; nell'Appendice A sono riportati i principali flussi del commercio mondiale a prezzi costanti.*
- *lo scenario previsivo dei flussi di commercio con l'estero descritto in questo Rapporto è stato "alimentato" dallo scenario macroeconomico internazionale descritto nel Rapporto Prometeia di Dicembre 2005.*

SINTESI



Nel corso del 2005 il commercio mondiale di manufatti ha fatto registrare un rallentamento del proprio ritmo di sviluppo, assestandosi attorno al 6.5% dopo la crescita record, superiore all'11%, del 2004.

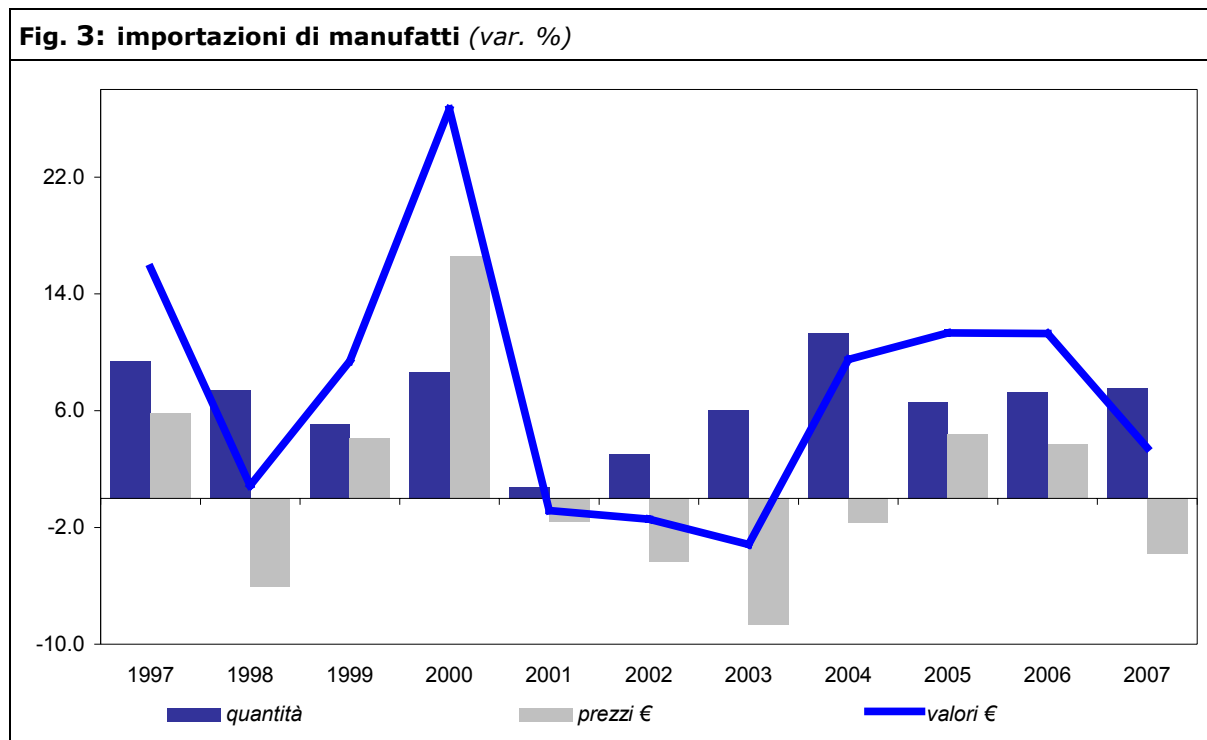
Alla base di questa decelerazione degli scambi mondiali di manufatti vi è stata **una parziale riduzione del ritmo di sviluppo dell'economia mondiale** (Fig. 1), in particolare di alcuni paesi emergenti asiatici e degli Stati Uniti. L'esistenza di forti squilibri in alcune di queste economie ha infatti spinto le autorità a intraprendere azioni di contenimento della crescita.

La minor domanda proveniente da questi paesi ha condizionato anche l'evoluzione dell'economia europea, che non è così riuscita a consolidare i segnali di ripresa emersi nel corso del 2004.

A fronte del rallentamento nell'evoluzione degli scambi a prezzi costanti, **il commercio mondiale espresso in euro correnti ha invece mostrato una nuova accelerazione**, grazie a prezzi impliciti nelle transazioni internazionali risul-

tati in crescita di oltre il 4%. Oltre che dai rincari delle materie prime, il repentino cambiamento nella dinamica dei prezzi in euro (nel quadriennio 2001-'04, infatti, questi avevano evidenziato variazioni medie annue di uguale intensità, ma negative) è stato determinato anche dall'interruzione della fase di apprezzamento della valuta europea sul dollaro (Fig. 2).

¹ Il Pil mondiale delle varie aree e del "totale mondo" è qui costruito aggregando i diversi paesi sulla base dei rispettivi Pil espressi a prezzi costanti in dollari: oggetto dello studio è infatti la relazione tra crescita dell'economia e flussi di importazione. In altre pubblicazioni il Pil mondiale è invece ottenuto aggregando i diversi paesi sulla base della parità del potere d'acquisto (PPP), che prende in considerazione il diverso livello dei prezzi interni di ciascun paese. In quest'ultimo caso la crescita dell'economia mondiale risulta maggiormente determinata dai paesi asiatici emergenti.

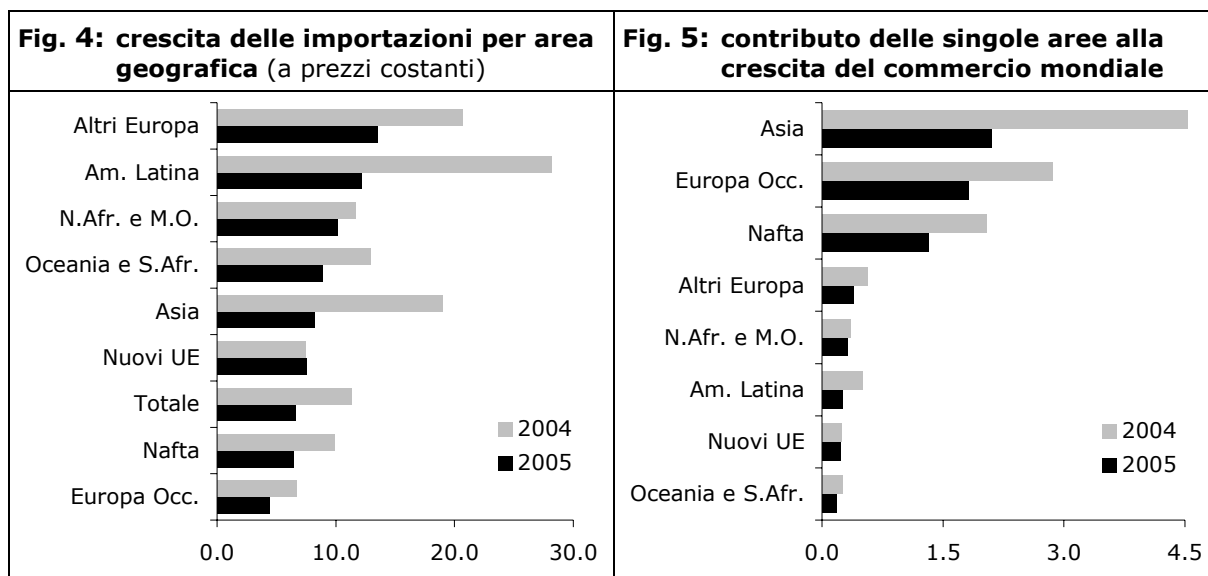


Nel biennio di previsione, a fronte del mantenimento del PIL mondiale di un ritmo di crescita comunque sostenuto, che permetterà agli scambi mondiali di manufatti di mostrare un'accelerazione (a prezzi costanti), le principali determinanti dei prezzi degli scambi internazionali dovrebbero concorrere ad un loro raffreddamento: seppur su livelli ancora elevati, infatti, **i prezzi delle materie prime sono attesi sperimentare un rientro**, mentre sul fronte monetario è probabile che il persistere degli squilibri statunitensi porti ad **una nuova fase di apprezzamento dell'euro sul dollaro**, soprattutto nel corso del 2007. Il commercio mondiale in euro correnti, quindi, potrebbe mostrare un rallentamento, restringendo le opportunità di crescita del fatturato estero per le imprese italiane (Fig. 3).

A livello di aree geografiche, **nel 2005 è proseguita la dinamica molto sostenuta delle importazioni a prezzi costanti di alcuni paesi emergenti**, in particolare dei paesi dell'Europa Orientale non appartenenti alla UE e dell'America Latina, favoriti dalla maggior capacità di spesa determinata dall'apprezzamento delle materie prime, di cui sono importanti esportatori. **Rispetto al 2004, tuttavia, tutti gli aggregati hanno registrato decelerazioni** (Fig. 4).

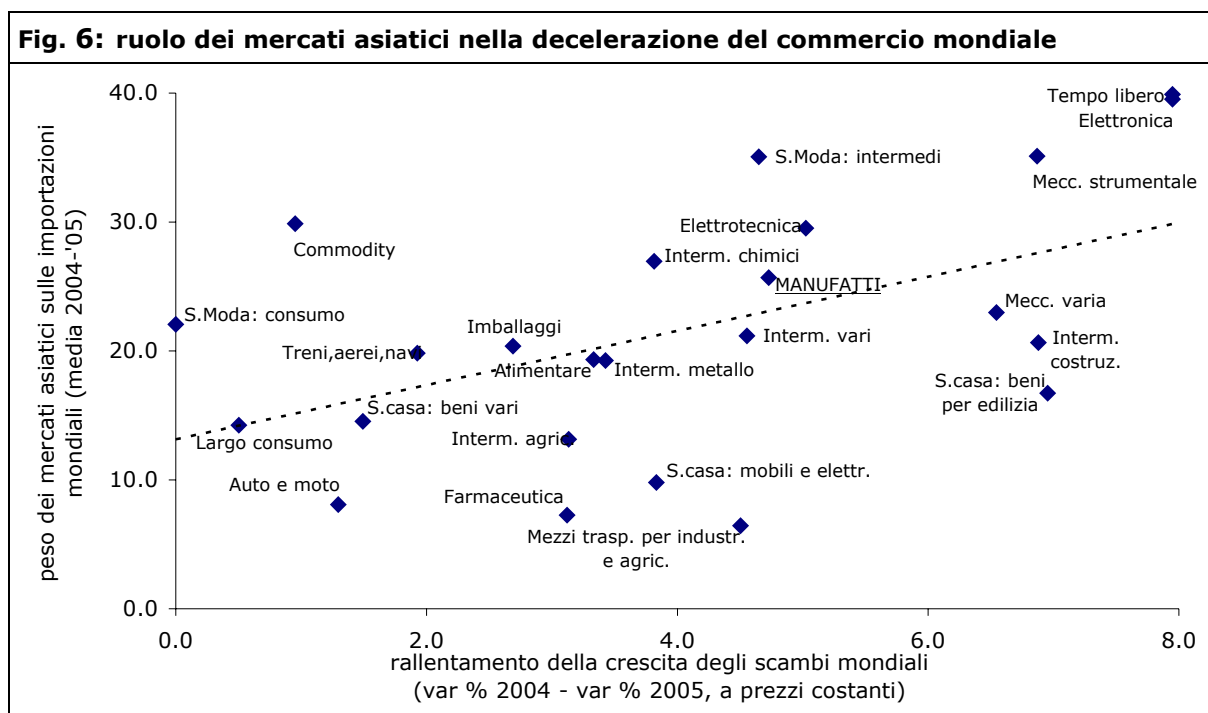
La vulnerabilità delle economie asiatiche emergenti ai rincari della bolletta energetica è misurata dal fatto che nel 2005 esse hanno fornito un contributo alla crescita del commercio mondiale più in linea con quello fornito da Europa Occidentale e Nafta, mentre nel 2004 il loro apporto era risultato quasi doppio rispetto a quello delle altre grandi aree economiche (Fig. 5).

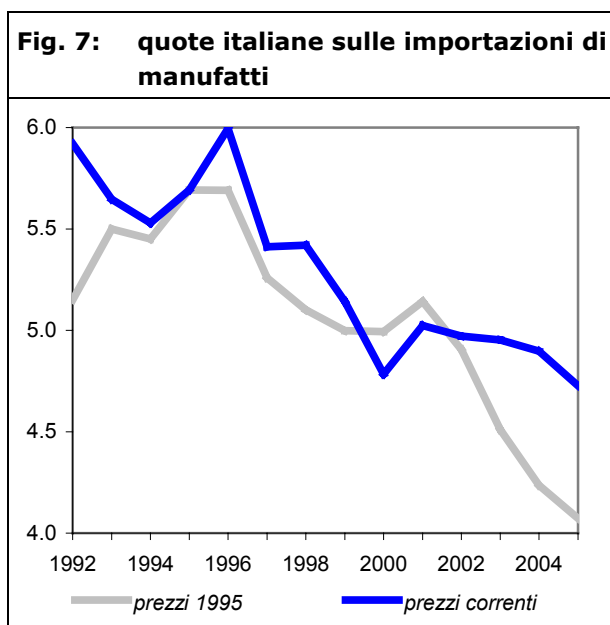
Il rallentamento delle importazioni asiatiche ha influenzato anche i risultati a livello settoriale. I comparti in cui la decelerazione del commercio internazionale ha as-



sunto maggior rilevanza, infatti, sono quelli in cui le economie emergenti orientali detengono il maggior peso in termini di assorbimento degli scambi mondiali (Fig. 6). Particolarmente significativi sono i casi dell'*Elettronica*, caratterizzata da processi di internazionalizzazione produttiva concentrati soprattutto in Asia, e della *Meccanica strumentale*, la cui domanda risponde alla crescente vocazione manifatturiera di queste economie. Il rallentamento degli scambi internazionali è risultato invece più contenuto in altri settori, quali *Automobili e motocicli* e *Largo consumo non alimentare*, che risultano meno influenzati dal ciclo economico asiatico.

