



SISTEMA STATISTICO NAZIONALE
ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO



L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 2005-2006



Istituto nazionale
per il Commercio Estero



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

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 2005-2006

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

Coordinamento: Giorgia Giovannetti

Redazione: Massimo Armenise, Chiara Bonassi, Claudio Colacurcio, Alessandra D'Intinosante, Paolo Ferrucci, Francesca Luchetti, Orietta Maizza, Elena Mazzeo, Roberta Mosca, Paola Nardulli, Fabio Pizzino, Alessia Proietti, Marco Saladini, Sergio Sgambato.

Assistenza ed elaborazione dati: Giampiero Testardi e RetItalia Internazionale S.p.A.

Si ringraziano per i suggerimenti e la collaborazione al rapporto: Fabrizio Onida, Sergio de Nardis, Lelio Iapadre, Beniamino Quintieri, Lucia Tajoli e Roberto Tedeschi.

Hanno collaborato alla stesura di riquadri e contributi: Paola Amadei, Silvia Artemi, Roberto Basile, Marco Bellandi, Alessandro Borin, Ludovico Bracci, Silvia Bruschieri, Annalisa Caloffi, Luigi Ceccarini, Stefano Chiarlone, Alessandro Cologni, Sabina Colombo, Luca De Benedictis, Huw Edwards, Andrea Dossena, Natale Renato Fazio, Giovanni Ferri, Alessandro Fiaschi, Marzio Galeotti, Alessandro Girardi, Andrea Goldstein, Daniel Gros, Paolo Guerrieri, Eleonora Iacorossi, Alessandro Lanza, Matteo Manera, Stefano Manzocchi, Daniela Marconi, Augusto Massari, Stefano Micossi, Giandomenico Pasca di Magliano, Carmela Pascucci, Cristina Pensa, Francesco Pensabene, Lucia Piscitello, Cristina Rossi, Luca Salvatici, Laura Serlenga, Fabrizio Traù, Gianfranco Viesti.

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

Nel rapporto si fa riferimento anche ai dati riportati nell'Annuario statistico ICE-ISTAT "Commercio estero e attività internazionali delle imprese – edizione 2005", parte integrante della presente pubblicazione.

Il Rapporto è stato chiuso con le informazioni disponibili al 20 giugno 2006. Si tenga presente che in tutte le tavole i dati del 2005 sono provvisori

INDICE
Parte I IL CONTESTO INTERNAZIONALE
1. Scambi internazionali: commercio e investimenti diretti

Sintesi	15
1.1 Produzione e conti con l'estero	18
<i>Riquadro – Cina: andamento del cambio e commercio estero</i>	26
<i>Riquadro – Le ragioni di scambio dei paesi produttori di materie prime</i>	32
1.2 Scambi di beni	36
1.3 Scambi di servizi	44
1.4 Investimenti diretti esteri	49
<i>Riquadro – Le correnti internazionali del trasferimento tecnologico ai Paesi in via di sviluppo</i>	55
<i>Geografia e commercio mondiale</i> (Luca De Benedictis, Giorgia Giovannetti)	59
<i>1986-2006: Vent'anni di prezzi del petrolio</i> (Marzio Galeotti)	69

2. Scambi con l'estero dell'Unione europea

Sintesi	85
2.1 La posizione dell'Unione europea nel contesto mondiale	86
<i>Riquadro – La direttiva europea sui servizi: il compromesso raggiunto</i>	91
<i>Riquadro – Il Patriotismo economico europeo e le sue contraddizioni</i>	94
2.2 Saldi normalizzati	98
<i>Riquadro – Evoluzione dei modelli di specializzazione nei paesi dell'Europa centro-orientale</i>	100
2.3 Orientamento geografico e settoriale delle esportazioni e degli investimenti diretti all'estero	104
<i>Riquadro – La Turchia e la UE: un caso di integrazione a metà?</i>	109

2.4	Orientamento geografico e settoriale delle importazioni e degli investimenti diretti dall'estero	111
-----	--	-----

	<i>Il modello di specializzazione dell'UE: un'analisi dal 1988 al 2004</i> (Eleonora Iacorossi)	116
--	--	-----

3. Le politiche commerciali

	Sintesi	129
--	---------	-----

3.1	L'evoluzione del Doha Round: l'esito della Conferenza ministeriale di Hong Kong	131
	Il negoziato per la liberalizzazione del commercio agricolo	133
	Il negoziato per l'accesso ai mercati dei prodotti non agricoli (NAMA)	141
	La liberalizzazione dei servizi	144
	Le iniziative pro sviluppo	145

	<i>Riquadro</i> – La disputa sulle banane	147
--	---	-----

	<i>Riquadro</i> – Conclusa la disputa sugli OGM	149
--	---	-----

	<i>Riquadro</i> – La questione dello zucchero	151
--	---	-----

3.2	Il confronto negoziale dopo Hong Kong: le trattative successive al Vertice, le future scadenze e i possibili scenari	157
-----	--	-----

	<i>Riquadro</i> – Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS	162
--	---	-----

	<i>Riquadro</i> – Trade promotion authority	168
--	---	-----

	<i>Riquadro</i> – La protezione delle Indicazioni Geografiche nel quadro dei negoziati del Wto: le priorità italiane e dell'Unione europea	170
--	--	-----

	<i>Riquadro</i> – Il significato dell'Uruguay Round e del Wto nel sistema degli scambi commerciali mondiali	176
--	---	-----

3.3	La politica commerciale dell'Unione europea	183
-----	---	-----

	<i>Scenari del Doha Round: benefici e ricadute potenziali per l'Europa e l'Italia</i> (Paolo Guerrieri, Luca Salvatici)	192
--	--	-----

Parte II L'ITALIA

4. I conti con l'estero dell'Italia

	Sintesi	201
--	---------	-----

4.1	L'attività economica e la bilancia dei pagamenti	203
-----	--	-----

Il contributo degli scambi con l'estero alla crescita economica	203
I saldi della bilancia dei pagamenti e la posizione sull'estero dell'Italia	206
<i>Riquadro - Effetti macroeconomici di variazioni del prezzo del petrolio</i>	210
<i>Riquadro - Le valute di fatturazione del commercio estero italiano</i>	215
4.2 Le esportazioni	218
Valori	218
<i>Riquadro - Aggiornamento ed articolazione della constant market shares analysis applicata alla quota di mercato italiana</i>	220
Prezzi	223
Quantità	225
4.3 Le importazioni	226
Valori	226
Prezzi	227
Quantità	228
<i>Una misura della delocalizzazione internazionale</i> (Ludovico Bracci)	231
<i>La localizzazione delle imprese multinazionali in Italia</i> (Cristina Pensa, Fabrizio Traù)	239
5. I paesi e le aree	
Sintesi	255
5.1 Unione europea	258
5.2 Altri paesi europei	262
<i>Riquadro - Due modelli di integrazione commerciale e produttiva con l'Europa centro-orientale: un confronto tra Italia e Germania</i>	266
5.3 America settentrionale	271
5.4 America centrale e meridionale	273
5.5 Asia orientale	275
5.6 Asia centrale e meridionale	277
5.7 Medio Oriente	279
5.8 Africa	281
5.9 Oceania	283
<i>Riquadro - Migrazione e commercio internazionale: nuovi fattori nell'interscambio dell'Italia?</i>	288

<i>Riquadro – La struttura geografica delle esportazioni italiane negli ultimi venti anni: un’analisi per periodi</i>	293
<i>L’integrazione internazionale dell’India: un mercato emergente anomalo</i> (Stefano Chiarlone)	299
<i>Prospettive di crescita e ricomposizione della domanda tedesca: opportunità per le imprese esportatrici italiane</i> (Andrea Dossena)	311
6. I settori	
Sintesi	325
6.1 Prodotti agro-alimentari	334
6.2 Materie prime energetiche e prodotti petroliferi raffinati	336
6.3 Prodotti delle industrie tessili e dell’abbigliamento	338
6.4 Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	343
6.5 Prodotti in legno e sughero	346
6.6 Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	347
6.7 Prodotti chimici e farmaceutici	348
6.8 Prodotti in gomma e plastica	350
6.9 Vetro, ceramica e materiali non metallici per l’edilizia	352
6.10 Metalli e prodotti in metallo	353
6.11 Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	355
6.12 Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	358
6.13 Mezzi di trasporto	361
6.14 Altri prodotti dell’industria manifatturiera	361
6.15 Servizi	363
<i>Riquadro – Il settore delle macchine per imballaggio</i>	366
<i>Riquadro – La dinamica nominale e reale delle esportazioni nei prodotti della moda: un confronto tra Italia e concorrenti europei basato sugli indici settoriali Eurostat</i>	372
<i>L’integrazione internazionale dei mercati dei servizi e la posizione dell’Italia</i> (Lelio Iapadre, Elena Mazzeo)	379
<i>L’evoluzione del modello di specializzazione italiano</i> (Silvia Artemi, Elena Mazzeo, Alessia Proietti)	389
<i>Prezzi più alti o qualità migliore? Il caso delle esportazioni italiane di calzature</i> (Alessandro Borin, Beniamino Quintieri)	401

<i>Il commercio estero dell'Italia nel lungo periodo: un'analisi dal 1970 al 2005</i> (Natale Renato Fazio, Carmela Pascucci)	419
--	-----

7. Il territorio

Sintesi	429
7.1 Le esportazioni di merci	433
7.2 Le esportazioni di servizi	441
7.3 Gli investimenti diretti esteri	445
<i>Capacità innovativa, spillovers e crescita internazionale. Un'analisi a livello provinciale</i> (Lucia Piscitello, Cristina Rossi)	449
<i>Distretti industriali italiani e internazionalizzazione fra gli anni novanta e la prima metà del nuovo decennio</i> (Marco Bellandi, Annalisa Caloffi)	466
<i>La geografia delle esportazioni italiane: uno sguardo di lungo periodo, 1985-2005</i> (Gianfranco Viesti)	483

8. Le imprese

Sintesi	499
8.1 Dimensioni aziendali e forme di internazionalizzazione	500
8.2 L'internazionalizzazione delle imprese per aree, settori e territori	506
<i><u>Riquadro</u> – Sviluppo Italia: il referente per la business community internazionale che guarda all'Italia.</i>	512
<i><u>Riquadro</u> – Il progetto dell'Ice sugli investimenti italiani a Taiwan nelle bio-nanotecnologie</i>	516
<i><u>Riquadro</u> – Un caso di successo: la GETRAG di Modugno (Bari), competitività del territorio e strategie articolate per l'attrazione di investimenti esteri.</i>	523
<i><u>Riquadro</u> – Le statistiche disponibili sugli Ide</i>	526
<i>Le politiche di prezzo delle imprese esportatrici italiane negli anni dell'euro: un'analisi empirica con i dati dell'inchiesta trimestrale dell'ISAE</i> (Sergio de Nardis, Roberto Basile, Alessandro Girardi)	530

<i>Multinazionali emergenti – Una nuova geografia degli investimenti internazionali?</i> (Andrea Goldstein)	545
--	-----

9. Strumenti di sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese

Sintesi	557
9.1 Indirizzo e coordinamento	558
9.1.1 Il nuovo assetto istituzionale e il ruolo del Ministero del Commercio internazionale	558
9.2 Il sistema di sostegno finanziario	564
9.2.1 I servizi finanziari offerti da SIMEST	564
9.2.2 Gli strumenti gestiti da SACE	579
9.3 I servizi reali	582
9.3.1 I servizi reali offerti dall'ICE	582
9.3.2 I servizi offerti dalla Camere di Commercio in Italia	591
9.3.3 I servizi offerti dalle Camere di Commercio Italiane all'Estero	594
<i><u>Riquadro</u> – La diplomazia economica per il sostegno all'internazionalizzazione delle imprese</i>	599
<i><u>Riquadro</u> – Funzioni e strategie delle Trade Promotion Organizations</i>	602
<i>Evoluzione delle politiche di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese negli ultimi venti anni</i> (Alessandra D'Intinostante, Orietta Maizza)	605

INDICE DEI CONTRIBUTI

<i>Geografia e commercio mondiale</i> (Luca De Benedictis, Giorgia Giovannetti)	59
<i>1986-2006: 20 anni di prezzi del petrolio</i> (Marzio Galeotti)	69
<i>Il modello di specializzazione dell'UE: un'analisi dal 1988 al 2004</i> (Eleonora Iacorossi)	116
<i>Scenari del Doha Round: benefici e ricadute potenziali per l'Europa e l'Italia</i> (Paolo Guerrieri, Luca Salvatici)	192
<i>Una misura della delocalizzazione internazionale</i> (Ludovico Bracci)	231
<i>La localizzazione delle imprese multinazionali in Italia</i> (Cristina Pensa, Fabrizio Traù)	239
<i>L'integrazione internazionale dell'India: un mercato emergente anomalo</i> (Stefano Chiarlone)	299
<i>Prospettive di crescita e ricomposizione della domanda tedesca: opportunità per le imprese esportatrici italiane</i> (Andrea Dossena)	311
<i>L'integrazione internazionale dei mercati dei servizi e la posizione dell'Italia</i> (Lelio Iapadre, Elena Mazzeo)	379
<i>L'evoluzione del modello di specializzazione italiano</i> (Silvia Artemi, Elena Mazzeo, Alessia Proietti)	389
<i>Prezzi più alti o qualità migliore? Il caso delle esportazioni italiane di calzature</i> (Alessandro Borin, Beniamino Quintieri)	401
<i>Il commercio estero dell'Italia nel lungo periodo: un'analisi dal 1970 al 2005</i> (Natale Renato Fazio, Carmela Pascucci)	419
<i>Capacità innovativa, spillovers e crescita internazionale. Un'analisi a livello provinciale</i> (Lucia Piscitello, Cristina Rossi)	449

<i>Distretti industriali italiani e internazionalizzazione fra gli anni novanta e la prima metà del nuovo decennio</i> (Marco Bellandi, Annalisa Caloffi)	466
<i>La geografia delle esportazioni italiane: uno sguardo di lungo periodo, 1985-2005</i> (Gianfranco Viesti)	483
<i>Le politiche di prezzo delle imprese esportatrici italiane negli anni dell'euro: un'analisi empirica con i dati dell'inchiesta trimestrale dell'ISAE</i> (Sergio de Nardis, Roberto Basile, Alessandro Girardi)	530
<i>Multinazionali emergenti – Una nuova geografia degli investimenti internazionali?</i> (Andrea Goldstein)	545
<i>Evoluzione delle politiche di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese negli ultimi venti anni</i> (Alessandra D'Intinostante, Orietta Maizza)	605

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 2005-2006

Parte I

IL CONTESTO INTERNAZIONALE

1. SCAMBI INTERNAZIONALI: COMMERCIO E INVESTIMENTI DIRETTI*

Sintesi

Nel corso del 2005 la produzione mondiale ha continuato a evolvere lungo un sentiero positivo, sperimentando solo un lieve rallentamento rispetto al ritmo di espansione eccezionalmente elevato (il più alto degli ultimi trent'anni) che aveva caratterizzato il 2004: il prodotto globale, sospinto principalmente dalle locomotive americana e cinese, è aumentato del 4,8 per cento, a fronte di un incremento del 5,3 per cento registrato nei dodici mesi precedenti. L'economia internazionale ha continuato a beneficiare delle favorevoli condizioni dei mercati finanziari (in particolare, di quelli azionari) e di un'impostazione delle politiche macroeconomiche ancora relativamente accomodante, nonostante i ripetuti rialzi dei tassi di interesse statunitensi.

Oltre che dalla spinta fornita da Stati Uniti e Cina, il ciclo espansivo è stato stimolato, nell'area dei paesi emergenti, dal persistente dinamismo dell'India e, tra i sistemi industrializzati, dal ritrovato vigore del Giappone. La zona euro, in significativo rallentamento nei risultati medi annui, ha evidenziato una certa maggiore vivacità sul finire del 2005. Per quanto riguarda le economie meno sviluppate, l'Africa ha, nel suo insieme, confermato gli andamenti relativamente più favorevoli evidenziatisi negli ultimi anni in termini sia di evoluzione dell'attività economica che di dinamica del reddito pro capite.

Se la produzione globale ha mantenuto un passo sostanzialmente in linea con l'anno precedente, una perdita di velocità relativamente più marcata si è, invece, manifestata per il commercio mondiale di beni e servizi, aumentato del 7,3 per cento dopo il balzo del 10,4 per cento verificatosi nel 2004; pur in frenata, l'andamento degli scambi ha comunque conservato un ritmo superiore alla media dell'ultimo decennio. A seguito della decelerazione, l'elasticità cosiddetta apparente del commercio all'attività economica globale (che misura l'aumento percentuale dei traffici internazionali in corrispondenza di un incremento dell'1% del prodotto mondiale) si è ridotta a 1,5 (contro un valore di circa 2 nel 2004), riportandosi verso i livelli più contenuti che hanno contraddistinto l'inizio di questo decennio. Su questo ridimensionamento possono avere inciso molteplici fattori (non ultimi elementi di rumore statistico). Una influenza può essere venuta dalla relativa debolezza sperimentata da alcune industrie caratterizzate da un più forte grado di integrazione internazionale, come quelle che producono componenti per il comparto dell'informazione e della comunicazione. Un certo effetto potrebbe essere stato esercitato anche dall'intensificazione, rispetto al 2004, del trasferimento di potere d'acquisto tra economie e aree caratterizzate da differenti capacità di spesa, a seguito dei forti aumenti dei prezzi relativi delle materie prime (la ragione di scambio, riferita alle sole merci, è peggiorata nei paesi avanzati dell'1,7% nel 2005, mentre è salita del 25% nei sistemi esportatori di combustibili).

Le prospettive per il 2006 indicano il mantenimento, in media d'anno, di un

* Redatto da Marco Saladini, Ice Area Studi, ricerche e statistiche. Sintesi a cura di Sergio de Nardis, Istituto di studi e analisi economica.

buon tasso di sviluppo mondiale (che potrebbe risultare marginalmente superiore a quello del 2005), tanto per l'attività economica, quanto per gli scambi internazionali. Tale risultato dovrebbe comunque sottendere una moderazione nella seconda metà del 2006, principalmente a seguito di una perdita di velocità negli Stati Uniti; un'accelerazione in media d'anno è viceversa attesa per i paesi europei. L'attenuazione dei fattori che avevano frenato lo scorso anno la crescita del commercio rispetto a quella del prodotto dovrebbe consentire, nel 2006, un nuovo rialzo dell'elasticità dei traffici internazionali all'attività globale.

La continuazione dell'espansione mondiale si è realizzata nel 2005 nonostante l'aggravarsi di tensioni e dell'ampliarsi di squilibri. Il greggio, risentendo della persistente scarsità di offerta rispetto a una domanda strutturalmente elevata proveniente dalle grandi economie emergenti, si è ulteriormente impennato, arrivando a toccare, in estate, quotazioni vicine ai 70 dollari a barile. Sulla scia del petrolio e in conseguenza dell'alta richiesta asiatica, marcati incrementi si sono registrati pure per le altre materie prime di uso industriale, in particolar modo per i metalli.

Il minore impatto, rispetto alle esperienze passate (e alle aspettative dei previsori che sulla base di quegli episodi si erano andate formando), dei rialzi del greggio sulle dinamiche di crescita e di inflazione dei paesi consumatori sembrano riflettere, da un lato, la minore intensità energetica conseguita nei sistemi industrializzati e, dall'altro, la migliore capacità di risposta delle autorità monetarie e di gestione dell'incertezza petrolifera da parte dei mercati finanziari. A ciò si deve aggiungere il ruolo dei paesi emergenti che se, da un canto, hanno costituito con l'ampia domanda di combustibili da loro originata un decisivo fattore di attivazione dello shock energetico, dall'altro hanno contribuito, con l'espansione dell'offerta di prodotti a basso costo nell'area industriale, a contrastare le ricadute sui processi inflazionistici nelle principali economie.

Si sono, nel contempo, ulteriormente approfonditi, nel 2005, gli squilibri globali che vedono le economie asiatiche – la Cina, in primo luogo (con un avanzo delle partite correnti stimato nel 7% circa del Pil) – finanziare gran parte del disavanzo esterno americano (che ha raggiunto, lo scorso anno, una dimensione record pari al 6,4% del PIL), fornendo indirettamente un sostegno alla crescita statunitense. Tali sbilanci costituiscono una potenziale causa di instabilità per i flussi internazionali di capitali e un fattore di preoccupazione per le prospettive future: mutamenti repentini nelle aspettative e nei comportamenti degli investitori potrebbero incidere in modo rilevante sull'economia americana, con ripercussioni negative per i vari attori dello scenario globale. Nel corso del 2005, le valute sono state interessate da andamenti erratici, senza, però, indirizzarsi in modo univoco nel senso richiesto dall'aggiustamento dei grandi deficit e surplus commerciali. Il dollaro ha, in particolare, in buona misura recuperato, nella seconda metà del 2005, l'indebolimento subito nei diciotto mesi precedenti nei confronti dell'euro e dello yen; nella media dell'anno, la moneta statunitense ha registrato la stessa quotazione del 2004 nei confronti della valuta europea e un deprezzamento limitato nei confronti di quella giapponese. Qualche perdita di terreno più significativa è stata subita dal dollaro rispetto ad alcune economie emergenti. Questi movimenti hanno, però, coinvolto in modo molto marginale i rapporti di cambio con la Cina. La decisione di quest'ultima di rivalutare in luglio il Ren Mi Bi (del 2,1%) e di abbandonare l'aggancio al dollaro a favore di un paniere di monete, si è tradotta, nel prosieguo dell'anno, in un apprezzamento solo simbolico nei confronti della moneta americana. Nella prospettiva di breve-medio periodo è da attendersi

che i movimenti della moneta cinese continuino a riflettere le priorità di ordine interno rispetto alle esigenze di riequilibrio del sistema dei pagamenti internazionali.

Su questo sfondo, l'espansione dei traffici internazionali di merci, seppure in rallentamento, ha riguardato tutte le principali aree, sottendendo limitate modifiche di composizione merceologica. E' in particolare aumentata l'incidenza dei prodotti energetici, principalmente per un effetto prezzo, e di quelli della chimica e fibre artificiali. All'opposto, l'apporto alla dinamica degli scambi mondiali dei settori legati alla moda e all'arredo (tessile, abbigliamento, cuoio, minerali non metalliferi, prodotti in legno) è risultato, come già nel 2004, modesto.

Sotto il profilo geografico, Nord America e Asia hanno nuovamente fornito lo stimolo più rilevante allo sviluppo del commercio globale. Dal lato delle importazioni in volume, la crescita mondiale del 2005 è da attribuire per circa un terzo ai mercati asiatici e per oltre un quarto a quello dell'America settentrionale. Con riferimento alle singole economie, i contributi più rilevanti sono venuti ancora una volta dagli Stati Uniti (per quasi un quinto dell'aumento complessivo) e dalla Cina (per circa un settimo). In ripiegamento è risultato l'apporto europeo, frenato dal rallentamento della dinamica economica interna.

Ancora più rilevante e in crescita rispetto all'anno precedente è stato il ruolo dell'Asia misurato dal lato delle esportazioni. Tra i paesi della regione, la Cina ha dato il contributo alla dinamica mondiale di gran lunga più rilevante (pari a oltre il 30%), quasi raddoppiando la propria partecipazione all'evoluzione degli scambi globali rispetto al valore già elevato dell'anno precedente. Un aumento del sostegno all'andamento delle esportazioni globali in volume è venuto dall'America del Nord (grazie agli Stati Uniti), dall'America Latina e dal Medio Oriente; un recupero ha contraddistinto anche la partecipazione alle esportazioni mondiali da parte dell'Africa. Parallelamente a quanto osservato per le importazioni, un sostanziale ridimensionamento si è verificato nell'apporto europeo.

Le esportazioni mondiali di servizi commerciali sono aumentate a ritmi leggermente inferiori a quelli delle merci in valore (10,8% contro 13,1%); il divario tra le due tipologie di scambio si è comunque ridotto rispetto all'anno precedente. In rapporto alle esportazioni di beni, quelle di servizi si sono attestate lo scorso al 23 per cento, una proporzione che, pur tra oscillazioni, è rimasta sostanzialmente costante nel corso dell'ultimo decennio, periodo durante il quale la dimensione di entrambi i termini del confronto è raddoppiata. Sotto il profilo settoriale, i servizi per trasporto, viaggi e commerciali sono aumentati a tassi simili.

Gli investimenti diretti esteri hanno consolidato nel 2005 la fase di ripresa che si era cominciata a evidenziare nel 2004, dopo la fase di ridimensionamento che aveva caratterizzato l'inizio di questo decennio. Gli Ide in entrata si sono incrementati, secondo le stime Unctad, del 29 per cento, accelerando soprattutto nei paesi industriali (+38%), a fronte di una moderazione nelle economie emergenti (+13%). In quest'ultimo caso, il rallentamento ha riguardato principalmente gli insediamenti in alcuni paesi dell'America centro meridionale e in Corea del Sud. L'interesse degli investitori si è mantenuto, invece, relativamente elevato per quanto riguarda diverse destinazioni asiatiche e l'Africa.

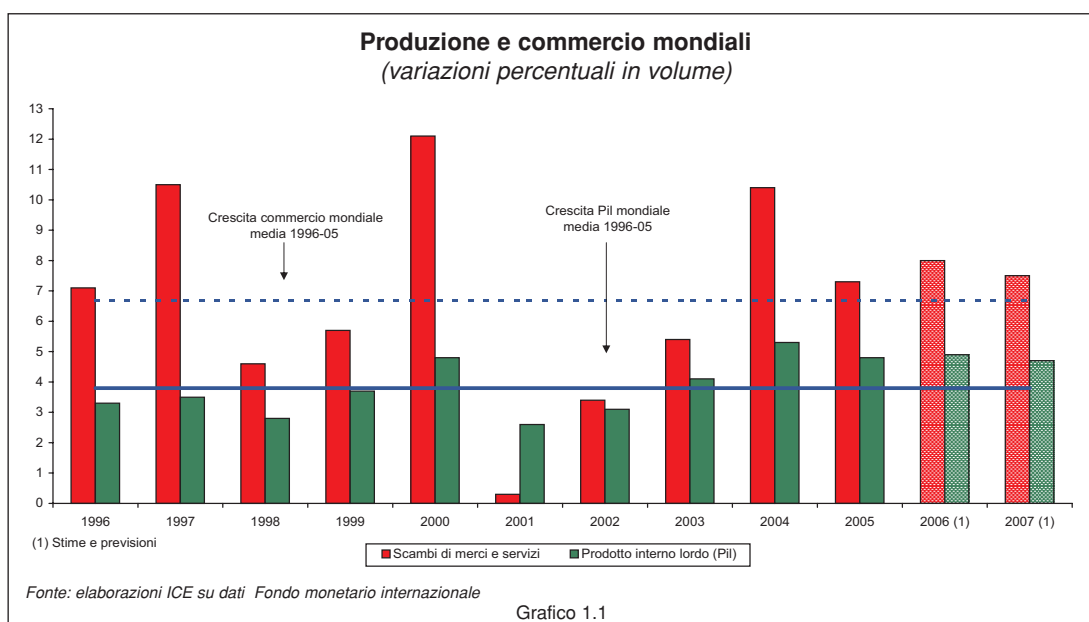
In generale, gli anni recenti hanno portato alla luce alcuni fenomeni nuovi nell'attività di investimento internazionale, come, da un lato, il maggiore protagonismo di imprese dei paesi emergenti (India, Cina, Medio Oriente, America centro meridionale).

nale) alla ricerca di acquisizioni nei sistemi industriali in una varietà di settori (dall'energia, all'acciaio, ai servizi di trasporto) e, dall'altro, la crescente capacità di alcune economie emergenti (emblematico il caso indiano) di attrarre funzioni e lavorazioni di imprese dei paesi avanzati in attività di servizi che richiedono l'impiego di manodopera a media-alta qualificazione.

Un ulteriore elemento che l'esperienza degli ultimi anni ha messo in evidenza è il ruolo degli investimenti diretti esteri come importante canale per il trasferimento tecnologico dai paesi avanzati a quelli a minore sviluppo (molto più efficace delle possibilità offerte dalle importazioni di beni capitali). Tuttavia, come mostrano le evidenze riportate nel Rapporto, l'effetto può essere molto diverso a seconda del settore in cui l'investimento viene realizzato (il trasferimento di tecnologia è tanto più probabile quanto più l'investimento avviene in settori in cui è elevata l'intensità di ricerca e sviluppo del paese di origine) e della disponibilità di capitale umano, con cui esso si combina, nel sistema ricevente: le opposte esperienze, da un lato, dell'Asia (settori adeguati e buon livello di capitale umano) e, dall'altro, dell'Africa e del Medio Oriente (in situazioni sfavorevoli su entrambi i fronti) esemplificano efficacemente le condizioni affinché gli Ide riescano ad avere esiti benefici per i paesi ospitanti.

1.1 Produzione e conti con l'estero¹

Nel 2005 l'economia mondiale ha fatto registrare un tasso di crescita del 4,8 per cento a prezzi costanti, in lieve rallentamento rispetto al 2004 (5,3%), ma ancora significativamente al di sopra della media degli ultimi anni (Grafico 1.1). Il commercio mondiale di beni e servizi è a sua volta aumentato del 7,3 per cento, con una più marcata decelerazione rispetto al 2004, quando si era avuta un'espansione del 10,4 per cento (cfr. il paragrafo che segue per l'analisi dei risultati sul versante del commercio).



¹ La fonte principale del paragrafo che segue è International Monetary Fund (2006), *World Economic Outlook*, Washington DC, IMF. Per brevità si eviterà di citare i riferimenti puntuali a tale pubblicazione. Le aree geografiche delle fonti prevalgono su quelle utilizzate nel resto del Rapporto, a causa dell'indisponibilità dei dati elementari necessari a effettuare aggregazioni diverse.

Più in particolare, la crescita del prodotto interno lordo (Pil) ha rallentato negli Stati Uniti d'America (Usa), dove è stata pari al 3,5 per cento, nei paesi aderenti all'UE (1,6%) e all'Unione economica e monetaria (Uem, 1,3%) e negli altri paesi industriali (3,1%), mentre ha accelerato in Giappone (2,7%). La Comunità di stati indipendenti si è attestata al 6,5 per cento, quasi due punti percentuali in meno rispetto al 2004, mentre il Pil dei paesi emergenti europei ha rallentato sensibilmente (5,4%). Il Medio Oriente è stata l'unica area geografica dove la variazione del 2005 (5,9%) è stata superiore a quella del 2004, grazie al guadagno di ragioni di scambio conseguente all'eccezionale rialzo dei prezzi del petrolio. In decelerazione è apparsa l'America centro-meridionale (4,3%). I paesi emergenti asiatici sono cresciuti nel complesso dell'8,6 per cento, sospinti ancora una volta dalla Cina, dove il Pil si è espanso del 9,9 per cento, un tasso analogo a quello dei due anni precedenti. Per il secondo anno consecutivo, la produzione in Africa è aumentata a un ritmo superiore al 5 per cento (tavola 1.1). Secondo la maggior parte degli osservatori, nel 2006 la crescita globale dovrebbe mantenersi robusta, riflettendo il positivo andamento di tutte le principali aree.

Quadro macroeconomico
(variazioni percentuali ove non altrimenti specificato)

Aree e paesi	Prodotto interno lordo (Pil)			Rapporto tra deficit di bilancio e Pil (livelli)			Prezzi al consumo		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Stati Uniti	2,7	4,2	3,5	-5,0	-4,7	-4,1	2,3	2,7	3,4
Unione Europea, di cui	1,2	2,4	1,6	-3,0	-2,7	-2,3	1,9	2,1	2,2
Area euro	0,8	2,1	1,3	-3,0	-2,8	-2,4	2,1	2,1	2,2
Giappone	1,8	2,3	2,7	-8,1	-6,6	-5,8	-1,6	-1,2	-1,3
Altri paesi industriali	2,5	3,9	3,1	-1,2	-0,6	-0,2	1,9	1,9	1,9
Europa centrale e orientale	4,7	6,5	5,3	-6,3	-5,1	-3,1	9,2	6,1	4,8
Comunità di stati indipendenti, di cui	7,9	8,4	6,5	1,1	2,7	5,4	12,0	10,3	12,3
Russia	7,3	7,2	6,4	1,6	4,3	7,4	13,7	10,9	12,6
Africa	4,6	5,5	5,2	-1,4	-0,1	1,3	10,8	8,1	8,5
America centrale e meridionale ¹	2,2	5,6	4,3	-3,0	-1,4	-2,1	10,5	6,5	6,3
Medio Oriente	6,6	5,4	5,9	-1,1	1,3	5,9	7,1	8,4	8,4
Paesi asiatici emergenti, di cui	8,4	8,8	8,6	-3,2	-2,3	-2,0	2,5	4,2	3,6
Cina	10,0	10,1	9,9	-2,4	-1,5	-1,3	1,2	3,9	1,8
India	7,2	8,1	8,3	-5,3	-4,4	-4,1	3,8	0,8	4,2
Mondo	4,1	5,3	4,8	-	-	-	-	-	-

¹ incluso il Messico

Fonte: Fmi ed Eurostat

Tavola 1.1

Prima di proseguire l'analisi delle altre variabili macroeconomiche, pare opportuno spendere qualche parola in più sugli andamenti di fondo di ciascuna delle principali aree geografiche appena menzionate.

Nel 2005 la Ue ha rappresentato, come era già avvenuto negli ultimi anni, uno dei raggruppamenti di paesi meno dinamici a livello mondiale. Le esportazioni nette hanno offerto un contributo positivo alla crescita, insieme agli investimenti, mentre l'apporto dei consumi è stato modesto. E' venuto migliorando, in corso d'anno, il clima di fiducia delle imprese industriali, prefigurando un rafforzamento dell'attività mani-

fatturiera che potrebbe avere luogo nel corso del 2006 e favorire un avvicinamento della dinamica del Pil allo sviluppo potenziale, stimato in circa il 2 per cento. L'inflazione si è mantenuta vicina ai livelli dell'anno precedente, con un lieve rialzo nel secondo semestre sotto la spinta dei maggiori costi energetici. Secondo gli analisti il raggiungimento degli obiettivi di crescita e occupazione stabiliti dall'Agenda di Lisbona richiederà ulteriori misure di politica economica, sia a livello europeo che nazionale.

Nonostante un rallentamento dell'attività economica nel 2005, i paesi emergenti europei sono rimasti in fase espansiva. Un'inflazione moderata e la crescita della produzione industriale e del saldo commerciale hanno fatto da sfondo a un sensibile aumento delle importazioni e più in generale dei consumi privati. I conti con l'estero sono migliorati ma restano in forte disavanzo, specialmente nei paesi baltici e dell'Europa centro-orientale. Nel 2006 il tasso di crescita del Pil dovrebbe assestarsi su un livello simile a quello registrato nel 2005.

Nella Comunità di stati indipendenti il rallentamento della crescita economica è stato causato prevalentemente dalla brusca frenata dell'Ucraina. Tra i fattori che hanno contribuito al risultato dell'area si annoverano una decelerazione del fatturato nel settore energetico, un clima di diffusa incertezza politica e l'aumento del disavanzo nella bilancia commerciale. Grazie anche al diffondersi di forme di credito al consumo nella regione, i consumi interni sono aumentati rapidamente ma la debolezza degli investimenti ha condotto a tensioni sui prezzi. L'inflazione è aumentata di due punti percentuali rispetto al 2004. Si sono fatte più marcate le differenze tra paesi produttori e non produttori di petrolio quanto al saldo di parte corrente. Per il 2006 si prevede che la corsa del Pil rallenti ancora leggermente, assestandosi qualche decimale di punto sotto il livello del 2005.

La crescita del Medio Oriente, sulla spinta dell'aumento dei corsi petroliferi, è stata molto robusta. Sono migliorati sensibilmente i conti pubblici e i conti con l'estero. In particolare, il surplus dei conti correnti si è attestato al 19,1 per cento del Pil. L'inflazione, con l'eccezione della Repubblica islamica dell'Iran, è rimasta sotto controllo. Nel 2006 la regione dovrebbe sperimentare un tasso di crescita simile a quello dell'anno precedente.

Per quanto riguarda le principali economie asiatiche, il Giappone è tornato su un sentiero di espansione, risentendo positivamente delle ristrutturazioni realizzate nel settore bancario e, più in generale, nei meccanismi di governo dell'impresa. La stabilizzazione dei conti pubblici ha avuto un effetto frenante sulla crescita, che è stata invece favorita dall'accelerazione della dinamica della produttività. I prezzi, in diminuzione da qualche anno, paiono aver toccato il punto di minimo. Per il 2006 si prevede un consolidamento dell'attuale fase positiva, sull'onda di un aumento della domanda interna.

La robusta espansione nel complesso dei paesi emergenti asiatici è stata ancora trainata principalmente dalla Cina, mentre il resto di tale gruppo, con l'eccezione di Thailandia e Indonesia, ha risentito dell'impatto dei prezzi del petrolio e del ristagno del settore dell'alta tecnologia, in parte rientrato nella seconda metà del 2005. L'inflazione è aumentata ma è rimasta sotto controllo, anche a seguito di misure restrittive prese dalle autorità monetarie. Il surplus dei conti con l'estero ha continuato ad aumentare in Cina, grazie alla crescita delle esportazioni e a un rallentamento delle importazioni. In India la crescita della domanda è continuata a ritmo elevato, sia nel settore manifatturiero che in quello dei servizi. Non si intravedono osta-

coli al perdurare, nei paesi dell'area, di una congiuntura favorevole anche nel 2006.

In America settentrionale la crescita, seppure in decelerazione, si è mantenuta vivace nel corso del 2005, grazie alla buona prestazione dell'economia statunitense, dove il rapido rialzo dei tassi d'interesse e l'ingigantirsi del deficit dei conti con l'estero si sono accompagnati a una graduale ripresa dei corsi azionari e a un lieve miglioramento dei conti del settore pubblico. Sulla crescita del Nord America nel 2006 pesano alcune incognite che riguardano l'economia statunitense, come la possibilità di una brusca correzione di rotta nell'andamento del mercato immobiliare, che potrebbe avere effetti di contenimento della domanda, l'ampio deficit dei conti con l'estero di parte corrente e la crescita dei costi di produzione indotta da aumenti dei prezzi delle materie prime e dell'energia. D'altro canto, la relativa floridezza dei bilanci societari, l'apporto dell'opera di ricostruzione nel Sud-Est del paese, dopo i danni causati dall'uragano Katrina, e l'aumento della domanda nei principali mercati di sbocco sono altrettanti potenziali fattori di un'evoluzione positiva della congiuntura. Il tasso di crescita del Pil statunitense atteso per il 2006 è simile a quello registrato nel 2005.

In America centro-meridionale la crescita economica è rallentata rispetto al rapido aumento del 2004; essa è comunque rimasta sostenuta, risentendo positivamente dell'andamento dei corsi delle materie prime e, sia pure in misura minore rispetto al passato, della dinamica favorevole delle esportazioni di manufatti. L'inflazione è apparsa sotto controllo e in rallentamento (6,3%), nonostante il permanere di una certa variabilità in alcuni prezzi di riferimento. La posizione nei confronti dei creditori esteri è migliorata notevolmente, grazie ai pagamenti anticipati del debito argentino e brasiliano e a politiche economiche di maggiore austerità. Le previsioni per il 2006 indicano come probabile un consolidamento della crescita e un ulteriore miglioramento sul versante dei conti pubblici e dell'inflazione.

Lo scenario internazionale del 2005 è stato contrassegnato da una forte volatilità dei cambi. Dopo aver segnato, a fine 2004, un massimo attorno a 1,35, la quotazione dell'euro rispetto al dollaro statunitense (Usd) è andata svalutandosi progressivamente durante il 2005, toccando un minimo a circa 1,17 a novembre, per poi tornare a rivalutarsi consistentemente nei primi mesi del 2006. Andamento pressoché diametralmente opposto ha avuto il cambio bilaterale Usd-yen giapponese. Nonostante tali oscillazioni, i risultati in media d'anno sono stati caratterizzati da una sostanziale stabilità del cambio della moneta americana nei confronti dell'euro, con una quotazione media di 1,25, come nel 2004, e da una rivalutazione sullo yen di poco inferiore al 2 per cento.

La competitività del settore manifatturiero, misurata dal tasso di cambio effettivo reale basato sul costo del lavoro, è tornata ad arretrare negli Usa ed è invece migliorata in gran parte dei paesi europei. Il Giappone ha visto aumentare la propria competitività per il quinto anno consecutivo mentre il Canada ha fatto registrare un netto peggioramento. Nel 2005 il Giappone si è confermato come il paese industriale con la migliore dinamica della competitività di costo, seguito a diverse lunghezze di distanza da Germania e Francia (cfr. paragrafo 4.2 e tavola 4.5 infra).²

² Il tasso di cambio effettivo reale misura la competitività nel settore dei beni manufatti, sulla base dei prezzi alla produzione e di una ponderazione che tiene conto della concorrenza che gli esportatori affrontano in ogni mercato da parte di tutti i produttori, locali e non. Cfr. Finicelli A., Liccardi A. e Sbracia M. (2005), *Un nuovo indicatore di competitività per l'Italia e per i principali paesi industriali ed emergenti*, Banca d'Italia, "Supplementi al Bollettino statistico. Note metodologiche", anno XV, n. 66.

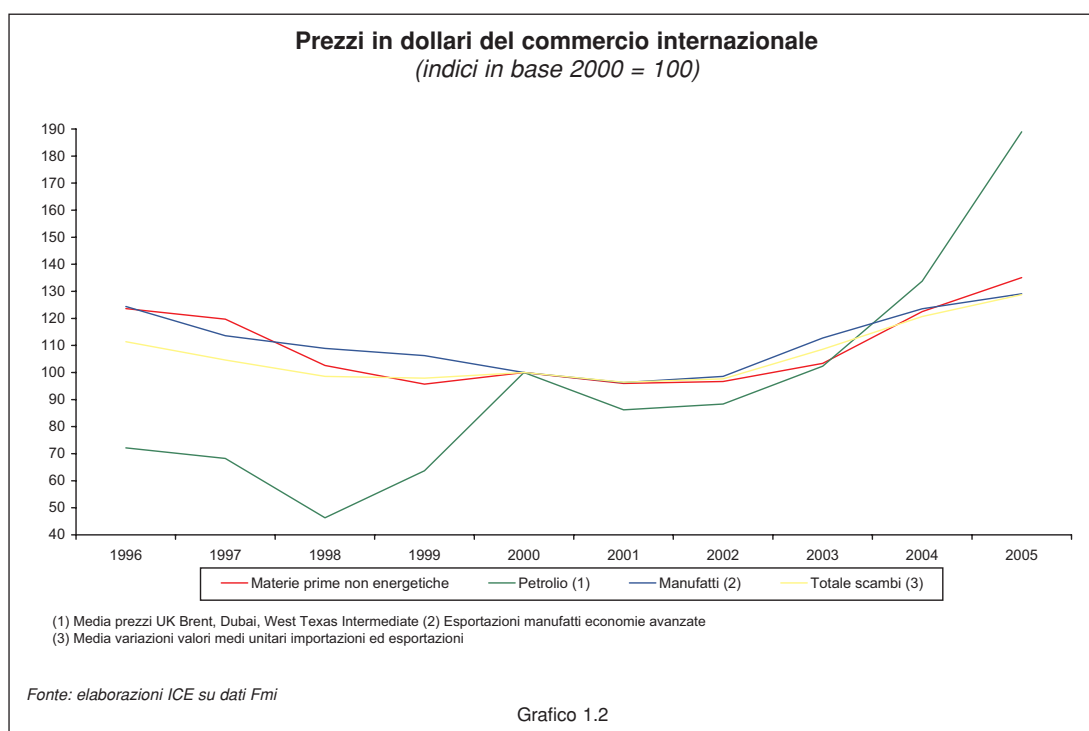
Venendo all'andamento delle principali componenti della domanda mondiale, nei paesi industriali la spesa per consumi privati, a prezzi costanti, ha fatto registrare nel 2005 una lieve decelerazione, pari a tre decimi di punto percentuale, crescendo del 2,6 per cento. Nei paesi asiatici di nuova industrializzazione, in Giappone e Canada si è invece verificata un'accelerazione. I consumi pubblici hanno proseguito nel rallentamento che dura dal 2002, con qualche isolata eccezione in specifici paesi, facendo segnare un aumento dell'1,7 per cento nel complesso dei paesi industriali. Positivo è apparso il contributo della formazione di capitale fisso alla crescita del Pil, pur se in alcuni paesi, come ad esempio Germania e Italia, si sono registrate variazioni negative di lieve entità e nei paesi asiatici di nuova industrializzazione si è verificata una brusca decelerazione. La domanda finale interna ha nel complesso assunto andamenti simili a quelli descritti sopra a proposito della spesa per consumi privati, allo stesso tempo le scorte sono diminuite sensibilmente negli Usa e nel Regno Unito e aumentate lievemente negli altri paesi industriali.

Si è ridotto ulteriormente, dopo il picco toccato nel 2003, il tasso di disoccupazione nei paesi industriali, portandosi al 6 per cento; diminuzioni si sono in particolare evidenziate tanto negli Stati Uniti (dove il tasso è sceso al 5,1%), quanto nella zona euro (all'8,6%) che in Giappone (al 4,4%).

Aumenti dei prezzi di eccezionale ampiezza, pur se nella maggior parte dei casi meno vistosi che nel 2004, si sono verificati sul versante delle materie prime non solo nel caso del petrolio (42,1%) ma anche per bevande (21%) e metalli (26,4%). Variazioni di entità notevole hanno interessato i corsi di singoli prodotti; per riso, zucchero, caffè, ferro, rame e zinco i rialzi sono stati particolarmente consistenti, mentre dal lato dei ribassi si è fatta notare la prestazione negativa di stagno e cotone (tavola 1.2.18 dell'annuario). In parte l'aumento dei corsi delle materie prime si è dovuto all'accelerazione della produzione industriale. Un altro motivo è stata la pressione al rialzo esercitata dagli acquisti di opzioni sulle borse merci, a sua volta alimentata da aspettative di crescita dei corsi: gli investitori più attratti da guadagni di breve periodo che da fini produttivi o commerciali in senso stretto potrebbero aver contribuito ad aumentare la variabilità dei corsi. Altro importante fattore è stata la rigidità dell'offerta.³ Infine, hanno spinto al rialzo anche i massicci acquisti di prodotti energetici e di metalli di alcuni paesi asiatici, e in primo luogo della Cina, che negli ultimi anni hanno fatto registrare tassi di crescita del Pil molto elevati senza, d'altra parte, evidenziare ridimensionamenti significativi nel fabbisogno di energia per unità di prodotto. Secondo alcuni osservatori, gli investimenti in capacità produttiva avviati nell'ultimo periodo dovrebbero diventare operativi nel corso del 2006, favorendo un graduale ribasso dei prezzi di molte materie prime non energetiche. Nonostante ciò, a causa del prevalere dei fattori di rialzo sopra ricordati, i prezzi dovrebbero continuare ad aumentare, restando al di sopra della media degli ultimi anni.⁴

³ Cfr. Banca d'Italia, *Relazione generale del governatore*, Roma, Banca d'Italia, pp. 41-43.

⁴ Gern K. (2006), *World Commodity Prices 2006 and 2007*, rapporto presentato agli incontri di primavera dell'Associazione degli istituti europei di congiuntura economica, Roma, maggio 2006.



Nonostante il permanere di acute tensioni nelle quotazioni internazionali dei prodotti primari, i prezzi al consumo hanno sperimentato un'accelerazione complessivamente moderata nei paesi industriali (2,3%, tre decimi in più dell'anno precedente) e hanno lievemente rallentato nell'insieme dei paesi emergenti (5,4%, tre decimi in meno rispetto al 2004). Alla base della relativamente debole risposta inflazionistica dell'area industriale ai consistenti aumenti delle materie prime, in particolare di quelle combustibili, vi sono due fattori principali. Da un lato, nel tempo molti paesi hanno conseguito un minor impiego di fattori primari (soprattutto energetici) per unità di prodotto rispetto a quanto si era osservato nei precedenti shock petroliferi. Dall'altro, la maggiore competizione, derivante dall'ingresso sui mercati dei prodotti finiti di fornitori localizzati nei paesi emergenti e contraddistinti da costi di produzione particolarmente bassi, ha contribuito a limitare le tensioni inflazionistiche nei paesi acquirenti.

A fronte di una domanda vivace e di pressioni al rialzo sui prezzi, le autorità monetarie, per mitigare i rischi di surriscaldamento, hanno elevato i tassi di interesse di riferimento, con particolare rapidità nel caso degli Stati Uniti; anche la Banca Centrale Europea ha interrotto il prolungato periodo (due anni e mezzo) di stabilità dei tassi, giustificato dalla debole congiuntura dell'area euro, effettuando un primo ritocco alla fine del 2005. D'altro canto, sui mercati finanziari si sono registrati volatilità e divari tra tassi di sconto e di mercato eccezionalmente bassi, il che ha favorito la prosecuzione di un ciclo di crescita degli investimenti. Questi ultimi, nonostante la stretta monetaria, hanno continuato ad aumentare a un ritmo vicino all'8 per cento, nella media mondiale, con un rallentamento nel 2005, più marcato nei paesi emergenti. Un contributo insolitamente positivo alla formazione del risparmio e alla moderazione dei tassi di interesse di lungo periodo è venuto dai paesi emergenti e dalle aziende private. Per i primi la causa prevalente è stata la relativamente modesta spesa per investimenti

combinata con l'aumento dei ricavi da esportazione di petrolio. Per le seconde, fattori determinanti sono state le riduzioni della tassazione e degli interessi sui prestiti contratti, in coincidenza con un propensione a investire minore che in passato.

Sui mercati azionari si è registrato un aumento dei principali indici composti di prezzo, particolarmente marcato sulle piazze europee e in Giappone. Tra i fattori che hanno contribuito a tale risultato vi sono la migliorata redditività delle imprese, le prospettive favorevoli per l'economia mondiale e l'ampia disponibilità di liquidi. Tra gli usi delle aumentate disponibilità a titolo di profitti e risparmi hanno prevalso il riacquisto di azioni da parte degli emittenti e la distribuzione di dividendi agli azionisti.⁵ Da tali andamenti sono derivati significativi margini, finora solo parzialmente utilizzati, per la ripresa degli investimenti in capitale fisso e capacità di commercializzazione.

Sul versante dei conti pubblici, si sono ridotti i deficit degli Stati Uniti (dal 4,7 al 4,1% del Pil) dell'area euro (dal 2,7 al 2,3%) e del Giappone (dal 6,6 al 5,8%); il disavanzo si è invece ampliato nel Regno Unito dal 3,2 al 3,6 per cento. Con riferimento ai principali paesi dell'Unione economica e monetaria (Uem), l'indebitamento pubblico è risultato in contrazione in Francia e in Germania (anche se in questo caso esso è rimasto sopra la soglia del 3%) e in espansione in Italia (dal 3,4 al 4,1%). Nei paesi emergenti il deficit ha fatto registrare un notevole miglioramento, passando da -2,1% a -1,3%.

Nel panorama dei conti con l'estero si sono aggravati squilibri già di ampia portata.⁶ In particolare sono aumentati da un lato il deficit dei paesi industriali (-511 miliardi di dollari) e in primo luogo degli Usa (-805) e dall'altro il surplus dei paesi esportatori di petrolio (Medio Oriente, Comunità di stati indipendenti) nonché di tutti gli altri paesi emergenti, con l'unica eccezione di quelli dell'Europa Centro-Orientale. Il buon risultato complessivo dell'Africa, che ha consolidato il proprio avanzo, è stato ottenuto grazie alla prestazione dei paesi della parte settentrionale del continente, mentre l'area sub-sahariana ha fatto registrare un peggioramento, al netto di due importanti paesi quali Sud Africa e Nigeria.

Per quanto riguarda gli Usa, molti osservatori fanno notare che il principale fattore di tipo reale degli squilibri è stata la riduzione della propensione al risparmio dei consumatori, compensata da un crescente indebitamento verso l'estero e da un aumento del disavanzo di bilancia commerciale.⁷ Secondo alcune stime, il rapporto tra il saldo delle partite correnti Usa e il Pil si è deteriorato, tra il 1991 e i primi del 2006, di 6,5 punti percentuali, una variazione spiegata per ben 3,5 punti percentuali dalla riduzione del tasso di risparmio interno.⁸ A motivare gli altri andamenti sopra ricordati hanno contribuito anche la forte crescita del prezzo del petrolio, che ha fatto aumentare le entrate in valuta dei paesi produttori, l'azione di contenimento della rivalutazione delle monete di alcuni paesi in surplus, messa in atto dalle relative auto-

⁵ Banca d'Italia (2006), *Relazione del governatore sull'esercizio 2005*, Roma, Banca d'Italia, p. 27.

⁶ Cfr. il riquadro "Cina: andamento del cambio e commercio estero" più oltre in questo capitolo.

⁷ Nel 2005 l'incidenza del risparmio sul Pil è stata pari al 13,6 per cento negli Usa, contro una media del 19,4 per cento nel resto dei paesi industriali. Per contro, gli investimenti pesavano per il 20 per cento, contro il 21,7 per cento.

⁸ Artus P. (2006), *Adjustment via the dollar, a very bad idea*, Ixis corporate & investment bank, "Flash economics", n. 2006-194.

rità, nonché l'andamento delle variabili di fondo, appena esemplificato nel caso statunitense.

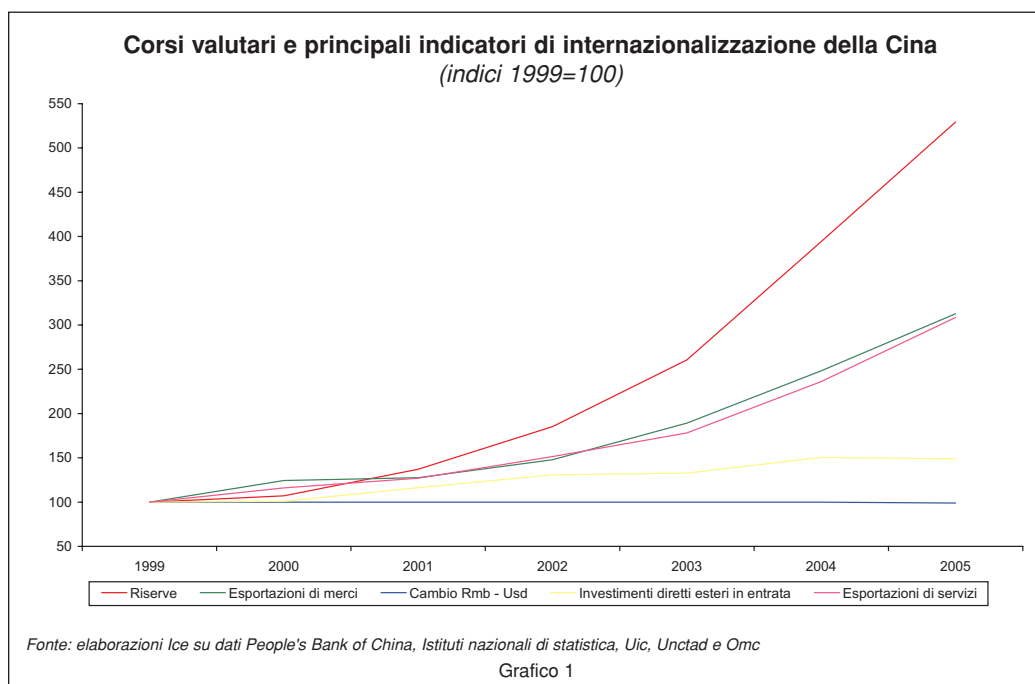
Ha rallentato sensibilmente nel 2005 la crescita del fabbisogno di capitali esteri nei paesi emergenti, arrestatosi a quota 512 miliardi di dollari, attribuibili per 215 miliardi a prestiti erogati da istituti stranieri. L'esposizione verso creditori ufficiali è diminuita di circa 28 miliardi di dollari nel 2005, a testimonianza di una maggiore solvibilità dei debitori ma anche di un maggiore ricorso all'indebitamento sui mercati finanziari, che nel 2005 ha toccato quota 243 miliardi di dollari. Il ricorso a capitali esteri è cresciuto in tutte le aree geografiche, con particolare intensità nel caso di Europa centrale e orientale, Comunità di stati indipendenti e paesi emergenti dell'Asia. La crescita del fabbisogno si è prodotta interamente nei paesi non esportatori di petrolio.

E' nuovamente aumentata la consistenza del debito estero dei paesi emergenti, toccando quota 3.224 miliardi di dollari, mentre i relativi pagamenti per il servizio del debito sono ammontati a 581 miliardi. Il rapporto tra interessi e consistenze è sceso al 4,4 per cento, i pagamenti per ammortamenti al 10,4 per cento. L'esposizione, in proporzione delle esportazioni di beni e servizi, è diminuita notevolmente, portandosi all'82,1 per cento e continuando il cammino intrapreso fin dal 1998, con una sola battuta d'arresto nel 2001. Le aree maggiormente esposte da questo punto di vista sono l'America centrale e meridionale e l'Europa centrale e orientale.

Cina: andamento del cambio e commercio estero*

Regime dei cambi, riserve ufficiali e flussi commerciali: breve storia, andamenti

Nel corso degli anni ottanta la Cina adottò un sistema di cambi fissi, anche se il Ren min bi (Rmb nel seguito) venne frequentemente svalutato dalle autorità monetarie. Tra il 1988 e il 1993 si passò a un regime di doppio tasso di cambio dove la quotazione ufficiale coesisteva con il tasso determinato dal mercato nei centri di scambio (swap centers). Questi ultimi erano stati creati nel 1988 e rappresentavano un'espansione e una centralizzazione dei mercati valutari locali, emersi sin dai primi anni ottanta soprattutto in connessione con i crescenti flussi commerciali con l'estero. Nei centri di scambio, esportatori, importatori e altre controparti che avevano un eccesso o una scarsità di valuta estera potevano effettuare transazioni a un tasso di cambio determinato dal mercato. All'inizio degli anni novanta il cambio fissato dalle autorità divenne sempre più sopravvalutato, mentre sul mercato libero la moneta cinese prese a svalutarsi. Nel 1994 il tasso ufficiale fu svalutato e unificato con il tasso di cambio di mercato e il regime dei cambi fissi fu ufficialmente trasformato in uno a fluttuazione controllata. Di fatto, però, il Rmb è rimasto agganciato al dollaro statunitense (Usd d'ora in poi) dal 1995 al 2005 (grafico 1).¹



Nel tempo l'accesso dei capitali stranieri alle opportunità di investimento in Cina si è allargato a comprendere forme di investimento di portafoglio e in attività industriali, di servizio e anche di credito. Pur se si è ancora molto lontani da una liberalizzazione completa, l'ingresso della Cina nell'Organizzazione mondiale del commercio (Omc) nel

* Redatto da Marco Saladini.

¹ Wang T. (2004), Exchange rate dynamics in "China's growth and integration into the world economy", a cura di Eswar Prasad, Washington DC, USA, International Monetary Fund.

gennaio 2001 rappresenta a questo proposito un punto di svolta, che ha consentito di fissare una serie di traguardi per le riforme strutturali sulle quali si basa l'apertura dei mercati finanziari. In questa situazione in tumultuosa evoluzione, si è verificato un ingente afflusso di capitali dall'estero a scopo di investimento. Altro fattore che ha contribuito a incentivare l'ingresso di capitali esteri è stata la prospettiva di realizzare un profitto a seguito di un'eventuale rivalutazione del Rmb. Nonostante tali apporti, il saldo delle partite correnti è migliorato, facendo segnare un attivo di 159 miliardi di dollari nel 2005. L'insieme di questi movimenti nelle varie poste della bilancia dei pagamenti cinese si è infine riflesso nella significativa crescita delle riserve ufficiali.

In un'economia aperta, i flussi in entrata, di capitali esteri e di valuta, avrebbero causato una rivalutazione del Rmb e/o una forte spinta inflazionistica. Le autorità monetarie cinesi hanno invece deciso di tenere fermo il cambio Rmb-Usd e di riassorbire i capitali in entrata e parte dei proventi delle vendite oltre confine tramite l'emissione di buoni del Tesoro cinese e con operazioni di acquisto della valuta e di investimento della stessa in buoni del tesoro di altri paesi.² Ne è conseguito un forte incremento delle riserve in valuta pregiata della Banca centrale, che sono aumentate da 155 miliardi nel 1999 a 819 nel 2005, grazie all'intervento di "sterilizzazione" nei modi ora descritti.

Sullo sfondo di una stabilità del cambio tra Rmb e Usd e di oscillazioni nei confronti delle altre monete che hanno riprodotto fedelmente quelle del dollaro, l'internazionalizzazione dell'economia cinese è rapidamente cresciuta. Le esportazioni sono passate da 227 miliardi di dollari nel 1998 a 762 nel 2005 e l'avanzo mercantile da 86 a 98 miliardi, sia pure con consistenti oscillazioni.³ Tra le principali controparti commerciali nel 2005 si trovavano gli Stati Uniti (26,5%), Giappone (12,7%), Germania (5,4%), Corea del sud (5,1%) e Paesi Bassi (4%); l'Unione Europea nel suo complesso pesava per il 23,6% sulle esportazioni cinesi. Sempre tra il 1998 e il 2005 sono aumentati di peso i flussi verso molte delle controparti, con l'esclusione di Francia, America Centro-Meridionale, Regno Unito, Giappone e Stati Uniti. Dal punto di vista dei flussi commerciali e volendo focalizzare l'attenzione su una sola moneta potrebbe aver avuto senso l'aggancio al dollaro, considerata la preminenza delle esportazioni verso il Nord America su quelle verso le altre aree del mondo.

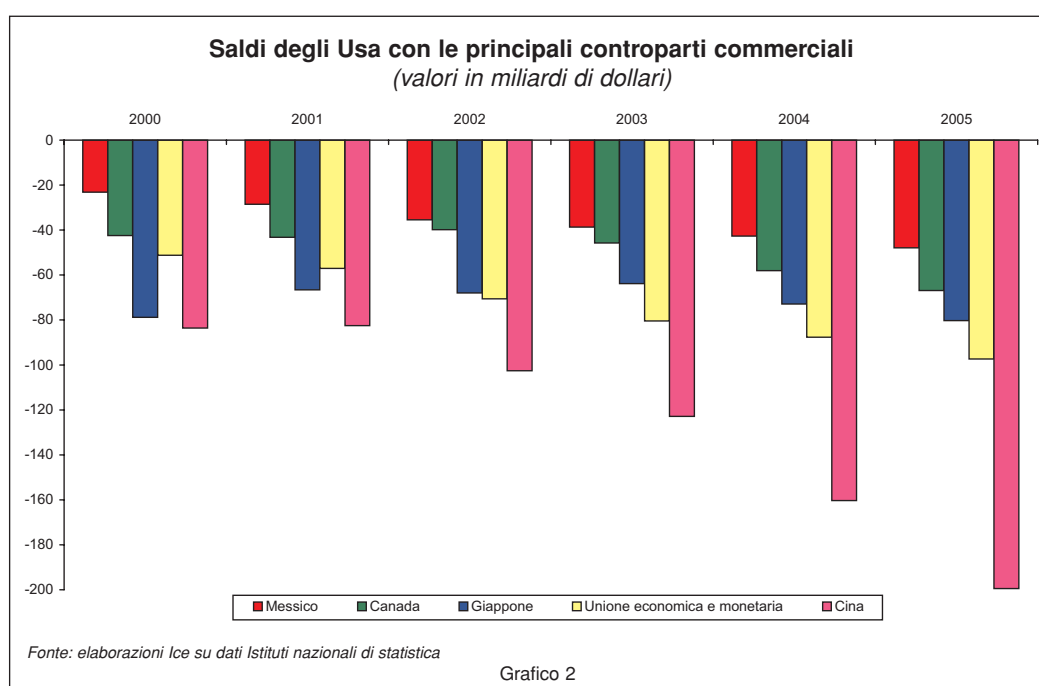
Anche sotto il profilo degli scambi di servizi e degli investimenti diretti esteri (Ide) si è notata negli ultimi anni una crescente internazionalizzazione. La Cina ha visto aumentare in modo piuttosto rapido gli introiti derivanti dalla vendita di servizi commerciali, anche se il saldo è rimasto passivo. Gli investimenti in entrata hanno mostrato una tendenza a crescere in modo più graduale e con qualche incertezza sul finire degli anni novanta, a causa anche delle crisi finanziarie che hanno colpito l'area; sono infatti passati da 45 miliardi di dollari nel 1998 a 41 nel 2000 e poi a 60 nel 2005, quando le consistenze si erano portate a quota 306 miliardi di dollari. La Cina nel 2005 si è classificata al quarto posto nella graduatoria dei paesi beneficiari.

² Il collocamento preferito dalle autorità pare siano i buoni del tesoro a medio e lungo termine emessi in paesi industriali. Da più parti si è ipotizzato che gli acquisti cinesi abbiano contribuito a causare una diminuzione dei rendimenti, anche se le stime in materia sono piuttosto divergenti. Inoltre, secondo alcuni autori la Cina riesce a evitare di pagare un prezzo per la sterilizzazione, di solito pari alla differenza tra il rendimento delle obbligazioni acquistate all'estero e quelle domestiche, in quanto mantiene artificialmente inferiore il prezzo di queste ultime. Tale manovra avrebbe peraltro un costo implicito in quanto è il frutto, assumono gli autori, di una "repressione finanziaria domestica", cui consegue un'allocazione distorta delle risorse. Cfr. E., Rumbaugh T. e Wang Q. Putting the cart before the horse? Capital account liberalization and exchange rate flexibility in China, International Monetary Fund, "IMF policy discussion paper", n. PDP/05/1, p. 12.

³ Il valore citato è costruito attribuendo alla Cina le riesportazioni di Hong Kong di origine cinese, che nel 2005 ammontavano a circa 120 miliardi di dollari, non tenendo conto della parte di tali riesportazioni diretta in Cina.

E' possibile che la stabilità del cambio sia stato un elemento che ha contribuito a incoraggiare la crescita degli investimenti in attività orientate all'esportazione.⁴

D'altro canto, nel lasso di tempo tra metà anni novanta e il 2005 sono venuti aumentando alcuni squilibri di fondo nell'economia mondiale e in particolare si sono ampliati notevolmente i deficit delle partite correnti e di finanza pubblica degli Stati Uniti. Si è acuito pertanto lo sbilanciamento tra paesi in surplus e paesi in deficit, questione che è stata più volte materia di dibattito tra i governi dei principali paesi industriali e tra essi e i governi dei paesi in attivo, primo tra tutti la Cina. Basti pensare che la Cina, che già da qualche tempo vantava il saldo di gran lunga maggiore con gli Usa, ha visto raddoppiare il proprio avanzo, nei confronti dell'economia americana, fino a sfiorare i 200 miliardi di dollari nel 2005 (pari a oltre un quarto dello squilibrio mercantile complessivo degli Stati Uniti, grafico 2).



Sviluppi recenti nelle politiche monetarie e posizioni delle principali controparti commerciali

Chiariti il quadro di fondo e delineati i principali nessi causali, è opportuno ricordare che nel corso del 2005, sull'onda di forti pressioni da parte delle istituzioni statunitensi e internazionali, ma anche facendo leva sul rafforzamento e sull'ispessimento dei mercati finanziari consentito dalle misure introdotte dal governo cinese, quest'ultimo ha messo in atto una riforma del regime dei cambi cui il Rmb è assoggettato.

Dopo un brevissimo esperimento, durato venti minuti e condotto il 29 aprile 2005, le autorità monetarie hanno messo in atto, il 21 luglio 2005, una svalutazione del 2,1% del Rmb, che ha ispirato movimenti nella stessa direzione in altre valute asiatiche.⁵ Allo

⁴ Evidenziando il peso della motivazione economica non si intende diminuire d'importanza le altre motivazioni (politica, finanziaria) della scelta di un rapporto di cambio agganciato al dollaro statunitense.

⁵ Ma G., Ho C., McCauley R. e Remolona E. (2005), Managing the renminbi regime shift, Banca dei regolamenti internazionali, "BIS Quarterly Review", settembre 2005 e European Economic Advisory Group (2006), Report on the European Economy, Munich, Institute for Economic Research.

stesso tempo, hanno annunciato che l'aggancio Rmb-Usd sarebbe stato sostituito da un sistema di fluttuazione controllata contro un paniere di monete del quale non si conosce la composizione, ma che è dominato dalle valute delle principali controparti commerciali della Cina, ovvero dollaro statunitense, yen giapponese, euro e won coreano.⁶ Il nuovo sistema prevede che la Bpc determini ogni giorno il valore del Rmb rispetto al paniere di riferimento, sulla base del corso registrato alla chiusura delle contrattazioni del giorno precedente. Sono consentite oscillazioni di trenta punti base (+/- 0,3%) rispetto al dollaro Usa ovvero, in teoria, dell'1,5% a settimana e di circa il 6% al mese. In realtà, l'apprezzamento nominale del cambio Rmb-Usd che la Banca centrale ha consentito tra giugno 2005 e aprile 2006 è stato del 3,2% in tutto. Se però si calcola il cambio effettivo, ovvero si commisurano le variazioni dei cambi tra Rmb e ciascuna valuta al rilievo dei flussi commerciali tra la Cina e la controparte emittente, emerge che nel 2005 la rivalutazione del tasso di cambio effettivo ha toccato il 9%.⁷

Quanto alla probabilità che il Rmb continui ad apprezzarsi a un ritmo tale da mitigare il peso dell'aggiustamento dei conti con l'estero e nazionali statunitensi, le autorità monetarie cinesi hanno ripetutamente ricordato le conseguenze non solo della rivalutazione del 2005, ma anche di future mosse nella stessa direzione. In estrema sintesi, la tesi delle autorità è che un numero limitato di settori produttivi ha sofferto notevolmente a causa della rivalutazione dell'ultimo anno e che se si proseguisse a passo troppo spedito ne risentirebbero l'attrattività della Cina per gli investimenti diretti esteri e i conti delle filiali cinesi di imprese straniere insediate. Occorre invece, secondo questo punto di vista, un aggiustamento graduale, per consentire a operatori produttivi e finanziari un adattamento non traumatico al nuovo contesto. In un'ottica di medio-lungo periodo, le autorità di Pechino pongono l'accento sulla necessità di guardare non solo al tasso di cambio ma anche ad altri fattori, come la propensione al risparmio e i livelli dei consumi e chiedono che gli Stati Uniti aumentino il passo sulla strada del riequilibrio dei propri conti nazionali, piuttosto che fare esclusivo affidamento sui movimenti del cambio. Ricordano infine come l'accumulazione di riserve maggiori del dovuto sia in parte anche frutto della necessità per i paesi asiatici di tutelarsi da futuri attacchi speculativi, simili a quelli subiti durante la crisi finanziaria del 1997, e fanno presente che, pur se molto maggiori che in passato, le riserve detenute dalla Banca del popolo cinese non sono elevate se rapportate alla popolazione.⁸

Accademici e analisti hanno prodotto a più riprese stime della sottovalutazione del Rmb rispetto al dollaro, a sostegno di questo o quel punto di vista. Tra le valutazioni più elevate si trova quella della rivista *The Economist*, basata sul cosiddetto Big Mac Index (59% a metà 2005); stime contenute, risalenti al 2004, situano il disallineamento del Rmb tra il 5% e il 20-30%.⁹

A chiedere con forza un aggiustamento rapido e di vasta portata erano stati, sia prima che dopo le novità nel regime dei cambi sopra ricordate, alcuni parlamentari statu-

⁶ Secondo alcuni osservatori la principale valuta di riferimento sarebbe ancora il dollaro statunitense.

⁷ La fascia di fluttuazione consentita per i cambi con valute diverse dal dollaro è stata espansa nel settembre 2005 dall'1,5% al 3% giornaliero.

⁸ Zhou Xiaochuan, Remarks on China's trade balance and exchange rate, discorso pronunciato il 20 marzo 2006 e pubblicato all'indirizzo Internet <http://www.pbc.gov.cn/english/detail.asp?col=6500&ID=109>.

⁹ Le fonti degli esempi di stime citati sono rispettivamente *Precisely wrong*, *The Economist*, 23 giugno 2005, Wang T., (2004), *op. cit.* e Morris Goldstein, *Renminbi Controversies*, articolo preparato per la conferenza su Istituzioni monetarie e sviluppo economico, tenutasi a Washington DC il 3 novembre 2005, pubblicato all'indirizzo Internet <http://www.iie.com/publications/papers/goldstein1205.pdf>. Per un confronto tra le stime e le metodologie, cfr. Dunaway S. e Li X. (2005), Estimating China's "Equilibrium" real exchange rate, *International Monetary Fund*, "Imf working paper", n. WP/05/02.

nitensi, che avevano proposto dazi ritorsivi dell'ordine del 27,5% sulle importazioni dalla Cina.¹⁰ Tale proposta, finora rimasta lettera morta, avrebbe causato ripercussioni negative non solo per gli esportatori cinesi, ma anche per i consumatori statunitensi. Essa dava per sottinteso che la Cina stesse manipolando intenzionalmente i cambi. A conclusioni opposte è invece giunto, anche grazie all'intensificarsi degli sforzi diplomatici tra i due paesi, il Rapporto sulle politiche internazionali in materia economica e di tassi di cambio, pubblicato dal Tesoro statunitense a maggio 2006. Dopo aver sottolineato la positiva congiuntura attraversata dall'economia Usa, il documento affronta la questione degli squilibri nei conti correnti, ricordando le misure prese per sostenere la crescita della propensione al risparmio nel paese e il buon andamento delle entrate fiscali. Più volte vi si fa cenno alla necessità di vedere l'aggiustamento come una responsabilità condivisa tra paesi. In quest'ottica, il Tesoro riafferma l'importanza di aumentare la flessibilità del cambio Rmb-Usd e indica alle autorità cinesi due altri obiettivi di politica monetaria ovvero il rafforzamento dei consumi interni e la modernizzazione del sistema finanziario. Prende infine atto della volontà di attenuare gli squilibri odierni, espressa dalle autorità cinesi al massimo livello ed esprime insoddisfazione per la lentezza dei progressi fatti in materia di riforma del regime dei cambi e per i rischi di un brusco rientro dagli alti tassi di crescita attuali.¹¹

Pur se l'attribuzione della responsabilità dell'aggiustamento ad altri paesi e l'esortazione a metterlo in atto e/o ad adoperarsi di più in tal senso, hanno ormai assunto un carattere pressoché rituale, non possono sottovalutarsi le difficoltà implicite, per tutte le controparti commerciali, nell'attuale situazione, il cui superamento si prospetta come un processo non privo di rischi.

Una recente rassegna della letteratura etichetta come "ipotesi della nuova Bretton Woods" il lavoro di un gruppo di autori secondo i quali gli squilibri globali sono il frutto della ricerca da parte di alcuni paesi "periferici", tra i quali spicca la Cina, di una crescita economica trainata dalle esportazioni, come strategia di lungo periodo.¹² Altro punto di vista non particolarmente critico è quello di chi ritiene che la globalizzazione dei mercati finanziari abbia avuto un ruolo nel favorire gli squilibri, riducendo la correlazione tra risparmio e investimenti nazionali.¹³ Infine, un'ulteriore visione sostiene che i deficit statunitensi sono il frutto di una crescita più rapida della ricchezza e dell'abbondanza di opportunità di investimento in tale paese rispetto ad altri.¹⁴ Su un versante molto meno

¹⁰ Tale numero era semplicemente il punto medio tra le stime di minima e di massima (15% e 40%) consultate dai proponenti. Nella letteratura sono stati proposti vari tentativi di stima, con metodi econometrici (alcuni segnalati nel testo di questo contributo), del livello di sottovalutazione del Rmb rispetto al dollaro. Per una disamina dei fattori reali che contribuiscono ad alimentare gli squilibri nei conti correnti cfr. la buona sintesi in Wang T. (2004), *op. cit.*, p. 28, che lascia intendere come l'interventismo delle autorità monetarie non abbia del tutto rescisso, alla prova dei fatti, il legame tra l'andamento dell'economia cinese e il tasso di cambio reale del Rmb.

¹¹ Cfr. Snow, J. Statement of Treasury Secretary John W. Snow on the report on international economic and exchange rate policies, 10 maggio 2006, pubblicato all'indirizzo Internet <http://www.treasury.gov/press/releases/js4250.htm>.

