

Evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori

Novembre 2007

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
31 OTTOBRE 2007 DA:*

Luca Agolini, Luigi Bidoia, Michele Burattoni, Ermanno Catullo, Pier Alberto Cucino, Carmela di Terlizzi, Andrea Dossena, Giorgia Giovannetti, Elena Mazzeo, Alessia Proietti, Lorena Vincenzi

Per informazioni e chiarimenti sul contenuto di questo Rapporto o per richiedere una copia del volume cartaceo rivolgersi a:

Andrea Dossena (PROMETEIA S.p.A.)

Area Studi, Ricerche e Statistiche (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	21
---------------------------------------------------------	----

LE IMPORTAZIONI DEI NUOVI PAESI UE	31
------------------------------------------	----

LE IMPORTAZIONI DEI PAESI DEL RESTO EUROPA	41
--------------------------------------------------	----

LE IMPORTAZIONI DEI PAESI DEL NORD AFRICA E MEDIO ORIENTE	49
-----------------------------------------------------------------	----

LE IMPORTAZIONI DEI PAESI NAFTA	59
---------------------------------------	----

LE IMPORTAZIONI DEI PAESI DELL'AMERICA LATINA	67
-----------------------------------------------------	----

LE IMPORTAZIONI DEI PAESI DELL'ASIA	75
-------------------------------------------	----

LE IMPORTAZIONI DEI PAESI DELL'OCEANIA E SUD AFRICA	85
-----------------------------------------------------------	----

APPROFONDIMENTI

I PAESI-PONTE: UN'OPPORTUNITÀ PER LA COMPETIZIONE SUI MERCATI LONTANI	93
------------------------------------------------------------------------------------	-----------

LA CRISI AMERICANA: QUALI RISCHI PER L'EVOLUZIONE DEL COMMERCIO MONDIALE?	117
----------------------------------------------------------------------------------------	------------

STIMA DEI POTENZIALI DI COMMERCIO ESTERO ATTRAVERSO UN MODELLO GRAVITAZIONALE .	123
----------------------------------------------------------------------------------------	------------

APPENDICE A

LE IMPORTAZIONI A PREZZI COSTANTI	133
-----------------------------------------	-----

APPENDICE B

I PAESI E LE AREE ANALIZZATI	142
------------------------------------	-----

APPENDICE C

I SETTORI ANALIZZATI	143
----------------------------	-----

Nota

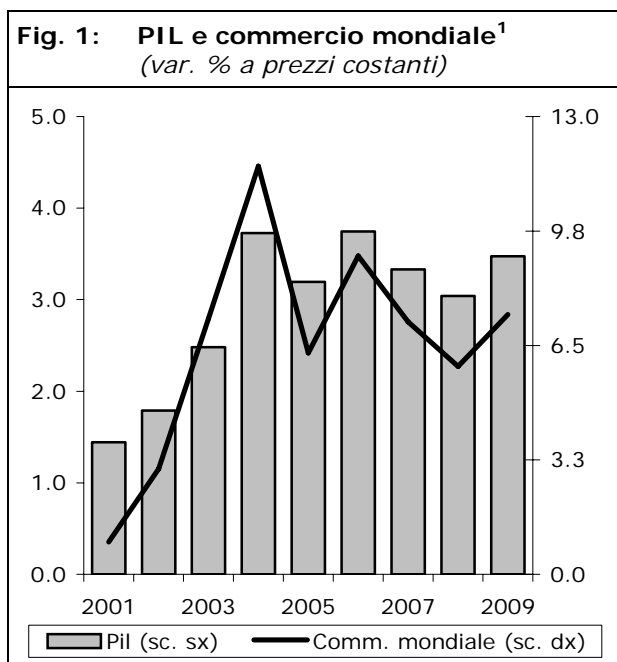
Questo rapporto è frutto della collaborazione tra ICE e Prometeia, che hanno condiviso la loro lunga esperienza nell'analisi del commercio estero e nello sviluppo di modelli previsionali. Il lavoro di ricerca si è articolato in diverse fasi, dalla costruzione di un'ampia banca dati sui flussi di commercio 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) che alimenta il 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 Ottobre 2007.*

SINTESI



Il 2007, secondo le stime, **dovrebbe chiudersi con un moderato rallentamento del tasso di crescita del commercio mondiale a prezzi costanti** (Fig. 1), mantenendo comunque, in termini tendenziali, una buona vivacità.

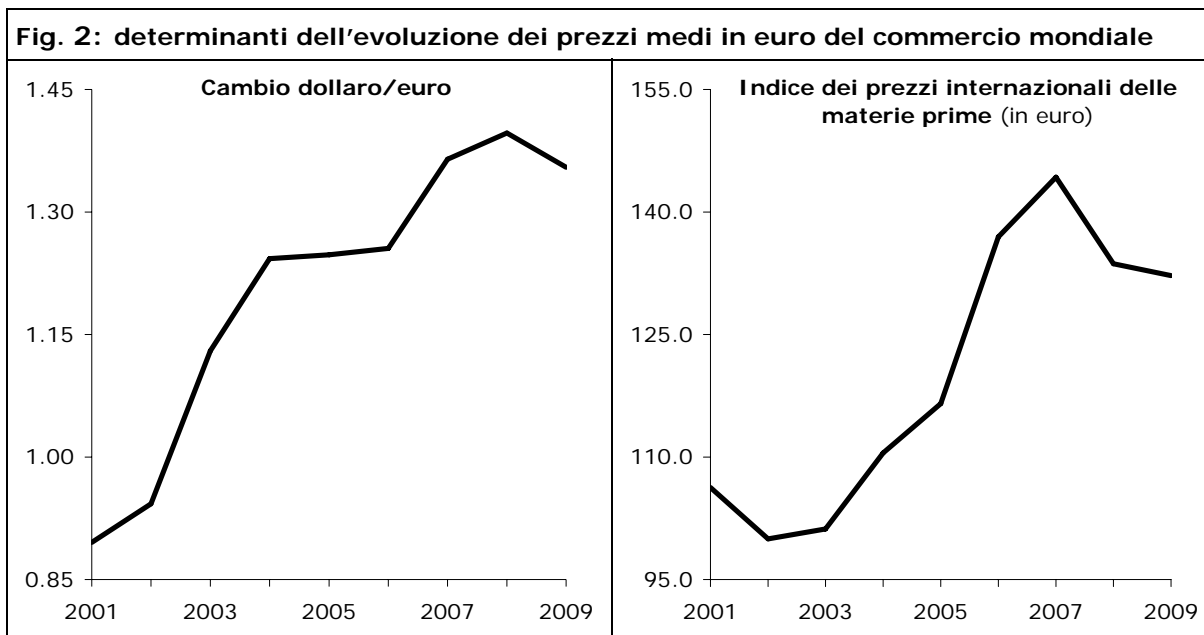
I segnali di rallentamento del ciclo economico mondiale emersi nel corso dell'anno **dovrebbero proseguire anche nella prima parte del 2008**, penalizzando ulteriormente la dinamica degli scambi di manufatti. **Solo nel 2009**, grazie a una ripresa generalizzata, **il commercio mondiale potrà tornare in accelerazione**, riportandosi su ritmi di espansione prossimi al 7.5%, a prezzi co-

stanti.

I prezzi medi in euro delle merci scambiate hanno mostrato variazioni di segno negativo, in larga parte **a causa della ripresa della fase di apprezzamento dell'euro sui mercati valutari** (Fig. 2), risultata di entità tale da compensare i rialzi dei prezzi delle materie prime. Tale andamento non dovrebbe però ripetersi nel biennio di previsione, quando il cambio dovrebbe fornire un contributo sostanzialmente nullo alla variazione dei prezzi, mentre il ritardo temporale con cui i costi delle materie prime si ripercuotono sui prezzi dei manufatti e sulle dinamiche inflative dei singoli paesi contribuiranno a determinare una nuova moderata crescita del deflatore del commercio internazionale.

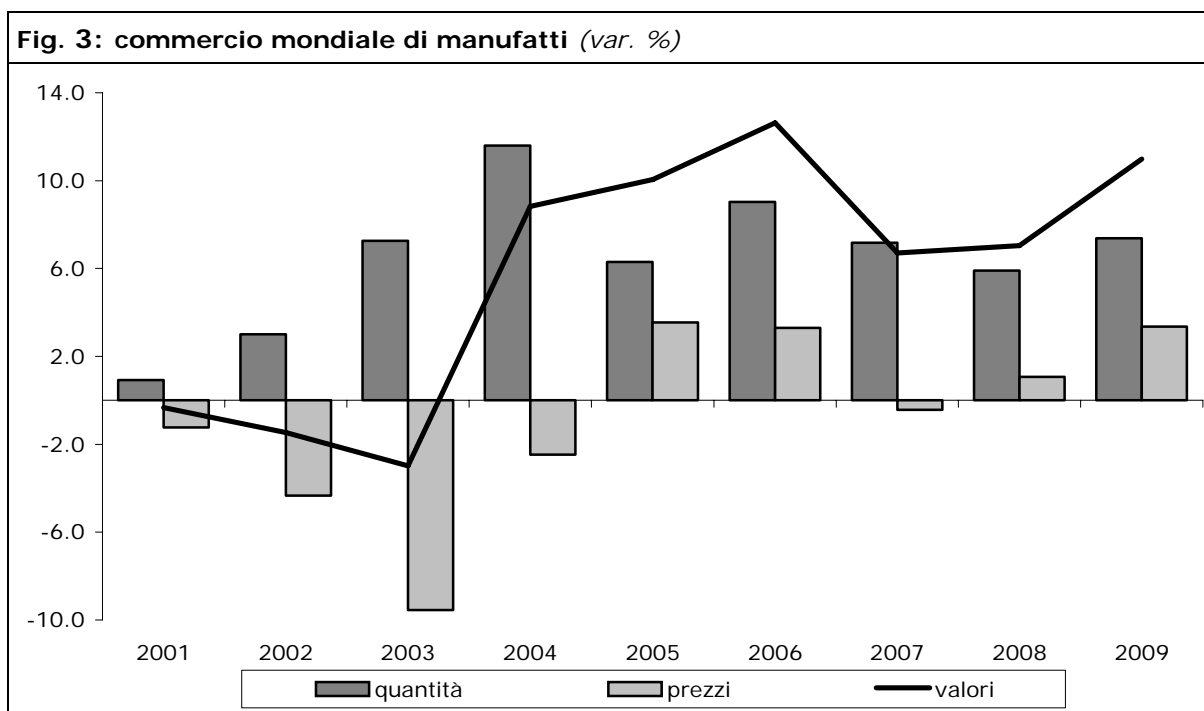
La combinazione delle variazioni attese per quantità e prezzi si tradurrà in **una progressiva accelerazione del valore in euro degli scambi mondiali di manufatti** (Fig. 3), più intensa a partire dalla seconda metà del 2008. Alla fine del periodo di previsione, il commercio mondiale tornerà a sperimentare un'espansione, in euro correnti, superiore al 10%. **Le opportunità per la crescita del fatturato realizzato all'estero dalle imprese italiane resteranno quindi elevate**, nonostante la prevista posizione di forza relativa dell'euro.

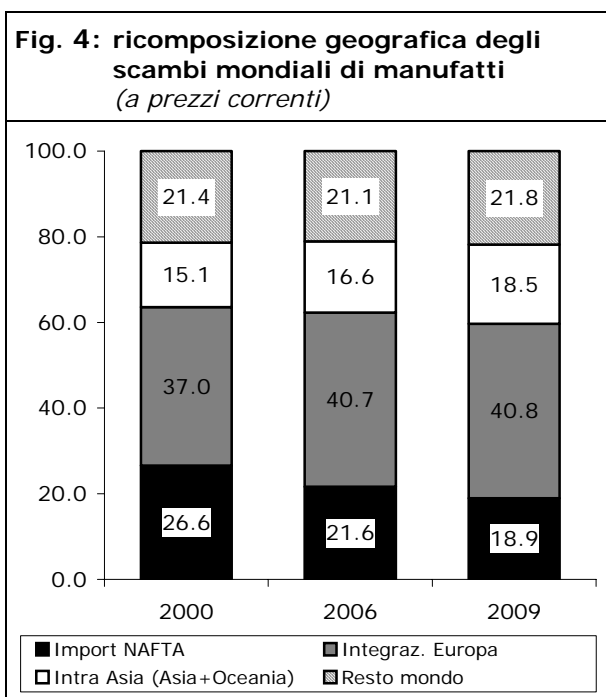
¹ Il Pil mondiale delle varie aree e del "totale mondo" è qui costruito aggregando i diversi paesi sulla base dei rispettivi Pil espressi a prezzi costanti in dollari: oggetto dello studio è infatti la relazione tra crescita dell'economia e flussi di importazione. In altre pubblicazioni il Pil mondiale 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 emergenti.



In questo scenario **non sussistono eccessive preoccupazioni circa la prosecuzione della crescita economica mondiale**, che dovrebbe mostrare un rallentamento di entità e durata limitate, senza particolari contaminazioni tra le varie aree. A parte gli aspetti macroeconomici, anche i cambiamenti intervenuti negli ultimi anni nella composizione geografica del commercio mondiale vanno a supporto di tale ipotesi.

Dalla figura 4 emerge infatti chiaramente lungo quali direttrici gli scambi di manufatti si siano sviluppati dall'inizio del decennio. A fronte di un **ridimensionamento delle importazioni del Nafta**, in particolare degli Stati Uniti, si è assistito alla **significativa espansione del valore degli scambi tra i paesi asiatici** e, soprattutto, alla forte cresci-





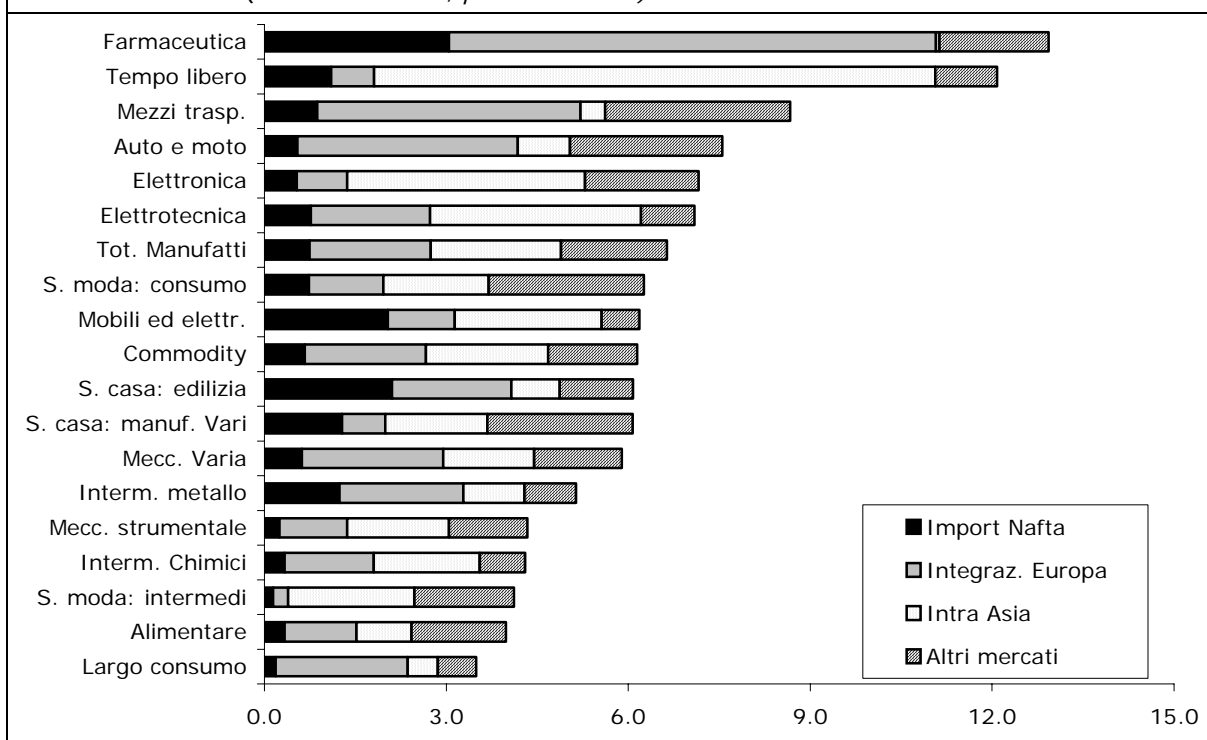
ta dell'**integrazione commerciale tra i paesi europei e del Mediterraneo** (nel grafico, questi scambi rientrano nell'aggregato "Integrazione Europa"), grazie al progressivo allargamento dell'area di libero scambio della UE e all'intensificarsi degli Investimenti Diretti Esteri realizzati dai paesi dell'Europa Occidentale nelle aree limitrofe.

Questi fenomeni dovrebbero proseguire anche nel periodo di previsione, accentuati dalla crisi statunitense. Gli effetti negativi sulla domanda mondiale dovuti ai paesi nordamericani dovrebbero infatti essere più che compensati dallo sviluppo degli scambi nelle altre regioni, che alimenteranno così le aspettative di crescita prima

evidenziate. Tuttavia, non vanno sottovalutati i rischi sull'evoluzione del commercio mondiale di un eventuale inasprimento superiore alle attese delle condizioni economiche degli Stati Uniti. Per un dettaglio dei settori manifatturieri e degli esportatori maggiormente esposti alle fluttuazioni della domanda statunitense si rimanda all'approfondimento *"La crisi americana: quali rischi per l'evoluzione del commercio mondiale?"* contenuto in questo Rapporto.

La composizione e la dinamica settoriali degli scambi manifatturieri nelle diverse aree mostrano però alcune peculiarità, che influenzeranno significativamente i contributi che ognuna di esse potrà offrire allo sviluppo complessivo del commercio mondiale in ciascun settore nei prossimi anni (Fig. 5). In particolare, **i comparti che nel biennio 2008-'09 dovrebbero crescere maggiormente sono quelli in cui gli scambi tra paesi europei** (in particolare i mezzi di trasporto terrestri e la *Farmaceutica*) **o tra quelli asiatici** (*Elettronica, Tempo libero ed Elettrotecnica*) **rappresentano le componenti di domanda più significative**. Anche il *Sistema moda: beni di consumo*, che dovrebbe espandersi in linea con la media manifatturiera, beneficerà della rilevanza di queste due aree, in particolare per i flussi in uscita dai paesi asiatici e diretti verso le regioni europee (nel grafico rientrano nell'area "Altri mercati"). La maggior importanza del Nafta sulla domanda complessiva dei settori del *Sistema casa* non risulterà troppo penalizzante per lo sviluppo del commercio mondiale del comparto, grazie alla dinamicità dell'interscambio asiatico (per *Mobili ed elettrodomestici*), europeo (per i *Beni per l'edilizia*) e degli Altri mercati (per i *Manufatti vari*) e alla veloce ripresa delle importazioni statunitensi che dovrebbe verificarsi a partire dalla seconda metà del 2008. Meno dinamici risulteranno invece i settori in cui è più elevata la componente di domanda interna soddisfatta dalle produzioni nazionali (come per la gran parte dei beni intermedi), quelli storicamente caratte-

Fig. 5: contributi delle diverse aree alla crescita degli scambi nei principali settori manifatturieri (media 2008-'09, prezzi costanti)



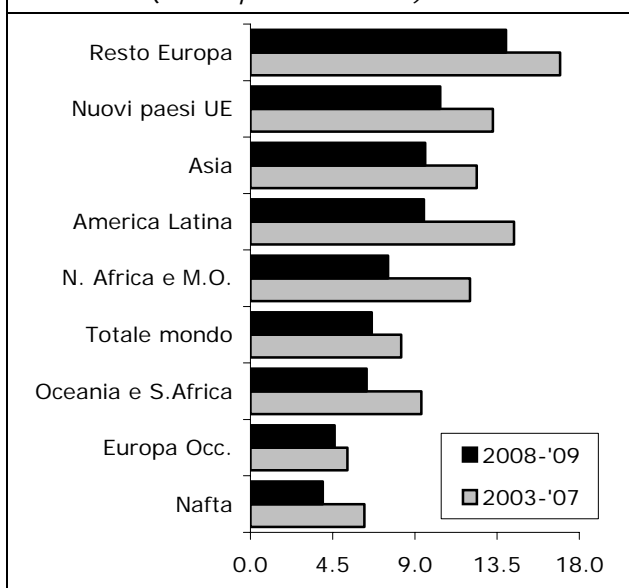
rizzati da un'elasticità degli scambi internazionali al ciclo economico piuttosto bassa (come l'Alimentare) e Meccanica strumentale e Largo consumo (che beneficia ancora solo in parte della componente di domanda più dinamica proveniente dai paesi emergenti).

La minor crescita economica mondiale nel 2008 si tradurrà in un diffuso rallentamento del ritmo di espansione delle importazioni di manufatti (Fig. 6) che, rispetto allo scorso quinquennio, risulterà più marcato per l'intero continente americano (ma con l'America

Latina comunque ancora molto dinamica). **I mercati delle economie in transizione europee e asiatiche continueranno a mostrare i tassi di crescita più elevati.** La domanda dell'Europa Occidentale, nonostante la sua maturità, contribuirà per oltre un quarto allo sviluppo del commercio mondiale di manufatti.