In questo contesto, **gli esportatori italiani hanno mostrato ulteriori segnali di debolezza** (Fig. 7). La quota da essi detenuta, infatti, ha evidenziato una flessione, non solo a prezzi costanti ma anche a prezzi correnti. Si è quindi avuto un peggioramento rispetto a quanto osservato nei primi anni del decennio, quando il fatturato realizzato





all'estero dalle aziende italiane aveva mostrato una dinamica sostanzialmente in linea con quella del valore monetario degli scambi mondiali.

Il risultato negativo dell'anno da poco concluso può in parte derivare da alcune situazioni contingenti, tra le quali assume particolare rilevanza la persistente stagnazione di molte economie europee e, per il *Sistema moda*, la cessazione dell'accordo multifibre; sempre nel breve periodo, inoltre, sulla quota a prezzi correnti ha influito negativamente l'arresto della fase di apprezzamento dell'euro.

Esistono comunque fattori più strutturali che da alcuni anni contribuiscono a deteriorare la competitività dell'industria italiana sui mercati internazionali.

L'analisi della *performance* esportativa delle aziende italiane nei primi anni di questo de-

Tab. 1: evoluzione delle quote di mercato nei settori del Made in Italy (1)

quote 2005 (prezzi correnti)	Italia	Germania	Francia	Stati Uniti	Cina	Altri Asia	Rep.Ceca Polonia Ungheria	America Latina
America Latina	4.6	2.6	1.9	9.9	20.2	8.3	0.2	35.3
Asia	4.4	2.0	2.9	5.6	35.2	31.9	0.1	4.0
Nuovi paesi UE	13.4	23.9	4.5	0.8	6.6	1.9	13.9	1.1
Resto Europa	20.3	11.1	3.9	2.6	20.9	5.1	5.5	1.8
Europa Occ.	12.0	11.6	8.0	2.4	6.6	6.5	4.8	2.7
Nafta	6.0	2.4	2.4	12.1	20.3	18.1	0.4	5.1
N. Africa e M.O.	10.9	3.9	7.9	3.0	20.4	18.3	0.6	5.7
Oceania e S. Africa	6.8	4.0	1.8	5.2	27.2	24.1	0.2	4.3
Mondo	9.6	7.7	5.4	5.2	16.5	14.2	3.0	3.9
variazione quote 2001-2005	Italia	Germania	Francia	Stati Uniti	Cina	Altri Asia	Rep.Ceca Polonia Ungheria	America Latina
America Latina	-2.0	0.3	-0.9	-4.0	9.3	-2.4	0.0	1.2
Asia	-0.4	0.3	0.1	-1.7	2.8	-2.7	0.0	1.2
Nuovi paesi UE	-3.5	-1.4	0.2	-0.3	-0.9	-0.8	4.3	0.3
Resto Europa	-3.1	-2.3	-0.6	-2.0	10.0	-1.7	0.0	0.1
Europa Occ.	-1.3	-0.1	-0.4	-1.0	2.4	-0.9	0.7	-0.1
Nafta	-1.2	0.5	0.1	-1.9	6.8	-4.3	0.1	1.2
N. Africa e M.O.	-1.6	-0.2	-1.8	-2.2	9.1	-5.0	-0.2	1.0
Oceania e S. Africa	-0.5	0.4	0.0	-1.5	6.8	-4.8	0.0	0.1
Mondo	-0.9	0.3	-0.2	-1.7	3.8	-2.7	0.6	0.4

(1) Include i settori: Alimentare, Sistema moda, Sistema casa.

Tab. 2: evoluzione delle quote di mercato nei settori del comparto Elettromeccanico (2)

quote 2005 (prezzi correnti)	Italia	Germania	Francia	Stati Uniti	Cina	Altri Asia	Rep.Ceca Polonia Ungheria	America Latina
America Latina	7.8	14.0	3.9	26.5	4.7	9.9	0.5	14.5
Asia	2.7	10.5	2.1	12.9	11.1	48.7	0.3	0.3
Nuovi paesi UE	9.7	41.0	5.5	1.4	1.3	4.6	8.1	0.1
Resto Europa	15.0	28.8	5.3	3.6	3.5	5.6	5.0	0.2
Europa Occ.	9.4	20.8	8.1	6.2	3.0	6.6	7.4	0.6
Nafta	2.7	9.0	1.9	21.0	7.5	18.9	0.6	1.6
N. Africa e M.O.	15.4	15.2	9.8	11.4	7.1	13.0	0.5	0.4
Oceania e S. Africa	6.1	15.7	3.3	16.3	7.2	22.5	0.3	0.9
Mondo	6.8	16.6	5.0	11.6	6.0	19.3	3.6	1.0
variazione quote 2001-2005	Italia	Germania	Francia	Stati Uniti	Cina	Altri Asia	Rep.Ceca Polonia Ungheria	America Latina
America Latina	-0.4	1.5	-0.8	-5.7	1.9	-0.6	0.1	3.1
Asia	-0.2	1.5	-0.1	-4.7	2.4	1.9	0.1	0.0
Nuovi paesi UE	-0.5	-0.5	0.0	-0.5	0.5	1.2	2.3	0.0
Resto Europa	0.5	3.4	0.4	-3.2	2.1	1.3	1.3	0.1
Europa Occ.	0.0	-0.2	0.0	-2.8	1.2	-0.5	1.6	0.2
Nafta	0.1	0.7	-0.2	-3.7	3.9	-1.4	0.2	0.5
N. Africa e M.O.	-0.2	2.0	-0.9	-3.3	2.7	-1.3	0.0	0.0
Oceania e S. Africa	0.3	0.4	0.1	-4.7	3.2	-2.2	0.1	0.3
Mondo	0.1	1.1	-0.1	-4.0	2.3	0.4	0.9	0.1

(2) Include i settori: Intermedi in metallo, Meccanica Strumentale e Varia, Elettrotecnica.

cennio in due comparti chiave per la nostra economia come il *Made in Italy* e la filiera Elettromeccanica permette di mettere in luce i più rilevanti di questi fattori. **Nei settori tradizionali del *Made in Italy*, infatti, le aziende italiane hanno visto le proprie quote di mercato erose prevalentemente dai nuovi concorrenti emergenti, in particolare cinesi** (Tab. 1). I produttori italiani, soprattutto del *Sistema moda* e del *Sistema casa* e sui mercati in fase di accentuata crescita, si sono trovati spiazzati da una concorrenza basata prevalentemente sul prezzo, alla quale non hanno più potuto contrapporre la leva della svalutazione. Nel caso dei mercati più maturi, come il Nafta e l'Oceania, d'altra parte, non hanno potuto contare su adeguate strutture distributive.

Nel comparto Elettromeccanico, invece, la quota degli esportatori italiani è risultata sostanzialmente stabile, ma con rilevanti differenze nei diversi mercati di sbocco (Tab. 2). I risultati colti dalle nostre aziende riflettono la loro specializzazione produttiva, maggiormente indirizzata verso i beni strumentali con elevati livelli di specializzazione ma più vulnerabile sul fronte dei macchinari per le grandi produzioni di serie indifferenziate, in cui la competizione è anche basata sullo sviluppo di adeguate strutture di assistenza direttamente nei mercati serviti. Ne è una riprova il fatto che sui mercati dei paesi emergenti come America Latina, Asia e Nord Africa e Medio Oriente gli esportatori italiani abbiano perso quote non solo nei confronti dei nuovi competitori, ma anche delle

Tab. 3: importazioni mondiali di manufatti (prezzi costanti)

	(var. % medie annue)			
	2004	2005	2006	2007
Mondo	11.3	6.6	7.3	7.6
Europa Occidentale	6.7	4.4	4.5	5.2
Nuovi paesi UE	7.5	7.5	8.4	9.6
Resto Europa	20.6	13.5	11.8	12.9
Nord Africa - Medio Oriente	11.7	10.2	7.6	8.7
NAFTA	9.9	6.5	6.4	5.9
America Latina	28.1	12.2	8.6	8.5
Asia	19.0	8.3	11.6	11.3
Oceania e Sud Africa	12.9	8.9	5.3	5.9

aziende tedesche, le cui strutture estere per l'assistenza tecnica hanno consentito loro incrementi di quota.

Questi risultati riflettono anche i processi di specializzazione produttiva che da alcuni anni stanno caratterizzando il panorama manifatturiero mondiale, con i paesi più maturi che stanno sviluppando la tendenza a privilegiare le lavorazioni delle diverse filiere produttive caratterizzate da maggior valore aggiunto e grado di specializzazione, mentre i paesi emergenti assumono sempre più il ruolo principale nelle produzioni con elevate economie di scala e contenuti innovativi più limitati (anche per effetto dei processi di delocalizzazione attuati dai produttori delle aree di più antica industrializzazione), con una domanda di beni strumentali meno rispondente all'offerta italiana.

Nel biennio 2006-'07, a fronte di una dinamica complessiva del commercio mondiale solo debolmente in accelerazione (a prezzi costanti), **le importazioni dei paesi delle aree emergenti continueranno a mostrare gli spunti di crescita più sostenuti.** Quelle dei mercati asiatici e dell'Europa Centro Orientale dovrebbero mantenere tassi medi annui superiori al 10% e quelle sudamericane e del bacino meridionale del Mediterraneo dell'8% circa (Tab. 3). Quest'ultimo gruppo di paesi dovrebbe continuare a beneficiare delle elevate quotazioni petrolifere, che, sebbene attese in rientro nel prossimo biennio, dovrebbero comunque mantenere un livello superiore ai 45 dollari. Per le buone potenzialità di questi mercati a noi geograficamente vicini e con un grado di integrazione con l'Europa progressivamente crescente, nell'approfondimento di questo rapporto è stata sviluppata un'analisi dettagliata del posizionamento e delle opportunità che gli esportatori italiani potrebbero avere in quest'area.

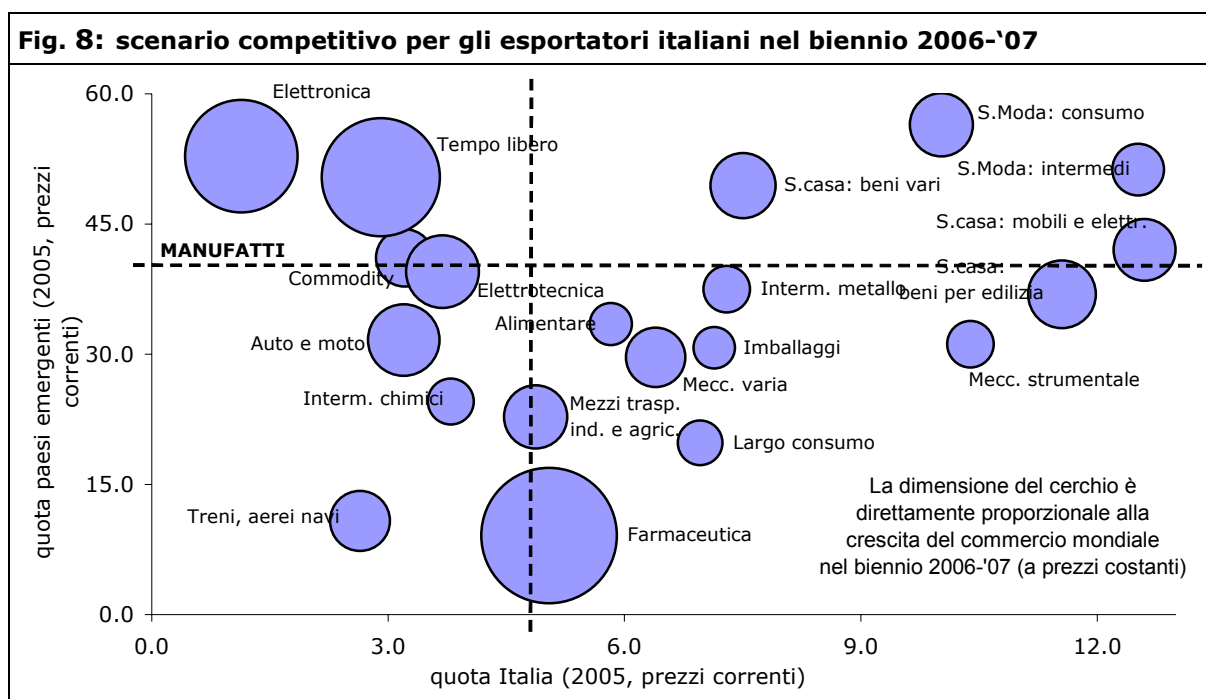
I processi di aggiustamento degli squilibri in alcune importanti economie, come Stati Uniti, Cina e altri paesi asiatici, limiteranno, rispetto al recente passato, la crescita del commercio mondiale nei settori la cui domanda è prevalentemente attivata dalla produzione industriale e dagli investimenti. **Lo sviluppo degli scambi risulterà ancora molto sbilanciato verso quei comparti dove i processi di innovazione di prodotto e frammentazione internazionale dei processi produttivi sono più significativi,**