¹² Dooley M., Folkerts-Landau D., Garber P. (2003), An essay on the revived Bretton Woods system, National Bureau of Economic Research, "Working Paper" n. 9971, cit. in *International Monetary Fund* (2005), *World Economic Outlook*, Washington, International Monetary Fund, pp. 71-72.

¹³ Backus D., Lambert F. (2005), Current account fact and fiction, mimeo, New York, New York University, cit. in *International Monetary Fund* (2005), *op. cit.*

¹⁴ Obstfeld M. e Rogoff K. (2004), The unsustainable U.S. current account position revisited, National Bureau of Economic Research, "Working Paper" n. 10.869, oltre a Roubini, N. e Setser B., 2005, Will the Bretton Woods 2 regime unravel soon? The risk of a hard landing in 2005-2006, saggio presentato a un convegno organizzato dalla Banca di riserva federale di San Francisco e dell'Università di California sede di Berkeley sul nuovo sistema di Bretton Woods in Asia, tenutosi il 4 febbraio 2006 a San Francisco e a Blanchard O., Giavazzi F. e Sa F. (2005) The U.S. Current Account and the Dollar, National Bureau of Economic Research, "Working Paper" n. 11.137, cit. in *International Monetary Fund* (2005), *op. cit.*

ottimistico si colloca il lavoro di un certo numero di autori, che sottolineano come la situazione attuale verrà risolta solo se il tasso di cambio reale del dollaro si deprezzerà sostanziosamente o, in altri termini, i prezzi dei beni scambiati solo sui mercati interni scenderanno in modo netto rispetto ai quelli dei beni importati. Tale aggiustamento del cambio, dell'ordine stimato di alcune decine di punti percentuali, sarebbe tanto più ampio quanto più a lungo nel tempo dovesse protrarsi l'attuale fase di crescita dei deficit statunitensi. Un dollaro più debole, secondo tali autori, consentirebbe un riequilibrio più agevole.¹⁵

Impatto su commercio e investimenti dell'evoluzione dei cambi

Abbiamo tratteggiato sopra il punto di vista delle autorità cinesi e statunitensi e il contributo della letteratura, in merito ai vantaggi delle diverse ipotesi prospettate. Viene naturale chiedersi quali potrebbero esserne gli effetti sui flussi di commercio e investimenti.

Un deprezzamento significativo del dollaro statunitense nei confronti del Rmb spingerebbe al rialzo le esportazioni degli Usa. Un innalzamento dovrebbero però sperimentare anche i tassi di interesse americani, a causa del venire meno della domanda di titoli debito pubblico statunitense da parte del governo cinese, che vedrebbe diminuire la necessità di un intervento sui cambi. Nel complesso, potrebbe anche seguirne una riduzione del livello di attività economica negli Usa e una spinta al rialzo sulla propensione al risparmio se le ripercussioni dell'aumento dei tassi interni prevalessero sull'accelerazione delle esportazioni indotta dalla svalutazione del dollaro. L'effetto sugli investimenti diretti esteri in ingresso negli Usa è incerto, in quanto dipenderebbe dalle aspettative degli investitori oltre che in materia di cambi anche a proposito di una serie di altre variabili esogene. In generale, è molto probabile che un riaggiustamento incentrato solo sul cambio, che prescindesse da politiche di contenimento dei consumi e di aumento del risparmio interno, richiederebbe un deprezzamento della valuta statunitense di dimensioni tali da sottoporre a notevoli tensioni il quadro delle relazioni valutarie e commerciali internazionali.

Dal lato cinese, la perdita di competitività e/o i minori profitti per le imprese cinesi che vendono sui mercati esteri, a seguito di una rivalutazione del Rmb, potrebbero avere l'effetto di diminuire l'incentivo a esportare o a investire nel paese. Si deve peraltro tener conto che le imprese statunitensi che hanno trasferito in Cina linee di assemblaggio o produzione sarebbero a loro volta colpite dal rialzo dei corsi del Rmb. D'altra parte l'attivo dei conti correnti si ridimensionerebbe, mentre diminuirebbero i prezzi dei beni importati. Le imprese cinesi potrebbero essere spinte a competere su fasce di prodotto più alte, per tentare di uscire dai mercati nei quali il prezzo è un fattore di vantaggio competitivo.¹⁶ Oltre a ciò, le riserve in valuta della Banca del popolo cinese perderebbero di valore, con rischi per l'integrità di un sistema finanziario complessivamente ancora fragile.

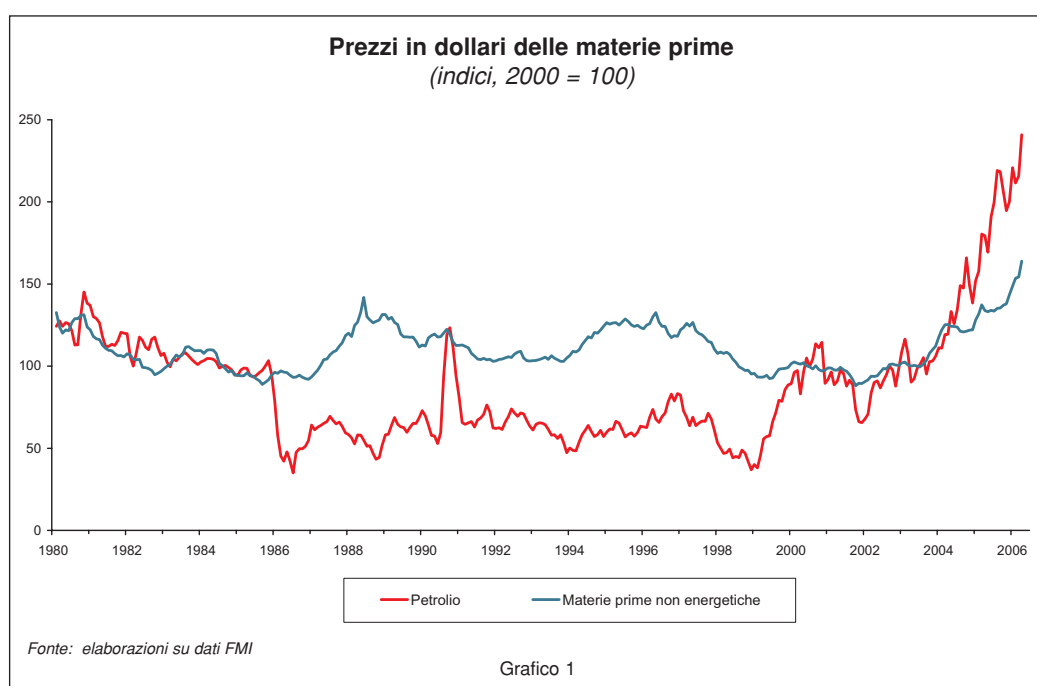
L'attuale fase favorevole attraversata dalla congiuntura di entrambi i paesi potrebbe essere propizia all'adozione di misure che consentano un riequilibrio graduale e cooperativo anziché, come da alcuni proposto, competitivo e che mitighino quindi le conseguenze negative dell'aggiustamento.

¹⁵ Per una discussione delle differenti posizioni si veda anche International Monetary Fund (2005), op. cit., pp. 71-72.

¹⁶ Del tutto aneddotico ma comunque di notevole interesse è il quadro composto in Keith Bradsher (2006), Rising Yuan pushes China upmarket, *The New York Times*, 20 aprile 2006.

Le ragioni di scambio dei paesi produttori di materie prime*

Negli ultimi cinque anni i prezzi in dollari delle materie prime sono aumentati in maniera pressoché costante, per effetto di una crescita della domanda molto sostenuta nell'area asiatica e negli Stati Uniti a fronte di una limitata capacità dei paesi produttori di adeguare l'offerta alle mutate condizioni del mercato. Gli incrementi hanno riguardato soprattutto le materie prime energetiche e i metalli, le cui quotazioni nel 2005 hanno raggiunto i massimi storici. Nel confronto con il precedente minimo ciclico, alla fine del 2001, nei primi cinque mesi del 2006 il prezzo medio del petrolio¹ è risultato più elevato del 240 per cento, quello delle materie prime non energetiche del 75 per cento (Grafico 1); tra queste, i metalli hanno registrato i rincari più consistenti, con quotazioni in media quasi triplicate.

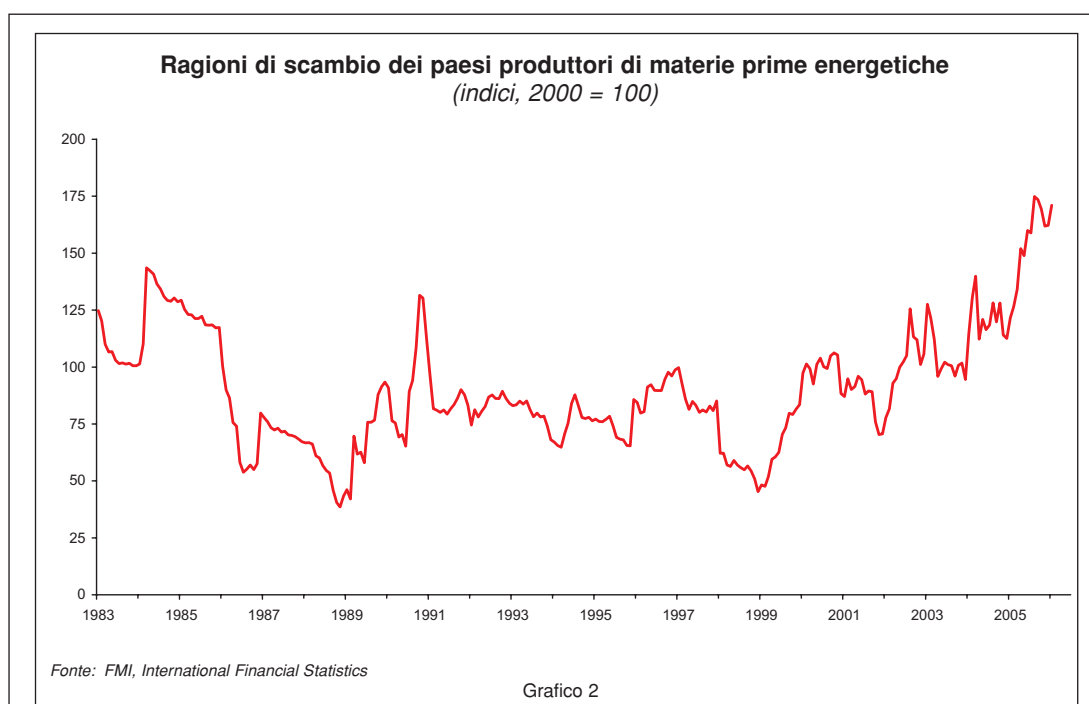


Questa evoluzione ha determinato un generale miglioramento delle ragioni di scambio – vale a dire del rapporto tra i prezzi delle esportazioni e i prezzi delle importazioni - dei paesi produttori nei confronti dei paesi che sono importatori netti di materie prime. Un aumento delle ragioni di scambio per un paese comporta un miglioramento dei saldi delle partite correnti e, in ultima istanza, un aumento del reddito nazionale perché, a parità di altre condizioni, un volume maggiore di risorse è reso disponibile per gli impieghi interni.

Negli ultimi anni i guadagni sono stati molto forti per i paesi produttori di materie prime energetiche (Grafico 2). La tendenza, apparsa evidente fin dall'inizio del 1999, quando i prezzi del petrolio cominciarono a riprendersi dalle conseguenze della crisi asiatica, è andata accelerando nell'ultimo anno e mezzo: dall'inizio del 2005 le ragioni di scambio di questi paesi sono più che raddoppiate, raggiungendo i valori massimi storici.

* Redatto da Alessandro Lanza – Fondazione ENI Enrico Mattei

¹ Il riferimento è alla media semplice dei prezzi spot del Brent, del Dubai e del WTI.

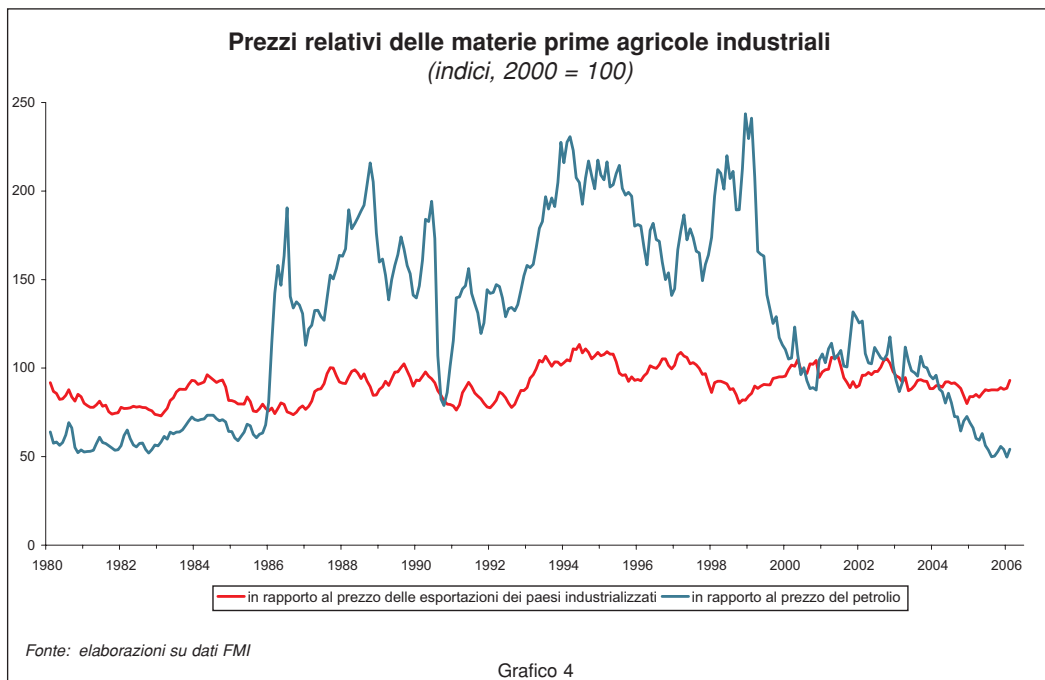
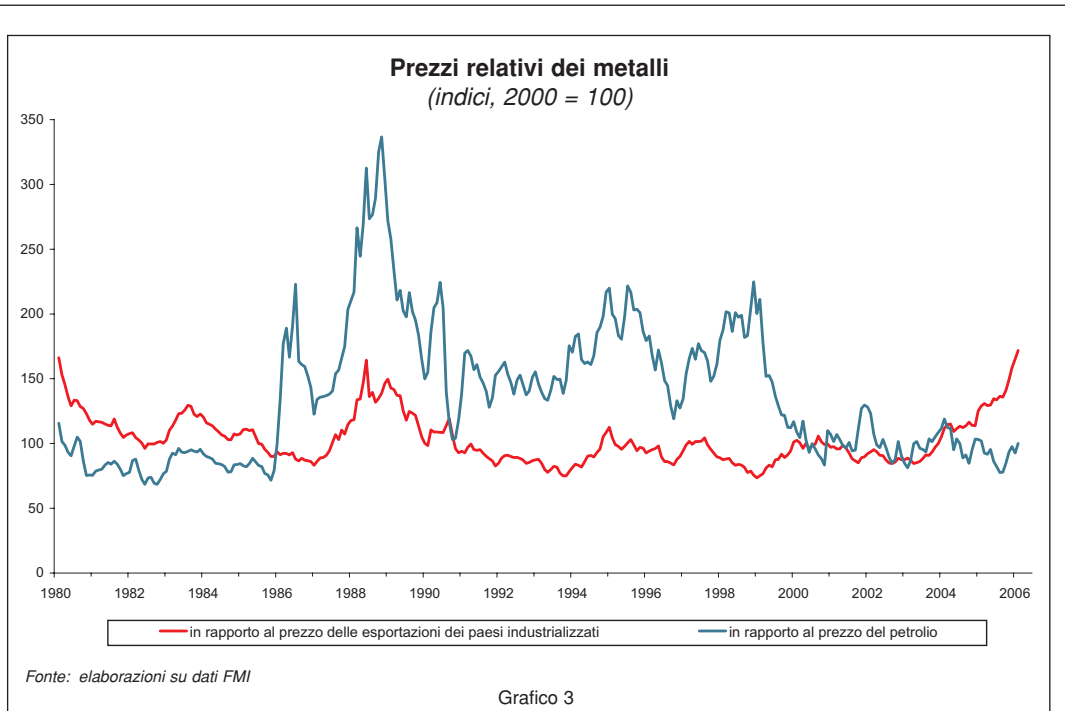


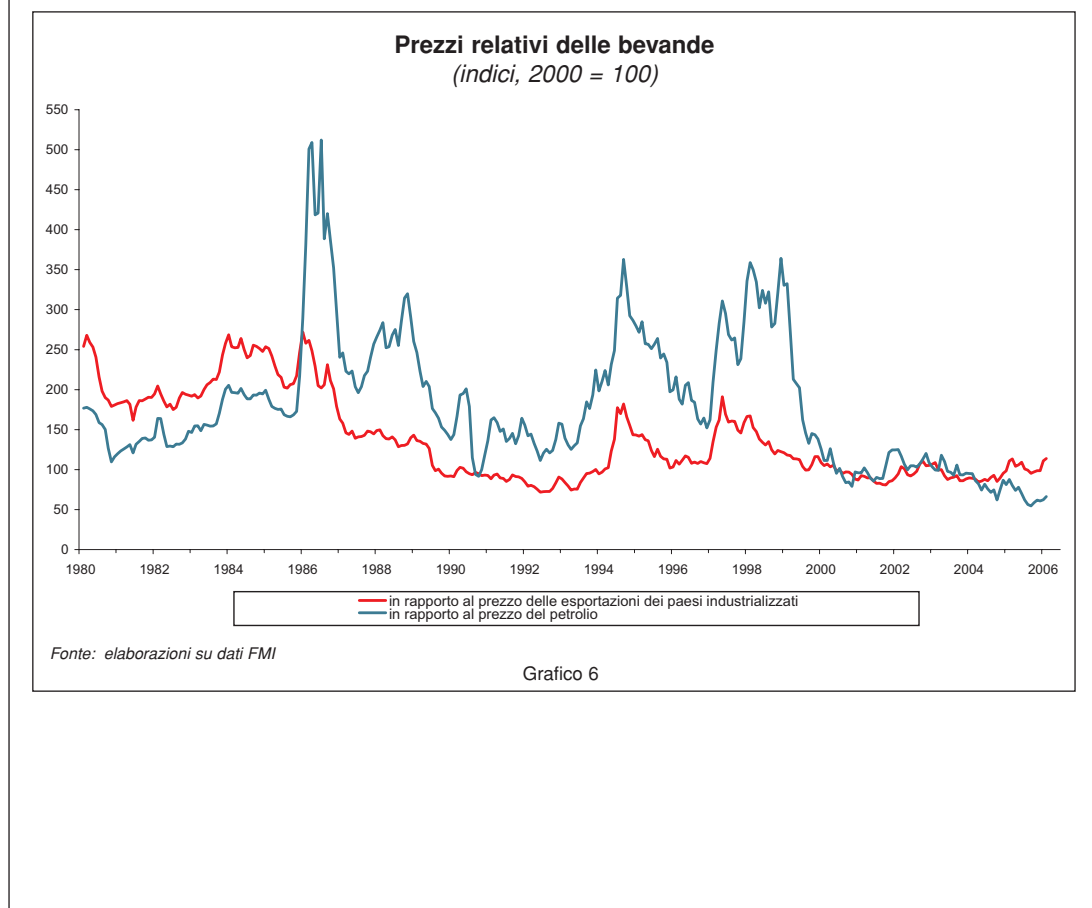
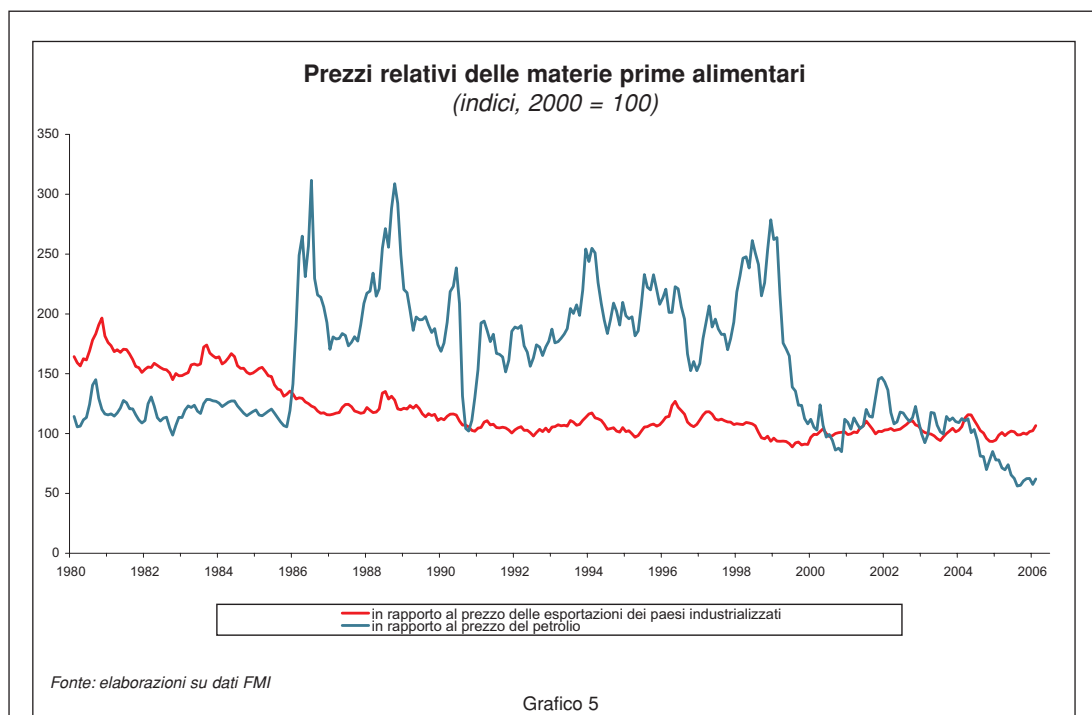
Per i paesi emergenti e in via di sviluppo produttori di materie prime non energetiche il FMI nel World Economic Outlook dello scorso aprile stima l'aumento medio delle ragioni di scambio dal 2001 al 2005 pari al 22 per cento e si attende un ulteriore incremento dell'11 per cento nel 2006. Tuttavia, per i singoli paesi che fanno parte di questo gruppo i vantaggi non sono stati uniformi e non altrettanto univoci che per i produttori di petrolio. Per molti di essi, anzi, l'aumento dei prezzi dei prodotti energetici, di cui sono importatori netti, ha significato perdite consistenti nelle ragioni di scambio.

Si è già detto che gli aumenti più forti hanno riguardato i prezzi dei metalli. Dal 2002 il prezzo reale dei metalli, misurato in rapporto ai prezzi all'esportazione di beni dei paesi industrializzati, è raddoppiato; relativamente al prezzo del petrolio, il valore ha invece oscillato attorno a un livello sostanzialmente costante dal 2001, dopo i crolli subiti nei due anni precedenti. E' da notare che la media di questo prezzo relativo nel periodo 2001-2006 è di circa il 70 per cento inferiore a quella registrata nel periodo 1986-2000 (Grafico 3).

Per le altre materie prime i rincari sono stati molto più contenuti e i prezzi nominali rimangono molto lontani dai livelli raggiunti attorno alla metà degli anni novanta. Per i prodotti agricoli destinati all'industria e gli alimentari i prezzi sono aumentati sostanzialmente in linea con quelli delle esportazioni dei paesi industrializzati, ma in misura molto inferiore ai prezzi del petrolio (Grafici 4 e 5). Per le bevande il rapporto è migliorato rispetto ai prezzi delle esportazioni dei paesi industrializzati, ma è sensibilmente peggiorato rispetto a quelli del petrolio (Grafico 6).

La recente fase espansiva del ciclo economico internazionale ha dunque comportato ampi movimenti non solo tra le ragioni di scambio dei paesi produttori di materie prime e quelle dei paesi consumatori, ma anche tra i produttori di petrolio e di metalli e i produttori di materie prime non energetiche, a vantaggio dei primi. In particolare, le ragioni di scambio si sono deteriorate per i paesi produttori di materie prime agricole, alcuni dei quali sono tra i più poveri e i più indebitati al mondo. Paesi come il Burkina Faso, il Burundi, il Malawi e l'Uganda, le cui economie dipendono fortemente dalle esportazioni di cotone, caffè, tabacco ecc. e per i quali il petrolio rappresenta una quota non trascurabile delle importazioni sono fra quelli maggiormente penalizzati dagli andamenti dei prezzi delle materie prime negli ultimi anni.





1.2 Scambi di beni

Con una crescita del 13,1 per cento, nel 2005 le esportazioni mondiali a prezzi correnti sono apparse ancora una volta di gran lunga più dinamiche del prodotto lordo mondiale (+7,7%, a prezzi e tassi di cambio correnti), portandosi a quota 10.393 miliardi di dollari, contro i 9.197 del 2004 (tavola 1.2).⁹ Il risultato, pur marcatamente al di sopra della media dei tassi di incremento degli ultimi dieci anni, ha interrotto l'accelerazione delle esportazioni in atto dal 2002 e ha riflesso un rallentamento delle componenti sia di prezzo (6,7% contro 11,2% nel 2004) sia di quantità (6,1% contro 9,3%). I paesi emergenti esportatori di materie prime, come accennato nel paragrafo precedente, hanno beneficiato di un consistente aumento dei prezzi delle proprie esportazioni, secondo alcune stime di oltre il 30 per cento per i paesi esportatori di petrolio, e di circa il 7 per cento per i paesi esportatori di altri prodotti.¹⁰ Più in generale, la dinamica accentuata delle quotazioni delle materie prime ha influito in misura significativa sull'andamento delle esportazioni in valore, facendo sì che gli aumenti più alti si registrassero nelle aree composte da paesi emergenti, tipicamente esportatori di commodity, energetiche e non.¹¹ Nel corso del biennio 2004-2005 per due gruppi di prodotti, ovvero combustibili e minerali e metalli non ferrosi, i prezzi in dollari sono aumentati di oltre il 65 per cento; allo stesso tempo la variazione per i prodotti manufatti è stata di poco più del 10 per cento e per l'aggregato di circa il 19 per cento.¹²

Gli aumenti hanno fatto seguito a un periodo di alcuni anni nei quali, nonostante gli andamenti altalenanti, si sono nel complesso progressivamente riequilibrate le ragioni di scambio tra paesi industriali e paesi emergenti, a causa di contemporanei movimenti dei prezzi all'esportazione al ribasso per i primi e al rialzo per i secondi. E' questo un fenomeno nuovo, che si è prodotto non solo per via degli incrementi delle quotazioni delle materie prime ma anche grazie al prorompente ingresso di alcuni paesi emergenti sui mercati mondiali, facilitato fra l'altro dall'incedere dei negoziati commerciali in diverse sedi. Ne sono conseguiti processi di specializzazione e radicamento che hanno interessato i paesi stessi e che hanno loro consentito di accedere a segmenti di mercato a maggior valore aggiunto.¹³

⁹ Laddove non altrimenti specificato in questo paragrafo i dati sull'interscambio sono di fonte Organizzazione mondiale del commercio per l'aggregato e Istituti nazionali di statistica per il dettaglio settoriale. Si vedano anche le illustrazioni per indicazioni più puntuali sulle fonti.

¹⁰ Cfr. International Monetary Fund 2006 (op. cit.).

¹¹ Il 2002 è uno degli ultimi anni per i quali sono disponibili dati sulla composizione settoriale delle esportazioni delle aree geografiche. Allora il rapporto tra le esportazioni di materie prime, ovvero quelle incluse nelle categorie da 2 a 4 della Standard international trade classification, e il totale delle esportazioni era del 23,7 per cento per l'America centrale e meridionale, del 62,4 per cento per l'Africa e del 62,8 per cento per il Medio Oriente. Nel caso dell'America centrale e meridionale a spingere in alto i valori potrebbero aver contribuito l'ottima prestazione dei volumi e la rivalutazione del real brasiliano (BRL).

¹² Organizzazione mondiale per il commercio (2006), *World trade 2005, prospects for 2006*, "Comunicati stampa", n. press/437.

¹³ Per un'analisi della traiettoria dei paesi emergenti dal punto di vista della specializzazione produttiva si veda Banca d'Italia (2006), op. cit., pp. 38-40.

Esportazioni mondiali di beni
(variazioni percentuali e valori in miliardi di dollari)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Valori	4,6	3,5	-1,6	3,9	12,9	-4,1	4,9	16,8	21,4	13,1
Quantità	5,1	10,0	4,8	4,6	10,4	-0,6	3,5	5,1	9,3	6,1
Valori medi unitari	-0,6	-6,1	-5,8	-0,6	2,1	-3,5	1,2	11,2	11,2	6,7
<i>Promemoria</i>										
Valori	5.401	5.589	5.499	5.713	6.451	6.184	6.484	7.572	9.191	10.393

Fonte: elaborazioni Ice su dati Omc

Tavola 1.2

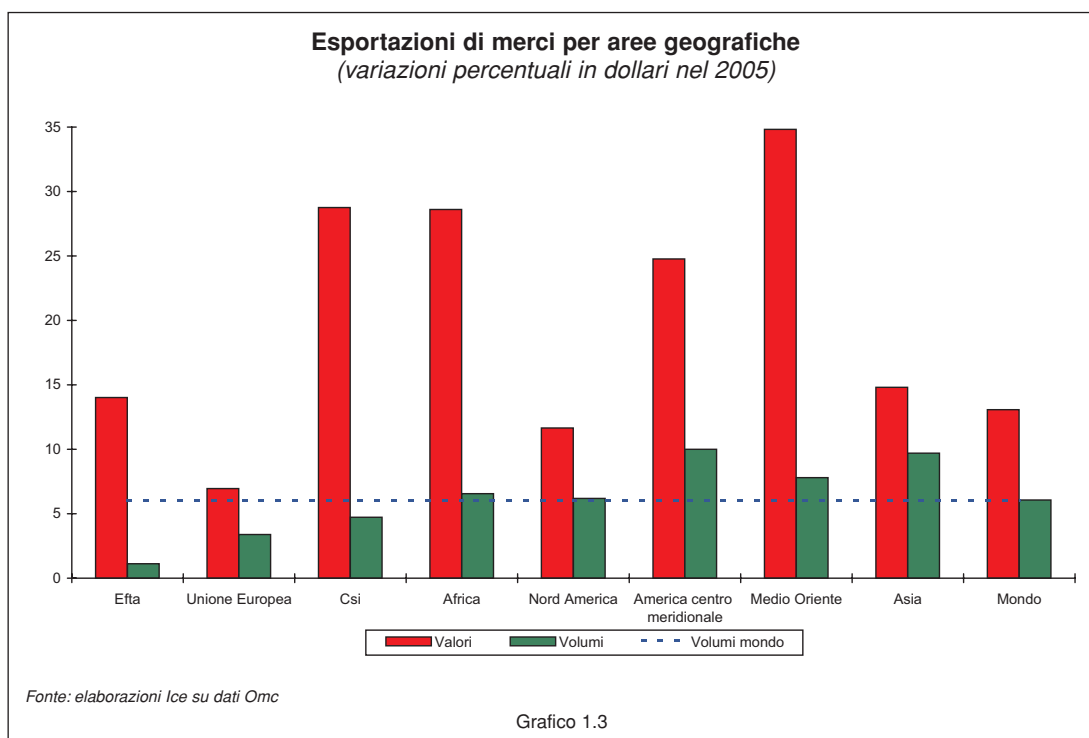
Sotto il profilo geografico, variazioni dei valori esportati particolarmente ampie si sono verificate per Medio Oriente (34,8%), Comunità di stati indipendenti (Csi, 28,8%), Africa (28,6%) e America centrale e meridionale (24,8%). Per quanto riguarda la Russia, il valore delle esportazioni di derivati del petrolio è quasi raddoppiato e forti aumenti si sono registrati anche in altri settori, come quelli siderurgico, estrattivo e chimico. Incrementi molto consistenti delle vendite all'estero si sono avuti in tutti i principali settori esportatori brasiliani, con l'eccezione dei prodotti agricoli di base e delle calzature (grafico 1.3).

Nell'aggregato, Asia ed Efta si sono collocati leggermente al di sopra della media mondiale (rispettivamente 14,8% e 14%). Pressoché uniforme, nell'ambito dei principali settori produttivi, è stato il rallentamento della crescita delle esportazioni giapponesi, che nei componenti elettronici e nelle macchine per ufficio si è tradotto in una diminuzione rispetto al 2004, anno contraddistinto peraltro da incrementi di eccezionale entità. Le vendite all'estero di motori industriali e parti, prodotti siderurgici e chimici, articoli in plastica e macchine utensili hanno continuato a crescere a tassi vicini o superiori al 10 per cento. In un quadro di diffusi, forti aumenti dei valori, gli esportatori cinesi hanno messo a segno un'accelerazione nei settori abbigliamento e calzature, mentre rallentamenti hanno interessato altri importanti raggruppamenti, come macchine per ufficio ed elettronica, mobili e in parte anche macchine utensili.

Al di sotto della media mondiale si sono collocati gli incrementi delle esportazioni complessive per Nord America (11,7%) e Unione Europea (7%). Alla ripresa delle esportazioni statunitensi in settori come mezzi di trasporto, metalli non ferrosi e apparecchi medicali si sono contrapposte decelerazioni o cali nei casi di prodotti chimici, macchine per ufficio, componenti elettronici, prodotti agricoli di base e alcune tipologie di macchine utensili. Diminuzioni dei valori hanno interessato le esportazioni francesi di autoveicoli e parti, aerei e macchine per ufficio. Un rallentamento ha interessato la maggior parte degli altri principali settori, come prodotti chimici, prodotti siderurgici, bevande, nonché cosmetici e prodotti per l'igiene e la pulizia. In Germania, un marcato rallentamento delle esportazioni ha interessato molti settori produttivi, tra i quali spiccano autoveicoli e parti, prodotti chimici, nonché diverse tipologie di macchinari, sia per l'industria che per l'ufficio; nel caso di questi ultimi si è verificata una sensibile diminuzione delle vendite all'estero. Meno uniforme è apparso il panorama delle esportazioni per settori del Regno Unito, dove al rallentamento di autoveicoli, prodotti chimici e metalli non ferrosi si è contrapposta l'accelerazione di apparecchi trasmissivi per le telecomunicazioni, macchine per ufficio e aerei.¹⁴

¹⁴ Per un esame dell'andamento degli scambi dell'Italia si rimanda ai capitoli da 4 a 8, infra.

Passando ai dati sulle esportazioni in volume, gli incrementi di Africa e Nord America sono stati in linea con quello relativo all'aggregato (pari, come detto, al 6,1%). Risultati al di sopra della media si sono invece registrati per America centrale e meridionale (10%), Asia (9,7%) e Medio Oriente (7,8%). Infine, i paesi europei e della Csi hanno fatto segnare aumenti dei volumi esportati inferiori alla media.



Sempre con riferimento ai dati a prezzi 2000, i 25 paesi dell'Unione Europea detenevano nel 2005 una quota del 35,2 per cento sulle esportazioni mondiali (-0,9 punti percentuali rispetto al 2004), seguiti dai paesi dell'Asia e Oceania con il 34 per cento (+1) e da quelli nordamericani con il 16,3 per cento (invariata). Dinamiche di segno simile si sono osservate dal lato delle importazioni, con l'eccezione del Nord America, per il quale il peso sulle importazioni mondiali è aumentato leggermente. E' proseguita invece la diminuzione della quota delle esportazioni italiane, passata dal 3,3 per cento al 3,1 per cento. Se si calcola il contributo alla crescita dei volumi per ciascuna area geografica, si nota una prestazione non brillante per Europa e Cis, contrappuntata da un sostegno di entità maggiore da parte di Africa, Americhe, Medio Oriente e Asia e Oceania (tavola 1.3). Nell'ambito di quest'ultima area, la Cina ha accresciuto ulteriormente il proprio apporto alla dinamica del commercio internazionale, dando il contributo di gran lunga più rilevante, pari a oltre il 30 per cento, ovvero quasi il doppio del valore già piuttosto elevato dell'anno precedente.¹⁵

¹⁵ Il contributo percentuale alla crescita di ciascun elemento di una distribuzione è calcolato dividendo la differenza tra i valori relativi a due periodi e a un dato sottoinsieme per la differenza tra i valori assunti dall'aggregato negli stessi periodi e moltiplicando il risultato per cento.

Esportazioni in volume e contributi alla crescita
(composizione in percentuale a prezzi 2000)

Paesi e aree	Composizione			Contributi alla crescita		
	1996	2004	2005	1996	2004	2005
Europa di cui	42,1	39,4	38,4	36,4	30,6	22,4
Unione Europea di cui	36,1	35,2	27,9	20,4
Francia	4,7	4,3	4,1	4,4	1,4	0,0
Germania	8,2	8,7	8,6	7,2	8,2	7,7
Italia	3,9	3,3	3,1	4,2	1,6	0,4
Regno Unito	4,6	3,4	3,2	7,1	0,1	1,2
Spagna	1,7	1,7	1,6	3,3	0,5	0,0
Comunità di stati indipendenti	2,8	2,8	2,7	3,1	3,7	2,2
Africa di cui	2,6	2,2	2,2	3,4	1,6	2,4
Repubblica Sudafricana	0,5	0,4	0,4	1,2	0,3	0,9
America settentrionale di cui	18,4	16,3	16,3	25,6	14,1	16,8
Canada	4,0	3,7	3,6	4,7	2,9	2,5
Stati Uniti	12,3	10,4	10,5	14,7	9,9	12,2
America centrale e meridionale	3,3	3,3	3,4	4,1	4,4	5,5
Medio Oriente	4,4	4,1	4,2	5,5	3,3	5,3
Asia e Oceania di cui	26,5	33,0	34,0	24,7	46,5	51,1
Australia	1,0	0,9	0,9	2,1	0,5	0,5
Cina	2,9	7,3	8,7	-0,4	17,0	30,6
Corea del Sud	1,8	3,7	3,8	5,9	8,1	5,5
Giappone	8,0	7,1	6,8	2,0	8,1	1,0
Hong Kong	3,4	3,7	3,8	3,1	5,6	5,2
Singapore	2,2	2,8	3,0	3,0	5,6	5,7
Taiwan	2,5	2,1	2,0	2,5	1,7	1,5
Paesi non specificati	2,7	1,7	1,4	0,2	-0,4	-3,6
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat, Omc e Uic

Tavola 1.3

Non sono cambiati, rispetto all'anno precedente, i paesi presenti nella lista dei primi venti esportatori mondiali nel 2005, a prezzi correnti, anche se si sono verificati mutamenti di posizione, come ad esempio nel caso dell'Italia che dal settimo posto è passata a occupare l'ottavo, cedendo il passo al Regno Unito. Hanno perso terreno anche Singapore, Messico, Spagna e Malesia, mentre al contrario Russia, Taiwan e Arabia Saudita ne hanno guadagnato (tavola 1.4).

I primi venti esportatori mondiali di merci
(miliardi di dollari)

Graduatorie	Paesi	Valori		Var. %	Quote%		
		2004	2005	2004-2005	2004	2005	
1	1	Germania	910	971	6,7	9,9	9,3
2	2	Stati Uniti	819	904	10,4	8,9	8,7
3	3	Cina	593	762	28,4	6,5	7,3
4	4	Giappone	566	596	5,3	6,2	5,7
5	5	Francia	452	459	1,6	4,9	4,4
6	6	Paesi Bassi	357	401	12,3	3,9	3,9
7	8	Regno Unito	347	378	8,7	3,8	3,6
8	7	Italia	354	367	3,7	3,8	3,5
9	9	Canada	317	360	13,6	3,4	3,5
10	10	Belgio	307	330	7,4	3,3	3,2
11	11	Hong Kong	266	292	10,1	2,9	2,8
12	12	Corea del Sud	254	285	12,2	2,8	2,7
13	15	Russia	183	245	33,9	2,0	2,4
14	13	Singapore	199	230	15,6	2,2	2,2
15	14	Messico	188	214	13,7	2,0	2,1
16	17	Taiwan	182	197	7,7	2,0	1,9
17	16	Spagna	183	186	1,9	2,0	1,8
18	19	Arabia Saudita	126	179	42,2	1,4	1,7
19	18	Malesia	127	141	11,4	1,4	1,4
20	20	Svezia	123	130	5,4	1,3	1,3
		Somma dei 20 paesi	6.852	7.625	11,3	74,5	73,4
		Mondo	9.197	10.393	13,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Ice su dati Omc

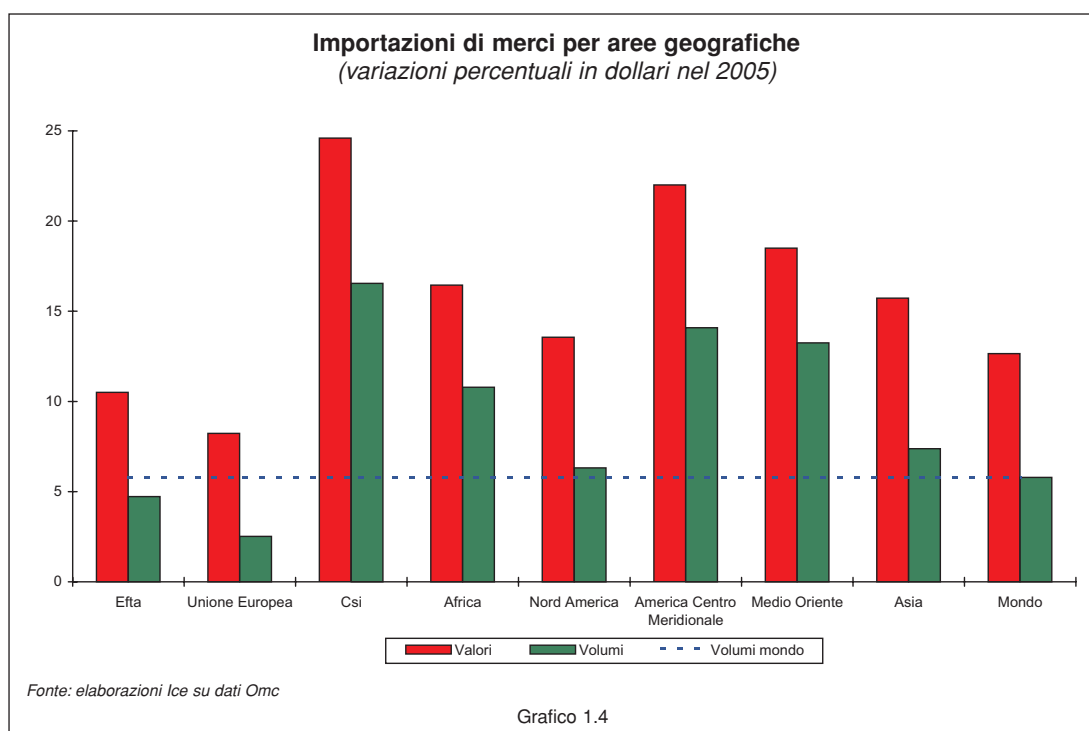
Tavola 1.4

Dal lato delle importazioni, i valori misurati a prezzi correnti sono cresciuti in misura superiore alla media in Csi (24,6%), America centrale e meridionale (22%), Medio Oriente (18,5%), Africa (16,4%), Asia (15,7%) e Nord America (13,6%).

Rispetto al risultato del 2004, nei primi nove mesi del 2005 le importazioni della Russia hanno rallentato in molti settori, tra i quali autoveicoli, prodotti agricoli di base, prodotti siderurgici e apparecchi trasmettenti per telecomunicazioni. Per altri raggruppamenti merceologici, come macchine industriali, prodotti farmaceutici e prodotti alimentari si è invece notata una marcata accelerazione. Pur continuando ad aumentare a tassi sostenuti, le importazioni del Brasile hanno decelerato in alcuni dei principali settori, come ad esempio prodotti chimici e farmaceutici, componenti elettronici e mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli. Al contrario, una crescita più rapida che nel 2004 si è verificata per motori industriali e parti, macchine per impieghi speciali e generali, macchine per ufficio e autoveicoli. Sullo sfondo di un diffuso rallentamento del valore delle importazioni giapponesi, si è notata la relativa tenuta delle materie prime e dei prodotti chimici sia intermedi che finali. In decelerazione più marcata sono apparsi invece macchine per ufficio, componenti elettronici, abbigliamento, prodotti agricoli, autoveicoli e prodotti ittici. In Cina, incrementi delle importazioni meno rapidi che nel 2004 si sono registrati nella maggior parte dei principali settori che peraltro, con alcune isolate eccezioni, hanno continuato ad aumentare i propri acquisti all'estero in misura considerevole. Una tenuta o un'accelerazione si è verificata per componenti elettronici, macchine per ufficio, prodotti siderurgici e chimica fine. Nei primi nove mesi del 2005 le importazioni indiane hanno mostrato la tendenza a un aumento del ritmo di crescita, già elevato nel consuntivo del 2004, in molti dei principali settori, come ad esempio metalli non ferrosi, prodotti chimici di base e prodotti siderurgici. Negli Usa, con l'eccezione di chimica di base, abbigliamento, apparecchi trasmettenti per telecomunicazioni, prodotti farmaceutici e

aerei, la maggior parte dei settori produttivi ha fatto registrare un rallentamento delle importazioni, che hanno continuato peraltro a crescere a tassi ragguardevoli.

Efta e Unione Europea si sono mantenute al di sotto della media mondiale, crescendo rispettivamente del 10,5 e dell'8,2 per cento. Andamenti simili, in rallentamento, si sono registrati per i volumi importati (grafico 1.4), riflettendo la frenata delle principali economie dell'area europea. Le importazioni francesi hanno decelerato in tutti i principali settori, come autoveicoli e parti, prodotti chimici e farmaceutici e abbigliamento, fino a diminuire nei casi di macchine per ufficio, prodotti agricoli, componenti elettronici e carta. In Germania, una tendenza a decrementi dei valori importati ha interessato alcuni tra i principali settori, come autoveicoli, macchine per ufficio e componenti elettronici. Rallentamenti della crescita si sono verificati, tra gli altri, per prodotti chimici di base e farmaceutici, aerei e parti per autoveicoli. Anche le importazioni britanniche nei principali settori hanno mostrato una tendenza a raffreddare la propria progressione. Decelerazioni si sono verificate nei casi di chimica di base, abbigliamento, apparecchi per telecomunicazioni e prodotti agricoli. Stazionari rispetto al 2004 sono rimasti autoveicoli, macchine per ufficio e parti per autoveicoli.



Osservando i dati a prezzi costanti, si nota che i paesi industriali importatori di petrolio, ovvero Giappone, UE e Usa, hanno fatto registrare tassi di crescita delle importazioni relativamente bassi. L'UE, dove la crescita del prodotto interno lordo (Pil) è stata particolarmente lenta, ha visto diminuire il proprio peso sulle importazioni mondiali di un punto percentuale, al 34,1 per cento, mentre tutte le altre aree hanno guadagnato due o tre decimi di punto. Il peso dell'Italia è sceso di due decimi di punto, dal 3,3 al 3,1 per cento. Oltre un terzo della crescita delle importazioni mondiali è spiegato dall'andamento di Asia e Oceania e oltre un quarto da quello dell'America settentrionale. Con riferimento alle singole economie, i contributi più

rilevanti alla dinamica globale delle importazioni in volume sono venuti dagli Stati Uniti (per oltre un quinto della crescita complessiva) e dalla Cina (per oltre un settimo, tavola 1.5).

Importazioni in volume e contributi alla crescita
(composizione in percentuale a prezzi 2000)

Paesi e aree	Composizione			Contributi alla crescita		
	1996	2004	2005	1996	2004	2005
Europa di cui	41,9	38,6	37,6	33,6	27,0	20,0
Unione Europea di cui	35,1	34,1	22,5	15,4
Francia	4,7	4,2	4,0	3,5	1,8	1,0
Germania	7,4	6,6	6,4	3,7	3,6	3,8
Italia	3,3	3,3	3,1	0,4	1,5	1,0
Regno Unito	5,0	4,4	4,3	6,6	2,3	2,7
Spagna	1,9	2,2	2,2	2,7	1,2	1,8
Comunità di stati indipendenti	1,9	1,8	2,0	4,4	2,7	5,2
Africa di cui	2,2	2,1	2,2	0,6	2,7	3,9
Repubblica Sudafricana	0,6	0,5	0,6	0,9	0,9	1,0
America settentrionale di cui	21,2	24,3	24,5	26,6	25,5	26,7
Canada	3,2	3,3	3,4	3,2	3,1	5,1
Stati Uniti	16,1	18,7	18,7	17,1	20,1	18,4
America centrale e meridionale	3,3	2,8	3,0	2,2	4,8	6,8
Medio Oriente	2,8	2,7	2,9	5,5	3,7	6,3
Asia e Oceania di cui	26,7	28,5	28,8	28,0	36,9	34,2
Australia	1,1	1,2	1,3	1,7	1,7	2,0
Cina	2,7	6,7	7,1	3,8	13,1	13,4
Corea del Sud	2,6	2,6	2,7	5,9	3,1	2,8
Giappone	6,5	5,4	5,3	6,9	3,9	2,5
Hong Kong	3,6	3,6	3,6	3,0	4,8	4,5
Singapore	2,3	2,1	2,2	3,0	4,2	3,4
Taiwan	2,0	2,1	2,0	0,9	3,1	0,9
Paesi non specificati	1,8	0,9	1,0	3,5	-0,5	2,0
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat, Omc e Uic

Tavola 1.5

Nell'elenco dei venti paesi maggiori importatori nel 2005, a prezzi correnti, non ci sono nuovi ingressi o uscite da segnalare. L'Italia è salita dalla settima all'ottava posizione. Hanno guadagnato terreno pure Corea del sud, Taiwan e Australia, mentre ne hanno ceduto Messico, Singapore, India e Russia (tavola 1.6).

I primi venti importatori mondiali di merci
(miliardi di dollari)

Graduatorie		Paesi	Valori		Var. %	Quote%	
2005	2004		2004	2005	2004-2005	2004	2005
1	1	Stati Uniti	1.526	1.733	13,6	16,0	16,1
2	2	Germania	716	774	8,1	7,5	7,2
3	3	Cina	561	660	17,6	5,9	6,1
4	4	Giappone	455	516	13,5	4,8	4,8
5	5	Regno Unito	471	501	6,5	4,9	4,7
6	6	Francia	471	496	5,3	4,9	4,6
7	8	Italia	355	380	6,9	3,7	3,5
8	7	Paesi Bassi	320	358	11,9	3,4	3,3
9	9	Belgio	286	320	12,2	3,0	3,0
10	10	Canada	280	320	14,4	2,9	3,0
11	11	Spagna	273	301	10,2	2,9	2,8
12	12	Hong Kong	258	278	7,5	2,7	2,6
13	15	Corea del Sud	224	261	16,3	2,4	2,4
14	13	Messico	206	232	12,4	2,2	2,2
15	14	Singapore	174	200	15,2	1,8	1,9
16	17	Taiwan	169	186	9,8	1,8	1,7
17	16	India	97	132	35,3	1,0	1,2
18	19	Australia	109	125	14,5	1,1	1,2
19	18	Russia	97	125	28,5	1,0	1,2
20	20	Austria	120	125	4,0	1,3	1,2
Somma dei 20 paesi			7.168	8.022	0,0	75,3	74,6
Mondo			9.516	10.753	13,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Ice su dati Omc

Tavola 1.6

La crescita degli scambi mondiali di manufatti in valore verificatasi negli ultimi anni ha portato con sé alterazioni dell'importanza dei diversi settori, di portata non trascurabile. Tra il 1998 e il 2005 è aumentato il peso dei prodotti energetici (2,5 punti percentuali in più), prodotti chimici (2,1), macchine elettriche ed elettroniche (0,5) e metalli e prodotti in metallo (0,5). Tutti gli altri settori sono rimasti stazionari o hanno ceduto terreno. Diminuzioni di quota particolarmente rilevanti si sono registrate per i comparti tessile e abbigliamento, prodotti alimentari bevande e tabacco e altri mezzi di trasporto, anche a causa dell'andamento dei relativi prezzi e di cambiamenti nelle politiche commerciali di settore (tavola 1.7 e Capitolo 3, infra).

Nel 2005, contributi alla crescita delle esportazioni di manufatti di entità particolarmente elevata sono venuti, oltre che dai prodotti energetici, principalmente per un effetto prezzo, anche da macchine elettriche ed elettroniche, prodotti chimici e prodotti metallici; all'opposto, l'apporto alla dinamica delle importazioni mondiali da parte dei settori tradizionali legati a moda e arredo, come ad esempio tessile, abbigliamento, prodotti in cuoio, minerali non metalliferi e prodotti in legno, si è confermato molto modesto.

Commercio mondiale per settori manifatturieri¹
(composizione in percentuale e contributi alla crescita)

	Composizione			Contributi alla crescita		
	1998	2004	2005 (2)	1998	2004	2005 ²
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	6,7	5,9	5,7	-10,5	4,3	3,8
Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento	7,3	6,2	5,9	5,4	3,8	2,7
Cuoio e prodotti in cuoio, pelle e similari	1,7	1,4	1,4	-10,0	0,9	1,0
Legno e prodotti in legno	1,3	1,2	1,2	-8,6	1,3	0,4
Pasta da carta, carta e prodotti in carta; prodotti dell'editoria e della stampa	3,1	2,7	2,5	7,2	1,7	0,6
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	2,0	3,6	4,6	-58,7	5,6	15,2
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	10,4	12,3	12,5	12,2	12,8	14,7
Articoli in gomma e in materie plastica	2,8	2,8	2,7	8,5	2,6	2,5
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	1,5	1,3	1,3	-1,2	1,2	0,9
Metalli e prodotti in metallo	9,0	9,3	9,5	-1,2	14,4	11,2
Macchine e apparecchi meccanici	10,3	9,8	9,7	-3,6	10,5	8,6
Macchine elettriche ed apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	24,2	24,7	24,7	47,7	25,6	24,4
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	11,4	11,5	11,3	54,8	10,1	8,0
Altri mezzi di trasporto	4,8	3,9	3,8	54,5	2,7	2,7
Altri prodotti delle industrie manifatturiere (compresi i mobili)	3,6	3,3	3,3	3,7	2,6	3,4
Totale manufatti	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ Per la metodologia con la quale le importazioni mondiali per settori sono state ricostruite, cfr. tavola 1.2.16 dell'Annuario

² Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Tavola 1.7

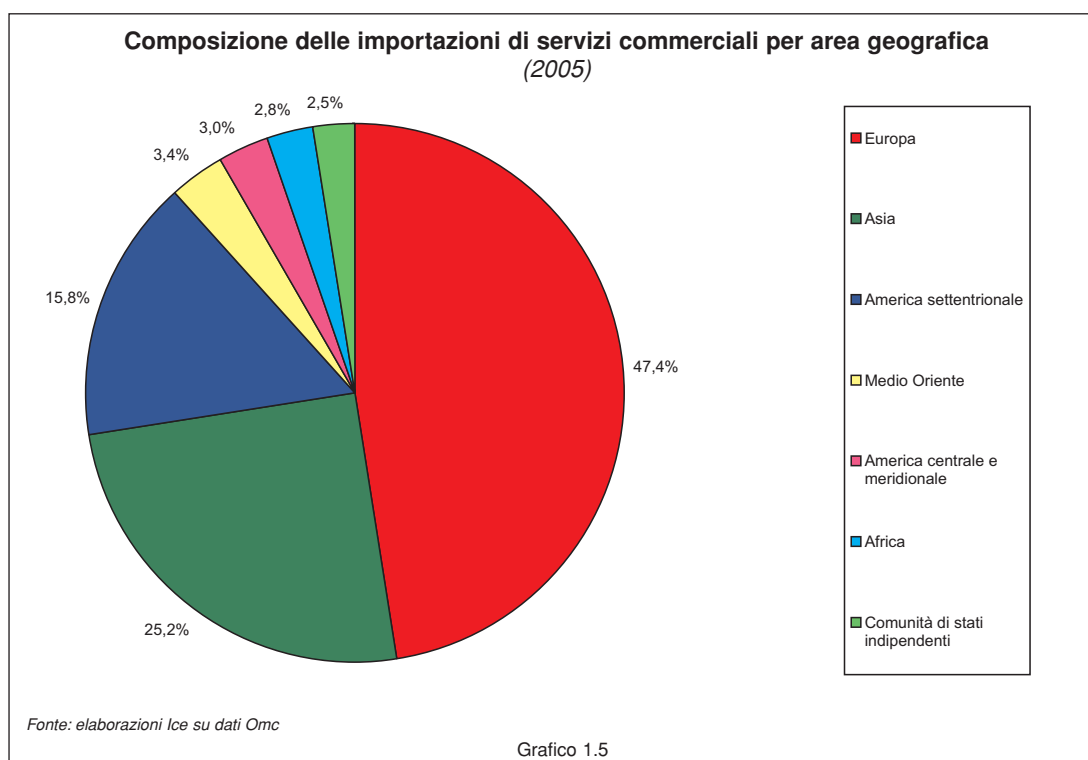
1.3 Scambi di servizi

Le esportazioni mondiali di servizi commerciali¹⁶ sono passate da 2.180 miliardi di dollari nel 2004 a 2.415 nel 2005, nelle stime ancora preliminari dell'Organizzazione mondiale per il commercio (Omc). L'aumento del 10,8% registrato nel 2005 segna un rallentamento della crescita dell'interscambio, che tra il 2002 e il 2004 aveva totalizzato una media del 12 per cento all'anno. L'ammontare delle esportazioni di servizi è risultato pari al 23 per cento di quelle di beni, una proporzione che è rimasta costante nell'ultimo decennio, durante il quale entrambi i termini del confronto hanno raddoppiato di entità.

Le tre principali componenti, trasporti, viaggi e altri servizi commerciali (che includono comunicazioni, costruzioni, assicurazioni, finanza, informatica, royalty, brevetti e altri servizi all'impresa e alla persona), sono tutte cresciute nel 2005, a tassi simili. Peraltro negli anni scorsi si era assistito a un notevole dinamismo degli scambi di altri servizi commerciali, mentre i trasporti e soprattutto i viaggi avevano fatto registrare avanzamenti di più modesta entità e una lieve diminuzione nel 2001, con tutta probabilità connessa agli atti di terrorismo internazionali verificatisi negli Stati Uniti.

¹⁶ I "servizi commerciali", come definiti dall'Organizzazione mondiale per il commercio (Omc) sono pari alla voce servizi dei conti nazionali con l'estero, diminuita della componente servizi governativi non altrove inclusi. Tale definizione ricomprende trasporti, viaggi, comunicazioni, costruzioni, assicurazioni, servizi finanziari, informatici, royalty e licenze, servizi alle imprese e personali. Per maggiori dettagli si vedano le note metodologiche pubblicate nel rapporto annuale dell'Omc e sul sito www.wto.org.

Quanto al peso delle diverse aree geografiche sul totale delle importazioni di servizi commerciali, nel 2005 l'Europa ha contato per il 47,4 per cento, molto più che l'Asia (25,2%) e l'America settentrionale (15,8%); le altre aree hanno avuto una quota del 3 per cento circa (grafico 1.5). La distribuzione per aree è rimasta sostanzialmente costante negli ultimi anni, sia per le esportazioni che per le importazioni, per effetto di aumenti degli scambi che le hanno interessate tutte in misura simile (tavola 1.2.19 dell'annuario). Secondo alcuni osservatori, benché il processo di integrazione europea avrebbe dovuto interessare, fin dall'inizio, anche il comparto dei servizi, resta ancora molto alto il potenziale degli scambi di servizi tra i paesi membri dell'Unione Europea (UE). A supporto di tale affermazione si ricorda il divario di importanza economica delle due correnti di scambi, testimoniato dai rispettivi pesi sul prodotto interno lordo dell'UE a 15, nel 2004 pari al 4,5 per cento per i servizi e al 18,6 per cento per le merci. Si nota inoltre, sulla scorta di studi volti a misurare il livello di regolamentazione dei mercati nazionali dei servizi, che molti paesi europei hanno mercati meno liberalizzati della media dei paesi aderenti all'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (Ocse).¹⁷



¹⁷ Gros, D. (2006), *EU Services Trade: Where is the single market in services?*, Center for European Policy Studies, Bruxelles e Oecd (2005), *The Benefits of Liberalising Product Markets and Reducing Barriers to International Trade and Investment in the OECD*, Economics Department Working Papers n. 463, Parigi, cit. in Gros (2006). Per un approfondimento sulle politiche in materia di servizi si veda il Capitolo 3 infra.

La graduatoria dei primi venti paesi esportatori di servizi commerciali vede in testa gli Stati Uniti, con una quota del 14,6 per cento nel 2005, seguiti da Regno Unito (7,6%), Germania (5,9%), Francia (4,7%) e Giappone (4,4%). Per tutti i paesi ora menzionati, tranne che per il Regno Unito, la variazione dei valori esportati rispetto al 2004 è stata positiva. L'Italia ha guadagnato una posizione, portandosi alla sesta dalla settima che occupava nel 2004, con una quota del 3,9 per cento e un incremento del 13,2 per cento. I paesi emergenti presenti in graduatoria sono cinque, tutti asiatici, con in testa Cina (ottava) e India (decima). La situazione si presenta molto simile dal lato delle importazioni (tavole 1.8 e 1.9).

I primi venti esportatori mondiali di merci
(miliardi di dollari)

Graduatorie	Paesi	Valori		Var. %	Quote%		
		2004	2005		2004	2005	
2005	2004						
1	1	Stati Uniti d'America	322	353	9,8	14,8	14,6
2	2	Regno Unito	185	183	-0,9	8,5	7,6
3	3	Germania	134	143	6,8	6,1	5,9
4	4	Francia	110	114	3,8	5,0	4,7
5	5	Giappone	95	107	12,3	4,4	4,4
6	7	Italia	82	93	13,2	3,8	3,9
7	6	Spagna	84	91	8,4	3,9	3,8
8	9	Cina	62	81	...	2,8	3,4
9	8	Paesi Bassi	72	75	4,5	3,3	3,1
10	16	India	38	68	...	1,8	2,8
11	10	Hong Kong	54	60	11,3	2,5	2,5
12	13	Irlanda	52	55	4,9	2,4	2,3
13	12	Austria	48	54	11,4	2,2	2,2
14	11	Belgio	50	53	6,1	2,3	2,2
15	14	Canada	46	51	9,1	2,1	2,1
16	18	Svizzera	42	45	8,8	1,9	1,9
17	19	Singapore	41	45	9,8	1,9	1,9
18	15	Corea del Sud	40	44	8,6	1,8	1,8
19	17	Svezia	38	43	11,7	1,8	1,8
20	22	Lussemburgo	33	40	20,1	1,5	1,6
		Somma dei 20 paesi	1.629	1.797	...	74,8	74,4
		Mondo	2.180	2.415	10,8	100,0	100,0

¹ Alcune variazioni non sono disponibili a causa di discontinuità nei metodi di rilevazione

Fonte: elaborazioni Ice su dati Omc

Tavola 1.8

I primi venti importatori mondiali di merci
(miliardi di dollari)

Graduatorie	Paesi	Valori		Var. %	Quote%		
		2004	2005		2004	2005	
2005	2004						
1	1	Stati Uniti	264	289	9,5	12,4	12,0
2	2	Germania	192	199	3,6	9,0	8,2
3	3	Regno Unito	145	150	3,6	6,8	6,2
4	4	Giappone	134	136	1,4	6,3	5,6
5	5	Francia	96	103	6,7	4,5	4,3
6	6	Italia	80	92	14,8	3,8	3,8
7	8	Cina	72	85	...	3,4	3,5
8	7	Paesi Bassi	69	69	0,9	3,2	2,9
9	9	Irlanda	64	68	4,7	3,0	2,8
10	15	India	39	67	...	1,8	2,8
11	11	Spagna	57	65	14,5	2,7	2,7
12	10	Canada	57	62	10,1	2,7	2,6
13	12	Corea del Sud	50	58	16,8	2,3	2,4
14	14	Austria	46	52	11,9	2,2	2,1
15	13	Belgio	48	51	6,2	2,3	2,1
16	16	Singapore	40	44	8,7	1,9	1,8
17	19	Regno Unito	33	38	15,1	1,5	1,6
18	17	Danimarca	33	36	...	1,6	1,5
19	18	Svezia	33	35	7,0	1,5	1,5
20	21	Hong Kong	30	32	5,3	1,4	1,3
		Somma dei 20 paesi	1.582	1.731	...	74,2	71,7
		Mondo	2.133	2.415	13,2	100,0	100,0

¹ Alcune variazioni non sono disponibili a causa di discontinuità nei metodi di rilevazione

Fonte: elaborazioni Ice su dati Omc

Tavola 1.9

Dati più analitici sugli scambi di servizi sono riportati dal Fondo monetario internazionale, con un maggiore ritardo rispetto alle stime di fonte Omc. Un'analisi di tali dati per i principali paesi esportatori può essere di qualche interesse per capire meglio il posizionamento¹⁸.

Gli Stati Uniti, storicamente un esportatore netto di servizi, nel 2004 hanno fatto registrare un saldo positivo di oltre 40 miliardi di dollari Usa¹⁹, peraltro il più contenuto degli ultimi anni. L'avanzo è stato il risultato di esportazioni per 340 miliardi di dollari e importazioni per 296. Si è allargata la forbice tra debiti e crediti nei servizi di trasporto, dove il deficit ha toccato quota 22 miliardi ed è rimasto invece piuttosto costante il divario nei viaggi, dove il surplus ha totalizzato 24 miliardi. Nell'aggregato degli altri servizi, che comprende numerose voci legate alle nuove tecnologie, l'avanzo degli Usa è stato pari a 42 miliardi, con picchi particolarmente elevati per costruzioni (dove le importazioni sono state di entità irrisoria, riflettendo anche la difficile permeabilità del mercato statunitense), finanza, calcolatori e informatica, royalty e licenze e l'aggregato, residuale ma di peso tutt'altro che trascurabile, "altri servizi alle imprese". Le voci con i saldi maggiormente negativi sono state assicurazioni e servizi governativi.

Il saldo complessivo del Regno Unito nel comparto dei servizi, storicamente positivo, ha di recente mostrato una tendenza alla crescita, portandosi a quota 37 miliardi nel 2004. L'avanzo è stato il risultato di esportazioni per 181 miliardi di dollari e importazioni per 144. Il disavanzo nei servizi di trasporto si è approfondito, sfiorando i 6 miliardi, soprattutto a causa della componente trasporti aerei e nonostante il buon risultato dei trasporti marittimi. Ha continuato a crescere il disavanzo relativo ai viaggi, che ha toccato quota 28 miliardi ed è dovuto pressoché per intero alla componente viaggi d'affari. Il comparto degli altri servizi ha fatto registrare un saldo da primato, pari a 71 miliardi, grazie agli attivi di tutte le principali componenti, con l'esclusione delle comunicazioni, in sostanziale pareggio, delle costruzioni, dove gli scambi sono stati di entità trascurabile, e dei servizi governativi, in deficit.

Oscillazioni congiunturali a parte, è restato attorno ai valori degli ultimi anni il disavanzo complessivo della Germania, attestatosi a quota 51 miliardi nel 2004. Il deficit è stato il risultato di esportazioni per 142 miliardi di dollari e importazioni per 193. Il comparto dei trasporti ha fatto segnare un saldo negativo di 7 miliardi, dovuto principalmente ai trasporti marittimi e terrestri. Il deficit dei viaggi ha toccato quota 43 miliardi, con un marcato peggioramento a partire dal 2003. Il risultato del comparto altri servizi si è mostrato in sostanziale pareggio. I principali settori in surplus sono stati finanza e servizi governativi, mentre comunicazioni, assicurazioni, servizi alle imprese e servizi personali, culturali e ricreativi sono risultati deficitari. Saldi vicini allo zero si sono avuti per elaboratori e informatica e royalty e licenze.

Si è ridotto a 13 miliardi nel 2004 l'avanzo della Francia per il complesso dei servizi, cedendo progressivamente dopo il picco raggiunto nel 2001. Il saldo positivo è stato il risultato di esportazioni per 110 miliardi di dollari e importazioni per 97. I

¹⁸ Si veda International Monetary Fund (2005), *Balance of payments statistics yearbook, Volume 56*, Washington, International Monetary Fund. Nell'edizione disponibile al momento di andare in stampa i dati per i principali paesi dichiaranti erano aggiornati al 2004, con l'eccezione dell'India.

¹⁹ Nel resto del presente paragrafo i valori sono espressi in dollari statunitensi.

servizi di trasporto sono rimasti in sostanziale pareggio,²⁰ mentre i viaggi hanno confermato un avanzo di 11 miliardi di dollari. Si è ridotto negli ultimi anni l'avanzo del comparto altri servizi, nel 2004 pari a poco più di un miliardo di dollari. Hanno fatto registrare un attivo i settori comunicazioni, costruzioni e royalty e licenze. In pareggio sono risultati elaboratori e informatica e servizi personali, culturali e ricreativi, mentre i settori assicurazioni, finanza e altri servizi alle imprese si sono mostrati deficitari.

Il disavanzo del Giappone per il complesso dei servizi ha fatto registrare nel 2004 un lieve peggioramento, dopo cinque anni di miglioramento, fermandosi a quota 38 miliardi. Il deficit è stato il risultato di esportazioni per 98 miliardi di dollari e importazioni per 136. Nel comparto dei trasporti il saldo negativo è peggiorato, scendendo attorno a -10 miliardi, per effetto dei persistenti disavanzi nei trasporti marittimi e nonostante gli avanzi nei trasporti aerei. E' tornato a peggiorare nel 2004, dopo due anni di miglioramento, il disavanzo dei viaggi, fermatosi a quota -27 miliardi. Il comparto degli altri servizi ha fatto registrare un sostanziale pareggio, il primo degli ultimi anni, grazie al surplus conseguito da costruzioni, finanza, royalty e licenze e servizi governativi e nonostante i disavanzi che hanno interessato assicurazioni, elaboratori e informatica e altri servizi alle imprese.

Quanto all'area dei paesi emergenti, molto diversa appare la posizione nell'interscambio di servizi delle due maggiori economie. La Cina, sostanzialmente importatore netto di servizi, ha un suo punto di forza, emerso sempre più negli ultimi anni, nei viaggi. L'India invece si avvia al pareggio grazie al contributo determinante degli altri servizi, tra i quali alcuni caratterizzati da un elevato contenuto tecnologico. Pur se di entità relativamente limitata in cifra assoluta, è quest'ultimo uno degli elementi di maggiore novità nel recente panorama del commercio di servizi.

Più in particolare, la posizione netta della Cina è stata deficitaria nel 2004, per 10 miliardi. Il disavanzo, in aumento fin dal 1999, è stato il risultato di esportazioni per 62 miliardi di dollari e di importazioni per 72. Mentre la forbice tra i flussi si è allargata per i trasporti, in disavanzo per 12 miliardi, a causa soprattutto delle componenti marittima e aerea e nonostante il lieve avanzo della componente stradale, è ulteriormente migliorato l'avanzo dei viaggi, che ha oltrepassato quota 6 miliardi. Il comparto degli altri servizi, dopo un sostanziale pareggio nel 2003, è tornato deficitario, per 4 miliardi, in conseguenza del disavanzo del settore assicurazioni e nonostante l'ampio surplus degli altri servizi alle imprese.

A causa di discontinuità metodologiche e ritardi non è possibile un esame sistematico delle informazioni quantitative su un altro grande esportatore, l'India. Il paese ha di recente migliorato in modo sostanziale la propria posizione, fino a sfiorare il pareggio nel 2003, anche grazie al rafforzamento delle vendite all'estero di altri servizi, in particolare nelle componenti elaboratori e informatica, dove le esportazioni ammontavano a 11 miliardi, e altri servizi alle imprese, sospinti questi ultimi da segmenti come ad esempio l'assistenza telefonica ai clienti e la contabilità aziendale.²¹

²⁰ La Francia non fornisce al Fondo monetario internazionale dati disaggregati per modalità e oggetto del trasporto e per scopo del viaggio.

²¹ Una locuzione inglese usata per descrivere questa nicchia di mercato è *business process outsourcing*.

Secondo alcune stime l'India nel 2005 avrebbe esportato servizi in tali segmenti per complessivi 2 miliardi di dollari, con un raddoppio annuale del volume d'affari in ciascuno degli ultimi quattro anni. La clientela è perlopiù costituita da imprese statunitensi interessate a ridurre i costi di esercizio attraverso l'esternalizzazione di talune fasi o parti del processo produttivo che nel caso dei servizi risultano a medio-alto contenuto tecnologico, al contrario di quanto normalmente avviene nei fenomeni di delocalizzazione che coinvolgono attività manifatturiere.

1.4 Investimenti diretti esteri

Nel corso del 2005, secondo stime preliminari dell'United Nations Conference on Trade and Development (Unctad), i flussi di investimenti diretti esteri (Ide) mondiali in entrata hanno nettamente accelerato la propria crescita, portandosi da 695 a 897 miliardi di dollari Usa (29% in più).²² Si è dunque consolidata la tendenza a un aumento, dopo che tra il 2000 e il 2003 i flussi si erano più che dimezzati e che nel 2004 si era verificato un modesto incremento (tavole 1.10 infra e 1.2.23 dell'Annuario). Nei paesi industriali gli Ide in ingresso sono cresciuti nella misura del 38 per cento, nonostante una diminuzione in Italia (-23%),²³ Lussemburgo e Polonia e una decelerazione della crescita in Stati Uniti e Giappone. L'ottima prestazione delle economie europee (72% in più) è in parte dovuta a specifiche transazioni di particolare valore, come la fusione tra un'azienda inglese del settore petrolifero e una sua omologa con sede in Olanda, paese dal quale s'è pertanto registrato un forte afflusso di capitali nel Regno Unito.²⁴ Altro importante fattore è stata la cessazione del ripagamento di prestiti intra-aziendali contratti da filiali estere nei confronti della casa madre, fenomeno che, ad esempio nel caso della Germania, aveva fatto assumere, già nel 2004, segno negativo al saldo tra investimenti e disinvestimenti in entrata.

Nei paesi industriali, tra gli Ide realizzati tramite fusioni e acquisizioni,²⁵ è cresciuta nel 2004 l'importanza del settore dei servizi (63% dei flussi), e in particolare di quelli di costruzione, per il commercio estero, finanziari e per le imprese.

Tra il 2005 e i primi del 2006 alcune tentate acquisizioni internazionali, come quelle da parte di Chinese National Offshore Oil Corporation nei confronti della statunitense Unocal e da parte della saudita Dubai Ports World nei confronti della britannica Peninsular & Oriental Steam Navigation Company, hanno richiamato l'attenzione sulla possibilità che in un futuro non troppo lontano le acquisizioni e le fusioni

²² Ove non altrimenti specificato, in questo paragrafo i valori sono in miliardi di dollari statunitensi e le fonti delle informazioni sono Unctad (2005), *World Investment Report*, New York and Geneva, United Nations e Unctad (2006), *Data show foreign direct investment climbed sharply in 2005*, "Press releases", n. Unctad/press/pr/2006/002; quest'ultimo contiene informazioni preliminari sull'andamento degli Ide nel 2005.

²³ Per approfondimenti sull'Italia e gli Ide si vedano i capitoli da 4 a 8 del Rapporto Ice.