Per le imprese italiane, dunque, sia dal punto di vista settoriale (con la crescita del comparto dei mezzi di trasporto, di parte di quello elettromeccanico e del Sistema moda: beni di consumo), sia da quello geografico (grazie ai mercati europei e mediorientali), le prospettive per

Fig. 6: importazioni di manufatti (var. a prezzi costanti)

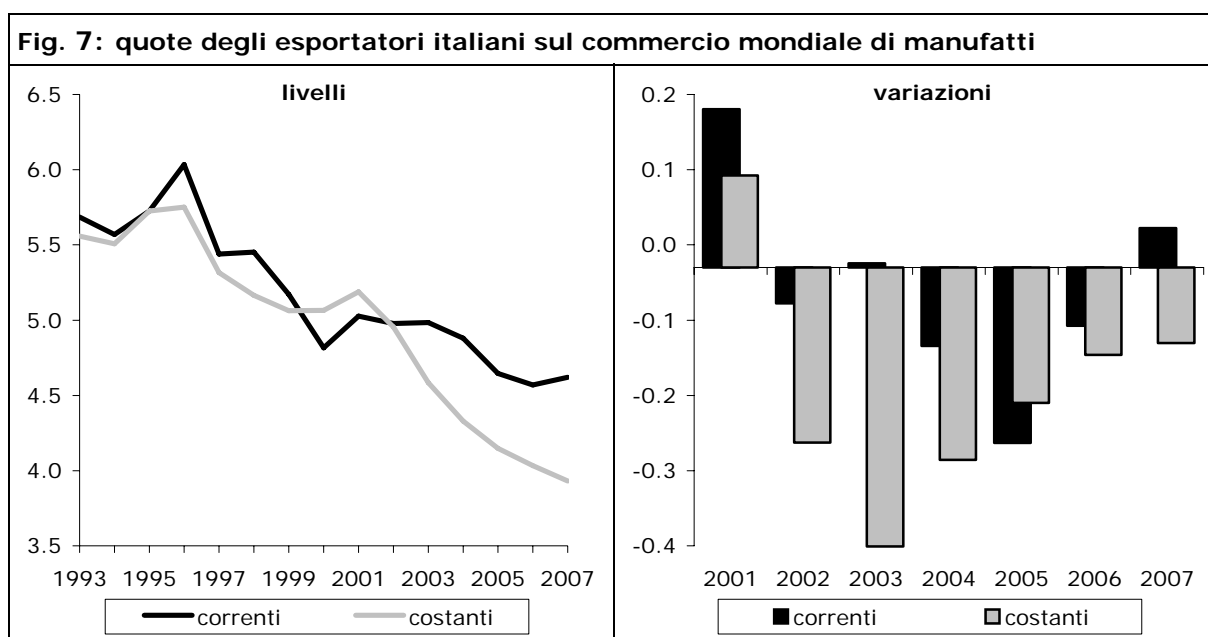


il prossimo biennio appaiono favorevoli.

Per sfruttare pienamente le opportunità offerte dai mercati esteri, l'Italia dovrà proseguire nel difficile processo di revisione delle proprie strategie per la competizione internazionale. I risultati conseguiti nell'anno in corso consentono però di guardare con fiducia alla possibilità che il nostro paese riesca ad agganciare bene la crescita mondiale degli scambi di manufatti. Dopo 3 anni di flessioni, infatti, **nel 2007 le quote italiane a prezzi correnti stanno evidenziando una moderata espansione** (Fig. 7), dovuta alla riqualificazione dell'offerta delle nostre imprese manifatturiere, ma anche agli effetti positivi, almeno in un'ottica di breve periodo, legati all'apprezzamento dell'euro. E' anche confortante il risultato relativo all'evoluzione delle quote a prezzi costanti, ancora in flessione, ma a ritmi sempre meno intensi dal 2003.

Dopo la svalutazione del dollaro avviatasi nel 2001 e l'adozione dell'euro, le imprese italiane sono state costrette a rivedere profondamente il proprio comportamento strategico nei mercati internazionali, basato in molti settori sulla competitività di prezzo alimentata dalla debolezza della nostra moneta. La contemporanea fase di recessione della domanda interna (italiana ed europea) non ha aiutato le imprese italiane a velocizzare questi processi, determinando il brusco peggioramento delle loro quote sui mercati internazionali, dapprima di quelle in quantità e poi anche di quelle a prezzi correnti. Pur con le necessarie cautele, i risultati preliminari del 2007 (e la loro prosecuzione di un trend temporaneamente più esteso) possono quindi essere interpretati come il segnale che per una quota significativa di imprese la fase di maggiori difficoltà sia passata e che ora, grazie anche a una composizione geografica della domanda mondiale particolarmente favorevole, sia possibile riportare il canale estero ad alimentare sia i volumi produttivi interni sia la continua attività d'investimento necessaria a contrastare l'avanzata dei nuovi concorrenti.

Tornando ai risultati conseguiti nel 2007, incrociando le informazioni a livello settoriale con il dettaglio geografico è possibile evidenziare i punti di forza e le persistenti debolez-



Tab. 1: variazione delle quote italiane per aree e settori nel 2007 (a pr. correnti)

	America Latina	Asia	Nuovi paesi UE	Resto Europa	Europa Occ.	Nord Africa e Medio Oriente	Nafta	Oceania S.Africa	Mondo
Altri consumo	0.0	0.0	-0.1	0.3	0.2	0.0	0.0	0.0	0.2
Elettronica	-0.1	0.0	-0.3	0.0	-0.1	0.1	0.0	-0.1	0.0
Elettromeccanica	-0.1	-0.1	0.4	0.0	0.1	0.6	0.1	0.0	0.3
Beni intermedi	-0.1	0.0	0.6	-0.3	0.0	0.2	0.0	-0.2	0.0
Made in Italy	-0.5	-0.3	-0.1	-1.6	-0.1	0.9	-0.2	-0.6	-0.1
Mezzi di trasporto	-0.3	0.1	-0.1	-0.7	0.0	0.3	0.1	-0.1	0.1
Manufatti	-0.3	-0.1	0.1	-0.7	0.0	0.4	0.0	-0.2	0.1

ze della performance dell'Italia. **Particolarmente positivo risulta il dato relativo al comparto elettromeccanico**, in cui le quote italiane hanno fatto registrare importanti passi in avanti soprattutto nei paesi emergenti più vicini. In questo settore, la competizione internazionale è sempre stata basata in prevalenza sui fattori non legati al prezzo (quali la competenza tecnica, la personalizzazione dei prodotti, l'innovazione) e le nostre imprese non hanno dovuto più di tanto correggere le proprie strategie, riuscendo velocemente a sfruttare le opportunità offerte dallo sviluppo del tessuto manifatturiero e delle infrastrutture nelle aree emergenti più prossime. Anche gli Altri beni di consumo (in particolare la *Farmaceutica* e il *Largo consumo* non alimentare) hanno mostrato segnali di miglioramento: in questo caso, tuttavia, il sostegno alle esportazioni italiane è venuto dalla presenza in Italia di importanti unità produttive delle multinazionali operanti in questi settori, attratte sia dall'elevato livello di specializzazione della nostra industria nelle fasi finali del confezionamento dei prodotti, sia dalla significativa dimensione del mercato italiano.

Se sul versante settoriale non emergono particolari situazioni di difficoltà, a livello geografico si registrano invece **risultati meno brillanti, soprattutto nelle aree più distanti e nel Resto Europa**. Sulle prime, l'ipotesi che mercati tanto lontani non possano essere serviti direttamente dall'Italia, ma richiedano investimenti produttivi in loco non pare trovare conferme attraverso il confronto tra la performance italiana e quelle di altri tradizionali concorrenti, tedeschi in primis. La Germania, infatti, non solo detiene quote più elevate anche su questi mercati, ma negli ultimi anni esse sono apparse in leggera crescita, a fronte della progressiva marginalizzazione della presenza italiana.

Nell'approfondimento "*Stima dei potenziali di commercio estero attraverso un modello gravitazionale*" sono stati identificati livelli massimi teorici degli scambi commerciali e si è proceduto al loro confronto con i corrispondenti flussi reali. Proprio nei mercati più lontani è emersa la maggior differenza tra risultati delle imprese italiane e tedesche, con le seconde in grado non solo di raggiungere livelli di scambi più prossimi ai valori massimi teorici ma, soprattutto, di colmare ulteriormente negli ultimi anni il gap tra valori reali e potenziali. Il sistema industriale tedesco è infatti riuscito, in anticipo e con maggior intensità rispetto a quello italiano, a gettare sui mercati più lontani solide basi attraverso le

quali costruire reti distributive, commerciali e di assistenza nei paesi ad alto potenziale di crescita e garantirsi un più facile accesso ai mercati finali.

Un discorso analogo può valere anche per i risultati in Est Europa. Nonostante quest'area stia contribuendo in modo significativo alla crescita delle esportazioni italiane, infatti, le quote dell'Italia mostrano continui ridimensionamenti, segnalando la difficoltà della nostra offerta nel far fronte a una domanda in così forte espansione. Oltre agli usuali problemi sul versante dell'accesso alle reti distributive, però, tali risultati possono anche dipendere dal fatto che le imprese italiane hanno prevalentemente puntato su specifici segmenti di mercato (i più remunerativi e i meno aggredibili dai concorrenti a basso costo del lavoro), rinunciando a priori a poter soddisfare tutta la potenziale domanda proveniente da questi paesi.

I processi di riqualificazione dell'offerta hanno comunque permesso alle imprese italiane di interrompere il declino di inizio decennio, garantendo loro sia buoni livelli di profittabilità delle vendite sui mercati esteri, sia di operare in un contesto competitivo più adeguato alle condizioni economiche, sociali e industriali del nostro paese. La riqualificazione dell'offerta è inoltre un processo prevalentemente aziendale, in cui le singole imprese sono chiamate a mettere in gioco le proprie capacità imprenditoriali. I soggetti non industriali, in particolare Stato e mondo finanziario, possono accompagnare questo percorso, svolgendo una funzione indiretta di stimolo e supporto, ad esempio formando forza lavoro qualificata per i nuovi obiettivi o sostenendo maggiormente gli investimenti che vanno in questa direzione, ma non possono intervenire direttamente sulle scelte delle singole imprese.

Diverso è invece il discorso relativo ai processi di internazionalizzazione più strutturati e complessi (soprattutto a causa delle dimensioni aziendali tipiche della nostra industria), indispensabili per garantire al sistema manifatturiero italiano di poter agganciare la crescente domanda, anche di prodotti di qualità medio alta, localizzata nei paesi emergenti più lontani. Il primo insediamento di unità estere di una PMI italiana non può essere lasciato ricadere unicamente sulle sue spalle, ma richiede un'azione di sostegno forte da parte del Sistema Paese e che possa andare a beneficio dell'intero mondo imprenditoriale. Quella dei paesi-ponte (analizzati in questo Rapporto in uno specifico approfondimento) è una notevole opportunità per gettare le basi di un maggior radicamento nei mercati lontani non per una singola impresa, ma per interi sistemi industriali (settoriali o di filiera), che l'Italia non sta ancora sfruttando appieno. Opportunità come queste devono rientrare sempre più tra le priorità dei soggetti preposti al sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese italiane, in considerazione della loro valenza strategica per confermare e rafforzare il ruolo di potenza industriale del nostro paese su scala mondiale.

I PAESI-PONTE: UN'OPPORTUNITÀ PER LA COMPETIZIONE SUI MERCATI LONTANI

L'intensità e le caratteristiche dello sviluppo del commercio mondiale nel corso dell'ultimo decennio hanno rapidamente accresciuto l'importanza di paesi emergenti prima poco coinvolti nella rete mondiale degli scambi di manufatti. Dal lato del loro ruolo come competitori, numerose sono le analisi condotte sugli effetti di ricomposizione del commercio mondiale e sulle spinte competitive subite dalle imprese dei paesi di più antica industrializzazione, mentre dal lato della loro importanza come nuove opportunità commerciali sono ancora molti i punti da approfondire, sia relativamente alla possibile evoluzione quantitativa e qualitativa della loro domanda, sia riguardo alle migliori strategie da adottare per la loro penetrazione commerciale. Per le imprese italiane, affette da noti limiti dimensionali, uno degli ostacoli più rilevanti alla competizione su questi mercati è quello relativo alla loro distanza (geografica, culturale, ecc.) e alla conseguente difficoltà nel gettarvi solide basi, fattore quest'ultimo necessario per farli divenire una componente strategica e stabile della crescita delle nostre esportazioni.

Un possibile sostegno alle nostre imprese potrebbe venire da quelli che in letteratura sono indicati come paesi-ponte, indicando con questo termine paesi che svolgono un significativo ruolo di piattaforma commerciale per l'accesso alle aree geografiche limitrofe. Alla base di questa peculiarità dello sviluppo dei paesi-ponte vi sono molti fattori, oltre a quelli storici, legati alle vecchie rotte commerciali (soprattutto marittime), e politici, con iniziative volte a stimolare l'afflusso di investimenti esteri e l'esistenza di accordi commerciali sia con l'area geografica di appartenenza sia con i paesi di più antica industrializzazione, vi sono ragioni collegate all'esistenza di infrastrutture più evolute di quelle dei paesi vicini. In alcuni casi, inoltre, tali paesi non svolgono un ruolo meramente commerciale, ma grazie all'esistenza di tessuti produttivi più o meno sviluppati possono anche accogliere attività di tipo manifatturiero, come l'ultimo confezionamento dei prodotti per i mercati finali, l'assemblaggio o la produzione di parti e componenti.

Per l'Italia questi paesi potrebbero quindi rappresentare una rilevante opportunità di accesso alle aree geografiche più lontane o finora poco sfruttate commercialmente, consentendo di concentrare le spesso limitate risorse delle nostre imprese verso un unico paese, in cui sviluppare attività commerciali, logistiche e/o produttive e gettare così le basi per una maggiore e più strutturata presenza su tutti i mercati delle aree geografiche di pertinenza dei singoli paesi-ponte. Più che all'azione diretta delle singole imprese, inoltre, la rilevanza dei paesi-ponte è connessa con le iniziative, pubbliche o private, volte a sostenere le attività di internazionalizzazione (nelle sue forme più complesse), fornendo così un sostegno alla crescita del livello di competitività internazionale di tutto il Sistema paese.

In assenza di specifici criteri per l'individuazione dei paesi-ponte, nell'analisi qui condotta ci si concentrerà su sei paesi, individuati grazie ad alcune evidenze empiriche, illustrando

dapprima le aree geografiche verso le quali svolgono il loro ruolo di paesi-ponte, la composizione settoriale del loro interscambio commerciale e il contesto competitivo relativo alle loro importazioni, per successivamente approfondire quei settori in cui la funzione di paese-ponte appare più significativa.

I risultati di seguito presentati sono basati unicamente sull'elaborazione di dati relativi al commercio internazionale. Un'analisi maggiormente approfondita avrebbe richiesto l'utilizzo di informazioni relative anche alla capacità produttiva dei vari paesi considerati, ai flussi di Investimenti Diretti Esteri accolti e ai loro flussi di riesportazione. Tuttavia, tali informazioni risultano spesso di difficile reperimento e non immediatamente confrontabili tra loro (per il grado di aggiornamento o il livello di disaggregazione). Senza voler essere esauriente in tutti gli aspetti legati ai processi di internazionalizzazione, l'analisi qui effettuata ha comunque una sua validità come segnalatrice, anche grazie agli approfondimenti a livello settoriale, dei fenomeni che stanno caratterizzando la nuova divisione internazionale del lavoro e la relativa ricomposizione dei flussi internazionali di manufatti.

LE ESPORTAZIONI DEI PAESI-PONTE

La tabella 1 mostra la destinazione delle esportazioni di manufatti dei paesi considerati per l'analisi. Se Thailandia e Messico svolgono il loro ruolo di paesi-ponte esclusivamente verso una sola area geografica (Asia e Nord America, rispettivamente), più complesso è il quadro delineato per i restanti paesi. La Turchia si caratterizza per l'elevato peso delle proprie esportazioni¹ verso l'Europa Occidentale, l'Europa Orientale e il Medio Oriente; quest'ultima area, unitamente all'Asia, è invece il mercato prevalentemente di destinazione dell'export degli Emirati Arabi Uniti, mentre il Sud Africa mostra un elevato livello di specializzazione dei flussi commerciali verso Asia, Europa Occidentale e paesi dell'Africa subsahariana. La Grecia, oltre al peso dell'Europa Occidentale derivante dall'appartenenza all'Unione Europea, si caratterizza anche per i consistenti flussi commerciali diretti verso le aree orientali del continente.

Oltre alle peculiarità geografiche, i paesi-ponte considerati evidenziano specifiche prerogative anche dal punto di vista della composizione settoriale delle proprie esportazioni (Tab. 2). I Beni intermedi rappresentano quasi la metà dell'export manifatturiero di Emirati Arabi, Grecia e Sud Africa, con un peso rilevante anche per la Turchia; l'Elettronica assume particolare rilevanza per Messico e Thailandia, mentre l'Elettromeccanica, oltre al Messico, costituisce una grossa fetta dei flussi commerciali in uscita dal Sud Africa. I Mezzi di trasporto appaiono particolarmente importanti per le esportazioni del Messico, con pesi significativi anche per Turchia e Sud Africa. Infine, il Made in Italy caratterizza

¹ Per l'analisi qui condotta è stata utilizzata la banca dati Fipice nella sua interezza, con l'inclusione di cinque aree residuali (Altri paesi Africa, Altri paesi America, Altri paesi Europa, Altri paesi Medio Oriente e Altri paesi Asia) oltre ai 64 paesi considerati dal modello di previsione Mopice. Per maggiori approfondimenti sulla composizione della banca dati Fipice e sulla struttura del modello di previsione Mopice si rimanda alla Nota metodologica pubblicata sui siti internet di ICE (www.ice.gov.it) e Prometeia (www.infoprom.it).

Tab. 1: destinazione geografica delle esportazioni di manufatti (2006, pr. correnti)

	America Latina	Asia	Nuovi paesi UE	Resto Europa	Europa Occident.	NAFTA	N. Africa e M. Oriente
Emirati Arabi	1.2	33.7	0.1	0.6	14.0	2.5	10.8
Grecia	0.5	5.4	3.2	20.5	38.7	4.1	7.7
Messico	3.5	1.9	0.1	0.0	3.4	88.5	0.2
Tailandia	1.2	49.6	0.7	0.9	15.2	17.8	3.3
Turchia	0.3	2.3	3.6	9.2	53.4	6.8	11.0
Sud Africa	1.5	25.2	0.9	0.7	33.9	11.6	3.2
	Oceania e Sud Africa	Altri paesi Africa	Altri paesi America	Altri paesi Asia	Altri paesi Europa	Altri paesi M. Oriente	Totale
Emirati Arabi	1.5	4.0	0.0	10.6	0.6	20.6	100.0
Grecia	0.6	0.7	1.3	4.1	12.6	0.7	100.0
Messico	0.3	0.0	1.9	0.1	0.0	0.0	100.0
Tailandia	4.9	1.0	0.5	4.0	0.1	0.8	100.0
Turchia	0.5	5.3	0.4	1.9	0.6	4.6	100.0
Sud Africa	4.0	17.5	0.2	0.6	0.1	0.4	100.0

Tab. 2: composizione settoriale delle esportazioni dei paesi-ponte (2006, pr. correnti)

	Made in Italy	Altri consumo	Mezzi di trasporto	Elettromeccanica	Elettronica	Intermedi
Emirati Arabi	18.8	1.8	10.1	12.2	9.4	47.7
Grecia	29.1	8.1	5.7	12.2	3.3	41.6
Messico	14.0	2.4	20.7	26.1	26.8	10.0
Tailandia	23.2	2.6	10.1	14.2	30.7	19.1
Turchia	37.1	1.6	18.3	13.7	4.5	24.9
Sud Africa	11.1	1.6	16.6	27.8	2.5	40.4

soprattutto le vendite all'estero di Grecia, Turchia e Tailandia.

Per una più attenta analisi del ruolo di fornitori delle specifiche aree geografiche da parte dei paesi-ponte è necessario incrociare la specializzazione geografica delle loro esportazioni con quella settoriale (Tab. 3).

Il peso dei Beni intermedi per l'export degli Emirati Arabi assume un ruolo particolarmente rilevante per i flussi verso i paesi asiatici, una quota significativa ma molto minore hanno anche i prodotti del Made in Italy, mentre verso i mercati dell'area mediorientale emerge una maggiore eterogeneità delle esportazioni, con pesi significativi anche per l'Elettromeccanica e il Made in Italy. Questo settore caratterizza l'export della Grecia verso l'Europa Occidentale, mentre sui mercati più orientali sono i Beni intermedi ad acquisire maggior peso. Nel caso delle esportazioni del Messico verso il Nord America, Elettronica ed Elettromeccanica assorbono oltre la metà dell'export e pesi significativi si registrano anche per Made in Italy e Mezzi di trasporto.