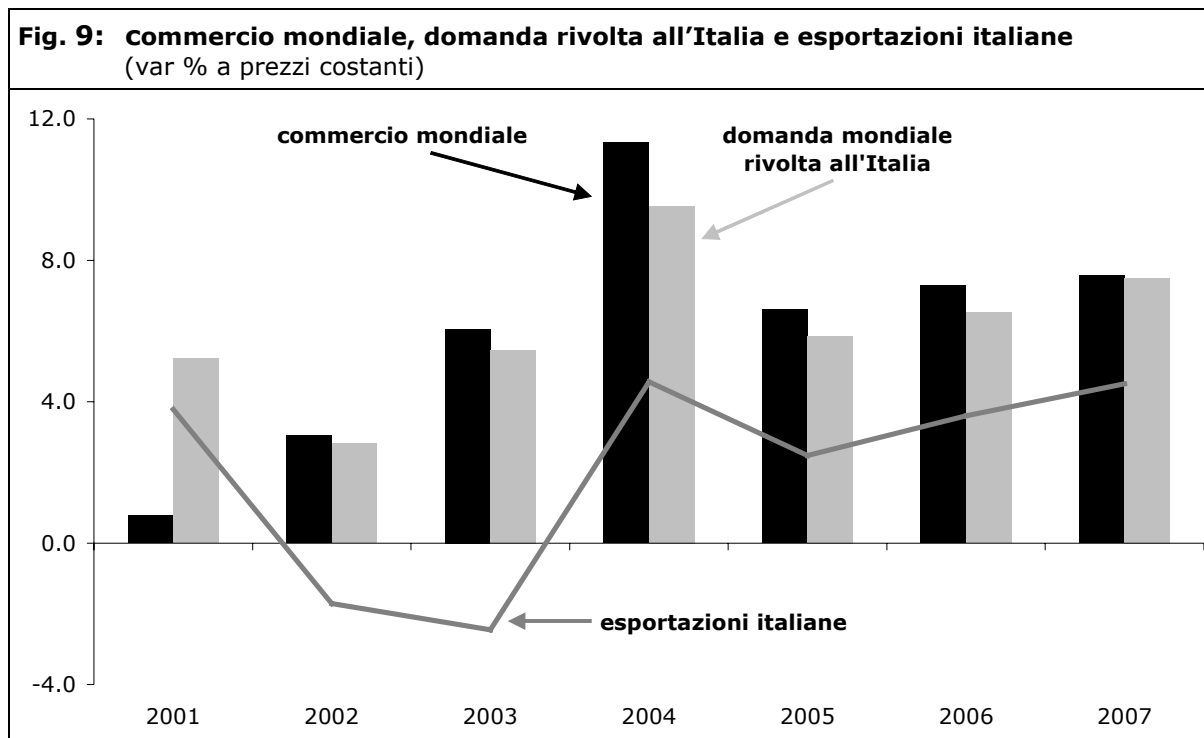
quali *Elettronica*, *Farmaceutica* e *Tempo libero* (grazie alla componente della cine-foto-ottica con tecnologia digitale). Al netto di questi settori, il commercio mondiale mostrerà una dinamica più contenuta, di poco superiore al 5.5% annuo.

L'inasprimento dello scenario competitivo sui mercati mondiali ed il probabile riapprezzamento dell'euro sul dollaro nel 2007 non favoriranno quindi gli esportatori italiani, rendendo più stringente la scelta tra diverse strategie, se cioè privilegiare la redditività o i volumi delle vendite all'estero. Questa pressione competitiva sarà parzialmente meno intensa per quelle aziende che sono riuscite ad introdurre nei propri prodotti elementi qualitativi in grado di differenziarli dalla concorrenza, rendendoli meno sensibili alle fluttuazioni dei cambi. Dovrebbero rientrare in questa categoria i settori della *Meccanica* e, all'interno del *Made in Italy*, quelli che hanno saputo posizionarsi sulle fasce qualitative di mercato medio-alte.

Più capaci di affrontare la concorrenza estera dovrebbero inoltre risultare i produttori dei settori in cui il nostro paese ha attratto nel recente passato consistenti investimenti di aziende multinazionali, come la *Farmaceutica* e il *Largo consumo* non alimentare, che dovrebbero mantenere anche nei prossimi anni buone prospettive di crescita e nei quali la concorrenza portata dai paesi emergenti è ancora limitata (Fig. 8).

Un ulteriore elemento di sostegno alla crescita delle esportazioni italiane potrebbe venire dal progressivo aprirsi di alcuni mercati dei paesi emergenti al commercio con l'estero. Grazie alla prorompente forza di penetrazione mostrata da molti nuovi competitori, sostenuta da significativi vantaggi in termini di costi di produzione, mercati, che fino a pochi anni fa erano sostanzialmente chiusi agli scambi internazionali, iniziano a rappresentare valide alternative a quelli tradizionali. Inoltre, la crescita delle importazioni va di pari passo con lo sviluppo delle strutture logistiche e commerciali, rendendo quindi più facile





l'accesso a questi nuovi potenziali mercati anche agli esportatori dei paesi più lontani geograficamente o per grado di industrializzazione. Un'analisi di tali opportunità è stata effettuata nel capitolo di questo rapporto dedicato alle nuove modalità di sviluppo del commercio internazionale emerse negli ultimi anni e ai loro riflessi per gli esportatori italiani.

Combinando le prospettive di crescita dei diversi mercati con la struttura settoriale e geografica delle esportazioni italiane è possibile quantificare **la domanda mondiale rivolta all'Italia** (Fig. 9). L'evoluzione di quest'ultima **dovrebbe risultare solo marginalmente inferiore** (e tendenzialmente uguale) **a quella prevista per il commercio mondiale nel suo insieme**, evidenziando quindi come la specializzazione produttiva e geografica delle esportazioni italiane non dovrebbe risultare troppo penalizzante nel biennio 2006-'07. Senza significativi mutamenti nelle strategie fin qui adottate, tuttavia, le vendite all'estero realizzate dalle imprese italiane potrebbero non essere in grado né di sfruttare appieno le opportunità offerte dai mercati internazionali né di avviare una significativa ripresa dei livelli di attività industriali.

DINAMICHE DEL COMMERCIO MONDIALE E OPPORTUNITÀ PER GLI ESPORTATORI ITALIANI

Da molti anni, il sistema industriale italiano è caratterizzato dalle diverse strategie di internazionalizzazione attuate dalle imprese manifatturiere, in funzione, prevalentemente, della loro dimensione. Da un lato, infatti, le imprese medio grandi da più anni stanno perseguendo strategie volte a sfruttare in modo continuativo le opportunità offerte dai singoli mercati esteri. Dall'altro, le scelte delle imprese meno strutturate sono state per molto tempo dominate da comportamenti tattici, volti a riorientare velocemente la propria offerta verso i mercati di volta in volta ritenuti più dinamici e profittevoli.

Negli scorsi decenni, spesso la crescita delle vendite all'estero, ottenuta anche grazie all'elevata flessibilità delle piccole imprese italiane, ha compensato, o per lo meno attenuato, gli effetti sui livelli di attività interni dovuti alle fasi cicliche negative del mercato nazionale.

Uno dei fattori che maggiormente ha caratterizzato gli ultimi anni, invece, è stato il venir meno di questa capacità di reazione delle imprese medio piccole alle difficoltà del mercato nazionale. Tra il 2001 e il 2005, le vendite in Italia di manufatti hanno registrato una diminuzione complessiva dell'1% ma, nello stesso periodo, le nostre esportazioni non sono andate oltre una crescita dello 0.5% annuo, di gran lunga superata da quella del commercio mondiale (7% annuo).

Questi fenomeni sono stati ampiamente dibattuti e le loro cause sono state individuate in molteplici fattori: dal venir meno del sostegno del cambio ai problemi posti dal modello di specializzazione dell'industria italiana, dal progressivo indebolimento degli "animal spirits" industriali della società italiana alla crescente aggressività che sta caratterizzando molti paesi in via di sviluppo, dove i vantaggi di un basso costo del lavoro si stanno sempre più combinando con conoscenze tecnologiche e organizzative elevate, "importate" dai paesi più sviluppati.

Un ulteriore fattore che spiega la minor reattività delle imprese italiane è rappresentato dalle mutate modalità di sviluppo del commercio internazionale, che rende le strategie basate sul riorientamento dell'offerta verso i mercati di volta in volta più redditizi incapaci di produrre gli stessi risultati del passato.

In questo capitolo analizzeremo alcuni aspetti dell'evoluzione del commercio mondiale che sono emersi negli anni più recenti e che, molto probabilmente, caratterizzeranno l'immediato futuro. Scopo di questa analisi è fornire ulteriori elementi di riflessione che possano contribuire all'avvio di una fase di innovazione strategica di cui, a nostro avviso, molte imprese medio piccole necessitano.

Il primo fenomeno da sottolineare è senza dubbio rappresentato dalla spinta che la progressiva integrazione commerciale di alcune regioni sta dando allo sviluppo del commer-

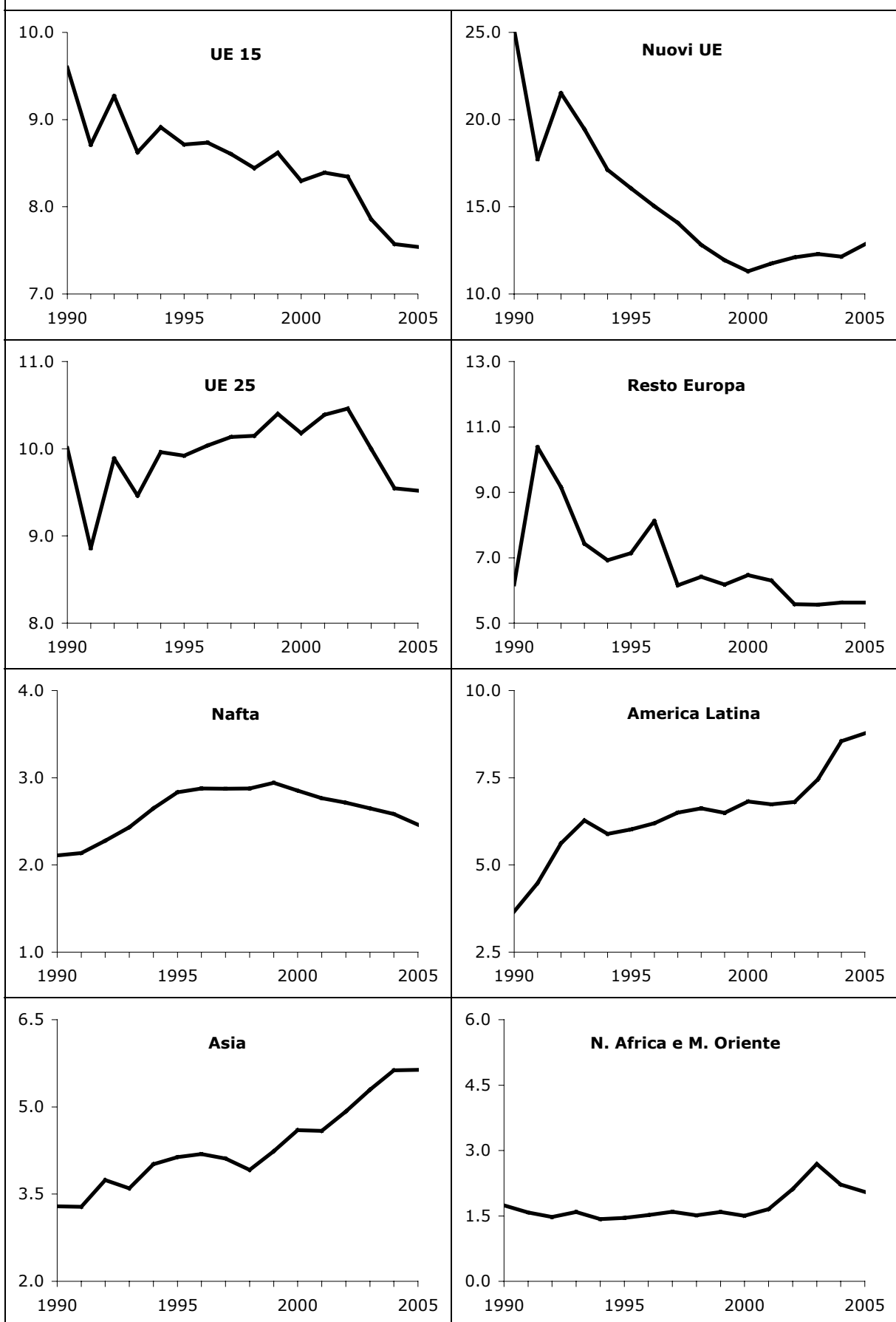
cio internazionale. La crescita degli scambi tra paesi geograficamente vicini non è una novità degli anni più recenti, ma, mentre nel passato essa è avvenuta soprattutto grazie all'instaurazione "politica" di aree economiche comuni (ad esempio la Comunità Europea e il Nafta), negli anni più recenti sembra che a guidarla siano i fenomeni di riallocazione su base mondiale dei potenziali produttivi.