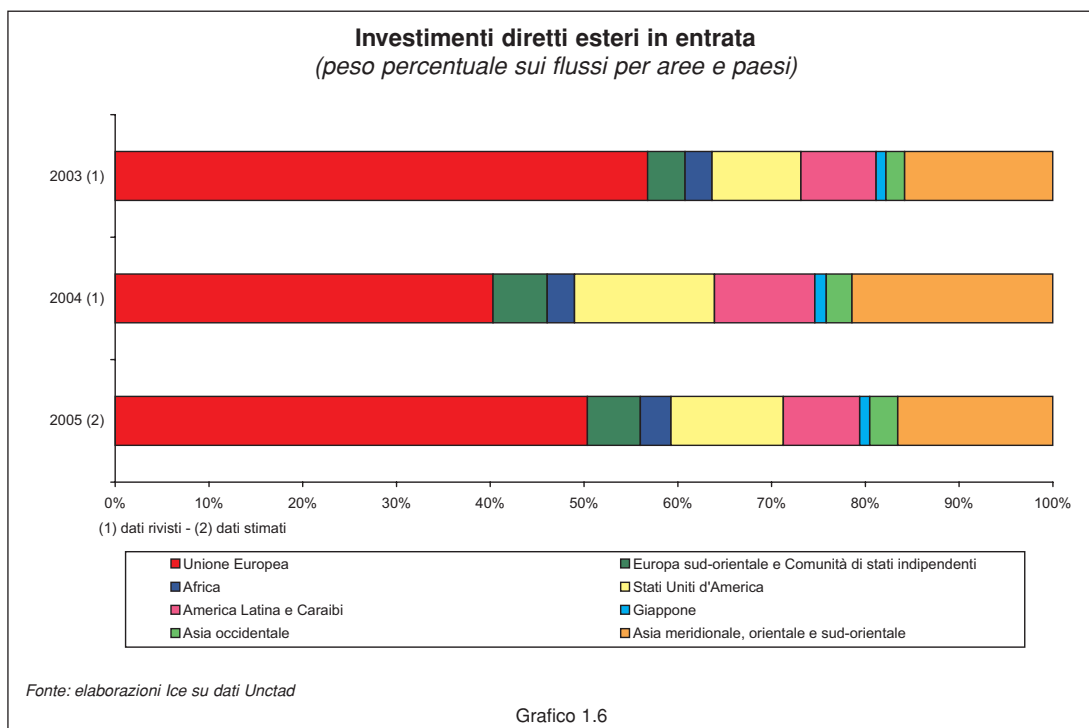
²⁴ Un'operazione di fusione del valore di circa 100 miliardi di dollari è infatti avvenuta nel 2005, quando Shell Transport and Trading Company e Royal Dutch Petroleum Company hanno formato Royal Dutch Shell.

²⁵ Con l'esclusione degli investimenti greenfield ovvero realizzati ex novo e dei paesi emergenti dell'Europa sud-orientale e della Comunità di stati indipendenti. Cfr. Unctad (2005), op. cit., p. 88.

di imprese delle economie emergenti nei paesi industriali vengano a costituire una componente sostanziale del panorama mondiale. A limitare la probabilità di tale scenario c'è il fatto che i tentativi di acquisizione ora menzionati hanno sollevato reazioni non favorevoli in larghi settori dell'opinione pubblica e del ceto politico dei paesi beneficiari, ovvero Usa e Regno Unito, settori che per motivi politici o politico-economici hanno ritenuto opportuno contrastarle, fino a far cadere il primo e a mettere a repentaglio il secondo. D'altro canto gli investitori di un numero consistente di economie emergenti a medio reddito, in virtù della recente evoluzione congiunturale (cfr. parr. 1.1 e 1.2 supra) e di investimenti in capacità produttive e risorse umane, dispongono di mezzi che consentono loro di operare sui mercati internazionali in modo competitivo. In questo contesto, se l'innalzarsi di veti incrociati cui si è di recente assistito in alcuni paesi industriali, peraltro non limitati alle acquisizioni provenienti dai paesi emergenti,²⁶ giungesse ad assumere i connotati di una vera e propria ventata protezionistica, a risentirne sarebbero con tutta probabilità i consumatori e la crescita nei paesi potenzialmente beneficiari.

Tornando all'analisi per ambito geografico delle stime sui flussi per il 2005, le economie emergenti hanno visto rallentare fortemente gli Ide in entrata; in paesi di rilievo, come Corea del Sud, Brasile, Malesia e Messico, essi sono addirittura diminuiti. Ciononostante i flussi verso l'insieme dei paesi emergenti sono aumentati del 13 per cento, soprattutto grazie al contributo dei paesi africani, asiatici e dell'Oceania, a testimonianza di un clima di rinnovata fiducia da parte degli investitori. In Africa tutti i principali paesi produttori di petrolio hanno visto crescere l'afflusso di investimenti, insieme a Egitto e Sud Africa. Incrementi si sono registrati anche in altri settori del comparto materie prime. Nel sud-est asiatico spicca la stazionarietà degli Ide in Cina, visti anche gli aumenti puntualmente registrati dal 1999 al 2004 e il forte tasso di crescita del Prodotto interno lordo cinese. India, Indonesia, Thailandia e Hong Kong hanno visto gli afflussi aumentare in modo considerevole (26% per i quattro paesi). Molto dinamici sono risultati anche gli Ide verso i paesi del Medio Oriente, dove si è verificato un balzo in avanti del 50 per cento, perlopiù grazie a transazioni nei settori petrolifero, immobiliare e delle telecomunicazioni. Piuttosto lenta è stata la crescita nell'America Latina e nei Caraibi, dove alcuni importanti paesi, come Brasile, Cile e Messico, hanno fatto registrare una diminuzione dei flussi. Nell'Europa sud-orientale e nella Comunità di stati indipendenti non pare esaurita la fase di rialzo dei flussi in entrata che, portandosi a quota 50 miliardi, sono praticamente raddoppiati tra il 2003 e il 2005 e più che quintuplicati rispetto al 2000. Uno dei fattori di traino, sotto il profilo congiunturale, è stato l'aumento delle quotazioni del petrolio, che ha conferito una maggiore vivacità agli investimenti nel settore energetico, di recente provenienti in misura crescente anche dalla Cina.

²⁶ Basti ricordare i casi del tentativo di scalata ostile dell'olandese Mittal Steel (peraltro posseduta all'88% dall'imprenditore indiano Lakshmi Mittal) nei confronti della lussemburghese Arcelor e della spagnola Banco Bilbao Vizcaya Argentaria nei confronti dell'italiana Banca nazionale del lavoro.



I dati definitivi relativi al 2004 consentono un esame più accurato dell'andamento degli Ide, dal punto di vista geografico e settoriale. La graduatoria dei principali paesi beneficiari, compilata su tale base, vede in testa gli Stati Uniti (erano al secondo posto nel 2003), seguiti da Regno Unito (nono), Cina (terzo), Lussemburgo (primo) e Australia (diciannovesimo). I cinque paesi ora menzionati hanno ricevuto nel 2004 oltre metà dei flussi complessivi (tavola 1.10).

Investimenti diretti esteri in entrata: principali paesi beneficiari
(valori in miliardi di dollari)

Graduatoria flussi 2004	Paesi	Flussi ¹						Consistenze			
		Valori			Composizione %			Valori		Composizione %	
		media 99-03	2004	2005	media 99-03	2004	2005	2004	2005	2004	2005
1	Stati Uniti	177	96	106	19,0	13,8	11,8	1.474	1.580	16,6	16,1
2	Regno Unito	62	78	219	6,7	11,2	24,4	772	991	8,7	10,1
3	Lussemburgo ²	101	57	13	10,8	9,7	1,5	183	196	2,1	2,0
4	Cina	47	61	60	5,0	8,7	6,7	245	306	2,8	3,1
5	Australia	9	43	1,0	6,1	254	2,8
6	Belgio ²	24	34	2,6	4,9	259	2,9
7	Hong Kong	27	34	40	2,9	4,9	4,4	457	497	5,1	5,1
8	Francia	46	24	49	5,0	3,5	5,4	535	584	6,0	6,0
9	Spagna	32	18	3,4	2,6	347	3,9
10	Brasile	22	18	16	2,4	2,6	1,7	151	166	1,7	1,7
11	Messico	17	18	17	1,8	2,6	1,9	183	200	2,1	2,0
12	Italia	13	17	13	1,4	2,4	1,4	221	234	2,5	2,4
13	Singapore	12	16	16	1,3	2,3	1,8	160	176	1,8	1,8
14	Polonia	6	13	9	0,7	1,8	1,0	61	70	0,7	0,7
15	Russia	4	13	26	0,4	1,8	2,9	98	125	1,1	1,3
16	Irlanda	22	9	2,3	1,3	229	2,6
17	Giappone	9	8	9	0,9	1,1	1,0	97	106	1,1	1,1
18	Corea del Sud	6	8	5	0,6	1,1	0,5	55	60	0,6	0,6
19	Cile	5	8	7	0,5	1,1	0,8	54	61	0,6	0,6
20	Canada	29	6	3,1	0,9	304	3,4
	Mondo	934	695	897	100,0	100,0	100,0	8.902	9.799	100,0	100,0

¹ I dati relativi al 2005 sono stimati. Le consistenze del 2005 sono pari alla somma di quelle del 2004 e dei flussi del 2005

² La media è riferita al periodo 2002-2003

Fonte: elaborazioni Ice su dati Unctad

Tavola 1.10

Diversamente dall'insieme dei paesi industriali, per i quali nel 2004 si è verificata una diminuzione degli Ide in entrata, negli Stati Uniti d'America (Usa) i flussi sono passati da 57 a 96 miliardi. A tale risultato hanno contribuito la diminuzione delle somme versate dalle filiali estere a titolo di ripagamento dei debiti contratti con la casa madre, la buona prestazione dell'economia nel suo complesso e l'alto livello dei profitti delle imprese. Nel settore finanziario l'afflusso di 32 miliardi è stato propiziato da operazioni di consolidamento nei gruppi societari esistenti e dall'espansione di alcune banche europee nel mercato statunitense. A investimenti miranti all'acquisizione di quote di mercato nei comparti manifatturiero e dei servizi, si sono aggiunte specifiche iniziative nei settori chimico e delle attrezzature elettriche che hanno insistito su segmenti specializzati nel servire i mercati esteri. Tali acquisizioni sono state rese più attraenti dal deprezzamento del dollaro che ha aumentato la competitività di prezzo delle esportazioni statunitensi.

Anche il Regno Unito è andato controcorrente rispetto ai paesi industriali. Tra il 2003 e il 2004 i flussi in entrata sono infatti passati da 27 a 78 miliardi, per effetto di un ulteriore rafforzamento della posizione degli Usa nel paese, dove peraltro gli investitori di oltre Oceano avevano in mano già il 39 per cento della consistenza degli Ide in entrata. Alcune transazioni, come ad esempio l'acquisizione dell'azienda di credito National Abbey da parte dell'omologa Santander Central Hispano, hanno fatto registrare valori da primato.

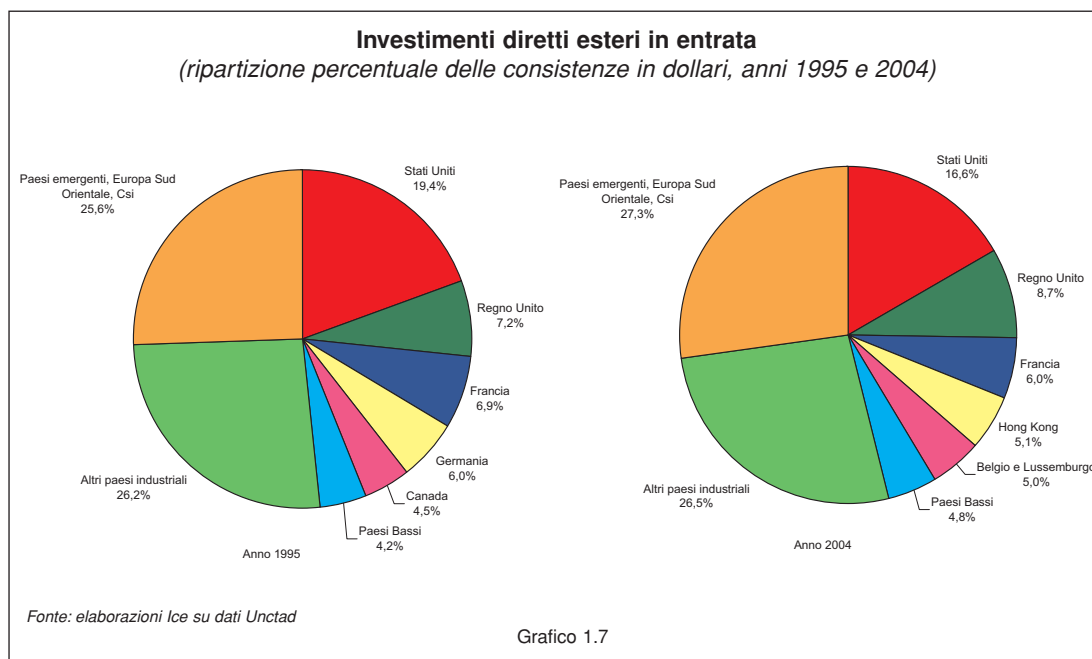
Con un afflusso pari a oltre 60 miliardi di dollari, la Cina ha migliorato il già consistente risultato del 2003 grazie non solo alla crescita economica ma anche a riforme nelle politiche relative agli Ide e all'ulteriore apertura agli investitori stranieri in settori finora protetti, come ad esempio quello finanziario. I flussi nei confronti del settore creditizio hanno toccato un nuovo massimo, a quota 3,8 miliardi di dollari. Al contempo, è cresciuta l'importanza dei fondi azionari e di investimento in nuove imprese (private equity e venture capital). Importanti iniziative per la creazione di nuove imprese o stabilimenti hanno attratto capitali nelle industrie automobilistica ed elettronica.

In Lussemburgo il rallentamento nella creazione di veicoli di investimento si è tradotto in una contrazione dei flussi da 91 a 57 miliardi.

Per l'Australia il 2004 è stato un anno da primato, con una crescita particolarmente forte degli investimenti in conto capitale, passati dai 2 miliardi del 2003 a 36 miliardi. Con un aumento di oltre il 50 per cento, anche la componente acquisizioni e fusioni ha contribuito al risultato finale, che ammonta a 43 miliardi. Tra i fattori principali dell'espansione possono annoverarsi la domanda sostenuta di risorse naturali, la privatizzazione di parte del patrimonio pubblico e la liberalizzazione dell'editoria.

Un confronto di lungo periodo tra le consistenze degli investimenti diretti esteri in entrata, negli anni 1995 e 2004, sotto il duplice profilo dei risultati quantitativi e del livello di sviluppo, evidenzia una sostanziale stabilità nelle prime tre posizioni della graduatoria, che restano occupate da paesi industriali quali Usa, Regno Unito e Francia. Nelle prime trenta posizioni si conferma la preminenza dei paesi industriali mentre, rispetto al 1995, cresce da 11 a 12 il numero di paesi emergenti e in transizione.²⁷ Proprio la presenza di paesi un tempo a economia pianificata appare come il principale cambiamento di lungo periodo, propiziato dall'apertura e dalle riforme nonché, da ultimo, dall'ingresso nell'Unione Europea di alcuni tra tali paesi.

²⁷ I trenta paesi maggiori riceventi detenevano, nel 2004, oltre l'85 per cento delle consistenze degli Ide in entrata. Per quanto riguarda l'area delle economie emergenti, nel 2004 la graduatoria dei paesi, in ordine discendente di consistenza degli Ide in entrata, era la seguente: Hong Kong, Cina, Messico, Singapore, Brasile, Russia (Federazione di), Bermuda, Polonia, Ungheria, Repubblica Ceca, Corea del Sud e Cile.



Per quanto riguarda gli Ide in uscita, nel 2004 si è confermata la ripresa di una fase di crescita dell'aggregato, pur se con qualche difformità rispetto ai flussi in entrata, dovuta con tutta probabilità a ritardi nelle rilevazioni (tavole 1.2.22 nell'annuario e 1.11).²⁸

Investimenti diretti esteri in uscita: principali paesi investitori
(valori in miliardi di dollari)

Graduatoria flussi 2004	Paesi	Flussi ¹				Consistenze	
		Valori		Composizione %		Valori 2004	Composizione % 2004
		Media 1999-2003	2004	Media 1999-2003	2004		
1	Stati Uniti	146	229	16,8	31,4	2.018	20,7
2	Regno Unito	122	65	14,0	9,0	1.378	14,2
3	Lussemburgo ¹	114	59	13,0	8,1	176	1,8
4	Spagna	40	54	4,6	7,4	333	3,4
5	Francia	99	48	11,4	6,5	769	7,9
6	Canada	29	47	3,4	6,5	370	3,8
7	Hong Kong	23	40	2,6	5,4	406	4,2
8	Giappone	31	31	3,5	4,2	371	3,8
9	Belgio ¹	25	26	2,8	3,6	248	2,6
10	Svizzera	24	25	2,7	3,5	393	4,0
11	Italia	13	19	1,5	2,6	280	2,9
12	Australia	8	16	0,9	2,2	168	1,7
13	Svezia	20	15	2,3	2,1	204	2,1
14	Singapore	9	11	1,0	1,5	101	1,0
15	Russia	4	10	0,5	1,3	82	0,8
16	Brasile	1	9	0,1	1,3	64	0,7
17	Austria	5	7	0,6	1,0	67	0,7
18	Taiwan	5	7	0,6	1,0	91	0,9
19	Portogallo	5	6	0,6	0,8	46	0,5
20	Corea del Sud	4	5	0,4	0,7	39	0,4
	Mondo	871	730	100	100	9.732	100,0

¹ La media è riferita al periodo 2002-2003

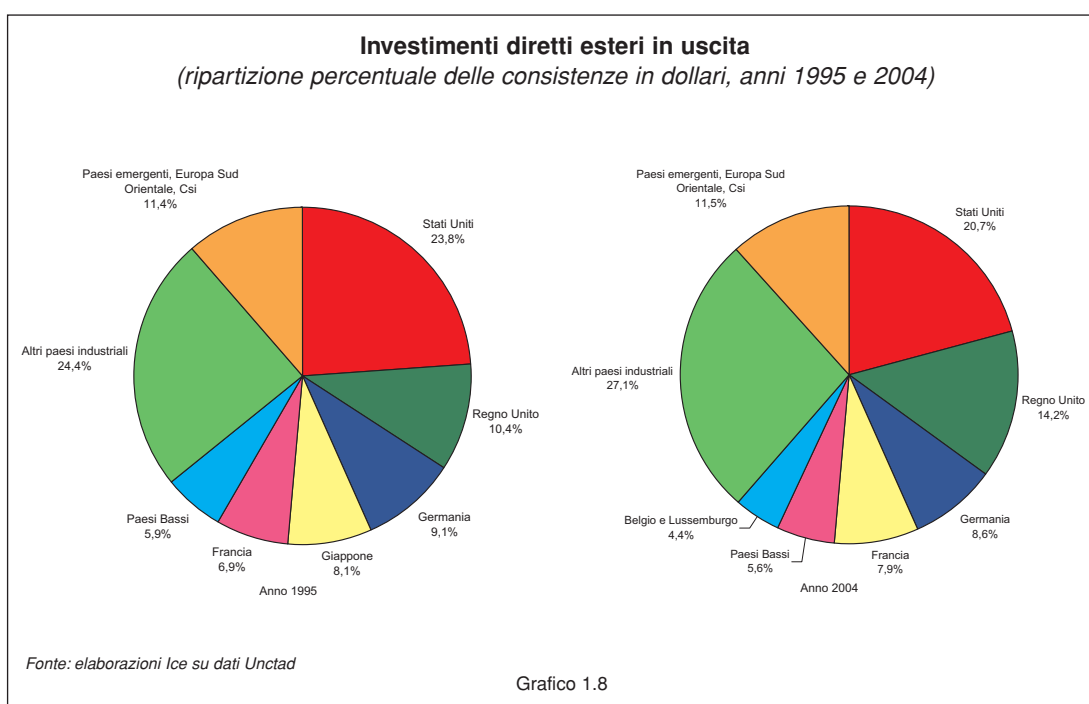
Fonte: elaborazioni Ice su dati Unctad

Tavola 1.11

²⁸ Per gli Ide in uscita l'Unctad non pubblica aggiornamenti infra-annuali. Inoltre osservando la serie storica del totale dei flussi in entrata e in uscita, che dovrebbe per definizione coincidere, si nota che più remoto è l'anno osservato, maggiore è l'allineamento.

Gli Usa sono rimasti nel 2004 il principale paese investitore, con il 31,4 per cento dei flussi, pari a 229 miliardi di dollari, un primato assoluto per il paese. La quota si colloca molto al di sopra della media del quinquennio 1999-2004, segnato da un iniziale picco e poi da andamenti altalenanti degli investimenti. Il secondo paese in graduatoria è stato il Regno Unito (65 miliardi), seguito da Lussemburgo (59), Spagna (54) e Francia (48). I flussi in uscita da alcuni paesi di nuova adesione all'Unione Europea, come Polonia, Lituania e Lettonia, hanno fatto registrare una crescita particolarmente rapida. Gli Ide in entrata erano nel 2004 pari allo 0,8 per cento del Prodotto interno lordo, peraltro superati per importo dagli Ide in uscita.

Ripetendo per le consistenze in uscita il confronto tra i paesi investitori del 1995 e nel 2004, emergono alcune modifiche nella parte alta della graduatoria.²⁹ In particolare, mentre Usa e Regno Unito si sono confermati al primo e secondo posto, il Giappone è passato al nono dal terzo e paesi europei come Germania, Francia, Olanda e Belgio-Lussemburgo³⁰ sono saliti a occupare il resto delle prime sei posizioni. Il primo paese emergente in graduatoria è stato ancora una volta Hong Kong, che si è collocato però al settimo posto anziché al dodicesimo. Diversamente che per la graduatoria relativa alle consistenze in entrata, il numero delle economie emergenti presenti è rimasto invariato a quota 11 e tra i paesi dell'Europa sud-orientale e della Comunità degli stati indipendenti l'unica a entrare in graduatoria è stata la Russia, che è andata a occupare la ventesima posizione. Cina e Sud Africa hanno invece mostrato una perdita di posizioni tra il 1995 e il 2004.



²⁹ I trenta paesi maggiori investitori detenevano, nel 2004, oltre il 96 per cento delle consistenze degli Ide in uscita.

³⁰ L'aggregazione tra i due paesi, che solo dal 2002 sono due distinti dichiaranti, si è resa necessaria ai fini del confronto inter-temporale in parola.

Le correnti internazionali del trasferimento tecnologico ai paesi in via di sviluppo*

La teoria economica ha da tempo dimostrato che l'innovazione tecnologica è un motore fondamentale della crescita economica. L'introduzione di nuovi prodotti o di nuovi processi produttivi può avere significativi riflessi sul livello e sulla crescita della produttività totale dei fattori (PTF). La capacità di un'economia di produrre innovazioni tecnologiche dipende da vari elementi, il più importante dei quali è l'attività di ricerca e sviluppo (R&S).¹

La spesa globale in R&S è aumentata significativamente nello scorso decennio, collocandosi nel 2002 a circa il 2 per cento del prodotto mondiale, ma è rimasta altamente concentrata in pochi paesi, per lo più avanzati. Dieci paesi, tra cui spiccano gli Stati Uniti e il Giappone, effettuano quasi il 90 per cento della spesa complessiva, tra di essi compaiono solo due paesi emergenti: Cina e Corea del Sud.² Circa i due terzi della spesa in R&S è effettuata dalle imprese, la maggior parte delle quali operano nell'ambito del settore manifatturiero, in particolare nei comparti dei macchinari, dei mezzi di trasporto, in quello chimico e farmaceutico; tuttavia, negli ultimi anni, anche le imprese nel settore dei servizi hanno accresciuto la loro capacità innovativa, in particolare nel comparto delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione (tav. 1).

Anche in presenza di investimenti complessivamente scarsi in attività di R&S, i paesi emergenti possono comunque beneficiare delle innovazioni tecnologiche introdotte nei paesi più avanzati attraverso le relazioni commerciali ed economiche. La letteratura teorica e empirica ha individuato come principali canali di trasferimento e di diffusione internazionale del progresso tecnologico le importazioni di beni capitali e gli investimenti diretti esteri (IDE).³ Le importazioni di beni capitali espongono il paese importatore all'adozione di nuove tecnologie attraverso un processo di assorbimento e adattamento prevalentemente di tipo passivo, che non implica, cioè, necessariamente l'acquisizione di capacità tecnologiche atte a produrre il bene stesso, ma che tuttavia può richiedere una forza lavoro maggiormente specializzata. Gli investimenti diretti, invece, possono offrire opportunità maggiori, sia perché possono inserire il paese ricevente nella filiera produttiva di beni a più elevato contenuto tecnologico, di fatto trasferendo più direttamente know-how, sia perché, se integrate nel tessuto produttivo locale, possono facilitare la diffusione di conoscenze più generali sull'efficiente organizzazione dell'attività produttiva.^{4,5}

* Redatto da Daniela Marconi, Banca d'Italia, Servizio Studi. Le opinioni espresse riflettono quelle dell'autore e non impegnano in alcun modo la responsabilità della Banca d'Italia.

¹ La visione teorica, secondo cui l'innovazione tecnologica, e quindi anche la crescita economica nel lungo periodo, è endogena, frutto di appositi investimenti in attività di R&S, si è sviluppata e affermata a partire dal contributo pionieristico di Romer (1986).

² Stime UNCTAD (2005).

³ Un modello stilizzato è descritto in Crispolti e Marconi (2005).

⁴ Per una rassegna delle principali argomentazioni teoriche e delle analisi empiriche sul tema si vedano ad esempio Saggi (2000), Mayer (2001) e Keller (2002).

⁵ Ulteriore impulso al processo di trasferimento e diffusione delle conoscenze tecnologiche potrebbe derivare dal processo di internazionalizzazione delle attività di R&S condotte dalle imprese multinazionali: nel 2002, secondo le stime riportate dall'UNCTAD, circa i due terzi della spesa in R&S delle imprese nel mondo è stata condotta da società multinazionali. Queste ultime hanno gradualmente decentrato parte delle loro attività in R&S trasferendole dalla casa madre alle loro controllate estere; si stima che le multinazionali statunitensi conducono circa il 13 per cento dell'attività di R&S all'estero. A sostenere tale processo contribuiscono sia fattori di "spinta" sia di "attrazione". I primi traggono origine soprattutto dai costi relativamente elevati della ricerca nei paesi avanzati; i secondi risiedono nella necessità di adattare i processi produttivi e i prodotti ai mercati locali e nella crescente disponibilità di forza lavoro specializzata nei paesi emergenti. I fattori di attrazione hanno agito negli ultimi anni innalzando le attività di R&S soprattutto in Cina, Singapore, Hong Kong e Malesia.

Nell'ultimo ventennio l'esposizione delle principali aree emergenti a questi due canali di trasferimento è stata differenziata sia nella dinamica sia nell'entità. Fin dall'inizio degli anni ottanta, le economie emergenti dell'Asia hanno mostrato una capacità di attrarre gli IDE superiore a quella degli altri paesi e le loro importazioni sono state costituite, per una quota relativamente elevata, da beni capitali. In America Latina il processo di acquisizione tecnologica attraverso i due canali suddetti si è avviato solo negli anni novanta; in Africa e Medio Oriente è tuttora assai debole.⁶

La composizione settoriale degli IDE è un fattore cruciale nel determinare l'intensità dei flussi di trasferimento tecnologico. Il trasferimento è potenzialmente più elevato quando gli IDE avvengono in settori dove l'attività di R&S condotta nei paesi avanzati è particolarmente cospicua. Nei paesi asiatici la composizione settoriale degli IDE è particolarmente favorevole al processo di acquisizione tecnologica: gli investimenti tendono infatti a concentrarsi nel settore manifatturiero, e, tra i servizi, nel comparto delle TIC, in linea con il peso crescente di questa regione nelle produzioni a contenuto tecnologico medio-alto. In America Latina, invece, è cresciuta soprattutto l'incidenza degli IDE nei servizi finanziari e assicurativi, mentre quelli nel settore manifatturiero riguardano prevalentemente comparti a basso contenuto tecnologico (trasformazione alimentare e risorse naturali). In Africa e in Medio Oriente la concentrazione degli IDE nel settore estrattivo produce poche esternalità, dato l'isolamento di questo settore economico (tav. 2).

L'impulso alla crescita della PTF esercitato dalle correnti internazionali di tecnologia dipende anche dalla disponibilità, nel paese che le riceve, di forza lavoro istruita e capace non solo di adattare e utilizzare in modo efficiente le nuove tecnologie ma anche di decodificarne gli elementi taciti. La rilevanza del capitale umano è confermata dai risultati di una verifica empirica effettuata su un campione di 45 PVS in un arco temporale di venti anni (1980-2000)⁷. Tale analisi ha stimato l'elasticità della PTF alle importazioni di beni capitali e agli IDE. Per poter misurare accuratamente i canali considerati, le importazioni di beni capitali sono state disaggregate in base alla provenienza geografica, ponderandole per lo stock di R&S accumulato nei paesi tecnologicamente più avanzati (Stati Uniti, Unione Europea e Giappone) (R^M). Anche le consistenze di IDE sono state ponderate in maniera analoga (R^{IDE}).⁸ L'impatto dei due canali sulla TPF è stato poi misurato sia direttamente, sia attraverso l'interazione con il capitale umano (H^*R^M e H^*R^{IDE}), quest'ultimo, (H), è stato approssimato con il livello medio di scolarizzazione nel paese. La forma della regressione è la seguente:⁹

$$\ln PTF = \alpha_i + \delta_i + \beta_1 \ln R^M + \beta_2 H_{it} * \ln R^M + \beta_3 \ln R^{IDE} + \beta_4 H_{it} * \ln R^{IDE} + \beta_5 H_{it} + \varepsilon_{it}$$

Dai risultati ottenuti raggruppando i paesi per area geografica, (tav. 3), emerge che mentre le importazioni di beni capitali hanno un potenziale di trasferimento tecnologico che si esplica direttamente e sembra non trarre ulteriore beneficio da livelli più elevati del capitale umano, l'impatto degli IDE sulla PTF dipende in larga misura dal livello del capitale umano. In particolare, nei paesi emergenti dell'Asia, dove il capitale umano è

⁶ Si veda il cap.A4 in Banca d'Italia, Relazione annuale sul 2002, 31 maggio 2003; disponibile su www.bancaditalia.it.

⁷ Crispolti e Marconi (2005).

⁸ Per mancanza di dati per un numero sufficiente di paesi e per un arco temporale significativo, non è stato possibile disaggregare le consistenze di IDE per settore di destinazione.

⁹ I test effettuati hanno evidenziato che le variabili sono cointegrate, le stime sono state perciò condotte con il metodo Fully Modified Ordinary Least Squares (FMOLS). Per maggiori dettagli sulla costruzione delle variabili, sui risultati dei test di cointegrazione e sul metodo di stima si rimanda a Crispolti e Marconi (2005).

mediamente elevato e la composizione settoriale degli IDE è maggiormente favorevole al trasferimento tecnologico, l'elasticità totale della PTF agli afflussi di IDE risulta relativamente elevata. In America Latina, invece, mentre l'elasticità parziale agli IDE è negativa, quella totale, che include gli effetti del capitale umano è leggermente positiva, suggerendo che la sfavorevole composizione settoriale degli IDE è in parte mitigata dal livello relativamente elevato del capitale umano. Nei paesi dell'Africa e del Medio Oriente l'elasticità (parziale e totale) della PTF agli IDE è assai scarsa, riflettendo sia la sfavorevole composizione settoriale di questi ultimi, sia il basso livello del capitale umano.

Note Bibliografiche

- Crispolti, V. e D. Marconi (2005) "Technology transfer and economic growth in developing countries: an econometric analysis"; Banca d'Italia, "Temi di Discussione" n. 564.
- Keller, W. (2002), "International technology diffusion", CEPR, "Discussion Paper" n. 3133.
- Mayer, J. (2001), "Technology diffusion, human capital and economic growth in developing countries", UNCTAD, "Discussion Paper" n. 154.
- Romer, P. M. (1986) "Increasing returns and long-run growth" *Journal of Political Economy* n.94.
- Saggi, K. (2000), "Trade, foreign direct investment, and international technology transfer: A survey", World Bank, "Policy Research Paper" n.2349.
- UNCTAD (2005) *World Investment Report: Transnational corporations and the internationalization of R&D*.

**Quote sul totale della spesa in R&S delle imprese per settore di attività industriale
in Giappone, Stati Uniti e Unione europea nel periodo 1998-2002**

Settore	Paesi		
	Giappone	USA	UE
		<i>(In % del totale)</i>	
MANIFATTURIERO	92,8	65,4	83,9
<i>di cui:</i>			
Chimica e prodotti chimici	15,1	10,8	19,9
Macchinari e mezzi di trasporto	64,8	48,1	54,8
SERVIZI	4,6	33,3	13,6
<i>di cui:</i>			
Computer e attività correlate	2,1	7,9	4,1
Ricerca e sviluppo	2,0	6,5	n.a.
ALTRO	2,6	1,3	2,5
TOTALE IMPRESE INDUSTRIALI	100	100	100

Fonte: OCSE, ANBERD data base.

Tavola 1

**Composizione settoriale dello stock di investimenti diretti esteri
di Stati Uniti e Giappone per destinazione geografica nel 2000**

	Manifatturiero		Servizi		Altro	
	Stati Uniti	Giappone	Stati Uniti	Giappone	Stati Uniti	Giappone
	<i>in % del totale degli investimenti effettuati nelle aree</i>					
America latina	21,2	16,8	64,9	79,2	13,9	4,0
Sud-est asiatico	35,7	60,3	39,3	31,5	25,0	8,1
Medio oriente	21,0	22,2	37,7	8,9	41,3	68,9
Africa	14,1	32,7	13,9	59,6	72,0	7,6
Memorandum						
Mondo	40,0	40,1	50,1	55,9	27,4	3,9

Fonte: elaborazioni su dati BEA per gli Stati Uniti e del Ministero delle finanze per il Giappone.

Tavola 2

**Stime FMOLS dell'elasticità della PTF ai canali del trasferimento
tecnologico dei paesi emergenti per regione**

Variabili	Coefficienti	Asia	America Latina	Africa
		N=12; t=21	N=17; t=21	N=16; t=21
Canale importazioni di beni capitali				
$\ln R^M$	β_1	0,24***	0,22***	0,18***
$H^* \ln R^M$	β_2	-0,01	-0,01	-0,00
Canale IDE				
$\ln R^{IDE}$	β_3	0,10***	-0,11**	0,02
$H^* \ln R^{IDE}$	β_4	0,02***	0,03***	0,03***
Elasticità totale				
$\ln R^M$	$(\beta_1 + H^* \beta_2)$	0,24	0,22	0,18
$\ln R^{IDE}$	$(\beta_3 + H^* \beta_4)$	0,18	0,06	0,08
H (valore medio)		5,9	5,9	3,1
R^2 corretto		0,63	0,53	0,31

La tavola è tratta dalla tavola 3 in Crisplti Marconi (2005). La variabile dipendente è $\log(PTF)$. La regressione include le costanti paese, il trend temporale e il grado di apertura del paese e il livello di scolarizzazione come variabili di controllo. *, **, *** indicano che la variabile è significativ a un livello del 10%, del 5% e dell'1%, rispettivamente.

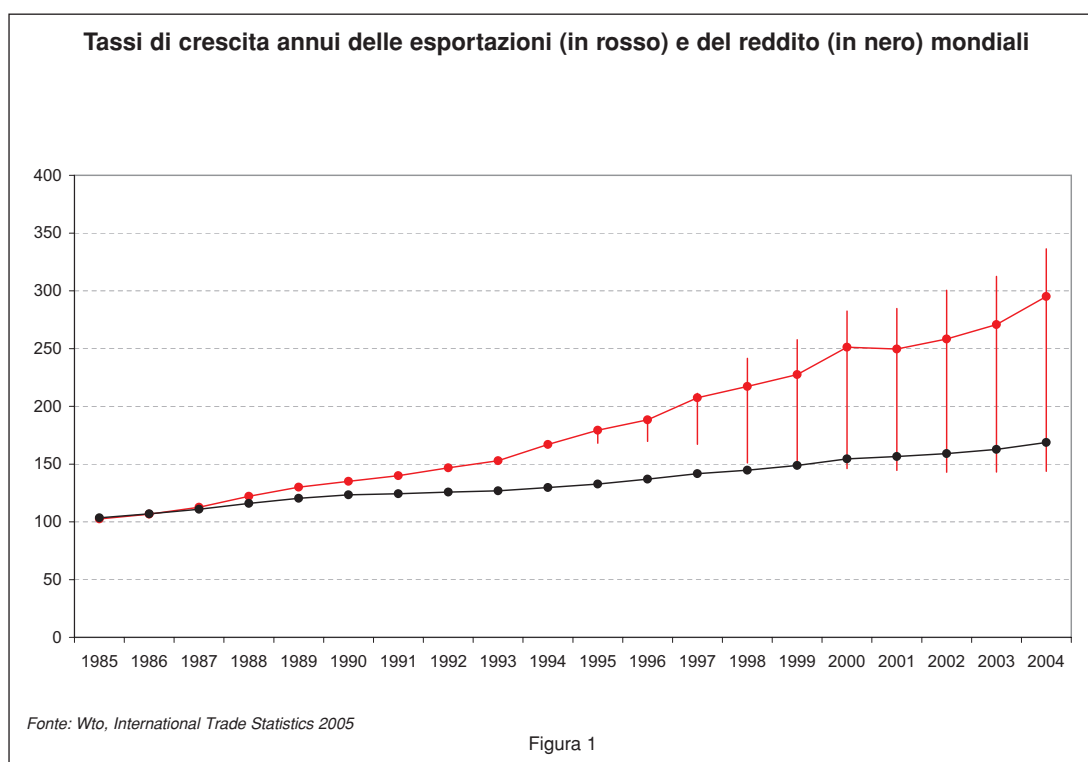
Tavola 3

GEOGRAFIA E COMMERCIO MONDIALE

di Luca De Benedictis e Giorgia Giovannetti*

Nei venti anni che ci separano dalla prima uscita del Rapporto annuale sul commercio con l'estero sia i flussi internazionali di scambi di beni e servizi che l'analisi, teorica ed empirica, degli stessi hanno cambiato alcune delle proprie caratteristiche in modo sostanziale. Ciò che è mutato non è tanto il peso del commercio mondiale sul valore della produzione¹ – il grado di apertura dell'economia mondiale – ma la struttura del fenomeno², la tipologia degli attori in campo, dei beni scambiati e, in particolar modo, il peso della dimensione spaziale nella geografia economica del commercio internazionale.

La dinamicità dei rapporti commerciali internazionali nella seconda metà del XX° secolo viene spesso descritta da una relazione tra crescita del commercio e crescita del reddito analoga a quanto rappresentato dalle due serie storiche nella figura 1.



* Luca De Benedictis, Università degli Studi di Macerata, e Giorgia Giovannetti, dirigente Area Studi Ricerche e Statistiche dell'ICE e Università degli Studi di Firenze.

¹ Il grado di apertura dell'economia mondiale si è accresciuto costantemente, ma solo a conferma di una tendenza al recupero delle relazioni economiche internazionali successiva all'epoca dei conflitti mondiali e della grande depressione.

² Per una introduzione alla dinamica della globalizzazione, sulla sua rilevanza nel XIX° e nel XX° secolo e sui suoi odierni aspetti di novità si vedano De Benedictis e Helg (2003) e Giovannetti (2005).

A partire dall'anno base 1985, il tasso di crescita medio annuo delle esportazioni mondiali è stato del 5,6 per cento, contro il 2,6 per cento del reddito e il dato del 2001 (anno in cui le esportazioni mondiali sono diminuite dello 0,6 per cento e il reddito è aumentato solo dell'1,3 per cento) risulta essere una eccezione alla regola che ricorda che l'integrazione economica dei mercati – la globalizzazione, se si preferisce – non offre la garanzia dell'inarrestabilità. Ciò che generalmente non viene messo in evidenza è che tale andamento rappresenta la tendenza media. Se, per l'appunto, osserviamo i tassi di crescita delle esportazioni dei singoli paesi o delle aree di integrazione commerciale regionale a cui aderiscono, questi mostrano una dispersione intorno al valore medio che tende a crescere nel tempo. I segmenti verticali rappresentati nella figura 1 hanno come valori estremi il tasso di crescita delle esportazioni minimo e massimo verificatosi durante l'anno corrispondente nelle diverse aree geografiche³. La dispersione è aumentata soprattutto a causa della modesta partecipazione al commercio mondiale di vaste aree economiche dell'America Latina e dell'Africa, a cui si è contrapposta una dinamica accelerata delle economie asiatiche e di quelle in transizione. In definitiva, in alcune aree del mondo (i.e America Latina e Africa) i tassi di partecipazione al commercio mondiale sono stati inferiori al tasso di crescita medio del reddito, mentre in altre (Asia ed Europa centro orientale) nettamente superiori.

Distribuzione geografica delle esportazioni e delle importazioni mondiali (di merci)

	1983	1993	2003	2004	1983	1993	2003	2004
	Esportazioni (in miliardi di \$)				Importazioni (in miliardi di \$)			
Mondo	1.838	3.670	7.342	8.907	1.881	3.768	7.623	9.250
	Quote							
Mondo	100	100	100	100	100	100	100	100
America del Nord	16,8	18,0	15,8	14,9	18,5	24,5	22,7	21,8
Stati Uniti	11,2	12,7	9,9	9,2	14,3	16,0	17,1	16,5
America Centro Meridionale	4,4	3,0	2,9	3,1	3,8	3,3	2,5	2,6
Brasile	1,2	1,1	1,0	1,1	0,9	0,7	0,7	0,7
Argentina	0,4	0,4	0,4	0,4	0,2	0,4	0,2	0,2
Europa	43,5	45,4	46,1	45,3	44,2	44,8	45,4	44,8
Economie in transizione	..	1,5	2,7	3,0	..	1,2	1,7	1,9
Africa	4,5	2,5	2,4	2,6	4,6	2,6	2,2	2,3
Sud Africa	1,0	1,0	0,7	0,5	0,8	0,5	0,5	0,6
Medio oriente	6,8	3,4	4,1	4,4	6,2	3,3	2,6	2,7
Asia	19,1	26,1	26,1	26,8	18,5	23,3	23,0	24,0
Cina	1,2	2,5	6,0	6,7	1,1	2,8	5,4	6,1
Giappone	8,0	9,9	6,4	6,4	6,7	6,4	5,0	4,9
India	0,5	0,6	0,8	0,8	0,7	0,6	0,9	1,1
Sei tigri asiatiche	5,8	9,7	9,4	9,7	6,1	9,9	8,1	8,5
Australia e Nuova Zelanda	1,4	1,5	1,2	1,2	1,4	1,5	1,4	1,4

Fonte: Wto, *International Trade Statistics*, 2005

Tavola 1

Se entriamo più nel dettaglio, dalla tavola 1 possiamo osservare come alcune aree geografiche - e al loro interno alcuni paesi - abbiano sostanzialmente modificato il proprio peso relativo negli scambi internazionali. Gli attori emergenti sono stati, come è

³ Le aree prese in considerazione corrispondono a diversi accordi di integrazione regionale: EFTA, Unione Europea, NAFTA, Patto Andino, CACM, CARICOM, MERCOSUR, CEMAC, COMESA, ECCAS, ECOWAS, SADC, WAEMU, ASEAN, GCC, SAPTA. La scelta di considerare i singoli Paesi avrebbe reso ancor più macroscopico il fenomeno.

noto, le economie asiatiche, India e Cina in particolar modo, ma anche le sei cosiddette “tigri asiatiche”⁴. Nel complesso l’Asia contribuisce ora ad un quarto del commercio mondiale di beni, partendo da una quota inferiore ad un quinto venti anni fa (nonostante la diminuzione di peso del Giappone negli ultimi anni). Rientrano fra le aree decisamente dinamiche, nel periodo considerato, le economie in transizione dell’Est Europa, che in pochi anni hanno raddoppiato sia le proprie esportazioni che le proprie importazioni. Altre aree hanno mantenuto la propria quota in modo pressoché stabile: l’Europa innanzi tutto, con una quota intorno al 45 per cento ma anche l’Australia e la Nuova Zelanda. Gli Stati Uniti hanno ridotto la propria quota sul volume di esportazioni aumentando nel contempo, seppure in modo oscillante, la propria quota di importazioni⁵. Infine, l’America centro-meridionale, l’Africa, il Medio Oriente e il Giappone hanno ridotto la propria partecipazione in entrambe le direzioni di flusso.

La liberalizzazione degli scambi, favorita dalla contrazione dei costi di trasporto ma, principalmente, da una politica di apertura dei mercati nazionali sia a livello multilaterale che a livello regionale, ha dunque agito in modo non esattamente simmetrico in questi venti anni. Lo svilupparsi del processo di frammentazione della produzione, il diffondersi di tipologie di impresa a carattere multinazionale e la dinamica dei servizi tradeable ha coinvolto alcune aree geografiche in modo prevalente, rafforzando la convinzione degli economisti che la dimensione spaziale sia oramai un elemento imprescindibile nelle analisi dei flussi di commercio internazionale. A partire dai primi contributi di Krugman (1991), sino alle odierne sistematizzazioni della letteratura da parte di Fujita, Krugman, Venables, (1999), Fujita e Thisse (2002) e Baldwin et al. (2003), il peso della distribuzione spaziale della domanda e dei fattori della produzione nel determinare le opportunità di localizzazione della produzione, definendo implicitamente i flussi di interscambio tra le diverse aree geografiche coinvolte, ha progressivamente sopravanzato la spiegazione della determinazione dei flussi bilaterali di scambio tra paesi basate sulla teoria dei vantaggi comparati.

L’equivalente empirico di tale cambiamento di prospettiva teorica è l’affermarsi del modello gravitazionale come formulazione esplicativa degli scambi internazionali bilaterali (Evenett e Keller, 2002). L’elemento caratteristico del modello gravitazionale, costituito dall’influenza della distanza nel ridurre il volume di interscambio tra due paesi, ha raggiunto nelle formulazioni più recenti, come quelle di Anderson e van Wincoop (2003) e di Feenstra (2004), una rappresentazione formale relativamente più complessa della semplice distanza sferica tra paesi. Ciò che risulta avere un potere esplicativo particolarmente rilevante non è solo la distanza in sé, in termini assoluti⁶, ma, piuttosto, la distanza relativa di un Paese dal network di relazioni commerciali

⁴ Corea, Singapore, Malesia, Indonesia, Taiwan, e Hong Kong.

⁵ La quota delle esportazioni statunitensi è passata dall’11 al 9 per cento, mentre quella delle importazioni è salita dal 14,3 a circa il 16,5 per cento. Questi andamenti hanno contribuito ad ampliare il disavanzo corrente USA, che ha raggiunto il 6 per cento del PIL. Gli squilibri finanziari, con il deficit USA bilanciato da forti avanzi del Giappone e dei paesi emergenti dell’Asia sono uno dei fenomeni salienti dell’ultimo decennio.

⁶ In base all’analisi della letteratura sul ruolo della distanza negli scambi bilaterali di Disdier e Head (2004) il peso della distanza in termini assoluti rimane comunque elevato. Il coefficiente medio risulta essere intorno all’uno, il che vuole dire che raddoppiando la distanza tra paesi il flusso commerciale in beni e servizi si dimezza, *ceteris paribus*.

mondiali, ciò che viene definito *remoteness* o *isolamento relativo nazionale*. In base a tale formulazione, l'intensità degli scambi internazionali di un Paese dipenderà anche dall'intensità degli scambi dei propri vicini. Maggiori questi ultimi, maggiore la prima.

La geografia dei processi di integrazione regionale

Alla luce di quanto evidenziato dalla ricerca economica è possibile quindi guardare ai processi di integrazione regionale sotto una luce diversa. Tra il 1985 e il 2005 il numero degli accordi dichiarati all'Organizzazione Mondiale per il Commercio è decuplicato e ciò è accaduto nella fase di maggiore liberalizzazione degli scambi a livello multilaterale. La spiegazione maggiormente condivisa sul proliferare di accordi commerciali regionali risiede negli evidenti costi di coordinamento (e quindi di difficoltà decisionale) di una istituzione internazionale composta da 149 membri, i quali devono giungere ad una posizione di mediazione consensuale su una crescente varietà di tematiche associate alla liberalizzazione degli scambi internazionali. Vi è però una spiegazione complementare: gli accordi di integrazione regionale, anche quelli a carattere bilaterale, riducono il grado di *remoteness* dei singoli paesi e quindi hanno un effetto, seppur indiretto, di promozione degli scambi.

In questo quadro, i fenomeni di riallocazione internazionale della produzione hanno giocato un ruolo particolarmente importante (Asian Development Outlook, 2006). La complementarietà tra accordi regionali e frammentazione della produzione in paesi contigui⁷ ha portato ad un incremento dell'importanza dei flussi economici intra regionali. Questi possono essere valutati in termini di struttura dei flussi e di andamento tendenziale dei medesimi, oltre che in base alla natura dei prodotti scambiati.

L'importanza degli scambi intra-regionali spesso si misura con la quota di commercio intra regionale, vale a dire il rapporto fra le esportazioni intraregionali e quelle totali della regione. La tavola 2 mostra che l'Asia ha raggiunto nell'ultimo decennio un livello di integrazione superiore al 50 per cento, simile a quello dell'Unione Europea (cfr. anche Kawai, 2005; ADO, 2006), in gran parte trainato dal crescente flusso di Investimenti Diretti Esteri. Anche l'America Latina mostra un processo di integrazione commerciale, soprattutto negli anni novanta, anche se in questo caso gli scambi potrebbero essere stati spinti da accordi di integrazione regionale (il patto Andino e il Mercosur) più che dalla costituzione di filiere produttive internazionali finalizzate allo sfruttamento di vantaggi associati al basso costo del lavoro locale. Tra le economie avanzate l'integrazione regionale ha raggiunto punte superiori al 60 per cento.

⁷ In alcuni casi la delocalizzazione in paesi partner di Accordi Regionali risulta conveniente in base alla necessità di produrre beni caratterizzati da un determinato 'contenuto nazionale' che, anche se prodotti all'estero, con un ammontare minimo di input "domestici", continuano ad essere considerati locali e quindi godono di un trattamento preferenziale.

Quota dei flussi commerciali intra-regionali sulle esportazioni totali di merci della regione

Aree	Media 1985-1989	1990	1995	2000	2004
Nord America	46,7	34,2	36,0	55,8	56,0
America Centro-Meridionale	..	14,1	20,8	26,1	23,1
Mercosur	8,5	8,9	20,4	21,0	12,6
Patto Andino	4,8	4,2	12,2	8,9	9,3
Europa	73,2	73,7
UE 25	65,1*	64,9*	68,9*	67,4	67,4
Altri paesi europei	5,9	6,3
CSI	20,0	20,7
Africa	..	6,0	10,0	9,4	10,0
Medio Oriente	..	6,4	8,0	5,6	5,5
Asia	..	42,0	50,9	48,8	50,3
Asean	..	20,1	25,5	24,0	23,1

* dato dell'UE15

Fonte: WTO, *International Trade Statistics*, 1997 e 2005 e ADO 2006

Tavola 2

La quota di esportazioni (o importazioni) intra-regionali sul totale degli scambi è tuttavia difficilmente utilizzabile per i confronti internazionali in quanto è condizionata dal numero di paesi compresi in ogni regione e dalle loro dimensioni.⁸

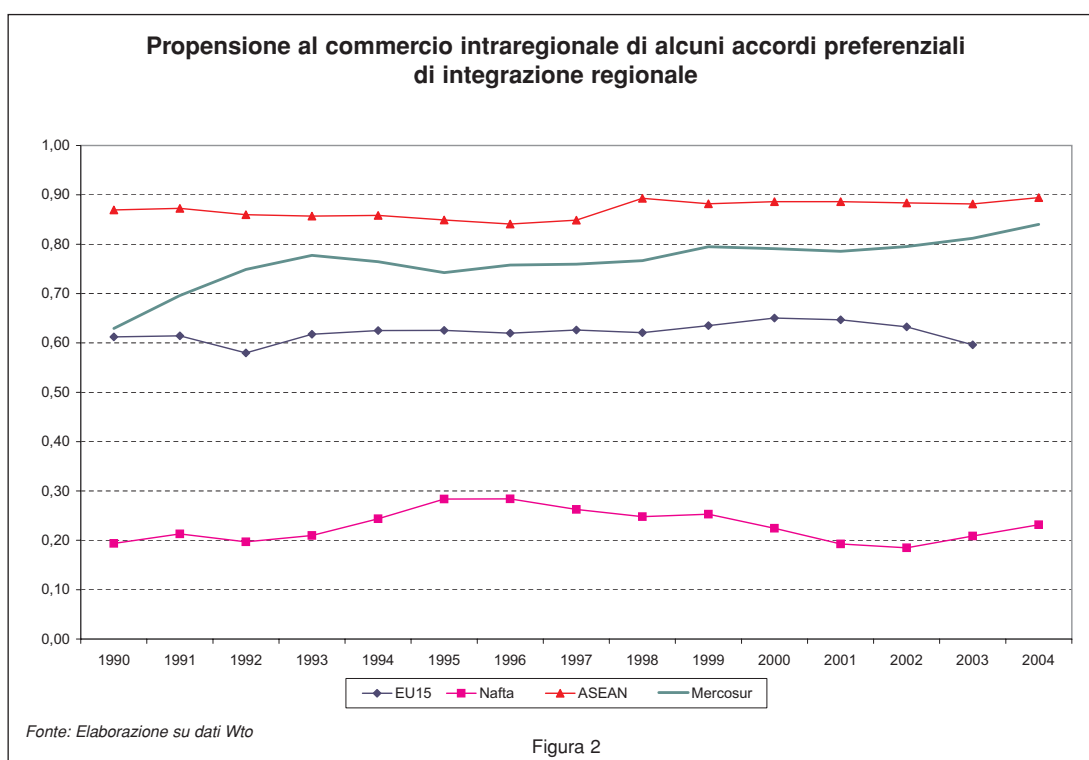
Indicazioni simili a quelle ottenute dalla semplice analisi della percentuale di esportazioni intra-area si ottengono anche costruendo un indice di intensità del commercio intra-regionale, legato ai modelli gravitazionali⁹. La figura 2 confronta la propensione al commercio intra regionale di quattro regioni mettendo in evidenza che Asean e Mercosur hanno una propensione relativa molto più elevata di quella dei paesi sviluppati e crescente anche nella seconda metà degli anni 90. L'Unione Europea a 15 membri ha invece leggermente ridotto tra il 1990 e il 2005 la sua quota di commercio intra-area e il NAFTA ha la propensione nettamente più bassa (vedi figura 2). D'altra parte, i nuovi membri dell'Unione Europea, (non rappresentati nella figura 2) dopo aver ridotto in modo assai rilevante il proprio commercio intra-area tra il 1990 e il 2000, lo hanno visto incrementarsi nuovamente a partire dal 2000, mostrando una minor tendenza al realizzarsi di una struttura dominata da un centro attrattore di flussi commerciali dalla periferia e dalle scarse connessioni commerciali periferiche (De Benedictis, De Santis, Vicarelli, 2005).

Secondo l'indicatore di intensità di commercio intra regionale utilizzato (Iapadre, 2006), i paesi che maggiormente accrescono il peso del commercio intra-area sono quelli che abbiamo identificato nella tabella come quelli più dinamici e come quelli tra i meno dinamici. Tale apparente controsenso si spiega, oltre che con il differente valore assoluto del fenomeno nelle due diverse aree a confronto, soprattutto con la diversa causa del comune andamento. Mentre in America Latina la crescita del commercio regionale è dovuta alla contrazione del peso complessivo del continente latino americano nel commercio mondiale, nei paesi asiatici il commercio intra-area ed extra-area sono cresciuti di pari passo. Tale simultaneo dinamismo ha notevolmente contribuito a diminuire il livello di remoteness del continente asiatico e ha spostato il perno del commercio mondiale da ovest ad est, dall'Atlantico al Pacifico¹⁰.

⁸ Per una critica dell'uso dei semplici rapporti come la quota del commercio intra regionale sul commercio mondiale si veda Anderson e Norheim (1993); per un indicatore di intensità del commercio intra regionale alternativo si veda Iapadre, (2006).

⁹ L'indice da noi utilizzato è in realtà il rapporto tra l'indice di introversione e il grado di apertura al commercio internazionale; ciò permette di normalizzare e rende più semplice il confronto. Si veda per ulteriori approfondimenti Iapadre (2006).

¹⁰ Questi sviluppi hanno un ovvio corrispettivo sul fronte degli Investimenti Diretti Esteri, che si sono progressivamente riorientati verso le più dinamiche economie asiatiche.



Settori e specializzazione

Questi cambiamenti sono in parte attribuibili ad una ricomposizione settoriale del valore del commercio mondiale e al conseguente vantaggio relativo per quei paesi esportatori dei beni di cui è venuta ad incrementarsi la domanda mondiale¹¹. Come si osserva nella tavola 3, per i beni è aumentato il peso del settore chimico, degli autoveicoli e dell'acciaio, a discapito di settori tradizionali come il tessile e l'abbigliamento e settori avanzati come le macchine per ufficio e la telecomunicazione; nei servizi è cresciuto il peso dei servizi commerciali esclusi i trasporti e il turismo; tuttavia tale mutamento non è certo così sostanziale da giustificare un riorientamento geografico del commercio internazionale. Nuovamente, i vantaggi comparati sembrano non essere l'unica spiegazione possibile della struttura del commercio mondiale e dei suoi mutamenti.

Ovviamente, la ridotta disaggregazione settoriale presentata nella tavola 3 non esalta gli avvenuti mutamenti, i quali, se contigui in termini di interconnessione settoriale, possono essere tali da dar luogo ad un mutamento intra-settoriale che non viene evidenziato nella rappresentazione del dato.

Il punto è però un altro: macro trasformazioni strutturali nelle caratteristiche settoriali non sono così evidenti. Ovverosia, un mutamento nella specializzazione dei paesi che, al crescere del reddito, delle capacità tecnologiche e delle caratteristiche

¹¹ Poiché l'analisi riguarda il valore dell'interscambio, l'effetto nel mutamento nei prezzi internazionali dei beni è una delle determinanti delle variazioni nei dati, ciò è particolarmente vero per il settore dell'energia e delle macchine per ufficio e per la telecomunicazione.

della domanda mondiale, passi da produzioni tradizionali a produzioni in settori più avanzati, con un risultante corrispettivo nella struttura del commercio internazionale, non sembra essere così evidente. Ma, se la spiegazione dei cambiamenti nella struttura geografica del commercio mondiale non è in un mutamento epocale, nella specializzazione internazionale allora qualche altro fenomeno deve essere in atto.

Composizione settoriale del commercio mondiali: merci e servizi

	1985	1995	2000	2004
Commercio di merci (in miliardi di \$)	1.954	4.934	6.186	8.907
	quota su esportazioni di merci (%)			
Prodotti agricoli	13,7	11,8	8,8	8,8
alimentari	10,4	9,1	6,9	7,0
materie prime	3,3	2,8	1,9	1,8
Minerali e prodotti energetici	21,9	10,5	13,9	14,4
Manufatti	61,2	74,4	74,9	73,8
ferro e acciaio	3,6	3,0	2,3	3,0
chimici e farmaceutici	7,8	9,6	9,3	11,0
altri semi-manufatti	6,4	7,9	7,3	7,1
macchinari e mezzi di trasporto	31,0	38,9	41,8	39,0
autoveicoli	nd	9,2	9,2	9,5
macchine per l'ufficio e ICT	nd	12,2	15,4	12,7
altre macchine	nd	17,2	17,1	nd
tessile	2,8	3,1	2,5	2,2
abbigliamento	2,5	3,2	3,1	2,9
altri manufatti	7,1	8,7	8,6	8,6
Servizi commerciali (in miliardi di \$)	380,1	1.246,5	1.435,0	2.125,0
	quota su esportazioni di servizi commerciali (%)			
trasporti	nd	25,2	23,4	23,6
viaggi	nd	33,6	32,0	29,4
altri servizi commerciali	nd	41,2	44,5	47,0

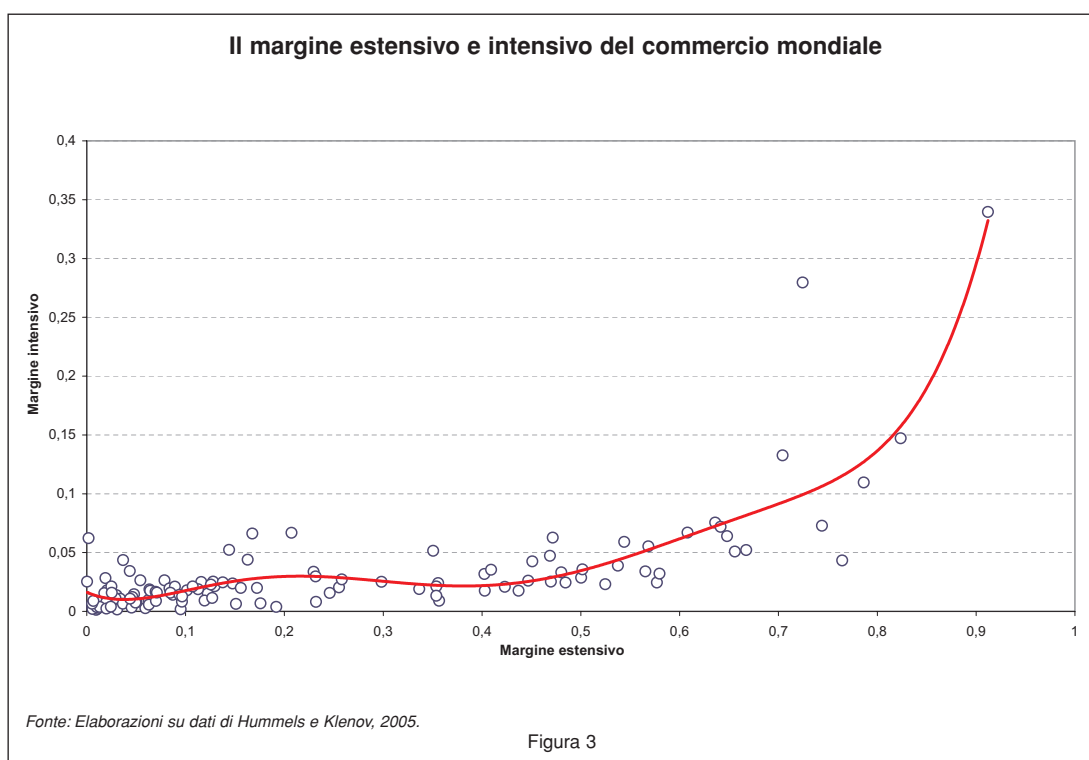
Fonte: WTO, Annual Report 1996, tavola ii.2 ; International Trade Statistics 2001 e 2005, Tavole IV.1 e IV.2

Tavola 3

Margine estensivo, margine intensivo, inclusione o qualità?

Per definizione, in termini aggregati, il volume del commercio mondiale varia a seconda di tre diverse componenti: il numero di paesi coinvolti negli scambi mondiali, il numero di beni in cui ogni paese commercia internazionalmente e il valore dell'interscambio per ogni bene considerato. Così come è comune negli studi più recenti, chiameremo la prima componente inclusione, la seconda margine estensivo e la terza margine intensivo.

Nella recente analisi di Hummels e Klenov (2005) si evidenziano due fatti sostanziali che contribuiscono a fornire una possibile spiegazione ai mutamenti nella struttura geografica del commercio mondiale. Il primo è che al crescere del reddito pro capite di un paese cresce rapidamente il margine estensivo del commercio internazionale: il paese produce, esporta e importa più beni. Il secondo è che vi è un legame crescente e non lineare – evidenziato nella figura 3, dove le osservazioni indicano il valore per ogni singolo paese nel 1995 – tra margine intensivo ed estensivo: i paesi che commerciano in più beni sono anche quelli che commerciano maggiormente, ma la crescita del margine intensivo avviene solo dopo un certo livello del margine estensivo.

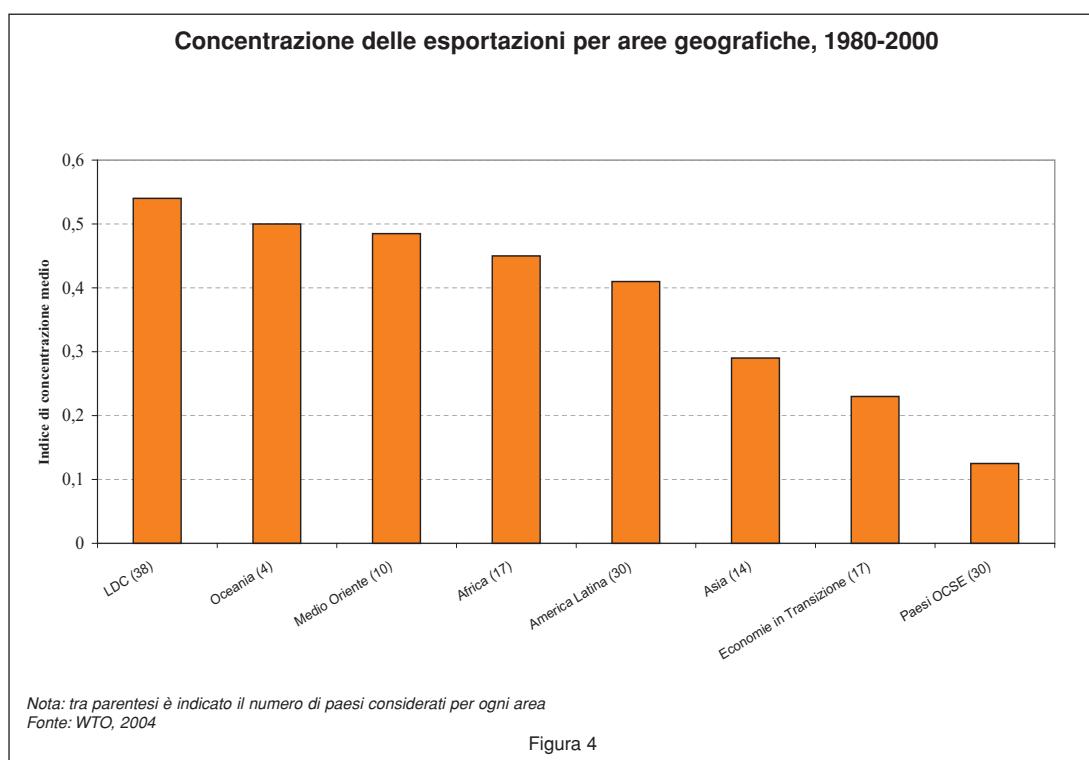


Se il fenomeno viene osservato dal lato delle importazioni, l'aumento del margine estensivo è in grado di contribuire alla crescita della produttività e del reddito attraverso l'acquisizione di varietà di beni intermedi. L'incremento delle varietà di beni, contribuisce alla crescita economica e, contemporaneamente, al commercio mondiale.

A questo fenomeno se ne aggiungono due altri di rilevanza diversa: l'aumento dell'inclusione e l'aumento nella qualità dei beni. Helpman, Melitz e Rubinstein (2006) hanno mostrato come, in fondo, il primo fenomeno sia assai meno rilevante di quanto non sembri in apparenza. La struttura degli scambi bilaterali non sembra aver mutato drammaticamente le sue caratteristiche di network di relazioni tra paesi: i paesi che avevano relazioni bilaterali agli inizi degli anni '80 le hanno sostanzialmente mantenute nei primi anni del 2000. Ciò che è mutato è nuovamente il margine estensivo dello scambio, a sua volta accompagnato da un incremento nella qualità dei beni scambiati.

Nuovamente, il cambiamento non è stato simmetrico. Come possiamo osservare dalla figura 4, i paesi che presentano, negli anni da noi considerati, un grado di specializzazione più elevato – o in altri termini, una maggiore concentrazione settoriale delle esportazioni¹² – sono anche i paesi meno dinamici in termini di flussi commerciali. I paesi con un minor indice di concentrazione delle esportazioni, ovvero sia con un margine estensivo maggiore – i paesi dell'Asia, le economie in transizione e quelli industrializzati – sono quelli che maggiormente contribuiscono al volume di scambi mondiali e alla sua dinamica recente.

¹² L'indice di concentrazione utilizzato è l'indice di Gini settoriale delle esportazioni, 3 digit SITC



Conclusioni

In questi venti anni di analisi di flussi commerciali, la maggior disponibilità di dati di commercio internazionale bilaterale ad un elevato grado di disaggregazione settoriale ha permesso il passaggio dell'economia del commercio internazionale da una disciplina puramente teorica ad una in cui il peso dell'analisi empirica è ormai divenuto sostanziale. Gli elementi a cui più recentemente tale analisi ha rivolto maggiore attenzione nell'identificare le cause dei mutamenti nella struttura geografica del commercio mondiale sono la riduzione della remoteness e la crescita del margine estensivo degli scambi. I paesi che sono stati al centro di tali mutamenti sono infatti quelli intorno ai quali si sta riorientando la struttura geografica del commercio mondiale, con uno spostamento dell'asse portante dall'ovest all'est del mondo.

Bibliografia

Anderson, K. E H. Norheim (1993), "From imperial to regional trade preferences: its effect on Europe's intra- and extra-regional trade", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129, 1, 78-102.

Asian Development Outlook (2002), "Preferential Trade Agreements in Asia and the Pacific", Oxford University Press.

Asian Development Outlook (2006) disponibile sul sito <http://www.adb.org/Documents/Books/ADO/>

Anderson J.E. e van Wincoop E. (2003), "Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle", *American Economic Review*, 93, 1, 170-192.

- Baldwin R.E., Forslid R., Martin P., Ottaviano G.I.P., Robert-Nicoud F. (2003), "Economic Geography and Public Policy", Princeton University Press, Princeton.
- De Benedictis L. e R. Helg (2003), "Globalizzazione", *Rivista di Politica Economica*, 92, 2, 139-209.
- De Benedictis L., R. De Santis Roberta e C. Vicarelli (2005), "Hub-and-Spoke or else? Free trade agreements in the 'enlarged' European Union", *The European Journal of Comparative Economics*, 2, 2, 245-260.
- Disdier A.C. e Head K. (2004), "The Puzzling Persistence of the Distance Effect on Bilateral Trade", *Centro Studi Luca D'Agliano - Development Studies Working Papers*, ottobre, 189.
- Evenett S. e Keller W. (2002), "On Theories Explaining the Success of the Gravity Model", *Journal of Political Economy*, 110, 281-316.
- Feenstra R.C. (2004), "Advanced International Trade: Theory and Evidence", Princeton University Press, capitolo 3.
- Fujita M., Krugman, P.R., Venables, A.J. (1999), "The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade", MIT Press, Cambridge (MA).
- Fujita M. e J. Thisse (2002), "Economics of Agglomeration; Cities, Industrial Location and Regional Growth", Cambridge University Press, Cambridge.
- Giovannetti G. (2005), "Globalizzazione", *Enciclopedia Treccani*, Roma.
- Helpman E., M. Melitz e Y. Rubinstein (2006), "Trading Partners and Trading Volumes", mimeo.
- Hummels D. e P. J. Klenow (2005), "The Variety and Quality of a Nation's Exports", *American Economic Review*, 95, 3, 704-722.
- Iapadre, L. (2006), "Regional Integration Agreements and the Geography of World Trade: Statistical Indicators and Empirical Evidence", in P. De Lombaerde (a cura di), *Assessment and Measurement of Regional Integration*, Routledge, London.
- Kawai M. (2005) "East Asian Economic Regionalism: Progress and Challenges", *Journal of Asian Economics*, 16, 29-55
- Krugman P. (1991), "Geography and Trade", MIT Press, Cambridge (MA).
- WTO (2004), "Income volatility in small and developing economies: export concentration matters", Ginevra.

1986-2006: VENT'ANNI DI PREZZI DEL PETROLIO

di Marzio Galeotti*

1. Introduzione

Nonostante il recente andamento altalenante i prezzi del petrolio greggio in dollari restano attualmente ai massimi livelli storici. Ad aprile 2006 il prezzo spot dei greggi di riferimento, WTI e Brent dated, ha sfondato quota 70 dollari al barile ed è sembrato deciso a non arrestare la propria corsa. Il prezzo future del greggio quotato al mercato NYMEX saliva fino al livello di 75 dollari. A fine maggio il prezzo ripiegava un poco mantenendosi comunque attorno 70 dollari al barile. Solo un anno prima il greggio leggero era trattato intorno ai 50 dollari dopo aver raggiunto una punta di 58 agli inizi di aprile. Decisamente lontani sono i tempi del dicembre 1998 in cui il prezzo del WTI era di soli 11,35 dollari (e del Brent addirittura di 9,8 dollari).

Vent'anni fa, nel 1986, il livello era un poco più alto: ad aprile di quell'anno il prezzo era poco meno di 13 dollari. Se limitiamo l'attenzione al prezzo in termini nominali e guardiamo alla media dell'anno (tavola 1), anziché ai valori puntuali settimanali o mensili, notiamo che il prezzo del petrolio si riduceva di 2,5 volte nell'arco di sette anni in occasione del "controschoc", passando da 36 a 14 dollari nei sette anni che vanno dal 1980 al 1986. Vent'anni dopo il prezzo del petrolio è aumentato di 2,2 volte, da 24 a 55 dollari nei cinque anni dal 2001 allo scorso anno.

Due periodi a distanza, appunto, di venti anni l'uno dall'altro in cui si manifestano importanti escursioni del prezzo del greggio, di dimensioni simili, anche se di intensità diversa e soprattutto di segno opposto. In mezzo altre oscillazioni.

Le due decadi 1986-2006 offrono l'occasione per ripercorrere l'evoluzione del mercato internazionale del petrolio tra questi due estremi, uno "iniziale" fatto di bassi e calanti prezzi, e uno "finale" fatto di prezzi crescenti. In questo percorso vi è l'occasione per esaminare eventuali analogie e differenze tra i due periodi.

2. La storia precedente

E' difficile parlare degli eventi degli ultimi venti anni senza fare un necessario riferimento ai due grandi shocks petroliferi degli anni settanta. Soprattutto il 1986 rappresenta il culmine di una tendenza iniziata alcuni anni prima. E' perciò utile, se non necessario, partire con uno sguardo alla storia "precedente". Lo facciamo con l'aiuto del grafico 1 che riproduce il prezzo nominale del petrolio dal 1970 ai giorni nostri, con l'avvertenza che dal dopoguerra all'inizio degli anni settanta la dinamica dei prezzi era stata assai modesta.

* Ordinario di Economia politica e di Economia dell'energia e dell'ambiente nell'Università di Milano, Fondazione Eni Enrico Mattei e lavoce.info.

Il periodo del dopoguerra pre-embargo (1948-1972). Durante il periodo che va dal 1948 agli anni '60 i prezzi del crudo oscillavano tra i 2.5 e i 3 dollari per barile. Il livello di 3 dollari fu toccato nel 1957. Se valutato però a prezzi costanti (del 2003) del petrolio si ha un quadro molto differente, con prezzi dell'ordine di 15-13 dollari.

Dal 1958 al 1970 i prezzi restano stabili sui 2 dollari per barile, ma in termini reali decrescono da circa \$13 a meno di \$9. Questa riduzione viene accentuata nel 1971-72 dalla debolezza del dollaro.

Nel 1969 veniva costituita l'Organizzazione dei paesi esportatori di petrolio – OPEC – dai cinque paesi fondatori, Iran, Iraq, Kuwait, Arabia Saudita e Venezuela. Entro il 1971 sei altre nazioni erano entrate a far parte dell'organizzazione: Qatar, Indonesia, Libia, Emirati arabi uniti, Algeria e Nigeria. Dal suo avvio fino al 1972 i paesi membri sperimentarono un continuo declino nel potere d'acquisto del barile di petrolio.

Complessivamente nel periodo successivo alla fine della guerra i paesi esportatori avevano conosciuto una domanda crescente per il loro prodotto ma accompagnata da una perdita del 40 per cento di potere d'acquisto del barile di petrolio.

Nel marzo 1971 l'ago della bilancia del potere sul mercato del petrolio cambiò, spostandosi dagli Stati Uniti (Texas, Oklahoma e Louisiana) verso l'OPEC. Due anni più tardi si avrebbe avuto una nozione precisa della capacità da parte di quella Organizzazione di influenzare i prezzi del crudo.

Il primo shock: la guerra dello Yom Kippur e l'embargo del petrolio arabo (1973-1978). Nel 1972 il prezzo del petrolio era di circa 3 dollari a barile, a fine 1972 era quadruplicato a quasi 12 dollari. La guerra dello Yom Kippur era iniziata con un attacco di Siria ed Egitto a Israele il 5 ottobre 1973. Il 19 ottobre diverse nazioni arabe, tutte alleate degli Stati Uniti, imponevano a Usa e Olanda un embargo per il loro appoggio a Israele, tagliando la produzione di 5 milioni di barili/giorno (b/g/), anche se 1 milione fu immesso da altri paesi. Nel complesso il mercato mondiale si trovò con 4 milioni di b/g in meno, il 7 per cento del totale.