Tab. 3: composizione delle esportazioni verso i mercati più rilevanti (2006, pr. correnti)

mercati	Made in Italy	Altri consumo	Mezzi di trasporto	Elettro-meccanica	Elettronica	Intermedi
Emirati Arabi						
Asia	15.3	0.3	6.8	1.7	5.1	70.9
Altri paesi M. Oriente	19.7	3.2	12.3	23.6	2.9	38.4
Grecia						
Europa Occidentale	39.6	12.9	2.2	12.6	3.9	28.9
Resto Europa	26.3	3.2	3.6	10.8	3.3	52.9
Altri paesi Europa	21.6	12.7	1.3	8.8	4.3	51.3
Messico						
NAFTA	14.7	1.8	20.8	27.1	27.3	8.2
Tailandia						
Asia	14.8	3.1	6.2	16.2	34.8	24.9
Turchia						
Europa Occidentale	41.8	0.8	22.2	11.9	7.1	16.2
Altri paesi limitrofi	27.8	2.7	12.2	17.3	1.7	38.2
Sud Africa						
Europa Occidentale	15.2	1.0	11.5	37.4	2.7	32.3
Asia	6.5	0.2	15.6	18.8	1.0	57.9
Altri paesi Africa	11.7	5.1	15.3	26.6	5.2	36.0

Tab. 4: quote dei paesi-ponte sulle importazioni dei mercati rilevanti (2006, pr. correnti)

mercati	Made in Italy	Altri consumo	Mezzi di trasporto	Elettro-meccanica	Elettronica	Intermedi
Emirati Arabi						
Asia	0.7	0.0	0.6	0.0	0.1	1.5
Altri paesi M. Oriente	10.3	8.3	5.4	8.5	4.6	13.7
Grecia						
Europa Occidentale	0.5	0.3	0.0	0.2	0.1	0.3
Resto Europa	1.5	0.6	0.2	0.6	0.4	2.5
Altri paesi Europa	4.5	6.7	0.3	1.8	1.5	5.8
Messico						
NAFTA	9.1	3.2	10.7	15.6	16.0	5.0
Tailandia						
Asia	3.5	1.7	2.8	2.6	3.4	3.0
Turchia						
Europa Occidentale	3.0	0.1	1.7	0.8	0.6	0.8
Altri paesi limitrofi	4.8	1.8	2.2	2.6	0.6	5.8
Sud Africa						
Europa Occidentale	0.3	0.0	0.2	0.7	0.1	0.4
Asia	0.2	0.0	1.0	0.4	0.0	1.0
Altri paesi Africa	3.8	6.4	4.3	7.5	4.3	9.6

Per la Thailandia, i Beni intermedi e l'Elettronica arrivano a coprire circa il 60% delle esportazioni verso l'Asia, mentre la Turchia, oltre al Made in Italy, risulta specializzata nei Mezzi di trasporto verso l'Europa Occidentale e nei Beni intermedi verso l'Europa Orientale e il Medio Oriente. Il Sud Africa presenta invece una certa omogeneità nella composizione dell'export verso tutti i mercati principali, con Beni intermedi ed Elettromeccanica che rappresentano le maggiori specializzazioni.

Altro aspetto rilevante è quello della quota che questi paesi detengono sui mercati delle aree geografiche verso cui sono più specializzati nell'attività di export (Tab. 4). Per una corretta lettura, va comunque sottolineato come tale risultato sia fortemente influenzato dalla dimensione dei mercati presi in esame; ad esempio, gli Emirati Arabi hanno quote marginali in Asia, superiori all'1.5% solo nei Beni intermedi, ma molto più rilevanti negli altri paesi mediorientali, con punte superiori al 10% per Beni intermedi e Made in Italy e quote attorno all'8% per Elettromeccanica e Altri beni di consumo. Ugualmente, la Grecia ricopre posizioni marginali in Europa Occidentale, ma le sue quote risultano estremamente significative verso i paesi europei orientali, soprattutto nei Beni intermedi e in quelli destinati al consumo. Il Messico si caratterizza invece per il rilevante peso rivestito sulle importazioni nordamericane di Elettronica ed Elettrotecnica, ma molto significative sono anche le quote detenute nei Mezzi di trasporto e nel Made in Italy. Nonostante l'ampiezza dei mercati asiatici, la Thailandia riesce ad avere quote superiori al 3% nel Made in Italy, Elettronica e Beni intermedi. La Turchia evidenzia quote significative in Europa Occidentale solamente nel Made in Italy, settore rilevante anche per quanto concerne la penetrazione dei mercati a lei geograficamente più vicini, insieme ai Beni intermedi. Le quote del Sud Africa risentono invece della dimensione dei mercati europeo e asiatico (dove raggiungono l'1% solo nei Mezzi di trasporto e nei Beni intermedi), mentre risulta molto più solido il posizionamento sui mercati subsahariani, con una punta prossima al 10% nei Beni intermedi e valori altamente significativi nell'Elettromeccanica e negli Altri beni di consumo.

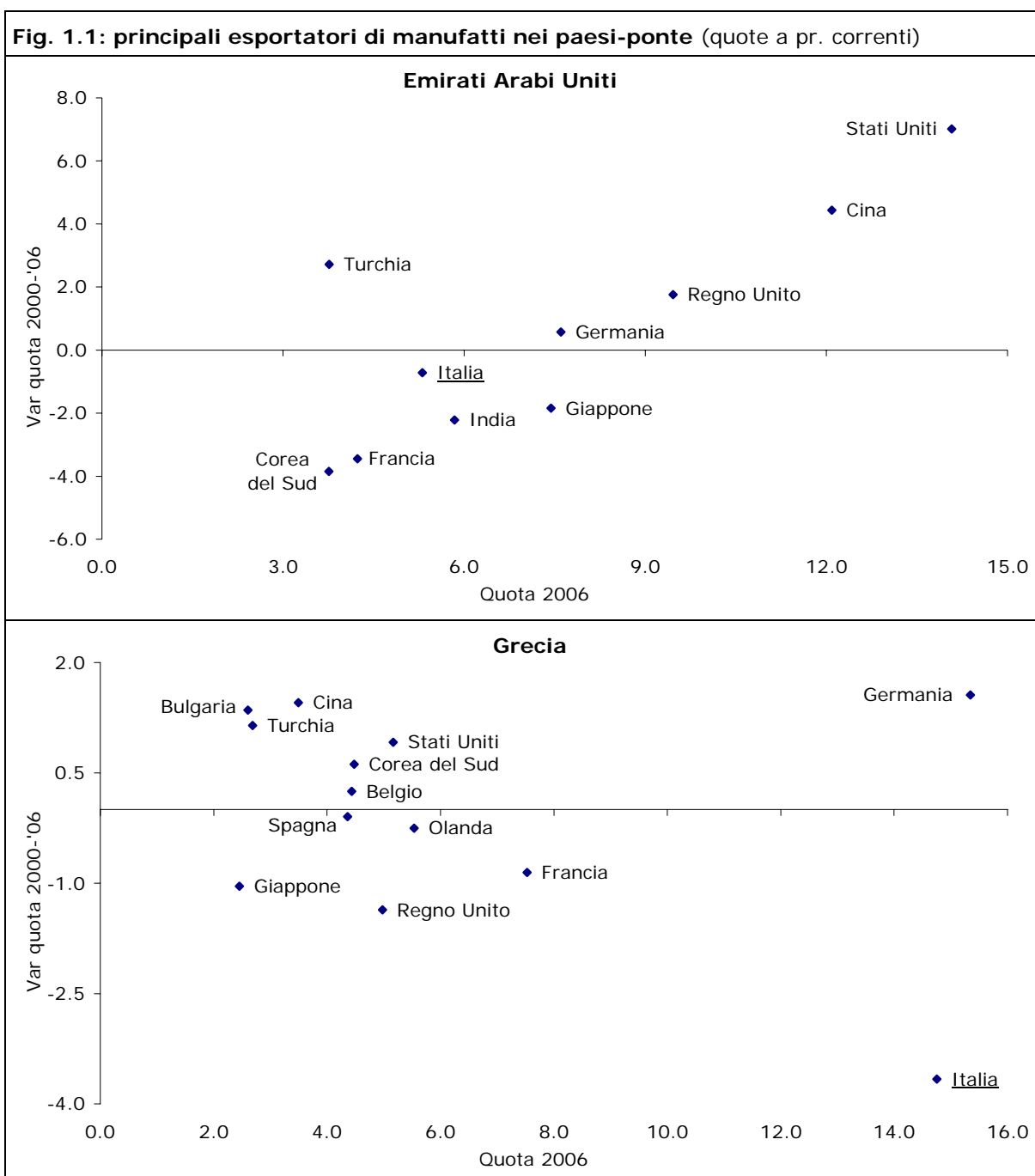
E' possibile a questo punto trarre alcune indicazioni sintetiche sul ruolo specifico svolto dai diversi paesi attraverso l'analisi della struttura geografica e settoriale delle loro esportazioni. Gli Emirati Arabi Uniti manifestano la loro funzione commerciale soprattutto in direzione dei mercati orientali, sia quelli più vicini del Medio Oriente (grazie anche a specifici accordi commerciali), sia quelli più lontani dell'Asia. Appare quindi evidente come la creazione di basi operative in questo paese possa rappresentare un fattore cruciale non solo per poter sfruttare le potenzialità del mercato interno, ma anche per poter accedere con maggior facilità alla più vasta area dei mercati mediorientali e asiatici. In particolare, i produttori di Beni intermedi e di Made in Italy appaiono quelli che più possono godere di queste possibilità. La Grecia e la Turchia svolgono un ruolo per certi versi opposto a quello degli Emirati Arabi Uniti, essendo importanti centri di commercializzazione verso l'Europa Occidentale per i beni provenienti dall'Asia. Tuttavia, un altro fattore rilevante e con prospettive di crescita significative è rappresentato dalla possibilità di accesso ai mercati dell'Europa orientale, in particolare per la Turchia i paesi del Mar Nero e Mar Ca-

spio (anche grazie a specifici accordi di collaborazione industriale) e per la Grecia l'area balcanica. Verso questi paesi sono particolarmente rilevanti gli scambi di Beni intermedi e del Made in Italy, mentre verso l'Europa Occidentale si registra anche il peso significativo della Turchia per i Mezzi di trasporto (settore in cui l'Italia è già particolarmente attiva con investimenti produttivi in questo paese). Il Messico si conferma come importante porta d'accesso ai mercati nordamericani, grazie anche ai profondi legami che legano le unità produttive messicane alle aziende statunitensi, artefici di numerosi investimenti nel paese. I settori con maggiori flussi commerciali diretti verso l'area nordamericana sono quelli dell'Elettronica e dell'Elettromeccanica, dei Mezzi di trasporto e del Made in Italy. La Thailandia rappresenta un'importante piattaforma per l'accesso al mercato asiatico (insieme al Vietnam, che però è ancora in fase iniziale, e a Singapore, concentrato quasi unicamente sull'Elettronica), grazie anche al suo ruolo attivo nella rete degli scambi intra industriali tra i principali paesi dell'area. Elettronica e Beni intermedi sono i settori di maggior specializzazione delle esportazioni verso gli altri mercati asiatici, ma anche il Made in Italy ricopre un ruolo particolarmente rilevante e potenzialmente sfruttabile dalle nostre aziende. Per il Sud Africa, infine, oltre alla partecipazione al Commonwealth, la sua posizione geografica costituisce un importante fattore strategico per lo sviluppo di piattaforme logistiche sulle rotte commerciali dell'emisfero meridionale, rendendolo molto attivo come esportatore verso l'Europa Occidentale, l'Asia e l'Africa subsahariana. Verso l'Europa Occidentale i suoi flussi restano piuttosto marginali e molto inferiori a quelli in entrata dallo stesso continente (anche grazie a specifici accordi per la promozione degli investimenti), mentre appaiono tendenzialmente crescenti quelli di Beni intermedi e Mezzi di trasporto verso l'Asia. Molto maggiore è poi il peso delle esportazioni dirette ai paesi dell'Africa meridionale, in quasi tutti i settori considerati. I prossimi Mondiali di calcio del 2010 potrebbero inoltre costituire un importante stimolo sia per la crescita del mercato interno sia per la creazione di più adeguate infrastrutture, in grado di facilitare l'accesso verso i paesi confinanti a nord.

GLI ESPORTATORI VERSO I PAESI-PONTE

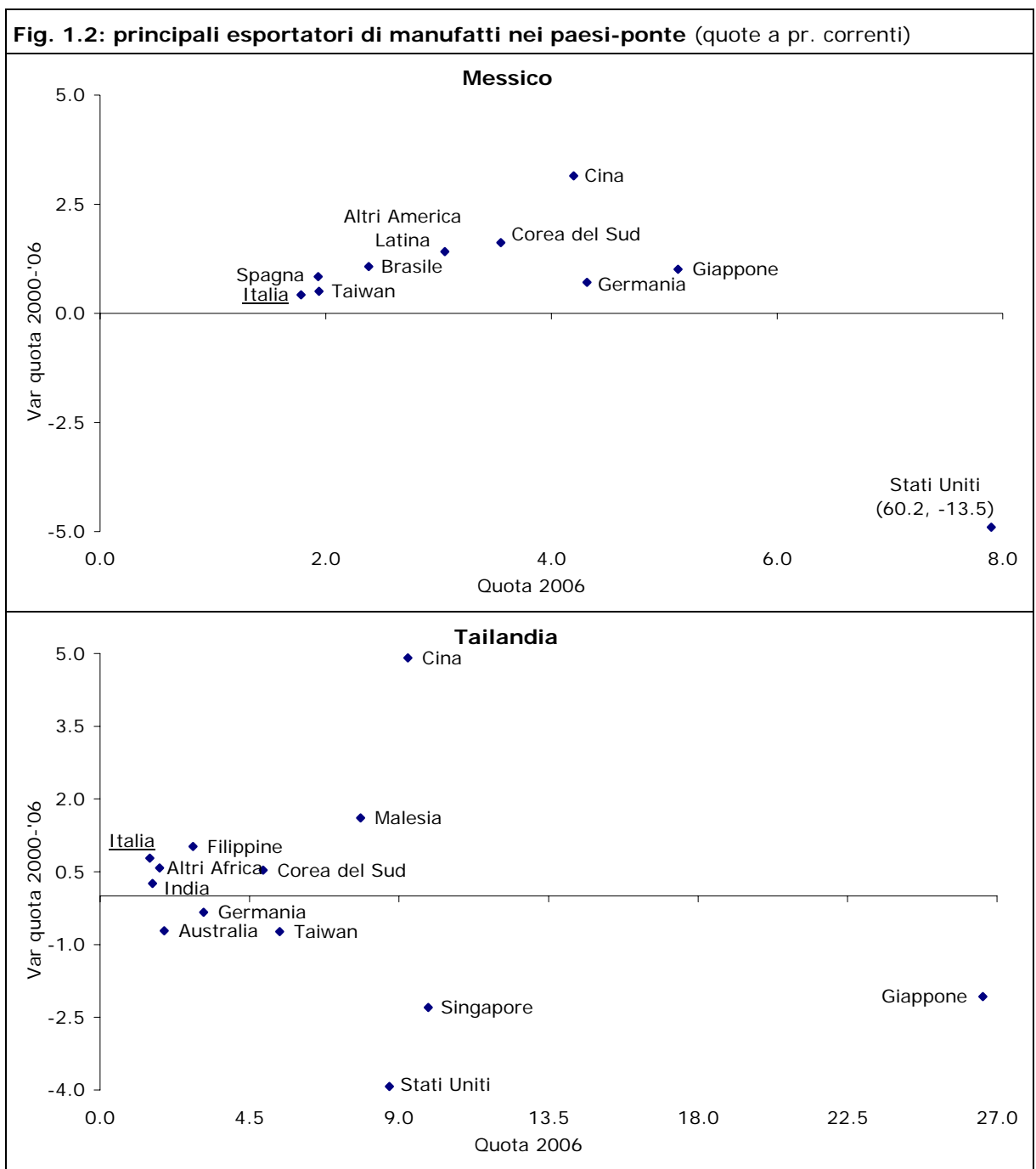
Analizzate le caratteristiche geografiche e settoriali delle esportazioni dei paesi-ponte, occorre ora perlustrare quali siano i paesi maggiormente attivi su questi mercati e quale sia il posizionamento competitivo delle imprese italiane.

Negli Emirati Arabi (Fig. 1.1) l'Italia detiene una quota di poco superiore al 5%, in posizione di rincalzo sia nei confronti di Stati Uniti e Cina, leader in questo mercato, sia di concorrenti europei come Germania e Regno Unito. Questi paesi appaiono inoltre in crescita negli ultimi anni, essendo riusciti a spiazzare, oltre all'Italia, sia gli altri concorrenti asiatici che quelli europei. Da segnalare anche la forte crescita della presenza turca, che



sottolinea l'importanza di questo paese per l'accesso ai mercati mediorientali da parte di paesi terzi. I concorrenti più lontani appaiono quindi quelli che maggiormente stanno investendo sulle potenzialità degli Emirati Arabi Uniti sia come mercato finale sia come paese-ponte, probabilmente anche grazie a specifici accordi che comprendono l'acquisto delle sue materie prime energetiche.

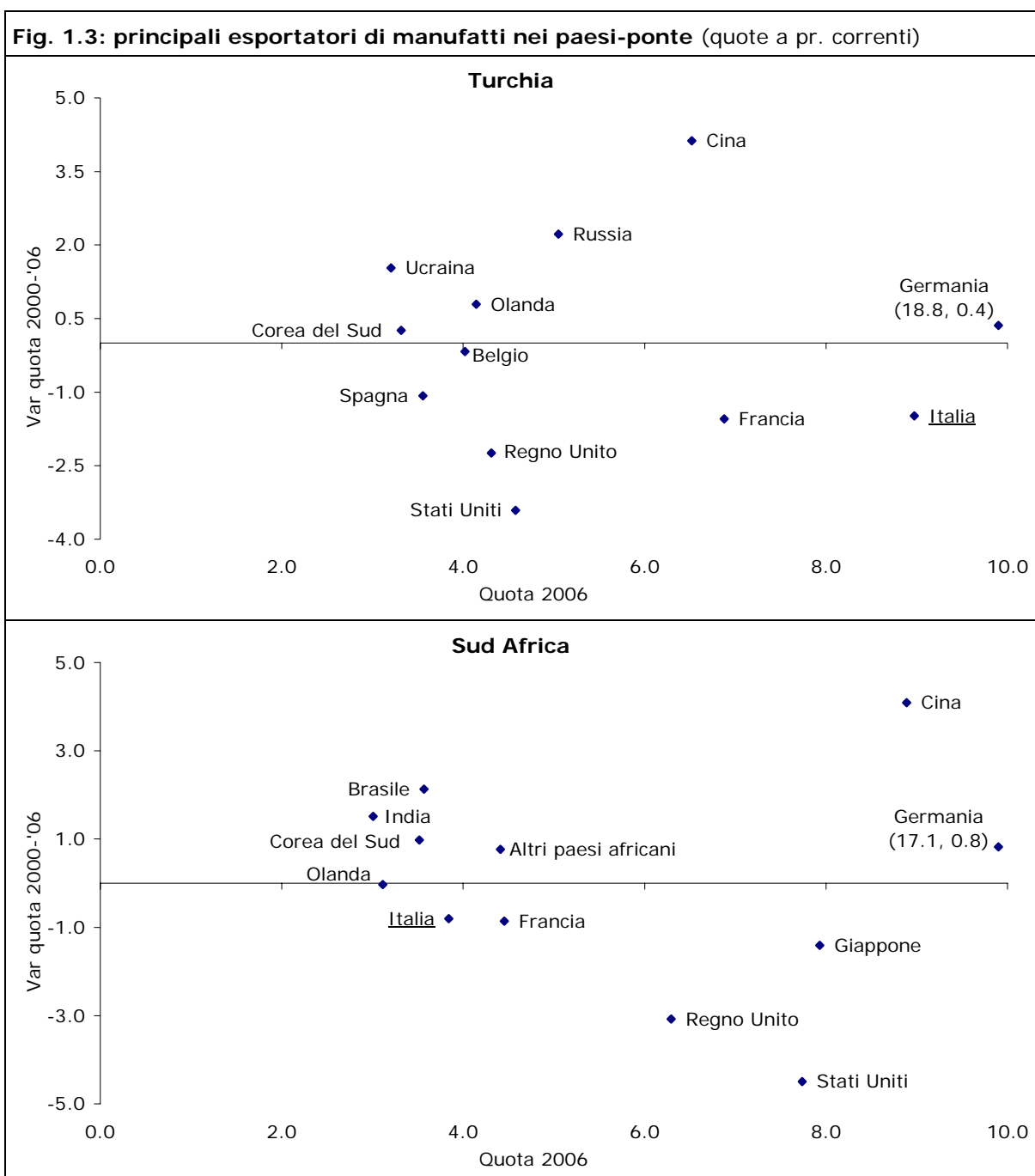
In Grecia l'Italia ha perso negli ultimi anni il suo ruolo di leader, a vantaggio prevalentemente della Germania, segnalando forse un posizionamento delle nostre imprese non sufficientemente radicato per sfruttare le opportunità offerte da questo paese. Oltre a questi competitori, Stati Uniti e molti concorrenti emergenti, sia vicini che lontani, stanno rapidamente guadagnando terreno, sottolineando la rilevanza del paese come porta



d'accesso all'Europa.

In Messico (Fig. 1.2), l'apertura del paese ai flussi destinati all'area Nafta, che si è affiancata a quella già rilevante dei flussi in uscita da essa, ha portato alla crescita di molti nuovi concorrenti e al ridimensionamento del ruolo degli Stati Uniti. Le opportunità di crescita sono state sfruttate soprattutto dai paesi asiatici, sudamericani e dalla Germania, mentre l'Italia, al pari della Spagna, non sembra finora essere stata in grado di cogliere adeguati spunti di espansione della propria presenza commerciale.

Simile è la situazione del nostro paese in Thailandia, con una quota poco significativa e con solo marginali segnali di miglioramento: nel paese, Cina e Malesia hanno progressivamente eroso quote a Giappone, Singapore e Stati Uniti.



In Turchia (Fig. 1.3), invece, la presenza italiana appare molto più significativa, anche se sono emersi problemi di tenuta, soprattutto per la crescente pressione esercitata dalla Cina e dai paesi emergenti dell'Europa orientale. Questi risultati accomunano il nostro paese alla maggior parte dei concorrenti dell'Europa Occidentale, pur con la rilevante eccezione della Germania, che è riuscita a consolidare la propria leadership.