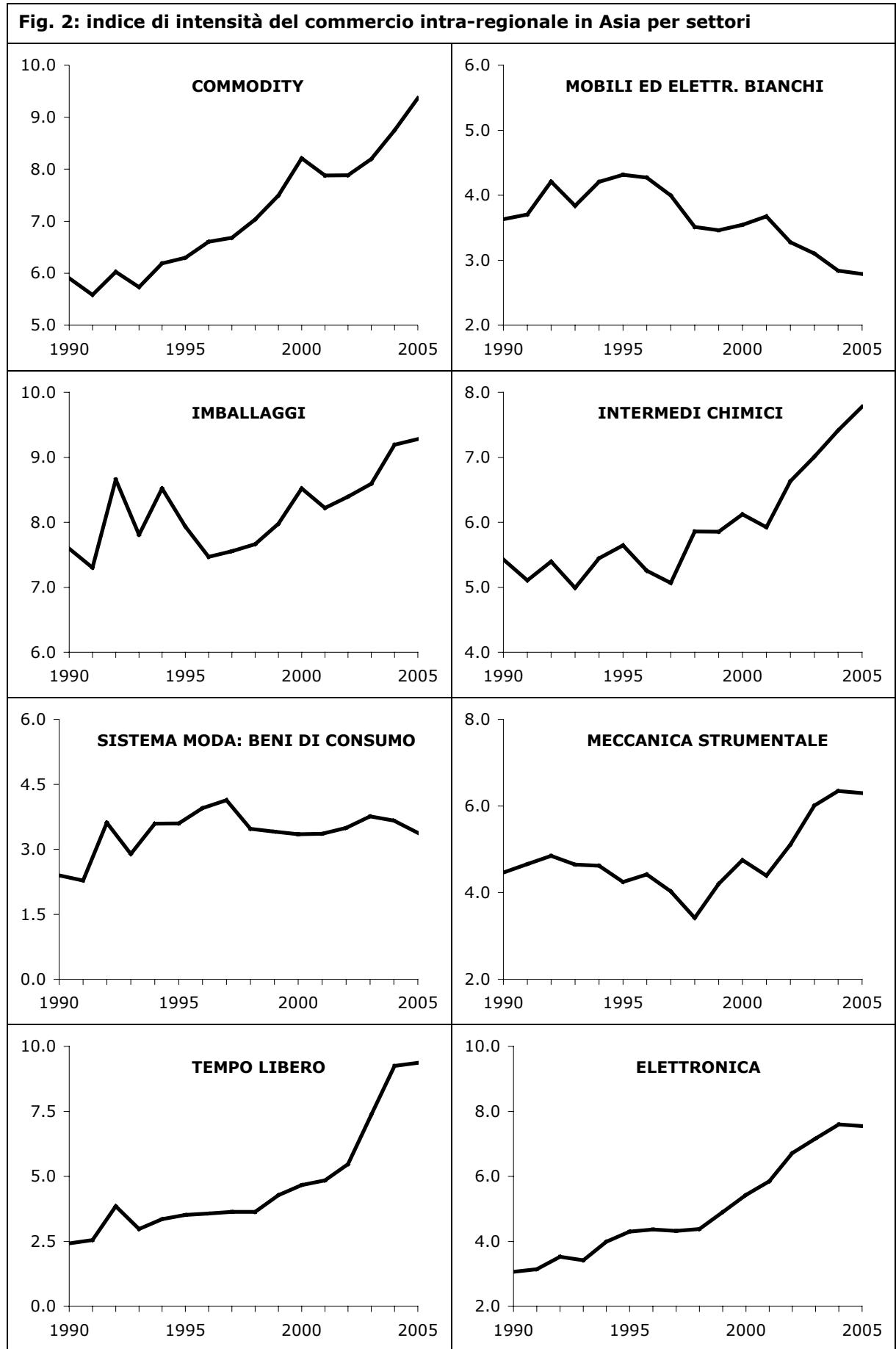
La costruzione di indicatori in grado di misurare questi processi è stata oggetto di numerosi studi. L'indicatore qui utilizzato è un Indice di intensità del commercio intra-regionale, le cui ipotesi sono legate ai modelli gravitazionali¹. Nella figura 1, è riportato questo indicatore per otto delle principali aree di commercio mondiale.

Dall'analisi dei grafici emerge chiaramente come sia in atto un processo di integrazione regionale in Asia e in America Latina, mentre la regione Nafta, dopo l'integrazione della prima metà degli anni '90, sta registrando da quasi un decennio un processo opposto. Più complessa è l'analisi per la Comunità Europea, nella quale sembrano convivere due tendenze tra loro opposte. Da un lato, si registra una crescente importanza del commercio extra-regionale per la UE a 15 paesi, che trova spiegazione, nella seconda metà degli anni novanta, nelle attese di allargamento dell'Unione e, negli anni più recenti, nelle penetrazione del mercato comunitario da parte dei paesi emergenti. Dall'altro, invece, per i nuovi membri della UE è prevalso, in un primo periodo, l'effetto della disintegrazione dell'area di libero scambio del COMECON e, successivamente, il processo di avvicinamento agli altri paesi dell'Unione; solo negli ultimi anni si assiste ad una moderata integrazione commerciale al loro interno. Complessivamente, la UE a 25 ha registrato una fase di debole integrazione fino al 2002, cui è seguito negli ultimi 3 anni un processo di apertura agli scambi extra-regionali.

Il processo di integrazione più forte riguarda l'Asia. La scomposizione settoriale del fenomeno (Fig. 2) consente di evidenziare come questo processo riguardi prevalentemente i comparti a monte delle diverse filiere produttive (beni intermedi, componentistica meccanica ed elettronica, semilavorati) e trovi giustificazione nella progressiva integrazione dell'economia asiatica in un sistema manifatturiero transnazionale. Meno intenso è il processo di integrazione dell'America Latina, concentrato solo su alcuni comparti (soprattutto Sistema casa: mobili ed elettrodomestici bianchi e Mezzi di trasporto per industria e agricoltura) ma ugualmente trainato dagli investimenti esteri realizzati in alcuni paesi dell'area da produttori delle economie più avanzate.

¹ Il modello gravitazionale suggerisce che i flussi di commercio con l'estero tra due paesi partner siano direttamente proporzionali alla dimensione economica dei due paesi e inversamente proporzionali alla loro distanza. Sotto questa ipotesi, è possibile costruire un Indice di intensità di commercio intra-regionale confrontando il rapporto tra il commercio intra-regionale e il PIL della regione con il rapporto tra il commercio extra-regionale e il PIL mondiale. Sia per il commercio estero sia per il PIL sono state considerate delle serie storiche a dollari costanti del 1995.

Fig. 1: indice di intensità del commercio intra-regionale



Tuttavia, al fine di valutare i cambiamenti nel modello di sviluppo del commercio internazionale maggiormente utili alla definizione di strategie di internazionalizzazione più efficaci per le imprese italiane, può essere più opportuno focalizzare l'attenzione non tanto al fenomeno complessivo dell'integrazione regionale, quanto alla sola parte riguardante le importazioni delle diverse aree (Tab. 1).

Nel continente asiatico, ad esempio, il grado di integrazione commerciale tra i diversi paesi ha raggiunto nell'ultimo decennio un livello superiore al 70%, prossimo a quello

del sistema economico internazionale più evoluto: la Comunità Europea. Oltre al *Far East*, anche l'America Latina, parzialmente aiutata dall'adozione di aree di libero scambio al suo interno (Mercosur e Patto Andino), sta mostrando segnali di un fortissimo processo di integrazione commerciale, che ha portato nell'ultimo decennio la quota di importazioni proveniente da paesi dell'area a quasi il 30% del totale, con un incremento di oltre 10 punti. Tra le economie più avanzate, invece, questi fenomeni appaiono in rallentamento, dopo aver raggiunto la massima intensità nei decenni passati, con alcune eccezioni legate a specifici settori manifatturieri.

Con un dettaglio settoriale, emergono alcuni spunti di analisi piuttosto interessanti, soprattutto nel continente americano (Tab. 2). Nei comparti dell'*automotive* si assiste, infatti, ad un forte processo di progressiva chiusura dei mercati sudamericani nei confronti degli esportatori extra-area, mentre nella parte settentrionale del continente si sta verificando il processo opposto, anche se le quote di importazioni complessive soddisfatte da paesi Nafta restano ancora molto elevate e superiori alla media dell'area. Dinamiche simili stanno caratterizzando anche altri due settori, *Largo consumo* e *Imballaggi*, legati tra loro da uno stretto legame produttivo e fortemente influenzati dalle politiche di internazionalizzazione attuate dalla multinazionali, soprattutto nella detergenza e cosmesi. Con riferimento al continente asiatico, invece, quasi tutti i settori stanno mostrando una quota molto elevata e crescente di importazioni soddisfatte con flussi intra-area, anche in settori destinati al consumo finale (come il *Sistema moda: beni di consumo*); si va quindi delineando un quadro competitivo per le imprese italiane in rapido peggioramento, nonostante l'intensità della crescita di questi mercati.

Nei casi sopra esposti, la quota elevata e crescente di flussi intra-area sulle importazioni complessive crea barriere all'ingresso o alla permanenza per gli esportatori extra-area. Questi potrebbero riuscire a sfruttare a proprio vantaggio tali fenomeni, solo a patto di riuscire a stabilire in alcuni dei paesi della regione terminali produttivi o commerciali sufficientemente strutturati. E' inoltre evidente come le strategie di penetrazione di tale area

Tab. 1: quota delle importazioni soddisfatte da flussi intra-area (a prezzi costanti)

	1995	2005	Var. 95-05
UEM	60.4	57.8	-2.7
UE 15	71.7	67.0	-4.7
Nuovi paesi UE	12.8	12.1	-0.7
UE 25	75.0	72.9	-2.0
Resto Europa	11.1	9.0	-2.1
Totale Europa	80.7	78.7	-2.0
Nafta	41.8	35.6	-6.2
America Latina	17.8	28.2	10.3
Asia	58.4	70.9	12.5
N. Africa e M.O.	1.7	2.8	1.0

Tab. 2: alcuni casi settoriali rilevanti di integrazione/disintegrazione commerciale
(quota delle importazioni intra-area sulle importazioni totali, a prezzi costanti)

area	settore	1995	2005	Var. 95-05
Nafta	Auto e moto	55.2	41.3	-13.9
America Latina	Auto e moto	18.2	37.4	19.2
Asia	Auto e moto	40.9	60.0	19.1
Nafta	Imballaggi	58.9	56.8	-2.1
America Latina	Imballaggi	26.6	45.6	19.0
Asia	Imballaggi	74.5	81.6	7.1
Nafta	Largo consumo	61.6	56.4	-5.2
America Latina	Largo consumo	26.1	51.5	25.5
Nafta	Mezzi trasp. per industr. e agric.	74.0	67.3	-6.7
America Latina	Mezzi trasp. per industr. e agric.	27.6	60.7	33.1
America Latina	S. casa: mobili e elettr. bianchi	21.6	52.4	30.8
Asia	S. casa: mobili e elettr. bianchi	66.1	82.1	16.0
Asia	S. moda: beni di consumo	65.4	72.8	7.4
Asia	Tempo libero	63.5	81.9	18.3
Asia	Meccanica strumentale	47.4	60.7	13.2

debbano essere uniche e non frammentate nei diversi mercati. Per far ciò, alle aziende italiane è però richiesta l'adozione di strategie volte al superamento del loro principale *gap*, costituito dalla limitata dimensione media e quindi dalle insufficienti disponibilità finanziarie necessarie allo sviluppo di strutture sui mercati esteri. Il tema della creazione di consorzi di imprese o del loro accorpamento per raggiungere una massa critica adeguata a questa sfida è stato già ampiamente sottolineato e non sarà ulteriormente approfondito in quest'analisi.

Un ulteriore fenomeno che da alcuni anni caratterizza l'evoluzione del commercio mondiale, e che in parte è alla base del forte processo di integrazione intra-regionale degli scambi asiatici sopra descritto, è quello del crescente peso delle esportazioni provenienti dai paesi emergenti, grazie soprattutto al basso costo del lavoro che li caratterizza. Per misurare questo fenomeno sono stati costruiti due indicatori, basati sulla distanza chilometrica tra paesi importatori ed esportatori e sul livello medio di reddito (misurato dal PIL pro capite) degli esportatori sui diversi mercati². Se sul versante del reddito pro capite degli esportatori si assiste ad un *trend* cedente con intensità quasi costante (Fig. 3), come segnale della crescente quota di mercato detenuta dai produttori dei paesi emergenti, dal lato della distanza media degli scambi di manufatti si assiste ad una dinamica

² Per gli aggregati geografici e settoriali, la distanza e il reddito pro capite degli esportatori sono stati calcolati come media, rispettivamente, delle distanze e dei redditi pro capite degli esportatori di ogni singolo flusso, pesati per il valore monetario dei flussi stessi. Il reddito pro capite è stato utilizzato come *proxy* del costo del lavoro per segnalare i vantaggi competitivi legati al fattore prezzo.