Sebbene l'embargo fosse durato solo due mesi e la riduzione dell'offerta fosse stata tutto sommato contenuta, con un aumento del 400 per cento del prezzo in sei mesi l'estrema sensibilità dei prezzi a carenze di offerta divenne manifesta a tutto il mondo.

Una volta tolto l'embargo la teoria suggerirebbe che i prezzi tornino al loro livello precedente. Questi invece restarono elevati: dal 1974 al 1978 i prezzi mondiali del greggio oscillarono da \$11.5 a \$13.5 al barile. Aggiustato per l'inflazione il prezzo mostrò un moderato declino durante tale periodo. La domanda mondiale di petrolio dapprima declinò in seguito a processi di sostituzione, risparmio energetico e ridotta crescita economica. Tuttavia essa continuò poi la sua crescita a mano a mano che le economie dei paesi consumatori assorbivano l'impatto dello shock energetico.

L'incremento nel prezzo del petrolio tra il 1973 e il 1981 sarebbe probabilmente stato più contenuto se non fosse stato per la politica energetica statunitense nel periodo post-embargo. Gli USA imposero infatti dei controlli sui prezzi del petrolio domestico nel tentativo di attenuare l'impatto dell'aumento registrato nel 1973-74. Una simile politica calmieratrice impedì che i consumatori subissero interamente gli

effetti dei più alti prezzi del petrolio, risultando in più contenuti consumi, le automobili sarebbero diventate più presto più efficienti in termini di chilometraggio percorso per litro di benzina, le abitazioni e gli edifici commerciali avrebbero beneficiato di un migliore isolamento e si sarebbero registrati incrementi nell'efficienza energetica del settore industriale. Di conseguenza gli USA sarebbero divenuti meno dipendenti dalle importazioni negli anni 1979-80 e gli incrementi di prezzo conseguenti alle interruzioni di offerta da parte di Iran e Iraq sarebbero stati notevolmente più contenuti. Il risultato prevedibile fu invece che la produzione americana si ridusse, la domanda domestica di petrolio aumentò e conseguentemente anche le importazioni americane.

Il secondo shock: la crisi in Iran and Iraq (1979-1981). Gli eventi in Iran e Iraq condussero ad un altro round di aumenti del prezzo nel 1979-1980. La rivoluzione iraniana ebbe l'effetto di tagliare da 2 a 2.5 milioni di b/g la produzione tra il novembre 1978 e il giugno 1979. Vi fu un momento in cui la produzione quasi cessò. Quando a settembre 1980 l'Iraq invase l'Iran la produzione congiunta delle due nazioni era di solo 1 milione b/g, 6.5 milioni in meno dell'anno precedente, cosicché la produzione mondiale aveva perso il 10 per cento del totale relativamente all'anno prima. La combinazione della rivoluzione iraniana e la guerra Iraq-Iran indusse un più che doppio aumento del prezzo da \$14 nel 1978 a \$35 per b/g nel 1981. A 25 anni di distanza la produzione dell'Iran è ancora pari a due terzi del livello raggiunto sotto lo Shah Reza Pahlavi. In termini reali il livello raggiunto dal prezzo del petrolio in quell'anno non è ancora stato eguagliato, anche se oggi siamo prossimi a quei livelli.

I tagli di produzione del primo shock petrolifero avevano fatto ritenere che l'OPEC era diventato un potente cartello. In realtà raramente l'organizzazione è stata efficace nel controllare il prezzo del greggio. Sebbene si parli comunemente di cartello, in realtà è spesso mancata la capacità di fare rispettare le quote di produzione. Durante il periodo 1979-80 di rapidi aumenti del prezzo il ministro del petrolio saudita Yamani aveva messo ripetutamente in guardia gli altri membri circa il fatto che prezzi troppo alti avrebbero ridotto la domanda. Ma era stato inutile. La reazione dei consumatori volta al risparmio e all'efficienza energetica e una recessione globale portarono esattamente ad una riduzione della domanda che fece crollare i prezzi. Ma mentre la recessione fu transitoria gli altri effetti furono permanenti, cosicché a prezzi bassi non corrispose un'accresciuta domanda di petrolio in linea con le attese.

Va anche osservato che questo shock fu forse il primo episodio – cui ne seguirono altri – in cui fattori geopolitici influenzarono il prezzo del greggio. Fu infatti il panico conseguente allo scontro armato e l'accumulo precauzionale di scorte a fare lievitare il prezzo spot del petrolio. In realtà i prezzi contrattuali OPEC erano molto inferiori, specialmente quelli praticati dall'Arabia saudita. Questi prezzi erano fissati dai membri dell'OPEC, e non dal mercato.

I prezzi elevati comportarono anche un'aumentata attività di esplorazione e produzione al di fuori dell'OPEC. Dal 1980 al 1986 la produzione non-OPEC aumentò di 10 milioni di b/g. L'OPEC si ritrovò con una minore domanda ed una

maggior offerta al di fuori del suo territorio. La riduzione del prezzo dopo il 1981 era da ricondurre a due altri fattori: uno era la deregolamentazione del prezzo negli Stati Uniti, l'altro era la condotta dell'OPEC.

Gli anni dell'abbondanza (1982-1986). Dal 1982 al 1985 l'OPEC cercò di fissare le quote di produzione ad un livello sufficientemente basso da stabilizzare il prezzo del petrolio. Questi tentativi fallirono poichè molti membri dell'organizzazione finirono per produrre in eccesso rispetto ai propri impegni. Durante questo periodo l'Arabia Saudita svolse il ruolo di "swing producer", tagliando la propria produzione per contenere la libera caduta dei prezzi. Nell'agosto del 1985 i Sauditi si stancarono di svolgere questa funzione. Essi legarono i propri prezzi a quelli del mercato spot ed all'inizio del 1986 aumentarono la produzione da 2 a 5 milioni di b/g, con il risultato che il prezzo del greggio precipitò a 10 dollari a metà anno.

3. 1986-2006: Vent'anni di storia

I venti anni trascorsi si aprono con un prezzo del petrolio a livelli minimi, come non se ne erano più visti dai tempi del primo shock petrolifero.

La calma prima della tempesta (1987-1991). Nel 1987 si assisteva a una certa ripresa del prezzo che si riportava a livello di 18 dollari, l'obiettivo dell'accordo in seno all'OPEC del dicembre 1986. Quattro i fattori responsabili di questo fatto: importanti danni agli impianti iracheni ed iraniani, un maggiore rispetto da parte dei membri OPEC delle proprie quote di produzione, una riduzione della produzione non-OPEC, ed un aumento della domanda internazionale di petrolio.

Dopo una nuova riduzione i prezzi ripresero a salire nel 1989 con un incremento della quota di mercato dell'OPEC e raggiunsero il picco di 40 dollari al barile allorchè nell'agosto del 1990 l'Iraq invase il Kuwait. Il mondo perse in un colpo 4.5 milioni di b/g, ma l'Arabia Saudita, insieme ad altri paesi produttori, fu in grado di compensare tale perdita. Sebbene i prezzi del petrolio fossero rimasti relativamente alti durante la Guerra del golfo il successivo declino della domanda mondiale e la recessione dell'economia americana portarono ad una riduzione dei prezzi nel 1991. Nello stesso anno le Nazioni Unite imponevano un embargo sul petrolio iraqeno; questo non raggiunse più il mercato internazionale legalmente fino al 1996. L'embargo fu poi tolto nell'aprile del 2003 quando gli Stati Uniti invasero l'Iraq.

Il post-Guerra del golfo (1992-1997). Una combinazione di fattori indussero un calo del prezzo del petrolio nel 1993: tra questi l'atteso ritorno della produzione iraqena sul mercato mondiale, un incremento del petrolio del Mare del Nord e una domanda mondiale debole. Due anni più tardi il ciclo del prezzo volse all'insù. L'economia americana era forte e la regione dell'Asia-Pacifico conosceva un notevole boom economico. Come mostra il grafico 2 dal 1990 al 1997 il consumo mondiale di petrolio crebbe di 6.2 milioni di b/g: di tale incremento 300.000 barili giornalieri erano di consumo asiatico. L'aumento dei prezzi cessò rapidamente allorchè la crisi economica asiatica si manifestò dopo essere stata ignorata o gravemente sot-

tostimata da parte dell'OPEC. Nel dicembre 1997 l'OPEC aveva aumentato la sua quota di produzione di 2.5 milioni b/g (il 10 percento) a 27.5 milioni a partire dal 1 gennaio del 1998. La rapida crescita delle economie asiatiche si era arrestata ed il consumo di petrolio di quella regione si era ridotto nel 1998 per la prima volta dal 1982. La combinazione di consumi ridotti e accresciuta produzione dell'OPEC innescarono una spirale discendente dei prezzi, in risposta alla quale l'OPEC tagliò la propria quota di produzione di 1.25 milioni b/g in aprile e di 1.335 milioni in luglio. I prezzi continuarono a diminuire fino a dicembre 1998. Gli esperti citavano quattro ragioni alla base di queste riduzioni: la crisi finanziaria asiatica, l'aumento delle produzioni OPEC e non-OPEC, l'aumento delle esportazioni da parte dell'Iraq e due inverni miti successivi nei paesi consumatori.

Dalla la crisi asiatica all'11 settembre (1998-2002). La ripresa si manifestò agli inizi del 1998 quando l'OPEC ridusse la propria produzione di un altro 1.719 milioni di barili nell'aprile di quell'anno. Come al solito, non tutte le quote di produzione furono rispettate dai paesi membri, ma tra gli inizi del 1999 e metà anno la produzione dell'organizzazione si era ridotta di 3 milioni circa di b/g, il che fu sufficiente per rispedire il prezzo del petrolio al di sopra di 25 dollari a barile.

Con un'economia statunitense e mondiale in espansione il prezzo continuò a crescere durante il 2000 superando il livello del 1981. Tra aprile ed ottobre questo trend obbligò l'OPEC a procedere a tre successivi incrementi delle quote di produzione per un totale di 3.2 milioni di b/g, ma non si rivelarono sufficienti per calmierare il trend rialzista. Non sempre infatti gli aumenti delle quote si traducevano in effettiva maggiore produzione: molti paesi OPEC non avevano più margini di capacità produttiva inutilizzata, come evidenziato dal grafico 3. In quell'anno frequenti incontri e frequenti aumenti delle quote di produzione culminarono nella creazione ufficiale di una fascia di prezzo compresa tra i 22 e i 28 dollari al barile: nella sua riunione del marzo 2000 l'organizzazione stabilì incrementi automatici per 500,000 b/g se il prezzo del paniere medio OPEC rimaneva al di sopra di 28 dollari per più di venti giorni lavorativi. L'aggiustamento automatico sarebbe poi stato abbandonato a favore della possibilità dei paesi membri di aggiustare la propria produzione in maniera discrezionale. Il grafico 4 mostra che nel complesso il prezzo del petrolio si è mantenuto all'interno della banda nel periodo 2000-2003, mentre sembra esserne fuoriuscito da allora.

La creazione di una banda di prezzo rappresentava il quarto serio tentativo da parte dell'OPEC di controllare il prezzo del greggio. Nel 1981 si erano creati dei differenziali di prezzo per ciascuno tipo di crudo OPEC; nel 1982 si intendeva controllare l'output attraverso la fissazione di quote; infine nel 1985 era stato sperimentato un sistema di ancoraggio del prezzo OPEC a quello di mercato, vanificando il sistema delle quote. L'istituzione di una fascia di oscillazione era un tentativo di influenzare sia il prezzo che le produzioni di greggio.

Il rapido aumento dei prezzi nel 1999 e 2000 depresse la domanda e indusse una crescita della produzione non-OPEC, crescita dominata dalla produzione della Russia, il maggiore responsabile dell'incremento di tale produzione a cavallo del

secolo. Ancora una volta sembrò che l'OPEC fosse andata oltre il segno. Nel 2001 il rallentamento dell'economia USA e aumenti della produzione non-OPEC inducevano i prezzi a ribassare. Come risposta l'OPEC iniziò una serie di riduzioni di produzione scendendo di 3.5 milioni di b/g al 1 settembre 2001. Se non vi fossero stati gli attacchi terroristici dell'11 settembre ciò sarebbe stato sufficiente per moderare o addirittura invertire il trend del prezzo. Invece il prezzo precipitò. I prezzi spot del benchmark americano West Texas Intermediate erano sotto del 35 per cento a metà novembre. La riduzione dei viaggi aerei e la riduzione della crescita economica furono i fattori primari contingenti che spiegano la minore domanda mondiale di greggio.

In circostanze normali la riduzione del prezzo avrebbe indotto un nuovo round di tagli alle quote di produzione, ma il clima politico indusse l'OPEC a ritardare l'operazione fino al gennaio del 2002 quando al mercato furono sottratti 1.5 milioni di b/g, in questo seguiti da diversi paesi non-OPEC inclusa la Russia che promise un taglio per un ulteriore 462,500 barili.

Nonostante una congiuntura mondiale debole e una maggiore offerta sul mercato, problemi di natura politica spinsero i prezzi verso l'alto fino a collocarsi attorno ai 25 dollari a marzo 2002. L'Iraq in aprile aveva bloccato le proprie esportazioni ufficiali per un mese come protesta contro l'incursione israeliana nella West Bank. Nel frattempo un tentativo di colpo di stato aveva costretto il presidente venezuelano Hugo Chavez a dimettersi il 12 aprile per ritornare al suo posto due giorni dopo. I prezzi stavano ancora crescendo mentre si diffondeva il timore che una guerra con l'Iraq poteva interrompere le forniture dal Medio Oriente e si verificavano una serie di scioperi degli addetti agli impianti in Venezuela. Tutto questo spedì il prezzo sopra i 30 dollari al barile nel dicembre 2002. L'Iraq e il Venezuela sono infatti tra i maggiori produttori mondiali di greggio, nonché membri OPEC. Più tardi nell'anno le scorte USA toccarono il loro livello più basso da 20 anni a quella parte. Il ruolo dei fattori geopolitica si manifestava significativamente anche in questa occasione.

Dall'invasione dell'Iraq al presente (2003-2006). A fine anno l'eccesso di offerta di petrolio sul mercato non rappresentava un problema. Gli scioperi alla compagnia petrolifera venezuelana avevano provocato una caduta della produzione di petrolio di quel paese. Il Venezuela non riuscì a riportare la produzione ai livelli precedenti ed ancora oggi è circa 900,000 b/g al di sotto del suo picco di produzione pari a 3.5 milioni di b/g. L'OPEC accrebbe le proprie quote di 2.8 milioni di barili a gennaio e febbraio 2003. I prezzi si mantenevano elevati a causa, secondo gli analisti, del cosiddetto "war premium", la differenza tra il prezzo di mercato ed il prezzo che si sarebbe registrato in assenza della minaccia di guerra all'Iraq.

Il 19 marzo 2003, giusto allorchè una parte di produzione venezuelana ritornava sul mercato, iniziava l'azione militare in Iraq. Contrariamente alle attese, i prezzi inizialmente declinarono durante la guerra. Diversi fattori contribuirono a tale ripiegamento: il "war premium" venne meno man mano che gli operatori diventavano ottimistici e sicuri circa l'esito della guerra; diversi paesi accrebbero la loro produzione con Arabia Saudita in testa; vi era il diffuso convincimento che Bush avrebbe fatto ricorso alle riserve strategiche; ed infine gli operatori erano certi che l'Iraq

sarebbe prontamente ritornato a produrre a pieno ritmo appena conclusa la guerra.

Ma il prezzo non declinò come molti esperti si aspettavano. Il ritardo nelle esportazioni iraqene, le basse scorte di greggio in USA ed in altri paesi OCSE, l'incremento della domanda americana conseguente all'espansione dell'economia e l'ascesa della domanda asiatica facevano crescere rapidamente il prezzo del petrolio. La perdita di capacità produttiva in Venezuela ed in Iraq, combinata con un aumento della produzione tesa a soddisfare la crescente domanda internazionale, portarono ad una progressiva erosione dalla capacità inutilizzata. A metà 2002 vi era capacità produttiva disponibile per più di 6 milioni di b/g, a metà dell'anno successivo quel valore si era ridotto a un terzo. Nel 2004 e 2005 la capacità in eccesso era ridotta a 1 milione di b/g, un importo nemmeno sufficiente per compensare un'interruzione di produzione da parte di un quasi ciascun produttore OPEC. In un mondo che consuma 80 milioni di b/g di prodotti petroliferi questo fatto aggiunge un consistente premio per il rischio al prezzo del greggio ed è largamente responsabile per i livelli superiori ai 40 dollari conosciuti in tempi recenti. Nel complesso la produzione non OPEC era a piena capacità, mentre nell'OPEC solo l'Arabia Saudita presentava ancora margini significativi di capacità non utilizzata.

Un secondo elemento degno di nota è che non c'era sul mercato penuria di greggio in senso assoluto: la capacità produttiva residua riguardava solo greggi medio-pesanti, poco appetiti dal mercato. Il risultato era che i differenziali di prezzo tra greggi di diversa qualità raggiungevano livelli senza precedenti. Allo stesso tempo le rigidità sul fronte dell'offerta si proiettano nel medio termine, poichè ingenti investimenti sono necessari per aumentare la capacità produttiva e/o di raffinazione.

In aggiunta a questi fattori di offerta, prepotente si faceva negli ultimi anni la crescita della domanda di paesi emergenti, a partire dalla Cina. L'economia cinese ha conosciuto un'espansione senza precedenti e dal 1993 è diventata importatore netto di petrolio. Nel 2004 ha superato il Giappone e si è installata al secondo posto tra i maggiori consumatori. Oggi consuma un quinto del petrolio degli Stati Uniti; tuttavia, pur essendo già il secondo paese al mondo per PIL (in parità dei poteri d'acquisto), ha ancora consumi petroliferi pro-capite 15 volte inferiori a quelli USA. Un altro paese emergente che prepotentemente si affaccia sul mercato del petrolio è l'India, nel 2004 sesto per consumi complessivi ma undicesimo solo dieci anni prima.

Il secondo elemento di pressione della domanda è stato rappresentato dalla crescita dei consumi di prodotti petroliferi, in particolare di carburanti, da parte soprattutto degli USA. La tavola 2 illustra come la regione nordamericana abbia visto quadruplicare in un decennio il proprio saldo negativo tra consumi e produzione, mentre tale saldo nei paesi dell'Europa occidentale, già positivo, è migliorato di tre volte e mezza. Questa situazione è da ricondursi da un lato alla crescente domanda di trasporto che negli USA è soprattutto su gomma, dall'altro alle ridotte capacità di raffinazione di quel paese, raffinazione che riguarda soprattutto i greggi leggeri mentre sul mercato abbondano quelli più pesanti e perciò più costosi da raffinare.

Infine va rilevato il ruolo dei fattori geopolitici che, dallo svilupparsi del terrorismo islamico dopo l'11 settembre e dall'invasione anglo-americana dell'Iraq, hanno costellato le ripetute tensioni rialziste del prezzo del petrolio. Gli episodi sono

stati numerosi, ma i più temuti riguardano i minacciati attacchi ai grandi giacimenti e terminali in territorio saudita fino al recentissimo rischio di un blocco iraniano dello Stretto di Hormuz. Il grafico 1 mostra tuttavia che, a differenza della Guerra del Golfo del 1991, in cui il prezzo dopo un'impennata ripiegò rapidamente, questa volta – e precisamente da quando nel maggio 2003 il presidente Bush dichiara terminata la guerra in Iraq – il prezzo del petrolio inizia una inarrestata crescita.

4. 1986-2006: Peculiarità di questi venti anni

Gli shocks petroliferi hanno storicamente svolto un ruolo importante nell'influenzare il ciclo economico. Se limitiamo la nostra attenzione – a titolo d'esempio – alla più importante economia del pianeta vediamo che incrementi di prezzo hanno preceduto nove delle dieci recessioni verificatesi negli USA dalla fine della guerra (grafico 5). La ricerca economica e gli studi econometrici sembrano concordi nell'individuare un nesso di causalità che va dal prezzo del petrolio al PIL e sul fatto che le recessioni succedute ad impennate del prezzo del greggio non sono state dovute ad altre variabili cicliche come shocks nella domanda aggregata o politiche monetarie restrittive. Episodi come quelli del primo e del secondo shock petrolifero sono quindi concordemente considerati come classici shocks da offerta.

Asimmetrie e mutamenti strutturali nelle relazioni macroeconomiche. Questi ultimi venti anni hanno però portato alla luce un importante fatto nuovo. Mentre prima degli anni ottanta i grandi shocks petroliferi avevano visto il prezzo del petrolio crescere, quel decennio aveva portato con sé la prima grande caduta del prezzo e ciò aveva via via reso evidente che l'attività economica, non solo statunitense, rispondeva asimmetricamente a tali shocks. Come detto per il caso degli Stati Uniti, mentre le recessioni facevano seguito ad incrementi di prezzo, nessuna accelerazione del livello di attività era seguita ai significativi declini del prezzo degli anni ottanta e novanta. Si trattava quindi di un'asimmetria nell'impatto macroeconomico. Quanto all'oggi, nonostante i livelli di prezzo raggiunti e nonostante le previsioni allarmate di autorevoli centri di ricerca ed esperti, un generalizzato stato recessivo non si è ancora materializzato. Si noti che l'esperienza attuale consiste non già in riduzioni, ma bensì in incrementi di prezzo susseguiti dal 2002 ad oggi. Questo fatto indurrebbe a ritenere che gli ultimi venti anni non siano stati solo gli anni della scoperta degli effetti asimmetrici degli shocks, quanto anni di cambiamento strutturale della relazione macroeconomica tra prezzo del petrolio e livello di attività economica. In effetti la correlazione tra le due variabili ha cominciato a farsi più debole nella seconda metà degli anni novanta portando ad un diminuito impatto della crescita dei prezzi dell'energia sul PIL. La relazione tra prezzo del petrolio e tasso di disoccupazione conferma questo quadro: nonostante il prezzo si sia mantenuto relativamente elevato sul finire degli anni novanta la disoccupazione ha continuato a calare.

Le spiegazioni possibili sono essenzialmente tre, nessuna delle quali esclude le altre. La prima ragione sta in un continuato decremento dell'intensità energetica

delle economie, particolarmente quelle sviluppate, in virtù dei progressi della ricerca tecnologica e di un atteggiamento più attento al risparmio energetico. Questa tendenza è documentata nel grafico 6. La seconda ragione è connessa al fatto che prezzi crescenti del petrolio sono stati il risultato anche o soprattutto dell'espansione economica, di alcuni paesi emergenti in particolare. La crescita accelerata dell'economia cinese, e a seguire di quella indiana, prefigurano uno shock non già da offerta, quanto da domanda. Resta vero, come documentato dal grafico 3, che la capacità produttiva si è fatta trovare impreparata di fronte all'espansione dei consumi mondiali degli ultimi anni, cosicché a tensione si è sommata tensione. L'ultimo motivo risiede nell'esperienza fatta con le crisi precedenti che ha verosimilmente condotto ad una mutata risposta agli shocks sotto il profilo di diminuiti costi di aggiustamento alle nuove situazioni di prezzi più elevati, ridotti problemi di coordinamento e meno incertezza e stress finanziario. Inoltre le autorità monetarie hanno fatto tesoro dell'esperienza precedente, il che ha condotto a ridotte pressioni inflazionistiche generate dagli aumenti del prezzo del petrolio.

La finanziarizzazione del mercato. Il secondo fatto importante che ha contraddistinto questi ultimi venti anni di storia del petrolio è la finanziarizzazione del mercato del greggio. Nel novembre del 1978 il New York Mercantile Exchange (NYMEX) lanciava il primo contratto "future" sull'olio combustibile. Nell'aprile del 1983 veniva introdotto il future sul petrolio grezzo. Pochi anni più tardi sarebbe seguito il contratto future sulla benzina senza piombo per arrivare nell'aprile del 1990 alla contrattazione future sul gas naturale e nel 1996 sull'elettricità. Oggi i futures dei prodotti petroliferi sono trattati, oltre che a New York (il NYMEX è per volume il mercato future più vasto tra tutti i mercati non finanziari), a Londra nell'International Petroleum Exchange (IPE) e a Singapore nel Singapore International Monetary Exchange (SIMEX). La nascita e la notevole crescita della contrattazione future sul petrolio è stata la naturale, quasi inevitabile conseguenza di tre fattori concomitanti, di origine rispettivamente petrolifera, commerciale e finanziaria. Il primo è rappresentato dalla nascita dell'OPEC e dal sorgere di compagnie petrolifere, società commerciali e raffinerie che hanno progressivamente contrattato barili di greggio. Il secondo fatto è dovuto ai crescenti tassi di interesse e prezzi del petrolio che hanno reso la gestione delle scorte petrolifere un compito difficile e progressivamente più sofisticato. Da qui il crescente interesse per il potenziale di copertura dei rischi – l'"hedging" – del mercato future. L'ultimo elemento è stata la generale crescita e diversificazione dei contratti future verso un'ampia gamma di nuovi mercati, non più confinati ai tradizionali prodotti agricoli, ma verso nuovi prodotti agricoli, metalli preziosi, attività finanziarie per arrivare al petrolio.

Il prezzo del contratto future della varietà di greggio West Texas Intermediate (WTI) scambiato al NYMEX è il più osservato al mondo. Conoscere la quantità di petrolio in transito nel mondo è un elemento molto importante per sapere quanto sarà di lì a 3-4 mesi l'offerta di greggio. La ragione per cui il prezzo future è più attentamente osservato del prezzo spot è che il primo non è influenzato (o lo è meno) da problemi di interruzioni, problemi di trasporto e difficoltà di offerta di breve periodo, e

come tale meglio riflette più da vicino i movimenti delle forze della domanda e dell'offerta. Il mercato future reagisce però anche ai "rumors", alle voci di mercato, che possono influenzare l'atteggiamento psicologico degli operatori, al di là della loro fondatezza, e questo contribuisce a creare volatilità dei prezzi. La volatilità sul mercato future conduce a incertezza e ciò influenza il processo decisionale dei consumatori, dei produttori, degli investitori e quindi dei governi. Il risultato è che spese e investimenti già pianificati possono essere rimandati o addirittura cancellati.

Molto è stato scritto circa il ruolo della finanza nella vivace dinamica del prezzo del petrolio dal 2002 ad oggi. In particolare si è spesso attribuita genericamente alla speculazione parte della responsabilità dei continui incrementi. In realtà questa affermazione appare non essere supportata dai fatti. Il grafico 7 mostra la prevalenza nei periodi di più forti tensioni al rialzo del prezzo, come nel 2002 e poi dal luglio 2003, di posizioni "long", cioè di acquisto, da parte dei cosiddetti operatori non commerciali. Sono operatori "non commerciali" quegli operatori che non hanno posizioni "fisiche" nella materia prima trattata, non possedendo cioè fisicamente barili di petrolio. Il complesso delle posizioni "long" deve essere sempre bilanciato nell'aggregato dall'ammontare delle posizioni "short", cosicché gli operatori commerciali hanno in quei periodi compensato con posizioni "short". I grafici 8 e 9 mostrano che le posizioni "long" degli operatori non commerciali sono cresciute in volume dal 2002, ma che nel complesso coprono una quota che va da un minimo del 13 per cento a un massimo del 28 per cento di tutte le operazioni. Il presunto ruolo speculativo è dunque ridotto, come anche evidenziato dal grafico 10 che mostra come nel caso dei mercati energetici il rapporto tra posizioni non commerciali e totali ("open interest", contratti stipulati ma non ancora liquidati da un'operazione di segno opposto o soddisfatti da una consegna di merce fisica) sia inferiore al 20%. A indiretta conferma sta il fatto che la volatilità dei prezzi (tavola 3) è risultata dopo il 2002 inferiore ai valori di anni di prezzi bassi o calanti come il 1998.

Prezzo spot del greggio: due periodi a confronto
(dollari correnti per barile)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Prezzo nominale spot Brent	35,69	34,28	31,76	28,77	28,78	27,53	14,32
	2001	2002	2003	2004	2005		
Prezzo nominale spot Brent	24,44	25,02	28,83	38,26	54,57		

Tavola 1

Bilancio dei prodotti energetici: la benzina
(milioni di tonnellate)

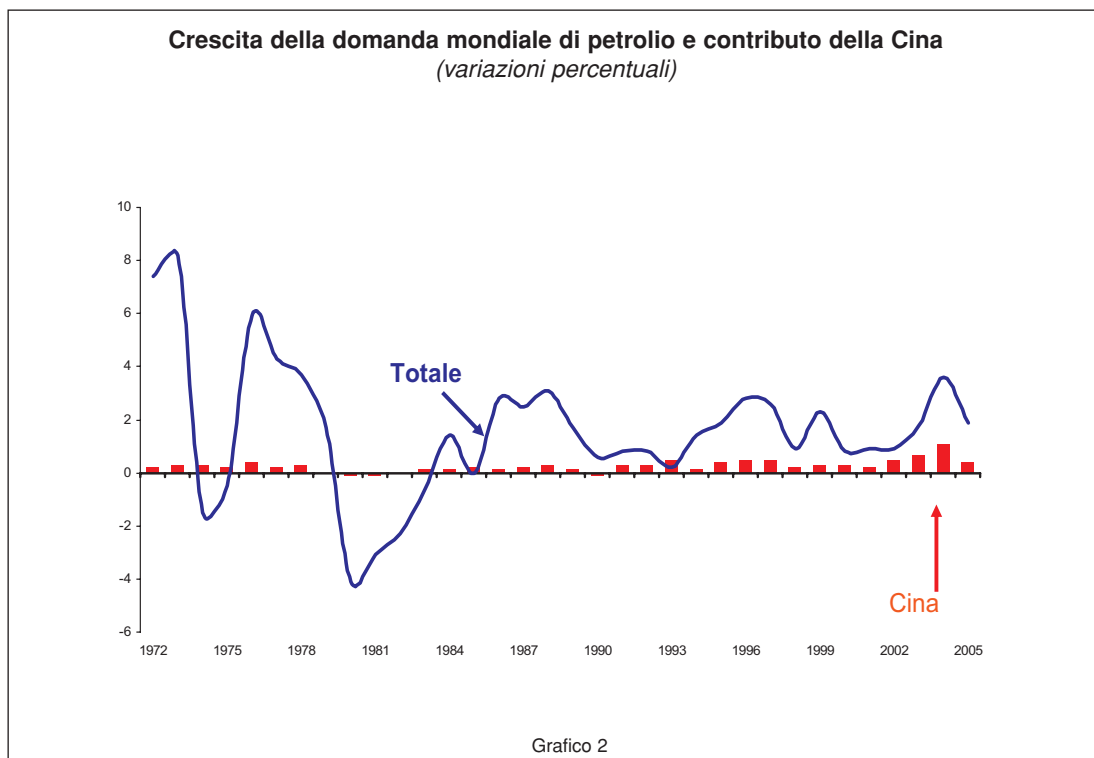
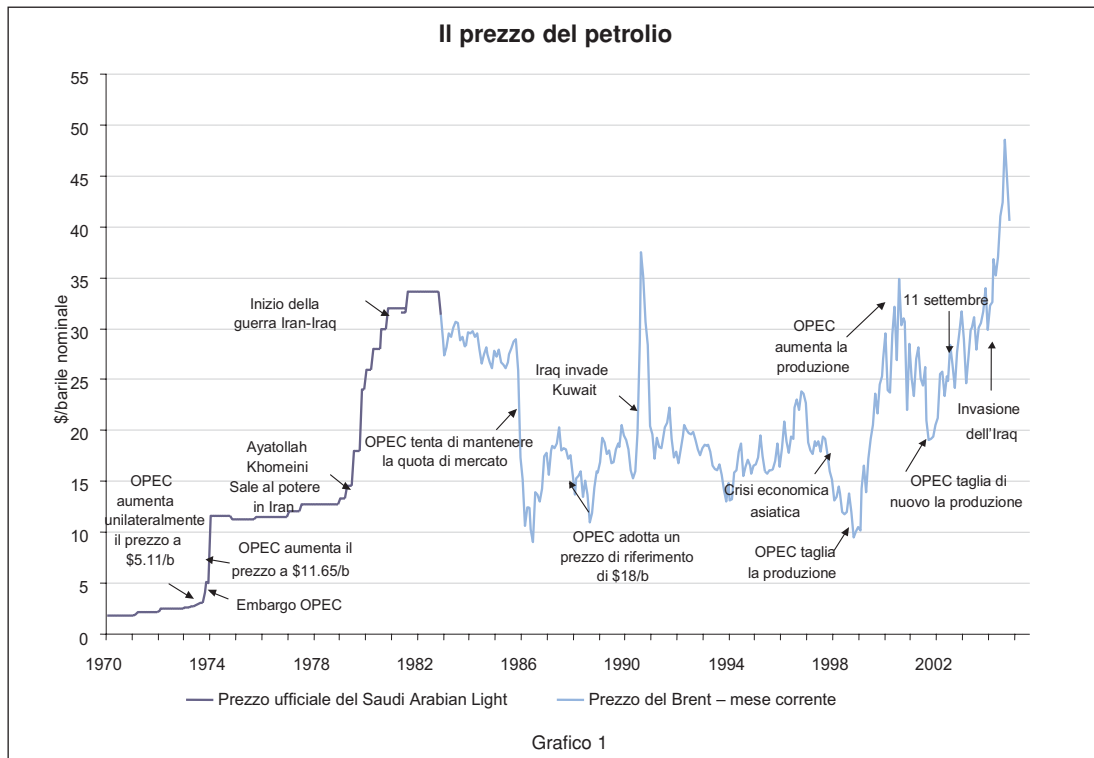
	1993	1996	2000	2004
Nord America				
Produzione	338.00	349.91	374.06	389.05
Consumo	345.85	365.57	392.58	418.43
Saldo	-7.86	-15.66	-18.52	-29.83
Europa occidentale				
Produzione	140.24	142.98	136.47	141.56
Consumo	130.47	128.64	122.59	111.35
Saldo	9.77	14.34	13.88	30.20

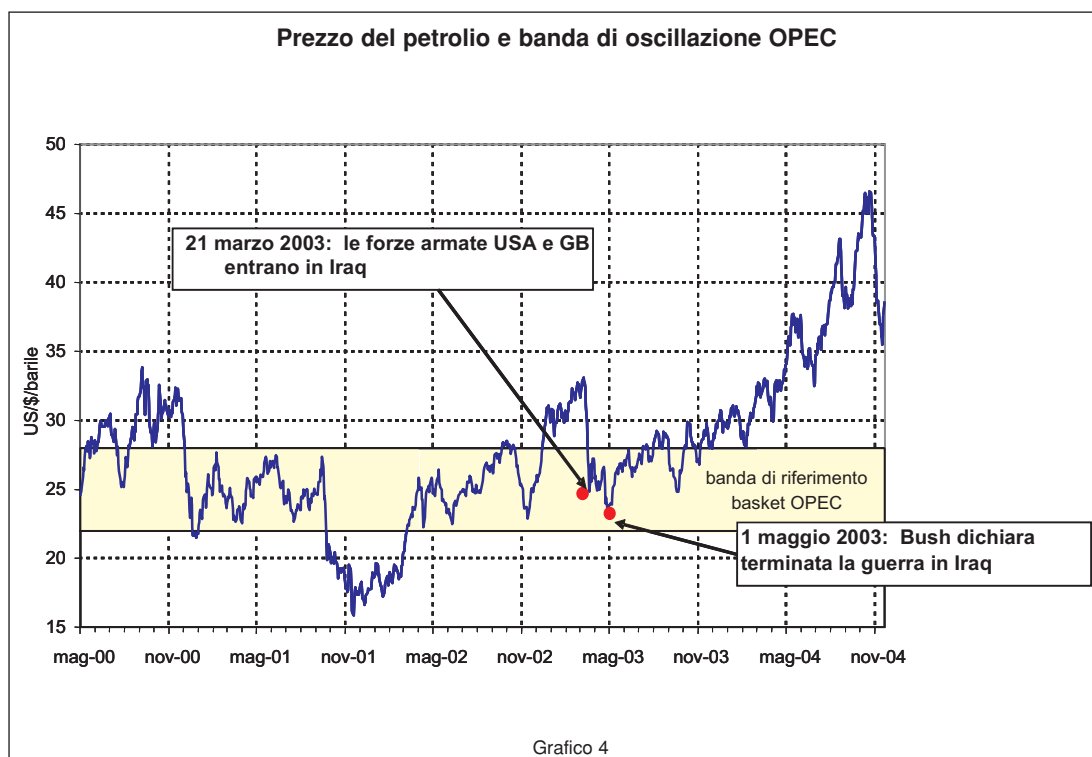
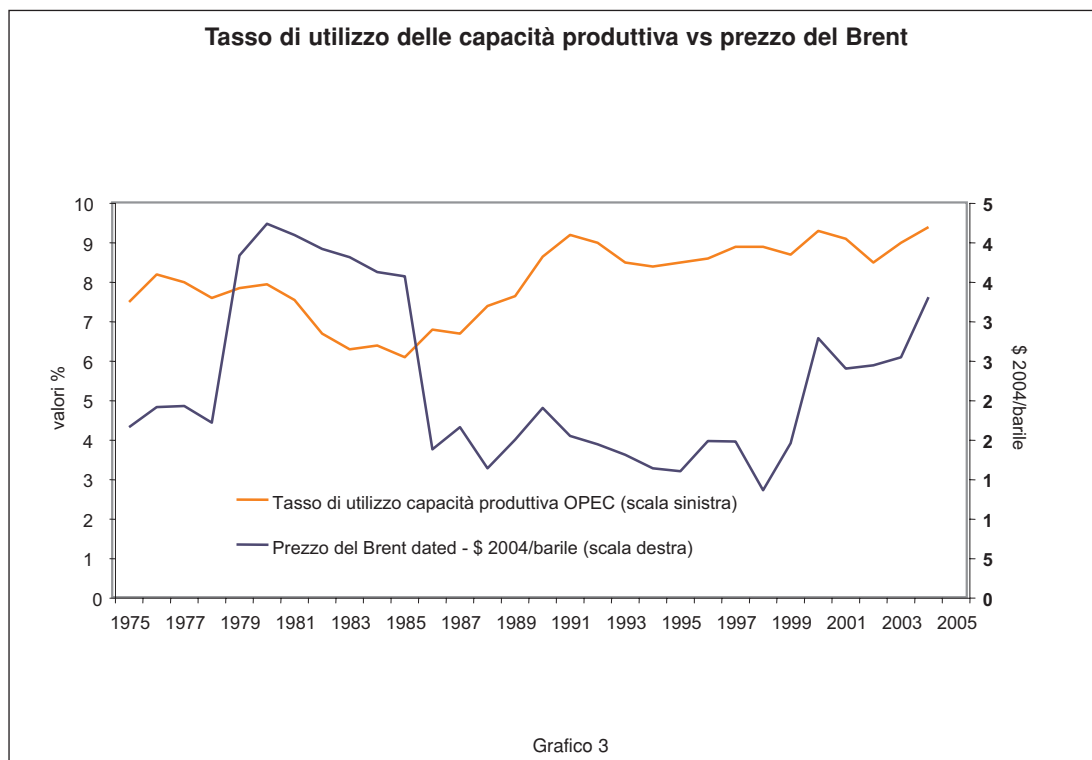
Tavola 2

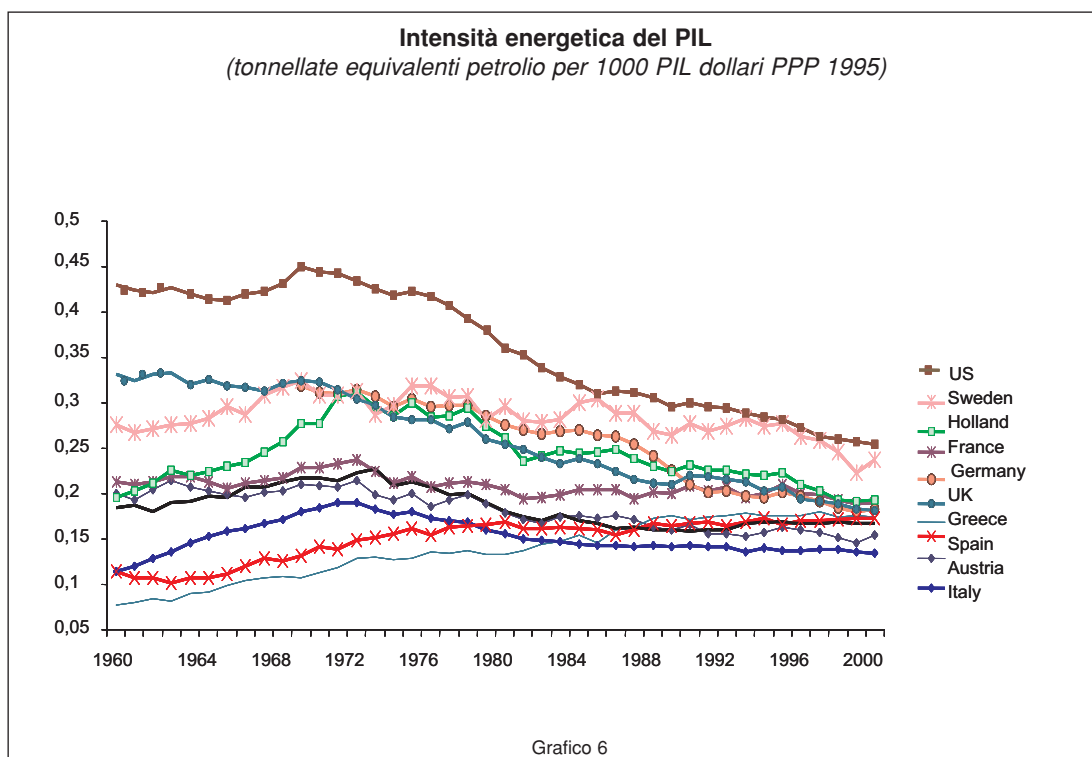
Volatilità media annua del prezzo del petrolio
(contratto future a un mese WTI NYMEX, dati giornalieri, quadrato dei rendimenti)

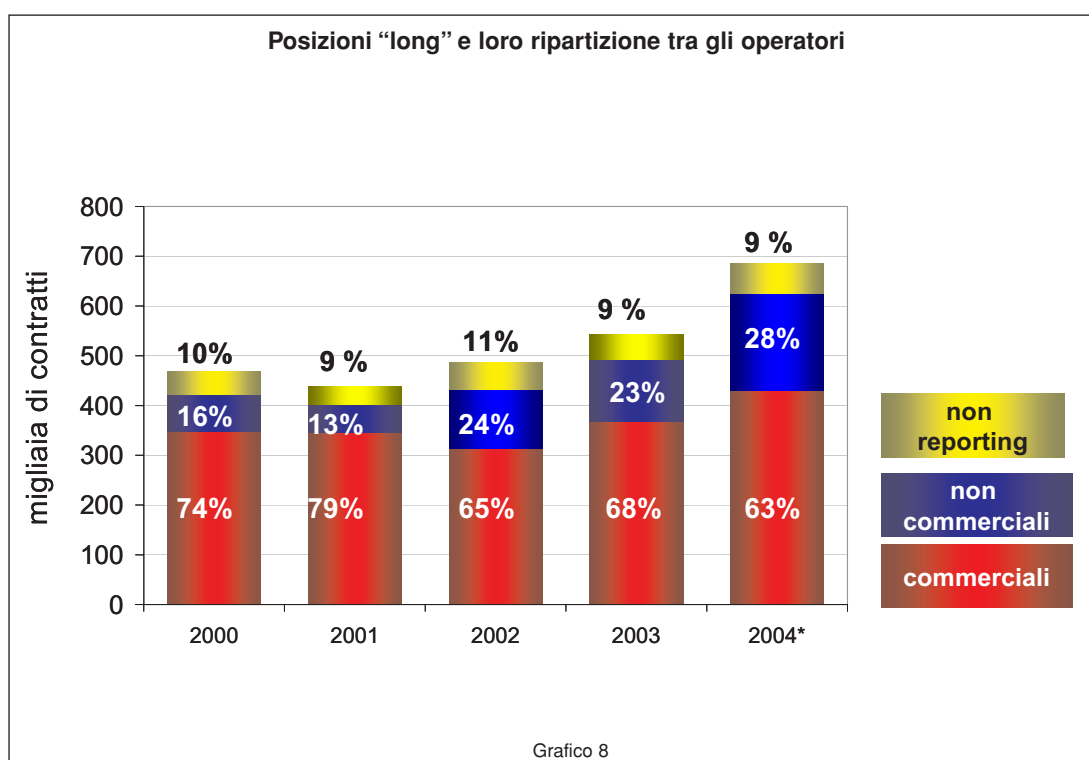
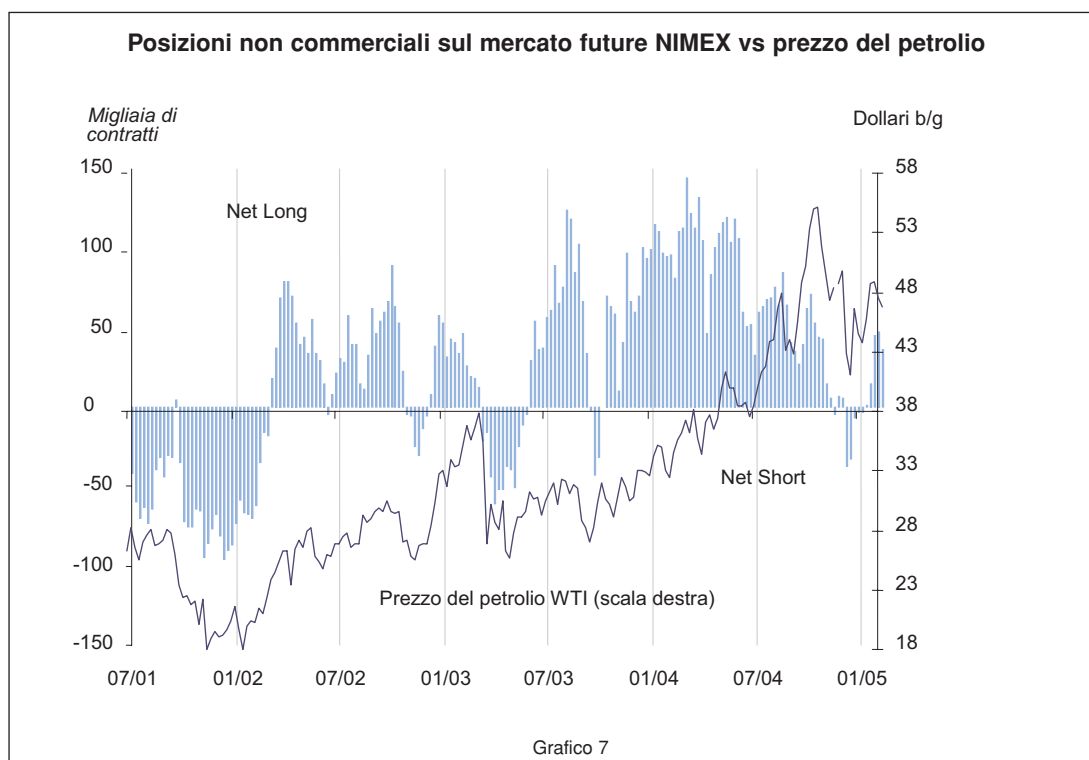
	1995	1996	1997	1998	1999
Volatilità	1.25	2.50	1.75	2.94	2.25
	2000	2001	2002	2003	2004
Volatilità	3.32	3.44	2.22	2.45	2.31

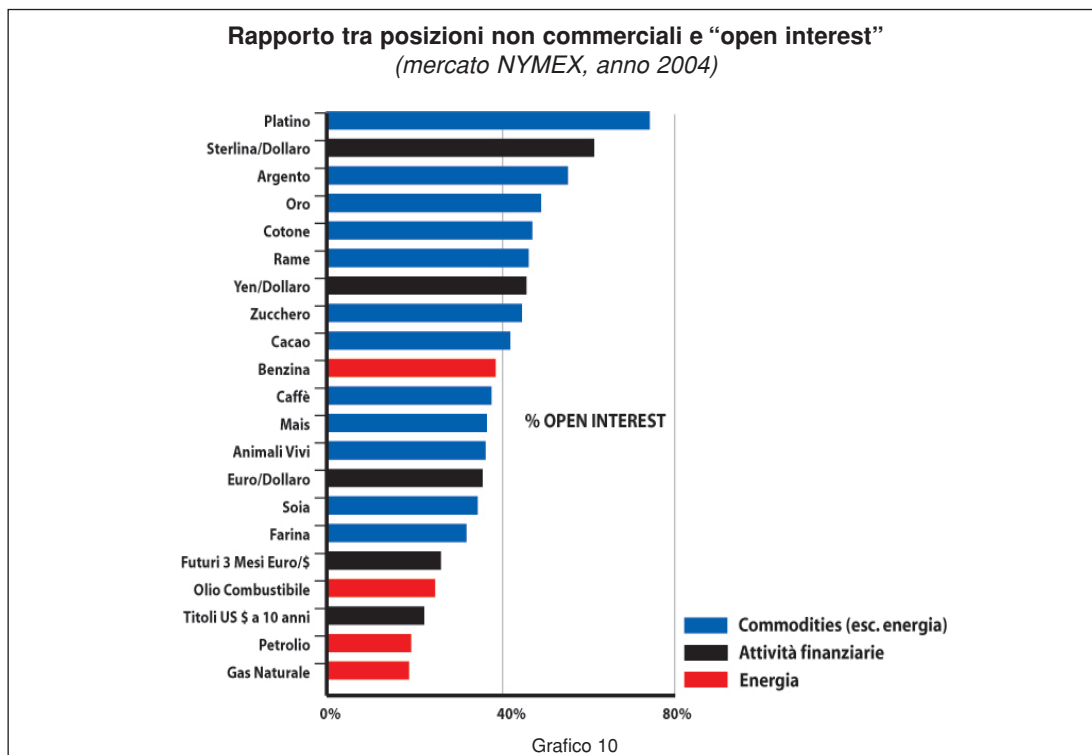
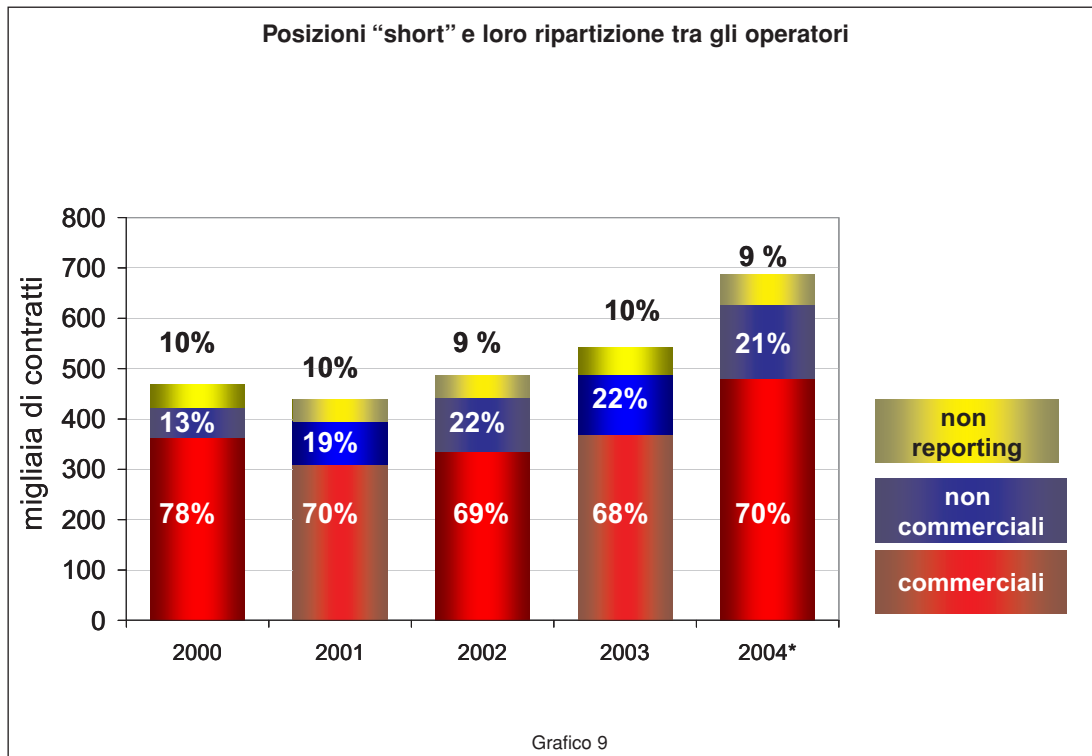
Tavola 3











2. SCAMBI CON L'ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA*

Sintesi

Nel 2005 l'interscambio dell'Unione Europea ha registrato una variazione positiva, in linea con il cambiamento di tendenza dell'anno precedente, dopo una fase di declino perdurante dal 2001. I volumi scambiati hanno continuato a crescere, anche se ad un tasso più contenuto rispetto al 2004. Le quantità esportate sono aumentate in misura superiore rispetto ai volumi mondiali (al netto dei flussi intra-UE) mentre una decelerazione della crescita del Pil ha probabilmente rallentato la dinamica delle importazioni in termini reali, risultata positiva ma inferiore a quella mondiale.

Nonostante rimanga il primo esportatore, l'UE ha confermato la tendenza, iniziata nel 2004, ad un restringimento della propria quota sulle esportazioni mondiali, toccando il valore più basso del decennio. Nel lungo periodo, il ridimensionamento della propria posizione relativa è stato però molto più contenuto di quello registrato da Stati Uniti e Giappone. La stessa dinamica si riscontra anche dal lato delle importazioni, mentre si rafforza il contributo al commercio mondiale della Cina, non solo come fornitore, ma anche come mercato di destinazione di merci. Il quadro dei movimenti di capitale, in forma di investimenti diretti, evidenzia invece la netta supremazia delle economie più avanzate, in particolare degli Stati Uniti, ma anche dell'UE. L'ultimo dato disponibile relativo al 2004 mostra come oltre il 40 per cento dei flussi di IDE mondiali in uscita provenga dal paese nordamericano, più del 20 per cento dall'Unione Europea, mentre il peso della Cina è ancora quasi nullo. Il ruolo degli investimenti diretti in entrata nel paese asiatico è maggiore, ma l'UE e gli Stati Uniti presentano ancora una capacità di attrazione di capitali stranieri decisamente più significativa.

Il disavanzo nella bilancia commerciale di merci dell'Unione ha continuato ad ampliarsi, superando i 100 miliardi di euro. Questo dato conferma una tendenza iniziata alla fine degli anni novanta, salvo una breve parentesi nel 2002, e dipende in larga misura dal saldo negativo verso l'Asia, e in particolare verso la Cina, non solo in comparti tradizionali come l'abbigliamento e le calzature, ma anche nel settore dell'elettronica. Mentre quest'ultimo, unitamente ai prodotti agricoli, ha mostrato un passivo più contenuto rispetto al 2004, gli altri comparti hanno contribuito ad ampliare il deficit di merci, insieme ai prodotti energetici, il cui principale fornitore è l'Europa centro-orientale e in particolare la Russia. I settori che invece mostrano le posizioni in attivo più significative sono gli autoveicoli, la farmaceutica e la meccanica, sebbene il 2005 sia stato contrassegnato da un calo delle loro esportazioni. I primi due comparti hanno quale principale destinazione gli Stati Uniti, mentre per il terzo il più importante mercato di sbocco è l'Asia, per effetto, in larga misura, dei processi di frammentazione produttiva in atto. Questi andamenti sono in linea con alcuni risultati dell'approfondimento posto alla fine del capitolo, che analizza l'evoluzione del modello di specializzazione geografico e settoriale dell'UE dal 1988 al 2004.

* Redatto da Chiara Bonassi, ICE - Area Studi, Ricerche e Statistiche. Sintesi a cura di Lucia Tajoli, Politecnico di Milano.

Il riquadro “Evoluzione dei modelli di specializzazione nei paesi dell’Europa centro-orientale” mette invece in luce i cambiamenti, più recenti, avvenuti all’interno della struttura dei vantaggi comparati dei nuovi paesi aderenti e di quelli candidati.

Il disavanzo della bilancia commerciale delle merci è in parte controbilanciato da una situazione in attivo nelle transazioni di servizi dell’UE, che conserva infatti dal 2002 la prima posizione nella graduatoria dei principali esportatori. Questo risultato dipende soprattutto dalla fornitura di servizi finanziari e informatici, che sembrano costituire i settori di particolare forza dell’Unione, mentre il comparto delle royalties e licenze e il turismo mostrano segnali di disavanzo strutturale.

Parallelamente alle esportazioni, anche gli investimenti diretti dell’UE sono orientati soprattutto verso il Nord America e l’Asia. Gli Stati Uniti costituiscono la principale destinazione dei flussi sia di merci che di capitali, nonostante i delirarsi, in entrambi i casi, di un andamento in calo. In Asia i flussi di IDE dell’UE a 25 sono orientati prevalentemente verso le Eda, mentre la presenza di imprese europee in Cina sembra ancora piuttosto contenuta. Anche il quadro relativo agli investimenti esteri in entrata nell’UE mostra un elevato grado di polarizzazione a favore degli Stati Uniti oltre che, in misura più limitata, degli altri paesi europei. La struttura geografica dei flussi di capitali stranieri non ha, quindi, ancora evidenziato una progressiva sostituzione dei paesi avanzati con le aree emergenti, tendenza che invece si è già delineata negli ultimi anni per quanto riguarda le importazioni di merci.

2.1 La posizione dell’Unione europea nel contesto mondiale

Nel 2005 è proseguita la crescita del commercio dell’Unione Europea, iniziata l’anno precedente dopo una fase di stallo che durava dal 2001. La crescita delle importazioni, a cui ha contribuito il significativo aumento del prezzo dei prodotti energetici, è stata superiore a quella delle esportazioni, dando luogo ad un ampliamento del disavanzo commerciale, tendenza in atto già da un biennio. In termini reali il peso dell’UE sulle esportazioni mondiali è continuato a crescere, anche se la dinamica rispetto al 2004 è stata più contenuta. Gli Stati Uniti sono rimasti il principale mercato di sbocco delle merci europee, nonostante in termini di variazioni annuali la Russia si sia mostrata il mercato di destinazione più dinamico. All’accelerazione delle importazioni dell’UE ha contribuito principalmente la Cina, che si mantiene in seconda posizione nella graduatoria dei paesi fornitori, benchè in costante avvicinamento agli Stati Uniti. Anche dal lato delle esportazioni, il partner commerciale che ha registrato il tasso di crescita più elevato è stata la Russia, soprattutto per il peso sostanziale giocato dalle importazioni di prodotti energetici. Il Giappone, fino al 2003 terzo fornitore dell’area, è stato nuovamente superato dalla Russia nel corso dell’anno appena concluso.

Nel 2005 la dinamica dei flussi di interscambio dell’UE è stata molto simile a quella degli Stati Uniti, che hanno da un lato registrato una espansione in valore del commercio perdurante dall’anno precedente, e dall’altro una fase di decelerazione in termini reali riguardante soprattutto le importazioni. Per la prima volta dal 1997, queste ultime sono infatti aumentate meno delle esportazioni, a causa, almeno in parte, del rallentamento del tasso di crescita del Pil a prezzi costanti. I volumi di vendita

hanno invece mostrato una tenuta migliore, benchè la loro dinamica sia stata più contenuta rispetto all'anno precedente.

Nel corso degli ultimi due anni la struttura del commercio dell'area asiatica ha registrato un cambiamento significativo: la Cina ha sostituito il Giappone nel ruolo di motore dell'interscambio e dell'integrazione della regione, diventando il terzo esportatore ed importatore mondiale.

Nel 2005 i flussi di vendita in valore del Giappone sono aumentati rispetto all'anno precedente, ma hanno mostrato una dinamica molto più contenuta, mentre i volumi hanno subito una brusca frenata, assestandosi al livello del 2004. Le importazioni a prezzi costanti sono invece aumentate, favorite dal rafforzamento dell'economia asiatica, nonostante abbiano contribuito alla decelerazione della domanda mondiale espressa in termini reali.

Parallelamente ai segnali di rallentamento dell'UE e degli Stati Uniti, la Cina continua a espandersi ad un ritmo di crescita prossimo al 10 per cento. Tuttavia, gli acquisti dall'estero a prezzi costanti hanno subito una brusca decelerazione, toccando il più basso tasso di crescita degli ultimi sette anni. Le esportazioni in quantità hanno invece mostrato una maggiore dinamicità rispetto al 2004, anche se non è stato raggiunto il picco di due anni prima. Oltre il 50 per cento delle importazioni proviene dai vicini paesi dell'area asiatica, e in primo luogo dal Giappone, nonostante nel corso del 2005 quest'ultimo abbia diminuito il proprio peso a fronte del rafforzamento del secondo principale fornitore, la Corea del Sud. Le esportazioni sembrano invece dipendere maggiormente dai mercati non asiatici, e in particolare oltre il 30 per cento delle merci cinesi sono destinate agli Stati Uniti.

Il commercio estero
(valori in miliardi di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	ESPORTAZIONI						IMPORTAZIONI					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Unione Europea (1)	857,8	895,8	903,6	882,9	969,3	1.069,4	996,0	983,8	942,5	940,8	1.032,2	1.174,9
variazione valori	-	4,4	0,9	-2,3	9,8	10,3	-	-1,2	-4,2	-0,2	9,7	13,8
variazione quantità	-	3,4	2,3	1,9	10,3	7,0	-	-0,8	-0,9	5,0	7,3	4,9
variazione vmu (2)	-	1,0	-1,4	-4,1	-0,6	3,1	-	-0,5	-3,3	-4,9	2,2	8,5
Stati Uniti	849,4	814,5	735,0	640,7	659,4	728,5	1.325,3	1.274,6	1.228,6	1.111,3	1.183,4	1.347,4
variazione valori	30,4	-4,1	-9,8	-12,8	2,9	10,5	37,5	-3,8	-3,6	-9,5	6,5	13,9
variazione quantità	9,5	-5,9	-4,0	2,9	8,7	7,1	11,6	-3,0	4,4	5,5	10,9	5,6
variazione vmu (2)	3,0	-0,9	-1,0	1,6	3,9	3,2	6,5	-3,5	-2,5	2,9	5,6	7,5
Giappone	521,0	450,4	441,0	416,6	455,6	479,5	413,3	390,0	357,3	338,9	366,6	415,4
variazione valori	31,8	-13,5	-2,1	-5,5	9,4	5,2	40,9	-5,6	-8,4	-5,2	8,2	13,3
variazione quantità	9,8	-9,5	8,1	4,9	10,6	0,8	11,3	-2,0	2,1	7,1	7,0	2,7
variazione vmu (2)	4,5	-7,0	-4,5	7,9	8,4	4,5	10,0	-6,1	-5,4	6,0	10,9	10,6
Cina (3)	272,0	298,0	343,0	386,1	477,1	616,1	245,6	272,5	311,0	364,4	451,4	533,1
variazione valori	47,6	9,6	15,1	12,6	23,6	29,1	57	10,9	14,1	17,2	23,9	18,1
variazione quantità	28,5	9,1	25,8	31,9	24,1	25,0	31,5	14,3	24	38,2	21,7	11,5
variazione vmu (2)	14,9	0,4	-9,5	-15,9	-2,3	3,3	19,4	-2,9	-8,0	-15,2	1,8	5,9
Mondo (4)	5.201,2	5.060,8	4.989,9	4.816,5	5.360,7	6.215,9	5.501,9	5.399,2	5.263,2	5.075,5	5.645,3	6.505,3
variazione valori	35,2	-2,7	-1,4	-3,5	11,3	16,0	36,1	-1,9	-2,5	-3,6	11,2	15,2
variazione quantità	10,4	-0,6	3,5	5,1	9,3	6,1	11,3	-0,6	2,7	5,9	10,1	5,8
variazione vmu (2)	2,1	-3,5	1,2	11,2	11,2	6,7	2,0	-3,0	1,1	10,2	10,5	6,5

(1) Esclusi gli scambi intra-UE. Si fa riferimento all'Ue a 25 paesi membri.

(2) Valori medi unitari calcolati come rapporti tra le variazioni in valore e quelle in quantità.

(3) Le esportazioni non includono le riesportazioni di Hong Kong di origine Cinese.

(4) L'andamento delle quantità al netto degli scambi intra-UE potrebbe essere stimato deflazionando le variazioni dei corrispondenti valori con i VMU inclusivi degli scambi intra-UE.

Fonte: OMC, EUROSTAT-COMEXT e Istituti di statistica nazionali.

Tavola 2.1

Durante l'anno passato si conferma la tendenza ad una contrazione della quota dell'UE sulle esportazioni mondiali, iniziata nel 2004, toccando il valore più basso registratosi nell'arco di un decennio. Questo andamento dipende almeno in parte dal fenomeno di diversione del commercio che ha avuto luogo con l'allargamento, poiché l'interscambio dei nuovi paesi membri, prevalentemente orientato verso l'Unione a 15, è ormai escluso dal commercio extra-UE. Tuttavia, da un'analisi di lungo periodo emerge come la perdita di peso dell'Unione sia molto meno accentuata di quella registrata per Stati Uniti e Giappone, che hanno perso oltre 4 punti percentuali in poco più di decennio, a fronte del costante consolidamento della quota della Cina, raddoppiatasi negli ultimi sei anni. La stessa dinamica si riscontra anche dal lato delle importazioni. Il paese nordamericano, nonostante rimanga il principale mercato di destinazione, ha infatti registrato una riduzione del proprio contributo alla domanda mondiale negli ultimi sei anni, salvo un'interruzione temporanea nel 2004. Anche l'UE prosegue una tendenza al restringimento della sua quota, ritornando al livello del 2002, il più basso degli ultimi otto anni. La Cina ha invece superato per il terzo anno consecutivo il Giappone, consolidando il ruolo di mercato emergente in grado di offrire crescenti opportunità alle imprese esportatrici. Dalla fine degli anni novanta prosegue infatti inarrestabile l'aumento del suo contributo alla domanda mondiale.

Le diverse performance dei principali operatori del commercio mondiale non hanno favorito l'aggiustamento degli squilibri delle bilance dei pagamenti a livello globale, che continuano a rappresentare il principale fattore di rischio connesso allo scenario internazionale. In particolare, il deficit commerciale di merci degli Stati Uniti si è ulteriormente ampliato. Il saldo normalizzato mostra una tendenza in tal senso a partire dalla fine degli anni novanta, a fronte di un robusto aumento del dato corrispondente della Cina, per la prima volta in crescita dal 1999. Eventuali riaggiustamenti della posizione internazionale statunitense, difficilmente sostenibile nel lungo periodo, avrebbero delle ripercussioni significative anche sull'Unione Europea, a causa dell'elevato grado di integrazione tra le due economie. Una riduzione del disavanzo americano potrebbe infatti essere determinata sia da una riduzione della domanda interna, sia da un prolungato periodo di debolezza del dollaro, ed entrambi gli scenari provocherebbero un ulteriore deterioramento del saldo UE¹, in deficit, salvo nell'anno 2002, già da oltre un quinquennio.

¹ Per un approfondimento sulle possibili conseguenze del disavanzo statunitense sull'UE si veda *Report on the European Economy 2006*, CESIFO.

Quote sull'interscambio mondiale e saldi commerciali
(valori in miliardi di ecu/euro)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Unione Europea (1)												
Esportazioni (%)	19,3	19,6	19,7	19,2	20,1	18,9	17,4	18,6	19,0	19,3	18,1	17,2
Importazioni (%)	18,3	18,1	17,6	17,3	18,7	18,5	18,1	18,3	18,0	18,6	18,3	18,0
Saldo commerciale	12,9	28,0	45,3	48,6	22,9	-19,6	-91,4	-42,6	8,0	-13,0	-62,9	-106,4
Saldo commerciale normalizzato (2)	1,2	2,5	3,8	3,5	1,6	-1,3	-4,6	-2,1	0,4	-0,7	-3,1	-4,7
Stati Uniti												
Esportazioni (%)	15,8	15,3	15,5	16,2	16,7	16,2	15,6	15,4	14,0	12,6	12,3	11,7
Importazioni (%)	20,6	19,5	19,7	20,4	22,1	23,6	23,9	23,4	23,1	21,6	21,7	21,4
Saldo commerciale	-148,4	-142,3	-155,1	-185,0	-233,9	-341,1	-516,6	-502,3	-536,1	-511,3	-568,2	-665,9
Saldo commerciale normalizzato (2)	-14,7	-13,7	-13,6	-13,2	-16,1	-20,7	-23,4	-23,6	-26,8	-28,5	-30,1	-31,4
Giappone												
Esportazioni (%)	12,2	11,6	10,2	9,9	9,5	9,7	9,6	8,5	8,4	8,2	8,5	7,7
Importazioni (%)	8,2	8,5	8,4	7,7	6,6	6,9	7,2	6,9	6,5	6,3	6,5	6,4
Saldo commerciale	102,3	82,0	48,6	72,5	95,8	101,0	107,9	60,7	84,1	78,6	89,3	64,0
Saldo commerciale normalizzato (2)	18,1	13,8	8,1	10,8	16,1	14,8	11,6	7,2	10,5	10,4	10,9	7,2
Cina (3)												
Esportazioni (%)	3,7	3,9	3,7	4,3	4,5	4,5	5,0	5,6	6,6	7,6	8,9	9,9
Importazioni (%)	3,5	3,3	3,3	3,2	3,3	3,7	4,3	4,8	5,7	6,8	8,0	8,2
Saldo commerciale	4,5	12,8	9,6	35,6	38,8	27,4	26,1	25,2	32,2	22,5	25,8	81,9
Saldo commerciale normalizzato (2)	2,3	5,9	4,2	12,4	13,4	8,1	5,1	4,4	4,9	3,0	2,8	7,2
Mondo (4)												
Esportazioni	2.730	2.927	3.182	3.762	3.646	4.020	5.416	5.300	5.244	5.088	5.361	6.216
Importazioni	2.814	3.015	3.292	3.892	3.805	4.210	5.707	5.628	5.504	5.333	5.645	6.505

(1) Fino al 2003 si fa riferimento all'UE a 15, mentre dal 2004 all'UE a 25.

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

(3) Sono incluse le riesportazioni di Hong Kong.

(4) La differenza tra esportazioni e importazioni dipende da discrepanze statistiche.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC e EUROSTAT-COMEXT

Tavola 2.2

Contrariamente alla dinamica riguardante l'interscambio di merci, dal punto di vista dell'internazionalizzazione produttiva le economie sviluppate hanno mostrato una tendenza al consolidamento della propria presenza sui mercati stranieri. In particolare, dall'ultimo dato disponibile relativo al 2004 emerge che oltre il 40 per cento dei flussi di Ide mondiali in uscita proviene dagli Stati Uniti, mentre più del 20 per cento dall'Unione Europea, a differenza di un peso della Cina ancora praticamente nullo. Infatti, se da un lato negli ultimi anni si è assistito ad una aggressiva conquista dei mercati mondiali in termini di esportazioni, dall'altro questa apertura ai processi di internazionalizzazione commerciale non si è ancora tradotta, come nel caso delle economie più avanzate, in una presenza estera più significativa di imprese a capitale cinese. Al contrario, in termini investimenti diretti in entrata, il paese asiatico, nel quinquennio 1999-2004, ha mostrato una tendenza al rafforzamento della propria capacità di attrazione di capitali stranieri. Gli Stati Uniti rimangono, tuttavia, non solo il primo mercato di destinazione di merci, ma anche di investimenti stranieri, con oltre il 20 per cento dei flussi di Ide mondiali in entrata al 2004, superando, come nel biennio 2000-2001, l'Unione Europea.

Stock e Flussi di IDE dell'Unione Europea e principali concorrenti
(stock in rapporto al Pil e flussi come quote in percentuale sul totale mondiale)

PAESI E AREE	2000	2004	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
	STOCK								
	Unione Europea (1)								
In entrata	12,7	15,2	19,7	18,8	25,2	28,1	31,9	35,4	17,9
In uscita	17,0	19,9	46,7	52,3	67,0	61,0	40,9	47,6	25,7
	Stati Uniti								
In entrata	12,9	12,6	31,8	39,8	45,4	34,3	19,0	15,4	20,7
In uscita	13,5	17,2	24,9	31,4	23,7	27,8	43,6	37,1	47,6
	Giappone								
In entrata	1,1	2,1	0,6	1,8	1,2	1,3	2,5	1,7	1,7
In uscita	5,8	7,9	4,6	3,4	5,2	8,5	10,4	8,9	6,4
	Cina								
In entrata	17,9	14,9	8,3	5,7	5,9	10,1	14,0	14,5	13,1
In uscita	2,6	2,4	0,5	0,3	0,2	1,5	0,8	0,0	0,4
	Mondo (2)								
In entrata	18,3	21,7	489,6	668,4	747,9	518,6	396,9	326,0	372,5
In uscita	19,7	24,0	468,8	624,9	651,9	501,9	327,2	284,8	387,6

(1) Dal 2001 Ue a 25 paesi. Lo stock al 2004 è stato ricavato come somma dello stock al 2003 e del flusso del 2004

(2) Il mondo esclude i flussi intra-UE. I flussi mondiali sono espressi in miliardi di ecu/euro

Fonte: Eurostat e Unctad

Tavola 2.3

Gli ampi disavanzi nel saldo di merci dell'UE, ma soprattutto degli Stati Uniti, sono in parte controbilanciati da posizioni in attivo nelle transazioni di servizi. In particolare l'Unione Europea è diventata, a partire dal 2002, la principale area fornitrice di servizi, superando il paese nordamericano, che comunque mantiene un ampio distacco dalle due economie asiatiche. La Cina, in netta contrapposizione con la sua posizione nell'interscambio di merci, mostra un disavanzo strutturale nei servizi che continua ad allargarsi da almeno una decina di anni. Questo dato risulta interessante alla luce del fatto che nello stesso periodo il peso dei servizi sul commercio mondiale è cresciuto costantemente, fino quasi a raddoppiare.

Scambi di servizi dell'Unione Europea e principali concorrenti
(quote in percentuale sul totale mondiale)

PAESI E AREE	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
	Unione Europea (1)								
Crediti (%)	19,8	19,6	19,4	19,6	18,9	19,1	19,3	20,0	20,2
Debiti (%)	18,7	18,5	18,0	18,2	19,1	18,4	17,6	16,2	15,3
Saldo (mln di ecu/euro)	13.545	17.637	11.905	7.413	7.415	9.690	21.126	37.005	37.005
	Stati Uniti								
Crediti (%)	18,5	18,7	18,8	19,5	19,5	18,7	17,8	16,2	15,2
Debiti (%)	12,0	12,1	12,5	13,0	14,5	14,4	14,1	13,6	13,3
Saldo (mln di ecu/euro)	66.994	77.457	71.125	75.341	77.429	68.508	60.941	43.520	35.652
	Giappone								
Crediti (%)	5,3	5,1	4,5	4,2	4,6	4,2	4,0	4,1	4,4
Debiti (%)	10,2	9,0	7,7	7,5	7,5	7,0	6,5	5,9	6,1
Saldo (mln di ecu/euro)	-49.095	-47.727	-44.084	-50.698	-51.607	-48.903	-44.589	-29.811	-30.508
	Cina								
Crediti (%)	1,6	1,8	1,7	1,8	2,0	2,2	2,4	2,5	2,8
Debiti (%)	1,8	2,0	1,8	2,1	2,3	2,5	2,8	2,9	3,2
Saldo (mln di ecu/euro)	-1.562	-2.996	-2.479	-5.010	-6.062	-6.622	-7.170	-7.580	-7.579
	Mondo (2)								
Crediti (md di ecu/euro)	768,0	939,3	958,7	1.032,5	1.277,3	1.308,5	1.318,4	1.210,5	1.302,4
Debiti (md di ecu/euro)	759,6	949,4	1.015,2	1.128,8	1.309,5	1.335,6	1.332,3	1.211,1	1.305,0

(1) Dal 2003 Ue a 25 paesi.

(2) Le quote sono calcolate sul valore del mondo esclusi i flussi intra-UE.