In Sud Africa, infine, l'Italia detiene una quota prossima al 4%, distante da quelle dei maggiori esportatori e per di più, come molti altri paesi di più antica industrializzazione, in flessione, a causa della crescita non solo di Cina e Germania, ma anche di India e Brasile. Quest'ultimo rappresenta un segnale importante per capire il ruolo economico-politico che il paese sta assumendo sullo scenario mondiale. Significativa risulta anche la presenza dei paesi dell'Africa subsahariana, a testimoniare il crescente grado di integrazione regionale nella parte meridionale del continente africano.

Il quadro complessivo che emerge da questa analisi non è particolarmente lusinghiero per l'industria italiana, che mostra nel complesso del manifatturiero preoccupanti problemi di tenuta laddove la sua presenza era a inizio decennio già significativa (come in Grecia, Turchia, ma anche Emirati Arabi Uniti e Sud Africa) e scarsi spunti di crescita nei paesi finora poco sfruttati commercialmente. La forte ricomposizione delle quote detenute dagli altri competitori evidenzia invece come la presenza in questi paesi sia strategica in un quadro di continua espansione del commercio mondiale e di allargamento delle aree geografiche progressivamente coinvolte nella rete degli scambi di manufatti, e come questa non si basi necessariamente solo sull'installazione di capacità produttiva in loco, ma coinvolga anche azioni commerciali mirate. Germania, Cina e altri paesi emergenti, in parte diversi nei vari casi analizzati, pare che abbiano già compiuto importanti sforzi in questa direzione, sottolineando ancora una volta, soprattutto nel caso delle prime due nazioni, l'efficacia delle loro politiche di sviluppo sui mercati esteri. Emergono tuttavia anche gli sforzi compiuti da altri concorrenti tradizionali per sfruttare commercialmente i paesi-ponte, con i casi significativi degli Stati Uniti negli Emirati Arabi e in Grecia, del Giappone in Messico e del Regno Unito negli Emirati Arabi.

UN APPROFONDIMENTO PER PAESE

Per comprendere meglio le difficoltà dell'industria italiana ed evidenziare eventuali esempi in cui invece il nostro paese sta ottenendo successi nei paesi-ponte è necessario passare a un'analisi con dettaglio settoriale più ampio. I casi presi in esame sono stati selezionati in base ad alcune variabili che fanno riferimento all'importanza dei singoli settori sul loro import-export, alla rilevanza delle loro esportazioni verso l'area geografica di riferimento rispetto a quelle complessive, sempre settoriali, e alla quota detenuta dal paese-ponte sulle importazioni di quest'ultima. I casi segnalati non esauriscono le potenzialità di questi paesi come piattaforme commerciali, ma sono altamente significativi dell'intensità e complessità dei processi in atto in un maggior numero di settori manifatturieri, ognuno con specificità che richiederebbero un maggior dettaglio di analisi.

Emirati Arabi Uniti²

Gli Emirati Arabi hanno un ruolo peculiare come paese ponte verso il mercato asiatico nei settori delle Commodity, dei beni di consumo del Sistema moda e di Treni, aerei e navi (Tab. 5), tutti caratterizzati dalla rilevanza sull'export del paese e dal peso significativo dei flussi destinati al mercato asiatico (dove detiene quote in linea o superiori a quelle medie manifatturiere). Tuttavia, per le opportunità per le imprese italiane appare significativo solamente il caso del Sistema moda: beni di consumo, in quanto per Treni, aerei e navi (in cui sono i flussi di prodotti dell'industria aerospaziale a essere più significativi) sono solamente Stati Uniti e Francia a monopolizzare le importazioni (sono i paesi in cui hanno sede i maggiori costruttori mondiali di aerei: Boeing e Airbus), mentre il dato complessivo sulle Commodity nasconde una composizione molto eterogenea tra importazioni (per la gran parte di prodotti siderurgici) ed esportazioni (prevalentemente di prodotti petroliferi).

Nel comparto della Moda, ancora una volta emergono i rilevanti problemi di tenuta delle imprese italiane (Fig. 2.1), che stanno cedendo il passo alla crescita cinese e indiana, ma anche a quella di Svizzera (probabile crocevia di scambi nell'Europa centrale), Turchia e paesi minori dell'area mediorientale. Le difficoltà delle nostre imprese su questo mercato hanno valenza doppia, in quanto rendono difficile sfruttare il crescente mercato interno e penalizzano le possibilità di espansione nei paesi limitrofi.

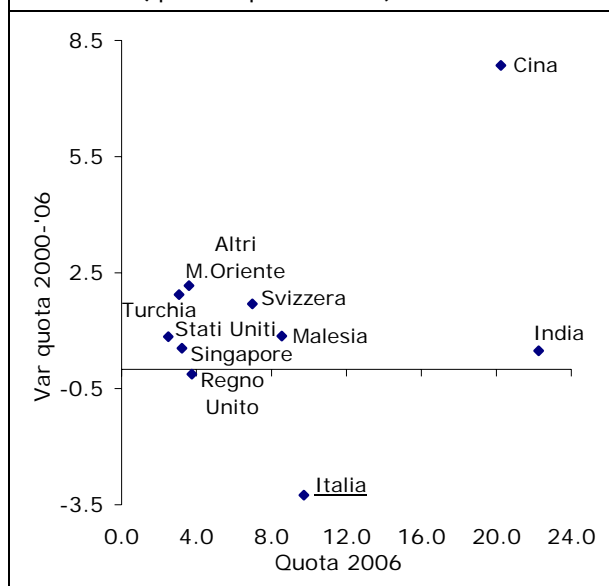
Con riferimento a questi ultimi, emerge invece l'importanza degli Emirati Arabi come for-

Tab. 5: settori significativi per il ruolo degli Emirati Arabi come paese-ponte

	Peso % su import-export manufatti verso il mondo	Peso paese ponte su export italiano	Peso export verso mercato rilevante su export settore	Quota su import mercato rilevante	Peso mercato rilevante su export italiano
<i>2006 - prezzi correnti</i>					
			Verso i mercati dell'Asia		
Commodity	18.0	0.8	57.0	1.9	5.7
S. moda: consumo	11.6	2.1	41.9	1.7	9.7
Treni, aerei, navi	8.4	0.9	33.5	0.9	10.8
Totale Manufatti	100.0	1.1	33.7	0.5	7.4
			Verso gli altri paesi del Medio Oriente		
Intermedi metallo	4.8	1.2	50.3	12.7	1.4
Mecc. strumentale	3.0	1.2	47.5	11.9	1.6
Meccanica varia	6.1	1.4	27.7	4.7	2.3
Totale Manufatti	100.0	1.1	20.6	9.3	1.0

² Per le finalità dell'analisi di identificare quei paesi che possono essere sfruttati dall'Italia come piattaforma commerciale per l'accesso a più vaste aree geografiche, non sarà preso in esame il

Fig. 2.1: esportatori di Sistema moda: beni di consumo negli Emirati Arabi (quote a pr. correnti)



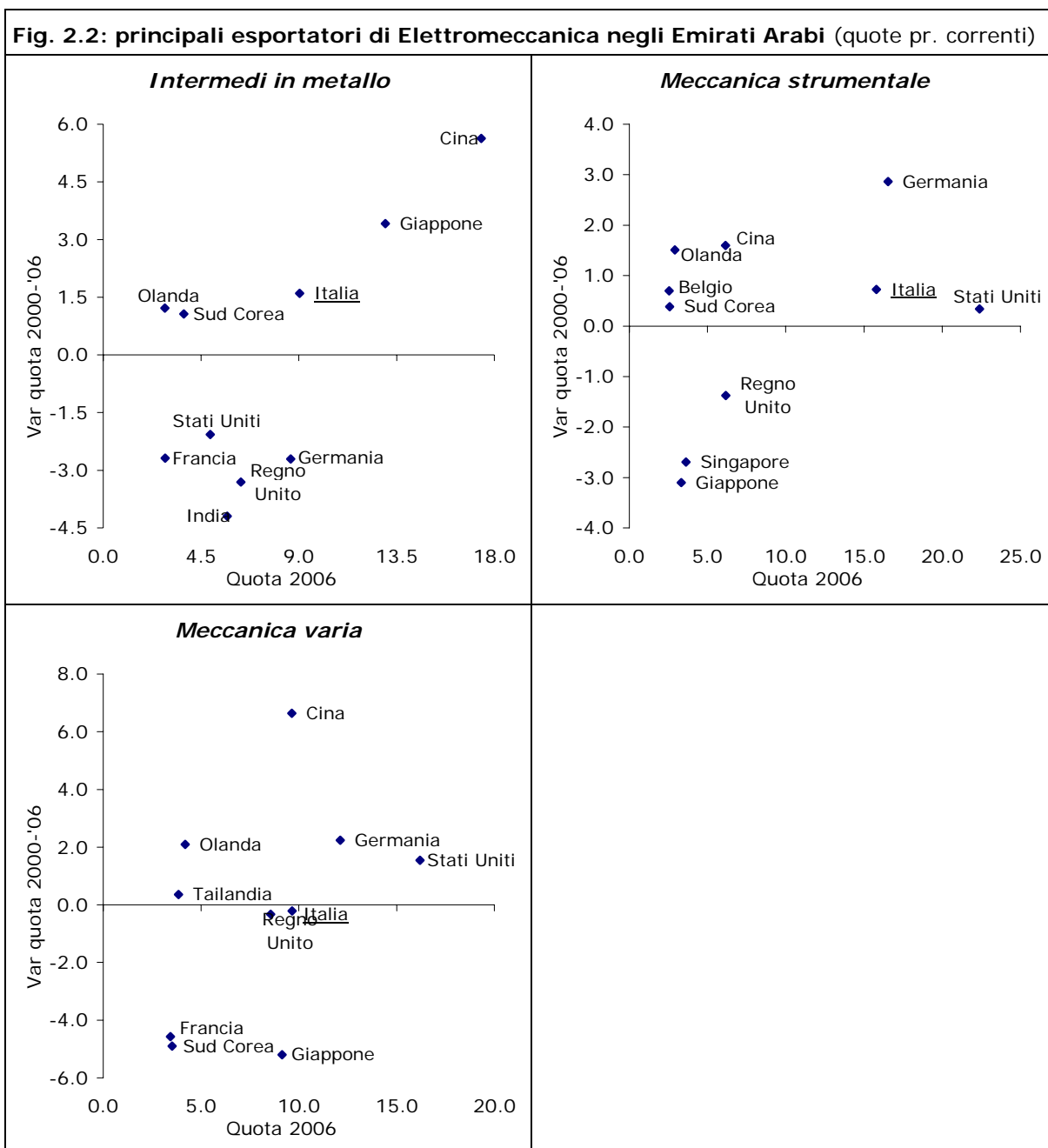
nitore di beni del comparto elettromeccanico, cui destinano una quota tra il 30 e il 50% del proprio export in questi settori, detenendo quote di mercato che vanno da quasi il 5% della Meccanica varia a più del 12% negli Intermedi in metallo.

In questi settori l'Italia conferma l'elevata competitività che la contraddistingue da alcuni anni (Fig. 2.2), mostrando diffusi segnali di guadagno di quote, anche in presenza di contesti competitivi molto differenti tra loro. Negli Intermedi in metallo, infatti, sono i paesi asiatici i più temibili concorrenti, ma la loro avanzata, andata a discapito degli altri tradizionali esportatori dell'Europa Occidentale e degli Stati Uniti,

non ha impedito all'Italia di diventare il terzo fornitore del paese, con una crescita della propria quota che da inizio decennio è risultata attorno all'1.5%. Nella Meccanica strumentale, invece, si confermano leader di mercato Stati Uniti e Germania (divenuto il secondo esportatore, sopravanzandoci negli ultimi anni grazie a un'accelerazione della propria penetrazione commerciale), anche se appare rilevante l'avanzata dei concorrenti asiatici. La Meccanica varia è l'unico di questi settori in cui la presenza italiana non appare in espansione, frenata da un insieme molto eterogeneo di concorrenti (Germania, Stati Uniti e Olanda, tra quelli più avanzati, e Cina), che però sembrerebbe aver impattato in maniera più negativa su altri tradizionali esportatori (come Francia, Giappone e Corea).

In sintesi, verso questo paese l'Italia mostra segnali di una certa vivacità nel cercare di cogliere gli spunti di crescita offerti dal mercato interno e da quelli dei paesi limitrofi. Tuttavia, non sempre i risultati sembrano sottolineare la bontà delle scelte strategiche messe in campo dalle nostre imprese. Sicuramente positivo è il quadro nell'elettromeccanica, che alimentata dai processi di industrializzazione e sviluppo infrastrutturale della regione stanno conoscendo una fase di espansione superiore a quella di molti concorrenti. Meno brillanti sono invece i risultati nel Sistema moda: beni di consumo, nonostante l'esistenza nell'area di un significativo segmento di mercato per i beni di maggiore qualità e prezzo. Tuttavia, gli elevati introiti derivanti dalle esportazioni di petrolio stanno sostenendo in modo particolare questa componente di domanda, consentendo alle nostre imprese di invertire negli anni più recenti il trend negativo di inizio decennio.

ruolo degli Emirati Arabi come esportatori verso l'Europa Occidentale, mercato cui l'Italia può accedere direttamente.



Grecia³

Un'analisi preliminare sui settori rilevanti a livello di singolo mercato (paesi del Resto Europa e Altri paesi Europa) ha messo in luce risultati sostanzialmente simili, suggerendo un accorpamento delle due aree geografiche, senza alcuna perdita rilevante di dettaglio. I settori più significativi nell'ottica del ruolo di paese-ponte svolto dalla Grecia sono Commodity, Intermedi per l'industria (che comprendono prodotti semilavorati in legno, carta, gomma, plastica e vetro) e Sistema moda: beni di consumo (Tab. 6). In tutti i casi i mercati oggetto dell'analisi assorbono oltre un terzo delle esportazioni greche, anche se

³ Si veda la nota 2.

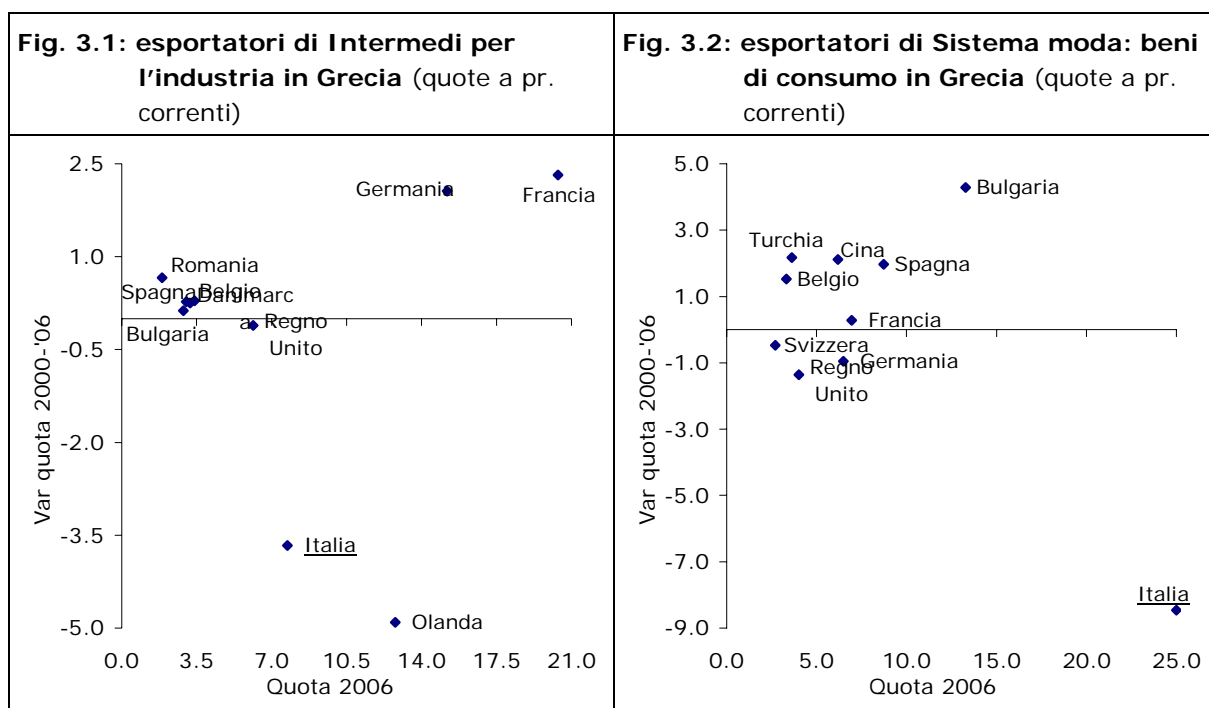
Tab. 6: settori significativi per il ruolo della Grecia come paese-ponte

	Peso % su import-export manufatti verso il mondo	Peso paese ponte su export italiano	Peso export verso mercato rilevante su export settore	Quota su import mercato rilevante	Peso mercato rilevante su export italiano
<i>2006 - prezzi correnti</i>					
			Verso l'Europa orientale		
Commodity	18.2	3.4	42.5	3.8	8.3
Interm. per industria	5.1	2.3	33.4	1.5	8.7
S. moda: consumo	8.2	2.5	37.5	2.6	14.1
Totale Manufatti	100.0	2.0	33.1	1.6	9.6

la loro quota di mercato rimane piuttosto bassa. Per l'Italia, sia la Grecia, sia le aree orientali europee rappresentano, in questi settori, mercati di sbocco più rilevanti rispetto alla media manifatturiera, segnalandone quindi l'importanza per la crescita delle nostre esportazioni.

Anche per la Grecia, tuttavia, la scomposizione dei singoli prodotti che compongono l'aggregato Commodity evidenzia un'elevata eterogeneità tra la composizione delle importazioni (rappresentate prevalentemente da Siderurgia e Chimica di base) e le esportazioni (per più della metà composte dai Prodotti petroliferi), potando quindi a restringere il campo di analisi del contesto competitivo ai soli Intermedi per l'industria e Sistema moda: beni di consumo (Fig. 3.1 e 3.2).

I risultati per le imprese italiane confermano quelli poco brillanti già illustrati per l'insieme dei prodotti manifatturieri, con un generalizzato processo di erosione delle quote detenute dalle nostre imprese. Nonostante le differenze tra i due settori considerati, inoltre, ri-



sulta simile la composizione dei concorrenti vincenti, rappresentati sia dai paesi emergenti verso cui la Grecia svolge il ruolo di paese-ponte (come Romania, Bulgaria e Turchia), sia dai più tradizionali esportatori dell'Europa Occidentale (in particolare Germania e Francia per gli Intermedi e Spagna e Belgio per il Sistema moda), con la Cina che ricopre solamente un ruolo secondario nel Sistema moda: beni di consumo. Questi risultati confermano quindi la centralità del paese per l'interscambio tra l'area occidentale e orientale dell'Europa e l'inadeguatezza delle strategie fin qui adottate dalle imprese italiane per mantenere una posizione di rilievo in questo sempre più importante canale commerciale. Una sola parziale attenuante potrebbe essere rappresentata dall'elevata percentuale di merci trasportate su gomma nel nostro paese, fattore che porta le nostre imprese a raggiungere l'area balcanica prevalentemente da nord invece che attraverso le strutture portuali greche.

Messico

Il Messico appare svolgere un ruolo molto rilevante nell'accesso ai mercati nordamericani in un gran numero di settori. Per l'analisi del contesto competitivo si sono scelti alcuni casi ritenuti paradigmatici delle diverse realtà manifatturiere, soprattutto per quanto riguarda i risultati delle imprese italiane. Questi settori sono costituiti dal Sistema casa: manufatti vari e dal Sistema moda: beni di consumo, per quel che riguarda il Made in Italy tradizionale, e dalla Meccanica varia e strumentale per il comparto meccanico.

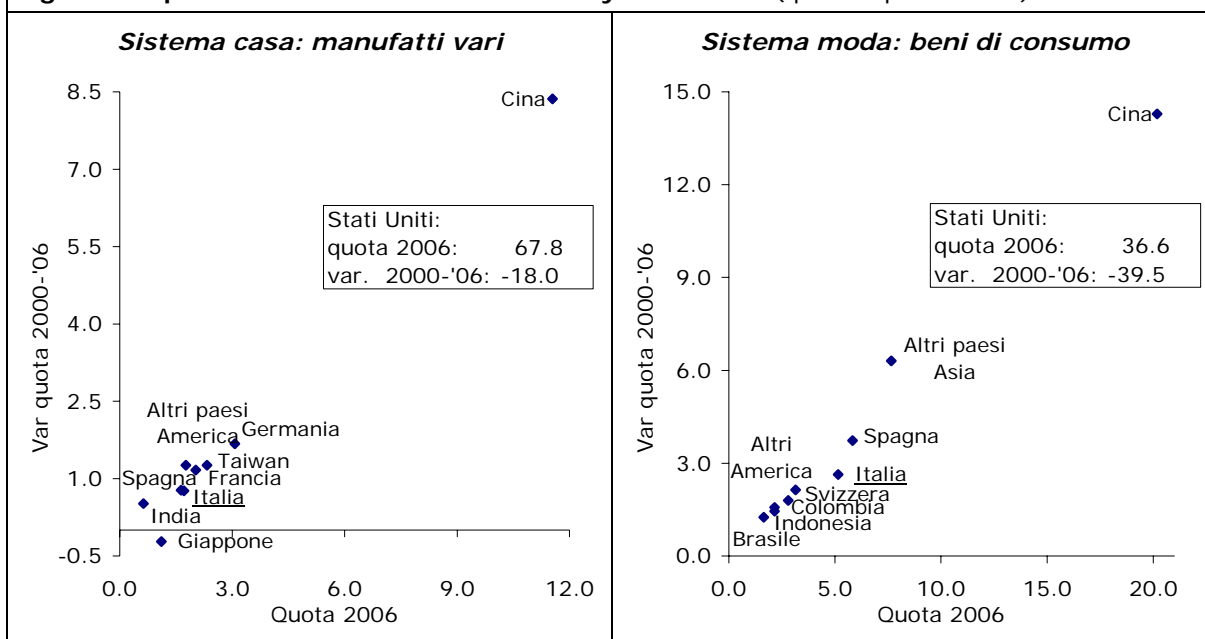
Va comunque sottolineato come in tutti i settori il ruolo degli Stati Uniti risulti di gran lunga predominante e in fase di forte ridimensionamento. Al fine di garantire una maggior leggibilità dei risultati e di meglio sottolineare quali paesi stiano sfruttando il venir meno del ruolo egemone degli USA, le informazioni relative a questi ultimi saranno inserite nei grafici solamente come commento.