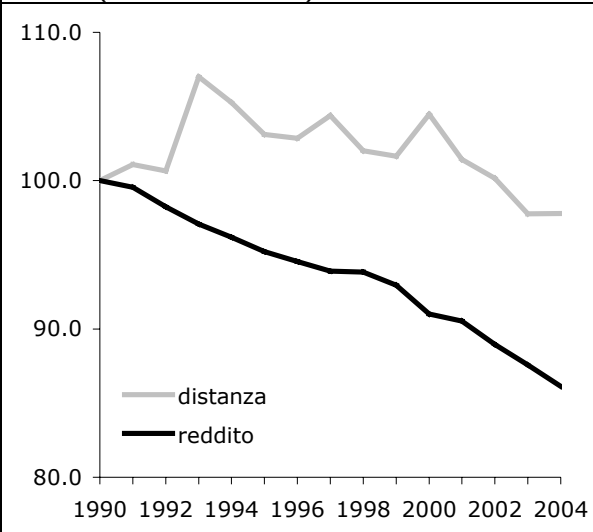
meno lineare, con varie fasi di flessione legate ai processi di integrazione commerciale regionale sopra descritti e repentini incrementi della distanza, dovuti probabilmente alle grosse crisi economico-finanziarie che negli scorsi anni hanno caratterizzato alcuni mercati.

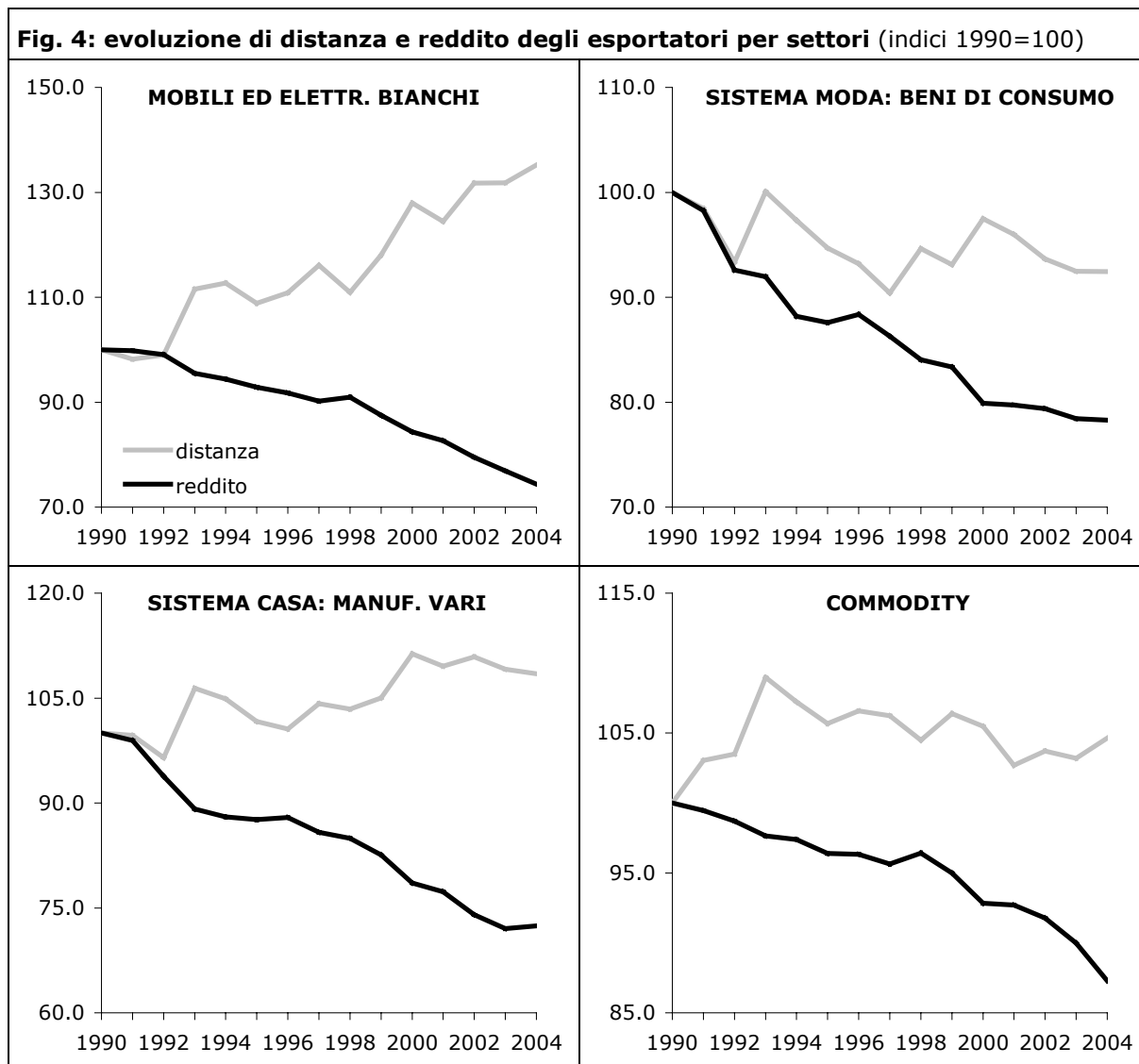
In un'ottica settoriale, è possibile classificare i vari comparti in base all'intensità che caratterizza i fenomeni di allargamento del raggio d'azione delle esportazioni dei paesi emergenti grazie ai vantaggi competitivi basati sul prezzo, ricavandone utili indicazioni circa le modificazioni in atto nello scenario internazionale e i concorrenti che i produttori italiani si trovano a fronteggiare.

Da questo punto di vista (Fig. 4), la situazione più difficile appare quella del *Sistema casa: mobili ed elettrodomestici bianchi*, in cui il fenomeno, oltre che assai rilevante, appare negli ultimi anni in accelerazione, con una riduzione media annua del reddito degli esportatori del 3.4% dal 2001 al 2004 ed un incremento della distanza media degli scambi mondiali, sempre nello stesso periodo, del 2.8%, sostenuta soprattutto dalle importazioni dei paesi europei (dove tale variazione è stata superiore al 5%). Il fenomeno appare molto rilevante anche in altri due comparti chiave del *Made in Italy*, come il *Sistema moda: beni di consumo* e il *Sistema casa: manufatti vari*, anche se negli ultimi anni è apparso in fase di attenuazione. Ciò potrebbe segnalare il probabile raggiungimento di un nuovo equilibrio negli scambi mondiali di questi beni, nei quali quindi i produttori italiani potrebbero non essere ulteriormente penalizzati nei prossimi anni. Il fenomeno è ugualmente rilevante ma senza particolari trend in settori quali il *Sistema moda: beni intermedi*, *Sistema casa: beni per l'edilizia*, *Intermedi in metallo*, *Automobili e motocicli e Commodity*, settore quest'ultimo in cui la rilevanza dei costi di trasporto non è comunque riuscita ad arginare completamente la competitività di prezzo dei produttori emergenti. Rilevante solamente su scala europea è invece il fenomeno nell'*Elettronica*, dove il calo del reddito medio pro capite dei paesi esportatori è risultato tra i più intensi nel panorama mondiale.

Sempre i rilevanti vantaggi di prezzo detenuti dai produttori emergenti sono alla base di un ulteriore fenomeno che sta caratterizzando il commercio mondiale e che potrebbe, a differenza del precedente, prospettare nuove opportunità per gli esportatori italiani. La fortissima convenienza di molte produzioni provenienti dai paesi emergenti, infatti, è riuscita, in molti casi, a "scardinare" la storica chiusura al commercio mondiale di molti mercati, soprattutto quelli a basso reddito. Questa non sta coinvolgendo solamente, co-

Fig. 3: evoluzione della distanza e del reddito medio degli esportatori (indici 1990=100)





me in passato, i beni destinati alla trasformazione industriale, ma si sta ampliando anche ai manufatti destinati al consumo finale delle famiglie, sostenuti anche da progressivi incrementi nel reddito disponibile. Ciò sta avvenendo grazie allo sviluppo di un'attività manifatturiera più solida, in grado di fornire maggiori contributi in termini di crescita occupazionale e, di conseguenza, reddituale, e di svincolare il modello di sviluppo da un'economia autosufficiente basata prevalentemente sull'attività agricola ad una industriale caratterizzata da un maggior scambio di beni.

La forza con cui le produzioni a basso prezzo stanno penetrando alcuni dei mercati a minor reddito è tale che il volume delle importazioni inizia a raggiungere livelli di massa critica per i quali è necessaria la nascita di strutture distributive e commerciali adeguate a gestire l'accresciuta movimentazione di merci. In tale contesto, si aprono delle opportunità anche per i produttori industrializzati e quelli geograficamente più distanti, superando la scarsa convenienza ad effettuare investimenti diretti in attività commerciali, che in passato avevano frenato le loro opportunità di sbocco su questi mercati, peraltro considerati non particolarmente profittevoli.

Tab. 3: opportunità per i paesi industrializzati nei mercati in progressiva apertura al commercio internazionale

paese	settore	import 2004 (mil. euro)	crescita m.a. delle import settoriali (1994-'04, pr. cost.)	variazione quota esportatori "Ricchi"* (1993-'02, pr. corr.)	variazione quota esportatori "Ricchi" (2002-'04, pr. corr.)
Cina	Elettronica	77 311	21.8	-19.1	-1.1
Tailandia	Elettronica	17 828	10.8	-10.4	-0.1
Malesia	S. Moda: beni di consumo	1 571	9.4	-6.1	-1.4
Cile	Alimentare	640	7.7	-11.0	-0.4
Slovacchia	S. Casa: beni per edilizia	526	15.6	-8.9	6.8
Ucraina	Largo consumo	509	28.3	-22.7	0.9
Filippine	S. Moda: beni di consumo	472	6.4	-29.3	-1.0
Malesia	Largo consumo	463	7.4	-11.5	0.6
Cina	S. Casa: mobili e elettrodom.	417	14.3	-24.6	5.5
Romania	Largo consumo	390	24.1	-15.8	-0.1
Indonesia	S. Casa: manufatti vari	348	13.4	-27.1	-1.9
Croazia	S. Casa: mobili e elettrodom.	305	18.9	-16.6	2.6
India	S. Casa: manufatti vari	247	18.7	-15.7	2.7
Venezuela	Largo consumo	237	12.0	-51.7	2.8
India	S. Casa: mobili e elettrodom.	111	33.6	-54.1	-1.0
Perù	S. Casa: manufatti vari	77	9.3	-22.5	-0.2

* Per paesi "Ricchi" si intendono quelli con PIL pro capite superiore a 25mila dollari nella media 2002-'04

Dall'analisi dei dati puntuali a livello settoriale è possibile evidenziare alcuni casi emblematici di questi processi (Tab. 3), concentrati soprattutto in America Latina, Asia ed Europa Centro Orientale.

I casi riportati nella tabella precedente non hanno pretese di esaustività del fenomeno, ma sono da considerare utili indicatori di processi che stanno caratterizzando la maggior parte delle aree geografiche in cui sono posizionati i mercati emergenti. Questi esempi, inoltre, includono una casistica molto ampia, in termini di valore dei singoli mercati, di loro progressiva apertura al commercio internazionale (in media, la quota delle importazioni settoriali sul PIL è più che raddoppiata tra il 1993 e il 2004) e di capacità dei produttori dei paesi industrializzati di sfruttare le opportunità offerte dalle nuove modalità di sviluppo del commercio internazionale, confermando l'ipotesi che grazie agli enormi vantaggi di prezzo dei produttori emergenti sempre più paesi stanno aprendo i loro mercati interni ai flussi di commercio internazionale, candidandosi a divenire nel prossimo futuro nuovi potenziali mercati per le esportazioni dei paesi industrializzati come l'Italia. In alcuni di questi casi, inoltre, non solo i paesi "ricchi" hanno saputo interrompere il processo di erosione delle loro quote, ma sono stati in grado di veder crescere significativamente i propri volumi esportati, spiazzando anche la concorrenza dei paesi a basso costo del lavoro.

Ancora una volta, data l'elevata distanza di molti di questi mercati esteri, sarà la capacità o meno dei produttori italiani di instaurare solidi e duraturi rapporti con le strutture distributive *in loco* a determinare se il nostro paese saprà sfruttare, più che nel recente passato, la continua espansione del commercio mondiale.

Un caso particolare del fenomeno sopra descritto è quello che sta caratterizzando alcuni paesi a forte disparità di distribuzione del reddito, con un'ampia fascia della popolazione ancora lontana da livelli minimi per poter accedere ai mercati internazionali dei manufatti e una percentuale ristretta dotata invece di enormi disponibilità, in molti casi superiori a quelle medie dei paesi più avanzati. Questo fenomeno risulta particolarmente forte in molti paesi esportatori di materie prime, come la Russia e l'area mediorientale. In questi paesi, la domanda di beni di consumo nelle fasce qualitative più elevate, fino a quella "di lusso", sta registrando forti incrementi, determinando per i produttori italiani, soprattutto del *Made in Italy*, opportunità di mercato mai prima sperimentate.