Fonte: Eurostat e FMI

Tavola 2.4

La direttiva europea sui servizi: il compromesso raggiunto*

Introduzione

Il settore dei servizi riveste un ruolo fondamentale nell'economia dei paesi industrializzati, rappresentando circa il 70 per cento del PIL e dell'occupazione; la sua qualità influenza in misura determinante la crescita della produttività e dell'occupazione in tutti gli altri settori. In Europa i mercati dei servizi restano frammentati a livello nazionale, il commercio intra-europeo è relativamente poco sviluppato¹, la concorrenza è scarsa. In gran parte, il differenziale di crescita della produttività tra Stati Uniti e Unione europea è spiegato dai servizi².

Per questa ragione nella primavera del 2004, la Commissione ha presentato al Consiglio e al Parlamento europeo una proposta di direttiva volta a rafforzare il Mercato Interno dei servizi³. La proposta ha incontrato forti resistenze tra le categorie interessate e nell'opinione pubblica; la Commissione si è arrestata. L'iniziativa è stata ripresa dal Parlamento, con il sostegno dei due principali gruppi politici, che lo scorso febbraio ha approvato una risoluzione con molti emendamenti⁴. La Commissione ha quindi modificato la sua proposta, accettando in larga parte le richieste del Parlamento, ma respingendo alcune modifiche che apparivano in contrasto con il diritto comunitario o rischiavano di indebolire eccessivamente la portata della direttiva⁵. La posizione del Consiglio dell'Unione, formalizzata nella riunione del 19 giugno, ha sostanzialmente accolto le richieste di modifica del Parlamento, aprendo la via all'approvazione definitiva della direttiva.

La proposta della Commissione

La proposta della Commissione si distingue per l'adozione di un approccio orizzontale, fissando cioè principi generali di libertà che sono applicabili a tutte le attività qualificabili come servizi, nonché limiti comuni alla possibilità di derogare a tali principi.

Quanto alla libertà di stabilimento, la direttiva limita i casi in cui è possibile imporre restrizioni alla libertà di stabilimento attraverso l'identificazione di una lista di restrizioni sempre vietate (c.d. lista nera) e di una "lista grigia", ancor più significativa, di misure potenzialmente restrittive che potranno essere mantenute o introdotte, solo se gli Stati membri dimostrano che esse rispondono a un interesse pubblico e che sono necessarie e proporzionate per la tutela di quell'interesse. Inoltre, la direttiva istituisce un

* Redatto da Stefano Micossi, Assonime e Collegio d'Europa, Bruges.

¹ D. Gros, *EU Services Trade: Where is the Single Market for Services?*, CEPS Policy Brief, February 2006.

² R. H. McGuckin e B. van Ark, *Productivity, Employment, and Income in the World's Economies, Performance 2004*, The Conference Board, New York.

³ COM(2004) 2 def, *Proposta di direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio relativa ai servizi nel mercato interno*.

⁴ *Position of the European Parliament, EP_PE_TCI-COD(2004)0001, PE 369.610, 16th February 2006*.

⁵ COM(2006) 160 del 4 aprile 2006, *Proposta modificata di direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio relativa ai servizi nel mercato interno*.

sistema di valutazione reciproca, nell'ambito del quale ogni Stato membro deve notificare e giustificare in base ai principi comunitari le restrizioni in vigore e quelle che intende introdurre. La direttiva obbliga gli Stati membri a semplificare le procedure amministrative per le autorizzazioni alla prestazione di servizi, in particolare attraverso la creazione di sportelli unici e la previsione di procedure elettroniche per tutte le formalità.

In tema di libera prestazione di servizi attraverso i confini, la Commissione aveva proposto il passaggio dal sistema prevalente del mutuo riconoscimento all'applicazione generale delle regole del paese di origine. Questo è risultato l'aspetto più controverso della direttiva. Infatti, il principio del paese d'origine rende la legge dello stato di residenza del prestatore direttamente applicabile nella giurisdizione del paese di prestazione, senza alcuna possibilità di scrutinio da parte delle autorità del paese ospite, poiché la responsabilità del controllo sui prestatori dei servizi ricade sulle autorità del paese d'origine. Vi è indubbiamente il rischio che, oltre ad eliminare protezioni ingiustificate per i prestatori residenti del paese ospite, ciò avrebbe potuto indebolire la tutela dei consumatori e altri rilevanti interessi pubblici.

Invece, il mutuo riconoscimento, pur obbligando ciascun paese a riconoscere e verificare l'equivalenza delle tutele esistenti negli altri Stati membri, consente alle autorità del paese ospite una possibilità di scrutinio della qualità dei prestatori e dei servizi prestati in base ai principi di tutela nazionali.

Gli emendamenti del Parlamento europeo

L'intervento più rilevante riguarda l'eliminazione dalla direttiva del principio del paese d'origine. Al suo posto, il nuovo testo sancisce il diritto dei prestatori di fornire un servizio in uno Stato membro diverso da quello in cui hanno sede e l'obbligo per gli Stati di garantire il libero accesso ed esercizio di ogni attività di servizio all'interno del loro territorio.

La prestazione di un servizio non può quindi essere soggetta a misure discriminatorie o che non soddisfino i requisiti di proporzionalità e necessità. Viene, inoltre, specificato che gli Stati membri possono imporre requisiti alla fornitura di un servizio da parte di un prestatore che si trasferisce nel loro territorio solamente se giustificati da motivi di ordine pubblico, di pubblica sicurezza, di protezione dell'ambiente e della salute pubblica. Tali requisiti verrebbero senza dubbio sottoposti allo scrutinio da parte della Corte di giustizia secondo i test di necessità e proporzionalità.

Il Parlamento ha chiarito l'ambito di applicazione della direttiva, precisando in particolare che questa non modifica le legislazioni sul lavoro e la previdenza sociale dello Stato ospite, e la distribuzione dei compiti di vigilanza tra lo Stato d'origine e quello in cui viene prestato il servizio.

Vi sono, tuttavia, tre aree in cui gli emendamenti del Parlamento sembrano indebolire eccessivamente la direttiva.

In primo luogo, il Parlamento propone una sua lista di motivi imperativi di interesse generale atti a giustificare l'imposizione o il mantenimento di restrizioni nazionali. Nella prassi giurisprudenziale della Corte, il riconoscimento di motivi imperativi di interesse generale, tali da giustificare una restrizione alle libertà del Trattato, viene accertato di volta in volta con riferimento alle circostanze specifiche del singolo caso. L'elenco legislativo, invece, potrebbe essere interpretato nel senso di una giustificazione generale di ogni restrizione introdotta per quei motivi.

In secondo luogo, il Parlamento esclude dall'ambito di applicazione della direttiva una lunga lista di servizi privati. Poiché la direttiva nasce per stabilire i principi generali per la libertà di stabilimento e la libera prestazione applicabili a tutti i servizi, l'esclusione di molti di essi dal suo ambito di applicazione potrebbe essere interpretata dalle autorità nazionali come una licenza generale di imporre restrizioni a quei servizi.

Infine, il Parlamento ha fortemente indebolito il meccanismo di valutazione reciproca e notifica delle restrizioni rispetto alla versione proposta dalla Commissione.

La proposta modificata della Commissione e la posizione del Consiglio

La nuova proposta della Commissione accetta in larga parte le indicazioni del Parlamento. In particolare, essa accoglie la proposta di sostituire il principio del paese d'origine con l'obbligo per lo Stato ospite di assicurare la libera circolazione dei servizi e i chiarimenti proposti dal Parlamento sull'ambito di applicazione della direttiva.

La Commissione ha anche accolto la definizione e le fattispecie applicative dei motivi imperativi di interesse generale suggerite dal Parlamento come ragioni che possono giustificare le restrizioni nazionali. Questa scelta appare discutibile: in tal modo, infatti, si potrebbe alimentare un'ondata di misure nazionali restrittive, alla cui eliminazione potrebbe provvedere solo la Corte di giustizia, con le complessità e i ritardi che tutto ciò comporta. Senza dubbio, se si vuol rafforzare la libertà di stabilimento e di prestazione, tale lista di motivi imperativi che possono giustificare le restrizioni dovrebbe essere cancellata.

Infine, la Commissione ha respinto gli emendamenti del Parlamento riguardanti gli obblighi di comunicazione e valutazione reciproca dei regimi restrittivi nazionali, in particolare con riguardo alla "lista grigia" delle restrizioni da giustificare.

Il Consiglio ha recentemente raggiunto un accordo politico sul progetto di direttiva che si allinea essenzialmente alla proposta rivista della Commissione. Vi sono però due novità di rilievo. In primo luogo, il Consiglio propone di estendere anche alle restrizioni alla libera prestazione dei servizi il meccanismo di notifica e mutua valutazione previsto finora solo per la lista "grigia" delle restrizioni alla libertà di stabilimento. In secondo luogo, notai e ufficiali giudiziari vengono esclusi dalla portata della direttiva.

Resta ora da vedere come sulle varie questioni si svilupperà la procedura legislativa di conciliazione.

Il Patriotismo economico europeo e le sue contraddizioni*

I politici europei non sembrano avere le idee chiare. La maggior parte del tempo si fanno concorrenza tra loro per attrarre capitali stranieri offrendo incentivi di ogni tipo (per esempio, tasse più basse o migliori infrastrutture), e la concorrenza è particolarmente intensa quando si tratta di Ide (investimenti diretti dall'estero).

Gli Ide sono particolarmente apprezzati perché considerati il canale migliore per accedere alla tecnologia e al know-how stranieri. Ma l'altra faccia della medaglia è che comportano un controllo straniero sulle imprese. Mentre il primo aspetto è accolto con favore, quando i politici discutono della questione in termini generali tendono a non soffermarsi sul secondo, e in particolare sul fatto che gli Ide sono flussi di capitale che implicano il controllo straniero sulle imprese nazionali. Tuttavia, questa situazione cambia quando una società straniera minaccia di scalare una impresa domestica ritenuta strategica (spesso significa un'impresa con stretti legami politici). In queste circostanze i capitali stranieri non sono più bene accetti.

Eventi recenti sono stati caratterizzati da questo tipo di comportamenti politici ambivalenti. Per esempio, in Francia il governo sta ora tentando di mantenere in mani francesi il controllo della società energetica Suez, ma, allo stesso tempo nega che il paese sia protezionista, sottolineando l'elevato afflusso di Ide in entrata nel paese. Ma in questo caso particolare il governo francese sta in realtà bloccando una considerevole parte delle transazioni di Ide.

La Francia è solamente un esempio. Molti altri governi si stanno comportando in modo simile, anche se generalmente lo fanno in maniera più discreta. Come si dovrebbero valutare questi atteggiamenti apparentemente contraddittori?

La difesa dei campioni nazionali

Le interferenze politiche nelle operazioni di acquisizione e fusione conducono molto spesso a posizioni che non riflettono gli interessi nazionali, sia quando i politici si adoperano per mantenere un'impresa nazionale, sia quando difendono i tentativi di società nazionali di formare dei veri e propri imperi.

Nella maggior parte dei paesi europei, alcune grandi compagnie sono viste come dei "campioni nazionali", e la minaccia di scalate su una di loro da parte di società straniere è vista con ostilità. In qualche misura, nei settori manifatturieri, dove la produzione è footloose, ovvero sganciabile dal territorio di origine e può quindi essere facilmente spostata all'estero, questa reazione potrebbe essere interpretata come una forma di tutela dell'occupazione sul territorio nazionale, sulla base della supposizione che le imprese nazionali siano meno propense a spostare posti di lavoro all'estero. Tuttavia, in alcuni settori, la resistenza a scalate straniere è considerata una forma di vero e proprio protezionismo commerciale.

Forse oggi la questione è più controversa nel caso di alcuni servizi, le cosiddette industrie a rete, come le telecomunicazioni, la distribuzione di acqua, gas ed energia, in cui la produzione è mobile sul piano internazionale, ma dove la combinazione di scalate straniere e una struttura di mercato caratterizzata da un certo grado di monopolio (anche se la scalata aumenta la concorrenza) è vista con diffidenza.

La maggior parte dei casi recenti di ingerenze da parte dei governi si sono verificati nel settore energetico. Ciò a cui i politici sembrano opporsi è il fatto che determinati settori (e imprese) che a lungo avevano pensato fossero protetti sono ora soggetti alla concorrenza. La concorrenza diretta sui mercati dell'UE rimane tuttora difficile per i servizi di rete come l'elettricità o il gas perché i gasdotti e la rete elettrica sono stati ben impiantati e i clienti non intendono cambiare fornitori. Il modo in cui questi mercati diventano oggetto di forme di mercato concorrenziali è quando operatori meno efficienti vengono rilevati da imprese più efficienti.

* Riquadro a cura di Daniel Gros e Huw Edwards. Il primo e il terzo paragrafo di questo riquadro si basano su un articolo scritto da uno degli autori su: *la voce.info* il 23 marzo 2006.

In breve, i politici possono intervenire per cercare di bloccare alcune scalate, ma nel lungo periodo queste società e questi mercati saranno comunque soggetti a concorrenza perché rimane la minaccia di una scalata futura. Ciò implica che anche i campioni nazionali si comporteranno come i loro concorrenti e i politici scopriranno che nel breve potranno ergersi a difensori della nazionalità di certe società, ma nel lungo periodo potranno fare ben poco per mantenere posti di lavoro o canali di investimento all'interno di determinati settori.

In che modo le società nazionali diventano dei campioni nazionali?

I politici normalmente ritengono che la casa madre di ogni società mantenga un certo grado di identità nazionale. Raramente si fermano a valutare se effettivamente imprese nazionali siano dei campioni nazionali. Non si rendono conto che, nell'era dell'integrazione dei mercati di capitali, i loro campioni nazionali appartengono in larga misura a investitori stranieri.

Se escludiamo le imprese pubbliche (che non sono soggette ad operazioni di acquisizione e fusione), la nazionalità percepita di grandi compagnie è in genere determinata sui mercati di borsa dove sono quotate. Tuttavia, questo non vuole dire necessariamente che le imprese siano possedute dai residenti del paese in cui sono registrate. In particolare, gli investitori (e le società finanziarie in particolare) preferiscono diversificare il loro portafoglio tra paesi, il che significa che una parte consistente e crescente dell'azionariato di società quotate in borsa è in mano straniera.

La tavola 1 mostra infatti come, in molti paesi europei, una fetta rilevante delle azioni di società quotate appartenga a investitori stranieri. Nella tavola sono inserite due stime: la prima colonna riporta la quota azionaria (di fonte FESE) controllata direttamente da investitori stranieri, che oscilla in un intervallo tra l'8 per cento nel caso della Slovenia e l'86 per cento per la Slovacchia. Sulla base di questi dati, solo in cinque paesi l'azionariato straniero è inferiore al 30 per cento. Tuttavia, questi valori sottostimano il fenomeno, poiché gran parte della quota azionaria restante è registrata come appartenente ad una determinata società ma potrebbe di fatto appartenere ad un'altra, che in molti casi potrebbe essere straniera.

Una stima migliore del controllo straniero delle società quotate si potrebbe desumere dal confronto tra la quota direttamente attribuibile agli investitori stranieri con quella i cui unici azionisti sono sicuramente solo nazionali (come il settore pubblico e i singoli individui). Solo in quattro paesi- Slovenia, Italia, Norvegia e (di poco) la Germania – la quota azionaria di soggetti sicuramente nazionali è superiore a quella straniera. Una possibile conclusione è che, a parte queste eccezioni, è fuorviante pensare che la nazionalità di un'impresa sia riconducibile al fatto che la sua proprietà è localizzata all'interno dei confini nazionali.

L'azionariato straniero in Europa (valori in percentuale)

Paesi	Quota straniera diretta ¹	Quota straniera ²
Slovacchia	86	97,7
Ungheria	72,6	84,6
Paesi Bassi	69	84,1
Polonia	53	88,2
Lituania	51,8	81,7
Belgio	40,3	78,9
Portogallo	38,9	70,3
Spagna	35,1	57,2
Francia	34,8	72,8
Svezia	33,2	55,1
Regno Unito	32,3	68,4
greca	31,3	51,2
Norvegia	27,8	36,9
Danimarca	27,3	51,9
Germania	17,5	46,8
Italia	14,4	28,1
Slovenia	8	15,5

Nota: anno 2003 o, se non disponibile, 2002

¹ Fonte FESE

² Quota calcolata sul totale (azionariato straniero, pubblico e di singoli individui)

Tavola 1

I dati sull'occupazione delle grandi aziende sono più difficili da trovare, e quindi sarebbe particolarmente complicato valutare il grado di nazionalità delle compagnie in termini di occupazione. Tuttavia, con il boom degli Ide e dell'outsourcing (che negli anni più recenti consiste anche nella delocalizzazione di attività di servizi in precedenza considerati dagli economisti per loro natura non commerciabili), è probabilmente corretto dire che anche in termini di occupati le grandi imprese sono raramente nazionali, contrariamente a quanto accadeva in passato.

Chi guadagna e chi vince da una scalata straniera?

Ci sono una serie di ragioni che determinano scalate ad imprese, ma almeno una è che l'impresa che conduce la scalata sente di disporre di un management migliore o di avere accesso ad una tecnologia più avanzata rispetto all'impresa che subisce l'operazione, oppure si aspetta che esistano delle sinergie tra le due attività.¹ Tuttavia, questo non significa necessariamente che il risultato netto sia una perdita se l'impresa oggetto della scalata è in grado di espandere il suo business o di operare in nuovi settori. In ogni caso, la riduzione di posti di lavoro non necessariamente deve avvenire sul proprio territorio anziché all'estero.

In qualche caso ci potrebbe essere qualche legittima preoccupazione sulle sinergie che si potrebbero verificare negli uffici della direzione generale e nell'attività di ricerca e sviluppo (che potrebbero portare ad una fuoriuscita di posti di lavoro qualificati e di contatti commerciali all'estero): tuttavia, ci sono molte multinazionali che mantengono l'attività di ricerca e sviluppo in paesi diversi da quelli in cui sono formalmente localizzate.

Gli azionisti di una società che è stata scalata tipicamente ne guadagnano. Quindi gli scalatori stranieri dovrebbero favorire i proprietari dei campioni nazionali. Anche se il controllo rimanesse solo parzialmente nazionale il beneficio netto dovrebbe essere ancora a favore del paese di origine. Quindi è difficile capire perché i politici costantemente si oppongano a compagnie straniere che offrono di pagare un premio per l'acquisizione di un campione nazionale. Un ragionamento simile si applica anche per l'altra faccia della medaglia. Gli economisti e gli analisti finanziari sanno che in generale, le acquisizioni tendono a far perdere valore alla società che lancia l'offerta, e a incrementare il valore di chi la subisce. E infatti il prezzo delle azioni della società italiana (Enel) che ha lanciato l'offerta per il controllo di Suez è calato dopo l'annuncio dell'operazione. Il ministro italiano dell'Economia (lo stato italiano ha una partecipazione importante in Enel) dovrebbe perciò essere interessato a veder fallire l'operazione (e viceversa per il ministro francese). Ma quando la questione arriva a un livello politico, le considerazioni economiche escono di scena.

Invece di biasimare il risorgere del protezionismo in Europa, dovremmo quindi chiederci che cosa è più importante nel boom delle operazioni di acquisizione e fusione in Europa: il fatto che vengano lanciate scalate (spesso ostili) o che i politici tentino disperatamente di proteggere i loro campioni nazionali?

In gara per gli Ide

In rari casi molto pubblicizzati il tentativo dei governi di fermare qualche scalata in qualche settore specifico è stato sufficiente a dimenticare che in tempi normali i gover-

¹ *Nel caso particolare di un tentativo di acquisizione cross border di compagnie energetiche è difficile capire quali sarebbero le economie di scala e di scopo dalla scalata di Enel sulla compagnia francese Suez (la connessione tra la rete francese e quella italiana è debole). Lo stesso discorso si applica a fortiori al progetto della compagnia tedesca E.ON per la scalata sulla compagnia spagnola Endesa. In quest'occasione le dure reti non sono neanche direttamente connesse ed è probabile che si possano ottenere solo risibili guadagni di costo.*

ni fanno a gara per attrarre più investimenti diretti dall'estero. E il più delle volte, ai ministri dell'Economia piace presentare classifiche dei paesi che ne ricevono di più. Il presidente francese ha recentemente usato i dati sugli Ide per sostenere che la Francia non può essere considerata protezionista perché riceve relativamente più Ide dei suoi vicini. E'un'argomentazione corretta?

Le classifiche degli Ide su cui molti politici e commentatori si concentrano sono basati sui dati del Fondo monetario internazionale (o su quelli equivalenti di Eurostat). Se si guarda agli stock di Ide alla fine del 2004 la Francia ha in effetti ricevuto più investimenti della Germania. Lo stock verso la Francia nel 2004 è pari al 46 per cento del Pil, contro il 25 per cento del Pil in Germania e solo il 13 per cento per l'Italia. Questi dati sembrano suggerire che gli Ide sono piuttosto importanti per l'economia francese (in termini cumulati vicini al 50 per cento del Pil). Tuttavia, il dato di stock è fortemente distorto da alcune grandi operazioni concluse durante il boom delle telecomunicazioni del 1999-2000.

Un quadro completamente diverso emerge se guardiamo a dati più recenti sui flussi e in particolare se ci soffermiamo sulle singole voci dei flussi di investimenti diretti dall'estero (vedi tavola 2). Negli ultimi tre anni per i quali i dati sono disponibili (2002-2004) i flussi di Ide sono stati piuttosto modesti, attorno al 2,3 per cento del Pil per la Francia e circa l'1 per cento per Italia e Germania (prima colonna). Il quadro cambia ancora di più se osserviamo la componente principale degli investimenti diretti esteri, cioè al capitale (equity). L'equity dovrebbe essere considerato l'elemento chiave degli Ide perché rappresenta l'ammontare di capitale proprio che gli investitori stranieri rischiano. Tuttavia le cifre delle statistiche ufficiali registrano il valore complessivo, lordo dell'operazione, che spesso include anche un importante elemento di finanziamento attraverso il debito (prestiti intersocietari tra imprese). Generalmente l'obiettivo di finanziamento è quello di spostare i profitti, e così di risparmiare sulle tasse.

Se guardiamo agli Ide in termini di flussi cross border di capitale, il quadro cambia considerevolmente. Misurati in questo modo gli Ide sembrano essere marginali (meno del 2 per cento del Pil) e la graduatoria tra Francia e Germania si inverte (1,5 per cento del Pil per la Germania e 1,2 per cento per la Francia).

Flussi di Ide (2002-2004)

	Germania		Francia		Italia	
	Valore ¹	% sul Pil	Valore ¹	% sul Pil	Valore ¹	% sul Pil
Totale	14	0,7	33	2,3	13	1,1
di cui:						
Equity	30	1,5	17	1,2	4	0,4
Utili reinvestiti	-7	-0,4	-2	-0,1	5	0,4
Altro (crediti)	-9	-0,5	18	1,2	4	0,4

¹ Valore in miliardi di euro

Tavola 2

Le classifiche degli Ide dovrebbero quindi essere utilizzate con estrema cautela quando si vuole confrontare il successo o il fallimento di un paese nell'attrarre capitali stranieri. Stock e flussi danno spesso un'impressione diversa e i flussi sono molto variabili.

In conclusione, l'importanza complessiva attribuita agli investimenti diretti dall'estero (Ide) è spesso eccessiva, sia quando i politici si vantano di riceverne molti, sia quando cercano di respingerli perché minacciano il controllo nazionale su determinate imprese. Da un punto di vista strettamente economico non è necessariamente "patriottico" attrarre una quota maggiore di Ide, difendere un'impresa nazionale o sostenere la scalata a una società straniera da parte di un'impresa nazionale. Dopo tutto, sostenere sempre e comunque il management di una società nazionale (sia quando lancia un'offerta sia quando si difende da una ostile che proviene dall'estero) è un gioco a somma zero all'interno dell'Europa.

2.2 Saldi normalizzati

L'Unione Europea presenta saldi in attivo nei confronti di America settentrionale, Medio Oriente, Oceania e degli altri paesi europei. Il segno positivo della bilancia commerciale verso queste aree dipende soprattutto dall'elevato potere d'acquisto che li caratterizza, e quindi dalla loro capacità di assorbimento di alcuni prodotti finiti in cui l'UE risulta specializzata, tra cui autoveicoli, meccanica e prodotti chimici (come emerge anche dalla tavola 2.6). I saldi, negativi, verso alcune regioni del mondo dipendono invece almeno in parte dai processi di frammentazione produttiva, e quindi dalle re-importazioni di prodotti intermedi o assemblati all'estero. Operazioni di lavorazione e perfezionamento di semilavorati in comparti manifatturieri tradizionali, come l'abbigliamento e le calzature, spiegano parte del disavanzo nei confronti della Cina e, più in generale, dell'Asia centro-orientale, regione verso cui il saldo normalizzato è particolarmente ampio e vicino al 30 per cento nel 2005. Tuttavia, questi processi di frammentazione non riguardano più soltanto settori maturi tradizionali ma anche prodotti ad alta tecnologia, soprattutto nelle fasi di assemblaggio, intensive di manodopera poco qualificata. Il disavanzo dell'UE nell'elettronica dipende infatti in gran parte dall'interscambio con la regione asiatica, e in particolare con la Cina. I deficit in crescita verso l'Africa settentrionale e l'Europa centro-orientale sono in larga misura spiegati dall'approvvigionamento di materie prime e di prodotti energetici raffinati. Inoltre, il saldo negativo verso i paesi dell'ex blocco sovietico è stato alimentato dal processo di allargamento dell'UE, per effetto dell'intensa integrazione commerciale dei nuovi paesi membri con questa area. Al disavanzo nel settore dei prodotti agricoli contribuisce invece in gran parte l'interscambio con l'America Latina.

Saldi normalizzati di merci dell'Unione europea per aree geografiche e paesi

				UE 15					UE 25	
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2004	2005
Europa centro orientale ¹	12,0	-2,8	-12,2	-2,3	0,2	1,0	-1,7	-4,1	-4,2	-6,4
Altri paesi europei ²	7,9	5,3	3,1	0,0	0,4	0,6	0,6	-0,4	0,7	0,3
Nuovi paesi membri ³	15,7	11,4	9,0	7,0	7,0	4,7	5,3	6,5	-	-
Africa settentrionale	9,8	4,6	-12,8	-8,9	-5,2	-8,4	-8,2	-15,2	-8,1	-14,3
Altri paesi africani	3,5	-1,7	-7,2	-8,6	-5,2	-4,5	-2,8	-5,4	-3,0	-4,6
America settentrionale	3,3	6,7	7,6	10,1	16,1	18,3	19,0	20,0	19,0	20,3
Stati Uniti	3,0	6,4	7,8	10,1	16,0	18,7	19,4	20,5	19,4	20,8
America centro meridionale	16,3	10,7	7,1	8,1	3,1	-2,9	-5,7	-6,8	-7,2	-6,9
Asia centrale e orientale	-25,5	-27,3	-26,6	-23,0	-22,8	-24,7	-25,7	-27,7	-27,8	-29,2
Cina	-41,8	-44,2	-47,2	-43,5	-41,3	-41,2	-43,5	-49,6	-45,6	-51,0
Giappone	-36,0	-34,8	-32,5	-26,7	-23,9	-25,7	-25,0	-24,2	-27,3	-26,0
Eda ⁴	-13,2	-15,7	-13,6	-7,9	-8,7	-11,9	-12,8	-11,7	-15,0	-13,6
Medio Oriente	33,9	20,9	5,5	17,1	22,9	24,6	21,0	12,1	21,5	12,8
Oceania	19,6	26,0	22,5	20,8	26,1	26,7	32,7	28,9	32,2	29,2

Nota: i valori sono calcolati in riferimento ai paesi e settori statisticamente rilevabili.

¹ Albania, Bielorussia, Bosnia Erzegovina, Bulgaria, Croazia, Macedonia, Moldavia, Romania, Russia, Serbia e Montenegro, Ucraina.

² Andorra, Gibilterra, Islanda, Norvegia, Svizzera, Turchia.

³ Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Slovenia, Cipro, Malta, Lituania, Lettonia, Estonia.

⁴ Economie Dinamiche Asiatiche: Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Tailandia, Malesia.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica

Saldi normalizzati di merci dell'Unione europea per settore

	UE 15									UE 25	
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2004	2005	
Prodotti agricoli	-59,1	-53,3	-49,4	-51,7	-50,5	-50,1	-51,9	-50,4	-55,7	-54,1	
Prodotti delle miniere e delle cave	-76,4	-73,1	-76,6	-78,1	-75,0	-78,3	-80,7	-83,1	-81,9	-84,4	
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	12,1	10,6	10,8	8,0	9,5	7,6	7,2	7,0	8,1	8,4	
Prodotti tessili, articoli della maglieria	1,1	-1,3	-1,1	-0,1	0,8	-0,3	-2,7	-6,5	-8,4	-11,8	
Articoli di abbigliamento	-46,4	-49,7	-50,3	-48,3	-48,0	-49,3	-50,7	-51,1	-52,0	-52,5	
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	-7,7	-10,8	-9,6	-10,0	-11,5	-14,4	-15,4	-19,1	-19,9	-23,3	
Calzature	-9,4	-17,9	-18,1	-19,0	-21,3	-27,5	-29,6	-34,4	-32,1	-37,8	
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	-28,1	-27,7	-27,8	-23,5	-17,5	-20,1	-16,4	-16,4	-4,7	-4,7	
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	20,9	20,6	18,1	20,4	24,8	26,4	28,7	26,5	28,7	27,7	
Prodotti petroliferi raffinati	4,8	-2,3	-2,9	-9,8	-9,2	-8,0	-9,2	-9,1	-6,3	-6,7	
Prodotti chimici e farmaceutici	20,3	23,0	23,0	24,5	26,9	27,3	26,3	25,9	24,0	24,0	
Prodotti farmaceutici e medicinali	33,1	32,0	32,0	30,3	33,0	33,4	31,1	32,7	28,6	30,9	
Prodotti in gomma e plastica	11,4	8,6	9,0	10,3	12,6	12,3	13,0	11,2	11,3	10,8	
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	37,1	32,6	29,3	28,1	30,6	28,3	27,0	22,6	30,9	26,8	
Metalli e prodotti in metallo	-8,8	-6,5	-10,0	-8,0	-5,6	-5,8	-4,1	1,5	-6,2	0,0	
Prodotti della siderurgia	13,7	15,1	11,0	14,4	18,9	15,1	7,3	13,1	6,6	11,9	
Prodotti finali in metallo	19,5	16,0	12,1	12,5	15,1	14,7	15,9	15,1	16,8	16,3	
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	39,1	33,2	30,5	33,5	37,2	37,2	38,7	37,4	39,0	38,6	
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	-12,2	-13,9	-15,0	-11,6	-10,6	-10,8	-10,4	-8,9	-13,6	-10,8	
Elettronica	-24,0	-24,2	-23,7	-21,4	-23,0	-24,1	-25,1	-22,2	-29,4	-24,7	
Elettrotecnica	7,5	3,9	-0,4	4,5	5,4	3,9	5,4	8,4	5,8	9,1	
Strumenti di precisione	1,3	-1,2	-1,0	1,1	6,8	9,4	13,6	12,2	11,6	10,3	
Mezzi di trasporto	21,0	12,9	16,8	20,5	22,4	19,7	19,6	19,8	24,3	25,1	
Autoveicoli	29,6	22,4	28,1	29,7	31,9	29,3	28,6	30,0	40,0	41,8	
Altri mezzi di trasporto	10,0	1,6	3,1	9,0	8,0	3,2	3,4	2,9	1,9	3,3	
Mobili	8,5	0,7	-1,9	-3,4	-7,0	-14,6	-17,9	-21,4	1,5	-3,9	
Altri prodotti	14,8	12,9	3,0	3,8	6,1	5,6	3,7	-1,4	6,3	-5,1	

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica

Tavola 2.6

A differenza della bilancia commerciale delle merci, per l'UE il saldo nei servizi è positivo e in crescita, ma non è comunque sufficiente a compensare il deficit nel manifatturiero. Il sostegno principale proviene dai servizi finanziari e dall'informatica, mentre il settore delle royalties e licenze, che in qualche misura approssima l'intensità dell'attività in ricerca e sviluppo svolta, rileva il deficit, in rapporto all'interscambio, più elevato. In linea con questo dato appare la crescente debolezza del commercio nei settori tecnologici più avanzati. Dal 2004 la posizione della UE nei servizi assicurativi è in peggioramento, come emerge dalla contrazione piuttosto robusta del saldo normalizzato rispetto all'anno precedente. Stessa tendenza, ma più contenuta, si evidenzia per il settore delle costruzioni, mentre la bilancia turistica registra un miglioramento, anche se rimane in una situazione ormai strutturale di disavanzo.

Saldi normalizzati di servizi dell'Unione europea per settore

	UE 15							UE 25		
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2003	2004
Trasporti	1,3	3,2	3,5	5,2	3,3	1,8	2,0	5,4	4,7	7,9
Viaggi all'estero	1,0	-1,4	-6,7	-5,0	-8,2	-10,1	-14,7	-13,2	-9,8	-8,8
Altri servizi	7,0	4,4	4,6	2,4	5,3	9,9	14,0	12,8	13,0	11,8
Comunicazioni	-6,9	-11,3	-9,5	-6,2	-4,7	-8,8	-7,5	-3,6	-8,7	-5,2
Costruzioni	24,7	27,0	23,7	24,1	23,5	22,9	26,5	20,7	27,5	22,7
Assicurazioni	37,6	28,3	42,9	39,4	46,5	55,8	45,3	20,3	44,1	18,7
Servizi finanziari	30,6	31,7	36,6	34,8	33,6	38,7	38,7	41,3	36,9	39,3
Informatica	14,0	14,9	21,1	22,0	24,3	32,4	38,8	39,4	37,2	37,9
Royalties e licenze	-24,3	-30,4	-27,5	-22,1	-24,9	-22,8	-21,2	-17,4	-22,7	-18,7
Altri servizi alle imprese	6,8	4,0	2,5	-3,2	2,5	3,9	11,3	11,1	10,4	10,4
Servizi personali, culturali, ricreativi	-39,0	-39,1	-42,9	-34,4	-32,1	-18,9	-15,4	-8,1	-14,8	-8,9
Servizi governativi	15,4	17,1	6,9	3,5	3,9	21,1	17,5	21,9	18,1	23,4
Totale	3,9	2,5	1,4	1,2	1,5	3,3	4,6	5,0	5,9	6,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tavola 2.7

Evoluzione dei modelli di specializzazione nei paesi dell'Europa centro orientale*

Nel corso dell'ultimo decennio i paesi dell'Europa Centro Orientale¹ (PECO) hanno sperimentato un rapido processo di integrazione commerciale che ha dato vita a modelli di sviluppo economico fortemente orientati all'export. Questo fenomeno ha inoltre contribuito ad accelerare l'integrazione istituzionale con l'Unione Europea, avvenuta per la maggior parte di questi paesi nel maggio del 2004, e prevista nel 2007 per Bulgaria e Romania.

La considerevole crescita del grado di apertura agli scambi internazionali dei PECO si è accompagnata, in un arco temporale piuttosto limitato, ad una evoluzione del loro modello di specializzazione. Cambiamenti di questi tipo richiedono generalmente tempi piuttosto lunghi, in quanto implicano mutamenti strutturali del sistema economico di un paese. Tuttavia, da un'analisi della specializzazione di questi paesi emerge come per alcuni di essi si sia verificata una rapida trasformazione.

Il confronto fra il valore medio dell'indice di Lafay² calcolato sugli anni 1994-1995 e 2003-2004 (Tavola 1 e 2) permette di ricavare una indicazione degli eventuali mutamenti avvenuti nella struttura dei vantaggi comparati "rivelati" di un paese. L'indice è positivo per i settori in cui il paese ha un vantaggio comparato (viceversa negativo per i settori dove c'è svantaggio comparato), e il suo valore assoluto permette di misurare l'intensità dell'eventuale vantaggio (svantaggio) comparato.

Guardando sia alla posizione relativa in ciascun settore raggiunta negli ultimi anni, sia all'evoluzione temporale sembrano emergere tra i PECO una serie di differenze.

I paesi dell'Europa Centrale hanno subito alcuni mutamenti in virtù dei quali hanno guadagnato posizioni in alcuni settori intensivi in ricerca e sviluppo. Questo andamento è almeno in parte riconducibile alla presenza di investimenti diretti esteri localizzati sul territorio. Infatti, il peso di filiali straniere nell'attività di ricerca e sviluppo condotta all'interno del settore privato è superiore al 60 per cento in Ungheria, è di oltre il 45 per cento in Repubblica Ceca, e sfiora il 20 per cento in Polonia e Slovacchia³. L'Ungheria è il paese

* Redatto da Chiara Bonassi.

¹ Si considerano gli otto paesi dell'Europa centro orientale già membri dell'UE (Repubblica Ceca, Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Slovacchia, Slovenia, Ungheria) e i due candidati (Romania, Bulgaria).

² L'indice di Lafay si calcola come:
$$L_{ij} = \frac{x_{ij} + m_{ij}}{\sum_j (x_{ij} + m_{ij})} \left[\frac{x_{ij} - m_{ij}}{x_{ij} + m_{ij}} - \frac{\sum_j x_{ij} - \sum_j m_{ij}}{\sum_j (x_{ij} + m_{ij})} \right], \text{ dove } x_{ij} \text{ e } m_{ij}$$

sono rispettivamente le esportazioni e le importazioni del paese i nel settore j . La somma dei valori dell'indice calcolato per ogni settore è pari a zero. L'indicatore è costruito come differenza tra il saldo normalizzato di un settore e quello complessivo, ponderata con il peso del settore sull'interscambio totale. L'utilizzo di questo indicatore può presentare alcuni vantaggi. Rispetto all'indice di Balassa tiene conto non solo dei flussi di esportazione, ma anche di quelli di importazione, che sono importanti soprattutto laddove si rileva la presenza di commercio intra-industriale associato al fenomeno di frammentazione della produzione. L'indice di Lafay è inoltre preferibile al saldo normalizzato perché quest'ultimo tende a misurare la performance competitiva in un ciascun comparto, mentre la specializzazione dovrebbe essere valutata sulla base della distribuzione settoriale interna ad un paese.

³ Il ruolo degli Ide nel processo di upgrading tecnologico di questi paesi è iniziato a metà degli anni novanta attraverso l'acquisizione di imprese statali che svolgevano attività di ricerca, come la Skoda Auto in Repubblica Ceca e la Tungsram in Ungheria. Per ulteriori approfondimenti sul tema si veda la pubblicazione World Investment Report, 2005, Unctad.

Valore medio dell'Indice di Lafay (1994-1995)

	Bulgaria*	Rep.Ceca	Slovenia	Slovacchia	Estonia**	Lettonia	Lituania	Ungheria	Polonia	Romania
Prodotti agricoli	-0,1	-0,5	-1,6	-0,5	0,6	3,1	1,0	2,3	-1,0	0,3
Prodotti delle miniere e delle cave	-11,2	-2,5	-1,3	-8,2	-0,7	-2,9	-4,9	-4,6	-1,4	-10,9
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	3,9	-0,1	-0,9	-1,1	1,2	2,8	4,9	5,2	1,1	-2,0
Prodotti tessili, articoli della maglieria	-0,9	1,5	0,6	-0,3	0,9	2,4	1,7	-0,8	-2,0	-2,5
Articoli di abbigliamento	1,7	0,4	2,3	0,9	1,9	0,6	1,5	2,4	4,0	6,4
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	0,4	0,4	0,7	0,6	0,0	0,4	0,5	0,4	0,2	1,4
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	0,5	1,4	1,8	1,3	3,6	7,0	1,6	0,2	1,8	1,5
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	-0,7	-0,4	0,7	1,0	-0,9	-1,4	-0,6	-1,4	-1,2	-0,7
Prodotti energetici raffinati	-2,9	-0,2	-2,2	1,5	-1,8	-7,5	-1,9	0,2	0,1	2,9
Prodotti chimici e farmaceutici	4,4	-1,3	-1,0	0,2	-0,3	-1,4	0,1	-1,6	-3,2	0,7
Prodotti in gomma e in materie plastiche	-0,4	-0,3	0,4	1,3	-0,9	-1,0	-0,6	-0,3	-1,1	-0,7
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	0,8	1,9	0,3	1,4	0,0	-0,2	0,1	0,1	0,4	0,9
Metalli e prodotti in metallo	6,8	3,2	-0,3	6,7	-0,5	0,9	-0,2	0,4	5,1	6,4
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	-0,8	-2,5	0,6	-2,2	-2,2	-1,3	-1,5	-1,7	-3,6	-3,1
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	-1,5	-4,1	-0,4	-3,4	-2,4	-2,5	-0,7	-0,6	-3,3	-3,6
Autoveicoli	-1,1	0,9	-1,0	-0,2	-0,6	-0,8	-1,3	-0,8	-0,5	0,0
Altri mezzi di trasporto	0,7	0,5	0,1	0,6	0,2	1,3	0,1	-0,3	2,2	0,4
Mobili	0,2	0,4	2,1	0,8	1,2	1,3	0,5	0,2	2,4	3,0
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	0,0	0,2	0,0	-0,2	0,0	0,0	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3

(*) Per la Bulgaria il biennio iniziale è il 1996-1997

(**) Per l'Estonia il biennio iniziale è il 1995-1996

Fonte: elaborazioni su dati UN COMTRADE

Tavola 1

Valore medio dell'Indice di Lafay (1994-1995)

	Bulgaria*	Rep.Ceca	Slovenia	Slovacchia	Estonia**	Lettonia	Lituania	Ungheria	Polonia	Romania
Prodotti agricoli	1,3	-0,4	-1,0	-0,2	-0,4	1,2	0,5	0,7	-0,3	-0,3
Prodotti delle miniere e delle cave	-2,4	-2,3	-0,8	-5,4	-0,3	-0,7	-8,2	-2,3	-2,9	-4,9
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	1,1	-0,5	-0,8	-0,7	-0,1	-0,3	1,3	1,0	1,5	-1,6
Prodotti tessili, articoli della maglieria	0,2	0,1	-0,3	-1,0	1,0	0,9	0,5	-0,4	-0,9	-2,0
Articoli di abbigliamento	4,6	0,1	0,1	0,8	1,5	1,9	2,4	0,5	1,0	7,2
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	0,7	-0,3	-0,6	0,4	-0,1	-0,3	-0,2	-0,1	-0,2	2,0
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	0,5	0,5	0,8	0,4	4,9	11,3	1,6	0,0	1,1	1,8
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	-0,5	-0,1	0,5	0,5	-0,2	-0,9	-0,6	-0,7	0,1	-0,7
Prodotti energetici raffinati	2,1	-0,7	-2,8	1,5	-1,5	-2,6	9,1	0,1	0,1	1,9
Prodotti chimici e farmaceutici	-0,9	-2,6	0,4	-1,8	-1,5	-2,1	-1,7	-1,2	-3,7	-2,2
Prodotti in gomma e in materie plastiche	-1,0	-0,3	0,6	-0,6	-0,8	-0,9	-0,5	-0,6	-0,1	-1,3
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	0,2	0,9	0,1	0,3	0,0	-0,5	-0,4	-0,2	0,3	-0,2
Metalli e prodotti in metallo	6,2	0,4	-0,9	2,4	-1,7	1,8	-1,3	-1,4	1,1	2,8
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	-1,7	0,4	2,4	-0,6	-2,3	-3,1	-2,7	-1,5	-2,0	-1,9
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	-2,2	0,2	-0,3	-1,8	1,8	-3,0	-0,8	3,8	-1,3	-1,8
Autoveicoli	-4,3	3,1	-0,3	4,9	-2,1	-3,4	-1,9	2,4	2,0	-1,8
Altri mezzi di trasporto	0,2	0,1	0,0	0,0	-0,5	-0,1	0,9	0,0	0,9	0,9
Mobili	0,6	0,7	2,6	0,9	1,7	1,4	2,1	0,4	2,9	1,9
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	-0,1	0,1	0,1	-0,1	0,1	-0,3	-0,2	-0,2	0,0	-0,1

(*) Per la Bulgaria il biennio iniziale è il 1996-1997

(**) Per l'Estonia il biennio iniziale è il 1995-1996

Fonte: elaborazioni su dati UN COMTRADE

Tavola 2

che quindi da un lato sembra aver ricevuto il maggior sostegno all'innovazione da parte delle imprese straniere, e dall'altro ha effettivamente evidenziato i cambiamenti più radicali nella propria struttura produttiva. A metà degli anni novanta risultava infatti specializzata nelle industrie manifatturiere tradizionali dell'alimentare e dell'abbigliamento e nell'agricoltura, mentre in poco meno di dieci anni i suoi vantaggi comparati si sono spostati verso i prodotti dell'ICT, dell'elettronica e dell'elettrotecnica e negli autoveicoli, comparti rispettivamente ad alto e medio-alto contenuto tecnologico⁴.

Una evoluzione simile, anche se in misura più contenuta, si riscontra anche nel caso della Slovenia. Accanto ad un rafforzamento della specializzazione in un settore tradizionale come quello dei mobili, il paese balcanico ha infatti acquisito una posizione competitiva in un settore a medio-alta tecnologia quale quello delle macchine, apparecchi meccanici ed elettrodomestici, e ha sostanzialmente annullato il proprio vantaggio comparato negli articoli di abbigliamento. Sulla stessa linea, la Repubblica Ceca ha ridotto il proprio vantaggio comparato nei settori tradizionali e intensivi di lavoro non qualificato (tessile, vetro, ceramica e materiali per l'edilizia, metalli e prodotti in metallo), mentre ha concentrato il proprio modello di specializzazione nel comparto degli autoveicoli. Anche la Polonia e la Slovacchia hanno acquisito nell'arco di un decennio una posizione competitiva in questo settore, partendo da una situazione iniziale di svantaggio comparato, mentre hanno registrato una considerevole contrazione del grado di specializzazione nel comparto dei prodotti in metallo, caratterizzato da un contenuto tecnologico medio-basso. Tuttavia, a differenza dell'Ungheria, questi paesi mantengono vantaggi comparati in alcuni settori tradizionali come l'abbigliamento e i mobili, a cui si aggiunge l'industria alimentare nel caso della Polonia.

I paesi baltici, sono stati inizialmente caratterizzati da un modello di specializzazione piuttosto simile, concentrato, seppure con intensità differente, nei prodotti agricoli, nell'industria alimentare, nel tessile e abbigliamento e nel settore della lavorazione del legno e dei mobili. In questi ultimi due settori i paesi dell'area baltica hanno rafforzato i propri vantaggi comparati sfruttando la loro ampia disponibilità di risorse naturali. Anche all'interno di questo gruppo sono però emerse nel corso del tempo alcune differenze tra Estonia da un lato, e Lituania e Lettonia dall'altro. Infatti, mentre il primo si è despecializzato nei prodotti agricoli e ha guadagnato negli ultimi anni una posizione competitiva nel settore dell'ICT⁵, gli altri due paesi risultano essere ancora fortemente despecializzati in questo comparto, e hanno mantenuto la loro posizione iniziale nell'agricoltura. Inoltre, Lettonia e Lituania hanno rafforzato, a differenza dell'Estonia, i propri vantaggi comparati in un settore intensivo di lavoro non qualificato come l'abbigliamento, e nel caso della Lituania anche nell'industria dei prodotti energetici raffinati, in cui in precedenza il paese non mostrava vantaggi comparati.

Infine i paesi dell'area orientale, Bulgaria e Romania, presentano due aspetti sostanzialmente comuni: da un lato hanno mantenuto o addirittura intensificato il grado di specializzazione in settori tradizionali (abbigliamento, calzature, metallo e prodotti in metallo, mobili), dall'altro si tratta di paesi che nell'arco di un decennio hanno mostrato una tendenza a despecializzarsi ulteriormente in comparti a più elevato contenuto tecnologico (autoveicoli). Nel caso della Bulgaria questo processo di rafforzamento della despecializzazione in settori high tech emerge anche nel comparto dell'ICT, elettronica ed elettrotecnica, mentre nell'industria chimica e della farmaceutica da una posizione iniziale di vantaggio si è passati ad una situazione di forte svantaggio comparato.

⁴ Si fa riferimento alla classificazione elaborata dall'OCSE basata sull'intensità tecnologica dei settori manifatturieri presente in "OECD Science, Technology and Industry Scoreboard, 2003".

⁵ La specializzazione nel settore dell'ICT dell'Estonia si ricollega verosimilmente con la localizzazione di investimenti diretti da parte di alcune multinazionali di paesi nord-europei. La lista dei principali investitori stranieri è scaricabile dal sito <http://www.investinestonia.com>.

Da questa analisi emerge chiaramente che si sono verificati dei cambiamenti, in alcuni casi sostanziali, nei modelli di specializzazione di questi paesi. Ma quali sono quelli che hanno mostrato un maggior grado di dinamismo? Per avere un'indicazione in tal senso si è cercato di capire in che misura il modello di specializzazione di ciascun paese negli ultimi anni (valore medio dell'indice di Lafay sul biennio 2003-2004 per ciascun settore) dipenda dalla sua posizione iniziale (valore medio dell'indice di Lafay sul biennio 1994-1995 in ogni settore), attraverso lo strumento della regressione lineare⁶. La tavola 3 riassume i principali risultati di questo semplice esercizio econometrico, riportando per ciascun paese il valore del coefficiente associato alla variabile esplicativa, ovvero l'indice di Lafay sul biennio iniziale. Un valore del coefficiente pari a 1 indica un "pattern" di specializzazione sostanzialmente immutato; se superiore all'unità il paese mostra una tendenza a rafforzare i propri vantaggi (svantaggi) comparati; se compreso tra 0 e 1 in media l'indice di Lafay è aumentato (diminuito) nei settori con valori iniziali bassi (alti); infine se inferiore a zero denota un cambiamento radicale nella struttura dei vantaggi comparati. In questo caso i valori dei coefficienti sono quasi sempre significativamente diversi da 0 e anche da 1⁷, il che suggerisce una tendenza al rafforzamento dei vantaggi comparati in settori in cui i PECO erano inizialmente poco specializzati, e viceversa. In particolare, tali cambiamenti sono stati più radicali quanto più il valore del coefficiente è basso, come nel caso della Repubblica Ceca e della Lettonia. Tale risultato si contrappone a quello dei paesi candidati e alla Slovenia, che invece mostrano una maggiore stabilità del proprio modello di specializzazione. Altri PECO presentano invece una situazione intermedia, caratterizzata da una evoluzione del proprio modello di specializzazione che però finora non sembra aver dato luogo a dei mutamenti radicali. Infine è interessante osservare come per la Lituania, ma soprattutto per l'Ungheria il coefficiente associato al valore iniziale dell'indice di Lafay non sia significativo, ad indicare un modello di specializzazione sviluppatosi negli anni più recenti che non sembra dipendere dalla posizione iniziale del decennio precedente.

Stabilità del modello di specializzazione

Paesi	Valore del coefficiente	Numero osserv.
Bulgaria	0,49*** (0,10)	112
Estonia	0,58*** (0,08)	116
Lettonia	0,30*** (0,04)	115
Lituania	-0,12 (0,13)	115
Polonia	0,53*** (0,04)	116
Repubblica Ceca	0,36*** (0,06)	118
Romania	0,71*** (0,04)	114
Slovacchia	0,50*** (0,07)	116
Slovenia	0,73*** (0,06)	116
Ungheria	0,16 (0,10)	115

Standard errors in parentesi

* Significatività al 10%

** Significatività al 5%

*** Significatività all'1%

Fonte: elaborazioni su dati UN COMTRADE

Tavola 3

⁶ Per migliorare l'utilizzo dello strumento della regressione lineare è stato calcolato l'indice di Lafay a un livello di disaggregazione maggiore (Ateco 3) al fine di ottenere un numero superiore di osservazioni relativo a ciascun paese.

⁷ Il test sulla differenza statistica da 1 ha dato infatti il seguente risultato:

$F(1, 113) = 74,2$. Permette quindi di rifiutare l'ipotesi nulla per cui il coefficiente dell'indice di Lafay iniziale sia significativamente pari a 1.

2.3 Orientamento geografico e settoriale delle esportazioni e degli investimenti diretti all'estero

I flussi di esportazione e di investimenti diretti dell'UE sono, negli ultimi anni, prevalentemente orientati verso il Nord America e l'Asia. A contribuire alla loro posizione di primo piano sono gli Stati Uniti e le cosiddette economie dinamiche asiatiche (Eda²), anche se con tendenze differenti. La progressiva contrazione, a partire dal 2002, del peso delle esportazioni europee verso il principale mercato nordamericano si accompagna ad un andamento simile anche per i flussi di Ide, nonostante rimanga ampiamente la prima area di destinazione, come rivela il dato cumulato al 2003. Negli anni più recenti gli investimenti europei negli Stati Uniti hanno mostrato una notevole volatilità. Infatti, nel 2003 oltre un terzo dei capitali dell'UE si sono indirizzati verso il paese nordamericano, mentre l'anno successivo è stato caratterizzato da un flusso di segno negativo. Tuttavia, quest'ultimo non costituisce un vero e proprio disinvestimento in quanto è attribuibile a rimborsi di prestiti da parte delle filiali estere verso le imprese investitrici europee. Anche le Eda hanno registrato una contrazione del proprio peso come mercato di destinazione di prodotti europei a partire dal 2001.

Viceversa, dal 2000 hanno assistito ad una costante crescita, in valore assoluto, dei flussi di investimento europei, e in particolare nel 2004 hanno assorbito oltre il 25 per cento degli Ide provenienti dall'UE a 25. La Cina continua invece a rafforzare il suo peso come area di destinazione dei prodotti europei, mentre la sua capacità di attrarre capitali dall'Europa è decisamente più contenuta e sembra evolversi più lentamente. Questo andamento dipende almeno in parte da un orientamento preferenziale degli investimenti europei verso i nuovi membri e i paesi candidati. Gli Ide in questa area hanno, in linea generale, le stesse caratteristiche di quelli destinati in Cina: sono di tipo verticale, ovvero legati al processo di frammentazione produttiva, e prevalentemente concentrati in settori tradizionali. Tuttavia, il paese asiatico presenta alcuni svantaggi rispetto ai vicini paesi dell'Est europeo. Da un lato la distanza geografica non permette un controllo agevole da parte degli investitori europei sulle proprie filiali, dall'altro una maggiore incertezza politica e il mantenimento di alcune barriere agli Ide hanno in qualche misura scoraggiato finora l'ingresso di capitali provenienti dall'UE. Altre aree sono state caratterizzate da una dinamica più simile tra flussi di merci e di capitali. Il grado di internazionalizzazione dell'UE si è ridotto verso gli altri paesi europei, in termini sia di esportazioni, sia di presenza di imprese partecipate. Gli altri paesi europei avevano accumulato fino al 2003 il 15 per cento degli Ide dell'Unione Europea, posizionandosi al secondo posto come area di destinazione. Tuttavia, a partire dallo stesso anno i flussi hanno iniziato una fase di decelerazione, e addirittura il 2004 ha rilevato un segno negativo che però è riconducibile, come nel caso degli Stati Uniti, a rimborsi di prestiti intra-impresa. Da quasi un decennio l'assorbimento delle esportazioni dell'UE da parte dell'Europa centro-orientale è cresciuto progressivamente, e in anni più recenti questo andamento si riscontra anche per gli investimenti diretti. Anche l'integrazione commerciale con l'America Latina sembra diminuire progressivamente a partire dalla fine degli anni

² Con la definizione di Economie dinamiche asiatiche (Eda) si intendono: Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia, Malesia.

novanta, e parallelamente il peso della regione come area di destinazione di Ide provenienti dall'UE è calato in maniera consistente. Questa caduta è in larga misura attribuibile ai disinvestimenti avvenuti in Argentina nel 2002 e alla riduzione dei flussi di Ide in Brasile tra il 2002 ed il 2003, nonostante il 2004 abbia mostrato alcuni segnali di recupero. Infine, i nuovi paesi membri sono cresciuti progressivamente come mercati di destinazione delle esportazioni, a cui contribuisce almeno in parte il processo di frammentazione produttiva, che si accompagna anche ad un consistente afflusso di investimenti diretti. In particolare, nel biennio 2000-2001 gli Ide verso i nuovi paesi membri, sulla scia del boom degli investimenti mondiali, hanno raggiunto in valore assoluto il loro picco massimo, assorbendo circa il 5 per cento dei flussi di capitali provenienti dall'UE, mentre in termini relativi è il 2004 che rappresenta l'anno di maggiori investimenti verso l'area, superando la soglia dell' 8 per cento.

Struttura delle esportazioni dell'Unione europea per aree geografiche e paesi
(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

	UE 15								UE 25	
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2004	2005
Europa centro orientale ¹	5,5	4,4	4,7	5,8	6,3	7,0	7,5	8,1	9,8	10,6
Altri paesi europei ²	14,4	14,2	13,7	12,6	12,5	12,8	13,2	13,2	14,8	14,8
Nuovi paesi membri ³	11,5	11,5	11,3	11,8	12,3	13,1	13,0	13,2	-	-
Africa settentrionale	3,8	3,7	3,3	3,3	3,3	3,3	3,4	3,5	3,7	3,8
Altri paesi africani	4,0	3,6	3,5	3,6	3,4	3,6	3,5	3,6	3,8	3,9
America settentrionale	23,7	26,0	26,6	26,3	26,2	24,5	23,2	22,6	25,5	24,7
Stati Uniti	21,7	23,8	24,4	24,1	24,0	22,3	21,2	20,6	23,3	22,6
America centro meridionale	7,3	6,7	6,5	6,5	5,7	5,1	5,0	5,1	5,4	5,6
Asia centrale e orientale	17,8	18,1	19,0	18,7	18,3	18,6	19,1	18,6	20,9	20,3
Cina	2,3	2,5	2,7	3,0	3,4	4,1	4,4	4,3	4,8	4,6
Giappone	4,2	4,6	4,7	4,5	4,2	4,0	3,9	3,6	4,2	3,9
Eda ⁴	8,0	7,9	8,4	8,1	7,7	7,4	7,4	7,2	8,1	7,9
Medio Oriente	6,6	6,3	6,2	6,5	6,6	6,8	7,0	7,3	7,7	8,0
Oceania	2,1	2,2	2,0	2,0	2,1	2,2	2,2	2,2	2,4	2,3

Nota: i valori sono calcolati in riferimento ai paesi e settori statisticamente rilevabili.

¹ Albania, Bielorussia, Bosnia Erzegovina, Bulgaria, Croazia, Macedonia, Moldavia, Romania, Russia, Serbia e Montenegro, Ucraina.

² Andorra, Gibilterra, Islanda, Norvegia, Svizzera, Turchia.

³ Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Slovenia, Cipro, Malta, Lituania, Lettonia, Estonia.

⁴ Economie dinamiche asiatiche: Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia, Malesia.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica

Tavola 2.8

Flussi di IDE in uscita dell' Unione europea per aree geografiche e paesi
(valori in milioni di ecu/euro)

	UE 15									UE 25	
	2003 STOCK		1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2003	2004
	Valori	Peso ¹									
Europa centro orientale ²	28.409	1,4	1.200	3.595	4.024	5.037	5.157	10.061	10.063	24.327	-1.205
Altri paesi europei ³	315.151	15,0	24.946	14.656	81.983	12.668	26.566	14.002	-4.098	14.056	-3.865
Nuovi paesi membri ⁴	124.778	5,9	9.948	13.811	22.439	17.073	6.135	6.857	10.574	-	-
Africa settentrionale	14.889	0,7	910	49	2.624	1.371	2.358	2.526	1.969	2.558	1.972
Altri paesi africani	64.592	3,1	2.597	3.852	6.201	8.777	4.684	7.189	9.816	7.212	9.857
America settentrionale	813.874	38,8	133.272	207.272	231.849	164.498	4.128	53.054	-1.282	52.990	-1.252
Stati Uniti	731.095	34,9	128.679	202.122	186.368	158.706	2.733	47.118	-2.708	47.055	-2.681
America centro meridionale	130.113	6,2	26.253	38.798	46.188	29.641	11.240	5.046	13.383	5.077	13.381
Asia centrale e orientale	253.037	12,1	6.608	32.412	15.350	55.872	28.390	20.891	30.207	20.902	30.231
Cina	19.749	0,9	435	2.254	2.428	2.292	3.102	2.999	2.967	3.000	2.968
Giappone	55.555	2,6	696	10.744	5.458	-8.873	10.189	5.848	8.116	5.847	8.116
Eda ⁵	152.864	7,3	3.512	14.377	3.075	60.031	13.858	9.596	15.092	9.609	15.095
Medio Oriente	14.453	0,7	3.272	-1.003	2.225	2.189	2.650	1.033	1.124	979	1.179
Oceania	61.121	2,9	1.026	-41	4.271	-1.736	11.660	-1.946	4.344	-1.946	4.344
Totale	2.097.496		218.754	327.073	437.044	322.359	139.795	140.948	124.154	135.512	114.951

Nota: i valori sono calcolati in riferimento ai paesi e settori statisticamente rilevabili.

¹ percentuale sullo stock mondiale al netto dei flussi intra-UE.

² Albania, Bielorussia, Bulgaria, Croazia, Romania, Russia, Serbia e Montenegro (dal 2002), Ucraina.

³ Islanda, Norvegia, Svizzera, Turchia.

⁴ Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Slovenia, Cipro (dal 2001), Malta (dal 2001), Lituania, Lettonia, Estonia.

⁵ Economie dinamiche asiatiche: Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia, Malesia.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tavola 2.9

Dal punto di vista della composizione settoriale, l'anno appena concluso è stato contrassegnato da un nuovo calo del peso della meccanica, dopo un temporaneo recupero avvenuto l'anno precedente. Anche le esportazioni di prodotti chimici, specialmente se si considera l'UE a 25, evidenziano un contributo in calo, mentre l'elettronica consolida i segnali di ripresa evidenziati già l'anno precedente. Allo stesso modo, le vendite all'estero dell'UE a 25 nei mezzi di trasporto sono in crescita rispetto al 2004, mentre dal 2002 si registra un sostegno sempre più significativo alla performance complessiva dell'Unione dal comparto dei prodotti in metallo. Il maggiore contributo alle esportazioni nei settori di specializzazione proviene da Stati Uniti e Asia. Tra la fine degli anni novanta ed il 2005 entrambe le aree hanno incrementato la propria capacità di assorbimento dei prodotti europei nel settore della chimica e negli autoveicoli, mentre una tendenza opposta si rileva nell'elettronica, e in particolare in Asia; questa contrazione dipende dal ridimensionamento del ruolo dei paesi Eda. Nella meccanica si assiste ad una riduzione del peso degli Stati Uniti che sono stati superati dall'Asia come mercato di destinazione, grazie al contributo, più che raddoppiato, della Cina. In generale, la struttura delle esportazioni europee sembra essersi modificata nella direzione di un maggiore coinvolgimento di alcune economie emergenti, a fronte di un ruolo più circoscritto delle regioni avanzate. Nel caso della Cina, che ha superato il Giappone come mercato di destinazione, questo fenomeno è legato al processo di delocalizzazione e quindi all'intercambio di beni intermedi non solo nei settori tradizionali, ma anche ad esempio nell'elettronica, negli autoveicoli, nella meccanica. La capacità di assorbimento, più che raddoppiata, dei paesi dell'Europa centro-orientale non solo in settori tradizionali, ma anche nell'elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione, nella chimica e nei mezzi di trasporto, dipende invece in larga misura dal ragguardevole guadagno in termini di potere d'acquisto della Russia. Inoltre, anche la crescita delle esportazioni in comparti come gli autoveicoli e l'elettronica verso il Medio Oriente è attribuibile alla vendita di prodotti finiti grazie alla maggiore capacità di spesa dei paesi esportatori di petrolio.

Struttura delle esportazioni dell'Unione europea per settore
(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

	UE 15								UE 25	
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2004	2005
Prodotti agricoli	1,2	1,3	1,3	1,1	1,2	1,2	1,0	1,1	1,0	1,0
Prodotti delle miniere e delle cave	1,2	1,7	2,1	1,8	1,9	1,7	1,6	1,7	1,8	1,8
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	5,7	5,3	4,8	4,8	4,9	4,8	4,6	4,5	4,8	4,6
Prodotti tessili, articoli della maglieria	3,0	2,8	2,7	2,7	2,6	2,6	2,3	2,0	2,1	1,8
Articoli di abbigliamento	1,7	1,6	1,5	1,6	1,6	1,6	1,4	1,4	1,4	1,3
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	1,4	1,4	1,4	1,5	1,4	1,3	1,3	1,2	1,2	1,1
Calzature	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5	0,6	0,5
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	0,7	0,8	0,8	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	0,8
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	2,9	2,9	2,8	2,7	2,8	2,8	2,7	2,5	2,6	2,4
Prodotti petroliferi raffinati	1,5	1,6	2,3	1,9	1,9	2,0	2,4	3,1	2,6	3,4
Prodotti chimici e farmaceutici	11,7	12,7	12,4	13,1	14,3	14,5	14,2	14,1	14,6	14,2
Prodotti farmaceutici e medicinali	4,0	4,4	4,1	4,9	5,6	5,6	5,6	5,5	5,8	5,7
Prodotti in gomma e plastica	2,3	2,3	2,2	2,3	2,4	2,5	2,5	2,4	2,1	2,1
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	1,9	1,8	1,7	1,7	1,7	1,6	1,6	1,4	1,6	1,5
Metalli e prodotti in metallo	6,7	6,2	6,3	6,2	6,0	6,2	6,8	7,3	6,4	7,0
Prodotti della siderurgia	2,4	2,0	2,1	2,1	2,1	2,3	2,6	3,0	2,5	2,9
Prodotti finali in metallo	2,7	2,7	2,4	2,4	2,5	2,6	2,6	2,6	2,3	2,3
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	15,4	14,1	13,3	13,7	13,8	14,1	14,4	14,1	14,1	13,9
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	17,2	18,1	19,4	18,8	17,2	17,2	17,7	18,2	17,2	17,5
Elettronica	8,7	9,5	10,9	9,9	8,5	8,3	8,5	9,2	8,3	8,8
Elettrotecnica	4,5	4,6	4,5	4,5	4,3	4,3	4,5	4,4	4,1	4,1
Strumenti di precisione	3,9	4,0	4,1	4,3	4,5	4,5	4,7	4,6	4,8	4,7
Mezzi di trasporto	15,9	15,8	16,0	16,6	16,7	16,7	16,2	16,2	15,7	15,9
Autoveicoli	9,5	9,3	9,6	9,9	10,9	11,4	11,2	10,9	10,4	10,2
Altri mezzi di trasporto	6,4	6,5	6,4	6,7	5,8	5,3	5,0	5,3	5,3	5,7
Mobili	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0	0,9	0,8	0,9	0,9
Altri Prodotti	8,4	8,4	8,0	7,6	7,7	7,3	7,5	7,2	9,0	8,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica

Tavola 2.10

Distribuzione delle esportazioni settoriali dell'Unione europea per area geografica¹
(composizione percentuale sulle esportazioni settoriali)

	Europa centro orientale		Altri paesi europei		Stati Uniti		America Latina		Asia centrale e orientale		Eda ²		Cina		Giappone		Medio Oriente		Africa	
	1998	2005	1998	2005	1998	2005	1998	2005	1998	2005	1998	2005	1998	2005	1998	2005	1998	2005	1998	2005
Prodotti agricoli	10,4	20,0	16,6	19,8	10,4	10,3	4,5	2,6	17,3	16,5	7,2	7,1	2,6	3,6	5,1	3,8	6,5	8,7	15,1	17,1
Prodotti delle miniere e delle cave	2,0	1,8	9,3	6,6	19,2	25,8	1,4	0,5	36,3	38,3	4,2	2,9	2,0	3,3	0,8	0,9	21,6	16,8	4,1	4,8
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	11,6	14,7	10,2	11,8	16,0	20,7	6,8	5,3	17,7	19,1	6,8	7,4	0,9	1,7	7,6	7,2	9,1	8,5	12,0	10,1
Prodotti tessili, articoli della maglieria	13,0	27,2	13,4	15,7	11,2	12,7	3,7	3,2	12,9	17,6	6,0	8,1	1,0	3,2	3,9	3,4	4,4	3,9	14,7	15,5
Articoli di abbigliamento	11,3	22,7	21,6	23,6	15,0	13,7	2,9	2,5	18,4	18,4	7,0	7,9	0,4	0,9	10,4	8,5	7,3	7,3	8,9	7,4
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	13,1	21,0	12,6	15,0	24,1	20,0	2,1	1,7	22,2	30,5	10,6	14,4	0,9	2,4	9,4	11,5	4,0	2,7	4,4	4,2
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	7,4	13,8	25,6	24,3	12,6	22,6	3,4	3,7	16,6	16,5	5,2	2,4	2,3	1,7	8,0	10,2	6,0	5,5	10,8	8,1
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	6,8	15,2	21,8	21,5	14,3	13,7	7,6	6,2	12,9	20,0	5,7	6,7	1,4	5,0	3,0	2,9	5,3	7,4	7,3	8,3
Prodotti petroliferi raffinati	3,7	3,5	18,7	18,2	18,3	31,8	6,2	3,7	4,4	3,7	1,4	2,0	0,2	0,2	2,0	0,9	3,2	6,2	10,3	12,3
Prodotti chimici e farmaceutici	4,6	9,1	15,4	16,1	23,3	29,3	7,6	6,1	17,1	18,5	7,1	7,1	1,4	3,0	5,6	5,3	6,3	5,4	7,4	6,0
Prodotti farmaceutici e medicinali	3,2	7,3	15,3	15,5	28,3	34,8	7,4	5,3	15,0	13,3	4,7	4,3	1,2	1,2	6,4	5,7	5,5	4,2	7,6	5,5
Prodotti in gomma e plastica	7,3	20,7	18,9	21,1	15,9	17,1	7,4	6,7	9,6	13,9	4,7	5,7	0,9	3,1	2,3	2,7	5,8	6,0	7,0	7,7
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	5,7	15,4	13,0	14,9	23,7	25,3	6,7	5,2	14,5	15,5	7,3	7,2	1,6	2,1	3,8	3,7	8,9	10,4	6,9	6,7
Metalli e prodotti in metalli	4,6	10,6	19,9	20,0	18,0	17,7	6,8	5,9	16,0	23,7	7,7	8,0	2,2	7,8	2,5	2,3	7,4	8,2	7,6	7,5
Prodotti della siderurgia	3,4	7,8	19,4	18,8	20,8	16,1	7,3	7,1	12,7	26,0	5,9	9,6	2,2	8,2	0,7	0,9	8,4	10,9	9,1	8,2
Prodotti finali in metallo	6,1	16,7	19,1	20,1	15,1	18,0	8,1	6,1	13,6	16,1	6,1	5,9	2,5	4,1	2,3	2,6	7,1	7,5	8,1	8,9
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	5,9	12,9	12,5	12,3	21,0	19,7	9,7	7,1	18,8	24,6	7,9	7,7	3,9	9,0	2,6	2,7	7,0	9,0	8,0	7,8
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	4,2	10,5	13,0	13,6	20,8	20,7	6,3	4,6	25,2	27,5	14,0	8,1	3,7	5,5	4,2	4,1	6,2	11,2	7,1	7,4
Elettronica	4,2	12,9	13,4	14,8	19,5	15,2	5,2	3,9	28,7	27,4	17,0	4,6	4,8	4,4	3,8	2,3	4,9	14,5	7,1	7,8
Elettrotecnica	3,9	11,2	12,8	13,9	16,5	17,3	8,8	6,6	19,8	25,9	10,5	13,9	3,2	8,5	2,4	2,8	8,5	9,8	8,9	9,5
Strumenti di precisione	4,6	5,3	12,5	11,1	28,6	34,1	6,1	4,3	23,5	28,9	11,3	51,3	1,9	4,9	7,1	8,5	6,6	6,0	5,1	4,7
Mezzi di trasporto	3,2	7,8	13,0	13,8	32,3	30,5	9,5	8,4	14,4	16,4	6,0	5,8	2,0	4,5	4,4	4,1	4,1	7,5	8,0	9,4
Autoveicoli	4,6	10,3	14,2	15,5	29,9	33,0	9,0	5,9	11,7	13,9	3,3	3,9	0,9	3,0	6,5	5,8	4,9	7,2	6,5	8,3
Altri mezzi di trasporto	1,1	3,4	11,2	10,7	36,0	26,0	10,3	12,9	18,4	20,9	10,0	9,3	3,5	7,0	1,2	1,0	2,9	7,9	10,3	11,5
Mobili	11,4	17,2	24,3	27,9	23,0	22,9	4,0	2,8	9,7	11,7	4,1	4,2	0,7	1,6	3,7	4,5	7,9	6,7	3,4	4,7
Altri prodotti	2,9	4,3	13,6	10,6	20,7	14,4	6,3	2,5	16,4	13,1	6,8	6,1	2,4	2,6	3,5	2,5	9,3	6,3	4,2	3,2
Totale	5,5	10,6	14,4	14,8	21,7	22,6	7,3	5,6	17,8	20,3	8,0	7,9	2,3	4,6	4,2	3,9	6,6	8,0	7,8	7,6

¹ I dati del 1998 si riferiscono al commercio estero dell'UE a 15, mentre quelli del 2005 al commercio estero dell'UE a 25.

² Economie dinamiche asiatiche: Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia, Malesia.

Fonte: elaborazione ICE su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica

Tavola 2.11

La Turchia e l'UE: un caso di integrazione a metà?*

Le prospettive dell'integrazione della Turchia nella UE

Nell'autunno scorso, l'Unione Europea ha dato l'avvio ufficiale ai negoziati per l'adesione della Turchia. Molti dei nodi cruciali per l'avvio delle trattative erano politici (il riconoscimento di Cipro; l'ammissione di responsabilità per il genocidio degli armeni), ma i sondaggi svolti nei mesi successivi, in Italia e negli altri UE-25, hanno rilevato come le crescenti resistenze all'ingresso della Turchia siano motivate non dalla politica o da una presunta "islamofobia", ma dai timori circa l'impatto economico dell'adesione turca sul nostro benessere.

Nulla di strano al termine di una fase di stagnazione economica nell'area-Euro, di retoriche protezionistiche e di uso spesso demagogico della questione-immigrazione. Tuttavia, i timori economici per l'ingresso della Turchia non devono essere esagerati e soprattutto vanno posti in prospettiva.¹ Il punto centrale è che i negoziati con la Turchia – peraltro condizionati dai diversi paletti e verifiche imposti dall'UE - non si concluderanno prima di 15 anni: nel 2020 l'Unione Europea sarà molto diversa da quella che siamo stati abituati a conoscere, con un livello di flessibilità molto maggiore di quello odierno. Le esperienze di Eurolandia o di Schengen, dove l'UE funziona ad assetto variabile, si replicheranno in altri settori per via della crescente eterogeneità tra Paesi Membri. L'ingresso della Turchia non comporterà automaticamente la sua partecipazione a tutti gli accordi europei. In sintesi, l'UE dovrà modificarsi molto nei prossimi anni per tenere il passo della globalizzazione, e l'adesione della Turchia va proiettata nel contesto dell'Unione del 2020, non di quella odierna.

I timori per l'economia, in particolare, sono talvolta dovuti a scarsa informazione. Ad esempio, dal punto di vista delle barriere commerciali, molti prodotti turchi già oggi entrano senza dazi sul mercato europeo. Questo vale in parte anche per i prodotti agricoli, mentre per quanto riguarda l'aggravio di bilancio per la Politica Agricola Comune (Pac), questa sarà diversa tra 10-15 anni da quella di oggi (nel 2013 scadrà l'accordo Chirac-Schroeder per mantenere la Pac). La paura per i flussi migratori è comprensibile, ma l'esperienza dell'allargamento ad Est insegna che tali timori sono stati esagerati nel passato, e che si possono adottare politiche ad hoc per mitigarne le conseguenze.

C'è poi il lato delle opportunità economiche (al di là di quella politica, di un ponte tra culture e religioni). Il caso degli approvvigionamenti energetici è forse quello più eclatante: la Turchia già è, e sarà sempre più, un crocevia importante di oleodotti e gasdotti. Vi sono inoltre le potenzialità di un mercato di oltre 70 milioni di consumatori, con reddito in aumento, e di una "piattaforma" verso altri mercati emergenti nel Mediterraneo, nel Mar Nero, nel Caucaso. I negoziati dovrebbero portare le imprese europee dell'industria e dei servizi ad aumentare gli investimenti in Turchia.

L'integrazione commerciale è già avvenuta?

Una questione interessante è se l'integrazione commerciale tra Turchia ed UE sia già avvenuta, almeno per quanto concerne gli scambi di beni (servizi esclusi). Vi sono al

* Redatto da Stefano Manzocchi, Università di Perugia e LUISS "Guido Carli".