Nel Made in Italy (Fig. 4.1) appare preponderante l'effetto di sostituzione tra Stati Uniti e paesi asiatici, Cina soprattutto. Tuttavia, anche altri paesi stanno trovando maggiori spazi per la penetrazione commerciale del paese, come Germania, Spagna e Francia, anche se

Tab. 7: settori significativi per il ruolo del Messico come paese-ponte

	Peso % su import-export manufatti verso il mondo	Peso paese ponte su export italiano	Peso export verso mercato rilevante su export settore	Quota su import mercato rilevante	Peso mercato rilevante su export italiano
<i>2006 - prezzi correnti</i>					
			Verso i mercati dell'area NAFTA		
S. casa: manuf. vari	1.8	0.6	94.9	9.8	8.8
S. moda: consumo	3.3	0.6	97.4	6.1	12.7
Meccanica varia	8.1	0.8	92.4	14.1	6.8
Mecc. strumentale	2.5	1.8	91.5	7.0	9.1
Totale Manufatti	100.0	0.8	88.5	10.8	8.7

Fig. 4.1: esportatori di beni del Made in Italy in Messico (quote a pr. correnti)

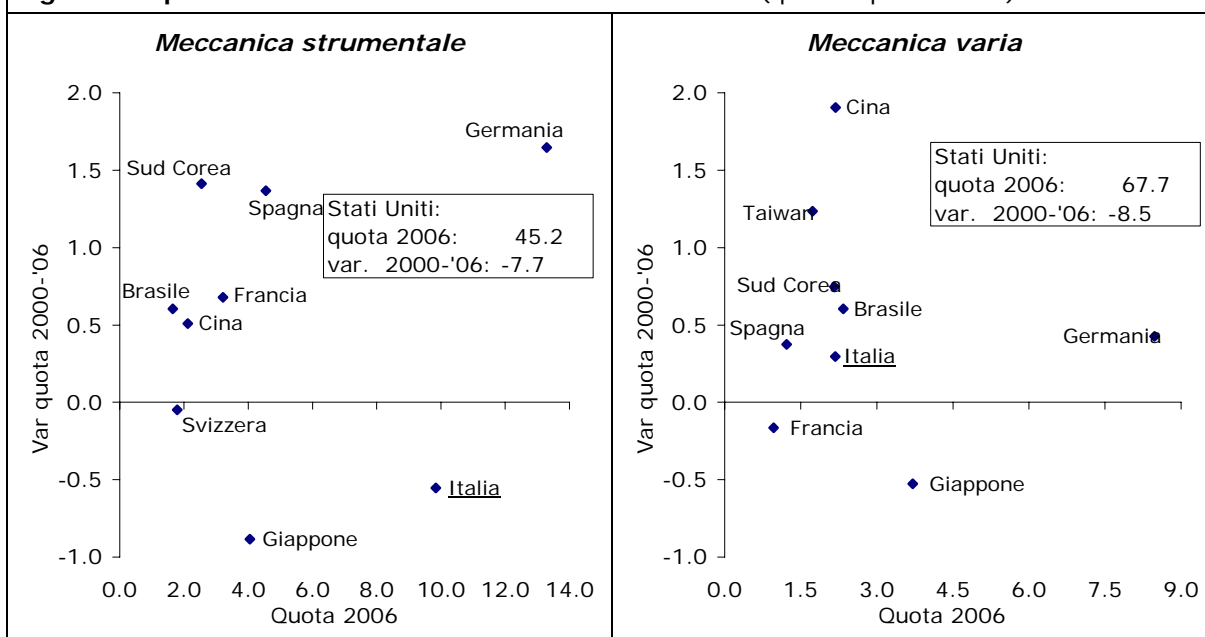


le loro quote risultano marginali.

L'Italia, pur registrando variazioni positive della propria quota, appare in ritardo nei confronti dei concorrenti europei nel Sistema casa, mentre la situazione migliora nel Sistema moda, dove il nostro paese è il quarto esportatore non NAFTA grazie al raddoppio della propria presenza negli ultimi anni.

Nel comparto meccanico (Fig. 4.2), alcune differenze sostanziali riguardano il minor calo degli Stati Uniti (le competenze tecniche in questi settori sono meno facili da "esportare" nei siti produttivi situati nei paesi emergenti), il ruolo rilevante svolto dalla Germania e una presenza in significativa crescita del Brasile e in fase di erosione del Giappone. Simili al Made in Italy, invece, appaiono l'avanzata asiatica (nella Meccanica strumentale il ruolo

Fig. 4.2: esportatori di beni della Meccanica in Messico (quote a pr. correnti)



lo della Cina è svolto dalla Corea) e spagnola, cui si affianca quella francese nella Meccanica strumentale. Per l'Italia i risultati sono molto diversi nei due settori: mentre nella Meccanica strumentale il buon posizionamento di inizio decennio (quasi pari a quello tedesco) sta subendo un parziale ridimensionamento, nella Meccanica varia le nostre imprese, agli inizi del processo di maggior penetrazione del mercato messicano, stanno registrando parziali successi, anche se a ritmi molto inferiori rispetto a quelli dei concorrenti emergenti.

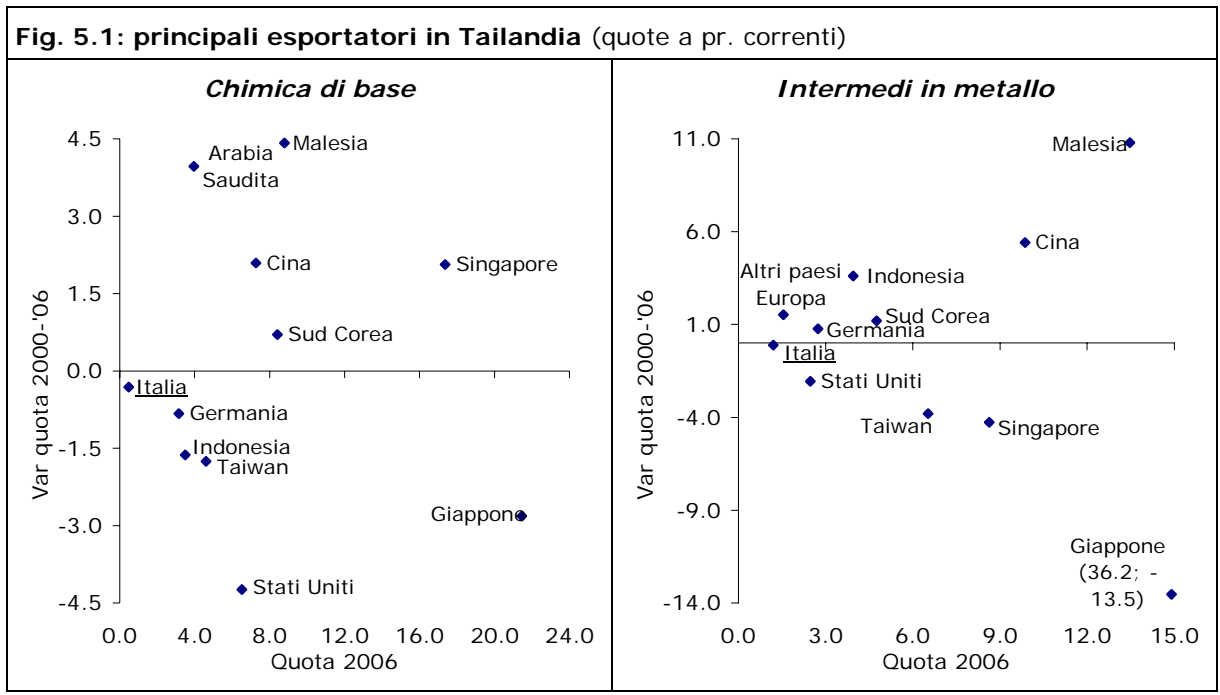
Il dato più rilevante che emerge da questa analisi è il ritardo con cui l'Italia, con poche eccezioni, si è affacciata su questo mercato da quando gli Stati Uniti hanno iniziato a spostare dal paese quote significative della loro presenza commerciale e produttiva verso l'Asia. Tuttavia, anche se con intensità moderata, sembra che le strategie adottate dalle nostre imprese stiano raccogliendo risultati in larga parte positivi, sottolineando la centralità del Messico per lo sviluppo di strategie di internazionalizzazione più complesse nelle regioni nord e centroamericane. In questa fase di debolezza del dollaro, inoltre, una presenza non solo commerciale nel paese potrebbe garantire significativi vantaggi competitivi nell'accesso ai mercati nordamericani, soprattutto per quei prodotti in cui il prezzo è ancora una componente chiave della competizione sui mercati internazionali.

Tailandia

Per quanto riguarda la Thailandia, due elementi caratterizzano questo paese: da un lato, la sempre maggiore integrazione negli scambi interregionali asiatici e, dall'altro, la quasi completa assenza di iniziative commerciali da parte delle imprese italiane. Il primo aspetto rappresenta uno dei fattori trainanti del commercio mondiale negli ultimi anni e, dopo una fase di crescita disordinata, sembra ora caratterizzarsi per una divisione internazionale del lavoro tra i paesi dell'area, con l'emergere di specifici vantaggi comparati che vede gli scambi crescere non solo per effetto della maggior domanda interna ma anche per la frammentazione dell'attività produttiva in molteplici fasi, in ognuna delle quali cambiano i paesi a maggior specializzazione. In questo contesto, il ruolo della Thailandia come piattaforma commerciale e produttiva sembra maggiormente rilevante per Com-

Tab. 8: settori significativi per il ruolo della Thailandia come paese-ponte

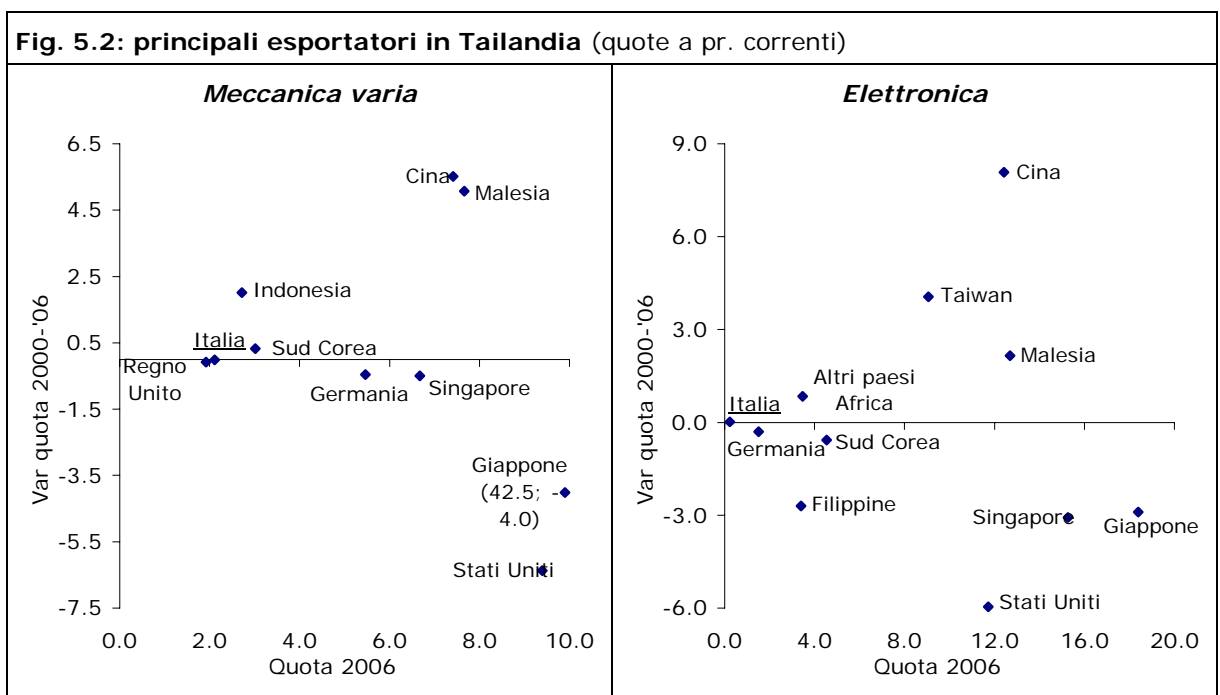
	Peso % su import-export manufatti verso il mondo	Peso paese ponte su export italiano	Peso export verso mercato rilevante su export settore	Quota su import mercato rilevante	Peso mercato rilevante su export italiano
<i>2006 - prezzi correnti</i>					
			Verso i mercati dell'Asia		
Commodity	16.4	0.2	71.8	2.9	5.7
Intermedi in metallo	4.2	0.2	53.0	2.6	5.5
Meccanica varia	6.6	0.4	46.4	2.8	7.7
Elettronica	29.1	0.3	56.2	3.4	12.6
Totale Manufatti	100.0	0.3	49.6	3.0	7.4



modity (e in particolare per la Chimica di base) ed Elettronica, mentre il comparto elettrotecnico è l'unico di una certa rilevanza in cui la presenza italiana non è trascurabile.

Riguardo a quest'ultimo aspetto, la bassa presenza di merci importate dall'Italia replica l'ugualmente scarso peso nella maggior parte dei mercati asiatici e rappresenta uno dei maggiori punti di debolezza della nostra industria, che mostra di non riuscire ad agganciare la crescita della domanda in una delle aree più dinamiche al mondo.

Un elemento che caratterizza tutti i settori analizzati è quello della forte ricomposizione delle quote tra i concorrenti asiatici, con il Giappone che sta velocemente perdendo le posizioni di leadership detenute fino a pochi anni fa a vantaggio della Cina e con mutamenti ugualmente intensi anche tra i paesi minori dell'area. Nella Chimica di base, Indonesia e



Taiwan stanno cedendo il passo a Malesia, Singapore e Corea, mentre tra gli extra asiatici spicca il crollo degli Stati Uniti e la forte crescita dell'Arabia Saudita. L'Italia risulta praticamente assente e anche la Germania sta perdendo le già poco rilevanti posizioni di mercato di inizio decennio.

Negli Intermedi in metallo e nella Meccanica varia sono invece Malesia e Indonesia a risultare vincenti, mentre Singapore, Taiwan, solo negli Intermedi, e Stati Uniti, solo nella Meccanica, appaiono in forte calo. Negli Intermedi in metallo, inoltre, è da segnalare l'ancora modesta ma non trascurabile presenza di esportatori situati nei paesi minori dell'Europa orientale, in grado di guadagnare oltre un punto di quote, più di quanto mostrato da Germania (che stanno velocemente raggiungendo) e Italia (invece già superata). Anche nella Meccanica varia i due paesi europei non sembrano riuscire a beneficiare dell'espansione del mercato, mantenendo le basse quote (soprattutto l'Italia) di inizio decennio.

Nell'Elettronica, con Taiwan e Malesia a sostituire Filippine e Singapore, oltre a Giappone e Stati Uniti, si stanno affermando alcuni produttori dell'Africa centrale e subsahariana, segnalando le nuove frontiere dell'internazionalizzazione produttiva di questo settore. I paesi europei sono quasi completamente assenti, segnalando la valenza esclusivamente regionale dei fornitori del mercato thailandese.

Il caso della Thailandia permette di sottolineare la rilevanza dei processi di integrazione industriale e commerciale in atto in Asia, processi che stanno velocemente portando allo sviluppo di elevate forme di specializzazione dei singoli paesi dell'area. In questo contesto, la ricerca di penetrazione dei mercati interni solo attraverso azioni esclusivamente commerciali appare poco praticabile, come emerge dalle difficoltà incontrate dai concorrenti europei e, seppur con motivazioni in parte diverse, americani. Sempre più la sfida competitiva su questi mercati si baserà sulla capacità di instaurare unità non meramente commerciali all'interno dell'area, andando a sfruttare le specializzazioni produttive, in via di definizione, dei singoli paesi.

Turchia⁴

Anche per la Turchia si procederà a una spaccatura geografica ulteriore dei mercati fin qui chiamati "Paesi limitrofi", distinguendo tra quelli dell'Europa orientale e quelli del Medio Oriente e dell'Africa.

In entrambi risulta molto rilevante il peso dei settori degli Intermedi in metallo e dei Beni intermedi del Sistema moda (Tab. 9), mentre con riferimento all'area africana e medio-orientale assumono particolare rilevanza altri due comparti dell'elettromeccanica: Meccanica strumentale ed Elettrotecnica. Per questi ultimi due settori, inoltre, l'area geografica a sud del Mediterraneo rappresenta un importante mercato di sbocco delle merci italiane, mentre nei confronti dell'Europa orientale spicca soprattutto il peso che essa riveste per i

⁴ Si veda la nota 2.

Tab. 9: settori significativi per il ruolo della Turchia come paese-ponte

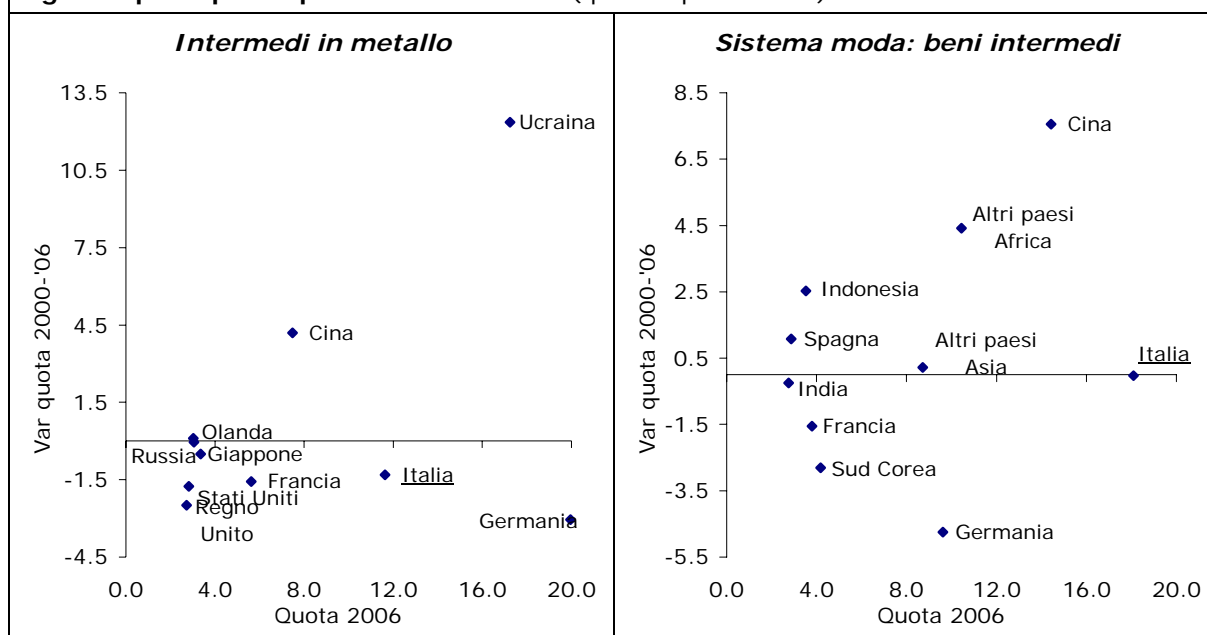
	Peso % su import-export manufatti verso il mondo	Peso paese ponte su export italiano	Peso export verso mercato rilevante su export settore	Quota su import mercato rilevante	Peso mercato rilevante su export italiano
<i>2006 - prezzi correnti</i>					
Verso i mercati dell'Europa orientale					
Intermedi metallo	4.5	1.6	13.4	2.9	7.0
S. moda: intermedi	4.9	3.2	19.2	8.8	16.4
Totale Manufatti	100.0	2.1	9.2	2.2	8.4
Verso Medio Oriente e Africa					
Intermedi metallo	4.5	1.6	28.9	3.7	8.2
S. moda: intermedi	4.9	3.2	21.1	7.7	7.2
Mecc. strumentale	4.2	3.7	29.9	2.2	12.4
Elettrotecnica	3.1	2.3	31.8	3.7	12.2
Totale Manufatti	100.0	2.1	21.0	3.7	7.7

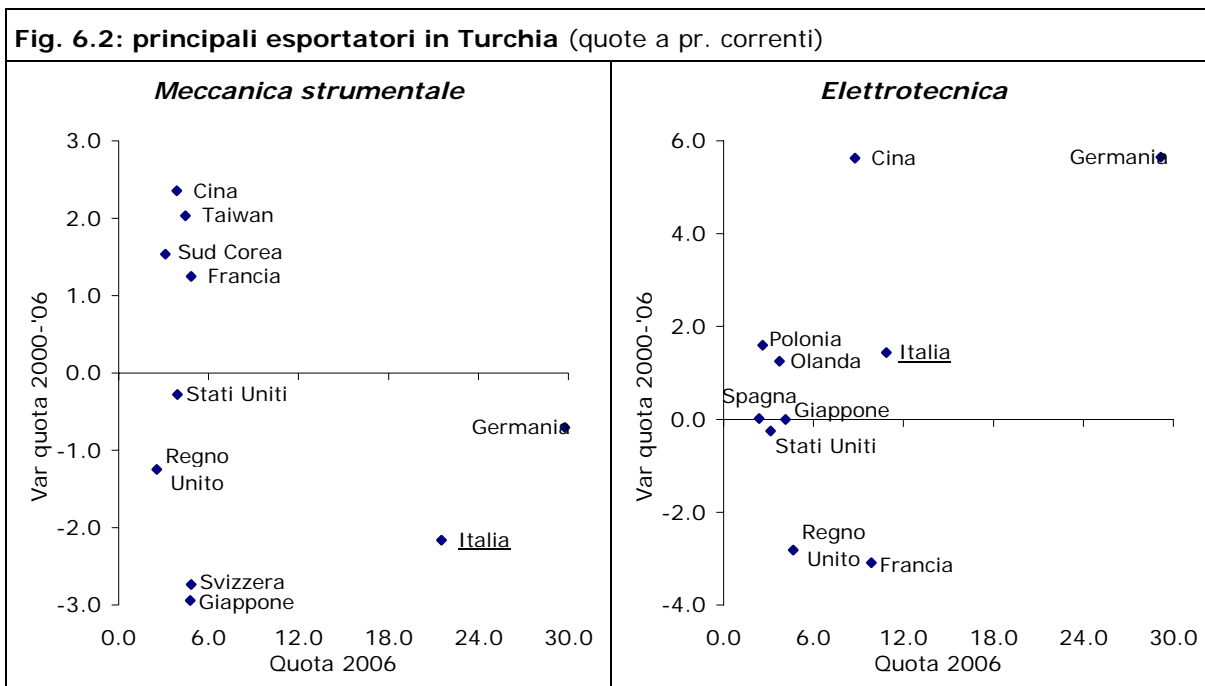
nostri esportatori di Sistema moda: beni intermedi.