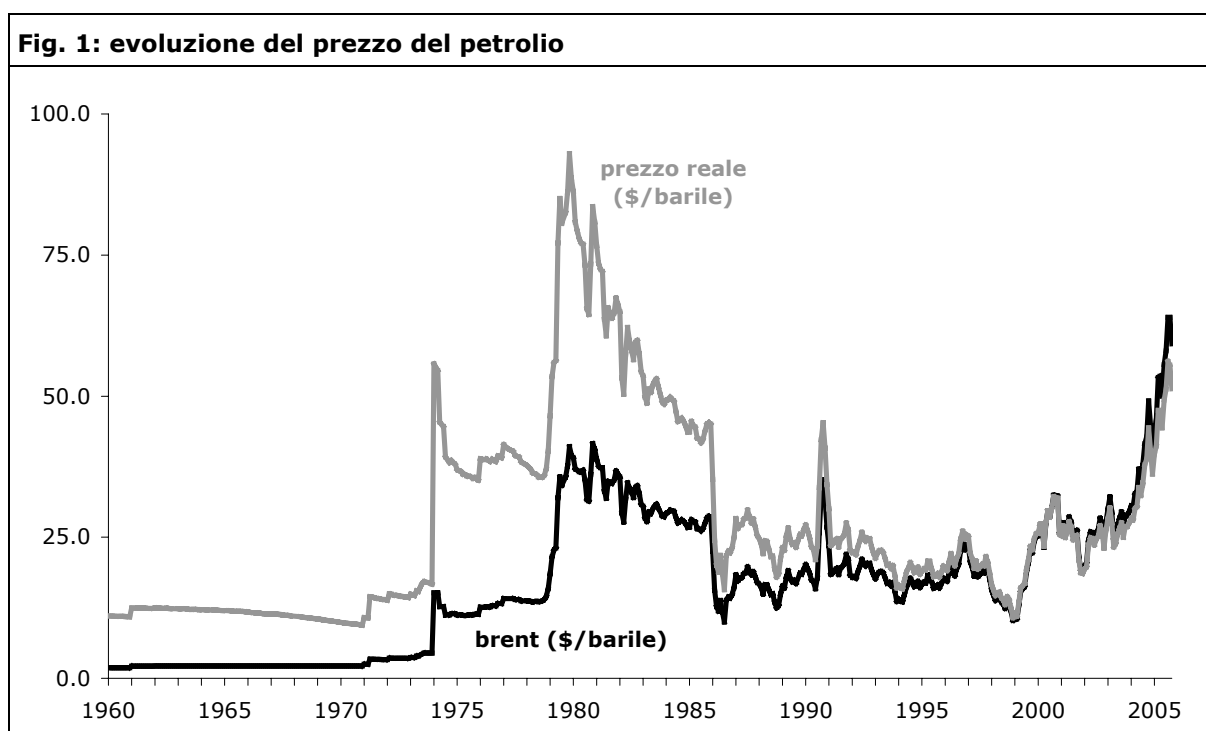
Per dar conto di questo fenomeno, alla luce delle elevate quotazioni delle materie prime energetiche, nel capitolo successivo saranno analizzati il posizionamento delle imprese italiane nei paesi produttori di petrolio e le opportunità che potrebbero scaturire dal permanere del prezzo del greggio su valori di massimo storico.

Lo scenario previsivo descritto in questo Rapporto segnala le possibilità di crescita del commercio mondiale nel prossimo futuro a tassi ancora sostenuti. Nello stesso tempo, le analisi sviluppate in queste pagine suggeriscono una ricomposizione degli scambi internazionali che, da un lato, tenderà ad accentuare la concorrenza portata dai paesi a basso costo del lavoro, ma, dall'altro, creerà opportunità per gli esportatori italiani in mercati fino a qualche anno fa inaccessibili o scarsamente redditizi. Diversamente dal passato, queste opportunità potranno tradursi in risultati concreti se e solo se le imprese italiane, soprattutto le medio piccole, sapranno innovare le loro strategie, passando da un'internazionalizzazione "tattica" (quale risposta alla debolezza del mercato italiano) ad un'internazionalizzazione basata su una "selezione" strategica dei mercati da servire.

OPPORTUNITÀ PER LE IMPRESE ITALIANE NEI PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO

I continui rialzi del prezzo del petrolio, avviatisi già dalla seconda parte del 2002 e che hanno assunto un'intensità elevata a partire da metà 2004, hanno fatto sorgere timori circa la prosecuzione dell'espansione del ciclo economico mondiale e il rischio del possibile avvio di un forte processo inflazionistico. Senza entrare nel merito di un dibattito economico che conta già numerosi interventi, è comunque da sottolineare come l'attuale fase rialzista sia ancora lontana dal raggiungere i valori, in termini reali, di fine anni settanta, ma si caratterizzi invece per una durata eccezionalmente prolungata, essendo in corso ormai da oltre 3 anni. Inoltre, rispetto ai precedenti storici, diverse sono le cause che hanno contribuito a creare questa situazione: mentre negli anni settanta erano legate esclusivamente a restrizioni dell'offerta, oggi stiamo assistendo a tensioni create da una molteplicità di fattori di rilievo, tra cui spicca la sostenuta crescita della domanda proveniente dai paesi emergenti, soprattutto asiatici. Anche dal lato dell'offerta, tuttavia, non sono mancati gli aspetti problematici, come la guerra in Iraq, le tensioni in Nigeria, la stagione degli uragani negli Stati Uniti.

Gli effetti sull'economia mondiale sembrano finora aver coinvolto più le potenzialità di crescita che l'andamento dei prezzi, tenuti parzialmente sotto controllo dai continui miglioramenti di produttività che stanno caratterizzando il comparto manifatturiero su scala mondiale e, nei paesi emergenti, da un insieme di politiche tariffarie e sussidi volti a controllare il livello dei prezzi del comparto energetico. La dipendenza dall'estero per l'approvvigionamento energetico di molti dei paesi protagonisti dell'attuale fase di forte



sviluppo dell'economia mondiale ha invece creato problemi di tenuta degli elevati ritmi di crescita, causando un progressivo rallentamento del ritmo di espansione di queste economie per la necessità di limitare e possibilmente ridurre gli squilibri creatisi, e questo potrebbe influenzare il ciclo economico internazionale nell'immediato futuro, soprattutto nella componente degli investimenti industriali.

Se gli elevati livelli delle quotazioni petrolifere possono rappresentare un pericolo per il sistema economico mondiale nel suo insieme, essi possono però avere effetti positivi per la crescita dei paesi esportatori netti di questo tipo di materie prime. In particolare, i maggiori introiti derivanti dall'industria estrattiva potrebbero determinare un incremento della ricchezza assoluta di questi paesi e della loro capacità di spesa sui mercati internazionali dei manufatti, creando una componente di domanda estera aggiuntiva per tutti i principali produttori industriali, Italia compresa.

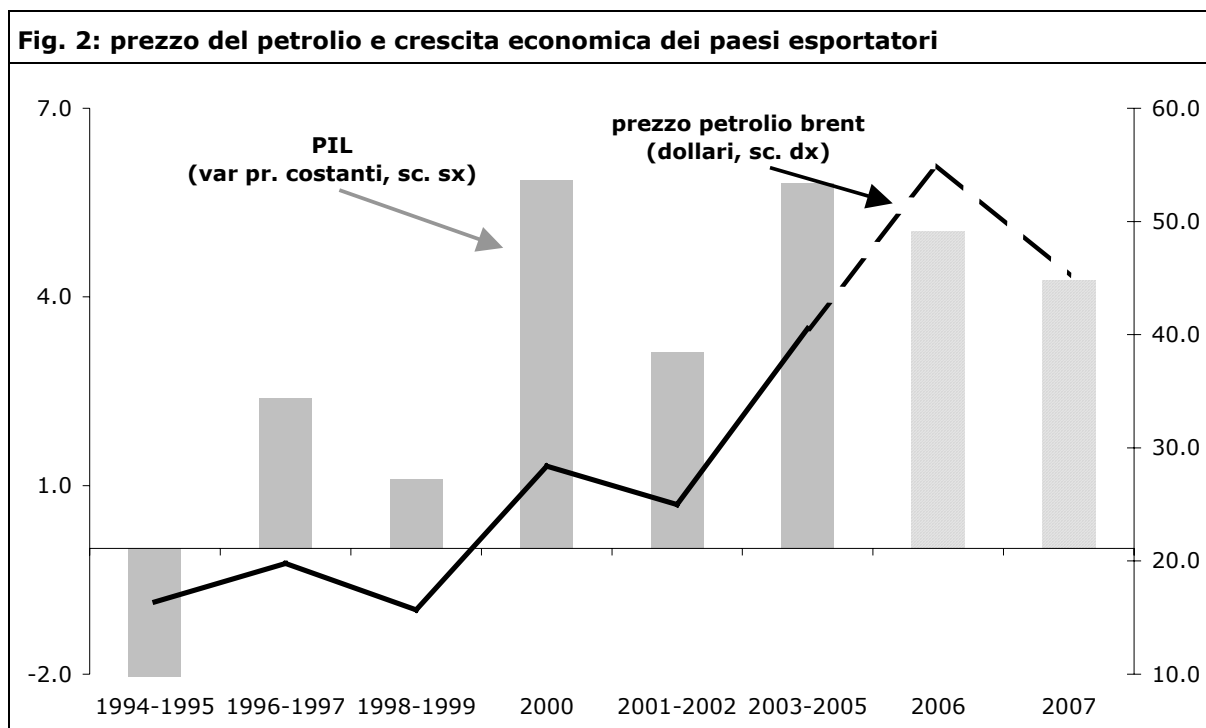
Al fine di selezionare quei paesi in cui i rincari delle quotazioni petrolifere potessero avere i maggiori vantaggi in termini di crescita, si è utilizzato come indicatore il rapporto tra le esportazioni di prodotti energetici e il prodotto interno lordo. In base a questo indice, il campione di paesi scelto è costituito da 8 paesi, di cui la maggior parte facente parte dell'OPEC (Algeria, Arabia Saudita, Emirati Arabi, Iran, Libia e Venezuela). Questi rappresentano oltre la metà delle esportazioni mondiali di petrolio, a fronte di una loro rilevanza economica marginale (rappresentando solamente il 4% del PIL mondiale). I flussi di petrolio in uscita da questi paesi, inoltre, mediamente contribuiscono per oltre il 20% alla formazione del loro prodotto interno lordo (tale percentuale nella media di tutti i paesi mondiali è inferiore al 2%).

L'analisi degli effetti che le variazioni del prezzo del petrolio hanno sul ritmo di crescita di questi paesi è stata condotta nell'arco dell'ultimo decennio, un orizzonte temporale in cui si può ragionevolmente ritenere che i mutamenti di capacità produttiva e delle politiche di gestione delle riserve potenziali siano limitati. Inoltre, gli effetti economici più rilevanti in un'ottica temporale molto ampia sono influenzati dalle politiche adottate per ridistribuire

Tab. 1: rilevanza delle esportazioni petrolifere sulle economie dei diversi paesi

	PIL 2004 \$ correnti)	(mil Esportazioni di petrolio 2004 (1) (mil \$ correnti)	peso % esportazioni di petrolio su PIL
Russia	582 731	76 579	13.1
Norvegia	250 444	48 555	19.4
Arabia Saudita	248 813	88 003	35.4
Iran	168 971	36 545	21.6
Venezuela	107 487	31 761	29.5
Emirati Arabi	95 721	30 656	32.0
Algeria	81 463	28 414	34.9
Libia	29 027	16 843	58.0
<i>Quota % su mondo</i>	<i>4.0</i>	<i>51.6</i>	

(1) Industria estrattiva, petrolio greggio, gas naturale, sabbie bituminose



la ricchezza derivante dal petrolio, per evitare squilibri nei conti statali o l'avvio di eventuali processi inflativi.

Nell'intervallo considerato, emerge una relazione molto forte tra il livello del prezzo del petrolio (sia in termini nominali che, non riportato nel grafico perché sostanzialmente simile, reali) e il tasso di crescita del PIL di questi paesi. Questa relazione emerge in particolare negli anni più recenti, in occasione del rialzo delle quotazioni del *brent* nel 2000, superiore all'80%, per poi rafforzarsi a partire dall'avvio dell'attuale fase di rincari.

Anche i rischi di processi inflativi sembrerebbero al momento piuttosto deboli, in quanto nella media degli 8 paesi la dinamica dei prezzi al consumo sta mostrando una sostanziale stabilità, grazie al progressivo riassorbimento degli squilibri venutisi a creare con le recenti svalutazioni delle monete di alcuni di essi (Iran, Libia e Venezuela). Anche a livello mondiale, l'inflazione sta risentendo solo in modo marginale dei rincari delle materie prime energetiche, in quanto la domanda aggiuntiva proviene dai paesi emergenti, i cui significativi incrementi di produttività stanno compensando gli aumenti di prezzo degli *input* energetici. Anche nel prossimo biennio, grazie al progressivo rientro delle quotazioni di molte *commodity*, il versante dei prezzi non dovrebbe influenzare negativamente l'ambiente macroeconomico dei paesi considerati, sia in termini di inflazione sia di stabilità delle valute.