¹ Come sostenuto – tra gli altri – in un volume del Centre for European Policy Studies di Bruxelles, a cura di Kemal Dervis e Daniel Gros (*The European Transformation of Modern Turkey*, Bruxelles, 2005 www.ceps.be)

riguardo due posizioni. C'è chi, ricordando il lungo cammino percorso dagli accordi commerciali di Ankara del 1963 fino alla creazione di una unione doganale nel 1996, sostiene che la Turchia è già sostanzialmente parte del Mercato Interno per quanto riguarda gli scambi di beni.² E c'è chi sostiene invece che l'ingresso della Turchia nell'Unione fornirà un impulso importante per un aumento degli scambi di beni, nell'ordine del 30-40 per cento degli scambi attuali.³

Una metodologia per discriminare tra queste due ipotesi è quella di stimare un "Gravity Model" per gli scambi bilaterali di beni della Turchia con i partners UE ed extra-UE, e verificare se i dati confermano o smentiscono l'ipotesi secondo cui le relazioni UE-Turchia sono già oggi "speciali", nel senso di flussi commerciali superiori al benchmark naturale del modello che tiene conto della distanza tra paesi, del loro peso economico, della somiglianza delle strutture produttive, ed altro. Con una tecnica panel a due stadi, ed utilizzando dati bilaterali annuali tratti dalla banca dati del CEPII (Harmonised Accounts on Trade and the World Economy, o CHELEM), per il periodo 1967-2001, e per 45 partners commerciali della Turchia con una copertura geografica completa e che contano per l'80% dell'export e l'85% dell'import turco, si giunge a conclusioni interessanti (Tavola 1).⁴

Parametri della regressione cross-section (Step 2) sui residui del Gravity Model bilaterale

	Import	Export
Intercetta	-20,339 (2,583)	-17,042 (3,586)
DISTANZA	-0,568 (0,309)	-1,026 (0,412)
CONFINE COMUNE	0,211 (0,218)	0,741 (0,808)
DUMMY UE	0,0889 (0,384)	-0,407 (0,591)
DUMMY CEECS	0,592 (0,747)	0,552 (0,965)
DUMMY PAESI MED	0,965 (0,398)	1,849 (0,832)
DUMMY PAESI CIS	2,659 (0,384)	1,649 (0,638)
\bar{R}^2	0,33	0,39
DW	1,96	1,76

Nota. Gli errori standard in parentesi sono robusti all'eteroschedasticità. I coefficienti in grassetto non sono significativi.

Tavola 1

La variabile dummy che dovrebbe segnalare un "eccesso" di scambi di beni della Turchia con i paesi UE rispetto al benchmark del Gravity Model, non è significativa né per l'export né per l'import, mentre lo sono quelle degli scambi con i paesi Med e con quelli della ex-Unione Sovietica. Si noti che questa conclusione è robusta sia rispetto ad

² Ülgen S. and Y. Zahariadis, 2004, The Future of Turkish-EU Trade Relations: Deepening vs. Widening, *EU-Turkey Working Papers 5*, Brussels, Centre for European Policy Studies.

³ Si vedano Flam H., 2003, Turkey and the EU: Politics and Economics of Accession, *CESifo Working Paper 893*, Munich, CESifo GmbH; Lejour A. M., R. A. de Mooji, and C. H. Capel, 2004, Assessing the Economic implications of Turkish Accession to the EU, *CPB Document 56*, The Hague, CPB – Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.

⁴ La metodologia e le stime sono tratte da D. Antonucci and S. Manzocchi, Does Turkey Have a "Special" Trade Relation With the EU? A Gravity-Model Approach, *Economic Systems*, 30, 2, Elsevier North Holland, forthcoming 2006.

una suddivisione del campione in diversi periodi (compresi gli anni dal 1996 al 2001, con l'entrata in vigore della unione doganale); sia all'esclusione dei prodotti dell'agricoltura e dell'agro-alimentare che sono quelli per cui esistono ancora restrizioni.

Quali conclusioni si possono trarre? La prima congettura è che non basti l'unione doganale per invertire la propensione storica ed economica della Turchia ad avere scambi più intensi con i paesi del Mediterraneo e della CIS, ma che serva il pieno ingresso nella UE.

La seconda possibilità è che l'unione doganale sia troppo recente per aver pienamente spiegato i suoi effetti, anche se è stata preceduta da molti altri passaggi di rimozione delle barriere.

La terza eventualità è che la Turchia possa rappresentare una sorta di "piattaforma commerciale e produttiva" per la Wider Europe, mettendo in comunicazione la UE-25 con i paesi del Mediterraneo e della CIS: in questo caso l'adesione turca potrebbe rafforzare i legami pan-continentali.

2.4 Orientamento geografico e settoriale delle importazioni e degli investimenti diretti dall'estero

L'Asia rappresenta la principale area fornitrice dell'UE, seguita dall'America settentrionale e dagli altri paesi europei. Mentre il distacco tra le prime due aree si mantiene molto ampio, con un peso della regione asiatica (di poco inferiore al 35 per cento) che è superiore al doppio di quello del Nord America (circa 15 per cento), il divario tra la seconda e la terza posizione è, al 2005, quasi nullo. Dalla fine degli anni novanta, il ruolo degli altri paesi europei è rimasto sostanzialmente immutato, ad eccezione dei valori minimi relativi registrati durante il biennio 2000-2001. Al contrario, l'area nordamericana soffre di un declino che prosegue ininterrottamente dal 1998, e in particolare il peso degli Stati Uniti è sceso di oltre 8 punti percentuali nell'arco di sette anni. Anche dal lato delle importazioni l'integrazione commerciale con la regione asiatica è trainata dalla Cina, che dalla fine degli anni novanta ha più che raddoppiato il suo peso, superando nel 2002 il Giappone e nel 2003 le Eda nella graduatoria dei principali fornitori dell'UE. Se da un lato la struttura geografica delle importazioni è stata caratterizzata da una progressiva sostituzione dei paesi avanzati con le aree emergenti, il quadro relativo agli investimenti in entrata dell'UE mostra ancora un elevato grado di polarizzazione a favore degli Stati Uniti e, anche se in misura più contenuta, degli altri paesi europei. Nel 2004, più di un terzo dei capitali esteri proveniva dal principale paese nordamericano, e oltre il 27 per cento dai paesi europei collocati al di fuori dell'Unione. In termini di stock, a fine 2003 risulta che oltre il 55 per cento degli investimenti diretti insediati sul territorio dell'UE è controllato dagli Stati Uniti, anche se la dinamica dei flussi annuali mette in evidenza a partire dal 2002 un calo in termini sia assoluti, sia relativi. I flussi di Ide provenienti dalle aree avanzate sono orientati prevalentemente nei servizi e in particolare nel settore dell'intermediazione finanziaria che nel 2002 spiega all'incirca il 70 per cento dei flussi complessivi in entrata³. Anche se il valore cumulato di Ide è ancora assolutamente marginale rispetto al totale, è inte-

³ Si veda per un approfondimento sul tema la pubblicazione *European Union Foreign Direct Investment Yearbook*, 2005, Eurostat.

ressante osservare come nel 2004 oltre il 10 per cento dei capitali esteri entrati nell'UE a 15 provenga dai nuovi paesi membri, grazie soprattutto al contributo dell'Ungheria. Non è però ancora chiaro se questo dato rappresenta un fenomeno isolato, oppure se si consoliderà negli anni successivi, dando luogo ad una vera e propria tendenza, come nel caso degli investimenti asiatici il cui peso, salvo nel corso del biennio 2002-2003, è in crescita dal 2000.

Struttura delle importazioni dell'Unione europea per aree geografiche e paesi
(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

	1998	1999	2000	UE 15				UE 25		
				2001	2002	2003	2004	2005	2004	2005
Europa centro orientale ¹	4,5	4,6	5,4	5,8	6,3	6,8	7,6	8,3	10,1	11,0
Altri paesi europei ²	12,7	12,5	11,8	12,1	12,5	12,5	12,7	12,6	13,8	13,4
Nuovi paesi membri ³	8,7	8,9	8,6	9,8	10,8	11,8	11,4	10,9	-	-
Africa settentrionale	3,2	3,3	3,9	3,8	3,7	3,8	3,9	4,4	4,1	4,6
Altri paesi africani	3,9	3,7	3,7	4,1	3,8	3,9	3,6	3,7	3,8	3,9
America settentrionale	22,9	22,2	20,8	20,6	19,1	16,7	15,4	14,2	16,5	14,9
Stati Uniti	21,1	20,4	19,0	18,8	17,5	15,1	13,9	12,8	14,9	13,5
America centro meridionale	5,4	5,2	5,2	5,3	5,4	5,3	5,5	5,5	5,9	5,8
Asia centrale e orientale	30,9	30,9	29,9	28,6	29,5	30,5	31,5	30,9	35,0	33,7
Cina	5,9	6,3	6,7	7,3	8,3	9,7	10,8	11,9	12,1	13,1
Giappone	9,2	9,2	8,4	7,4	6,9	6,7	6,3	5,5	7,0	6,1
Eda ⁴	10,8	10,6	10,1	9,1	9,3	9,2	9,4	8,6	10,4	9,4
Medio Oriente	3,4	4,0	5,0	4,4	4,2	4,1	4,4	5,4	4,7	5,7
Oceania	1,5	1,3	1,2	1,2	1,2	1,3	1,1	1,1	1,2	1,2

Nota: i valori sono calcolati in riferimento ai paesi e settori statisticamente rilevabili.

¹ Albania, Bielorussia, Bosnia Erzegovina, Bulgaria, Croazia, Macedonia, Moldavia, Romania, Russia, Serbia e Montenegro, Ucraina.

² Andorra, Gibilterra, Islanda, Norvegia, Svizzera, Turchia.

³ Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Slovenia, Cipro, Malta, Lituania, Lettonia, Estonia.

⁴ Economie dinamiche asiatiche: Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia, Malesia.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica

Tavola 2.12

Flussi di IDE in entrata dell' Unione europea per aree geografiche e paesi
(valori in milioni di ecu/euro)

	UE 15										UE 25	
	2003		1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2003	2004	
	STOCK											
	Valori	Peso ¹	FLUSSI									
			Valori									
Europa centro orientale ²	3.732	0,2	-277	198	469	680	421	686	448	911	369	
Altri paesi europei ³	222.720	14,9	19.158	9.666	30.549	11.321	14.453	20.282	15.719	20.984	16.847	
Nuovi paesi membri ⁴	4.805	0,3	257	1.036	1.693	2.186	2.126	979	7.775	-	-	
Africa settentrionale	2.110	0,1	76	42	746	1.097	1.673	238	182	250	193	
Altri paesi africani	6.831	0,5	749	870	2.865	2.994	1.896	357	644	393	698	
America settentrionale	835.311	55,7	63.884	79.501	105.517	83.512	60.408	58.802	18.863	59.822	19.295	
Stati Uniti	764.004	51,0	54.931	75.901	88.354	78.122	56.287	46.866	23.105	47.603	23.421	
America centro meridionale	20.020	1,3	568	1.066	1.681	3.145	5.265	137	4.239	155	4.291	
Asia centrale e orientale	103.337	6,9	2.641	4.365	29.558	24.645	15.765	5.001	11.479	5.965	12.255	
Cina	703	0,0	34	283	328	508	246	276	-126	295	-111	
Giappone	71.421	4,8	2.091	-2.175	16.978	8.469	8.279	2.551	3.385	3.097	3.858	
Eda ⁵	28.602	1,9	384	5.778	11.163	15.919	6.675	1.290	5.885	1.656	6.153	
Medio Oriente	16.174	1,1	576	2.632	1.583	1.031	1.562	450	-6.865	507	2.774	
Oceania	23.919	1,6	1.279	1.403	3.567	1.353	4.047	490	2.760	490	2.760	
Totale	1.498.592		96.432	125.789	188.450	144.322	125.474	113.366	65.627	115.366	62.250	

Nota: i valori sono calcolati in riferimento ai paesi e settori statisticamente rilevabili.

¹ percentuale sullo stock mondiale al netto dei flussi intra-UE.

² Albania, Bielorussia, Bulgaria, Croazia, Romania, Russia, Serbia e Montenegro (dal 2002), Ucraina.

³ Islanda, Norvegia, Svizzera, Turchia.

⁴ Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Slovenia, Cipro (dal 2001), Malta (dal 2001), Lituania, Lettonia, Estonia.

⁵ Economie dinamiche asiatiche: Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia, Malesia.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tavola 2.13

Dal punto di vista settoriale, il 2005 è stato caratterizzato da una robusta crescita delle importazioni di materie prime e in particolare di prodotti energetici, che pesano ormai quasi il 20 per cento sul totale degli acquisti dall'estero. L'Europa centro-orientale è la principale area che nell'arco di poco più di un quinquennio ha beneficiato dell'elevato e crescente fabbisogno energetico dell'Unione, a detrimento di Africa e Medio Oriente. Nel 2005 l'aggregato che include elettronica, elettrotecnica e strumenti di precisione assorbe ancora il maggiore flusso di merci in entrata, nonostante il suo peso relativo sia in calo da cinque anni, salvo un lieve recupero evidenziatosi nel 2004. Il maggiore fornitore del settore è ormai la Cina, che ha superato ampiamente non solo gli Stati Uniti, ma anche il Giappone e le Eda. Questo nuovo assetto è il risultato di un processo di riorganizzazione della produzione che ha modificato l'orientamento geografico dei flussi di merci in uscita dai singoli paesi asiatici. Le esportazioni della Cina nell'elettronica si basano infatti in larga misura sull'importazione di prodotti intermedi provenienti da paesi limitrofi, in particolare da Giappone e Corea del Sud. Come l'elettronica, anche il settore dei mezzi di trasporto, della meccanica e della chimica sono stati caratterizzati da un lato da alcuni segnali di rallentamento, in termini relativi, della domanda dell'UE, probabilmente a causa del mancato rilancio dell'attività di investimento delle imprese europee, e dall'altro dalla progressiva crescita del peso dell'Asia. In questi comparti tuttavia la Cina non ha ancora guadagnato una posizione di leadership, che nel caso dell'industria farmaceutica è mantenuta saldamente dall'India, mentre nel settore degli autoveicoli dal Giappone, sebbene in calo, e dalla Corea del Sud. In meno di dieci anni la quota delle importazioni di prodotti tessili e dell'abbigliamento provenienti dall'area asiatica è cresciuta di oltre 12 punti percentuali, e nel caso delle calzature il guadagno si avvicina ai 10 punti percentuali. Questo andamento dipende soprattutto dalla Cina, il cui peso nei settori tradizionali, a partire dalla fine degli anni novanta, è più che raddoppiato.

Struttura delle importazioni dell'Unione europea per settore
(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

	UE 15								UE 25	
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2004	2005
Prodotti agricoli	4,8	4,2	3,4	3,4	3,6	3,5	3,2	3,0	3,3	3,0
Prodotti delle miniere e delle cave	9,5	10,7	14,3	13,9	13,6	13,9	15,0	17,4	16,9	19,7
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	4,6	4,2	3,6	4,0	4,1	4,1	3,9	3,7	3,8	3,5
Prodotti tessili, articoli della maglieria	3,0	2,8	2,5	2,6	2,6	2,5	2,4	2,2	2,3	2,1
Articoli di abbigliamento	4,9	4,7	4,2	4,4	4,6	4,5	4,3	4,0	4,2	4,0
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	1,7	1,7	1,6	1,8	1,8	1,8	1,7	1,6	1,7	1,6
Calzature	1,0	1,0	0,9	1,0	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	1,4	1,4	1,2	1,2	1,2	1,2	1,1	1,0	0,9	0,8
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	2,0	1,9	1,8	1,7	1,7	1,6	1,5	1,4	1,4	1,2
Prodotti petroliferi raffinati	1,4	1,6	2,2	2,2	2,3	2,4	2,8	3,5	2,8	3,6
Prodotti chimici e farmaceutici	8,0	7,8	7,1	7,6	8,3	8,2	8,1	7,8	8,5	8,0
Prodotti farmaceutici e medicinali	2,1	2,2	1,9	2,5	2,8	2,8	2,9	2,6	3,0	2,7
Prodotti in gomma e plastica	1,9	1,9	1,7	1,8	1,9	1,9	1,8	1,8	1,6	1,6
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8
Metalli e prodotti in metallo	8,2	6,9	7,0	7,0	6,8	6,9	7,2	6,7	6,9	6,3
Prodotti della siderurgia	1,9	1,4	1,6	1,5	1,4	1,7	2,2	2,2	2,1	2,1
Prodotti finali in metallo	1,9	1,9	1,7	1,8	1,9	1,9	1,8	1,8	1,6	1,5
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	7,0	6,9	6,4	6,6	6,4	6,4	6,2	6,1	5,9	5,6
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	22,6	23,3	24,0	22,7	21,5	21,2	21,3	20,5	21,4	19,9
Elettronica	14,6	15,2	16,0	14,7	13,7	13,5	13,9	13,5	14,4	13,3
Elettrotecnica	4,0	4,1	4,1	4,0	3,9	4,0	3,9	3,5	3,5	3,1
Strumenti di precisione	3,9	4,0	3,8	4,1	3,9	3,7	3,5	3,4	3,6	3,5
Mezzi di trasporto	10,7	11,9	10,4	10,5	10,7	11,1	10,6	10,2	9,1	8,7
Autoveicoli	5,4	5,7	4,9	5,1	5,7	6,2	6,0	5,5	4,2	3,8
Altri mezzi di trasporto	5,4	6,2	5,5	5,3	5,0	4,9	4,6	4,7	4,9	4,9
Mobili	1,0	1,1	1,0	1,1	1,2	1,3	1,3	1,2	0,9	0,9
Altri prodotti	6,5	6,3	6,9	6,7	6,9	6,5	6,8	7,0	7,6	8,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica

Distribuzione delle esportazioni settoriali dell'Unione europea per area geografica¹
(composizione percentuale sulle esportazioni settoriali)

	Europa centro orientale		Altri paesi europei		Stati Uniti		America Latina		Asia centrale e orientale		Eda ²		Cina		Giappone		Medio Oriente		Africa	
	1998	2005	1998	2005	1998	2005	1998	2005	1998	2005	1998	2005	1998	2005	1998	2005	1998	2005	1998	2005
Prodotti agricoli	3,4	6,0	6,5	8,6	13,7	10,6	28,5	31,1	11,9	12,7	2,8	3,0	1,8	2,8	0,2	0,1	2,8	3,9	20,7	20,8
Prodotti delle miniere e delle cave	10,2	24,0	20,0	15,9	3,3	1,1	6,5	4,9	2,5	4,8	0,2	0,1	0,5	0,4	0,0	0,0	17,0	16,7	25,2	22,6
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	3,5	4,9	14,1	14,5	11,4	6,7	23,7	30,0	17,9	20,1	7,0	6,2	3,3	5,3	0,3	0,3	1,4	1,6	12,2	11,8
Prodotti tessili, articoli della maglieria	3,5	6,4	18,1	20,0	5,8	2,9	2,1	1,4	48,0	60,3	13,2	9,0	9,7	25,3	2,5	1,2	3,6	2,2	6,2	5,3
Articoli di abbigliamento	9,8	11,8	11,5	15,4	1,4	0,7	0,6	0,6	46,8	59,4	10,5	4,7	16,6	33,6	0,2	0,1	1,3	0,6	14,0	11,0
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	9,2	13,2	1,8	3,0	2,8	1,4	7,0	5,2	60,7	70,2	10,2	4,0	26,7	43,4	0,2	0,1	0,6	0,4	6,0	4,6
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	9,5	25,4	6,1	6,4	14,6	8,8	5,6	10,8	20,8	32,1	7,0	6,3	5,0	16,4	0,1	0,1	0,1	0,3	8,7	11,1
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	2,6	5,6	21,5	22,5	32,5	26,2	6,4	11,9	11,1	19,0	4,0	5,2	2,4	8,6	2,0	2,5	0,9	1,2	1,7	2,0
Prodotti petroliferi raffinati	27,5	43,2	9,5	8,7	8,8	5,8	3,0	4,2	5,6	7,8	0,3	2,4	2,7	1,5	0,5	0,7	9,1	13,2	23,3	14,2
Prodotti chimici e farmaceutici	3,1	5,0	23,8	24,7	34,3	31,8	2,8	2,8	21,2	25,8	5,5	9,9	3,5	5,6	9,8	7,5	3,0	4,6	2,3	1,9
Prodotti farmaceutici e medicinali	0,6	0,4	36,3	37,8	41,8	41,8	1,4	0,8	12,9	13,9	1,7	3,8	3,7	3,6	6,3	4,7	1,0	1,8	0,3	0,2
Prodotti in gomma e plastica	1,0	4,0	14,9	17,4	21,2	15,1	1,2	2,0	42,9	53,7	15,9	15,9	12,3	22,9	11,4	10,0	3,0	4,0	1,2	1,8
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	4,9	6,7	15,2	18,1	16,4	12,5	2,4	3,3	29,3	49,3	7,2	6,7	10,0	30,2	7,1	5,7	1,1	2,0	2,3	4,7
Metalli e prodotti in metalli	13,8	22,9	19,5	19,4	13,2	8,0	7,9	10,5	17,7	23,1	7,6	4,9	4,2	11,2	2,8	2,6	1,4	2,1	7,9	8,3
Prodotti della siderurgia	21,3	37,9	16,5	14,4	4,7	4,6	7,4	11,0	18,2	17,0	8,3	3,8	2,4	5,7	3,5	2,1	0,9	2,2	7,6	9,3
Prodotti finali in metallo	2,2	5,8	18,8	19,5	17,5	11,5	1,1	1,3	34,8	56,2	13,4	12,3	12,8	33,5	5,3	5,4	2,1	2,5	1,0	1,3
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	1,6	3,5	20,4	18,6	32,2	23,6	1,4	1,9	28,6	45,7	6,4	9,1	4,7	17,5	16,8	17,8	1,4	1,6	1,1	2,3
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	0,4	1,5	6,7	7,6	27,1	17,0	1,1	2,5	52,1	65,4	25,2	24,9	7,4	26,4	16,3	10,8	1,5	2,9	1,0	1,3
Elettronica	0,1	0,6	2,7	3,9	24,6	12,1	1,1	2,4	60,7	75,7	32,9	31,1	6,8	30,6	17,3	10,3	1,3	3,5	0,6	0,5
Elettrotecnica	1,7	6,4	11,2	10,7	21,5	13,4	1,2	2,0	42,2	59,2	13,5	15,4	11,0	27,5	15,5	12,8	1,0	1,2	2,6	5,3
Strumenti di precisione	0,4	0,8	17,4	19,0	42,2	39,4	0,9	3,3	30,2	31,2	8,7	9,4	6,3	9,5	13,6	10,9	3,0	2,2	0,7	0,9
Mezzi di trasporto	0,6	2,5	5,8	11,1	33,5	32,2	4,9	7,8	33,7	35,1	7,8	11,8	0,8	3,3	23,1	18,3	1,2	2,4	3,2	5,3
Autoveicoli	0,5	2,8	4,3	17,7	14,0	14,3	4,5	5,7	47,8	55,3	8,9	17,3	0,3	1,9	38,1	34,3	0,2	0,3	1,2	2,7
Altri mezzi di trasporto	0,8	2,4	7,3	5,9	52,8	46,1	5,3	9,4	19,7	19,3	6,6	7,6	1,4	4,5	8,1	5,8	2,3	4,1	5,3	7,3
Mobili	7,3	14,2	10,9	11,3	6,1	3,8	3,3	3,6	25,3	60,4	7,6	9,3	5,8	35,0	0,4	0,8	0,7	0,8	6,0	4,7
Altri Prodotti	1,6	5,4	7,6	6,5	30,3	12,6	1,2	1,1	32,1	25,8	8,1	5,9	12,1	14,2	7,1	2,9	3,6	2,0	1,5	1,0
Totale	4,5	11,0	12,7	13,4	21,1	13,5	5,4	5,8	30,9	33,7	10,8	9,4	5,9	13,1	9,2	6,1	3,4	5,7	7,1	8,5

¹ I dati del 1998 si riferiscono al commercio estero dell'UE a 15, mentre quelli del 2005 al commercio estero dell'UE a 25.

² Economie dinamiche asiatiche: Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia, Malesia.

Fonte: elaborazione ICE su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica

Tavola 2.15

IL MODELLO DI SPECIALIZZAZIONE DELL'UNIONE EUROPEA: UN'ANALISI DAL 1988 AL 2004*

L'Unione Europea gioca ormai da tempo un ruolo di primaria rilevanza nel contesto internazionale. Nonostante l'assenza di unità politica, il peso dell'UE sui mercati internazionali come soggetto economico, e, in special modo, come soggetto commerciale, è notevole. Gli obiettivi economici, sebbene non privi di traguardi politici di lungo periodo, che diedero vita alla Comunità Economica del Carbone e dell'Acciaio (CECA) nel 1951, alla Comunità Economica Europea (e all'Euratom) nel 1957 ed infine all'Unione Europea nel 1992 hanno condotto verso una politica commerciale comune ed hanno spogliato i singoli Stati membri del potere su tale politica fino a togliere loro anche lo strumento monetario e quindi la possibilità di agire sul cambio per influire sulla bilancia commerciale. Anche se il processo di unificazione è ancora lontano dalla sua piena realizzazione – si pensi anche solo alla difficoltà di reagire a shock asimmetrici con una politica monetaria comune ma con tante politiche fiscali nazionali –, la capacità dell'Unione di porsi come soggetto unico nelle trattative commerciali è ormai riconosciuta dalla comunità internazionale e l'UE siede all'OMC (anche) come membro. Grazie ad una serie di politiche comunitarie, come quella agricola e quella per la concorrenza, che costituiscono le fondamenta del mercato unico europeo, in molti contesti economici internazionali l'UE può essere vista come un singolo attore.

*Obiettivo della presente analisi è quello di studiare come è evoluto nel tempo il modello di specializzazione commerciale di questo nuovo, ed ancora non completamente definito, soggetto economico. Nel farlo, si considererà l'Unione Europea come un unico insieme, composto da 12 paesi membri.** Pertanto, gli scambi tra i 12 paesi membri saranno esclusi dal computo degli scambi UE e degli scambi mondiali, come se si trattasse degli scambi interni di una nazione. Inoltre, si parlerà dell'aggregato in analisi riferendosi a questo indifferentemente come UE o Unione Europea anche quando si parli di periodi antecedenti al 1992.*

Nella Tavola 1 si mostra il peso dell'Unione Europea nel commercio mondiale.

L'UE pesa per circa un quinto dell'export mondiale quando si considerino l'insieme delle esportazioni di prodotti agricoli, prodotti energetici e manufatti.

Il suo peso è ancora maggiore relativamente alle esportazioni dei soli manufatti, facendo dell'Unione il primo esportatore mondiale, mentre la posizione di primo importatore è stabilmente ricoperta dalla prima metà degli anni '90 dagli Stati Uniti.

Nel periodo mostrato in tabella, si nota tuttavia un affievolimento della posizione dell'UE nel corso dell'ultimo decennio e una ripresa dopo il 2000. Tale andamento può spiegarsi sulla scorta di due fenomeni: da un lato, l'andamento decrescente del peso UE negli anni '90 può trovare un riscontro nel progressivo affacciarsi sulla scena mondiale di nuovi esportatori, alcuni particolarmente aggressivi, che hanno sottratto quote

* Redatto da Eleonora Iacorossi, con la supervisione della Prof.ssa Lucia Tajoli.

** A causa della non disponibilità nel database Eurostat di dati relativi all'Austria, Finlandia e Svezia prima del loro ingresso nell'UE, l'Unione Europea è qui considerata come composta dai 12 paesi membri per i quali si dispone di dati per il periodo considerato (1988-2004): Francia, Germania, Italia, Belgio, Paesi Bassi, Lussemburgo, Irlanda, Regno Unito, Danimarca, Spagna, Portogallo e Grecia.

ai soggetti già presenti; dall'altro, la forte ripresa, soprattutto dal 2003, può spiegarsi, almeno in parte, con l'effetto d'impatto dell'apprezzamento dell'euro sul dollaro.

Nella stessa tavola si nota che la differenza tra le esportazioni di manufatti e l'intero aggregato delle esportazioni (sia per l'UE che per il mondo) aumenta nel tempo. Questo potrebbe spiegarsi di nuovo con la crescita economica di alcuni paesi, soprattutto nell'Asia orientale e in sud America, i quali, in questa fase del loro ciclo di sviluppo, hanno bisogno principalmente di prodotti energetici e materie prime e solo successivamente raggiungeranno lo stadio in cui la domanda interna si massificherà sui prodotti manufatti.

L'UE12 nel commercio mondiale
(valori in miliardi di ecu/euro e peso percentuale)

		1988	1991	1994	1997	2000	2003	2004
Prodotti agricoli, prodotti energetici e manufatti	Esportazioni UE	213,9	274,4	377,5	552,2	828,0	935,7	1000,4
	Esportazioni Mondiali	1041,9	1257,5	2163,2	3014,7	4472,3	4042,3	4431,8
	Peso percentuale	20,5	21,8	17,5	18,3	18,5	23,1	22,6
Manufatti	Esportazioni UE	196,5	253,5	349,3	480,2	718,9	738,9	787,6
	Esportazioni Mondiali	738,9	903,8	1630,3	2262,2	3358,2	3068,4	3356,6
	Peso percentuale	26,6	28,1	21,4	21,2	21,4	24,1	23,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e COMTRADE

Tavola 1

Dalla Tavola 2 emerge la situazione di disavanzo commerciale dell'UE.

Tale disavanzo è stato particolarmente accentuato nel 2000 ed è poi tornato ad assestarsi intorno ai 50 miliardi di euro.

Riportando l'attenzione ai soli manufatti, invece, non solo l'UE registra importanti surplus, ma, nonostante la contrazione verificatasi intorno al 2000, l'avanzo commerciale risulta più che raddoppiato negli ultimi 15 anni.

Per analizzare la struttura del modello di specializzazione dell'UE, si mostra, nella Tavola 3, la distribuzione geografico-merceologica delle esportazioni, indicando per riga le percentuali relative ai valori presentati nelle ultime tre colonne.

Il commercio mondiale dell'UE12
(valori in miliardi di ecu/euro)

		1988	1991	1994	1997	2000	2003	2004
Commercio totale	Esportazioni	213,9	274,4	377,5	552,2	828,0	935,7	1000,4
	Importazioni	217,4	330,6	383,7	570,9	930,0	979,3	1067,0
	Saldo commerciale	-3,5	-56,2	-6,2	-18,7	-102,1	-43,6	-66,6
Manufatti	Esportazioni	196,5	253,5	349,3	480,2	718,9	738,9	787,6
	Importazioni	145,8	215,0	267,2	381,1	638,2	608,2	655,0
	Saldo commerciale	50,7	38,5	82,1	99,1	80,6	130,7	132,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e COMTRADE

Tavola 2

Le esportazioni dell'UE 12
(composizione percentuale per riga e totale per prodotti in miliardi di ecu/euro)

	Nord Africa			Altri paesi africani			Altri paesi europei			Medio Oriente			Totale esportazioni (mld)		
	1988	1997	2004	1988	1997	2004	1988	1997	2004	1988	1997	2004	1988	1997	2004
Prodotti alimentari ed animali vivi	12,8	7,7	6,3	9,4	6,1	6,8	30,1	46,9	49,1	16,9	10,0	8,1	13,6	29,6	40,9
Bevande e tabacchi	5,1	1,1	1,4	5,2	4,3	4,6	31,9	28,2	27,4	1,7	3,8	4,2	1,6	9,4	15,3
Materie prime non commestibili, esclusi i carburanti	4,3	3,2	3,1	4,3	3,7	2,7	49,3	52,6	46,9	2,9	2,8	2,9	5,7	9,9	17,0
Combustibili minerali, lubrificanti e prodotti connessi	4,4	2,7	5,6	2,3	1,6	4,8	77,2	55,1	41,9	1,8	1,1	3,2	1,0	4,9	30,4
Oli, grassi e cere di origine animale o vegetale	18,2	11,1	7,9	6,7	5,5	4,0	29,4	34,1	42,4	8,1	5,0	2,7	0,7	2,1	2,8
Prodotti chimici e prodotti connessi, n.c.a.	5,9	3,4	2,6	7,1	4,0	2,8	37,6	39,2	37,4	7,8	6,5	4,7	26,1	70,5	159,0
Prodotti manufatti finiti, classificati principalmente secondo la materia prima	5,4	4,4	4,7	4,9	3,2	2,9	39,6	41,5	45,2	9,2	9,2	7,9	45,3	94,3	138,4
Macchinari e materiale da trasporto	5,1	3,2	3,1	7,2	3,7	3,6	32,0	36,3	40,0	6,9	5,6	7,3	77,9	246,9	467,2
Prodotti manufatti finiti diversi	4,1	2,6	2,4	3,4	2,2	2,1	43,3	44,1	43,9	6,2	6,2	5,2	40,0	83,1	127,8
Totale esportazioni	5,5	3,5	3,3	5,9	3,6	3,3	36,9	39,6	41,2	7,8	6,6	6,5	213,9	552,2	1000,4

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tavola 3

segue: Le esportazioni dell'UE 12
(composizione percentuale per riga e totale per prodotti in miliardi di ecu/euro)

	Asia centro-orientale			Nord America			America Latina			Oceania			Totale esportazioni (mld)		
	1988	1997	2004	1988	1997	2004	1988	1997	2004	1988	1997	2004	1988	1997	2004
Prodotti alimentari ed animali vivi	14,6	14,6	14,4	11,1	8,1	10,6	4,0	5,2	2,8	1,2	1,6	1,9	13,6	29,6	40,9
Bevande e tabacchi	8,4	24,3	17,6	42,6	28,2	38,5	2,2	8,0	3,9	2,9	2,4	2,3	1,6	9,4	15,3
Materie prime non commestibili, esclusi i carburanti	24,1	24,8	29,7	11,7	9,1	11,6	2,7	3,1	2,2	0,8	0,7	0,7	5,7	9,9	17,0
Combustibili minerali, lubrificanti e prodotti connessi	1,5	0,9	2,9	9,6	37,0	39,4	2,8	1,6	2,0	0,3	0,0	0,1	1,0	4,9	30,4
Oli, grassi e cere di origine animale o vegetale	10,1	14,3	10,5	18,2	19,7	23,0	6,0	6,6	5,4	3,1	4,0	4,0	0,7	2,1	2,8
Prodotti chimici e prodotti connessi, n.c.a.	19,5	18,9	16,4	15,1	17,8	28,3	4,4	7,5	5,2	2,7	2,5	2,6	26,1	70,5	159,0
Prodotti manufatti finiti, classificati principalmente secondo la materia prima	17,1	19,0	18,1	19,6	16,2	16,0	2,3	4,7	3,5	1,9	1,6	1,6	45,3	94,3	138,4
Macchinari e materiale da trasporto	14,6	19,5	19,3	26,7	22,3	20,1	5,0	7,3	4,3	2,6	1,8	2,2	77,9	246,9	467,2
Prodotti manufatti finiti diversi	13,1	17,3	17,8	25,7	20,9	23,5	1,8	4,5	2,9	2,4	1,8	2,0	40,0	83,1	127,8
Totale esportazioni	16,1	18,7	17,9	22,0	19,7	21,6	3,6	6,2	4,0	2,3	1,9	2,1	213,9	552,2	1000,4

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tavola 3

Si nota immediatamente che il settore di maggior rilievo nelle esportazioni UE è quello della meccanica che, da un peso di circa un terzo sul totale delle esportazioni UE nel 1988, ha raggiunto nel 2004 un peso di quasi il 50%.

Rispetto al 1988, emerge che i mercati di sbocco dei macchinari europei si sono particolarmente concentrati negli altri paesi europei (che guadagnano 8 punti percentuali) e in Asia centro-orientale (che guadagna circa 5 punti percentuali), pur rimanendo ancora l'America settentrionale il secondo mercato d'assorbimento. Tali spostamenti potrebbero anche essere collegati ai processi di delocalizzazione produttiva in atto che muovono proprio verso l'Europa orientale e l'est asiatico.

All'interno di questo settore, come mostrato nella Tavola 4, l'UE esporta prevalentemente veicoli (24% nel 2004), macchine e apparecchi elettrici (17.5%) e macchine e apparecchi industriali sia per uso generale (15%) nonché macchinari specializzati (11.5%). E' interessante notare che l'ordine relativo del peso di questi sub-settori è cambiato nel tempo. Nel 1988, infatti, il sub-settore di maggior peso era quello delle macchine industriali ad uso generale con 5 punti percentuali in più, seguito dai veicoli stradali e dalle macchine specializzate; mentre le macchine elettriche, ora seconde, erano all'inizio della serie storica solo quinte.

Gli altri paesi europei sono il principale destinatario in tutti i comparti delle macchine mentre la seconda posizione complessiva del Nord America è spesso scavalcata dall'Asia centro-orientale a livello sub-settoriale. Interessante è il fortissimo calo dell'America settentrionale come mercato di sbocco delle macchine per ufficio dell'UE, probabilmente a causa del maggior approvvigionamento del mercato americano sui mercati orientali.

Le esportazioni dell'UE12 nei macchinari e materiale da trasporto
(composizione percentuale per riga e totali in ecu/euro)

	Altri paesi europei			Asia centro-orientale			Nord America			Totale esportazioni (mld €)		
	1988	1997	2004	1988	1997	2004	1988	1997	2004	1988	1997	2004
Macchinari e materiale da trasporto	32,0	36,3	40,0	26,7	22,3	20,1	14,6	19,5	19,3	77,9	246,9	467,2
Macchine generatrici, motori e loro accessori	20,5	23,6	29,2	38,3	38,1	29,5	12,1	17,6	19,7	10,3	24,9	41,7
Macchine e apparecchi specializzati per particolari industrie	30,5	31,5	34,2	24,4	20,1	18,2	21,0	23,9	23,7	13,3	32,2	53,9
Macchine per la lavorazione dei metalli	44,0	29,7	37,2	14,9	22,5	17,2	17,2	27,2	29,3	2,8	6,2	11,1
Macchine ed apparecchi industriali per uso generali, n.c.a.; loro parti e pezzi staccati	38,2	36,5	40,2	17,6	16,1	16,4	15,1	21,1	20,9	15,6	40,2	69,2
Macchine ed apparecchi per ufficio o per il trattamento automatico dell'informazione	31,7	45,2	54,7	41,5	26,7	16,1	7,7	17,4	14,1	0,8	19,4	32,9
Apparecchi ed attrezzature per le telecomunicazioni e la registrazione e riproduzione del suono	32,4	42,0	45,0	17,6	11,6	10,6	17,0	23,6	17,8	1,4	14,5	29,8
Macchine e apparecchi elettrici, n.c.a., e loro parti e pezzi staccati	41,1	43,3	41,2	17,96	14,94	16,04	15,4	19,9	27,5	8,9	29,6	81,5
Veicoli stradali	33,9	40,8	45,4	31,77	23,24	25,35	11,3	16,1	11,2	15,4	63,0	112,9
Altro materiale da trasporto	21,2	21,8	24,3	35,6	31,35	24,94	11,8	18,3	19,3	9,5	16,9	34,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Il secondo settore di maggior rilevanza nelle esportazioni UE è quello dei prodotti chimici i quali, da un peso sull'export complessivo del 12% nel 1988, hanno raggiunto il 16% nel 2004.

In questo caso, osservando i mercati di destinazione, si nota che gli altri paesi europei assorbono stabilmente nel tempo circa il 38% dell'export chimico UE. Colpisce la forte crescita dell'America settentrionale come mercato di ricezione e, osservando da dentro il settore nella Tavola 5, emerge come, nei sub-settori di maggior rilievo (farmaceutica e chimica organica), il Nord America abbia già abbondantemente superato il resto dei paesi europei come mercato di sbocco.

Infine, prima di passare all'analisi degli indici di specializzazione, si osservi la ripartizione in sub-settori del terzo settore di maggior rilievo delle esportazioni UE: i prodotti manufatti finiti. Dalla Tavola 3, intanto, si osserva che questo settore è stato sino al 2000 il secondo comparto di maggior esportazione UE, lasciando poi il posto alla chimica.

Le esportazioni dell'UE12 nella chimica
(composizione percentuale per riga e totali in ecu/euro)

	Altri paesi europei			Nord America			Totale esportazioni (mld)		
	1988	1997	2004	1988	1997	2004	1988	1997	2004
Prodotti chimici e prodotti connessi, n.c.a.	37,6	39,2	37,4	15,1	17,8	28,3	26,1	70,5	159,0
Prodotti chimici organici	34,4	28,6	23,2	26,9	29,3	46,0	4,0	10,4	32,6
Prodotti chimici inorganici	37,8	31,7	30,2	18,8	22,3	32,3	1,6	2,2	4,5
Prodotti per tintura e per concia e coloranti	42,2	46,5	51,4	12,9	10,9	8,9	2,7	5,8	8,6
Prodotti medicinali e farmaceutici	28,9	34,3	33,6	12,7	22,5	35,8	6,9	20,2	53,7
Oli essenziali, resinoidi e prodotti per profumeria, per pulizia e detersivi	40,2	45,7	40,1	14,6	11,3	20,7	2,7	8,4	16,7
Concimi, fertilizzanti, n.c.a.	26,1	26,9	29,0	12,2	10,0	10,9	0,7	0,5	0,7
Materie plastiche in forme primarie	47,5	50,7	54,5	6,4	8,0	8,1	3,5	7,7	15,2
Materia plastiche in forme non primarie	54,8	58,8	61,8	13,5	11,2	11,2	1,3	4,6	9,6
Materie e prodotti chimici, n.c.a.	38,8	35,1	39,5	17,6	16,2	15,6	2,7	10,7	17,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tavola 5

Tra le esportazioni di manufatti finiti (Tavola 6), il sub-settore preminente è rappresentato dagli articoli di minerali non metallici, destinati per quasi un terzo all'Asia centro-orientale. In questo sub-settore, cresce il peso degli altri paesi europei come mercato d'assorbimento a discapito del Nord America. Seguono gli articoli in metallo e i filati e tessuti, destinati entrambi per metà agli altri paesi europei. Ancora una volta, si intravede in questi valori, l'intensificarsi delle esportazioni verso il resto d'Europa, sia per un approfondimento delle relazione con quella parte degli altri paesi europei ormai membri UE, ma anche come effetto del processo di delocalizzazione delle produzioni che investe fortemente l'Europa orientale.

Le esportazioni dell'UE12 nei manufatti finiti
(composizione percentuale per riga e totali in miliardi di ecu/euro)

	Altri paesi europei			Asia centro-orientale			Nord America			Totale esportazioni (mld €)		
	1988	1997	2004	1988	1997	2004	1988	1997	2004	1988	1997	2004
Prodotti manufatti finiti, classificati principalmente secondo la materia prima	39,6	41,5	45,2	17,1	19,0	18,1	19,6	16,2	16,0	45,3	94,3	138,4
Cuoio e pelli lavorati e articoli in cuoio, n.c.a. e pellicce lavoarte	49,6	49,2	45,6	26,8	36,4	34,0	17,7	10,7	12,2	0,3	0,5	4,1
Articoli in gomma, n.c.a.	47,2	48,2	52,6	10,3	11,5	11,1	22,4	16,6	17,3	1,8	3,6	7,8
Articoli in sughero e legno (escl. Mobili)	59,2	56,4	52,3	6,0	12,6	8,8	12,6	13,7	23,3	0,3	2,0	4,5
Carta, cartoni e lavori in pasta cellulosa, di carta o cartone	51,5	57,0	51,9	8,6	12,3	12,6	13,0	8,3	12,4	2,1	5,0	9,0
Filati, tessuti, articoli tessili confezionati e prodotti connessi	47,1	50,9	54,8	13,3	15,3	13,4	15,9	11,1	11,4	8,7	17,2	23,9
Articoli di minerali non metallici, n.c.a.	20,8	22,7	25,3	29,3	30,2	30,6	26,6	20,9	19,2	12,3	22,6	30,6
Ferro e acciaio	46,5	39,9	43,3	14,3	16,1	17,0	16,1	19,4	16,3	7,4	17,3	17,6
Metalli non ferrosi	45,7	46,6	47,8	15,6	18,4	18,7	21,2	17,9	19,9	5,1	8,5	13,3
Articoli in metallo, n.c.a.	44,8	48,0	53,6	9,1	14,8	11,9	16,0	13,8	14,6	7,3	17,5	27,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tavola 6

Vista la distribuzione delle esportazioni UE, si mostra ora, nella Tavola 7, l'indice di Balassa omogeneo e simmetrico¹. L'indice conferma alcune osservazioni fatte sulla base dei saldi e della struttura dell'export. Si nota infatti che nei macro-aggregati dei prodotti agricoli e dei prodotti energetici, l'UE mostra indici negativi rappresentando, così, la propria despecializzazione.

Indice di Balassa per l'UE12

	1991	1994	1997	2000	2003	2004
Prodotti agricoli	-18,3	-13,9	-9,8	-3,5	-7,5	-6,0
di cui Alimentari	-10,3	-4,9	-1,5	4,6	-1,2	0,4
Prodotti energetici e minerali	-73,0	-59,9	-65,3	-60,3	-77,8	-78,6
Manufatti	10,8	7,8	8,1	8,1	8,8	9,1
di cui Prodotti chimici	22,8	24,4	25,1	32,4	30,8	31,3
di cui Prodotti farmaceutici	68,7	64,1	64,4	58,1	59,0	60,2
Abbigliamento	-7,0	-14,8	-17,4	-24,5	-23,8	-20,0
Tessile	4,5	-1,8	-1,5	-1,3	-5,8	-1,5
Ferro e acciaio	36,0	32,5	26,4	22,0	19,3	2,4
Macchinari e mezzi di trasporto	4,2	1,3	2,0	2,1	5,2	6,4
di cui ICT	-82,7	-68,0	-63,2	-51,5	-57,9	-56,6
di cui Strumenti elettronici	-85,3	-49,9	-58,2	-51,4	-57,7	-57,9
Circuiti integrati e componenti elettronici	-92,9	-90,8	-87,5	-78,6	-83,5	-82,6
Mezzi di telecomunicazione	-68,5	-68,8	-37,8	-27,8	-38,0	-37,3
Veicoli stradali e altri mezzi di trasporto	15,1	14,9	17,9	16,2	22,4	22,4

Nota: i valori mostrati variano tra -100 e +100. I valori positivi indicano un vantaggio comparato rivelato e, viceversa, i valori a segno negativo indicano uno svantaggio comparato rivelato.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e COMTRADE

Tavola 7

¹ L'indice di Balassa è il rapporto percentuale tra la quota delle esportazioni del settore x del paese in analisi sulle sue esportazioni complessive e la quota delle esportazioni mondiali del settore x sulle esportazioni mondiali complessive. Esso è reso omogeneo sottraendo alle esportazioni mondiali le esportazioni del paese in analisi ed è reso simmetrico (cioè variabile tra ± 100) costruendo il rapporto tra l'indice di Balassa -1 e l'indice di Balassa +1. Non è stato possibile mostrare la stessa classificazione merceologica utilizzata sin qui, necessitando, per la costruzione dell'indice, delle esportazioni dell'aggregato mondo per le quali si è ricorso al database COMTRADE. Quest'ultimo fornisce dati, per quel che qui interessa, solo nella riaggregazione mostrata in Tabella 7.

In particolare, nei prodotti agricoli si manifesta una tendenza al recupero da attribuirsi anche all'effetto della Politica Agraria Comune (PAC) che permette agli operatori europei, nonostante i costi di produzione maggiori, di presentarsi sui mercati internazionali con un prezzo più competitivo, a svantaggio, in special modo, dei paesi in via di sviluppo che di fatti contestano tale politica come lesiva della concorrenza. Un'ulteriore motivazione al recupero della despecializzazione europea, soprattutto negli alimentari, può anche intravedersi nel processo iniziato in ambito OMC di tutela dei prodotti alimentari tipici, di cui molti di provenienza italiana e francese.

Nei manufatti, invece, si trovano i settori di specializzazione UE. Il punto di forza dell'Unione, come già notato, è rappresentato dai prodotti chimici e in particolare dai farmaceutici, settore in cui il livello di specializzazione è tornato di nuovo in crescita dopo la lieve flessione registrata intorno al 2000.

Tra i settori ad indice positivo, si trovano anche il ferro e l'acciaio ma la marcata specializzazione dei primi anni '90 si è ormai quasi del tutto annullata. Restano invece in crescita i livelli di specializzazione nei veicoli stradali che, insieme alla meccanica (per la quale non si dispone dell'indice di Balassa), mantengono complessivamente positivo l'indice per l'aggregato cui appartengono: apparecchi elettrici, elettronici e mezzi di trasporto. Allo stesso aggregato appartiene anche il settore di classica despecializzazione UE, quello dell'ICT, nel quale, pur notandosi un netto miglioramento rispetto ai livelli del 1991, l'indice rimane ancora fortemente negativo.

Infine, tra gli altri, si trovano nei manufatti due ulteriori settori di despecializzazione quali il tessile e l'abbigliamento, entrambi con livelli in peggioramento rispetto all'inizio dello scorso decennio, meno marcato nel tessile e più evidente nell'abbigliamento dove certo ha pesato l'arrivo massiccio nel panorama mondiale di prodotti orientali. Dal 2000 si nota, tuttavia, un recupero proprio in quest'ultimo settore, imputabile, da un lato, ad un probabile guadagno di competitività grazie alla delocalizzazione produttiva e, dall'altro, ad uno slittamento della produzione verso una fascia di mercato più alta dove la competitività si gioca più sulla qualità che non sul prezzo.

Indice di concentrazione geografica per l'UE12

	1988	1991	1994	1997	2000	2003	2004
N. equivalente di Herfindhal	4,45	4,27	4,33	4,13	4,04	3,88	3,89
Nord Africa	0,31	0,33	0,24	0,13	0,11	0,11	0,11
Altri Paesi Africani	0,35	0,21	0,07	0,13	0,12	0,12	0,11
Altri Paesi Europei	13,59	15,38	13,70	15,71	15,05	16,89	16,99
Nord America	4,82	3,78	4,05	3,87	6,05	5,15	4,67
America Latina	0,13	0,18	0,30	0,39	0,29	0,17	0,16
Medio Oriente	0,61	0,63	0,55	0,43	0,36	0,39	0,42
Asia Centro Orientale	2,59	2,90	4,16	3,51	2,75	2,90	3,21
Oceania	0,05	0,03	0,04	0,04	0,03	0,04	0,04

Nota: i valori dell'indice per gli aggregati geografici sono stati moltiplicati per 100 per rendere la lettura più agevole. L'indice di Herfindhal assume valori tanto maggiori quanto più alta è la concentrazione geografica.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Indice di concentrazione settoriale per l'UE12

	1988	1991	1994	1997	2000	2003	2004
N. equivalente di Herfindhal	4,31	3,87	3,83	3,68	3,43	3,63	3,55
Prodotti alimentari ed animali vivi	0,41	0,32	0,31	0,29	0,20	0,18	0,17
Bevande e tabacchi	0,01	0,01	0,02	0,03	0,03	0,03	0,02
Materie prime non commestibili, esclusi i carburanti	0,07	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03	0,03
Combustibili minerali, lubrificanti e prodotti connessi	0,00	0,02	0,02	0,01	0,02	0,07	0,09
Oli, grassi e cere di origine animale o vegetale	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Prodotti chimici e prodotti connessi, n.c.a.	1,49	1,27	1,54	1,63	1,79	2,54	2,53
Prodotti chimici organici	0,03	0,02	0,02	0,04	0,05	0,12	0,11
Prodotti medicinali e farmaceutici	0,10	0,11	0,14	0,13	0,17	0,29	0,29
Prodotti manufatti finiti, classificati principalmente secondo la materia prima	4,48	3,52	3,05	2,92	2,19	2,19	1,91
Filati, tessuti, articoli tessili confezionati e prodotti connessi	0,17	0,14	0,11	0,10	0,07	0,06	0,06
Articoli di minerali non metallici, n.c.a.	0,33	0,24	0,23	0,17	0,14	0,09	0,09
Ferro e acciaio	0,12	0,08	0,07	0,10	0,05	0,05	0,03
Macchinari e materiale da trasporto	13,27	17,64	18,55	19,99	22,88	20,82	21,81
Macchine generatrici, motori e loro accessori	0,23	0,27	0,21	0,20	0,21	0,16	0,17
Macchine e apparecchi specializzati per particolari industrie	0,38	0,40	0,41	0,34	0,31	0,28	0,29
Macchine ed apparecchi industriali per uso generali, n.c.a.; loro parti e pezzi staccati	0,54	0,52	0,48	0,53	0,43	0,43	0,48
Macchine ed apparecchi per ufficio o per il trattamento automatico dell'informazione	0,00	0,00	0,03	0,12	0,19	0,12	0,11
Apparecchi ed attrezzature per le telecomunicazioni e la registrazione e riproduzione del suono	0,00	0,00	0,01	0,07	0,16	0,08	0,09
Macchine e apparecchi elettrici, n.c.a., e loro parti e pezzi staccati	0,17	0,16	0,24	0,29	0,43	0,59	0,66
Veicoli stradali	0,52	1,39	1,52	1,30	1,16	1,33	1,27
Altro materiale da trasporto	0,20	0,29	0,18	0,09	0,20	0,11	0,12
Prodotti manufatti finiti diversi	3,50	2,98	2,59	2,27	1,96	1,68	1,63

Nota: i valori dell'indice nei settori e sub-settori sono stati moltiplicati per 100 per rendere la lettura più agevole. L'indice di Herfindhal assume valori tanto maggiori quanto più alta è la concentrazione settoriale e sub-settoriale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tavola 8.2

Nelle Tavole 8.1 e 8.2, per analizzare la concentrazione geografica e settoriale, si mostra il numero equivalente di Herfindhal².

Dal numero equivalente di Herfindhal emerge che nel tempo la concentrazione geografica dell'export UE è diminuita ma, quel che più interessa, è la redistribuzione occorsa tra i vari aggregati geografici.

Gli altri paesi europei non solo rimangono il mercato di sbocco UE con l'indice di maggior valore, ma mostrano anche la crescita più forte ad ulteriore riprova dell'intensificazione commerciale con l'area.

Segue l'America settentrionale con un indice altalenante, e decrescente dal 2000 in poi, probabilmente a causa dell'apprezzamento dell'euro.

La concentrazione dei flussi verso l'Asia centro-orientale è aumentata rispetto al 1988 e posiziona quest'aggregato al terzo posto sulla base dell'indice in analisi. Più in dettaglio, il valore dell'indice comincia a flettere intorno al 1997, anno della crisi asiatica, e riprende a crescere dopo il 2000. Una flessione si mostra anche nel valore dell'indice relativo all'America Latina a partire del 2000, anno culmine della

² Il numero equivalente dell'indice di Herfindhal è dato da $1/\sum(x_{ij}/X_j)^2$ dove x_i rappresenta le esportazioni del paese j nel settore (verso l'area) i e X_j rappresenta le esportazioni totali del paese j .

crisi argentina, preceduta e seguita da crisi di altri paesi del subcontinente americano. Infine, il Medio Oriente, che aveva mostrato andamenti decrescenti sino al 2000, comincia a riacquistare valore.

Anche dal punto di vista settoriale (Tavola 8.2), il numero equivalente di Herfindhal mostra una riduzione netta della concentrazione nel tempo. Tuttavia, guardando ai valori settoriali, si nota una situazione piuttosto variegata.

Innanzitutto, emergono come settori dai valori massimi i due già evidenziati dall'indice di Balassa: la meccanica e, a distanza, la chimica. In particolare, nella prima, il sub-settore con il livello maggiore di valori sono gli autoveicoli il cui indice è più che raddoppiato mentre i valori delle macchine industriali, specializzate o no, pur essendo relativamente alti, mostrano andamenti decrescenti; nella seconda, il peso determinante è quello della farmaceutica, il cui indice è quasi raddoppiato.

Una riduzione molto marcata si nota nei valori dei manufatti finiti (esclusi i settori appena citati) e, tra i sub-settori, nel tessile e negli articoli di minerali non metallici.

L'ultimo indice analizzato su dati di sola esportazione è quello di Finger-Kreinin³ (Tavola 9). Tale indice è di norma applicato a modelli di specializzazione di due diversi paesi ed è stato invece qui applicato al modello di uno stesso aggregato (l'UE) rilevato in periodi diversi.

Non stupisce che l'indice vari molto poco, specialmente dal punto di vista geografico, né che il suo valore riferito a due anni successivi (2004/2003) sia prossimo a 100. Infatti, risulta difficile credere che un sistema cambi in tre anni, ancor meno, e questo giustifica il valore del 2004/2003, in due anni successivi.

Indice di somiglianza intertemporale per l'UE12
(indice di Finger-Kreinin)

	1991/1988	1988/1991	1997/1994	2000/1997	2003/2000	2004/2003	2004/1988
Somiglianza geografica	95,74	94,46	95,76	95,07	96,73	98,68	93,38
Somiglianza settoriale	93,37	97,15	97,54	95,55	96,21	98,48	82,66

Nota: l'indice di Finger-Kreinin varia tra 0 e 100. Valori più elevati indicano livelli di somiglianza maggiori e, viceversa, valori più bassi indicano livelli di somiglianza inferiori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tavola 9

Anche calcolando l'indice su un periodo più lungo (2004/1988), il valore risultante è comunque alto nel caso della somiglianza geografica, meno in quella settoriale. D'altra parte, gli aggregati geografici in analisi sono poco numerosi e molto ampi ed una bassa variabilità dell'orientamento geografico è, dunque, facilmente immaginabile.

Nel caso settoriale, invece, la somiglianza con il modello del 1988 è meno forte e questo sia perché la numerosità dei settori è maggiore rispetto a quella delle aree, che per un aumento della specializzazione UE nella meccanica e nella chimica,

³ L'indice di Finger-Kreinin è dato dalla seguente formula: $FK = \frac{\sum \min(a_{ik}, b_{ik})}{\sum a_{ik}}$, dove a_{ik} rappresenta la quota di delle esportazioni del paese a del prodotto i verso il paese k sulle esportazioni totali di a e b_{ik} rappresenta la quota delle esportazioni del paese b del prodotto i verso il paese k sulle esportazioni totali di b.

accompagnata da una riduzione nelle differenze di specializzazione negli altri settori.

Gli indici sin qui visti hanno fornito uno spunto di riflessione sulla specializzazione export-based. Per completare l'analisi è utile l'osservazione di dati che includano entrambi i flussi commerciali delle esportazioni e delle importazioni.

Nella Tavola 10, si mostra l'indicatore di contributo al saldo proposto da Lafay⁴.

Contributo al saldo commerciale dell'UE12
(indice di Lafay)

	1988	1997	2004
Prodotti alimentari ed animali vivi	-1,68	-0,71	-0,53
Bevande e tabacchi	-0,01	0,52	0,48
Materie prime non commestibili, esclusi i carburanti	-5,25	-2,41	-1,23
Combustibili minerali, lubrificanti e prodotti connessi	-1,72	-5,10	-5,91
Oli, grassi e cere di origine animale o vegetale	-0,12	-0,03	-0,07
Prodotti chimici e prodotti connessi, n.c.a.	2,44	2,63	3,65
Prodotti chimici organici	0,09	0,08	0,52
Prodotti chimici inorganici	0,03	-0,09	-0,06
Prodotti per tintura e per concia e coloranti	0,34	0,30	0,28
Prodotti medicinali e farmaceutici	0,87	0,92	1,23
Oli essenziali, resinoidi e prodotti per profumeria, per pulizia e detersivi	0,48	0,58	0,63
Concimi, fertilizzanti, n.c.a.	-0,08	-0,07	-0,07
Materie plastiche in forme primarie	0,34	0,19	0,36
Materia plastiche in forme non primarie	0,10	0,19	0,27
Materie e prodotti chimici, n.c.a.	0,27	0,54	0,49
Prodotti manufatti finiti, classificati principalmente secondo la materia prima	1,29	0,76	0,40
Cuoio e pelli lavorati e articoli in cuoio, n.c.a. e pellicce lavoarte	0,01	0,01	0,07
Articoli in gomma, n.c.a.	0,15	0,03	0,03
Articoli in sughero e legno (escl. Mobili)	-0,12	-0,23	-0,12
Carta, cartoni e lavori in pasta cellulosa, di carta o cartone	-0,72	-0,23	-0,18
Filati, tessuti, articoli tessili confezionati e prodotti connessi	0,28	0,35	0,31
Articoli di minerali non metallici, n.c.a.	1,45	0,61	0,43
Ferro e acciaio	0,80	0,46	0,00
Metalli non ferrosi	-1,30	-0,72	-0,51
Articoli in metallo, n.c.a.	0,75	0,47	0,37
Macchinari e materiale da trasporto	7,03	6,02	4,85
Macchine generatrici, motori e loro accessori	0,38	0,43	0,38
Macchine e apparecchi specializzati per particolari industrie	1,95	2,09	1,85
Macchine per la lavorazione dei metalli	0,38	0,27	0,31
Macchine ed apparecchi industriali per uso generali, n.c.a.; loro parti e pezzi staccati	2,04	2,04	1,88
Macchine ed apparecchi per ufficio o per il trattamento automatico dell'informazione	-0,14	-1,94	-1,47
Apparecchi ed attrezzature per le telecomunicazioni e la registrazione e riproduzione del suono	-0,15	-0,42	-1,34
Macchine e apparecchi elettrici, n.c.a., e loro parti e pezzi staccati	0,58	0,52	0,46
Veicoli stradali	1,51	2,70	2,45
Altro materiale da trasporto	0,48	0,34	0,34
Prodotti manufatti finiti diversi	-0,12	-1,23	-1,39
Costruzioni prefabbricate; apparecchiature idrosanitarie, di riscaldamento e illuminazione, n.c.a.	0,16	0,10	0,00
Mobili e loro parti; articoli da letto, materassi, cuscini e articoli simili imbottiti	0,45	0,16	-0,22
Articoli da viaggio, borse e contenitori simili	-0,01	-0,07	-0,03
Vestiti e accessori di abbigliamento	-1,47	-1,77	-1,60
Calzature	0,06	-0,02	-0,19
Strumenti e apparecchi professionali, scientifiche e di controllo, n.c.a.	0,32	0,25	0,50
Apparecchi e attrezzature per fotografie ottica, n.c.a.; orologi	-0,28	-0,10	0,10
Manufatti diversi, n.c.a.	0,66	0,22	0,07

Fonte: elaborazione ICE su dati Eurostat

Tavola 10

⁴ L'indice di Lafay è dato dalla seguente formula $L_{ij} = (z_{ij} - Z_i)W_{ij}$, dove z_{ij} rappresenta il saldo normalizzato nel commercio del paese j nel settore i , Z_i rappresenta il rapporto tra la sommatoria dei saldi normalizzati e l'interscambio totale del paese j nel settore i , Z_j rappresenta il rapporto tra la sommatoria dei saldi normalizzati e l'interscambio complessivo del paese j . Tale indice fornisce informazioni sullo scostamento del saldo commerciale normalizzato in un dato settore dal saldo normalizzato complessivo, pesato per l'interscambio in quel settore sull'interscambio totale.

Come già emerso dall'analisi degli indici costruiti sulle sole esportazioni, la massima intensità di specializzazione si rileva nella chimica, con valori crescenti, e nella meccanica, con valori in calo nel tempo. Tuttavia, si noterà che l'indice di concentrazione mostrava valori crescenti nella meccanica. In tali andamenti discordanti, si possono leggere i risultati dei processi di delocalizzazione e dei flussi di ritorno. Infatti, la specializzazione nella meccanica porta questo settore ad aumentare il peso delle proprie esportazioni sulle esportazioni complessive ma l'aumento delle importazioni conseguenti andrà ad influenzare negativamente il saldo di settore e, di conseguenza, il saldo complessivo.

Tra i sub-prodotti della chimica, contribuiscono in misura maggiore rispetto agli altri la farmaceutica, i prodotti legati alla profumeria e la chimica organica, mentre nella meccanica spiccano gli autoveicoli e le macchine industriali, ad uso generale e specializzate.

Decresce il contributo dei manufatti (esclusi i settori già citati), soprattutto per la flessione degli articoli di minerali non metallici e dei prodotti in ferro e acciaio. Il tessile, il cui contributo era aumentato nel 1997, flette nuovamente nel 2004. E' possibile anche qui intravedere gli effetti (positivi per l'export UE di tessuti) dapprima della crisi asiatica e poi le conseguenze (negative sui risultati dell'Unione) della ripresa orientale accompagnata dal termine dell'accordo multifibre.

Tra i prodotti manufatti diversi, il cui contributo negativo si mostra in peggioramento nel periodo considerato, vanno sottolineati gli strumenti professionali che invece hanno mostrato un contributo raddoppiato rispetto al 1997.

Il maggior contributo in senso negativo proviene, invece, dai prodotti energetici per i quali l'UE fortemente dipende dall'offerta estera, specialmente del Medio-Orientale.

L'indice di Lafay si presta ad essere aggregato per valutare il grado di polarizzazione del modello commerciale.⁵

Indice di polarizzazione dell'UE12
(indice di Lafay)

	1988	1997	2004
Additive Lafay	21,52	19,87	18,76

Fonte: elaborazione ICE su dati Eurostat

Tavola 11

L'indice mostra che da un livello di polarizzazione superiore a 20 alla fine degli anni '80, il commercio dell'UE ha aumentato la sua diversificazione anche quando si guardi ai saldi, confermando quindi i risultati dell'indice di concentrazione calcolato sulle esportazioni.

Concludendo, come è lecito aspettarsi data l'estensione degli aggregati, l'orientamento geografico del commercio UE non mostra cambiamenti significativi nel periodo considerato, privilegiando il resto d'Europa (anche per il fenomeno della diversione che qui rileva come commercio estero considerando l'UE a 12 paesi membri), Nord America e Asia centro-orientale. Dal punto di vista geografico, dunque, il

⁵ L'indice di polarizzazione è dato dalla sommatoria del valore assoluto dalla seguente formula $POL = E (Z^{ij} - Z^{ji}) W^{ij}$. Si veda nota 4.

regionalismo negli scambi UE non mostra attenuazioni e il modello di specializzazione mostra una sostanziale stabilità geografica dei flussi commerciali.

Si notano, invece, alcune variazioni significative nelle caratteristiche merceologiche del modello di specializzazione dell'Unione. A livello di macro-aggregati, resta alta la despecializzazione nei prodotti energetici mentre si attenua quella nei prodotti agricoli; nel macro-aggregato di specializzazione, quello dei manufatti, la tendenza complessiva è verso una flessione. All'interno dei manufatti, il settore di punta è quello della meccanica per la quale si nota un indice di concentrazione crescente ma un contributo al saldo decrescente. Questi andamenti, apparentemente contrastanti, appaiono più chiari quando si consideri che la concentrazione è calcolata sulle sole esportazioni mentre il contributo tiene conto dell'interscambio. Pertanto, essendo la meccanica particolarmente investita dal processo di delocalizzazione, le esportazioni del settore sono anche accompagnate da un aumento delle importazioni di ritorno. A maggior riprova, i veicoli stradali, essendo un prodotto finito, mostrano all'interno del settore andamenti crescenti sia in termini di concentrazione che di contributo al saldo.

Il secondo settore di specializzazione, la chimica, è quello dove maggiormente si sono manifestate le nuove tendenze del modello UE. Infatti, tale settore ha scavalcato la terza posizione occupata dagli altri manufatti secondo la classificazione SITC (mobili, calzature, articoli da viaggio, vestiario, strumenti professionali) nel 1997, e nel 2003 ha spodestato i manufatti classificati in base alla materia prima (prodotti in cuoio, in gomma, filati e tessuto, ma soprattutto prodotti in materiale metallico e no, ferro e acciaio). All'interno di questo settore, cresce nel tempo la rilevanza della profumeria, mentre i posti d'onore sono saldamente occupati dalla farmaceutica e dalla chimica organica.

Nei restanti manufatti, la specializzazione è fortemente decresciuta negli ultimi tre lustri come risultato della flessione di tutti i suoi sub-settori con un'unica eccezione: gli strumenti professionali.

La specializzazione sembra dunque aumentare univocamente nel solo settore della chimica e diminuire in tutti gli altri, producendo la flessione del numero equivalente di Herfindhal vista. Questo potrebbe sembrare in contrasto con le teorie sulla specializzazione produttiva, tanto più in un'economia matura come quella europea. Tuttavia, nel considerare i livelli di specializzazione, si deve anche ricordare che i processi di delocalizzazione in atto stanno via via generando flussi destinati ai mercati finali direttamente dal paese in cui si è delocalizzato.

Questo fenomeno provoca, da un lato, una riduzione della quota delle esportazioni del paese in analisi sulle esportazioni mondiali, dato che il (maggior) valore del prodotto finale esportato si attribuirà al paese in cui si è delocalizzato e, al contempo, falserà gli indici di specializzazione, dato che i flussi di export non avranno più origine dalla "madre patria" nella loro totalità.

La chimica, in particolare, è un settore per il quale la delocalizzazione presenta dei problemi (a causa dell'alta specializzazione richiesta alla manodopera, al particolare know-how, alla tutela dei brevetti, etc.) mentre nella meccanica, che più facilmente si presta a questo fenomeno, si notano proprio gli effetti appena descritti.

Lo strumento statistico nell'analisi del commercio internazionale dovrebbe dunque adattarsi alle nuove esigenze nate dai processi di globalizzazione in atto. I flussi di esportazione ed importazione registrati dalla bilancia commerciale sono in

misura crescente anche il risultato di diverse modalità di internazionalizzazione produttiva e penetrazione dei mercati, come gli investimenti diretti esteri, la frammentazione internazionale della produzione, e così via. Per poter correttamente misurare questi fenomeni, la loro dimensione, intensità ed impatto sulle performance esportative, occorrerebbe spostare l'ottica dell'analisi ad un livello microeconomico, focalizzando sul comportamento delle imprese e sulle strategie di internazionalizzazione. L'effetto sul livello complessivo di apertura e integrazione internazionale di un paese infatti, dipende in modo cruciale dalle decisioni strategiche dei sistemi d'impresa. Purtroppo per il momento la scarsità di dati a livello di impresa per quasi tutti i paesi non permette di completare l'analisi a questo livello. Studiare il complesso delle relazioni commerciali intrafirm e non-equity diventa però il passo in più che è necessario compiere per poter comprendere i variegati processi in atto, valutarne gli effetti a livello macroeconomico e recuperare la piena significatività dell'analisi di specializzazione.

3. LE POLITICHE COMMERCIALI*

Sintesi

A oltre quattro anni di distanza dall'avvio della *Doha Development Agenda* (novembre 2001) il processo di liberalizzazione e regolamentazione multilaterale degli scambi sta vivendo un momento di indubbia difficoltà.

La Dichiarazione ministeriale di *Doha*, adottata il 14 Novembre 2001, recitava che la maggioranza dei membri del Wto sono Paesi in via di sviluppo (Pvs) e che i loro bisogni e interessi sono al centro del programma di lavoro. Radicalmente mutati appaiono oggi gli scenari del mercato globale rispetto al 2001. Lo spirito di *Doha* non sembra più corrispondere ai nuovi equilibri economici e competitivi: i principi ispiratori di allora furono condizionati dal difficile momento in cui venne lanciato il *Round* e l'idea era quella di far avanzare il processo di liberalizzazione multilaterale legandolo allo sviluppo, in modo da "ribilanciare" i risultati dell'*Uruguay Round* a favore dei Paesi in via di sviluppo, salvaguardando così il dialogo Nord-Sud.

Oggi, invece, ci si trova dinnanzi a un mondo completamente diverso. E' in atto una sorta di ristrutturazione dell'ordine economico mondiale con l'emergere di nuovi e forti *global players* (Brasile, Cina, e India). Queste realtà economiche appaiono comparativamente molto diverse da quelle che hanno avviato il *Doha Round* e non sono più disponibili a ratificare passivamente accordi concordati da Stati Uniti e Unione europea.

Inoltre, sono emersi problemi in gran parte nuovi che hanno alimentato la tendenza verso forme di protezionismo *occulto*, legato all'adozione di barriere non tariffarie, a fronte di una crescente violazione dei diritti di proprietà intellettuale (contraffazione dei marchi e dei brevetti, plagio dei modelli e del design industriale, falsificazione dell'origine dei prodotti) e di tentativi di *dumping*, nelle sue varie forme e manifestazioni. Lo stallo negoziale risente dunque fortemente del momento in cui l'*Agenda* fu redatta.

Il 2005, secondo le intenzioni dei negoziatori, sarebbe dovuto essere un anno determinante per la conclusione del *Round*, anche per la contemporanea presenza della VI Conferenza ministeriale. Tuttavia, le difficoltà di tramutare in pratica operativa gli impegni assunti con l'Accordo quadro del luglio 2004, a causa delle distanze fra le parti negoziali, hanno reso talmente improduttive le trattative, da giungere, a qualche mese dal summit di Hong Kong (13-18 dicembre), con la certezza che non si sarebbe potuto approdare ad alcun tipo di accordo.

I principali protagonisti delle trattative, gli Stati Uniti, l'Unione europea e la coalizione di Pvs denominata G20, pur presentando varie proposte, sono stati incapaci di concordare una qualche bozza di accordo in vista del Vertice, restando divisi su praticamente tutti i principali tavoli negoziali: liberalizzazione del mercato agricolo, accesso ai mercati per i prodotti non agricoli e liberalizzazione dei servizi.

Il timore di veder fallire la seconda Conferenza ministeriale consecutiva, e il

* Redatto da Massimo Armenise e Paola Nardulli, ICE - Area Studi Ricerche e Statistiche. Sintesi a cura di Lucia Tajoli, Politecnico di Milano.

rischio di veder ridimensionare la rilevanza dell'organizzazione, che ha raggiunto con l'ingresso dell'Arabia Saudita i 149 aderenti, ha permesso di giungere comunque a un accordo. Infatti, ricalibrando le aspettative sui risultati attesi dalla ministeriale e trasformandola in una sorta di tappa interlocutoria, per definire una serie di modalità parziali e concordare un nuovo calendario di incontri, dopo una vera e propria maratona negoziale, i paesi membri sono riusciti a raggiungere un consenso su di un documento di 44 pagine. L'accordo finale ha così previsto:

- una data entro cui eliminare i sussidi all'esportazione in agricoltura: la fine del 2013;
- un accordo sul tema del cotone (fine del sussidio entro il 2006);
- un "solido accordo" per dare libero accesso (senza quote e senza dazi) ai prodotti esportati dalla categoria dei Paesi meno avanzati;
- un significativo accordo sulle modalità del negoziato agricolo e di quello sui prodotti industriali e un testo concordato su come procedere nel negoziato sui servizi.

Pur non sciogliendo alcuno dei nodi determinanti l'impasse, il compromesso raggiunto è comunque riuscito a ridare fiato all'asfittico ciclo negoziale di *Doha* e a mantenere accesa la speranza di poter giungere, entro la fine del 2006 o al massimo entro la prima metà del 2007, a una più vasta intesa.

Nel Vertice di Hong Kong, si è riconfermato il ruolo di terzo interlocutore della coalizione di Paesi in via di sviluppo G20, capace di modificare l'inerzia del negoziato e anche di assumere posizioni di mediazione. All'interno di questo eterogeneo gruppo, di rilievo è stato il contributo apportato dal Brasile e dall'India, definitivamente affermatasi come *players* globali nel sistema multilaterali degli scambi.

Il rigido scadenziario imposto dalla Dichiarazione finale della ministeriale avrebbe dovuto segnare il passo nelle trattative, ma il rimpallo fra le possibili concessioni condizionate alle offerte da parte dei paesi membri, ha riportato il negoziato in una situazione di impasse. Nonostante gli intensi sforzi di mediazione del Direttore Generale del Wto, le trattative non hanno compiuto passi in avanti nel 2006, e così, senza alcun clamore e come largamente previsto, tutte le scadenze fissate sono saltate.

Il tempo a disposizione, malgrado il grande attivismo dei negoziatori e l'intenso lavoro nei tavoli negoziali, appariva realmente troppo ristretto per superare le tante divergenze tecniche e politiche fra le parti e arrivare a un qualsiasi tipo di accordo. Pertanto, le attuali possibilità che il ciclo di *Doha* possa rispettare le scadenze e concludersi entro l'anno o entro i primi sei mesi del 2007 – data imposta dalla scadenza nel luglio 2007 della *Trade Promotion Authority* del Presidente degli Stati Uniti – sembrano molto scarse.