Negli Intermedi in metallo si sta assistendo alla forte espansione di due concorrenti emergenti, con l'Ucraina in particolare evidenza. La spinta competitiva portata da questi due paesi sta mettendo in difficoltà gli esportatori tradizionali, costituiti, oltre che dall'Italia, dagli altri maggiori paesi dell'Europa Occidentale e dagli Stati Uniti.

Diverso appare invece il quadro che si sta delineando per i Beni intermedi del Sistema moda, soprattutto per quanto riguarda l'Italia. Il nostro paese, infatti, nonostante l'avanzata di concorrenti emergenti (Cina, ma anche i paesi minori africani, a testimoniare l'importanza della Turchia per l'interscambio commerciale di questi beni verso il conti-

Fig. 6.1: principali esportatori in Turchia (quote a pr. correnti)





nente africano), è riuscito a mantenere la propria posizione di leadership, mentre altri concorrenti europei, Germania in testa, non sono riusciti a fare altrettanto, mostrando una significativa erosione delle proprie quote.

Alquanto intenso e poco favorevole alle nostre imprese appare invece il quadro per la Meccanica strumentale, dove l'avanzata degli emergenti asiatici, con l'aggiunta rilevante della Francia, sta velocemente erodendo le posizioni detenute a inizio decennio dai maggiori produttori mondiali di questo settore: Germania, Italia, Giappone, oltre a quelle di altri concorrenti sempre dei paesi più avanzati. Questa evidenza potrebbe suonare come un campanello d'allarme per la futura competizione in questo settore a livello mondiale, visto che fino a ora era uno dei pochi rimasto impermeabile all'avanzata dei paesi emergenti, dato l'elevato livello di competenze tecniche necessarie per competere sul piano internazionale. I processi di ridefinizione delle funzioni di produzione su scala mondiale necessari a sfruttare i vantaggi competitivi del produrre nei paesi a basso costo del lavoro (come quelli oggetto dell'azione di paese-ponte della Turchia), infatti, stanno modificando la domanda di beni strumentali verso prodotti a minor complessità tecnologica, abbassando la soglia delle competenze costruttive richieste e permettendo quindi anche ai produttori emergenti di risultare velocemente competitivi sui mercati mondiali.

Nell'Elettrotecnica, infine, l'avanzata tedesca e cinese non ha precluso le possibilità di crescita per le nostre imprese, che, infatti, grazie al contemporaneo ridimensionamento di Francia e Regno Unito, sono il secondo esportatore in Turchia, con una quota risultata in crescita a ritmi (anche se non paragonabili a quelli di Germania e Cina) tali da reggere l'avanzata di altri nuovi concorrenti, come Polonia e Olanda.

In sintesi, in Turchia l'Italia mostra un posizionamento e una tenuta superiori a quelli osservati mediamente negli altri paesi-ponte, segnalando come la distanza geografica rappresenti un fattore estremamente rilevante per la competitività delle nostre imprese. I

primi segnali di coinvolgimento dell’Africa (almeno di alcuni paesi) nella rete degli scambi mondiali renderanno sempre più rilevante il ruolo della Turchia come centro di smistamento intercontinentale, e le nostre imprese avranno la possibilità di seguire questo processo da una posizione di partenza molto favorevole. Per sfruttarne appieno le opportunità di crescita occorrerà però affiancare alle iniziative commerciali anche l’installazione nel paese di capacità produttiva aggiuntiva, come già avvenuto con successo per i produttori di mezzi di trasporto.

Sud Africa

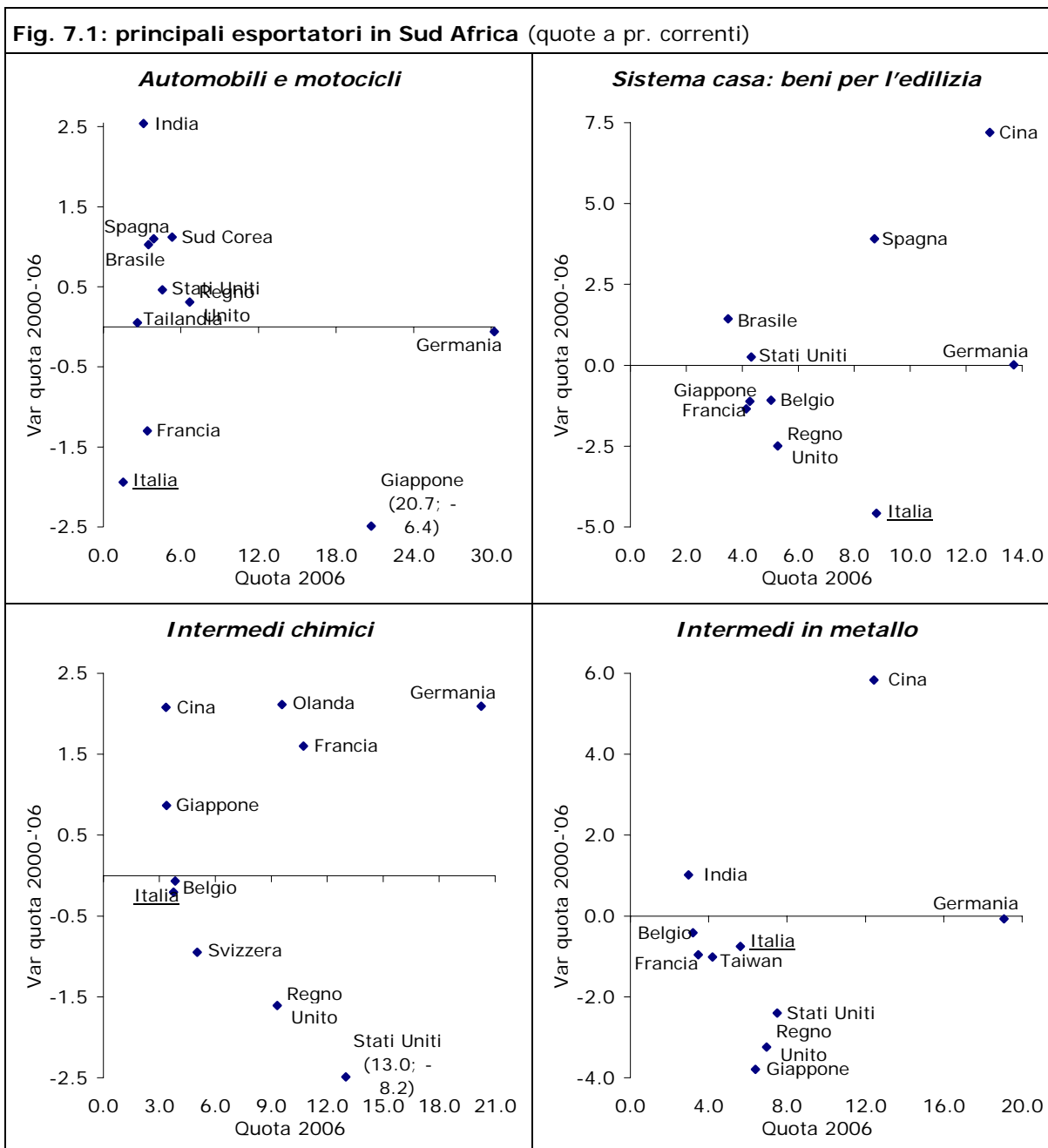
Data la sua posizione strategica lungo le tratte commerciali dell’emisfero meridionale, il Sud Africa mostra un’elevata propensione a svolgere il ruolo di paese-ponte in un gran numero di settori. Limitatamente ai mercati asiatici e dell’Africa meridionale, risultano particolarmente interessanti, verso i primi, i casi di Automobili e motocicli, Sistema casa: beni per l’edilizia, Intermedi in metallo e, verso i secondi, Intermedi chimici, Meccanica strumentale ed Elettrotecnica.

Data la sostanziale differenza nella dimensione economica dei due mercati, diverso risulta anche il ruolo del Sud Africa: verso l’Asia, infatti, nonostante esso destini circa un terzo delle proprie esportazioni nei settori considerati, le sue quote di mercato risultano molto basse, mentre verso l’Africa esso svolge un ruolo di primo piano come fornitore dei beni qui analizzati (soprattutto per gli Intermedi chimici).

Due elementi accomunano il contesto competitivo in Sud Africa in tutti i settori (e accomunano il Sud Africa a gran parte dei mercati mondiali): la leadership tedesca e, con l’unica eccezione di Automobili e motocicli, la forte crescita cinese negli ultimi anni. Per il resto, invece, ogni comparto risente sia delle peculiarità geografiche proprie del Sud Afri-

Tab. 10: settori significativi per il ruolo della Turchia come paese-ponte

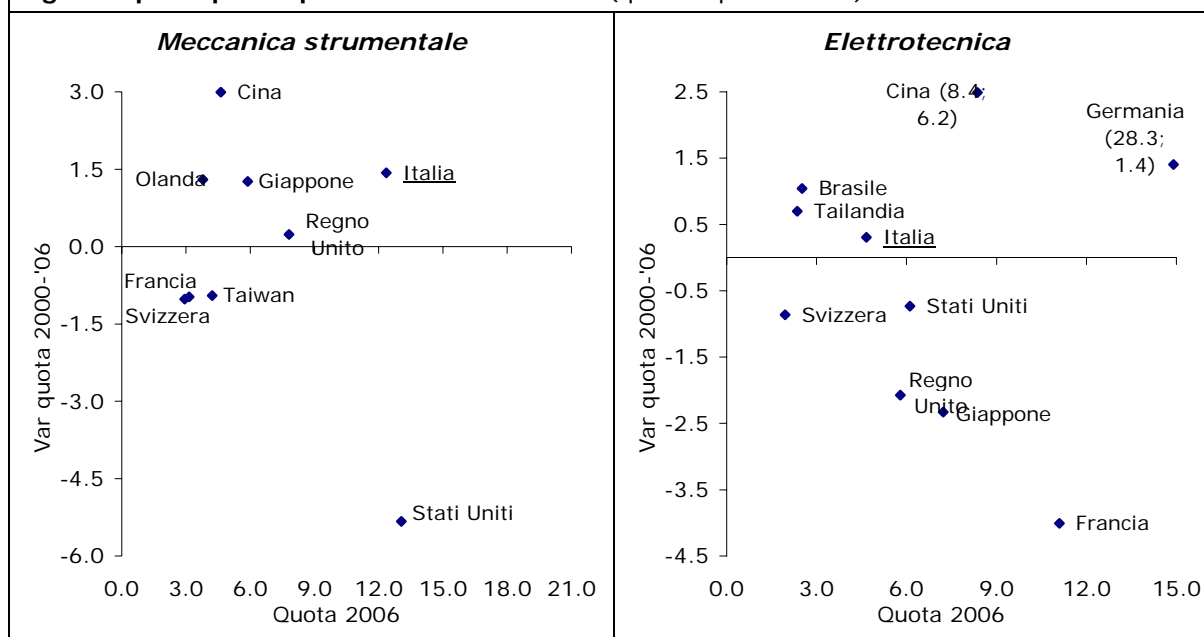
	Peso % su import-export manufatti verso il mondo	Peso paese ponte su export italiano	Peso export verso mercato rilevante su export settore	Quota su import mercato rilevante	Peso mercato rilevante su export italiano
<i>2006 - prezzi correnti</i>					
			Verso i mercati dell'Asia		
Auto e moto	14.0	0.4	32.1	2.1	3.7
S. casa: beni edilizia	2.0	0.4	28.3	1.2	5.6
Intermedi metallo	7.6	0.4	31.8	1.9	5.5
Totale Manufatti	100.0	0.5	25.2	0.4	7.4
			Verso gli altri paesi africani		
Intermedi chimici	2.2	0.7	41.5	15.7	1.2
Mecc. strumentale	3.7	0.9	49.7	5.8	1.4
Elettrotecnica	3.1	0.6	39.2	6.2	1.2
Totale Manufatti	100.0	0.5	17.5	6.3	0.8



ca sia di quelle produttive su scala mondiale di ogni settore.

In Automobili e motocicli, a fronte della tenuta degli esportatori tedeschi, si registra una forte ricomposizione delle quote sulle importazioni, con alcuni tra i maggiori produttori mondiali (oltre all'Italia, anche Francia e Giappone) che stanno perdendo terreno per l'avanzata di molti paesi emergenti (India in particolare, ma anche Brasile), cui si affiancano altri produttori tradizionali prima poco presenti nel paese (Spagna e Corea soprattutto). Risultano molto evidenti le spinte all'internazionalizzazione produttiva che caratterizzano questo settore, in particolare nel comparto automobilistico. Sebbene l'Italia sia presente con capacità produttiva in alcuni dei paesi emergenti, resta comunque il dato negativo di un calo della presenza commerciale diretta in uno dei maggiori snodi commerciali dell'emisfero meridionale.

Fig. 7.2: principali esportatori in Sud Africa (quote a pr. correnti)



Nel comparto dei Beni per l'edilizia, il nostro paese mostra la peggior performance tra i paesi di più antica industrializzazione, a fronte invece di una forte crescita della Spagna, che in questo settore è uno dei nostri maggiori concorrenti mondiali. Non va meglio neppure negli Intermedi chimici, dove le nostre imprese non sembrano aver ancora implementato gli sforzi necessari per sfruttare la rilevanza strategica di questo mercato, a differenza dei maggiori concorrenti mondiali (Germania, Olanda, Francia e Giappone), che stanno velocemente guadagnando quote nel paese (a scapito di Regno Unito e Svizzera), a ritmi più sostenuti anche di quelli cinesi. Sebbene con quote in leggero calo, appare migliore la situazione per l'Italia negli Intermedi in metallo, dove l'avanzata cinese sta spiazzando tutti i maggiori esportatori, con la rilevante eccezione della Germania. Il quadro migliora ulteriormente nei restanti settori dell'elettromeccanica, dove l'Italia registra parziali successi: nella Meccanica strumentale insieme a Giappone e Olanda, a discapito soprattutto degli Stati Uniti, e nell'Elettrotecnica insieme a Brasile e Tailandia, a spese dei maggiori concorrenti europei e del Giappone.

Il gran numero di settori per i quali il Sud Africa costituisce un importante snodo commerciale conferma il crescente ruolo di questo paese negli scambi mondiali. L'Italia, a parte il caso dell'elettromeccanica, evidenzia una scarsa presenza commerciale, messa inoltre sotto pressione da un elevato numero di concorrenti, non solo emergenti. Lo sviluppo del mercato interno e la creazione di nuove infrastrutture legati ai prossimi mondiali di calcio potrebbero portare al definitivo emergere del Sud Africa sulla scena internazionale, creando nuove opportunità di mercato che i nostri esportatori potrebbero non essere in grado di sfruttare se non sapranno intensificare gli sforzi per una maggior presenza nel paese. Anche le regioni meridionali africane, inoltre, stanno mostrando i primi segnali di una progressiva integrazione commerciale con il Sud Africa e, di riflesso, con il resto del mondo, sfruttando soprattutto la disponibilità di materie prime.

LA CRISI AMERICANA: QUALI RISCHI PER L'EVOLUZIONE DEL COMMERCIO MONDIALE?

Lo scoppio durante l'estate della bolla immobiliare americana, peraltro non del tutto inatteso, ha riproposto all'attenzione del dibattito economico l'eventualità che il commercio mondiale potesse interrompere la sua fase di crescita a ritmi sostenuti, avviatasi da alcuni anni, a causa di una debolezza dal lato della domanda mondiale di merci. L'ultima volta che uno scenario simile si è verificato è stato nel biennio 2001-'02, che resta tuttora l'unica fase di mercato rallentamento degli scambi internazionali in oltre un decennio di crescita diffusa e sostenuta. Proprio perché anche quella crisi ebbe origine, tra le altre cause, dallo scoppio di una bolla speculativa che aveva negli Stati Uniti il suo epicentro, viene naturale provare a confrontare i due periodi storici, quello di inizio anni Duemila e quello attuale, al fine di trarne utili indicazioni circa i possibili effetti sull'evoluzione del commercio mondiale nell'immediato futuro.

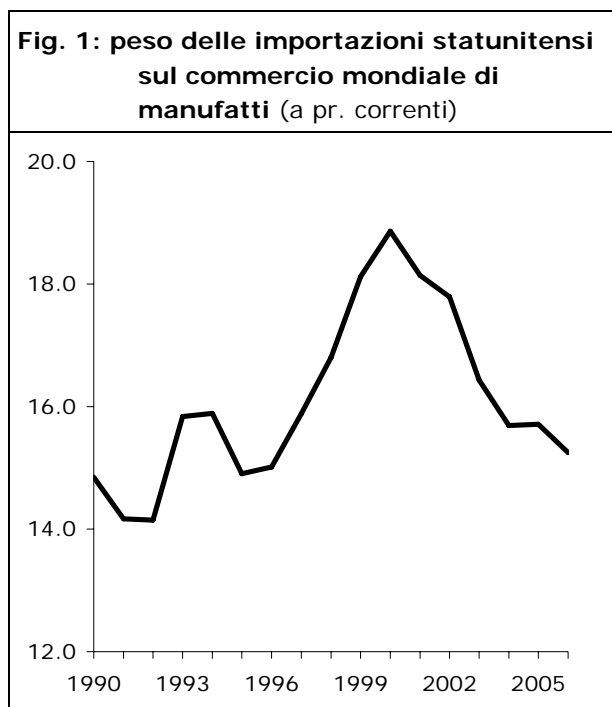
Il confronto tra alcune grandezze macroeconomiche proposto in Tabella 1 permette innanzitutto di sottolineare alcune differenze fondamentali tra i due periodi presi in esame. Innanzitutto, a inizio decennio lo scoppio della crisi ebbe immediate ripercussioni sull'economia mondiale, che mostrò un deciso rallentamento della crescita del PIL e, dal lato manifatturiero, una significativa flessione della produzione industriale. Ricordiamo infatti che al centro della crisi 2001-'02 ci fu il settore elettronico, ovvero la componente più dinamica e significativa degli scambi mondiali nonché uno dei principali motori dei processi di integrazione commerciale dei paesi emergenti con i paesi di più antica industrializzazione. Attualmente, sebbene lo scenario macroeconomico ipotizzi una minor crescita, siamo molto lontani da quella situazione, soprattutto dal lato industriale, grazie sia alla forza sviluppata nel frattempo dai paesi emergenti, al contributo ancora marginale, ma in continua crescita, offerto dalla loro domanda interna agli scambi mondiali e sia da un bacino di integrazione commerciale in Europa allargatosi nel frattempo a 12 nuovi pa-

Tab. 1: crisi del 2001 e del 2007: scenari macroeconomici a confronto

	2000	2001	2002	2003		2006	2007*	2008*	2009*
Stati Uniti									
- PIL (var %)	3.7	0.8	1.6	2.5		2.9	1.7	1.5	2.7
- Consumi (var %)	4.7	2.5	2.7	2.8		3.1	2.4	1.3	2.2
- Investimenti (var %)	6.5	-3.0	-5.2	3.4		2.4	-2.3	0.6	4.4
- Costruzioni (var %)	3.2	0.4	-2.3	3.0		-0.3	-5.9	1.2	3.4
- Cambio \$/€	0.92	0.90	0.94	1.13		1.26	1.36	1.40	1.36
Mondo									
- PIL** (var %)	4.1	1.4	1.8	2.5		3.7	3.3	3.0	3.5
- Produz. ind. (var %)	6.9	0.8	2.4	5.2		7.8	7.4	6.6	7.9
- Comm. mond. (var %)	9.3	0.9	3.0	7.3		9.0	6.9	5.9	7.4

* Stime e previsioni

** Pil a prezzi costanti del 1995



esi, rendendo le economie del vecchio continente meno vulnerabili, almeno dal lato delle grandezze reali, agli shock mondiali.