Oltre alla maggior virtuosità acquisita da questi paesi nella gestione economica, un altro fattore che sta contribuendo in modo significativo a contenere i possibili squilibri economico-finanziari è costituito dalla progressiva integrazione di questi paesi in differenti sistemi geo-economici, caratterizzati da una maggior stabilità. Questo elemento emerge dall'analisi della destinazione delle esportazioni di petrolio dei diversi paesi: Norvegia, Algeria, Libia e, in misura decrescente, Russia destinano la maggior parte delle proprie ri-

Tab. 2: destinazione dell'export di petrolio (media 2002-'04 e differenza con il 1994-'96)

	Europa (1)		America		di cui USA		Asia (2)	
Russia	69.9	-21.2	4.8	-2.2	1.3	0.6	25.4	23.4
Norvegia	83.2	-1.2	15.3	1.2	9.1	2.0	1.4	0.0
Arabia Saudita	22.5	-2.7	25.0	6.6	24.1	5.8	52.5	-4.0
Iran	1.1	-16.2	0.0	-0.1	0.0	0.0	98.9	16.3
Venezuela	9.9	2.3	83.3	-7.4	55.1	-16.1	6.8	5.1
Emirati Arabi	1.2	-1.4	0.6	0.0	0.4	0.0	98.1	1.4
Algeria	65.9	-11.1	31.0	8.6	18.3	4.1	3.1	2.5
Libia	98.8	-0.6	0.0	-0.4	0.0	0.0	1.2	1.0
Totale paesi	42.5	-2.0	18.9	2.7	13.8	1.3	38.5	-0.6
Totale mondo	34.6	-3.1	29.1	4.0	23.7	2.6	36.3	-0.9

(1) Europa Occidentale, Nuovi paesi UE 2004, Altri paesi Europa e bacino del Mediterraneo

(2) Asia, Oceania e Sud Africa e Medio Oriente

sorse energetiche all'area europea, il Venezuela all'area americana (di cui oltre la metà agli Stati Uniti), mentre Arabia Saudita, Iran e Emirati Arabi a quella asiatica.

Questi legami di tipo commerciale trovano conferma anche nelle politiche monetarie, più o meno esplicitate, di alcuni paesi: la Norvegia, pur in un regime di fluttuazione libera, ha una moneta che segue molto da vicino l'andamento dell'euro, come pure da alcuni anni Russia e Algeria, mentre Emirati Arabi e Arabia Saudita hanno un cambio fisso con il dollaro e, di fatto, con molte economie asiatiche.

La progressiva interdipendenza tra sistemi economici sta quindi rendendo più stabili anche le economie dei paesi esportatori, rendendo le fluttuazioni dei corsi petroliferi meno destabilizzanti per i loro sistemi monetari ed economici in generale.

Anche l'analisi della provenienza delle importazioni di manufatti di questi paesi ne è una conferma. In questo caso, però, l'Europa risulta il maggior *partner* commerciale di questi paesi (che assorbono circa il 4% del commercio mondiale): oltre a quelli di cui costituisce

Tab. 3: provenienza delle importazioni di manufatti (2004 e differenza con il 1999)

	Import 2004 (mil. euro)	Europa (1)		America		Asia (2)	
Russia	65 218	74.8	-0.3	6.0	-4.2	19.2	4.5
Norvegia	30 453	88.7	1.2	4.3	-1.3	6.9	0.1
Arabia Saudita	29 802	44.2	5.4	20.1	-7.9	35.7	2.5
Iran	21 002	59.9	7.2	4.2	-4.4	35.9	-2.8
Venezuela	10 123	21.7	-4.1	67.0	3.0	11.3	1.1
Emirati Arabi	37 844	46.7	1.5	8.5	-0.1	44.9	-1.4
Algeria	11 518	78.5	-2.7	8.2	1.8	13.3	1.0
Libia	4 372	89.0	2.2	1.1	0.7	9.9	-2.9
Totale paesi	210 331	63.9	4.0	11.0	-5.7	25.2	1.7
Totale mondo	5 153 077	51.9	1.8	17.5	-4.5	30.6	2.7

(1) Europa Occidentale, Nuovi paesi UE 2004, Altri paesi Europa e bacino del Mediterraneo

(2) Asia, Oceania e Sud Africa e Medio Oriente

il maggior sbocco delle esportazioni di petrolio, infatti, anche Arabia Saudita, Iran e Emirati Arabi, in modo crescente, si stanno aprendo alle importazioni dai paesi europei, mentre solamente il Venezuela appare legato in modo molto forte all'area americana.

Sebbene nel biennio di previsione si ritenga probabile che le quotazioni petrolifere mostreranno una tendenza al rientro, queste dovrebbero comunque mantenere livelli storicamente elevati, in grado di consentire alle economie di questi paesi di mostrare tassi di sviluppo di oltre un punto percentuale superiori a quelli del PIL medio mondiale.

Le prospettive per gli esportatori italiani appaiono quindi più che favorevoli, con paesi attesi sperimentare buoni tassi di crescita nel biennio di previsione, con condizioni di relativa stabilità economico-finanziaria. Inoltre, il progressivo ruolo di *leadership* svolto dall'area europea negli scambi rende la competizione commerciale meno variabile in relazione all'andamento del cambio euro/dollaro sui mercati internazionali e porta gli esportatori italiani a confrontarsi in prevalenza con aziende provenienti da paesi simili in termini di costo del lavoro.

In questi paesi, inoltre, l'Italia può contare su una penetrazione dei mercati più elevata rispetto alla media mondiale, grazie ad una quota sulle importazioni complessive di manufatti pari al 7% (nel 2004, a prezzi correnti). Questa, inoltre, soprattutto negli ultimi anni, non ha evidenziato segnali di deterioramento, denotando quindi anche una competitività dei produttori italiani in quest'area superiore a quella registrata nel complesso degli altri mercati. Complessivamente, circa il 6% dell'*export* italiano è rivolto verso i paesi esportatori di petrolio (pari ad oltre 14 miliardi di euro), di cui un terzo verso la Russia ed un altro terzo verso Iran ed Emirati Arabi. In termini relativi, la quota italiana risulta più elevata in Iran e Algeria, con circa il 10%, e soprattutto Libia, dove oltre un terzo delle importazioni di manufatti provengono dall'Italia, una quota che nell'ultimo decennio ha mostrato una crescita sostenuta e continua. I produttori italiani stanno invece incontrando maggiori difficoltà nel tenere le posizioni acquisite in Algeria, Emirati Arabi e Venezuela (in quest'ultimo solo negli ultimi anni, in occasione delle crisi che hanno colpito a più riprese l'America Latina).

Tab. 4: importazioni di manufatti dall'Italia e quota italiana (a prezzi correnti)

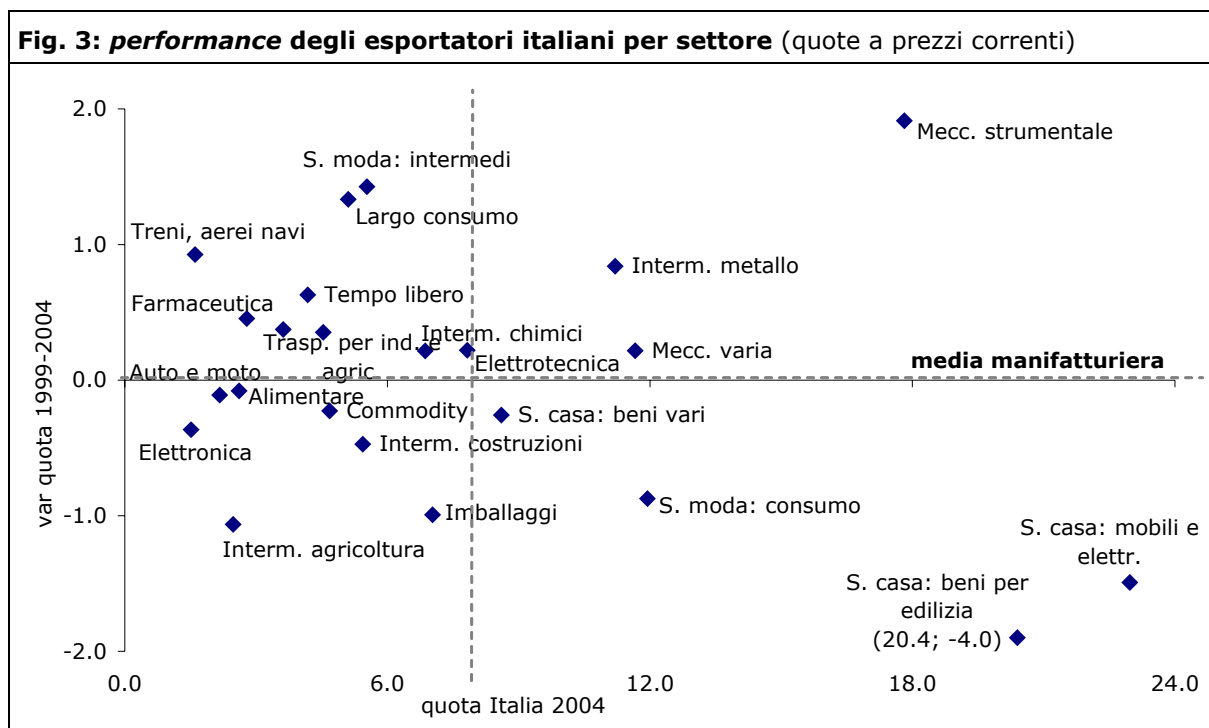
	Import 2004 (mil. euro)	quota 1994	quota 2004	var. quota 1994-'04	var. quota 1994-'99	var. quota 1999-'04
Russia	4 861	6.9	7.5	0.6	0.3	0.3
Norvegia	1 063	3.6	3.5	-0.1	0.4	-0.5
Arabia Saudita	1 436	6.1	4.8	-1.3	-0.9	-0.4
Iran	2 122	9.4	10.1	0.7	-0.8	1.5
Venezuela	411	5.4	4.1	-1.3	2.2	-3.5
Emirati Arabi	2 085	8.8	5.5	-3.3	-1.7	-1.6
Algeria	1 186	13.1	10.3	-2.8	-1.9	-0.9
Libia	1 520	22.2	34.8	12.6	6.7	5.9
Totale paesi	14 686	7.2	7.0	-0.2	-0.2	0.0
Totale mondo	252 380	5.5	4.9	-0.6	-0.4	-0.2

Tab. 5: composizione settoriale delle esportazioni italiane (nel 2004, a prezzi correnti)

	Export 2004 (mil. euro)	Made in Italy	Altri beni di consumo	Beni intermedi	Elettro-meccanica	Mezzi di trasporto
Russia	4 861	48.8	7.0	8.5	32.7	3.0
Norvegia	1 063	36.7	7.3	10.1	34.1	11.9
Arabia Saudita	1 436	33.3	5.9	14.3	38.9	7.6
Iran	2 122	5.4	4.6	12.6	68.9	8.5
Venezuela	411	18.7	14.9	14.2	43.2	9.0
Emirati Arabi	2 085	38.1	6.8	14.5	33.7	7.0
Algeria	1 186	12.6	4.2	18.2	58.6	6.4
Libia	1 520	13.5	2.5	24.8	54.8	4.4
Totale paesi	14 686	31.2	6.1	13.3	43.4	6.0
Totale mondo	252 380	32.9	10.7	17.3	27.8	11.3

La composizione settoriale delle esportazioni italiane mostra la consueta importanza del comparto del *Made in Italy* (*Alimentare, Sistema moda e Sistema casa*), ma si caratterizza soprattutto per il maggior peso assunto dai prodotti della filiera elettromeccanica, che rappresentano oltre il 40% delle esportazioni italiane in questi paesi, una percentuale molto maggiore di quella osservata nel complesso dei flussi in uscita dall'Italia. Questa caratteristica è molto marcata in Libia, Algeria e Iran, mentre gli altri paesi tendono più a riflettere la tradizionale composizione delle esportazioni italiane, con una maggior rilevanza del *Made in Italy* e uno scarso peso di beni intermedi e mezzi di trasporto.

Nel corso degli ultimi anni, la presenza italiana è rimasta pressoché stabile, ma con significative differenze a livello settoriale. In particolare, alla perdita di posizioni subite dal *Sistema casa*, che accomuna questi paesi al resto dei mercati serviti dai produttori italiani,



si è assistito ad un cospicuo guadagno nella *Meccanica strumentale* e negli *Intermedi in metallo*, oltre a quelli del *Largo consumo non alimentare* e dei *Beni intermedi del sistema moda*, in grado di compensare la perdita nei *Beni di consumo*. Quest'ultimo elemento è giustificato in larga parte dai significativi processi di delocalizzazione adottati dai produttori italiani del *Sistema moda*. E' anche da segnalare il risultato negativo del settore degli *Imballaggi*, in contro-tendenza rispetto a quanto registrato nel complesso dei mercati mondiali, dove i produttori italiani stanno sostanzialmente mantenendo le posizioni acquisite. La minor competitività su questi mercati potrebbe dipendere dalla scarsa specializzazione produttiva dei paesi esportatori di petrolio nei maggiori settori clienti dell'imballaggio (farmaceutica, alimentare, beni per la detergenza), che potrebbe aver spinto le aziende italiane a ritenere marginali questi mercati.