Resta fra l'altro da verificare se in questi mesi di trattative sono prevalse ragioni di tattica o se la tesi del "blocco" per strappare migliori concessioni nasconda invece l'assenza di una massa critica, a favore di un'ulteriore liberalizzazione degli scambi commerciali, e, più in generale, del cambiamento in senso multilaterale delle regole del gioco. Infatti, dinnanzi al lento e difficoltoso avanzamento dei negoziati multilaterali, continuano ad acquisire un sempre maggior interesse i rapporti commerciali e i negoziati condotti a livello bilaterale. Da tempo privilegiati dall'Unione europea, che ha nel corso del 2005 rilanciato il confronto in particolare con alcune sue ex colonie (i cosiddetti Paesi ACP), gli accordi commerciali preferenziali hanno negli ultimi

anni riscosso notevole interesse anche da parte degli Stati Uniti e soprattutto nell'ultimo anno da parte delle nuove economie emergenti: Brasile, Cina e India.

In questo contesto l'Unione europea, in qualità di principale mercato al mondo, è chiamata a svolgere un ruolo importante. In più occasioni ha dimostrato di investire nel futuro del Wto, non ultimo sbloccando le trattative a Hong Kong attraverso la concessione unilaterale dell'abolizione dei sussidi all'esportazione di prodotti agricoli ed evitando il fallimento della Conferenza. Pur in una situazione interna non particolarmente favorevole a effettuare concessioni e con una guida politica al momento assai poco forte, rispetto alle istanze provenienti dalle singole nazioni, ci si attende dall'UE e dalla Commissione europea un contributo determinante per l'avanzamento dei negoziati in ambito multilaterale, poiché una maggiore liberalizzazione dei mercati è soprattutto nell'interesse delle imprese e dei consumatori europei.

3.1 L'evoluzione del Doha Round: l'esito della Conferenza ministeriale di Hong Kong

Il 2005 sarebbe dovuto essere un anno determinante per dare nuovo impulso ai negoziati multilaterali in ambito Wto. Si sarebbero dovuti approvare i passaggi decisivi per portare a conclusione il *Doha Round*¹, con l'obiettivo di definire le modalità negoziali e approvarle nel Vertice ministeriale di dicembre.

Tutti gli appuntamenti preparatori al Vertice ministeriale di Hong Kong, la mini-ministeriale di Dalian (12-13 luglio), la riunione del G4 (UE, Stati Uniti, India e Brasile) di Parigi (22 – 23 settembre), i summit di ottobre e novembre di Ginevra e infine il G8 straordinario di dicembre si sono però mostrati insufficienti per definire una bozza di accordo capace di superare le ampie divergenze fra le principali parti (Stati Uniti, UE, G20²) sui molti temi chiave del negoziato multilaterale.

Si è così giunti al momento principale della struttura organizzativa e decisionale del Wto in una situazione di stallo, avendo come unica posizione unanime il giudizio complessivamente negativo sull'andamento dei negoziati. Lo stesso *Draft Ministerial Text*,³ proposto alle parti negoziali prima del Vertice dal Direttore Generale del Wto, Pascal Lamy, rifletteva la situazione di *impasse* prodottasi, non costituendo il testo di un accordo da siglare a Hong Kong, bensì una semplice descrizione del cammino fin lì percorso dal negoziato globale, dove erano indicati sia i pochi punti su cui era stato possibile raggiungere una convergenza che i tanti punti su cui le posizioni erano ancora distanti.

Il timore di un nuovo fallimento del Vertice e la consapevolezza che ciò avrebbe pesantemente pregiudicato il prosieguo delle trattative multilaterali e probabilmente

¹ http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm

² Il G20 è una coalizione di paesi in via di sviluppo, costituitasi nella V Conferenza Wto, e composta da: Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Cina, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Filippine, Guatemala, India, Messico, Nigeria, Pakistan, Paraguay, Perù, Sud Africa, Tailandia e Venezuela. Rappresenta più del 51 per cento della popolazione mondiale e il 63 per cento degli agricoltori. La produzione di questi paesi è pari a circa un quinto di quella mondiale e più di un quarto delle esportazioni del settore agricolo provengono da questi paesi.

³ Si veda in particolare http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min05_e/draft_text_e.htm.

anche la rilevanza dell'Organizzazione mondiale per il Commercio, hanno permesso di evitare il peggio. I 148 paesi membri del Wto, – ai quali si è aggiunta l'Arabia Saudita ammessa a far parte dell'organizzazione proprio durante il Vertice di Hong Kong – ricalibrando le aspettative sui risultati attesi dalla ministeriale e trasformandola in una sorta di tappa interlocutoria, per definire una serie di “modalità parziali” e concordare un nuovo calendario di incontri, dopo sei giorni di maratona negoziale sono riusciti a raggiungere un consenso su di un documento di 44 pagine⁴. L'accordo, pur non sciogliendo che pochi dei nodi determinanti l'impasse, è riuscito a ridare fiato all'asfittico ciclo negoziale di *Doha* e a mantenere accesa la speranza di poter giungere, entro la fine del 2006 o al massimo entro la prima metà del 2007, a una più vasta intesa.

Le novità apportate dall'accordo sono risultate minime e dallo stesso Direttore Generale Pascal Lamy a fine vertice sono così state elencate:

- una data entro cui eliminare i sussidi all'esportazione in agricoltura: la fine del 2013. In realtà non rappresenta una vera novità poiché avrebbe potuto essere concordata già nel Consiglio generale di luglio e inoltre la stessa Dichiarazione di Hong Kong afferma che tale data sarà confermata solo quando sarà sancito l'accordo sulle modalità, una volta verificato che gli altri paesi abbiano anch'essi cancellato le loro forme di sussidio;
- un accordo sul tema del cotone (fine del sussidio entro il 2006);
- un solido accordo per dare libero accesso (senza quote e senza dazi) ai prodotti esportati dalla categoria dei Paesi meno avanzati⁵;
- un significativo accordo sulle *modalità* del negoziato agricolo e di quello sui prodotti industriali e un testo concordato su come procedere nel negoziato sui servizi.

Il principale contributo di Hong Kong è stato quindi l'aver evitato un nuovo clamoroso insuccesso. Nel complesso si è trattato di un risultato piuttosto modesto, così definito anche dallo stesso Direttore Generale del Wto, visto che le divisioni e i contrasti sui tre più importanti dossier negoziali - smantellamento del protezionismo agricolo, apertura dei mercati dei servizi e riduzione delle tariffe dei prodotti industriali - sono rimasti aperti e rimandati al 2006.

Un aspetto rilevante emerso dal Vertice e meritevole di menzione, in quanto fondamentale per comprendere l'andamento delle negoziazioni e le difficoltà riscontrate, è rappresentato dalla riconferma del ruolo della coalizione dei Paesi in via di sviluppo, il G20. Il crescente numero di paesi attualmente membri del Wto, pur essendo un dato estremamente positivo, ha lo svantaggio di moltiplicare gli interessi rappresentati e di conseguenza parcellizzare le posizioni negoziali col risultato finale di rendere sempre più difficile raggiungere accordi unanimemente condivisi. L'inaspettata e forte coesione della coalizione G20 ha permesso a molti Paesi in via di sviluppo di esprimere le loro posizioni negoziali con una forte voce unitaria e di influire sull'inerzia negoziale degli Stati Uniti e dell'Unione europea.

⁴ Wto, 2005a, “Doha Work Programme: Ministerial Declaration,” *WT/MIN(05)/DEC*.

⁵ Paesi meno avanzati (Pma): sono i paesi in via di sviluppo più poveri, definiti come tali dall'Assemblea generale delle ONU (per l'elenco si veda: <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intltemID=3432&lang=1>). Attualmente i Pma sono 49, di cui 32 membri del Wto. I parametri utilizzati per la loro selezione sono: il reddito pro capite, la quota di reddito prodotta dal settore manifatturiero, il tasso di istruzione, un indice composito di qualità della vita, un indice di diversificazione economica e la popolazione.

In particolare, all'interno di questa vasta coalizione è emerso il ruolo preponderante del Brasile e dell'India, capaci di coagulare sulle loro posizioni un'alleanza globale tra le aree più arretrate del mondo, spesso comprendente anche i 90 Paesi economicamente meno avanzati (G90)⁶, di mantenere compatti interessi talvolta molto eterogenei e di assumere posizioni forti anche su temi negoziali solitamente di esclusivo appannaggio dei Paesi più avanzati. Dal Vertice di Hong Kong, quindi, sembrerebbe essere definitivamente emersa una nuova geografia dei players globali: il vecchio quadrilatero ("QUAD"), comprendente Canada, UE, Giappone e Stati Uniti è oramai definitivamente superato, soppiantato dal nuovo, formato da UE, Usa e dai due paesi più attivi del G20, il Brasile e l'India.

Il negoziato per la liberalizzazione del commercio agricolo

L'agricoltura ha un'importanza decrescente nell'economia globale: la sua quota sul PIL mondiale è scesa da un decimo nel 1960 a poco più di un trentesimo, così come il suo peso sul commercio mondiale è passato dal 22 per cento a circa il 9 per cento nel 2004. Nei Paesi economicamente avanzati il settore rappresenta il 2 per cento del PIL e degli occupati e anche nei Paesi in via di sviluppo il peso dei prodotti agricoli sulle esportazioni è sceso tra il 1960 e il 2004 piuttosto rapidamente, passando dal 42 per cento al 15 per cento.

Ciò nonostante, qualsiasi decisione abbia a che fare con il settore agricolo ha un impatto su circa la metà della popolazione mondiale: si stima che circa 1 miliardo e 300 milioni di persone lavori oggi nel settore agricolo e che un altro miliardo e 500 milioni ne tragga il suo sostentamento.

Per i Paesi in via di sviluppo, l'accesso dei loro prodotti ai mercati dei Paesi economicamente avanzati è un'importante priorità, in quanto il settore agricolo rappresenta il 12 per cento del PIL, il 15 per cento delle esportazioni e tra il 15 e 40 per cento del totale dell'occupazione (queste cifre divengono rispettivamente 40 per cento, 35 per cento e 50-70 per cento per i cosiddetti Paesi meno sviluppati). D'altro canto, per i Paesi economicamente avanzati, benché economicamente poco rilevante in termini di occupati e di contributo alla crescita, tale settore, a causa delle forti pressioni esercitate dalle lobbies dei produttori agricoli, fortemente concentrate geograficamente e con interessi comuni ben definiti, risulta particolarmente distorto e poco liberalizzato.

Paradossalmente i Paesi economicamente avanzati continuano a dominare il commercio mondiale di prodotti agricoli contando circa il 71 per cento delle esportazioni totali e il 75 per cento delle importazioni totali nel periodo tra il 2001-2004⁷: ecco perché il settore primario continua ad avere un ruolo chiave nelle negoziazioni e perché è da sempre uno dei settori più difficili da liberalizzare.

Il documento, approvato nel luglio del 2004⁸, tentava di risolvere i conflitti sui

⁶ Una coalizione nata durante la conferenza ministeriale di Cancùn che riunisce i Paesi meno avanzati e i Paesi africani del gruppo ACP.

⁷ Da "Tackling Trade in Agriculture" OECD Novembre 2005

⁸ Wto, "Doha Work Programme – Decision Adopted by the General Council on 1 August 2004" (documento WT/L/579 del 2 agosto 2004) in http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/draft_text_gc_dg_31july04_e.htm

quali si era registrato il fallimento del Vertice ministeriale di Cancùn del 2003, ripartendo dagli obiettivi annunciati a *Doha*, assicurando un Trattamento speciale e differenziato ai Pvs e confermando l'articolazione della trattativa sui tre pilastri tradizionali:

1. riduzione, nella prospettiva della completa eliminazione, di tutte le forme di sussidi all'esportazione;
2. riduzione sostanziale del sostegno distorsivo degli scambi;
3. aumento significativo dell'accesso ai mercati.

L'Accordo quadro del 2004, da tutti considerato come un buon punto di partenza per ulteriori trattative, non offriva soluzioni, ma rimandava ai futuri negoziati la definizione dettagliata delle modalità in base alle quali rendere operative le indicazioni espresse. L'assenza di vincoli ben precisi e i molti nodi di rilevanza pratica lasciati irrisolti hanno complicato notevolmente le trattative e protratto i negoziati ben oltre i tempi previsti. Talché al Vertice di Hong Kong, dove i paesi membri del Wto avrebbero dovuto solo definire le modalità degli accordi, si è giunti senza alcun testo concordato fra le parti e con ben tre proposte negoziali, sostenute dai tre principali protagonisti del Wto (Stati Uniti, UE e G20), di diverso livello di ambizione su tutti i temi del negoziato agricolo.

La differenza tra le posizioni, pur permettendo di far incamminare la trattativa nella giusta direzione, è risultata così significativa - forse anche più di quanto potesse apparire dal confronto quantitativo dei numeri contenuti nelle diverse proposte - che difficilmente avrebbe potuto condurre a dei progressi concreti almeno nel 2005.

Il primo pilastro: i sussidi all'esportazione

È l'elemento del programma negoziale sull'agricoltura, su cui si è concentrata la maggior parte del dibattito e sul quale si sono fatti i maggiori progressi, al punto da riuscire a raggiungere un accordo nelle ultimissime fasi del Vertice.

L'obiettivo dichiarato fin dall'avvio del ciclo di *Doha* era di definire un calendario per la totale cancellazione dei sussidi all'esportazione e di regolamentare crediti e aiuti alimentari in modo che questi non rappresentassero forme mascherate di sussidio. Il successivo Accordo quadro del luglio 2004 infatti affermava: "saranno eliminati entro una data da concordare, ma con scadenze differite per i Pvs, le seguenti forme di sussidio alle esportazioni":

- i sussidi all'esportazione;
- i crediti, le garanzie e le assicurazioni con un periodo di rimborso superiore ai 180 giorni;
- le pratiche delle imprese commerciali di Stato (*State Trading Enterprises - STE*) che distorcono il mercato;
- le pratiche di aiuto alimentare non conformi a una disciplina da stabilire.

La possibilità di utilizzare i sussidi all'esportazione costituisce un'eccezione ai principi generali del Wto poiché questo tipo di sussidi è in genere proibito. Dei 25 paesi*, a cui l'Accordo sull'agricoltura stipulato nell'*Uruguay Round* garantiva il diritto al ricorso ai sussidi alle esportazioni, attualmente (secondo gli ultimi dati dis-

* Vd: http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/negs_bkgrndo8_export_e.htm

ponibili del Wto) sono in pochi a farne ancora uso. I principali utilizzatori sono: l'UE, la Svizzera, la Norvegia, gli Stati Uniti e la Turchia. In particolare, la spesa in sussidi all'esportazione⁹ dell'Unione europea rappresenta poco meno dell'80 per cento di quella complessiva nel periodo 1995-2001.

Pertanto, fin dall'inizio delle trattative multilaterali, questa componente del negoziato agricolo ha visto essenzialmente l'UE sotto pressione con proposte di eliminazione immediata o graduale di tutti i tipi di sussidi. La possibilità di continuare a sussidiare le esportazioni dei propri prodotti agricoli, in modo da colmare il gap tra i prezzi interni e quelli mondiali e ridurre la competitività degli altri produttori a vantaggio di chi utilizza questo strumento, è sempre stata considerata dall'UE (e in particolare dalla Francia) una sorta di *linea Maginot* da difendere a ogni costo. E anche se risulta essere attualmente molto meno determinante nella Politica Agricola Comune rispetto a un decennio fa (infatti, si è ridotta del 50 per cento), per alcuni prodotti continua a rappresentare ancora un importante elemento di intervento politico ed economico oltre che di distorsione del mercato (Swinbank, 2005).

Le trattative negoziali svoltesi prima del Vertice ministeriale avevano evidenziato qualche timido progresso, con l'esplicita disponibilità dell'UE a trattare una data per la loro totale abolizione, non solo su di una lista ristretta di prodotti di particolare interesse per i Pvs, ma per tutti i tipi di sussidi all'esportazione dei prodotti agricoli. L'offerta condizionata dell'UE avrebbe quindi permesso di superare l'impasse con una soluzione di compromesso, giunta durante il Vertice di Hong Kong.

La Dichiarazione finale del summit ha, infatti, confermato la necessità di eliminare qualsivoglia sussidio alle esportazioni e ogni altra disciplina che preveda misure sulle esportazioni con effetto equivalente, fissando come data limite il 2013. Tale risultato dovrà però essere conseguito progressivamente e in modo tale da realizzare una parte sostanziale dello smantellamento entro la prima metà del periodo di implementazione (nel caso di una conclusione del *Round* entro il 2006, o al più tardi entro la prima parte del 2007, questo obiettivo di medio termine non dovrebbe superare il 2010). L'anticipazione parziale del risultato finale (tecnicamente *front loading*), operazione resa incerta dalla mancanza di una definizione concordata del termine "parte sostanziale", ha rappresentato l'inevitabile soluzione di compromesso tra la posizione di una vasta alleanza di paesi – dal G110¹⁰ al Gruppo di Cairns¹¹ – che spingeva per il 2010 e la strenua difesa dell'Unione europea, per niente intenzionata a pregiudicare gli esiti della prossima verifica della PAC in calendario per il 2008. Tale soluzione di compromesso è parsa accettabile, e in parte spiega la posizione di apertura politica assunta dall'Unione europea, grazie al "parallelo" impegno e a un esplicito riferimento alla contemporanea eliminazione delle altre forme di aiuto nascosto all'export di paesi come Stati Uniti, Canada, Australia e Nuova Zelanda (crediti all'export, Imprese Commerciali di Stato, aiuto alimentare) e ad analoghe concessioni da parte degli altri

⁹ Per approfondimenti consultare il sito: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/TRADE/0,,contentMDK:20103740~menuPK:167374~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:239071,00.html>

¹⁰ Coalizione comprendente il G20, G33, i paesi ACP e i Pma.

¹¹ Il Gruppo di Cairns (istituito nel 1986) è composto da 17 paesi esportatori di prodotti agricoli: Argentina, Australia, Bolivia, Brasile, Canada, Cile, Colombia, Costa Rica, Filippine, Guatemala, Indonesia, Malaysia, Nuova Zelanda, Paraguay, Sud Africa, Thailandia, Uruguay. (vd. <http://cainrsgroup.org>)

attori sugli altri fronti del negoziato agricolo. Tuttavia, occorre rilevare come per verificare un pieno parallelismo occorrerà attendere gli sviluppi negoziali del 2006. Manca, infatti, una precisa indicazione di quali forme di credito all'export e quali pratiche distorsive delle Imprese Commerciali di Stato (STEs, imprese di stato autorizzate a commercializzare alcune tipologie di prodotti, soprattutto prodotti agricoli: grano, cereali, prodotti lattiero-caseari, alcolici, carne, zucchero, tabacco, patate, lana, frutta, uova) debbano essere eliminate e in base a quali modalità.

Sull'aiuto alimentare (cioè quei trasferimenti di alimenti, o di fondi finalizzati al loro acquisto, da un paese donatore a un altro affetto da una grave crisi), la Dichiarazione prevede che sia mantenuto un adeguato livello tramite la creazione di una *safe box* per gli aiuti bona fide e lo sviluppo di un'apposita disciplina contro il perpetuarsi di forme "nascoste" di sussidio all'export. Il lavoro avrebbe dovuto essere completato entro il 30 aprile 2006, come parte delle modalità per il negoziato agricolo.

Inoltre la Dichiarazione finale di Hong Kong ha previsto, grazie alla forte pressione esercitata dall'UE e da alcuni Pvs (Benin, Burkina Faso, Chad e Mali), anche l'eliminazione di tutti i sussidi all'esportazione di cotone entro il 2006. Tale accordo non ha però soddisfatto i Paesi dell'Africa Occidentale¹², in quanto non ha fatto altro che ottemperare a quanto previsto in base ai pareri espressi in dispute già concluse in ambito Wto.

Il secondo pilastro delle trattative: il sostegno al mercato interno

L'espressione sostegno interno, in ambito Wto, identifica tutte le forme di sostegno all'agricoltura che non ricadono fra le misure volte a regolare l'accesso al mercato agricolo o ad agevolare le esportazioni. La spesa in sussidi interni a livello mondiale supera annualmente i 200 miliardi di dollari, pari a circa un sesto del valore della produzione agricola mondiale.

Anche la disciplina del sostegno interno all'agricoltura vede in una posizione difensiva l'UE e gli Stati Uniti, che insieme determinano oltre i tre quarti dell'intero ammontare globale di sussidi¹³. La forte aggressività su questo specifico tema dei Paesi in via di sviluppo, deriva anche dalla loro impossibilità, per ovvie ragioni di ristrettezze di bilancio, a utilizzare un simile strumento di difesa commerciale.

¹² Alcuni paesi dell'Africa Occidentale (Benin, Burkina Faso, Chad e Mali) dal 2003 reclamano la rapida eliminazione dei sussidi all'esportazione e soprattutto delle misure di sostegno alla produzione (in particolare degli Stati Uniti) che, causando l'abbassamento del prezzo mondiale, impediscono loro di essere competitivi sul mercato mondiale. Nonostante le continue pressioni da parte di questi paesi perché il cotone venisse trattato come argomento a se stante, dopo il *General Council* di luglio 2004, la questione è stata ricondotta all'interno del negoziato agricolo, con la conseguenza di legare un'eventuale soluzione per il dumping sul cotone alle sorti dell'intera agenda negoziale. La Dichiarazione di Hong Kong ha stabilito l'eliminazione di tutti i sussidi destinati a favorire l'esportazione del cotone entro il 2006, e l'*accesso duty e quota free* nelle economie avanzate alle esportazioni di cotone dai Paesi meno sviluppati. Tuttavia, sul fronte delle misure di sostegno interno, che negli Stati Uniti rappresentano l'80-90 per cento del totale dei supporti stanziati per il cotone, tutto è stato rinviato al momento dell'attuazione degli accordi finali sulla riduzione del sostegno interno in agricoltura. In conclusione, i Paesi dell'Africa Occidentale lamentano che i benefici loro derivabili dalle decisioni prese sono poco rilevanti, dal momento che essi risultano essere particolarmente penalizzati dalle misure distorsive di sostegno interno.

¹³ Anderson (2006), Kennedy, L., Brink, L., Dyck, J. e MacLaren, D. (2001). Domestic Support: Issues and Options in the Agricultural Negotiations. Commissioned Paper Number 16, International Agricultural Trade Research Consortium.

Molteplici sono le forme attraverso cui i governi, con l'obiettivo di sostenere i ricavi dei produttori, forniscono sostegni all'agricoltura domestica (ad esempio attraverso pagamenti diretti, sgravi fiscali, prezzi minimi garantiti, sussidi e prestiti). In base agli effetti distorsivi che tali pratiche causano, sono state suddivise dall'Accordo sull'agricoltura dell'*Uruguay Round* in tre distinte scatole (*boxes*): *Amber*, *Blue* e *Green*¹⁴. Le spese catalogate nella *green box* costituiscono il 50 per cento del totale dei sussidi, seguite dall'*amber box*, dalla *blue*, dai *de minimis* e infine da quella che dovrebbe contenere sussidi a favore dei Paesi in via sviluppo, di cui non si parla mai perché assorbe un esiguo 0,5 per cento della spesa totale in sussidi.

La composizione della spesa per i tre principali attori risulta così suddivisa: l'Europa spende metà della sua dote nella scatola gialla, gli Stati Uniti e il Giappone classificano quasi tre quarti della spesa nella *green box*¹⁵.

Le trattative su questo pilastro della struttura negoziale non hanno condotto a significativi progressi. Di fronte a proposte radicali, come quella avanzata dagli Stati Uniti e dal G90 (introdurre un principio armonizzatore tale da imporre ai diversi paesi riduzioni differenziate e ridurre il tetto massimo degli aiuti che ricadono nella *blue box*), che avrebbero rimesso in discussione la riforma della PAC e che quindi erano ritenute inaccettabili dalla UE, si è riusciti solamente a consolidare quanto previsto dall'Accordo di Ginevra del 2004, preservando la distinzione tra forme distorsive e misure legittime di sostegno all'agricoltura, e prevedendo:

- una riduzione sostanziale del totale dei sostegni distorsivi (Tsd, in pratica la somma della spesa compresa nella *amber box*, in quella *blue* e i *de minimis*) con l'impegno di un taglio del 20 per cento nel primo anno di applicazione dell'accordo;
- la definizione (a tale scopo) di una formula per fasce, *tiered formula* sulla base di parametri da negoziare, che prevede riduzioni differenziate per i diversi paesi, proporzionali al livello di sostegno "consolidato";
- l'ampliamento della *blue box* tramite l'inserimento dei pagamenti diretti agli agricoltori che non hanno come pre-requisito la produzione;

¹⁴ Nell'*amber box* sono catalogate le misure di sostegno dei mercati interni che operano distorsioni nella produzione e negli scambi, il cui ruolo è destinato ad essere radicalmente ridotto. Tali misure sono soggette ad impegni di riduzione espressi in termini di *Aggregate Measure of Support* (AMS). La *blue box* comprende le misure di sostegno ai mercati interni che provocano distorsioni del mercato limitate, tra cui: i pagamenti direttamente collegati ai fattori della produzione (alla superficie coltivabile o al numero di capi di bestiame posseduti), ma non al prezzo o alla quantità di prodotto; forme di pagamento diretto, previste nell'ambito di programmi di limitazione della produzione agricola (ad esempio attraverso l'imposizione di quote o l'inattività dei terreni). La *green box* comprende le misure di sostegno ai mercati interni ammesse dagli accordi Wto, in quanto aventi effetti di distorsione dei mercati minimi o nulli, e non soggette ad impegni di riduzione. Si tratta di sussidi pubblici (generalmente nell'ambito di programmi che non si rivolgono a prodotti particolari) non collegati ai prezzi o ai livelli di produzione. Sono compresi nella *green box* anche le misure ad integrazione diretta del reddito degli agricoltori, le misure di protezione ambientale e i programmi di sviluppo regionale.

¹⁵ Su questi dati non va dimenticata una certa prudenza poiché la classificazione dei sussidi è autonoma per ogni paese e le due recenti cause vinte dal Brasile contro Stati Uniti e UE (rispettivamente su cotone e zucchero) mostrano come questa possa essere fatta in modo errato. Inoltre essendo aggiornati al 2002, non tengono conto delle recenti variazioni, come quella che a partire da quest'anno (2005) interesserà l'agricoltura europea. Per effetto della nuova PAC la percentuale di spesa classificata nella *blue box* diminuirà significativamente andando ad incrementare quella classificata nella *green box*.

- la fissazione di un tetto alla *blue box* pari al 5 per cento del valore totale della produzione agricola durante un periodo storico da stabilire;
- la riduzione dei *de minimis* con esclusione dei Pvs che allocano la maggior parte di questi finanziamenti in favore di programmi di assistenza ai contadini a basso reddito;
- impegno di revisione della *green box*.

Ripartendo da quell'accordo, che di per sé conteneva numerose novità sul piano dei principi, ma molto annacquabili sul piano concreto, nella Dichiarazione finale del Vertice di Hong Kong, si è riusciti a concordare di stabilire 3 bande, entro le quali operare i tagli (lineari) al livello consolidato totale della misura Aggregata di Sostegno (totale MAS) e all'insieme degli aiuti distorsivi.

Le riduzioni maggiori sono state previste per le bande più alte. Nella prima sarà inserito il paese con il più alto livello di sostegno interno (l'Unione europea) e in quella intermedia il secondo e il terzo Paese per livello di aiuti (Stati Uniti e Giappone). Nella terza tutti gli altri, inclusi i Paesi in via di sviluppo. Non sono state decise le percentuali da associare a queste tre fasce.

Circa la misura delle riduzioni da effettuare, le posizioni in campo sono risultate molto distanti (tavola 3.1) e ciò spiega il perché nella Dichiarazione finale non vi sia stato alcun riferimento né ai tagli da effettuare né ai criteri per la ridefinizione della *blue box* o alla riduzione dei sussidi *de minimis*, rimandando qualsiasi tentativo di accordo su questi temi al 2006.

Le posizioni sul sostegno interno dei principali protagonisti del negoziato			
	UE	USA	G-20
Riduzione dell'insieme del sostegno distorsivo (scatola gialla, blu e de minimis)	— — —	75% se superiore a 60 miliardi di \$ (UE) 53% se fra 10-60 miliardi di \$ (Usa e Giappone) 31% se inferiore a 10 miliardi di \$	80% se superiore a 60 miliardi di \$ (UE) 75% se fra 10-60 miliardi di \$ (Usa) 70% se inferiore a 10 miliardi di \$
Riduzione della Mas (scatola gialla)	7% per UE 60% per USA — —	80% se superiore a 25 miliardi di \$ (UE e Giappone) 60% se fra 12-25 miliardi di \$ (Usa) 37% se inferiore a 12 miliardi di \$ —	80% se superiore a 25 miliardi di \$ (UE e Giappone) 70% se fra 15-25 miliardi di \$ (Usa) 60% se inferiore a 15 miliardi di \$ Nessuna riduzione per i PVS
Tetto per la scatola Blu	5% (con flessibilità negoziale)	2,50%	—
Riduzione dell'attuale esenzione de minimis	65%	50%	"riduzione"
Scatola verde	—	Nessun tetto	—
Altro	Tetti massimi per sostegno a prodotti specifici	Introduzione di una clausola di pace	—
Fonte: Agra Europa 2005, Commissione Europea 2005, USTR 2005			
Tavola 3.1			

Il terzo pilastro delle trattative: l'accesso al mercato

L'accesso al mercato è il pilastro principale della struttura negoziale agricola, il più classico e tradizionale su cui convergono molteplici interessi e su cui vi sono le maggiori difficoltà a ratificare un accordo. I mercati agricoli nazionali sono protetti dall'imposizione di dazi, o da quote di importazione a tariffa ridotta. L'impegno di riduzione dei dazi sottoscritto con l'*Uruguay Round* non è risultato particolarmente gravoso e la protezione tariffaria in agricoltura è pertanto rimasta elevata, soprattutto se confrontata con quella dei prodotti industriali.

L'obiettivo centrale del negoziato, dopo l'Accordo quadro del luglio 2004, era quello di stabilire la formula di riduzione delle tariffe. A tal riguardo le proposte avanzate prima della ministeriale di Hong Kong si potevano suddividere in due differenti posizioni, fra chi (Stati Uniti, Gruppo di Cairns e G20) mostrava una netta preferenza per una formula con un forte effetto armonizzante, per cui tagli tariffari più elevati per le tariffe più alte, e chi (G10¹⁶ e UE) invece sosteneva un livello di flessibilità maggiore sui tagli da applicare alle tariffe più elevate.

Le distanze tra le posizioni sul tavolo negoziale sono apparse essere incolmabili, evidenziando divisioni anche interne ai Pvs. Sebbene si siano succedute diverse proposte negoziali (tavola 3.2), durante l'intero 2005 le trattative sono avanzate a fatica e l'unico risultato concreto raggiunto, confermato poi nella Dichiarazione finale di Hong Kong, è stato quello di indicare una struttura dei tagli tariffari su quattro bande, tale da assicurare una maggiore armonizzazione, senza però quantificare né le soglie né l'ordine di grandezza delle riduzioni da applicare. Oltre alla definizione e specificazione dei tagli, anche la regolamentazione dei prodotti cosiddetti *sensibili*¹⁷ e *speciali* è stata rinviata al prosieguo delle trattative nel 2006. Infatti la Dichiarazione finale ha solo confermato la particolare attenzione da dedicare a questi temi.

Proposte di tagli tariffari nel settore agricolo

	Proposta dell'UE		Proposta G20		Proposta USA		Proposta ACP	
	Definizione delle bande (%)	Taglio Tariffe (%)	Definizione delle bande (%)	Taglio Tariffe (%)	Definizione delle bande (%)	Taglio Tariffe (%)	Definizione delle bande (%)	Taglio Tariffe (%)
Tagli tariffari imposti ai Paesi industriali								
Banda più elevata	>90	60	>75	75	>60	85-90	>80	30
Medio alta	60-90	50	50-75	65	40-60	75-85	50-80	25
Medio bassa	30-60	45	20-50	55	20-40	65-75	20-50	20
Banda più bassa	0-30	35	0-20	45	0-20	55-65	0-20	15
Tagli tariffari imposti ai Paesi in via di sviluppo								
Banda più elevata	>90	40	>130	40	>60	a	>150	30
Medio alta	60-90	35	80-130	35	40-60	a	100-150	25
Medio bassa	30-60	30	30-80	30	20-40	a	50-100	20
Banda più bassa	0-30	25	<30	25	0-20	a	0-50	15
Tetti tariffari per i Paesi industriali	n.d.	100	n.d.	100	n.d.	75	n.d.	n.d.
Tetti tariffari per i Pvs	n.d.	150	n.d.	150	n.d.	100	n.d.	n.d.

n.a.= non applicabile

a= Si fa riferimento ad una lieve riduzione.

Fonte: elaborazione ICE su proposte dell'UE, degli Stati Uniti, del G20 e dei Paesi ACP alla conferenza ministeriale di Hong Kong

Tavola 3.2

¹⁶ Gruppo di paesi importatori netti di prodotti agricoli, costituito da Bulgaria, Cina, Corea del Sud, Giappone, Islanda, Israele, Liechtenstein, Mauritius, Norvegia e Svizzera.

¹⁷ I prodotti cosiddetti sensibili sono quelli che i paesi possono sottrarre alla riduzione imposta dalla formula generale e le cui linee tariffarie possono godere di una certa flessibilità nell'applicazione degli obblighi di riduzione dei dazi e di ampliamento delle quote a tariffa ridotta.

Il negoziato per l'accesso ai mercati dei prodotti non agricoli (NAMA)

Il negoziato riguardante l'accesso al mercato per i prodotti non-agricoli (NAMA) è uno dei più importanti nell'ambito delle trattative multilaterali. I prodotti non agricoli costituiscono la maggior parte dei prodotti esportati dai Pvs: ad esempio nell'Asia orientale la quota dei prodotti manifatturieri sulle esportazioni totali è passata dal 50 per cento al 90 per cento negli ultimi venti anni e anche in America Latina e nell'Africa Sub Sahariana si è avuto un andamento simile con i manufatti che sono passati rispettivamente dal 20 al 60 per cento e dal 10 al 25 per cento.

Lo scopo del negoziato sui NAMA è quello di ridurre le barriere nazionali (tariffarie e non) al commercio dei prodotti industriali, e di tutti quei prodotti non considerati dall'accordo sull'agricoltura. Sono, ad esempio, negoziati nei NAMA anche la pesca, le risorse forestali e i prodotti minerari.

Il negoziato è proseguito sulla falsariga dell'accordo GATT siglato nel 1947, nel tentativo di ridurre e progressivamente eliminare qualsiasi barriera, tariffaria o legislativa, che ognuno dei 149 paesi membri del Wto applica all'importazione di questi prodotti.

Lo stato dei negoziati - dopo un 2004 e uno scorcio di 2005 dominati dal dibattito sullo smantellamento delle quote all'importazione di prodotti tessili e dell'abbigliamento e dalle relative conseguenze per i Paesi industriali e per i Pvs - è rimasto sostanzialmente immutato dai tempi del Vertice di Cancùn, bloccato su tre principali aspetti: sul come ridurre le tariffe, sul quanto ridurle e sul livello di flessibilità da accordare ai Paesi in via di sviluppo (incluso il trattamento da riservare ai prodotti le cui tariffe non sono vincolate al rispetto di un limite massimo, le cosiddette tariffe non vincolate).

Le difficoltà riscontrate nel far avanzare le trattative sono principalmente dovute ai molteplici interessi in gioco, causati dalle forti divergenze esistenti sui livelli delle strutture tariffarie fra Paesi economicamente avanzati e Paesi in via di sviluppo e interne anche a questi ultimi. Infatti, mentre i Paesi in via di sviluppo hanno delle strutture tariffarie caratterizzate da livelli medi piuttosto elevati, i Paesi economicamente avanzati hanno dei dazi medi piuttosto bassi, con dei picchi tariffari elevati su alcuni prodotti specifici (tavola 3.3). Pertanto, in termini di accesso al mercato, le economie avanzate hanno poco da offrire in queste trattative, visto che le loro strutture tariffarie sono già particolarmente basse (a eccezione di qualche prodotto) e molto vicine a quelle consolidate. Ciò spiega, almeno in parte, la lentezza con cui si procede su questo tavolo negoziale e le derivanti richieste di alcuni paesi membri di vincolare l'avanzamento del negoziato ai risultati prodotti sugli altri capitoli negoziali. In più occasioni le trattative sono state frenate dalla ricerca di una formulazione adeguata a permettere di conseguire simultaneamente risultati concreti sia nel negoziato agricolo che su quello sui prodotti industriali. Il negoziato si è articolato, in base all'Accordo quadro del luglio 2004, attorno ai seguenti punti:

- formula di riduzione tariffaria;
- livello del dazio massimo per i dazi consolidati;
- trattamento differenziato per i Pvs e per i Paesi meno avanzati;
- flessibilità: percentuale di dazi *unbounded* da consolidare.

Nel summit di Hong Kong i risultati ottenuti sono stati piuttosto modesti e non sufficienti a far avanzare le trattative. L'unico accordo di sostanza raggiunto ha riguardato l'esplicito riferimento, come strumento per la riduzione delle tariffe, alla

*formula svizzera*¹⁸. Questo tipo di approccio, utilizzato per la prima volta nel *Tokyo Round* (1973-79), è particolarmente adatto ad armonizzare le tariffe, ovvero a tagliare in maniera drastica quelle elevate facendo sì che la tariffa minore e maggiore si avvicinino in valore. La risoluzione del nodo coefficienti, essenziale per quantificare e valutare l'ampiezza della riduzione, è stata rimandata al 2006.

Gli approcci emersi, anche nel corso delle trattative precedenti il Vertice di Hong Kong, sono stati sostanzialmente tre: il ricorso a un unico coefficiente per tutti i paesi (proposta UE), l'utilizzo di due coefficienti, uno per i Pvs e l'altro per i Paesi economicamente avanzati (proposta Stati Uniti e Norvegia), e l'utilizzo di coefficienti multipli legati ai livelli tariffari medi di ciascun paese (proposta di Argentina, Brasile, India). Rimandate al 2006 anche le altre questioni sulle modalità e cioè se applicare i tagli ai dazi consolidati o a quelli applicati e sul come tener conto dei picchi tariffari all'interno della *formula svizzera*.

Nella Dichiarazione finale, si è anche riaffermata l'importanza del *Trattamento speciale e differenziato* e del principio *less than full reciprocity* a favore dei Pvs nell'implementazione degli accordi, venendo incontro alle preoccupazioni di molti paesi. E' stata pertanto prevista una dilazione nei tempi di applicazioni delle riduzioni dei dazi, con la possibilità di applicare sul 10 per cento dei prodotti una riduzione inferiore a quella stabilita dalla formula generale e di mantenere alcuni dazi non consolidati. Il capitolo flessibilità ha visto confrontarsi in prima linea il gruppo NAMA-11 (Argentina, Brasile, Egitto, India, Indonesia, Pakistan, Filippine, Sud Africa, Tunisia, Namibia e Venezuela), lo stesso gruppo che è riuscito a far inserire nella Dichiarazione finale il sostanziale "parallelismo" nelle concessioni fra i negoziati agricoli e NAMA. La Dichiarazione finale di Hong Kong, riconoscendo il ruolo chiave di questi due tavoli negoziali per un effettivo avanzamento degli obiettivi di sviluppo dell'Agenda di *Doha*, ha dato mandato ai rispettivi negoziatori affinché fosse assicurato un alto e comparabile livello di ambizione – tra prodotti agricoli e industriali – nella riduzione delle barriere tariffarie. Tale ambizioso obiettivo dovrebbe essere raggiunto in modo bilanciato e proporzionato, in linea con i principi del *Trattamento speciale e differenziato*.

Le implicite difficoltà di confrontare due diverse procedure per il taglio dei dazi (formula svizzera linea per linea nei NAMA, formula a bande con progressività e taglio lineare all'interno di ciascuna banda in agricoltura) potrebbero creare il rischio, nel caso in cui si voglia ricercare una interpretazione algebrica del parallelismo, che prevalgano giochi al ribasso fra le parti, con il raggiungimento di un equilibrio negoziale lontano dalle ambizioni che si attendevano da questo *Round*.

Altro tassello del negoziato riguarda la gestione dei dazi non consolidati, per i quali la Dichiarazione di Hong Kong ha stretto le maglie rispetto all'Accordo del luglio 2004 prevedendo anche in questo caso l'applicazione di una formula non-lineare (ovvero maggiore compressione dei dazi).

Modesto il risultato sul tema delle *barriere non tariffarie*. Il testo della Dichiarazione riconosce la necessità di analizzare proposte negoziali specifiche e si apre, in qualche modo, alla possibilità di trattare le NTBs mediante un approccio non solo verticale (per settore), ma anche orizzontale (per tipologia di ostacolo) delle suddette barriere.

¹⁸ L'approccio non lineare svizzero (Swiss Formula) è nella sua formulazione più semplice dato dalla seguente espressione: $T_1 = (A * T_0) / (A + T_0)$; dove T_1 è il dazio finale, T_0 è il dazio iniziale e A è il cosiddetto coefficiente di riduzione, che stabilisce il livello massimo che i dazi assumeranno dopo l'applicazione totale della formula.

Dazi post Uruguay round (in alcuni paesi)

	Numero totale di linee tariffarie (HS6)	Totale dazi			Dazi più elevati del 20%				Dazi massimi			Numero di dazi proibitivi ^a
		Media Dazi Applicati	Media Dazi consolidati	Media "Acqua" nelle Tariffe	Numero Totale di linee tariffarie	Media Dazi Applicati	Media Dazi consolidati	Media Acqua nelle Tariffe	Dazio massimo applicato	Dazio massimo consolidato	Massima "acqua" nelle tariffe	
Paesi economicamente avanzati												
Giappone	4.327	1,6	2,3	0,8	16	17,1	23,8	6,7	25	28,5	13,3	0
USA	4.428	2,6	3,4	0,8	47	20,7	26	5,3	33,1	38,6	21,3	0
UE	4.441	3,9	4	0	17	23,1	24,1	1	42,8	57,5	14,7	1
Canada	4.427	3,3	5,3	2	25	14,9	21,3	6,5	20,1	25	25	0
Australia	3.911	3,5	11	7,4	506	13,7	34,7	21	25	55	45	101
Nuova Zelanda	4.095	3,1	11,1	8	1208	8,2	26,5	18,3	40	45	40	0
Paesi in via di sviluppo												
Cina	4.330	9,1	9,2	0,1	286	24,4	24,6	0,2	50	50	5,9	3
Korea	4.347	6,7	10,2	3,5	336	13,2	30,4	17,3	30	36,8	28,8	0
Singapore	4.306	0	4,1	4,1	0	n.a.	n.a.	n.a.	0	10	10	2
Taiwan	4.266	4,5	4,7	0,2	50	25,4	27,4	1,9	40	60	22,5	0
Sud Africa	4.247	8,3	11	2,8	1082	24,7	29,1	4,4	60	60	32,1	72
Malaysia	4.247	8,6	11,2	2,6	1467	21,4	25,9	4,5	215,6	300	100,2	18
Filippine	4.053	9,2	16,7	7,4	1877	13,9	26,5	12,6	40	50	47	127
Tailandia	3.522	13,4	20,2	6,8	2247	17,1	27	9,9	80	80	50	24
Brasile	4.233	15,1	29,4	14,3	3768	16,1	31,4	15,3	35	85	72,5	1
Messico	4.374	17,2	34,8	17,6	4316	17,4	35,1	17,8	50	50	47	76
Indonesia	4.229	8,3	35	26,6	3861	8,7	37,6	28,9	80	125	125	21
India	3.736	33,9	37	3,1	3504	35,9	39,2	3,2	52	150	108	715
Paesi meno sviluppati												
Bangladesh	4.437	21,7	22,7	1	2391	31,6	33,4	1,9	37,5	200	200	62

a = Definito come dazi più elevati del 50%

Fonte: Australian Government Productivity Commission 2004, An integrated Tariff Analysis System: Software and Database, Productivity Commission Staff Working Paper.

Tavola 3.3

La liberalizzazione dei servizi

I servizi svolgono un ruolo sempre più rilevante nell'economia globale: attualmente rappresentano circa i due terzi o più del PIL dei Paesi OCSE¹⁹. Nessun paese può oggi pensare di prosperare senza un settore dei servizi efficiente e competitivo, poiché esso dà un contributo fondamentale alla produzione di beni e di altri servizi e al livello di produttività. L'intera economia trae pertanto vantaggio dall'accesso a servizi di qualità. Nonostante il settore dei servizi sia il principale fattore di crescita e la più rilevante fonte occupazionale delle principali economie avanzate, nel commercio mondiale la sua potenzialità è ancora quasi completamente inespressa: il commercio di servizi rappresenta circa il 25 per cento del totale dei flussi commerciali mondiali.

Il grado di accesso ai propri mercati offerto per i servizi – dai Paesi industriali, come quelli in via di sviluppo – è attualmente modesto: numerose sono le restrizioni e le regolamentazioni che ne ostacolano gli scambi, frenandone la crescita.

Malgrado il suo rilevante potenziale impatto economico questo settore sembra però ricevere poca attenzione dal dibattito interno al ciclo negoziale di *Doha* e scarsa partecipazione da parte dei Paesi in via di sviluppo. I progressi nella liberalizzazione di questo settore sono quasi sempre collegati e dipendenti dagli avanzamenti nelle trattative sugli altri temi negoziali.

Livelli progressivi di liberalizzazione, fino al Vertice di Hong Kong, sono stati negoziati essenzialmente attraverso processi di offerta e di richiesta bilaterali in cui i paesi membri offrono la liberalizzazione di alcuni settori e ne richiedono quella di altri. Le negoziazioni sono però così state coinvolte in una fase di immobilismo che qualcuno ha definito una sorta di trappola di equilibrio di basso profilo: poiché si attende poco e di conseguenza si offre poco.

La maggioranza dei Paesi in via di sviluppo è stata molto prudente e ha promesso di liberalizzare pochi nuovi settori, riservandosi molte eccezioni. Nell'ambito delle modalità di fornitura dei servizi identificate dall'accordo Wto (il *General Agreement on Trade in Services*, GATS),²⁰ mentre i Paesi economicamente avanzati (e in particolare la UE) premono per una accelerazione nella liberalizzazione del movimento di capitali e degli investimenti corrispondenti alla modalità 3, la gran parte dei Paesi in via di sviluppo hanno attribuito molta importanza alla liberalizzazione del movimento delle persone fisiche, fornitrici di servizi in via temporanea (la cosiddetta *modalità 4*). Ma le aperture finora concesse fra Paesi industriali e Pvs non hanno avuto un impatto significativo nel far avanzare il negoziato. I numeri più di ogni altra cosa danno un'idea del ritardo: prima della conferenza ministeriale, ben 54 paesi non avevano ancora presentato le offerte iniziali di impegni specifici e soltanto 28 avevano presentato offerte riviste. Anche la copertura settoriale, pur ampia, ha un contenuto effettivo di liberalizzazione delle proposte piuttosto modesto, in particolare per quanto riguarda la modalità 4.

Nella Conferenza ministeriale di Hong Kong i paesi membri del Wto, dopo un

¹⁹ Le stime presentate sono basate su dati OCSE.

²⁰ Sono identificate quattro principali modalità di fornitura internazionale di servizi: fornitura di servizi transfrontaliera o cross border (modalità 1); consumo all'estero (modalità 2); presenza commerciale (modalità 3); movimento di persone fisiche (modalità 4).

estenuante negoziato, si sono accordati affinché lo specifico annesso sui servizi (allegato C) fosse incluso nel testo finale della Conferenza. Il testo finale fotografa un andamento negoziale difficile e tutto in salita, soprattutto per la tattica negoziale di alcuni dei Paesi in via di sviluppo più poveri (G90) e per la mancanza di ambizione di altri (Stati Uniti, Giappone e India), a causa del fenomeno delocalizzazione e migrazione. In realtà esso non contiene alcun reale impegno politico, al di là di quello generico di intensificare le negoziazioni. Tra le pochissime novità, pur rimanendo inalterato il principio di flessibilità del GATS, secondo cui ogni Paese è libero di decidere in quali settori e con che forme aprire i propri mercati ai servizi, si introducono dei **criteri qualitativi** – non obbligatori – una sorta di *benchmarks* per guidare i paesi membri nella revisione/miglioramento delle proprie liste di impegni specifici. Inoltre, si affianca all'approccio negoziale bilaterale tramite richiesta/offerta un **approccio complementare plurilaterale** che consente a un Membro, o a un gruppo di paesi membri, di inviare richieste collettive ad altri membri, senza quindi pregiudizi per il risultato finale del *Round*.

Le iniziative pro sviluppo

Il tema dello sviluppo, inteso come possibilità da parte dei Paesi più deboli di partecipare attivamente al sistema degli scambi commerciali mondiali e di trarre da questo beneficio, è stato alla base della Dichiarazione ministeriale di *Doha*. Ciò nonostante, negli anni successivi a quel Vertice, il riferimento alla questione è stato progressivamente messo in secondo piano nell'agenda negoziale, alimentando l'insoddisfazione e la sfiducia di molti Paesi economicamente meno avanzati.

Nel corso del 2005, però, qualche importante passo in avanti è stato compiuto nelle negoziazioni e grazie all'attivismo del Direttore Generale Pascal Lamy, è stato varato un consistente pacchetto di misure per lo sviluppo, rivelatosi poi il reale elemento qualificante dell'ultima Conferenza.

Infatti la Dichiarazione finale di Hong Kong, ha previsto – nonostante le difficoltà di alcuni importanti player (Giappone e Usa) ad accettare la base negoziale proposta sia per la sensibilità di alcuni prodotti sia per le riserve nei confronti di alcuni Pma più competitivi – di estendere l'iniziativa EBA²¹ (*Everything But Arms*) ad altri paesi e ad altri prodotti. In pratica essa prevede l'eliminazione di qualsiasi dazio e contingente sui prodotti provenienti dai Paesi meno avanzati (Pma) a partire dal 2008, con la possibilità di escludere, in caso di manifeste difficoltà, alcuni prodotti fino a un massimo del 3 per cento, ma con *l'obbligo di porre in essere tutti i passi necessari per raggiungere progressivamente un impegno completo*. Resta da definire la scadenza per l'estensione di questo trattamento a tutti i prodotti: l'esenzione del 3 per cento permetterà ancora di escludere i prodotti sui quali si teme la concorrenza²².

²¹ Si tratta di una iniziativa che l'Unione europea ha messo in atto sin dal 2001, con il Regolamento comunitario detto *Everything But Arms*, che prevede accesso a dazio zero e senza contingentamenti a tutti i prodotti ad eccezione delle armi provenienti da tutti i paesi meno avanzati.

²² La previsione di allargare gradualmente la percentuale dei prodotti della lista fino al 100 per cento se, da un lato, favorisce la competizione dei paesi più poveri sul mercato mondiale, comporta nello stesso tempo il rischio che i settori export più competitivi dei Pma rimangano esclusi permanentemente. Alcuni Pma che beneficiano degli schemi delle preferenze sostengono in realtà la limitazione al 97 per cento in quanto questo ridurrebbe il rischio che i loro prodotti vengano soppiantati dalla concorrenza di altri più efficienti produttori Pma. Fonte: *Bridges Daily Update* 19 dicembre 2005.

Passi in avanti, nel Vertice di Hong Kong, sono stati compiuti anche relativamente all'erosione del margine di preferenza, di cui godono alcuni Paesi in via di sviluppo sui prodotti esportati verso molti Paesi industriali.²³ L'UE, per venir incontro alle preoccupazioni della coalizione dei Paesi del G90²⁴, ha proposto di ridurre i dazi in modo tale da permettere agli esportatori gli opportuni aggiustamenti commerciali, fornendo contemporaneamente assistenza nell'ambito degli aiuti a favore degli scambi commerciali, per consentire agli esportatori i necessari adattamenti²⁵. Sono state prese in esame per il futuro alcune misure compensative, anche se restano concretamente ancora tutte da studiare e successivamente da implementare.

La Dichiarazione finale ha, inoltre, riconosciuto l'importanza dell'assistenza tecnica al commercio ai fini dello sviluppo e ha invitato il Direttore Generale a istituire una task force in grado di fornire raccomandazioni su come rendere operative le iniziative promosse dall'*Aid for Trade*²⁶: da qui l'impegno politico dei Paesi avanzati a potenziare e sostenere l'IF²⁷ (*Integrated Framework*), anche e soprattutto attraverso contributi pluriennali. E' stato anche previsto il potenziamento del pacchetto finanziario in favore dell'assistenza tecnica al commercio dei Pvs, richiedendo a tutte le istituzioni internazionali di accrescere il sostegno finanziario e tecnico per diversificare le economie dei Pma, continuando ad aiutarli a conformarsi alle disposizioni Wto e in particolare alle norme in materia sanitaria e di ostacoli tecnici al commercio.

²³ Il margine di preferenza è dato dalla differenza tra i dazi non preferenziali e i dazi preferenziali. Pertanto, una riduzione dei dazi non preferenziali non accompagnata da una parallela riduzione dei dazi preferenziali comporta l'erosione di tale margine di preferenza.

²⁴ Lo studio effettuato da Hoekman, Martin e Primo Braga nel 2005 stima le possibili perdite per i Pma a causa dell'erosione delle preferenze tra i 200 e i 500 milioni di dollari l'anno.

²⁵ Da "G7: un impegno per i paesi in via di sviluppo" <http://europa.eu.int/italia/news>

²⁶ Aid For Trade ovvero l'aiuto fornito dai paesi occidentali a quelli più poveri, al fine di inserire le politiche di liberalizzazione commerciale in una coerente strategia di sviluppo.

²⁷ Si tratta di un programma inter-agenzie (Fmi, Banca Mondiale, Wto, International Trade Center, Unctad, United Nations Development Programme) attivato nell'ottobre 1997 in occasione di un "WTO High Level Meeting on Integrated Initiatives for Least Developed Countries' Trade Development". L'IF intende facilitare l'integrazione dei Paesi Meno Avanzati nel sistema multilaterale degli scambi commerciali. Esso opera attraverso l'identificazione dei bisogni prioritari dei Pma (cd. studi diagnostici) nel settore del commercio, il loro inserimento nelle strategie nazionali di riduzione della povertà e quindi l'effettiva messa in opera dei progetti (action plan) con finanziamenti provenienti dalle agenzie e dai donatori.

La disputa sulle banane*

La cosiddetta guerra delle banane ha radici lontane: risale infatti al 1993¹, anno in cui l'Unione Europea adottò una Ocm (Organizzazione comune di mercato)² per regolare questi traffici.

Il regime d'importazione consisteva nell'individuazione di quattro tipi di fornitori di banane³ e due contingenti tariffari, uno di due milioni di tonnellate per le nazioni dell'America Latina e per le banane non tradizionali dei Paesi dell'ACP⁴ e un altro di 857.000 tonnellate per le banane tradizionali, cioè quelle provenienti dalle nazioni tradizionali ACP. La tariffa era di 75 euro per tonnellata per le nazioni dell'America Latina, mentre non ne era stata prevista alcuna per le nazioni ACP, in linea con quanto stabilito nella convenzione di Lomé.

Nel febbraio del 1996, Ecuador, Guatemala, Honduras, Messico e Stati Uniti, sentiti ingiustamente limitati in materia di accesso al mercato UE, hanno presentato un reclamo contro questo regime di importazione che, nel settembre del 1997, l'organo per la risoluzione delle controversie Wto ha dichiarato non conforme con le regole del Wto, visto l'accesso preferenziale concesso ai Paesi ACP, prescrivendone una modifica entro la fine del 1998.

Il 1° gennaio 1999 l'UE ha introdotto un nuovo sistema basato su un contingente tariffario pari a 2,553 milioni di tonnellate, con una quota aggiuntiva assegnata globalmente alle nazioni dell'ACP. Tuttavia, anche questo è stato dichiarato incompatibile con le regole del Wto che ha puntato l'indice in particolare contro le quantità riservate all'importazione dalle nazioni ACP e alla distribuzione di licenze basate su dati storici, cioè sulle vendite registrate in passato. Pertanto, tra aprile e maggio 1999, il Wto ha concesso agli Usa e all'Ecuador di imporre sanzioni sui prodotti UE in entrata, rispettivamente fino ad un ammontare di 191,4 milioni di dollari all'anno e fino ad un ammontare di 201,6 milioni di dollari all'anno.⁵

* Redatto da Paola Nardulli

¹ I contrasti tra Usa e UE nella commercializzazione delle banane iniziarono in realtà nel 1975, con la cosiddetta Convenzione di Lomé (Togo), in cui l'Unione Europea stabilì che le banane prodotte nei 42 paesi membri dell'ACP (Africa, Caraibi e Pacifico) avrebbero avuto un accesso privilegiato al mercato europeo, abbassando le tasse di importazione e ponendo una serie di agevolazioni, rispetto alle "dollar bananas", coltivate in America latina e commercializzate dalle grandi multinazionali. Questo trattato fu, in seguito, aggiornato con il Trattato di Cotonou (Benin).

² Le organizzazioni comuni di mercato (Ocm) sono disposizioni stabilite dalle decisioni comunitarie, che disciplinano la produzione e gli scambi dei prodotti agricoli di tutti gli Stati membri dell'Unione europea (UE). Da quando è stata istituita la politica agricola comune (Pac), esse hanno progressivamente sostituito le organizzazioni nazionali di mercato nei settori in cui era necessario stabilizzare i mercati, garantire un tenore di vita equo agli agricoltori e aumentare la produttività dell'agricoltura. Interessano circa il 90 per cento della produzione agricola finale comunitaria.

³ Produttori europei (Isole Canarie, Martinique e Guadaloupe), Paesi ACP tradizionali e non tradizionali e Paesi Terzi (America Latina, dollar bananas).

⁴ aumentata nel 1994 a 2,1 milioni di tonnellate e nel 1995 a 2,2 milioni di tonnellate a seguito del Banana Framework Agreement, siglato nell'ambito della fase finale dell'Uruguay Round con Costa Rica, Venezuela, Colombia e Nicaragua che, insieme con il Guatemala, avevano denunciato l'incompatibilità con il GATT del regime di importazione comunitario. Nel 1995 l'UE introdusse una quota tariffaria addizionale di 353.000 tonnellate, per tener conto dell'annessione all'UE di Svezia, Finlandia e Austria e nel 2004 un'altra quota di 300.000 tonnellate per l'allargamento a 25.

⁵ Il 10 novembre 1999 la Commissione Europea adottò una proposta di modifica dell'Ocm delle banane che prevedeva due fasi: la prima con un regime transitorio di contingenti tariffari e la seconda con un regime unicamente tariffario in vigore al più tardi dal 1° gennaio 2006. Il regime transitorio proposto prevedeva il mantenimento dei due contingenti tariffari vigenti, ossia 2,2 milioni di tonnellate e 353.000 tonnellate a 75 euro e l'introduzione di un terzo di 850.000 tonnellate, quest'ultimo aperto a tutti i fornitori, ma con una preferenza tariffaria di 275 euro/tonn per le banane ACP (dazio sulle banane ACP quindi pari a zero fintantoché il dazio nell'ambito del contingente non superava 275 euro/tonn).

Nell'aprile 2001, i tre governi hanno raggiunto un accordo secondo il quale Ecuador e Usa avrebbero sospeso le loro sanzioni a condizione che l'UE avesse modificato il suo regime import dall'esistente sistema combinato quote-tariffe ad un sistema unicamente tariffario dal 1° gennaio 2006, quindi con un'unica tariffa per tutte le importazioni di banane, eccezion fatta per le banane ACP che avrebbero continuato a beneficiare dell'accordo tariffario preferenziale.

A novembre del 2001, alla Conferenza Ministeriale di Doha, Qatar, tutti i governi membri del Wto hanno adottato una decisione Ministeriale che formalizzava gli elementi dell'accordo tra Ecuador, Usa e UE. La Decisione inoltre ha specificato le procedure e la tempistica per un possibile lodo arbitrare nell'eventualità che l'UE non fosse stata in grado di raggiungere un accordo con i paesi fornitori di banane sul nuovo sistema solo tariffario. Inoltre era ammessa l'importazione duty-free di banane ACP da parte dell'UE fino al 31 dicembre 2007. Il 31 gennaio 2005, dopo diversi mesi di consultazioni con i paesi fornitori di banane che non godevano di un accesso preferenziale, l'UE ha proposto una nuova tariffa sulle banane: 230 euro per tonnellata in sostituzione della precedente 680 euro/tonn applicata sulle importazioni al di fuori dei contingenti tariffari.

Tuttavia, ad agosto 2005 il panel dell'arbitrato richiesto da un gruppo di Paesi dell'America Latina ha dichiarato che anche questa nuova tariffa non garantiva l'accesso al mercato per i fornitori non preferenziali dell'America Latina. Con la stessa motivazione, il 27 ottobre 2005 il Wto ha poi rigettato la successiva proposta dell'UE del 12 settembre consistente in una nuova tariffa Mfn di 187 euro per tonn e di un contingente duty-free di 775.000 tonn sulle importazioni di banane ACP.

La storia degli ultimi mesi del 2005 ha visto il susseguirsi di diverse consultazioni tra la Commissione europea e i Paesi latinoamericani interessati, da un lato, e i Paesi ACP, dall'altro; purtroppo i Paesi latinoamericani sono rimasti fermi sulle loro posizioni e non hanno presentato alcuna controproposta per una soluzione negoziata. Esaurita ormai la procedura arbitrare, l'UE ha dovuto pertanto fissare l'aliquota del dazio e il 29 novembre 2005⁶ ha approvato, con decorrenza 1° gennaio 2006, una nuova tariffa all'importazione di 176 euro/tonn per le banane provenienti da paesi che godono dello stato di nazione più favorita e un contingente annuale di importazione a dazio zero di 775.000 tonn per le banane originarie dei Paesi ACP.

In occasione della Conferenza Ministeriale di Hong Kong, l'Honduras ha richiesto che la questione delle banane venisse inserita nell'agenda negoziale: la tariffa che chiedeva era sensibilmente più bassa (75 euro) e il commissario Peter Mandelson si è dichiarato disponibile ad ulteriori negoziazioni per raggiungere un accordo soddisfacente anche per i partner dell'America Latina⁷: le parti, infine, si sono accordate per continuare le consultazioni .

⁶ Anche all'interno della stessa UE sono emersi contrasti: la votazione sull'imposizione di una tariffa di 179 euro/tonn (prevista per il 23 novembre) era stata rimandata perché alcuni paesi membri, prima fra tutti la Svezia, seguita da Germania, Paesi bassi, Repubblica Ceca, sostenevano fosse una protezione troppo alta che danneggiava i consumatori in favore dei produttori europei e delle ex colonie (paesi ACP); mentre erano schierati dall'altra parte Francia, Spagna e Portogallo.

⁷ L'origine della controversia nasce all'interno del c.d. Accordo di Cotonou in cui è prevista la consultazione dei paesi che abbiano un sostanziale interesse nell'accordo. La UE non ha consultato né Honduras né Guatemala. Il Wto normalmente usa come criterio per definire i paesi con un sostanziale interesse il 10 per cento di quota sulle importazioni. I paesi minori (come Honduras e Guatemala) contestano tale criterio in quanto verrebbero esclusi dalle trattative anche se la produzione delle banane è per loro fondamentale.

Conclusa la disputa sugli OGM*

Nel mercato comunitario, nel periodo compreso fra l'ottobre del 1998 e l'aprile del 2004, era stata imposta una specie di moratoria (mai proclamata formalmente) alle procedure di approvazione dei cosiddetti prodotti biotech. Solo in seguito, con l'entrata in vigore della direttiva Cee 2001/18 e dei due regolamenti sull'obbligo di etichettatura e tracciabilità degli Organismi geneticamente modificati (Ogm), l'Unione europea ha introdotto dettagliate procedure di notifica e di autorizzazione all'immissione e alla commercializzazione nel mercato di prodotti contenenti Ogm. La direttiva mirava a rendere maggiormente efficace e trasparente la procedura prevista per autorizzare l'immissione in commercio di Ogm, limitando l'autorizzazione ad un periodo di dieci anni ed introducendo un controllo obbligatorio successivo all'immissione. Inoltre, prevedeva una metodologia comune per effettuare la valutazione dei rischi ambientali e sanitari connessi alla commercializzazione degli Ogm, oltre ad un clausola di sicurezza per modificare, sospendere o cessare la stessa qualora si disponesse di nuove informazioni sui rischi connessi al loro uso.

Gli Stati Uniti, il Canada e successivamente l'Argentina, hanno sin da subito però, mostrato le loro perplessità sulle norme introdotte dall'UE, sostenendo che, l'Unione europea con tale normativa andasse a violare numerosi accordi commerciali, e nel maggio del 2003 si sono affidati agli Organi Giurisdizionali del Wto¹. Secondo questi tre paesi, la moratoria applicata dall'UE a partire dal 1998 nei confronti dei prodotti biotech ha dato luogo a un decremento delle loro esportazioni di prodotti agricoli e alimentari, violando l'Accordo sulle Misure Sanitarie e Fitosanitarie (Sps Agreement), l'Accordo sugli Ostacoli Tecnici agli Scambi (Tbt Agreement), l'Accordo Generale sulle Tariffe e il Commercio (Gatt 1994) e, infine, l'Accordo sull'Agricoltura (Agricultural Agreement).

Falliti i tentativi di mediazione, il 4 marzo 2004 è stato costituito un unico panel per le tre richieste di consultazioni. Le parti, infatti, non sono mai state concordi nell'identificare il o gli accordi Wto violati. Secondo gli Stati Uniti, le norme europee, essendo volte alla protezione della salute umana, sarebbero dovute ricadere sotto l'egida dell'Accordo sanitario e fitosanitario; Argentina e Canada invece sostenevano la rilevanza anche dell'Accordo generale sulle tariffe e il commercio, il GATT, e dell'accordo sulle barriere tecniche al commercio (il TBT). In particolare, gli Stati Uniti avevano richiesto agli Organi Giurisdizionali del Wto di valutare la legittimità di tre distinte fattispecie:

- 1) l'applicazione di una moratoria generale ovvero una sospensione sine die, da parte della Comunità Europea, della procedura di approvazione di prodotti biotecnologici;*
- 2) l'applicazione di una moratoria nei confronti di una lista speciale di prodotti da tempo in attesa di approvazione;*
- 3) le misure di blocco, adottate da alcuni paesi membri (Italia, Austria, Belgio, Francia, Germania e Lussemburgo), verso prodotti Ogm ritenuti "sicuri" dagli organi comunitari.*

La Comunità europea² aveva, invece, fatto rilevare che fra i suoi obiettivi figuravano anche la difesa dell'ambiente e della biodiversità, chiamando in causa il protocollo di Cartagena sulla biosicurezza, che sancisce, nella sua applicazione, la rilevanza del principio precauzionale.

* Redatto da Massimo Armenise.

¹ Per ulteriori informazioni consultare il sito: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds291_e.htm

² Si veda anche il sito della Commissione europea:
<http://trade-info.cec.eu.int/wtodispute/search.cfm?code=2>

A causa della complessità della questione e del conseguente bisogno di ricorrere a pareri di esperti, il panel ha più volte rimandato la pubblicazione della relazione finale fino al maggio 2006, quando ha deciso in via definitiva che la moratoria di sei anni imposta dall'Unione europea sugli organismi geneticamente modificati viola le regole del commercio. Il verdetto, peraltro ampiamente previsto, ha anche condannato sei Stati membri della UE - Italia, Austria, Belgio, Francia, Germania e Lussemburgo - per aver applicato singoli divieti su una serie di prodotti Ogm a cui invece la Commissione europea aveva già dato parere favorevole. I tre giudici incaricati di risolvere il caso si sono limitati a valutare la normativa europea in rapporto all'Accordo sanitario e fitosanitario evitando così di giudicare:

- 1) la salubrità o meno di un prodotto geneticamente modificato;*
- 2) la equivalenza (sotto l'aspetto fisico-chimico e della percezione del bene da parte dei consumatori) fra prodotti contenenti Ogm e prodotti cosiddetti convenzionali;*
- 3) il diritto della Comunità Europea di procedere ad una previa verifica sulla sicurezza alimentare dei prodotti Ogm prima dell'immissione nel mercato degli stessi;*
- 4) la conformità rispetto alla normativa del Wto della legislazione comunitaria in materia di commercializzazione di prodotti Ogm;*
- 5) la fondatezza o meno delle conclusioni dei comitati scientifici europei sulla salubrità degli Ogm.*

Il panel³, invero, si è limitato a dichiarare che le moratorie “di fatto” sono illegittime⁴ in quanto comportano un ritardo non dovuto (“undue delay”) nelle procedure di approvazione dei prodotti Ogm con conseguente violazione dell'art. 8 dell'Accordo sulle misure sanitarie e fitosanitarie (Sps agreement). Le misure adottate dai singoli paesi europei sono invece illegittime perché in contrasto con gli impegni sottoscritti dall'UE nel SPS. Infatti, questi paesi nel porre i loro divieti non si sono basati su valutazioni scientifiche di rischio ma, su misure fondate sul principio di precauzione, principio con cui l'UE ha sempre difeso il ritardo nelle approvazioni. A giudizio del panel c'è stato ritardo eccessivo e pertanto c'è stata (di fatto) una moratoria, anche se mai ufficializzata.

Gli effetti della decisione definitiva del panel avranno comunque conseguenze minime sulla commercializzazione di prodotti Ogm in Europa, mentre si pongono in linea delle precedenti pronunce del Wto in materia di diritto al commercio e sicurezza alimentare dei consumatori. In primo luogo, in relazione ai divieti all'importazioni adottati dai singoli Stati europei, il panel non si è discostato dai suoi numerosi precedenti. Come già è accaduto, ad esempio, nel caso Ormoni – che vedeva fronteggiarsi proprio UE e Usa (cfr. Ec-Hormones, rapporto dell'Appellate Body del 16 gennaio 1998) –, gli organi giurisdizionali hanno operato una lettura restrittiva del combinato disposto degli art. 2.2. e 5 dell'Sps Agreement, ritenendo legittime le misure restrittive del commercio internazionale adottate per la tutela della salute solo laddove le stesse fossero supportate da “sufficienti” prove scientifiche.

Ancora una volta, la decisione del Wto non sembra aver risolto il delicato problema concernente il possibile conflitto tra norme internazionali a tutela dell'ambiente e salute e normativa sul commercio internazionale, ovvero il valore che assumono nei confronti del sistema del Wto i cd. Meas, ossia i Multilateral Environmental Agreements.

³ ICTSD reporting; “Europe’s rules on GMOs and the WTO,” EU PRESS RELEASE, 7 February 2006

⁴ Per informazioni più dettagliate si veda anche: <http://www.tradeobservatory.org/library.cfm?refid=78475>

La questione dello zucchero*

La coltivazione della barbabietola da zucchero si è cominciata a diffondere in Europa solo agli inizi del sec. XIX, in seguito alla decisione della Francia settentrionale di affrancarsi dalla dipendenza nei confronti dello zucchero di canna delle colonie.

A partire dagli anni '20, a seguito dello sviluppo del trasporto marittimo, questa produzione, di fronte alla concorrenza dello zucchero di canna, ha potuto sopravvivere solo grazie ad una protezione tariffaria incessantemente rafforzata. Attualmente la produzione di zucchero grezzo nell'UE-25 ammonta a circa 20 milioni di tonnellate. I maggiori produttori sono Francia e Germania (22,6 e 21,5 per cento sul totale comunitario) seguiti da Polonia, Regno Unito (10 e 7 per cento) e Italia (circa 6 per cento)¹.

L'Ocm dello zucchero

Al momento della sua creazione, nel 1968, l'obiettivo principale dell'Ocm (Organizzazione comune di mercato)² nel settore dello zucchero comunitario era quello di garantire un reddito equo ai suoi produttori e di assicurare un certo grado di autoapprovvigionamento. I prelievi all'importazione assicuravano una solida protezione nei confronti della concorrenza dei paesi terzi, mentre il settore veniva sostenuto attraverso prezzi remunerativi a carico dei consumatori. Il regime non comportava spese in bilancio: la produzione comunitaria era perfettamente inquadrata da quantità garantite (quote) corrispondenti alla domanda interna. Contributi riscossi presso i produttori e versati nel bilancio della Comunità dovevano coprire i costi di esportazione delle eccedenze della produzione rispetto al consumo (restituzioni alle esportazioni).

Il primo cambiamento si è verificato nel 1975, in seguito all'adesione del Regno Unito: il protocollo zucchero ha aperto il mercato comunitario ad un contingente di zucchero di canna proveniente da 19 Paesi ACP e dall'India che beneficiano di tale accesso preferenziale al livello dei prezzi comunitari³. L'apporto di tali quantità aggiuntive ha comportato la necessità di esportare una quantità equivalente di zucchero con restituzioni a carico del bilancio comunitario.

Più di recente il regime è stato modificato nel 1995, al termine dell'Uruguay Round, in occasione del quale l'UE aveva concordato riduzioni in materia di volume e di spesa per esportazioni sussidiate. Tuttavia, gli impegni assunti nell'ambito dell'accordo sull'agricoltura dell'Uruguay Round hanno modificato poco la situazione. La diminuzione complessiva del sostegno interno non ha colpito lo zucchero, poiché è stato possibile assolvere tale impegno con forti riduzioni dei prezzi in altri settori (i cereali). L'obbligo di accesso minimo era ampiamente coperto dalle importazioni preferenziali e i dazi doganali sono rimasti particolarmente elevati grazie alla scelta di riferimenti storici favorevoli. Inoltre, si è ininterrottamente applicata la clausola speciale di salvaguardia perché il prezzo minimo di intervento è superiore di oltre due volte al prezzo del mercato mondiale degli scambi non preferenziali. La protezione ottenuta ha impedito, di fatto, qual-

* Redatto da Paola Nardulli

¹ Si veda Parlamento Europeo, "Agricoltura 19-01-2066 Zucchero: prezzi più alti ma taglio delle sovvenzioni all'export".

² Le organizzazioni comuni di mercato (Ocm) sono disposizioni stabilite dalle decisioni comunitarie, che disciplinano la produzione e gli scambi dei prodotti agricoli di tutti gli Stati membri dell'Unione europea (UE).

³ A questo zucchero si applica una tariffa all'importazione ridotta ed esso riceve un prezzo pari al prezzo di intervento al netto dell'aiuto pagato dall'UE alle raffinerie e della tariffa all'importazione.

siasi importazione non preferenziale. Soltanto il massimale delle esportazioni con restituzione ha comportato effetti vincolanti, che hanno richiesto un meccanismo di riduzione delle quote, applicato dal 2000.

Da allora, in pratica, in caso di aumento delle importazioni, l'equilibrio del mercato viene ristabilito riducendo le quote comunitarie (meccanismo di declassamento), sebbene tale disposizione non sia stata messa in pratica negli ultimi anni. Tuttavia, la limitazione imposta dall'accordo sull'agricoltura del Wto e l'apertura del mercato comunitario, soprattutto ai Balcani nel 2001, ha causato un apporto crescente e una riduzione delle quote⁴.

Nel 2001 è entrata in vigore l'iniziativa Tutto tranne le armi (EBA), che, a differenza di tutti gli altri prodotti provenienti dai Paesi meno sviluppati per i quali è sancito l'accesso duty e quota free, per lo zucchero (come per le banane e il riso), prevede un periodo transitorio fino al 2009 durante il quale viene attuata una graduale diminuzione dei dazi imposti sulla produzione eccedente le quote. Quote e dazi saranno definitivamente eliminati il 1° luglio 2009 e i 49 Pma avranno la possibilità di esportare verso l'UE circa 3,5 milioni di tonnellate di zucchero.

L'esclusione dalle riforme ha favorito un'evoluzione del sostegno al settore creando distorsioni della concorrenza tra gli agricoltori.

L'accusa di Brasile, Australia e Tailandia

Il regime dello zucchero è basato essenzialmente sulla determinazione dei prezzi a livello amministrativo e su un sistema di quote per limitare la produzione.