Anche negli Stati Uniti il quadro si presenta abbastanza differente: sebbene la crisi della borsa nordamericana avesse influenzato la disponibilità di reddito e la capacità di spesa delle famiglie statunitensi, a inizio decennio fu la componente di domanda delle imprese quella che risentì maggiormente delle minori possibilità di finanziarsi attraverso il mercato azionario, innescando un processo di minori investimenti e occupazione che impattò in modo molto significativo sull'andamento dell'economia anche

nell'anno seguente. Nella maggior parte delle analisi recentemente sviluppate sulle possibili dinamiche dell'economia americana, invece, l'impatto della crisi dei mutui dovrebbe rimanere circoscritto al comparto immobiliare, con effetti marginali sulle altre componenti di domanda, che fanno capo a famiglie e imprese manifatturiere e dei servizi, e comunque di natura transitoria.

Sul versante del commercio internazionale, inoltre, il confronto tra i due periodi fa emergere il differente peso ricoperto dagli Stati Uniti: a inizio decennio erano il primo mercato mondiale con un peso sugli scambi internazionali di manufatti prossimo al 20% (grazie anche alla forza del dollaro che, oltre tutto, rendendo particolarmente vantaggioso l'approvvigionamento sui mercati esteri, ha contribuito al deterioramento del saldo com-

Tab. 2: peso settoriale delle importazioni statunitensi sul commercio mondiale

settore	peso % (2006, pr. correnti)	contributo import USA a crescita commercio mondiale settoriale (2002-'06, pr. costanti)	crescita commercio mondiale settoriale (2002-'06, pr. costanti)
Made in Italy	17.1	1.1	5.8
di cui: <i>Alimentare</i>	11.9	1.0	6.0
<i>Sistema casa</i>	20.6	2.0	7.6
<i>Sistema moda</i>	18.2	0.7	4.8
Altri beni di consumo	13.7	1.4	9.7
Mezzi di trasporto	19.8	0.9	6.8
Elettromeccanica	14.3	1.1	8.3
Elettronica	16.9	1.5	9.4
Intermedi	11.0	0.5	5.6
Totale manufatti	15.2	1.0	7.4

Tab. 3: paesi maggiormente specializzati nell'export di manufatti verso gli Stati Uniti (2006, pr. correnti)

	peso su export paese	quota su import USA
Messico	86.3	12.7
Canada	82.6	15.5
Algeria	35.6	0.1
Israele	34.1	0.7
Perù	34.0	0.3
Venezuela	31.0	0.2
Cina	24.1	14.4
Colombia	24.1	0.2
Giappone	23.1	10.1
Malesia	21.9	2.2
Germania	9.3	6.6
Italia	7.8	2.2
Francia	6.6	2.1
Altri America Latina	22.7	3.9
Altri Asia	15.7	14.0
Altri Europa Occidentale	8.2	11.4

merciale), oggi sono sempre leader, ma con un peso di quasi 5 punti inferiore, relativamente meno in grado quindi di influenzare le dinamiche complessive del commercio. Sempre sul versante valutario, inoltre, sebbene per gli esportatori europei l'attuale forza dell'euro rappresenti un rischio notevole per la competitività delle loro produzioni sul mercato statunitense, va sottolineato come ad inizio decennio si sia assistito a una marcata inversione di tendenza nel rapporto tra euro/dollaro, con un apprezzamento

nominale della valuta europea complessivamente superiore al 35% dalla metà del 2001 alla metà del 2003.

Passando al dettaglio settoriale del manifatturiero, tuttavia, emergono alcuni comparti maggiormente legati all'andamento della domanda americana (Tab. 2), in particolare il Made in Italy e i Mezzi di trasporto. Nei settori di tradizionale specializzazione dell'export italiano emerge il peso rilevante degli Stati Uniti sulla domanda mondiale di Sistema moda e Sistema casa, settore quest'ultimo in cui il contributo allo sviluppo del commercio mondiale delle importazioni americane è risultato il più elevato e che sarà il più interessato dalla crisi del comparto immobiliare.

Anche dal punto di vista geografico emergono alcune peculiarità circa i paesi maggiormente esposti sul mercato statunitense. A parte quelli dell'area Nafta, completamente volti al soddisfacimento della domanda statunitense, di cui coprono quasi un terzo delle importazioni, va rilevata la forte esposizione dei paesi asiatici e sudamericani, che mediamente destinano tra il 15 e il 25% delle rispettive esportazioni a questo mercato. Inoltre, a parte i casi di Cina e Giappone, la maggior parte di questi esportatori mostra un posizionamento competitivo abbastanza fragile (quasi mai le loro quote superano l'1%), rendendoli quindi molto esposti alle fluttuazioni del mercato. L'Italia mostra un'esposizione commerciale in linea con quella dei principali concorrenti europei, con una quota sulle importazioni statunitensi seconda, anche se a grande distanza, solo a quella tedesca.

Focalizzando l'attenzione sull'Italia, l'andamento del peso del mercato nordamericano sul-



le esportazioni italiane risulta in linea con quello emerso a livello mondiale: da un picco superiore al 10% a inizio decennio si è passati a un valore di circa 3 punti inferiore, riportando la situazione a quella di inizio anni '90 (Fig. 2). Anche per il nostro paese, inoltre, emergono peculiarità a livello settoriale, con un'esposizione sul mercato statunitense superiore alla media per il Made in Italy (in particolare Alimentare e Sistema casa) e i Mezzi di trasporto (Tab. 4). Risulta invece quasi nullo il contributo dato da questo mercato allo sviluppo dell'export italiano negli ultimi anni, con le uniche eccezioni positive dell'Alimentare e degli Altri beni di consumo (per effetto degli scambi di Prodotti

farmaceutici), ma soprattutto con contributi negativi per il Sistema moda e l'Elettronica, sintomo di problemi di competitività solo in parte imputabili all'apprezzamento dell'euro. Per il nostro paese, quindi, il peggioramento del mercato statunitense potrà avere effetti negativi su alcuni comparti, in particolare quelli del Made in Italy, ma non dovrebbe incidere significativamente sulle possibilità di crescita complessiva delle nostre esportazioni, che sempre più negli ultimi anni hanno legato la propria espansione a settori diversi da quelli tradizionali e ad altri mercati geografici.

Da queste analisi emerge la maggiore incertezza del quadro previsivo per il Made in Italy, in primo luogo per il Sistema casa, che risulterà più esposto agli effetti della crisi americana, sia a livello mondiale, sia rispetto alle esportazioni italiane. Il novero dei paesi che, relativamente a questo settore, risultano più esposti sul mercato statunitense evidenzia,

Tab. 4: peso settoriale degli Stati Uniti sulle esportazioni italiane

settore	peso % (2006, pr. correnti)	contributo USA a crescita export Italia (2002-'06, pr. costanti)	crescita export settoriali Italia (2002-'06, pr. costanti)
Made in Italy	10.7	-0.2	0.4
di cui: Alimentare	13.7	1.1	4.8
Sistema casa	10.6	0.0	1.0
Sistema moda	9.8	-0.7	-1.4
Altri beni di consumo	7.1	0.3	4.9
Mezzi di trasporto	9.0	0.2	2.1
Elettromeccanica	6.2	0.2	4.5
Elettronica	6.6	-0.4	-4.2
Intermedi	5.1	-0.1	2.8
Totale manufatti	7.8	0.0	2.1

Tab. 5: paesi commercialmente più esposti sul mercato statunitense del Made in Italy (2006, pr. correnti)

	peso su export paese	quota su import USA
Messico	90.7	10.2
Canada	83.1	10.1
Filippine	42.3	0.8
Israele	37.0	0.5
Colombia	35.0	0.5
Perù	32.9	0.8
Hong Kong	31.1	2.2
India	26.6	3.5
Indonesia	26.5	2.6
Tailandia	26.5	2.8
Italia	10.7	5.1
Francia	8.3	2.2
Germania	5.4	2.1
Altri America Latina	30.5	8.6
Altri Asia	22.6	36.1
Altri Europa Occidentale	6.3	6.9

ancora una volta, oltre ai paesi Nafta, l'Asia e l'America Latina, le aree più legate all'evoluzione della domanda americana (Tab. 5), con pesi ancora maggiori rispetto al totale dei manufatti. L'Italia mostra un'esposizione molto superiore a quella dei concorrenti europei, che si traduce però in un grado di penetrazione del mercato statunitense assai più rilevante (il nostro paese è infatti il quarto esportatore, dopo Cina e paesi Nafta). Questo si traduce in maggiori rischi per l'evoluzione dei fatturati esteri delle nostre imprese del settore, rischi che però po-

trebbero essere controbilanciati da un maggior potere di mercato, in grado di proteggerle almeno in parte rispetto ai concorrenti europei durante le fluttuazioni della domanda statunitense.

Le analisi effettuate rivelano come, con le informazioni a oggi disponibili, i rischi legati al ripercuotersi della crisi statunitense sul commercio mondiale di manufatti dovrebbero essere limitati e con effetti di natura transitoria e, comunque, molto inferiori a quelli sperimentati dall'economia mondiale a inizio decennio. Sia le peculiarità stesse della crisi attuale, sia il minor peso degli Stati Uniti sul commercio mondiale (anche se ne rappresentano ancora il maggiore mercato), a causa della crescente integrazione dei paesi emergenti e dello sviluppo della rete commerciale ed economica nel continente europeo, dovrebbero infatti concorrere a limitare le ripercussioni sull'evoluzione dei flussi commerciali.

In tale contesto, tuttavia, i settori del Made in Italy potrebbero rappresentare il comparto più esposto ai rischi di forte rallentamento della domanda mondiale e di peggioramento delle opportunità di crescita sui mercati esteri per le imprese italiane. L'inasprimento del contesto competitivo derivante dalle restrizioni dal lato della domanda potrebbe però essere sfruttato dalle nostre imprese per gettare le basi di una maggior capacità di cogliere le future opportunità offerte dal mercato statunitense. Forte di un significativo potere di mercato, l'offerta italiana dovrebbe essere maggiormente in grado di influenzare le strutture distributive negli Stati Uniti, a scapito prevalentemente di quei concorrenti meno

strutturati su questo mercato e, come tali, più vulnerabili alle fluttuazioni della domanda. In questo sforzo commerciale, le nostre imprese potrebbero inoltre essere favorite dalla prevalente specializzazione della propria offerta nelle fasce qualitative di mercato medio alte, che al momento appaiono quelle meno esposte alla minor capacità di spesa delle famiglie derivante dalla crisi dei mutui.

Esistono comunque alcuni fattori di rischio insiti in questo scenario, anche se validi su orizzonti temporali differenti. Nel breve periodo, sono legati alla prosecuzione dell'apprezzamento dell'euro sul dollaro, che potrebbe spiazzare l'offerta europea anche per beni in cui il fattore prezzo non è quello più rilevante per la competizione sul mercato statunitense. Più a lungo termine, invece, sono quelli che riguardano la crescente forza dei legami commerciali, formali e non, tra le imprese manifatturiere situate nei paesi emergenti e quelle distributive statunitensi, che rappresenteranno un ostacolo sempre più forte alla penetrazione del mercato statunitense da parte delle merci italiane ed europee.

STIMA DEI POTENZIALI DI COMMERCIO MONDIALE ATTRAVERSO IL MODELLO GRAVITAZIONALE

I modelli gravitazionali hanno sempre trovato largo uso nella stima dei flussi commerciali bilaterali. Semplicità della loro formulazione di base e capacità di cogliere gli aspetti principali dell'interscambio tra coppie di paesi sono i fattori che hanno alimentato l'uso di questo tipo di modelli econometrici. In particolare, uno degli obiettivi cui sono stati prevalentemente indirizzati è stato quello relativo all'individuazione di un "livello normale" dello scambio commerciale tra coppie di paesi, date alcune grandezze di riferimento (nella formulazione base, un indicatore della grandezza economica dei due paesi e la loro distanza geografica). Questi "livelli normali" sono poi messi in rapporto con quelli reali, al fine di evidenziare gli effetti di fattori non inclusi nell'equazione di stima (la maggiore o minore apertura al commercio estero, la rilevanza degli accordi commerciali, i margini di crescita per i paesi emergenti, ecc.) sulla dinamica del commercio internazionale.

Il progetto qui brevemente presentato è rivolto al conseguimento di un duplice scopo: da un lato, arrivare a una stima del livello potenziale massimo dell'interscambio commerciale tra coppie di paesi (con un dettaglio settoriale); dall'altro, implementare queste stime nel modello di previsione Mopice, al fine di migliorarne la capacità previsiva, soprattutto per quei flussi commerciali avviatisi negli anni più recenti e caratterizzati da tassi di crescita molto sostenuti e tendenzialmente esplosivi se replicati in fase di previsione¹.

In questo documento si riporteranno i risultati relativi solo alla prima fase del progetto, documentando le equazioni utilizzate per la stima del modello gravitazionale e presentando i risultati in termini di distanza tra i flussi reali e quelli stimati, cercando di trarre da questa indicazioni circa il grado di sviluppo dei diversi flussi di interscambio commerciale².

Il modello econometrico e i risultati delle stime

Sulla base della vasta letteratura esistente in materia è stato stimato un modello gravitazionale che include tra le variabili esplicative anche alcune dummy volte a catturare quei macro fenomeni ritenuti significativi per determinare il livello dell'interscambio commerciale tra coppie di paesi. Tali variabili fanno riferimento, per ogni coppia di paesi, alla presenza di confini in comune, all'adozione della stessa lingua e all'appartenenza a un'area

¹ Attualmente il modello Mopice contiene già un meccanismo per regolare la crescita di questi flussi, ma esso è semplicemente di tipo numerico e basato sui valori storici dei singoli flussi e di alcuni opportuni aggregati di riferimento.

² Maggiori dettagli relativi alle ipotesi teoriche alla base del progetto e alla nuova formulazione del modello previsivo Mopice saranno contenuti in un'apposita Nota metodologica, disponibile nei prossimi mesi.

economica comune. Sempre tra le variabili geo-economiche, sono state introdotte due dummy per l'interscambio dei paesi del Nafta, una relativa ai paesi che si trovano a Est rispetto al continente americano (principalmente l'Europa) e una per quelli a Ovest (prevalentemente l'Asia), per dar conto, oltre che di relazioni commerciali con paesi molto diversi tra loro, anche della diversa presenza di infrastrutture portuali sulle due coste nordamericane. Inoltre, dovendo stimare un modello con dettaglio settoriale (la gran parte dei lavori svolti con i modelli gravitazionali fa riferimento all'interscambio complessivo tra coppie di paesi), è stata inclusa una variabile che misurasse, dal lato dell'offerta, la specializzazione settoriale delle esportazioni di ogni paese (la variabile è calcolata come peso delle esportazioni di beni del settore s sulle esportazioni complessive del paese r rispetto allo stesso peso a livello mondiale). Manca invece al momento un'equivalente variabile dal lato della domanda, che potrebbe segnalare la maggior dipendenza dall'estero di un paese rispetto ad alcuni settori (in particolare i beni intermedi necessari all'attività produttiva) o la facilità di accesso al suo mercato (come la presenza di sviluppate reti distributive).

Relativamente alle variabili tradizionali dei modelli gravitazionali, per esprimere la grandezza economica dei singoli paesi è stato utilizzato il Pil a dollari costanti per gli esportatori e Pil a dollari costanti e popolazione per gli importatori (la scelta dei dollari costanti è motivata dal fatto che i flussi che si vanno a stimare sono anch'essi a dollari costanti). La distanza tra coppie di paesi è ottenuta come media delle distanze chilometriche tra le principali città dei paesi considerati, ponderata per la popolazione in esse residente.

Per dar modo al modello di tener conto dei diversi modelli di sviluppo e intensità del commercio mondiale per macro categorie di beni si sono effettuate stime distinte per i beni di consumo, d'investimento e intermedi.

Infine, dato l'obiettivo di arrivare a una definizione del livello massimo di interscambio per coppie di paesi e settori, i coefficienti dell'equazione sono stati stimati solamente per gli scambi tra paesi considerati maturi (quelli di più antica industrializzazione e a maggior reddito pro capite), utilizzando i parametri ottenuti per calcolare successivamente anche i valori potenziali di interscambio per tutti gli altri paesi.

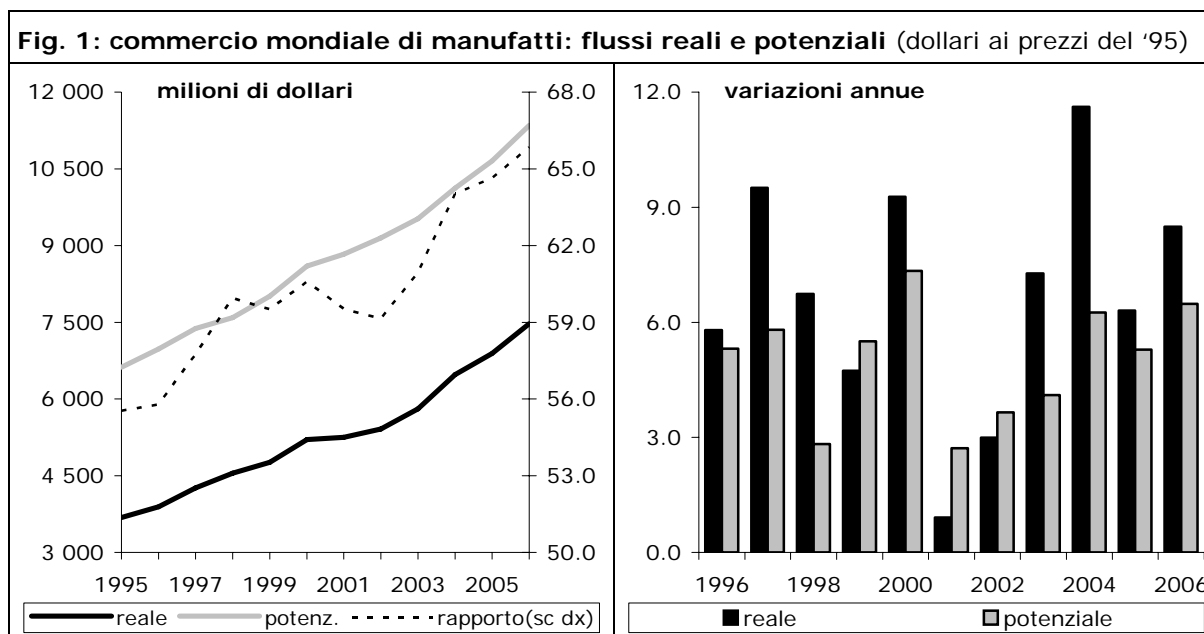
Le stime, ottenute con metodologia panel a effetti fissi e OLS, hanno riguardato il periodo 1995-2006. Nella pagina seguente sono riportati i risultati.

Tutti i coefficienti sono ampiamente significativi e con il segno atteso. In particolare, l'indice di specializzazione settoriale degli esportatori riveste un'importanza significativa nel determinare i livelli degli scambi commerciali. Tra le variabili dummy, peculiare è il ruolo di quelle relative al posizionamento geografico dei diversi paesi rispetto all'area Nafta, che mostra il forte impatto che l'integrazione tra Asia e continente nordamericano ha avuto nell'ultimo decennio per lo sviluppo del commercio internazionale.