Se i produttori europei detengono in quasi tutti i comparti e paesi una significativa *leadership* commerciale, negli ultimi anni stanno tuttavia emergendo alcune dinamiche indicative dei processi di riallocazione a livello mondiale delle quote di commercio internazionale, che stanno coinvolgendo anche i mercati degli esportatori di petrolio e che potrebbero incidere sulla competizione futura in quest'area. A livello complessivo di industria manifatturiera, i competitori sono gli stessi che stanno guadagnando posizioni sui mercati

Tab. 6: esportatori vincenti e perdenti (quote a prezzi correnti)

Manufatti	quota 2004	var. quota 1999-'04	Made in Italy			Altri beni di consumo		
Cina	7.8	4.1	Cina	21.3	12.2	Germania	17.0	5.3
Germania	14.1	2.8	Germania	6.6	1.2	Cina	5.8	3.5
Ucraina	2.6	0.7	Ucraina	2.0	0.9	Finlandia	7.0	3.4
Polonia	1.4	0.7	Polonia	1.7	0.7	Polonia	1.4	0.8
Finlandia	3.0	0.6	Malesia	2.3	0.6	Emirati	1.6	0.7
Irlanda	0.5	-0.6	Francia	4.1	-1.1	Francia	8.5	-1.1
Giappone	5.4	-0.9	Indonesia	1.1	-1.2	Giappone	2.4	-1.2
India	1.8	-1.0	USA	3.1	-2.0	UK	7.4	-1.4
UK	5.4	-1.2	S. Corea	2.6	-3.0	Irlanda	1.4	-1.8
USA	7.0	-5.5	India	4.2	-3.2	USA	5.9	-5.7
Beni intermedi			Elettro-meccanica			Mezzi di trasporto		
S. Corea	4.3	1.5	Germania	18.8	3.5	Francia	12.7	4.5
Turchia	3.4	1.4	Cina	4.6	2.4	Germania	16.0	3.5
Cina	3.3	1.4	Italia	12.4	0.8	Giappone	20.5	1.1
Ucraina	5.5	1.3	Olanda	3.0	0.7	Ucraina	2.1	0.9
Russia	2.8	1.0	Polonia	1.1	0.6	Cina	1.7	0.7
Francia	4.5	-0.6	Danimarca	2.2	-0.4	Croazia	0.0	-0.1
Irlanda	0.6	-1.0	Svezia	4.8	-0.4	Taiwan	0.2	-0.1
Giappone	1.9	-1.3	UK	7.0	-2.4	R. Ceca	0.4	-0.2
UK	4.3	-1.5	Giappone	4.5	-2.5	Canada	0.4	-0.5
USA	5.4	-3.0	USA	9.5	-5.2	USA	11.5	-15.3

internazionali, con in testa Germania e Cina. Peculiari sono invece i risultati di Ucraina e Finlandia, legati probabilmente alla predominanza di Russia e Norvegia nel campione di paesi scelto, mentre la Polonia anche su scala mondiale si sta dimostrando una delle forze emergenti più significative. Anche per i paesi "perdenti" i risultati non si discostano da quelli per la media dei mercati mondiali, con Stati Uniti, Regno Unito e Giappone. India e Irlanda rappresentano invece aspetti maggiormente distintivi, legati alla maggior crescita della penetrazione cinese per il primo e allo scarso peso di settori *hi-tech* come farmaceutica e elettronica per il secondo.

A livello settoriale, Cina e Germania, in positivo, Regno Unito, Stati Uniti e Giappone, in negativo, sono presenti nella maggior parte dei comparti. In quelli maggiormente rilevanti per l'*export* italiano in questo gruppo di paesi si ha, nel *Made in Italy*, una crescita sostenuta dei competitori provenienti da paesi emergenti, sia asiatici (Cina, Malesia e anche Hong Kong) che europei (Polonia, Ucraina e Turchia), ma anche una parziale riallocazione di quote tra i principali esportatori dell'Europa Occidentale, con Austria e Svizzera che si stanno sostituendo a Francia e Danimarca. L'Italia non si caratterizza invece per variazioni di rilievo della propria presenza, attestata attorno al 10%, in seconda posizione dopo la Cina e prima della Germania.

Nel comparto elettromeccanico, invece, gli esportatori italiani risultano tra i maggiormente vincenti nell'ultimo quinquennio, al pari di Germania e Olanda e, tra gli emergenti, Cina, Polonia, Turchia e Ucraina, principalmente a spese di paesi di più antica industrializzazione (Stati Uniti, Regno Unito e Giappone).

Da sottolineare le peculiarità nei settori dei beni intermedi e dei mezzi di trasporto, i primi caratterizzati dalla forte crescita dei paesi emergenti a scapito di quelli industrializzati e i secondi ancora poco influenzati dai mutamenti del quadro produttivo mondiale, con tre grandi esportatori tradizionali (Francia, Giappone e Germania) che stanno arrivando a coprire circa la metà delle importazioni complessive dei paesi esportatori di petrolio. La situazione è invece più fluida negli altri beni di consumo, poco rilevanti per l'Italia a causa della domanda orientata in larga parte su prodotti di fascia qualitativa diversa da quella prevalente nelle produzioni italiane, generalmente destinate a mercati più maturi.

Anche in questi paesi, quindi, la sfida negli scambi con l'estero si sta sempre più allargando a nuovi concorrenti, spesso provenienti dai paesi emergenti asiatici e europei. Il progressivo acuirsi delle pressioni competitive potrebbe essere almeno parzialmente rallentato, nell'immediato futuro, dalla prosecuzione della crescita economica degli esportatori di petrolio, che sebbene in rallentamento è attesa mantenersi su ritmi superiori a quelli mondiali nel biennio di previsione, soprattutto in termini di domanda rivolta ai mercati esteri. Le importazioni di manufatti, infatti, dovrebbero mostrare nel biennio 2006-'07 tassi di crescita medi annui attorno al 10% (sia in quantità che in valore), di oltre 3 punti percentuali superiori a quelli previsti per il commercio mondiale nel suo complesso, con punte superiori al 10%, a prezzi costanti, per Russia, Iran e Emirati Arabi. Il differenziale di crescita rispetto al complesso del commercio mondiale potrebbe risultare meno

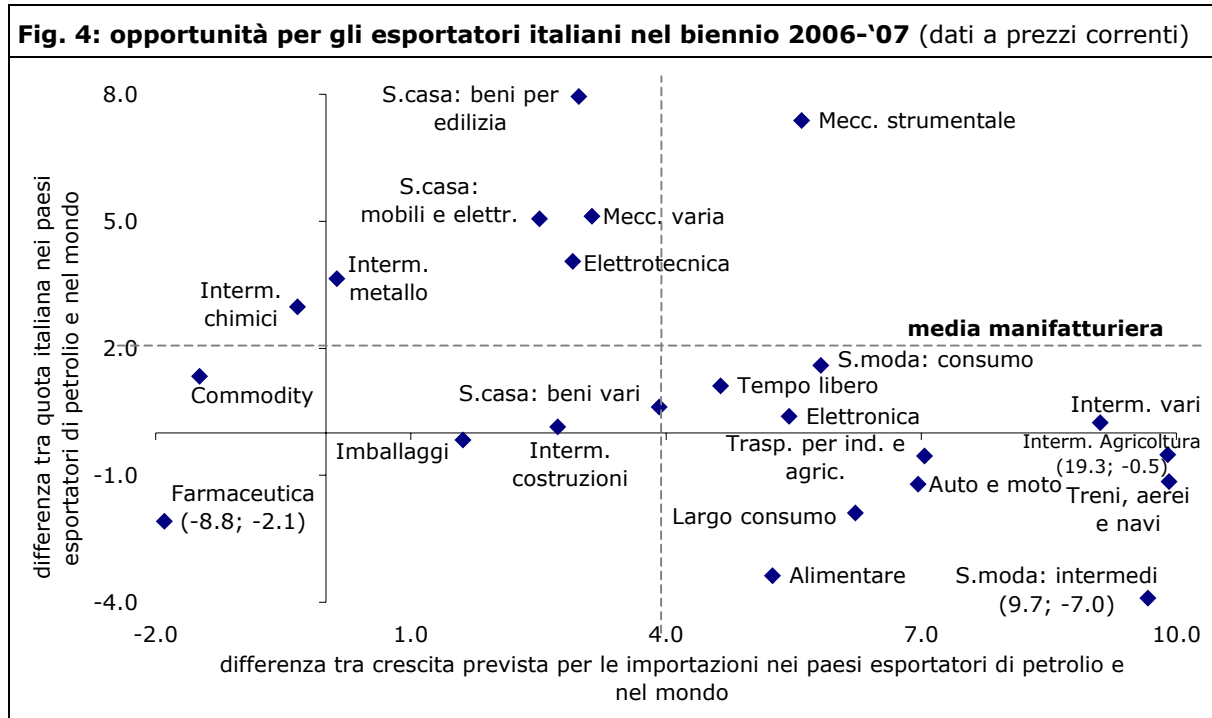
Tab. 7: importazioni di manufatti dei paesi esportatori di petrolio (var. % medie annue)

	prezzi correnti			prezzi costanti		
	2002-'04	2005	2006-'07	2002-'04	2005	2006-'07
Russia	13.3	27.9	15.8	15.1	18.0	13.1
Norvegia	3.6	13.9	5.5	5.1	9.1	4.5
Arabia Saudita	-3.3	17.6	8.0	5.1	15.1	9.1
Iran	15.5	15.9	12.5	37.3	8.9	11.1
Venezuela	-13.6	35.5	9.7	-0.7	27.8	7.7
Emirati Arabi	7.3	18.2	10.1	14.9	13.3	10.1
Algeria	9.1	17.2	8.8	13.8	13.0	9.6
Libia	6.8	8.6	5.0	21.4	3.6	6.2
Totale paesi	5.8	20.8	11.2	12.2	14.3	9.9
Totale mondo	1.5	11.3	7.3	6.8	6.6	7.4

accentuato che in passato, in quanto la posizione di forza dell'euro sul dollaro, attesa mantenersi anche nel biennio di previsione, potrebbe erodere parzialmente la capacità di spesa di questi paesi nei confronti dell'Europa, principale *partner* commerciale per gli scambi di manufatti.

In termini settoriali, invece, la crescita delle importazioni dovrebbe risultare più sostenuta che nel resto del mondo nel comparto elettromeccanico (in particolare per *Meccanica strumentale, Meccanica varia, Elettrotecnica*), in cui le imprese italiane hanno mostrato elevate capacità competitive negli ultimi anni e che rappresenta una grossa fetta del nostro *export* verso questi paesi. Ugualmente promettenti sono le attese per molti settori del *Made in Italy*, in particolare del *Sistema Moda*, nei quali però le possibilità per gli esportatori italiani potrebbero essere limitate sia dalla forte crescita di competitori provenienti da paesi emergenti sia da un tipo di domanda non conforme alla tipologia qualitativa della produzione italiana (in via di specializzazione nelle fasce di prezzo medio alte), come testimoniano le difficoltà già incontrate nel passato quinquennio dai nostri produttori nel mantenere la quota già acquisita. All'interno di questi settori, tuttavia, è da sottolineare come, in alcuni di questi paesi (Russia e paesi del Golfo, soprattutto), i proventi derivanti dalla vendita delle materie prime energetiche abbiano contribuito a creare una fascia di consumatori caratterizzata da una capacità di spesa molto elevata, spesso superiore anche a quella media dei paesi più industrializzati. Questo si traduce in opportunità di mercato per i beni delle fasce qualitative alte e di lusso, in cui i produttori italiani del *Made in Italy* tradizionale dovrebbero avere meno problemi a fronteggiare la concorrenza estera. Per sfruttare appieno queste possibilità, comunque, è necessario che l'Italia compia gli sforzi necessari, soprattutto nella comunicazione, per rafforzare e consolidare l'immagine dei propri prodotti in termini di accesso a una più elevata qualità nello stile di vita.

Nel comparto dei mezzi di trasporto, ad una crescita della domanda attesa molto vivace si accompagna una presenza italiana sottodimensionata rispetto agli altri mercati mondiali. Questo potrebbe indicare l'esistenza di opportunità per il conseguimento di buoni



risultati nel prossimo biennio attraverso l'adozione di strategie commerciali specifiche per questi mercati, anche alla luce dell'ancora scarsa rilevanza, tra i principali concorrenti, dei paesi emergenti. Tuttavia, la bassa penetrazione delle merci italiane potrebbe anche essere legata alla volontà dei nostri produttori di servire quest'area prevalentemente con impianti produttivi localizzati all'estero (Turchia e, in prospettiva, Russia e Iran). Anche in questo caso, il ritorno in termini di profitto per le imprese italiane potrebbe essere significativo e stimolare le esportazioni di quei componenti e ricambi ancora prodotti in Italia.

I rimanenti settori dovrebbero invece non mostrare particolari spunti di crescita, soprattutto per molti beni intermedi e, in contro-tendenza rispetto alla media mondiale, per la *Farmaceutica*, ma questo non dovrebbe penalizzare più di tanto le imprese italiane, già poco presenti nell'area.

In sintesi, i paesi esportatori di petrolio potrebbero continuare a beneficiare nel biennio 2006-'07 delle elevate quotazioni petrolifere. La sostenuta crescita economica si tradurrà in una maggior capacità di spesa sui mercati mondiali dei manufatti, attivando consistenti flussi di importazioni. I produttori italiani, già presenti in modo significativo in questi paesi, potrebbero così beneficiare di questa domanda aggiuntiva, soprattutto nel comparto elettromeccanico, dove la loro capacità competitiva è apparsa molto elevata nel corso degli ultimi anni. Nel *Made in Italy*, è invece probabile che la maggior domanda sia in larga parte soddisfatta da produzioni provenienti dai paesi emergenti, a causa della prevalente tipologia qualitativa medio-bassa dei prodotti richiesti. Quest'ultimo fattore dovrebbe inoltre condizionare anche gli altri settori dei beni di consumo, con poche ricadute sulle imprese italiane per la loro scarsa presenza nell'area. Opportunità più significative potrebbero invece aversi nel comparto dei mezzi di trasporto, anche se è probabile che i produttori italiani stiano attrezzandosi per sfruttare queste possibilità di crescita con investimenti produttivi *in loco* o in paesi limitrofi.