	Beni di consumo	Beni intermedi	Beni strumentali
Pil esportatore	0.88	0.98	0.96
<i>t value</i>	277.41	369.64	262.78
Pil importatore	0.49	0.52	0.50
<i>t value</i>	41.51	115.18	79.94
Pop. importatore	0.23	0.32	0.36
<i>t value</i>	19.57	64.48	51.86
Distanza	-0.81	-1.04	-0.90
<i>t value</i>	146.87	242.26	149.26
Indice specializzazione settoriale esportatore	0.86	0.79	0.84
<i>t value</i>	277.74	246.32	176.91
<i>Variabili dummy</i>			
Lingua comune	0.71	0.63	0.60
<i>t value</i>	55.31	52.88	35.88
Confini comuni	0.89	0.62	0.37
<i>t value</i>	71.06	60.35	24.93
Area economica	0.32	0.31	0.24
<i>t value</i>	26.43	36.27	20.15
Paesi a Est del Nafta	-0.68	-0.78	-0.55
<i>t value</i>	44.97	62.12	32.68
Paesi a Ovest del Nafta	.	0.40	.
<i>t value</i>	.	14.55	.
R² corretto	0.59	0.63	0.61

Flussi reali e flussi potenziali: alcuni casi significativi

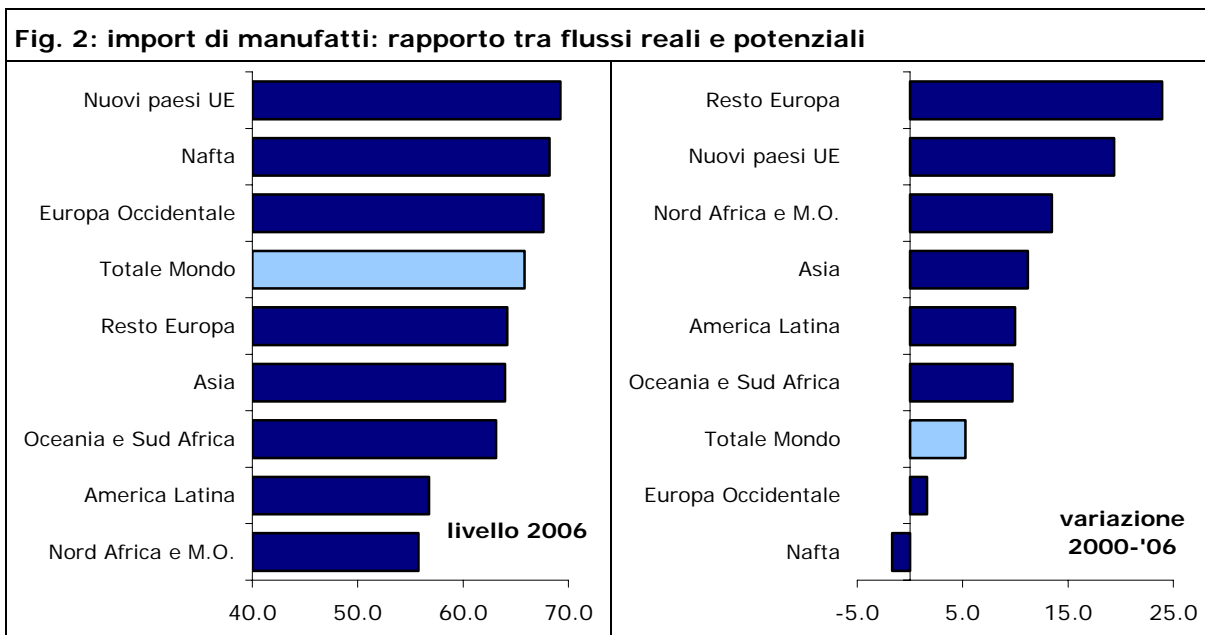
Ai fini di una più facile lettura dei risultati, per la ricostruzione delle serie dei flussi potenziali (la cui dinamica è univocamente determinata dall'andamento delle variabili esplicative con variabilità temporale) gli effetti fissi individuali (che determinano il livello medio tipico di ogni flusso) sono stati calcolati non come media dei residui della regressione nell'intervallo temporale considerato, ma assumendo all'interno di questo il loro valore massimo. In questo modo, i flussi ottenuti possono essere interpretati come il valore massimo che l'interscambio settoriale tra coppie di paesi potrebbe assumere se tutti i paesi avessero lo stesso livello di maturità nell'interscambio commerciale (livello posto per ipotesi iniziale uguale a quello dei paesi più avanzati) e se tutte le altre variabili determi-



nanti per la dimensione dei flussi di merci non incluse nell'equazione (i residui) esercitassero in pieno i loro effetti positivi sul livello dell'interscambio commerciale. In quest'ottica, i risultati presentati mirano a mostrare quali flussi sono più vicini a questo livello di massimo potenziale e quali hanno compiuto il maggior percorso di avvicinamento a tale limite teorico.

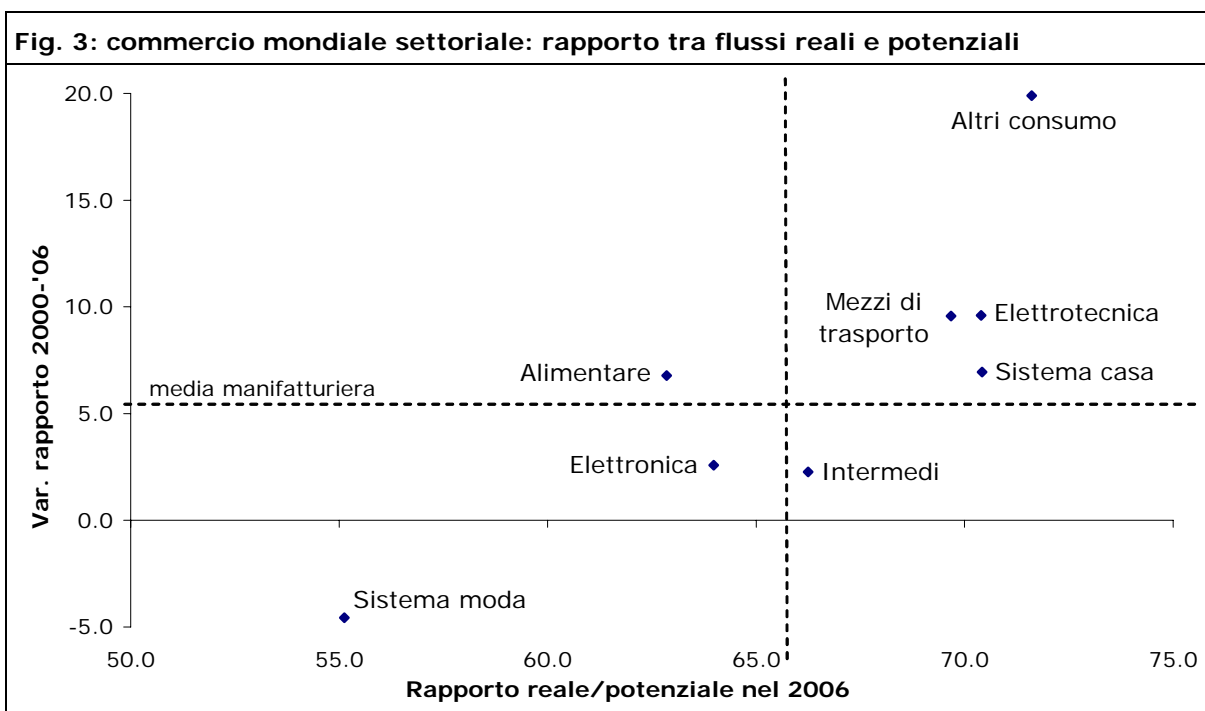
L'analisi del commercio complessivo di manufatti mostra come il valore reale degli scambi si stia progressivamente avvicinando al limite potenziale (Fig. 1), del quale è arrivato nel 2006 a rappresentare oltre il 65%. I processi di integrazione commerciale dei paesi emergenti e la frammentazione dell'attività produttiva su scala mondiale hanno infatti determinato una crescita degli scambi (oltre il 6% medio annuo nell'intervallo 2001-'06) a ritmi superiori a quelli che le variabili esplicative usate nell'equazione avrebbero garantito (tra il 4 e il 5% medio annuo nello stesso periodo). In tutto l'orizzonte temporale considerato, i flussi reali sono apparsi meno dinamici di quelli potenziali solamente nel biennio 2001-'02, per i noti effetti dovuti alla fine della bolla speculativa nei settori *hi-tech* e agli attacchi terroristici.

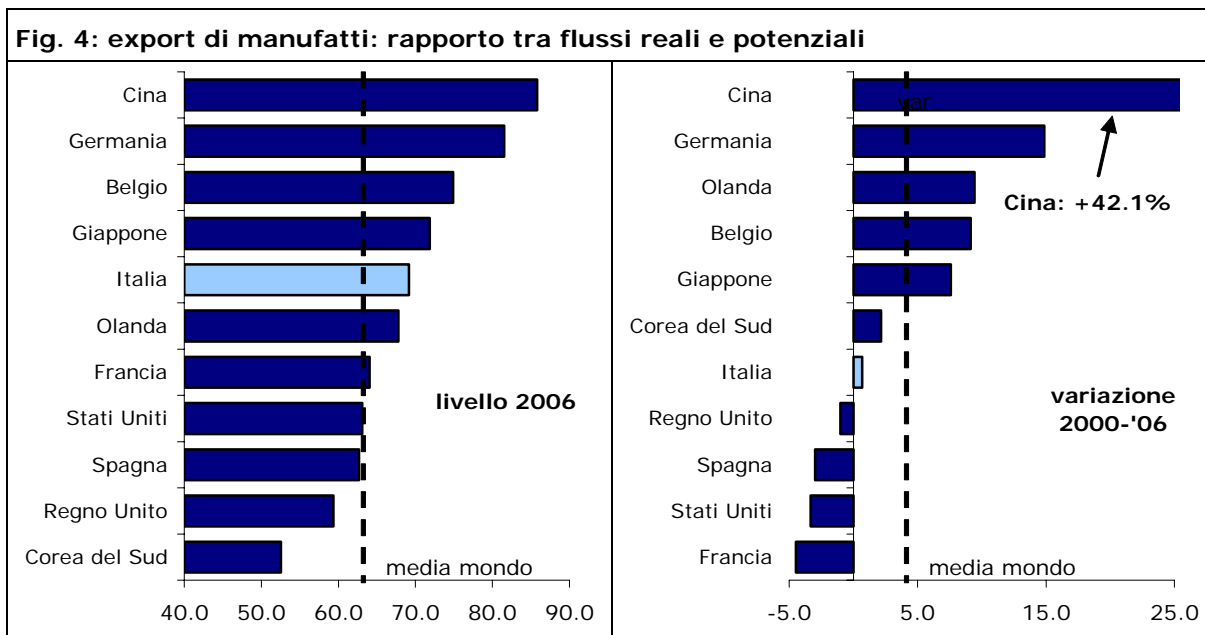
In termini geografici (Fig. 2), il rapporto tra importazioni di manufatti reali e potenziali appare più elevato della media per le aree a maggior sviluppo economico (in parte questo risultato deriva dalle ipotesi adottate per la selezione del campione di paesi per la stima), con la peculiarità rilevante dei Nuovi paesi UE, che grazie ai processi di integrazione commerciale con l'Europa Occidentale registrano flussi reali molto vicini a quelli potenziali (in particolare in Polonia). Ancor più interessante è il dato relativo alla variazione del rapporto tra flussi reali e potenziali da inizio decennio: se i paesi maggiormente sviluppati lo hanno mantenuto sostanzialmente inalterato, tutti i paesi emergenti hanno sperimentato una forte crescita, in particolare quelli dell'Europa orientale e del bacino del Mediterraneo. Da questi dati, l'intensità dei processi di integrazione commerciale nel continente europeo è risultata, al netto delle diverse dimensioni economiche e distanze geografiche,



molto più significativa della crescita asiatica, sottolineando la centralità di queste aree per le future prospettive di crescita delle esportazioni italiane.

A livello settoriale (Fig. 3), il quadro delineato evidenzia il comportamento peculiare degli Altri beni di consumo (in particolare della Farmaceutica) e del Sistema moda. Quest'ultimo, infatti, mostra un livello degli scambi reali molto distante da quello potenziale, distanza che è inoltre andata aumentando nel corso degli ultimi anni. Nel caso della Farmaceutica, invece, viene confermata l'esistenza di fattori non legati alle variabili reali di domanda e offerta nel sostenere gli scambi mondiali. Tra gli altri settori, tutti più o meno in linea con la media manifatturiera, emerge la posizione inaspettata dell'Elettronica (insieme alla Farmaceutica il settore più dinamico del commercio mondia-



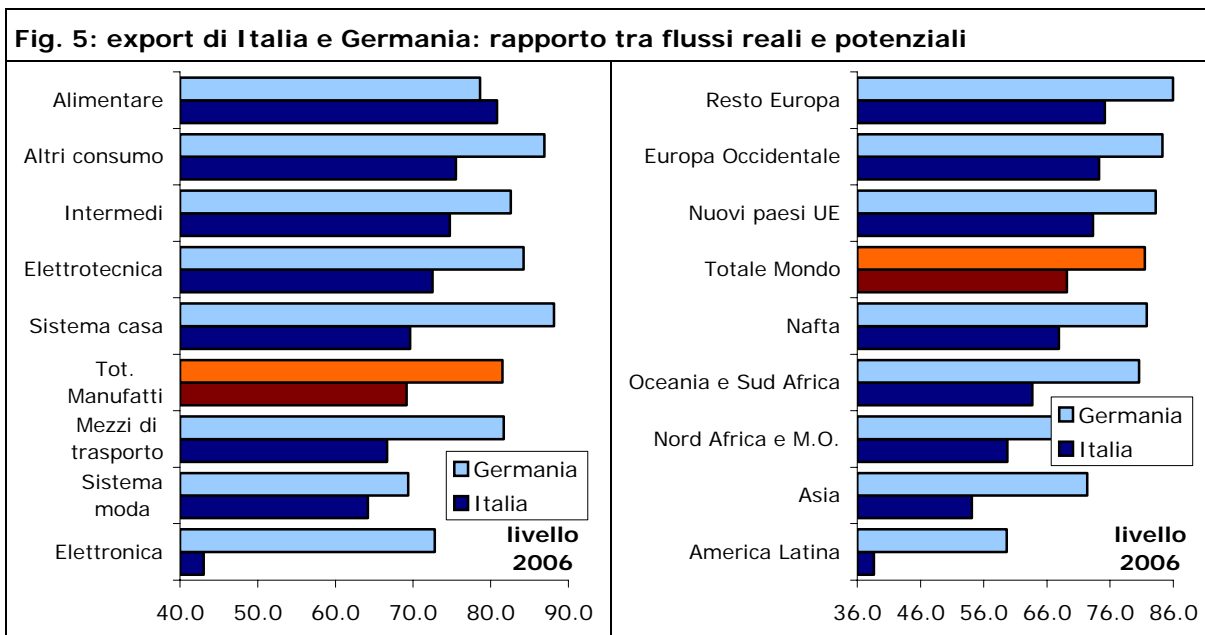


le), probabilmente determinata, oltre che dalla crisi del 2001-'02, dal diverso grado di assorbimento dei suoi prodotti nei vari paesi (per lo scarsa significatività del mercato interno in molti emergenti), mentre si conferma il significativo ruolo dei Mezzi di trasporto e dell'Elettromeccanica nell'attuale fase di sviluppo del commercio mondiale.

Dal punto di vista dei principali esportatori mondiali di manufatti (Fig. 4), il dato più rilevante è rappresentato da Cina e Germania, che mostrano valori (sia in livello, sia tendenziali) fuori scala rispetto ai loro principali concorrenti. L'Italia è invece in una posizione intermedia, con un rapporto tra valori reali e potenziali di quasi 5 punti superiore a quello medio mondiale, ma con una crescita praticamente nulla di questo rapporto da inizio decennio, segnale delle difficoltà incontrate dalle nostre imprese in questo arco temporale nel mantenere le posizioni acquisite sui mercati mondiali. In termini di dinamica, oltre ai paesi già citati, spicca l'avanzata di Olanda, Belgio e Giappone, tutti paesi che hanno saputo trarre grandi benefici dalla crescita asiatica, sia in termini industriali (il Giappone) che commerciali (l'attività portuale dei due paesi europei). Il risultato dell'Italia, sebbene mediamente poco positivo, è comunque significativamente migliore di quello mostrato dagli altri concorrenti europei e dagli Stati Uniti, per effetto soprattutto di un maggior orientamento geografico verso i mercati coinvolti nell'integrazione commerciale europea, che hanno mediamente visto crescere con maggior intensità il loro rapporto tra le import reali e quelle potenziali.

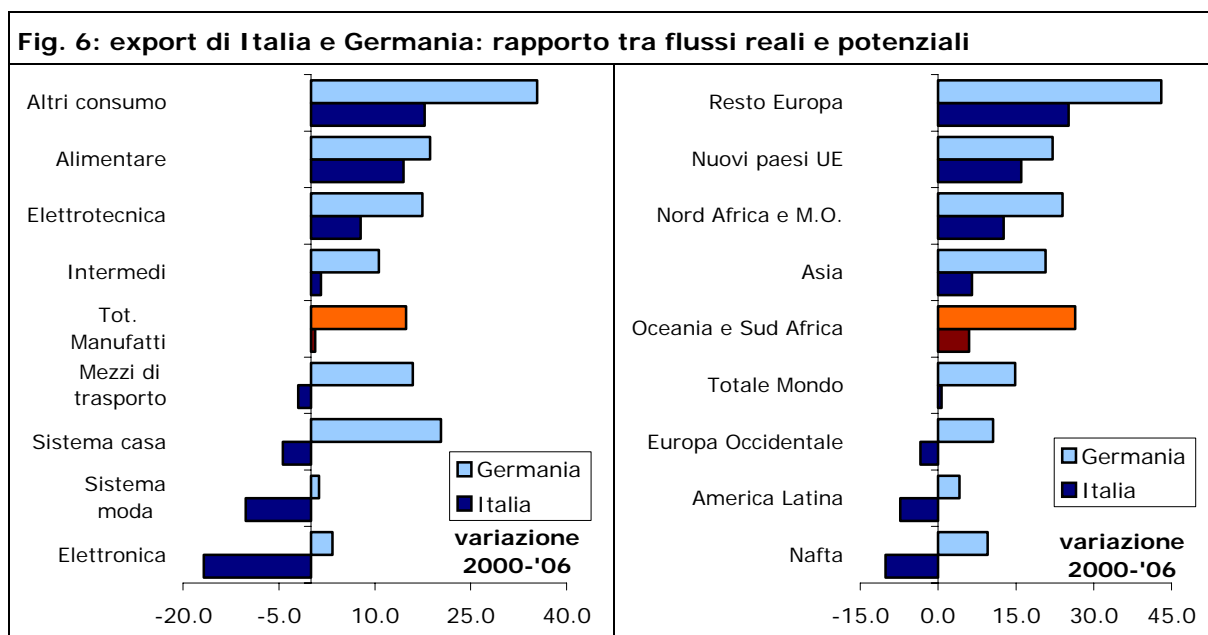
Attraverso un dettaglio geografico e settoriale, è possibile confrontare le diverse performance di Italia e Germania, al fine di evidenziare in quali mercati gli esportatori tedeschi abbiano accumulato i vantaggi emersi dall'analisi precedente.

In termini di livello (Fig. 5), il gap tra Italia e Germania risulta diffuso a tutti i mercati settoriali e geografici, con l'unica eccezione dell'Alimentare. Esso risulta particolarmente ampio nell'Elettronica, soprattutto a causa di una presenza italiana molto al di sotto del suo potenziale, e nel Sistema casa, dove invece la Germania presenta il valore massimo



del rapporto tra flussi reali e potenziali. Geograficamente, il divario con i concorrenti tedeschi aumenta al crescere della distanza dei mercati: risulta infatti massimo per Asia, America Latina (dove entrambi i concorrenti hanno però livelli molto bassi) e Oceania e Sud Africa (soprattutto per la forza tedesca in quest'ultimo paese). L'analisi conferma quindi alcune delle criticità che frenano l'Italia sui mercati internazionali, come l'assenza in uno dei settori chiave per lo sviluppo del commercio mondiale e la difficoltà a essere presenti con adeguata intensità nei mercati più lontani, da molti anni caratterizzati dai ritmi di crescita più sostenuti.

Ma è soprattutto in termini di dinamica che il divario tra le imprese tedesche e quelle italiane diventa ancora più ampio (Fig. 6), mostrando la capacità delle prime di trovare spunti di crescita superiori a quelli potenziali alimentati dalla domanda dei diversi mercati. Settorialmente, Elettronica e Sistema casa evidenziano le difficoltà incontrate dalle im-



prese italiane nell'agganciare la domanda potenziale dei diversi mercati, mentre la Germania è riuscita, soprattutto nel secondo settore, a guadagnare consistenti posizioni sullo scenario internazionale. Anche nell'Alimentare, inoltre, nonostante da questa analisi sia risultato uno dei punti di forza delle esportazioni italiane, la Germania ha saputo recuperare interamente il divario che aveva nei nostri confronti a inizio decennio. Geograficamente, infine, i due mercati alle estremità del grafico possono essere considerati paradigmatici delle differenze tra i due paesi: nel Nafta le imprese italiane non hanno saputo sfruttare le opportunità di crescita offerte dalla domanda interna, mentre la Germania è anche riuscita a inserirsi nel processo di ridefinizione dei fornitori esteri avviatosi con il progressivo spostamento degli investimenti statunitensi verso l'Asia. Nei paesi del Resto Europa, dove l'Italia è riuscita a crescere a ritmi molto più sostenuti del potenziale, la Germania ha presentato una crescita quasi doppia, portando le proprie esportazioni a raggiungere una quota di quasi il 90% di quelle potenziali (uno dei valori più alti in assoluto).

Limitatamente ai risultati parziali qui presentati, il confronto tra Italia e Germania può essere utile per sottolineare la diversa riuscita delle strategie adottate dalle imprese dei due paesi. Nei forti processi di ristrutturazione industriale che li hanno caratterizzati nei primi anni del decennio, l'Italia ha puntato prevalentemente sulla trasformazione della tipologia qualitativa dei propri prodotti, cercando di renderli meno aggredibili dalle produzioni dei concorrenti a basso costo del lavoro e di garantirsi più ampi margini di manovra nelle politiche di fissazione dei prezzi, anche in presenza di turbolenze monetarie. In questo modo si sono però sacrificate alcune opportunità di crescita nei segmenti meno elevati del mercato, che rappresentano la componente più consistente e più dinamica della domanda proveniente dai paesi emergenti, come emerge dalla mancata riduzione del gap tra flussi reali e potenziali (che includono tutti i segmenti di mercato). La Germania, invece, ha puntato sulla trasformazione su scala internazionale del proprio assetto produttivo, puntando a "esportare" aziende prima che prodotti, facendo in modo che fossero i guadagni di produttività conseguiti attraverso l'internazionalizzazione produttiva e le relazioni commerciali tra filiali estere e casa madre tedesca ad alimentare le esportazioni di manufatti.