I prezzi di base dei prodotti nel settore dello zucchero sono stabiliti a livello amministrativo dai ministri dell'UE su base annuale: il sostegno dei prezzi si garantisce attraverso la determinazione di un prezzo di intervento (prezzo al quale le agenzie di intervento comprano zucchero dai produttori nel mercato europeo) ed un prezzo minimo (prezzo minimo garantito ai produttori di barbabietole da zucchero) tramite i quali si tenta di garantire che vi sia una distribuzione del reddito bilanciata tra coltivazione e raffinazione. Al fine di impedire che gli alti prezzi garantiti ai produttori del settore dello zucchero stimolino una produzione illimitata, è istituito, nell'ambito di una quota UE globale, un sistema di quota per ogni paese membro dell'Unione. A livello pratico, le quote sono allocate alle industrie di raffinazione che a loro volta distribuiscono quote ai singoli produttori di barbabietole di zucchero.

Esistono tre quote di produzione: A,B,C. Le prime due sono sostanzialmente simili (anche se per la quota B il prezzo garantito è inferiore): la produzione all'interno di esse può essere venduta sia sul mercato interno che sul mercato internazionale e beneficia del sostegno economico elargito nell'ambito della PAC. Normalmente però la produzione europea di zucchero non rispetta le quote A e B, pertanto si rende disponibile la cosiddetta quota C che altro non è se non l'eccedenza delle due precedenti. Questa quota, per evitare che la disponibilità di zucchero aumenti e il suo prezzo sul mercato interno cada, non godendo di restituzioni alle esportazioni, deve necessariamente essere esportata. Ma

⁴ Con l'Iniziativa Balcani dell'UE alla fine del 2001 sono stati aboliti tutti i prelievi alle importazioni da Albania, Bosnia, Croazia, Repubblica di Macedonia, Serbia e Montenegro. A causa della differenza dei prezzi esistente tra i due mercati, la produzione di zucchero è stata notevolmente incentivata nell'area dei Balcani e le importazioni dall'area sono passate rapidamente da zero a 320 mila tonnellate nel 2003. Nello stesso tempo sono aumentate anche le esportazioni dell'UE verso l'area e di conseguenza, per evitare frodi al bilancio, la Commissione ha escluso tali flussi dalle restituzioni. Fonte: *agrireunionieuropa Annalisa Zezza (2005) "La riforma dello Organizzazione Comune di Mercato per lo zucchero: un atto dovuto."*, http://agrireunionieuropa.univpm.it/dettart.php?id_articolo = 86

anche la produzione compresa nelle due quote A e B che non viene consumata internamente viene avviata all'esportazione forzata tramite i sussidi all'esportazione, necessari al fine di garantire l'accesso della produzione europea di zucchero sul mercato mondiale⁵. In pratica l'UE paga la differenza fra il prezzo di mercato e quello europeo. Non si può negare che indirettamente, grazie ai benefici derivanti dalla produzione di zucchero di tipo A e B, i produttori europei possano produrre vantaggiosamente grandi quantità di zucchero di tipo C ed esportarlo sul mercato mondiale con profitto. In sostanza, i critici ritengono che il sostegno garantito alle quote di produzione A e B costituisca una forma di sussidio indiretto verso la produzione di zucchero di tipo C che permette loro di produrre al di sotto dei reali costi di produzione.

E' proprio sulla base di questa argomentazione che Brasile, Tailandia e Australia hanno presentato, nel luglio del 2003, un reclamo presso il Wto.

L'accusa alla politica comunitaria sullo zucchero era di praticare il dumping attraverso tre canali:

- tramite l'esportazione sussidiata di una quota di zucchero bianco pari a quella di zucchero di canna importata dai Paesi ACP/India;
- attraverso l'esportazione sussidiata delle eccedenze della quota A+B;
- attraverso l'esportazione della quota C.

Relativamente alla prima accusa va specificato che, una volta importato, questo zucchero preferenziale assume le caratteristiche di zucchero prodotto nell'UE e come tale può essere nuovamente esportato usufruendo dei sussidi all'esportazione.

Secondo Brasile, Australia e Tailandia l'UE sovvenziona in nero una quantità di zucchero bianco equivalente a quella di grezzo importato dai Paesi ACP. L'UE sinora non ha mai considerato questa quota e in tutte le sue notifiche presso il Wto ha sempre segnalato una quantità sussidiata pari a quella totale meno questi 1,3 milioni di tonnellate⁶. Solo così sinora è riuscita a rispettare i parametri concordati durante l'Uruguay Round che stabiliscono attualmente la possibilità di sussidiare all'esportazione fino a un massimo di 1,273 tonnellate o un valore equivalente di 499 milioni di euro. Con questo escamotage l'UE sussidia l'esportazione di 2,6/2,7 milioni di tonnellate dichiarandone la metà.

I denunzianti hanno rilevato che, in tali condizioni, l'Unione europea non rispetta l'impegno che ha assunto di ridurre le sue sovvenzioni alle esportazioni e che quindi violava l'accordo sull'agricoltura: il Wto, alla fine, ha dichiarato illegale il sistema, intimando all'Unione di mettersi in regola entro maggio 2006.

La riforma

Il 24/11/05 i ministri dell'Agricoltura dell'Unione hanno trovato un'intesa che prevede un taglio dei prezzi minimi del 36 per cento in quattro anni e una serie di compensazioni ai produttori per le entrate perse a causa del taglio dei prezzi e delle produzioni. L'accordo rappresenta effettivamente un passaggio storico nella politica agricola comunitaria, la quale, per quanto riguarda il settore dello zucchero, aveva resistito ad ogni tentativo di riforma a partire dalla sua nascita.

⁵ Il riferimento alle quote A e B è importante in quanto solo le eccedenze di queste due categorie di produzione possono ricevere sussidi. Essendo i sussidi alle esportazioni stabiliti sulla base della differenza tra il prezzo di mercato europeo e il prezzo mondiale, l'ammontare dei sussidi varia in maniera dipendente dalle fluttuazioni dei prezzi mondiali nel mercato dello zucchero.

⁶ Si veda Roberto Meregalli (2005), "Zucchero, Una riforma per Hong Kong" <http://www.reteliliput.it/modules.php?op = modload&name = News&filestyle = article&sid=284>.

Cinque sono i punti salienti dell'accordo raggiunto sulla bozza presentata da Commissione e presidenza UE⁷:

- *taglio del prezzo dello zucchero del 36 per cento in quattro anni (invece che del 39 per cento in due anni, come aveva proposto inizialmente la Commissione europea); -20 per cento il primo anno, -27,5 per cento il secondo anno, -35 per cento il terzo anno e -36 per cento il quarto anno;*
- *finanziamenti compensativi pari al 64,2 per cento delle perdite economiche dei produttori dovute al taglio dei prezzi (invece che il 60 per cento originario);*
- *finanziamenti aggiuntivi, pari a un ulteriore 30 per cento delle perdite, collegati alla produzione, ma limitati a un periodo transitorio di cinque anni e concessi solo alle imprese dei paesi che tagliano almeno il 50 per cento della propria quota nazionale di produzione;*
- *la possibilità, a certe condizioni, di aiuti nazionali complementari per compensazioni e ristrutturazioni;*
- *la possibilità di adottare misure di salvaguardia (che deciderà la Commissione, se necessario) nel caso in cui le importazioni di zucchero dai paesi più poveri del mondo dovessero registrare aumenti annuali superiori al 25 per cento.*

Oltre a tutto questo sono state stabilite la fusione delle quote A e B in una quota di produzione unica, l'abolizione del sistema dell'intervento dopo un periodo di quattro anni e sostituzione del prezzo di intervento con un prezzo di riferimento e l'introduzione del regime di ammasso privato come rete di sicurezza qualora il prezzo di mercato scendesse al di sotto del prezzo di riferimento. Il nuovo regime avrà validità, compresa la proroga del regime delle quote zucchero, fino al 2014/15, senza clausola di revisione intermedia.

La riduzione del 36 per cento del prezzo sarà controbilanciata da un generoso fondo di ristrutturazione di durata quadriennale avente tre obiettivi principali:

- *offrire incentivi per incoraggiare i produttori meno competitivi a cessare l'attività nel settore;*
- *stanziare risorse per sostenere l'impatto socio-ambientale della chiusura degli stabilimenti (finanziando piani sociali o programmi di riconversione e misure per il ripristino ambientale dei siti industriali);*
- *finanziare nelle regioni più colpite dalla riforma lo sviluppo di nuove attività coerentemente con i Fondi strutturali e di sviluppo rurale.*

La Commissione, inoltre, propone un regime di assistenza per i Paesi ACP, avente una dotazione finanziaria iniziale (nel 2006) di 40 milioni di euro. Ulteriori interventi di assistenza a più lungo termine – la cui portata dipenderà dai risultati delle discussioni sulle prospettive finanziarie – saranno garantiti per il periodo 2007-2013.

Effetti sui paesi interessati

Unione europea: l'attuale politica UE dello zucchero ha garantito finora prezzi artificialmente elevati, generando critiche da parte delle industrie utilizzatrici e delle organizzazioni di consumatori cui viene imposto. Oltre al fatto di non essere in linea con gli obiettivi dell'UE e con la PAC, il sistema, in quanto forma di sostegno agli agricoltori, è stato anche criticato dagli economisti per la sua inefficacia e per le distorsioni che ha introdotto sul mercato.

La riforma si propone di aumentare la competitività e l'orientamento al mercato del settore dello zucchero dell'UE, di garantire al settore un futuro sostenibile a lungo

⁷ Si veda http://ec.europa.eu/comm/agriculture/capreform/index_it.htm "La UE procede a una riforma radicale del settore dello zucchero per offrire ai produttori europei prospettive di competitività a lungo termine" IP/05/1473 del 24/11/2005.

termine e di rafforzare la posizione negoziale dell'UE nell'ambito dell'attuale ciclo di negoziati sul commercio mondiale. In altre parole, viene ammodernato un regime rimasto pressoché inalterato per quasi quarant'anni, il cui mantenimento sarebbe stato improponibile.

Tuttavia la riforma, mentre non colpirà in maniera rilevante i grandi produttori, come Francia e Germania che, date le coltivazioni di barbabietole da zucchero su grande scala, saranno comunque in grado di competere con il prezzo mondiale (quasi tre volte inferiore a quello europeo, pari a circa 650 euro/t⁸), avrà invece un impatto considerevole sui piccoli produttori, molti dei quali saranno costretti a chiudere o a riconvertire. A tale proposito, è previsto, come misura compensativa, un fondo (7,5 milioni di Euro), destinato ad incoraggiare i produttori meno competitivi ad abbandonare l'attività nel settore e a far fronte alle ripercussioni sociali ed ambientali del processo di ristrutturazione.

Per quanto riguarda in particolare l'Italia, l'accordo si è concluso con la decisione di ridurre di almeno il 50 per cento la produzione italiana, con la prospettiva di un'ulteriore riduzione qualora il prezzo dello zucchero, fissato dalla nuova Ocm, non risultasse sufficientemente remunerativo per l'industria di trasformazione.

La questione è controversa: l'urgenza di intervenire in questo settore non significa che non ci siano costi economico-sociali. Nonostante alcuni miglioramenti ottenuti nel corso della trattativa rispetto alla proposta iniziale della Commissione, in particolare per sostenere il reddito dei bieticoltori, la riforma avrà pesanti conseguenze in particolare sull'Emilia-Romagna che, come è noto, è la regione bieticolo-saccarifera più importante del paese, con 9 impianti sui 19 complessivi, la produzione di oltre la metà dello zucchero nazionale e 32.000 addetti sui 77.000 complessivi. Ci saranno infatti come conseguenza tagli sulla coltivazione della barbabietola con una diminuzione delle superfici (da 245.000 a 120mila ettari), una diminuzione del 36 per cento in 4 anni del prezzo pagato ai produttori e una forte riduzione dei 19 zuccherifici esistenti, con relative conseguenze in termini di numero di licenziamenti.

A fronte di tutto questo però sono previsti aiuti finanziari europei per quattro anni per chi proseguirà coltivazione e lavorazione oltre che per la riconversione delle colture e le ristrutturazioni industriali verso distillazione e bioenergie⁹. A questo proposito, dati i problemi di competitività del settore saccarifero italiano¹⁰, la riforma potrebbe rappresentare l'occasione per passare da un settore caratterizzato da diseconomie ad un settore produttivo, e per dirigersi verso energie alternative, che in Germania, ad esempio, hanno dato origine a 150mila posti di lavoro¹¹.

Paesi ACP: per molti di questi paesi lo zucchero rappresenta più del 20 per cento del valore globale dei prodotti agricoli esportati verso l'Europa. I principali beneficiari del protocollo zucchero sono Mauritius, Fiji e Guyana, per i quali sul totale delle esportazioni, lo zucchero ha un peso tra il 15 e il 24 per cento: di questa parte il 90 per cento è destinato al mercato UE¹².

⁸ Il prezzo medio ponderato di mercato dello zucchero è stimato a 655 euro/t, leggermente superiore all'attuale prezzo di intervento di 632 euro/t.

⁹ Dei 13 tredici impianti che usciranno dal settore, 8 dovrebbero essere riconvertiti alla produzione di bioenergie.

¹⁰ Rispetto alla media europea gli zuccherifici italiani presentano alcuni elementi di crisi, come la minore dimensione, la minor qualità della materia prima, maggiori costi di trasporto, maggiori costi energetici che hanno aggravato i problemi di competitività fino al punto che da oltre un anno l'industria italiana dello zucchero vende sottocosto. Fonte: Giovanni Tamburini, Vice presidente di Italia zuccheri.

¹¹ Mauro Tonello, Presidente nazionale ABI.

¹² Dati GTI 2003-2005.

La differenza tra i prezzi mondiali e i prezzi garantiti sul mercato europeo per la produzione di zucchero ha, di fatto, incoraggiato alcuni paesi beneficiari del protocollo zucchero a esportare la maggiore quantità possibile di produzione sul mercato europeo, anche a condizione di soddisfare la domanda interna attraverso il ricorso a importazioni dal mercato mondiale. Paradossalmente alcuni Paesi ACP esportano sul mercato europeo la propria produzione ed importano produzione europea immessa sul mercato mondiale a prezzi inferiori grazie ai sussidi alle esportazioni garantiti ai produttori europei. Con un prezzo di mercato europeo sostanzialmente al di sopra del prezzo mondiale, sussidi alle esportazioni sono necessari al fine di garantire l'accesso della produzione europea di zucchero sul mercato mondiale.

I Paesi ACP beneficiari del protocollo zucchero, affermano, per la maggior parte, di aver apprezzato il sistema finora in vigore, pur temendo gli effetti dell'estensione delle preferenze a nuovi paesi. Essi giustificano la loro posizione con la polifunzionalità della loro produzione saccarifera e con i benefici sociali diretti e indiretti, di cui non si potrebbero fare carico i bilanci pubblici. Alcuni adducono come argomentazione il ruolo insostituibile svolto dalla canna da zucchero per conservare il loro ambiente. Certi segnalano l'assenza di alternative di diversificazioni praticabili, in quanto le loro economie sono in una situazione di dipendenza di fatto dal settore dello zucchero.

Nello stesso tempo, però molti di questi paesi sono poco competitivi sul mercato mondiale dello zucchero. Si stima che i Paesi ACP subiranno perdite considerevoli della riforma, dal momento che si ridurranno le importazioni verso l'UE : a tale proposito la Commissione ha proposto un sostegno di 40 milioni di Euro tra il 2007 e il 2013 per aiutare tali paesi ad adattarsi alla riforma attraverso misure di diversificazione e ristrutturazione.

Inoltre, nell'ambito della strategia per i biocarburanti, adottata nel febbraio del 2006, la Commissione si è impegnata a garantire "che le misure per i Paesi ACP che aderiscono al protocollo sullo zucchero e interessati dalla riforma dell'UE nel settore possano essere utilizzate per finanziare lo sviluppo della produzione di bioetanolo. La commissione, inoltre, realizzerà un pacchetto coerente di aiuti per i biocarburanti destinato ai Paesi in via di sviluppo e valuterà come contribuire in maniera ottimale alle piattaforme nazionali e regionali per i biocarburanti¹³."

Paesi meno avanzati: la politica agricola europea è da sempre accusata di danneggiare i produttori del Terzo Mondo, con l'immissione sui mercati di milioni di tonnellate di zucchero, e il conseguente ribasso dei prezzi. I Pma stanno guadagnando libero accesso ai mercati e hanno sempre fatto pressione perché i produttori di zucchero UE riducessero la loro produzione, in modo tale da contenere le spinte deflative dei prezzi.

La riforma, se da un lato comporterà probabilmente un innalzamento del prezzo mondiale dello zucchero, avrà anche come conseguenza una riduzione del prezzo dello stesso sul mercato UE, il che potrebbe compromettere i vantaggi di cui i Pma godono nel quadro dell'iniziativa EBA, dati i loro limiti di competitività.

Inoltre, la clausola di salvaguardia della riforma prevede un blocco nel caso in cui le importazioni da uno dei Paesi meno sviluppati aumentino di più del 25 per cento l'anno, il che contrasta con l'accesso duty-free dell'accordo EBA.

¹³ Commissione europea Bruxelles, 8 febbraio 2006.

3.2 Il confronto negoziale dopo Hong Kong: le trattative successive al Vertice, le future scadenze e i possibili scenari

Nel Vertice ministeriale di Hong Kong tutti i paesi membri hanno unanimemente riaffermato l'impegno a concludere entro il 2006 il ciclo negoziale di *Doha* per poi procedere alla ratifica da parte dei governi nazionali nella prima metà del 2007. L'"obbligo" di rispettare tale scadenza (o al più di slittarla ai primi tre mesi del 2007) deriva implicitamente dal fatto che il 1° luglio 2007 scadrà la *Trade Promotion Authority*²⁸, ovvero la delega concessa dal congresso degli Stati Uniti al Presidente per negoziare in autonomia accordi commerciali internazionali e senza la quale, data la composizione del Senato Usa, le possibilità di stipulare un'intesa paiono molto basse. Per questo motivo, i paesi membri del Wto, a Hong Kong, onde evitare di sprecare quattro anni di trattative e nel tentativo di trovare un compromesso e raggiungere un accordo, senza il quale si prospetterebbe un futuro molto fosco per il Wto, hanno proceduto a stabilire alcune importanti e decisive scadenze per le negoziazioni. Entro il 30 aprile 2006 si sarebbero dovute definire le modalità complete per il negoziato agricolo e per l'accesso al mercato dei prodotti industriali (NAMA), con l'impegno di presentare entro il 31 luglio 2006 le bozze dei *prospetti* contenenti i propri impegni specifici prodotto per prodotto. Nuovo impulso al negoziato sui servizi sarebbe dovuto giungere dalla presentazione di richieste collettive entro il 28 febbraio 2006 e da una nuova tornata di offerte migliorate (31 luglio 2006), in vista dello scambio di offerte finali previsto per il 31 ottobre 2006. La data del 31 luglio 2006 sarà inoltre importante per verificare i progressi sull'attuazione degli impegni esistenti (*implementation*), tra cui figura l'estensione della tutela delle Indicazioni Geografiche²⁹ a prodotti diversi da vini e bevande alcoliche.

A causa delle ampie divergenze nei principali temi negoziali, le prospettive di centrare gli obiettivi fissati per il 30 aprile risultavano già in partenza ben poche. Ognuna delle parti in causa, pur proclamando la volontà di ricercare un'intesa, ha mostrato di avere in testa un proprio specifico e irrinunciabile accordo. E difatti, anche nei mesi successivi al Vertice, nonostante gli intensi sforzi di mediazione del Direttore Generale del Wto, le trattative non hanno compiuto passi in avanti, e, senza alcun clamore e come largamente previsto, la scadenza fissata è saltata. A nulla sono serviti i vertici convocati: la mini ministeriale con 25 paesi di *Davos* nel mese di gennaio, gli incontri del cosiddetto G6 a Marzo e il mini summit (con Stati Uniti, UE e Brasile) di fine marzo a Rio de Janeiro. Da tutti questi incontri non è emersa alcuna mediazione di rilievo, capace, se non di dirimere qualcuna delle divergenze fra le parti, quanto meno di far avanzare le trattative.

Nella trattativa sull'agricoltura, la possibilità di raggiungere un accordo in materia di accesso ai mercati risulta essere ancora lontana: restano da decidere le percentuali di riduzione per le quattro bande in cui si è deciso di classificare le tariffe, e da risolvere i nodi controversi dei prodotti sensibili, degli *special products*, e del meccanismo speciale di salvaguardia. Molto acceso è il dibattito sui prodotti speciali, pensati per protegger-

²⁸ Si veda l'approfondimento: "Trade Promotion Authority".

²⁹ Per ulteriori informazioni a riguardo si rimanda ai riquadri "Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS" di Silvia Bruschi e a "La protezione delle Indicazioni Geografiche nel quadro dei negoziati dell'OMC: le priorità italiane e dell'Unione europea" di Paola Amadei e Augusto Massari.

re i mercati dei Paesi in via di sviluppo (costituiscono un interesse centrale per il G33), ma che rischiano, se troppo stringenti, di limitare i flussi di commercio tra gli stessi Paesi in via di sviluppo.

Per quanto riguarda il sostegno alle esportazioni, è ancora da trovare un accordo sulla regolamentazione delle imprese commerciali esportatrici di stato, e degli aiuti alimentari, oltre a specificare in che modo avverrà la parallela eliminazione di tutte le forme di sussidio all'esportazione entro il 2013. Rimane infine ancora da decidere cosa significhi che una parte *sostanziale* dei sussidi alle esportazioni, come indicato nella Dichiarazione finale di Hong Kong, debba essere eliminata entro la fine della metà del primo periodo di implementazione del *Round*.

Anche per quanto riguarda il sostegno interno rimangono ancora da determinare le percentuali di riduzione per ciascuna delle tre bande in cui saranno collocati gli aiuti interni a seconda della loro entità. Manca anche ancora un accordo sul come evitare la pratica del *box shifting* e sulla possibilità di fissare dei tetti massimi al sostegno sui singoli prodotti.

A questa mole di lavoro notevole si giustappongono le difficoltà nelle altre aree negoziali, come NAMA e servizi. In particolare nei negoziati NAMA, le divisioni restano forti: gli Stati Uniti e l'UE insieme hanno proposto l'applicazione della *formula svizzera* con un coefficiente di riduzione pari a 15 per i Pvs; il Brasile e l'India dall'altra parte restano fortemente impegnati a collegare la formula di riduzione tariffaria al livello corrente delle tariffe medie di ciascun paese, in modo da garantire una maggiore flessibilità.

Nessun passo in avanti è stato compiuto sulle modalità di costituzione del registro multilaterale per la protezione delle indicazioni geografiche³⁰ di vini e bevande alcoliche. Niente di nuovo neanche per quanto riguarda la possibile estensione della protezione accordata alle indicazioni geografiche di vini e bevande alcoliche anche ad altri prodotti agro-alimentari. Argentina, Brasile, Canada e Cile hanno continuato a sottolineare gli alti costi di implementazione, mentre UE, India e Sri Lanka hanno ribadito le opportunità che essa garantirebbe in termini di maggiori prezzi sui mercati mondiali anche ai Paesi in via di sviluppo. Scontro acceso anche per quanto riguarda l'iniziativa sul cotone, che si ricorderà, come riportato nella Dichiarazione ministeriale di Hong Kong, e prima ancora nell'Accordo quadro del 31 luglio 2004, prevedeva che la liberalizzazione delle politiche settoriali in essere nei Paesi sviluppati avrebbe dovuto avere luogo in modo più deciso e più rapido rispetto alle altre *commodities* agricole. La proposta di Benin, Burkina Faso, Ciad e Mali riguardante il sostegno interno, che assicurava tagli profondi per il settore, anche nel caso di un risultato modesto del *Round*, è stata in un primo momento accolta con freddezza dagli Stati Uniti, che avevano affermato di voler posporre la questione a dopo il raggiungimento di un accordo in materia agricola, per poi, in un secondo momento, essere accolta più tiepidamente, come un *primo passo* verso la riduzione del sostegno in tutto il settore agricolo. L'UE ha invece invitato, da un lato, i quattro paesi ad ampliare lo scenario di discussione anche ai pilastri dell'accesso al mercato e delle esportazioni sussidiate, dall'altro, i Paesi in via di sviluppo in grado di farlo ad aggiungersi ai Paesi sviluppati nel concedere accesso a tariffa zero e senza limitazioni alle importazioni di cotone (come previsto a Hong Kong).

³⁰ Per maggiori approfondimenti si veda il riquadro: "La protezione delle Indicazioni Geografiche nel quadro dei negoziati dell'OMC: le priorità italiane e dell'Unione europea" di Paola Amadei e Augusto Massari.

Il quadro emerso dopo il Vertice ha pertanto sempre più ampliato lo scetticismo sulla reale possibilità di rispettare lo scadenziario imposto a Hong Kong. Da un lato, i grandi Paesi in via di sviluppo hanno continuato a chiedere all'Europa e, in misura minore, agli Stati Uniti, concessioni in materia agricola; dall'altro, i Paesi economicamente avanzati hanno continuato a cercare nuove aperture nel settore dei servizi e un migliore accesso per i prodotti della loro industria da parte dell'India e dei Paesi del G20. Anche le nuove proposte presentate dal Brasile e dall'India in merito ai negoziati NAMA sono state considerate poco ambiziose e non accettabili dalle altre parti. A incrementare le difficoltà vi sono state anche le divisioni fra Stati Uniti e Unione europea sui possibili passi per far avanzare il negoziato: Washington crede che debba essere l'UE a migliorare la propria offerta di tagli alle tariffe, mentre il commissario al commercio europeo Mandelson rigetta questa visione insistendo sul fatto che si attendono, prima di fare nuove e ulteriori concessioni, delle nuove proposte soprattutto dal Brasile e dall'India.

Questo quadro, già di per sé particolarmente teso e complicato, è ulteriormente condizionato dal ruolo della Cina. Infatti, ogni proposta viene giudicata anche in base alle implicazioni che essa sortirebbe nei rapporti commerciali bilaterali di ciascun paese con la Cina. Detto in altre parole, riduzioni che sino a qualche tempo fa sarebbero state accettate da molti paesi (tra tutti l'India) sono oggi messe in dubbio dalla paura di "invasione" di prodotti cinesi, prospettiva che non preoccupa più solo Stati Uniti e UE ma l'intero globo.

Dopo anni di scontri esclusivamente sul tema agricolo, stavolta a rallentare maggiormente i negoziati sembrerebbe essere anche il NAMA. I risultati di alcune simulazioni³¹ hanno infatti messo in evidenza, pur con tutte le cautele del caso, che i Paesi in via di sviluppo, in cambio di poche concessioni agricole, rischiano di concedere molto sui prodotti industriali, il che risulta platealmente in contrasto col concordato impegno *less than full reciprocity* nelle riduzioni fra paesi industrializzati e non.

Pertanto, anche alla luce del paragrafo 24 fatto inserire dalla coalizione NAMA-11, che richiede un uguale livello di ambiziosità per l'agricoltura e per i prodotti industriali, ci si trova oggi dinnanzi all'interrogativo se sono i negoziati agricoli a influire su quelli dei prodotti industriali o se invece sono questi ultimi a rallentare le negoziazioni.

Apparentemente sembra dunque che solo una riduzione dell'ambizione euro-americana possa risolvere il momento di stallo e permettere di chiudere parallelamente anche il discorso delle modalità in campo agricolo, dove il vero punto di grande contrasto globale non è costituito dalle tariffe, né dai sussidi distorsivi (*amber box*). Il vero problema sembrerebbe essere costituito dalle scatole blu e verde poiché è in queste che verrebbero riclassificati i sussidi distorsivi euro-americani. Una loro revisione costringerebbe l'UE a rivedere la propria Politica agricola comune (PAC) *vanificando* la riforma del 2003 e nessuna economia avanzata sembrerebbe disponibile a modificare le proprie politiche economiche dopo averle scritte, perché *costretta* per raggiungere un accordo in sede Wto.

³¹ JOB (06)/57 Negotiating Group on Market Access NAMA Simulations 17 March 2006. disponibile all'indirizzo web: <http://www.tradeobservatory.org/library.cfm?refid=78854>

Resta fra l'altro da verificare se in questi mesi di trattative sono prevalse ragioni di tattica o se la tesi del blocco per strappare migliori concessioni nasconde invece l'assenza di una massa critica a favore di un'ulteriore liberalizzazione degli scambi commerciali e, più in generale, del cambiamento in senso multilaterale delle regole del gioco.

Fallito l'appuntamento del 30 aprile (l'ennesimo, dal 2001 non ne è mai stato rispettato alcuno), il momento della verità per l'esito delle negoziazioni dovrebbe giungere nel mese di luglio. Entro questa data, infatti, i paesi membri del Wto dovrebbero decidere se prolungare la scadenza per la conclusione del *Round* oltre la fine di quest'anno o accettare l'idea di siglare un'intesa commerciale assai poco ambiziosa, rispetto agli obiettivi iniziali.

Al momento, nonostante il grande attivismo dei negoziatori, le possibilità che il ciclo di *Doha* possa rispettare le scadenze e concludersi entro l'anno sembrano molto scarse. Nel mese di maggio i tavoli negoziali hanno lavorato intensamente, adottando una nuova metodologia basata sui *reference paper*, ovvero, nella pratica, di procedere attraverso la scrittura di documenti per monitorare anche i più piccoli passi avanti. Pascal Lamy nel Consiglio generale del 15 maggio ha chiesto di proseguire senza sosta i negoziati, precisando la volontà di rendere partecipi tutti i paesi membri, come risposta anche al disappunto espresso con una lettera da ben 125 gruppi della società civile, preoccupati per il succedersi di incontri di alto livello tra pochi membri influenti. Il tempo a disposizione appare comunque realmente troppo ristretto per superare le divergenze politiche fra le parti e arrivare a un qualsiasi tipo di accordo. Gli stessi paesi membri del Wto, sembrerebbero aver perso fiducia nella possibilità di siglare un accordo ambizioso e di alto profilo. Da oltreoceano un avvenimento sembra essere indicativo di un "calo di interesse" nella trattativa, viste le limitate possibilità di successo del *Round*: la sostituzione del capo della delegazione negoziale statunitense, Robert Portman il 18 Aprile³².

Non è assolutamente semplice cercare di prevedere come si evolveranno i negoziati: potrebbe essere utile osservare, da un lato, gli esiti delle risoluzioni delle dispute (cotone, zucchero, banane, Ogm) che riducono o aumentano la necessità di un accordo, a seconda dei paesi e che rendono la scrittura materiale del nuovo accordo molto più complessa rispetto al passato, dall'altro, la tenuta della coalizione dei Paesi in via di sviluppo e il clima delle relazioni internazionali.

Allo stato attuale sembrerebbero prospettarsi per il ciclo negoziale di *Doha* tre possibili strade da percorrere. Il completo fallimento provocherebbe una profonda crisi di credibilità per il Wto, come sede di regolazione delle relazioni internazionali, una proliferazione di accordi commerciali di tipo bilaterale o regionale (soprattutto nell'Asia Orientale) e un incremento degli interventi neo-protezionistici soprattutto verso alcuni paesi considerati mercantili come Cina e India. La seconda strada, ovvero la stipula di un accordo di bassissimo profilo, che riduce i temi e i settori oggetto del negoziato, nel tentativo di mantenere in vita le negoziazioni multilaterali, avrebbe come conseguenza quella di scontentare un po' tutti i paesi membri, sia quel-

³² "Hopes for Trade Talks Dim After Personnel Switch," WASHINGTON POST, 19 April 2006; "Trade official nominated to be next OMB director," GOVEXEC.COM, 18 April 2006; "US reshuffle signals downgrading of trade policy," FINANCIAL TIMES, 18 April 2006; "Changes raise doubts on US commitment to Doha trade talks," FINANCIAL TIMES, 18 April 2006.

li economicamente avanzati che quelli in via di sviluppo, e di conseguenza innesterebbe una crisi dei negoziati multilaterali e una nuova ondata di accordi regionali. La terza e ultima possibilità, vale a dire il rilancio di una nuova e ampia negoziazione sui temi chiave del *Doha Round*, accordandosi per estendere le negoziazioni a tutto il 2007 e possibilmente anche oltre, renderebbe necessario un grosso salto di qualità politico nelle negoziazioni e una nuova e forte consapevolezza, da parte di tutti i paesi membri, che il negoziato multilaterale rappresenta la strada migliore per un più equo e giusto sviluppo mondiale. E' bene, infatti, sottolineare come l'approccio bilaterale degli accordi commerciali, pur garantendo una più rapida ed efficiente conclusione delle trattative, cela considerevoli aspetti sfavorevoli: oltre a produrre noti effetti distortivi dei flussi commerciali, il diverso "peso economico" e politico dei paesi che concludono un accordo nell'ambito di trattative bilaterali prospetterebbe per i Paesi in via di sviluppo il rischio di dover offrire maggiori concessioni al paese più *ricco*. Di conseguenza, si può senz'altro affermare che un eventuale fallimento del *Doha Round* e, con esso, del sistema di accordi multilaterali, sia alla fine svantaggioso soprattutto per i Paesi in via di sviluppo più deboli.

Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS*

Con l'Accordo TRIPS del 1994¹ la tutela dei diritti di proprietà intellettuale (dpi) diventa materia di competenza dell'Organizzazione mondiale del commercio (Wto). È una svolta nella disciplina internazionale del settore: fino a quel momento, infatti, le regole riguardanti i dpi rimanevano molto diverse nei vari Stati, nonostante che la cooperazione internazionale in questo settore si fosse avviata da oltre cento anni. I trattati internazionali avevano sì introdotto il principio fondamentale del trattamento nazionale, in base al quale ogni Stato doveva concedere ai cittadini delle altre parti contraenti gli stessi diritti che valevano, in questa materia, per i propri cittadini, ma il contenuto di tali diritti veniva definito autonomamente a livello nazionale. Così, ad esempio, nei diversi Paesi variavano anche sensibilmente la durata dell'esclusiva concessa per il diritto d'autore e i criteri per la concessione di un brevetto. Dal punto di vista dell'enforcement, inoltre, i meccanismi con cui rendere effettiva l'applicazione delle norme previste dai trattati internazionali – la cui amministrazione è affidata all'Organizzazione mondiale per la proprietà intellettuale (Wipo) – erano ritenuti poco efficaci. L'Accordo TRIPS introduce anche in questo campo le clausole tradizionali del General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) – ossia quella della nazione più favorita e trattamento nazionale, cui si aggiunge l'impegno alla trasparenza da parte degli Stati membri – ma soprattutto prevede un minimum standard per il contenuto di ciascuno dei dpi che l'accordo contempla. Ad esempio, stabilisce che possono costituire oggetto di brevetto le invenzioni che siano nuove, implicino un'attività inventiva e possano avere un'applicazione industriale (art. 27). Ogni Stato, per diventare membro del Wto, deve sottoscrivere anche l'Accordo TRIPS: in questo modo l'accordo avvia un processo di armonizzazione a livello globale, per il quale le legislazioni nazionali di tutti gli Stati membri in materia di dpi convergono verso standard minimi comuni (piuttosto elevati e sostanzialmente vicini a quelli dei Paesi industrializzati). La tutela internazionale che si consegue con l'Accordo è inoltre rafforzata dalla possibilità di attivare, in caso di mancato rispetto degli obblighi assunti da uno Stato membro, le procedure previste in sede Wto per la soluzione delle controversie. Quest'ultimo aspetto, relativo all'enforcement, è ritenuto uno degli aspetti qualificanti del nuovo sistema.

Sull'opportunità di un'evoluzione verso standard comuni di tutela, e del fatto che essa si compisse all'interno dell'organizzazione internazionale competente per il commercio (e non – ad esempio – in ambito Wipo), si è lungamente dibattuto ancor prima dell'Uruguay Round (UR), il ciclo negoziale a conclusione del quale è stato sottoscritto l'Accordo TRIPS. Il negoziato tra gli Stati membri nell'ambito dell'UR su questa materia fu molto difficile. Un'intesa fu trovata sia perché le parti che si ritenevano sfavorite da questo accordo – in particolar modo i Paesi in via di sviluppo (Pvs) – speravano di ricavare vantaggi più che compensativi su altri aspetti, quali l'agricoltura, o il tessile, sia perché i Paesi con meno forza negoziale considerarono comunque positivo il mantenimento di un approccio multilaterale alle trattative commerciali, approccio che rischiava di saltare in caso di mancato accordo (Adede, 2001). Nella teoria economica, tuttavia, molti aspetti dei TRIPS restano tuttora controversi. Per l'armonizzazione globale dei dpi hanno agito con determinazione i Paesi industrializzati (Pi), produttori di beni ad alto contenuto di conoscenza, che ritenevano che un livello minimo di tutela in questo settore fosse fondamentale per il potenziamento degli scambi internazionali: in altre parole, chi aveva investito nella produzione di conoscenza non sarebbe stato propenso a esportare i frutti di

* Redatto da Silvia Bruschi, Istituto nazionale per il Commercio Estero.

¹ Accordo TRIPS – Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, adottato a Marrakech 15 aprile 1994 – “Accordo relativo agli aspetti dei diritti di proprietà intellettuale attinenti al commercio” ratificato dall'Italia con legge 29 dicembre 1994, n. 747.

tale investimento verso Paesi che non proteggevano i dpi. In questa prospettiva la mancanza di tutela dei dpi veniva a rappresentare una barriera non tariffaria al commercio internazionale (Ricolfi, 2001), della quale era pertanto opportuno si occupasse il GATT/Wto². A questo proposito alcuni hanno fatto tuttavia notare come non sia scontato che una maggiore tutela dei dpi rafforzi il commercio internazionale: essa può effettivamente stimolare maggiori flussi commerciali perché i beni originali sostituiscono i beni contraffatti sui mercati esteri, ma può anche avere l'effetto opposto se i titolari dei dpi sfruttano il proprio potere monopolistico riducendo le vendite; analogo effetto negativo sui flussi commerciali si può avere se la maggiore tutela dei dpi spinge le imprese a effettuare investimenti diretti all'estero (IDE) anziché esportare (Moschini, 2003). Un'ulteriore osservazione riguarda poi la giustificazione economica dei dpi: poiché la conoscenza rappresenta un bene pubblico – in quanto non escludibile, non rivale nel consumo ecc. – si pone il problema di come evitarne la sottoproduzione. Per i privati risulta infatti poco interessante investire nella produzione di conoscenza, se non vi è la certezza di poter godere in esclusiva del suo sfruttamento economico. I dpi rispondono a questa esigenza di appropriabilità, garantendo ai loro titolari varie forme di esclusiva nello sfruttamento del bene oggetto del diritto (si tratti di nuovi prodotti o processi, piuttosto che di software o di opere artistiche). Essi fungono dunque da incentivi per la produzione di conoscenza – e in particolare per l'investimento in Ricerca e Sviluppo (R&S), che a sua volta dovrebbe portare all'immissione sul mercato di prodotti nuovi o migliori – ma rappresentano anche un costo per la società, in quanto conferiscono un monopolio temporaneo. Per quanto riguarda, in particolare, i brevetti, ciò significa che un'innovazione, che potrebbe diventare patrimonio della collettività fin dal momento in cui è stata messa a punto e sulla quale potrebbe pertanto svilupparsi la concorrenza di più produttori, se brevettata viene sfruttata in esclusiva, per un certo numero di anni, solo dal titolare del brevetto o da soggetti da lui autorizzati. Il che comporta una perdita di efficienza e di benessere: il monopolista metterà infatti sul mercato una minor quantità di prodotto a un prezzo più elevato rispetto a quanto avverrebbe in concorrenza. L'introduzione di tale distorsione si giustifica dunque unicamente col fatto che i dpi dovrebbero incentivare l'investimento in R&S e dunque favorire l'innovazione. Ma non è detto che un livello minimo uniforme di tutela – quale quello previsto dai TRIPS – sia necessario per generare tale incentivo (Deardorff, 1992). Anche per quanto riguarda gli effetti distributivi dell'accordo non vi sono conclusioni definitive. Se, operando una semplificazione drastica, vediamo i Pi quali produttori e consumatori di innovazione e i Pvs unicamente quali consumatori, è probabile che l'estensione a livello globale della tutela determini un guadagno per i Pi e una perdita di benessere per i Pvs ed è persino possibile che il guadagno dei primi sia inferiore alla perdita dei secondi, con una perdita netta per il sistema (Deardorff, 1992). Stime quantitative degli effetti dell'accordo, calcolate in base a dati reali su ventinove membri del Wto, hanno dal canto loro dimostrato che i trasferimenti di reddito causati dall'accordo vedono gli Usa quale principale beneficiario (Moschini, 2003) e i Pvs quali principali finanziatori di tali trasferimenti, affiancati tuttavia da Pi come Canada, Regno Unito e Giappone. Si ipotizza che tali perdite possano essere parzialmente compensate dai guadagni derivanti dai processi innovativi che la maggior tutela dei dpi dovrebbe stimolare. Tuttavia l'influenza della tutela dei dpi, e in particolare dei brevetti, nello stimolare la ricerca, è diversa a seconda dei settori: laddove questo incentivo appare rilevante – come ad esempio nel comparto farmaceutico – i TRIPS dovrebbero generare maggiore innovazione; al di fuori di questi settori sembra invece probabile che i TRIPS generino un

² Già nel corso del Tokyo Round del GATT (1973-1979) gli Stati Uniti avevano proposto di includere nei risultati del negoziato un codice anticontraffazione (Primo Braga, 1995).

aumento della rendita dei titolari dei dpi senza effetti significativi sull'innovazione (Maskus, 1997). In generale comunque non esistono prove definitive circa l'effettiva reattività degli investimenti in R&S rispetto ai cambiamenti nel regime dei dpi (Primo Braga, 1995).

I TRIPS nel Doha Round

Il Programma di lavoro formulato dalla riunione ministeriale di Doha del 2001 richiama tre aspetti dell'Accordo Trips (Wto, 2001a, Punti 17, 18 e 19).

(i) Accesso ai prodotti farmaceutici. Le disposizioni TRIPS sui brevetti si applicano anche ai prodotti e ai processi farmaceutici. Ciò ha sollevato il timore che, nei Paesi che precedentemente non tutelavano i dpi in questo settore, e soprattutto nei Pvs, l'aumento dei prezzi dei medicinali li renda inaccessibili a larghe fasce di popolazione. Alcuni Stati membri, soprattutto quelli del Gruppo Africano³, hanno premuto per un chiarimento circa le norme TRIPS che consentono una certa flessibilità nell'applicazione delle disposizioni sui brevetti, in particolare per quanto riguarda le licenze obbligatorie e le importazioni parallele. La Dichiarazione di Doha su TRIPS e salute pubblica (Wto, 2001b) ha fornito alcuni chiarimenti su questi aspetti e ha incaricato il Consiglio TRIPS di individuare una soluzione negoziale per la seguente questione. In determinate circostanze un governo può concedere a un produttore una licenza obbligatoria per realizzare un medicinale coperto da brevetto senza l'autorizzazione del titolare di quest'ultimo, ma tale produzione deve avvenire "prevalentemente per l'approvvigionamento del mercato interno" (TRIPS, art. 31.f). Alcuni Paesi però non dispongono di capacità produttive in questo settore: si trattava quindi di negoziare un'ulteriore forma di flessibilità che permettesse anche a questi Paesi di utilizzare il sistema delle licenze obbligatorie, in particolare importando medicinali prodotti all'estero. Per fare un esempio, possiamo pensare alla possibilità per un Paese africano senza capacità produttive di importare medicinali prodotti in India, dove tali capacità esistono. Su questo tema Pi e Pvs si sono trovati su posizioni negoziali molto distanti. I primi, ed in particolare gli Stati Uniti, erano disposti a introdurre tale possibilità solo in casi precisi e piuttosto limitati, ad esempio solo in presenza di epidemie di malattie, specificamente previste, quali Aids o tubercolosi, e a escluderla per i Pvs più avanzati. I Pvs – le cui posizioni erano peraltro parzialmente differenziate in quanto alcuni di essi, come Brasile, Cina e India, sono anche importanti produttori di farmaci generici – erano naturalmente contrari a queste e altre limitazioni (Inside US Trade, 2002). Il Consiglio TRIPS nel 2003 ha deciso che i Paesi senza capacità produttive avrebbero potuto importare medicinali prodotti altrove sotto licenza obbligatoria, prevedendo tuttavia sia una dettagliata procedura in base alla quale un Paese può dichiararsi incapace di produrre il medicinale, sia una serie di misure volte tra l'altro a impedire la distribuzione del medicinale in questione su mercati terzi. Il 6 dicembre 2005 il Consiglio generale del Wto ha trasformato tale decisione in una corrispondente modifica all'Accordo TRIPS. Si tratta del primo emendamento apportato dal 1995 a uno degli accordi fondamentali dell'organizzazione. La modifica – che avrà effetto peraltro solo se e quando due terzi dei membri avranno ratificato la decisione – ribadisce tuttavia le procedure e le condizioni previsti dalla decisione del 2003 a cui si è già accennato. Diversi Pvs, e in particolare il Gruppo Africano, avevano in precedenza sostenuto che tali procedure e requisiti rappresentano di fatto condizioni troppo onerose perché un Paese senza capacità produttive

³ Il Gruppo Africano comprende quarantuno Paesi dell'omonimo continente.

possa effettivamente avvalersi di queste disposizioni. Data tuttavia la posizione di alcuni Pi, favorevoli a soluzioni caratterizzate da una rigidità ancora maggiore, quella approvata rappresenta già una decisione di compromesso, peraltro criticata da un ampio gruppo di organizzazioni non governative, tra cui Medici senza frontiere, Oxfarm e Action Aid, per ragioni analoghe a quelle a suo tempo sostenute dai Pvs (ICTSD, 2005a).

(ii) Indicazioni geografiche. Le indicazioni geografiche (IIGG) figurano tra i dpi riconosciuti dall'Accordo TRIPS, ma diversi aspetti della loro tutela sono oggetto del negoziato in corso, così come stabilito dalla Dichiarazione di Doha del 2001. Le IIGG "identificano un prodotto come originario del territorio di un Membro (...) quando una determinata qualità, la notorietà o altre caratteristiche del prodotto siano essenzialmente attribuibili alla sua origine geografica" (Accordo TRIPS, art. 22, c. 1). Esse offrono al consumatore un'informazione preziosa in merito alle caratteristiche di alcuni beni che si trovano in commercio, riducendo i suoi costi di informazione, e rappresentano un elemento importante per il marketing delle imprese: i prodotti che possono fregiarsene, pur essendo apparentemente simili ad altri del medesimo tipo, si distinguono agli occhi dei consumatori per le loro caratteristiche di qualità. Il che, a sua volta, incentiva le aziende a elevare i propri standard qualitativi per ottenere il riconoscimento dell'indicazione geografica. Le IIGG svolgono inoltre un ruolo importante nel preservare i valori culturali del territorio a cui fanno riferimento: rappresentano una risorsa economica a volte fondamentale per le rispettive zone di produzione – spesso dei veri e propri distretti – che conservano così il proprio saper fare e la tradizione legati a questi prodotti. Talvolta tale ruolo di conservazione tocca anche l'ambiente naturale: il successo delle IIGG, soprattutto quando riguarda prodotti agricoli, consente ai produttori di continuare a utilizzare, e quindi di mantenere vivo, un ambiente rurale altrimenti destinato all'abbandono. Se questi sono alcuni dei vantaggi delle indicazioni geografiche, va tuttavia menzionato anche che questo strumento presta il fianco alla critica, come si vedrà oltre, di poter essere sfruttato per finalità protezionistiche. La questione delle IIGG è particolarmente sentita in Italia, dove esistono 153 prodotti alimentari Dop e Igp (Cia, 2005a), 27 vini Docg, 303 Doc e 117 Igt (Cia, 2004), la contraffazione dei quali rappresenta un danno per l'agricoltura nazionale stimato in 2,5 miliardi di euro (Cia, 2005b). La tutela prevista dall'Accordo TRIPS per le IIGG, sia in generale, sia per quanto riguarda specificamente le IIGG che si riferiscono a vini ed alcolici, è approfondita in un apposito riquadro⁴ dove viene esposto anche lo stato del negoziato sui i temi collegati alle IIGG inseriti nel Doha Round, al quale si rimanda il lettore. In questa sede si ricorda semplicemente che le questioni oggetto della trattativa in corso riguardano l'istituzione di un sistema multilaterale di notifica e registrazione delle IIGG per i vini e gli alcolici e l'estensione della protezione prevista per vini e alcolici agli altri prodotti (Wto, 2001a, par. 18). È inoltre in discussione la questione del recupero (claw back) di quarantuno prodotti regionali dell'UE contrassegnati da IIGG – quattordici dei quali italiani, come il marsala, il gorgonzola e il prosciutto di Parma – e frequentemente contraffatti sui principali mercati internazionali, di cui l'UE vorrebbe vietare tale uso illegittimo (Commissione Europea, 2003). Tale ultimo tema viene tuttavia discusso non nell'ambito delle trattative sui TRIPS bensì in quello della trattativa sui prodotti agricoli.

(iii) Conoscenze tradizionali. L'Accordo TRIPS permette ai governi di escludere dalla brevettabilità alcuni tipi di invenzioni quali i vegetali e gli animali, ma stabilisce che gli Stati debbano prevedere "la protezione delle varietà di vegetali mediante brevetti o mediante un efficace sistema sui generis o una combinazione dei due" (art. 27, c. 3,b).

⁴ "La protezione delle Indicazioni Geografiche nel quadro dei negoziati dell'OMC: le priorità italiane e dell'Unione Europea", di Paola Amadei e Augusto Massari

L'Accordo stesso prevede una revisione di tale articolo e la Dichiarazione di Doha ha ripreso questo punto, chiedendo al Consiglio TRIPS di procedere in particolare considerando la relazione tra l'Accordo e la Convenzione sulla diversità biologica e quella tra l'Accordo e la protezione delle conoscenze tradizionali (Wto, 2001a). La discussione in questo ambito si è focalizzata sul tema della disclosure. Le due posizioni antitetiche sull'argomento sono da un lato quella di un gruppo di Paesi tra cui Brasile, India, Bolivia, Colombia, Perù, Tailandia, supportato dal Gruppo africano e da alcuni altri Pvs, e dall'altro quella degli Usa (Wto, 2006). La prima proposta punta a una modifica dell'Accordo TRIPS in base alla quale chi chiede di brevettare un'invenzione deve rivelare il Paese d'origine delle risorse genetiche e delle conoscenze tradizionali utilizzate e deve provare sia di aver ricevuto un consenso informato preventivo, sia che vi sia una divisione equa dei benefici. Gli Usa sono invece contrari alla modifica dell'accordo, in quanto sostengono che gli obiettivi della Convenzione sulla diversità biologica a proposito dell'accesso alle risorse genetiche e alla divisione dei benefici collegati al loro sfruttamento possano essere raggiunti meglio attraverso le disposizioni delle legislazioni nazionali e gli accordi contrattuali. Le diverse proposte – formulate dal Perù, dal Kenia e dall'India – per includere un riferimento a questo tema nella Dichiarazione finale della Conferenza di Hong Kong hanno trovato l'opposizione degli Usa, del Canada, della Nuova Zelanda e dell'Australia (ICTSD, 2005b), sicché nella Dichiarazione la questione delle conoscenze tradizionali non è menzionata.

I temi attinenti ai TRIPS che costituiscono oggetto di negoziato nell'ambito del Doha Round sono senza dubbio – come molti altri inclusi nel Programma di lavoro definito nel 2001 – molto complessi. Anche successivamente alla Conferenza di Hong Kong non si sono individuate né sulle IIGG né sulle conoscenze tradizionali soluzioni sulle quali si sia prodotto il consenso degli Stati membri (ICTSD, 2006). Nel momento in cui scriviamo si guarda alla sessione speciale e alla sessione formale del Consiglio TRIPS, rispettivamente del 12 e 13 e del 14 e 15 giugno 2006, come ad occasioni nelle quali potrebbe emergere una qualche svolta su questi temi.

Nota bibliografica

Adede, A.O., 2001, The political economy of the TRIPS agreement: origins and history of the negotiations, <http://www.ictsd.org/dlogue/2001-07-30/Adede.pdf>

Cia, Confederazione Italiana Agricoltori, 2005a, Dop e Igp: Italia sempre più leader nell'Ue. Riconoscimenti per l'Oлива Ascolana e la Mela dell'Alto Adige. Fatturato globale di 9 miliardi di euro, 14 novembre, www.cia.it.

Cia, Confederazione Italiana Agricoltori, 2005b, Made in Italy: anche per i prodotti agroalimentari l'etichetta obbligatoria, 16 dicembre, www.cia.it.

Cia, Confederazione Italiana Agricoltori, 2004, Allarme vino: la botte italiana non è più piena. La mancanza di una politica, la scarsa competitività, gli alti costi, i rincari, il calo dell'export, le contraffazioni mettono in crisi il settore, 1 aprile, www.cia.it.

Commissione Europea, 2003, IP/03/1178, 28 agosto.

Deardorff, A.V., 1992, Welfare effects of global patent protection, in "Economica", vol. 59, n. 233, p. 35-51.

ICTSD, 2006, TRIPS: members still split on relationship with CBD; GI talks going nowhere, "Bridges Weekly Trade News Digest", vol. 10, n. 10, 22 March.

ICTSD, 2005a, Members strike deal on TRIPS and the public health; civil society unimpressed, "Bridges Weekly Trade News Digest", vol. 9, n. 42, 7 December.

ICTSD, 2005b, Revised ministerial draft to be issued today, "Bridges Daily Update on the Sixth WTO Ministerial Conference", 17 December.

Inside US Trade, 2002, New Chairman's Draft Moves Toward Developing

Countries on TRIPS, 15 November; <http://www.cptech.org/ip/wto/p6/ustrade11152002.html>

Maskus, K.E., 1997, The international regulation of intellectual property, *IESG Conference on Regulation of International Trade and Investment*, University of Nottingham, Nottingham, UK, 12-14 September.

Moschini, G.C., 2003, Intellectual property rights and the World Trade Organization: retrospect and prospects, *International Conference Agricultural policy reform and the WTO: where are we heading?*, Capri, 23-26 June.

Primo Braga, C., 1995, Trade-related intellectual property issues: the Uruguay Round Agreement and its economic implications, in *"The Uruguay Round and the developing economies"*, World Bank Discussion Paper No. 307.

Ricolfi, M., 2001, The interface between intellectual property and international trade: the TRIPs Agreement, *International Conference on Intellectual Property Education and Training*, New Delhi, 11-13 July 2001.

Wto, 2001a, WT/MIN(01)/DEC/1, 20 November 2001.

Wto, 2001b, WT/MIN(01)/DEC/2, 20 November 2001.

Wto, 2006, IP/C/W/368/Rev.1, 8 February 2006.

Trade promotion authority*

Il Fast-track negotiating authority è un provvedimento di delega con cui il Congresso degli Stati Uniti autorizza il Presidente a sottoscrivere accordi commerciali internazionali da sottoporre a successiva ratifica da parte del parlamento nella loro interezza. In pratica fa sì che un eventuale accordo debba essere approvato o rifiutato dal Congresso “in blocco” senza la possibilità di introdurre emendamenti al testo da parte del Parlamento stesso.

La regolamentazione del commercio con l'estero, attraverso l'imposizione di barriere tariffarie e non negli Stati Uniti è sempre stata considerata (soprattutto nei primi decenni del XX secolo) prerogativa costituzionale del potere legislativo e quindi del Congresso, in quanto rientrante nella politica fiscale interna piuttosto che negli affari della politica estera.

Il riconoscimento dei “danni” che le politiche commerciali restrittive possono determinare sul livello di benessere complessivo di un paese e la consapevolezza della presenza di forti gruppi di pressione, coinvolti dalle capacità redistributive della politica commerciale, sono però stati determinanti nel sostenere e far avanzare, nel corso del XX secolo, un processo di riequilibrio fra il potere legislativo e quello esecutivo (a vantaggio di quest'ultimo).

La Fast-track negotiating authority è per l'appunto il prodotto di questo ribilanciamento ed è divenuto il principale veicolo attraverso cui si è tentato di svincolare la politica commerciale dai singoli interessi di parte e di superare l'ambivalenza americana sulla globalizzazione. In passato è stata utilizzata per la stipula di ben cinque accordi commerciali¹ e fino al 2002 era chiamata brevemente Fast track, dopo, in seguito al varo del Trade act da parte del Presidente Bush, è stata definita per l'appunto Trade promotion authority (Tpa). La delega del Tpa è durata tre anni ed è scaduta il primo luglio 2005, quando è stata rinnovata per ulteriori due anni, fino al primo luglio 2007.

Se il presidente degli Stati Uniti non disponesse di tale delega, il Congresso sarebbe libero di accettare solo alcuni degli impegni sottoscritti nei tavoli negoziali, e ciò comprometterebbe la credibilità delle trattative e degli eventuali accordi siglati. Infatti, senza la Tpa, la credibilità dei negozianti statunitensi risulterebbe notevolmente indebolita, soprattutto in sede Wto, poiché sarebbe in dubbio la ratifica di un accordo finale in tutte le sue componenti. Pertanto, un suo nuovo ed ulteriore rinnovo sarebbe molto importante. Eventualmente non si dovesse procedere in tal direzione, poiché non avrebbe senso pensare ad un negoziato e ad un accordo da sottoscrivere in sede Wto che non coinvolga in pieno gli Stati Uniti, diverrebbe improcrastinabile concludere gli accordi internazionali entro la prima metà del 2007 e ciò metterebbe a serio rischio l'intero ciclo negoziale di Doha che già di per sé non gode di buona salute.

Sebbene sia nei poteri del Congresso estendere il Tpa per il tempo necessario alla conclusione del Doha Round – come accadde nel 1992 quando il Congresso estese per sei mesi il mandato all'Amministrazione Clinton in modo da dargli la possibilità di concludere l'Uruguay Round –, tuttavia, considerando le crescenti involuzioni protezionistiche in seno al Congresso e nella società americana, sussistono molte incertezze sulla sua reale disponibilità a fare altrettanto nel 2007. Non è infatti difficile prevedere che il pesante deficit commerciale statunitense e le politiche di delocalizzazione attuate dalle imprese d'oltreoceano possano favorire il diffondersi di pulsioni protezionistiche che potrebbero

* Redatto da Massimo Armenise

¹ La Fast Track è stata invocata per ben cinque volte: Tokyo Round GATT Agreements (1979); U.S.-Israel FTA (1985); U.S.-Canada FTA (1988); North American Free Trade Agreements (1993); Uruguay Round WTO (1994).

rendere assai improbabile dopo la sua scadenza un rinnovo della delega. A questo riguardo va ricordata la stessa ristretta maggioranza con cui il Congresso americano ha approvato le ultime due richieste dell'Amministrazione di rinnovo del Fast track, che costituiscono due precedenti assolutamente indicativi: nel 2001 la richiesta di Bush per il Tpa fu accolta con il margine di un solo voto; nel Luglio 2005 il CAFTA (Central American Free Trade Agreement) è stato approvato dal Congresso, con la maggioranza di soli due voti.

Grazie al Tpa, dal 2002 il Congresso, nella scia della strategia di espansione commerciale statunitense, ha approvato sei negoziati per la creazione di aree di libero scambio² con: Australia, Bahrain, Cile, Marocco, Repubblica Dominicana, Singapore, e altri cinque Paesi del Centro America.

² Per approfondimenti si veda il rapporto presentato sull'estensione del Trade Promotion Authority disponibile sul sito:
http://www.ustr.gov/Document_Library/Reports_Publications/2005/2005_TPA_Report/Section_Index.html

La protezione delle Indicazioni Geografiche nel quadro dei negoziati del Wto: le priorità italiane e dell'Unione europea*

Il rafforzamento della tutela delle Indicazioni Geografiche (I.G.G.) è uno degli obiettivi prioritari del nostro Paese nel quadro del negoziato multilaterale del ciclo di Doha in ambito Wto. Tale obiettivo è perseguito dall'Italia anche nel contesto degli accordi bilaterali che l'UE conclude con i paesi terzi. Sebbene sia difficile circoscrivere in poche pagine i molteplici ragionamenti che sarebbero necessari per offrire un quadro dettagliato ed esauriente intorno ad un argomento tanto importante per l'Italia, si cercherà di fornire un quadro generale (e inevitabilmente non esaustivo) della tematica relativa alle I.G.G. nel quadro dei negoziati del Wto, mettendo in luce, in particolare, gli interessi italiani e dell'UE.

Con tutela delle I.G.G. si intende la protezione delle produzioni caratterizzate da specificità qualitative legate alla loro particolare localizzazione geografica e quindi delle relative denominazioni che le contraddistinguono. La protezione delle I.G.G. è dettata dal desiderio, e dal potenziale beneficio economico che ne deriva, di preservare e sviluppare usi antichi, che hanno consentito il consolidamento nel tempo di metodi di produzione attinenti a prodotti tradizionali di regioni ed aree geografiche specifiche che hanno saputo – nel corso dei secoli – guadagnare l'apprezzamento dei mercati internazionali. Anche se spesso si ha la tendenza ad accostarlo preminentemente ai prodotti agroalimentari, il concetto di indicazione geografica è applicabile a qualsiasi tipo di prodotto.¹ Così, insieme al formaggio Parmigiano-Reggiano, al riso Basmati (India e Pakistan) o al tè Ceylon (Sri Lanka), per citare solo alcuni dei noti esempi a livello internazionale, il concetto potrebbe essere attribuito ed estendibile anche ai tappeti Hereke (Turchia), alle ceramiche Talavera (Messico) o al vetro Murano.²

Il trattato internazionale attualmente più conosciuto che disciplina la protezione delle I.G.G. in sede multilaterale è l'Accordo sugli aspetti dei diritti di proprietà intellettuale attinenti al commercio (Accordo TRIPS).³ Prima dell'entrata in vigore del TRIPS, altri due trattati internazionali avevano preso in considerazione la protezione del concetto di I.G.G., anche se con l'espressione di denominazioni d'origine: essi sono la Convenzione di Parigi del 1883 e l'Accordo di Lisbona del 1958.⁴

È tuttavia con l'entrata in vigore del TRIPS che la tutela e la protezione delle I.G.G. assumono un particolare rilievo in ambito internazionale; ciò è dovuto prioritariamente

* Redatto da Paola Amadei, Consigliere di Legazione, Direzione Generale per l'Integrazione europea, Ministero degli Affari Esteri, Roma e da Augusto Massari, Primo Segretario, Rappresentanza Permanente d'Italia presso le Organizzazioni Internazionali, Ginevra.

¹ F.ADDOR, A.GRAZIOLI, *Geographical Indications beyond Wines and Spirits. A Roadmap for a Better Protection of Geographical Indications in the Wto/TRIPs Agreement*, in: <<THE JOURNAL OF WORLD INTELLECTUAL PROPERTY>>, Vol.5, N°6, Genève 2002.

² È sicuramente meritevole di approfondimento in Italia la questione dell'estensione del concetto e della protezione di indicazione geografica anche a prodotti diversi da vini, alcolici o prodotti tipici dell'agroalimentare.

³ L'Accordo TRIPS (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) è stato ratificato con Legge 29 dicembre 1994 n. 747, nell'ambito della ratifica ed esecuzione degli atti concernenti i risultati dei negoziati dell'Uruguay Round, adottati a Marrakech il 15 aprile 1994 (accordi istitutivi dell'Organizzazione Mondiale del Commercio-Wto) e pubblicato nel supplemento ordinario n. 1 della Gazzetta Ufficiale n. 7 del 10 gennaio 1995.

⁴ Si tratta, nello specifico, della Convenzione di Parigi per la protezione della proprietà industriale, del 20 marzo 1883, ultimamente riveduta a Stoccolma il 14 luglio 1967 e dell'Accordo di Lisbona sulla protezione delle denominazioni di origine e sulla loro registrazione internazionale del 31 ottobre 1958, ultimamente emendata il 28 settembre 1979. L'Italia è parte di entrambi tali accordi internazionali, che sono amministrati dall'Organizzazione Mondiale della Proprietà Intellettuale (OMPI/WIPO), con sede in Ginevra.

riamente al fatto che l'Accordo TRIPS è incardinato nel più ampio sistema Wto, il quale – prevedendo la sanzionabilità della violazione degli accordi Wto – costituisce un vero e proprio «sistema di diritto sui generis in seno all'ordine giuridico internazionale».⁵

Due sono attualmente le questioni fondamentali oggetto dei negoziati in ambito TRIPS al Wto: l'istituzione di un sistema multilaterale di notifica e registrazione delle indicazioni geografiche per i vini ed alcoolici (cosiddetto registro); l'estensione della protezione prevista dall'art. 23 del TRIPS per II.GG. relative a vini ed alcoolici anche ad altri prodotti diversi da vini ed alcoolici. Vi è poi una terza questione, quella concernente la cosiddetta claw-back list, tema assai importante per gli interessi offensivi italiani e dell'UE, che è trattato nell'ambito del negoziato agricoltura al Wto.

Prima di scendere nel dettaglio di ognuna delle tre questioni, in linea generale bisogna riconoscere che, nonostante l'intensificazione delle trattative ginevrine susseguite dopo la sesta Conferenza ministeriale del Wto (Hong Kong, 13-18 dicembre 2005), il negoziato fatica a compiere sostanziali passi in avanti. Profonde divergenze di vedute dividono le controparti Wto in materia di tutela delle II.GG. La proposta presentata dall'UE in tema di II.GG., affronta organicamente sia l'istituzione del registro multilaterale, sia l'estensione della protezione prevista dall'art. 23 del TRIPS a prodotti diversi da vini ed alcoolici, proponendo in tal senso di modificare la sezione 3 dell'Accordo TRIPS. Insieme all'UE, in favore di una maggiore tutela ed estensione delle II.GG., si schiera il cosiddetto gruppo degli amici delle II.GG., tra cui si annoverano Bulgaria, Romania, Svizzera, Turchia e un discreto numero di Pvs (i principali dei quali sono India, Kenya, Marocco e Thailandia).⁶ Invero, la protezione delle II.GG. è assai rilevante per le economie dei Pvs, i quali non possono che vedere con preoccupazione alcune multinazionali registrare e commercializzare del riso Basmati, del caffè Mocha o della grappa Pisco.⁷

Sul fronte opposto l'Argentina, l'Australia, il Canada, il Cile, la Nuova Zelanda e gli Stati Uniti d'America – tutti firmatari, insieme ad altri paesi, della cosiddetta Joint proposal – sono fra i più decisi oppositori delle posizioni portate avanti dall'Italia e dall'UE. Tali divergenze – oltre che nella difesa di chiari interessi economico-commerciali – trovano spiegazione anche nella diversa natura giuridica della protezione accordata dai vari sistemi. Si ha così, da un lato, il sistema tipicamente anglosassone (di common law), ove la protezione accordata alle II.GG. viene assimilata a quella per i marchi,

⁵ Cfr.: PASCAL LAMY, *La place et le rôle (du droit) de le Wto dans l'ordre juridique international*, Intervento del Direttore Generale del Wto alla Société européenne de droit international, Sorbonne, Paris 19 maggio 2006. Il Wto consiste in un trattato nel quale si incardinano una serie di accordi specifici, fra cui il TRIPS, che costituiscono un unico sistema integrato. L'amministrazione di tale sistema è prevista per il tramite del Dispute Settlement Body, che può portare alla sanzione nei confronti di un Paese membro in caso di violazione di una norma Wto. Per un approfondimento del sistema Wto cfr.: WORLD TRADE ORGANIZATION, *The Legal Texts (The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations)*, Cambridge University Press, 1999.

⁶ È qui d'obbligo una precisazione. Sulla questione dell'istituzione del registro multilaterale, solo Bulgaria, Romania, Svizzera e Turchia hanno assunto posizioni negoziali sulla stessa linea di quelle sostenute dall'Italia e dall'UE. Più ampio è invece il fronte quando si parla della questione dell'estensione della protezione prevista dall'art. 23 del TRIPS per prodotti diversi da vini ed alcoolici. È su questo particolare tema, infatti, che all'UE si affianca il nutrito gruppo degli «amici delle II.GG.».

⁷ Non tutti, però, sostengono queste argomentazioni. Secondo alcuni, infatti, non vi sarebbe evidenza che i Pvs necessitano di una maggiore protezione per le loro II.GG., Si veda, ad esempio, l'articolo di ALEJANDRO JARA e DAVID SPENCER, *No evidence yet that developing countries need more protection for geographical names*, in: <<THE FINANCIAL TIMES>>, London, 7 luglio 2004 p. 12. Alejandro Jara e David Spencer sono stati, rispettivamente, Rappresentante Permanente del Cile e dell'Australia presso il Wto in Ginevra.

dall'altro, il sistema previsto dalle Comunità Europee, ove alle II.GG. viene assicurato un livello di protezione distinto rispetto a quello garantito ai marchi di fabbrica. L'ordinamento comunitario, in altre parole, attribuisce una protezione maggiore alle II.GG. rispetto ai marchi, nel senso che quest'ultimi – anche se depositati in buona fede e precedentemente alla registrazione della indicazione geografica in questione – devono essere progressivamente eliminati nel caso in cui assumano la stessa denominazione della indicazione geografica.

La sentenza del Panel Wto sulle II.GG.

Essendo questa la protezione in ambito comunitario – che la Commissione europea ha cercato di riflettere nella sua proposta negoziale al Wto –, va qui ricordato che Australia e Stati Uniti, per cercare di indebolire la nostra posizione negoziale, avevano intentato un procedimento al Wto contro le Comunità europee, lamentando l'illegittimità del suo regime di protezione delle II.GG.⁸ Il responso del Panel ha fatto salvo l'assetto complessivo della normativa europea sulle IIGG, limitandosi a prescrivere alcune modifiche.

Con la controversia, le parti attrici contestavano l'incompatibilità della normativa comunitaria rispetto alle esistenti regole Wto, considerata contraria all'Accordo TRIPS, in quanto avrebbe operato una discriminazione a danno delle II.GG. americane e australiane (trattamento nazionale) e leso la protezione dei marchi. La suddetta normativa non avrebbe permesso ai proprietari dei marchi americani di far valere i propri marchi e quindi impedito l'uso confusing di II.GG. simili.

Il responso del Panel circa il trattamento nazionale ha riconosciuto che il regolamento comunitario violava le regole sulla reciprocità e l'obbligo di accordare il trattamento nazionale ai paesi terzi ed ha raccomandato che venisse emendato in conformità all'Accordo TRIPS e all'accordo GATT del 1994. Il rapporto ha dunque accolto il ricorso, ritenendo che il Regolamento comunitario accordasse agli altri membri Wto un trattamento meno favorevole di quello concesso agli Stati membri UE per quanto concerne la possibilità di avvalersi della protezione geografica.

Quanto al rapporto tra II.GG e marchi, il Panel ha riconosciuto che il Regolamento comunitario è conforme alle regole Wto e ha stabilito la possibilità di coesistenza di marchi e II.GG. Vi è la possibilità, ma non l'obbligo, di permettere la coesistenza di marchi e II.GG: quindi marchi e II.GG possono coesistere in forza del sistema giuridico in cui essi sono fatti valere. In questo modo, ad esempio, gli Stati Uniti o l'Australia non potranno rivendicare una prevalenza di principio dei marchi, mentre l'Unione europea non potrà rivendicare il diritto di eliminare progressivamente i marchi corrispondenti alle II.GG.⁹

Sofferriamoci ora nel dettaglio sulle tre questioni menzionate sopra.

⁸ Si tratta del Regolamento CEE N° 2081/92 del 14 luglio 1992 del Consiglio, relativo alla protezione delle indicazioni geografiche e delle denominazioni d'origine dei prodotti agricoli ed alimentari.

⁹ Al fine di adattare la legislazione interna alla sentenza del Wto, il Consiglio dell'UE ha provveduto a modificare il regolamento comunitario in questione, che è stato sostituito dal Regolamento CE N°509/06 relativo alle specialità tradizionali garantite dei prodotti agricoli e alimentari e dal Regolamento CE N°510/06, relativo alla protezione delle indicazioni geografiche e delle denominazioni d'origine dei prodotti agricoli e alimentari, entrambi approvati il 20 marzo 2006. La riforma prevede, fra le altre cose, la possibilità per un paese terzo di trasmettere alla Commissione domande di registrazione per il riconoscimento nell'UE di una propria denominazione o di opporsi con precise motivazioni alla registrazione di una denominazione europea.

Il registro multilaterale per le II.GG. relative a vini ed alcolici

L'istituzione del cosiddetto registro multilaterale per le II.GG. di vini e alcolici, oltre che essere contenuto nell'art. 23 del TRIPS come abbiamo visto sopra, rientra espressamente nell'originale mandato dei negoziati lanciati a Doha nel 2001.¹⁰ Non essendo stato conseguito un accordo a Cancùn (2003), i membri del Wto hanno riaffermato il proprio impegno a segnare progressi in tal senso sia nel luglio 2004 a Ginevra (cosiddetto July Package), che nel dicembre 2005 ad Hong Kong (Dichiarazione ministeriale).¹¹

L'Unione europea mira ad istituire un registro multilaterale legalmente vincolante per vini e bevande alcoliche, con obblighi diretti per chi vi partecipa e obblighi indiretti per chi non vi partecipa. Su un fronte diametralmente opposto si colloca la già citata Joint Proposal che, a differenza della proposta dell'UE, non consentirebbe una protezione effettiva delle II.GG. per vini e liquori, non prevedendo un sistema di notifica, valutazione e opposizione in grado di assicurare alla notifica stessa un valore cogente. Essa non imporrebbe – dunque – obblighi di partecipazione, né risponderebbe alle esigenze di multilateralità chiaramente espresse nell'art. 23 par. 4 del TRIPS. La Joint Proposal istituirebbe infatti un sistema di notifica su base volontaria, con finalità meramente informative, tipo data-base, senza effetti giuridicamente vincolanti erga omnes.

Oltre che sulla partecipazione al sistema e sulle sue conseguenze giuridiche, permangono disaccordi tra la posizione italiana e dell'UE e quella dei principali oppositori anche su altre questioni. Sulla modalità di notifica, la nostra proposta viene criticata laddove prevede che debba essere indicato il nome della indicazione geografica nella lingua nazionale e anche nella sua traduzione in altre lingue, sostenendosi l'inutilità ed il carattere non vincolante di tale traduzione. La questione è, invece, assai rilevante per gli Stati membri dell'UE.¹²

Per quanto riguarda gli effetti dell'iscrizione, la proposta della Commissione europea viene ulteriormente attaccata dai Paesi firmatari della Joint Proposal, laddove prevede che le II.GG. notificate ricevano piena protezione in tutti i Paesi membri Wto che non abbiano presentato opposizione entro il termine di 18 mesi dal loro inserimento nel registro.

Rimane dunque molto ampio, in tema di istituzione del registro per vini e liquori, il divario che separa le nostre proposte dalle altre attualmente avanzate.

L'estensione della protezione prevista dall'art. 23 TRIPS a prodotti diversi da vini e alcolici

La questione è relativa all'estensione della protezione aggiuntiva per le II.GG. relative a vini ed alcolici (già contemplata nell'art. 23 del TRIPS) anche per le II.GG. attinenti a prodotti diversi da vini e bevande alcoliche (fra cui vanno compresi non solo, come

¹⁰ Cfr.: paragrafo 18 della Dichiarazione di Doha: «We agree to negotiate the establishment of a multilateral system of notification and registration of geographical indications for wines and spirits by the Fifth Session of the Ministerial Conference», vale a dire che ciò doveva avvenire entro la Conferenza ministeriale del Wto, tenutasi a Cancùn nel settembre del 2003.

¹¹ Cfr. rispettivamente il paragrafo 1 (f) del July Package ed il paragrafo 29 della Dichiarazione ministeriale di Hong Kong.

¹² A tale riguardo, basti pensare all'importanza che riveste per il nostro Paese, ad esempio, la disputa sulla denominazione parmigiano-parmesan o parmigiano-parmesão.

abbiamo sostenuto sopra, i prodotti agro-alimentari ma anche prodotti di artigianato, quali tappeti, ceramiche, ecc.) La nostra proposta incontra forti critiche da parte dei sostenitori della Joint proposal (fra cui si distinguono, per la loro determinazione e inflessibilità, l'Argentina, l'Australia, il Canada ed il Cile), con l'argomentazione che sulla questione non vi sarebbe un esplicito mandato a negoziare. Per parte sua, la Commissione europea si rifà al paragrafo 18 della Dichiarazione di Doha, laddove – pur non attribuendo un chiaro mandato negoziale – i membri del Wto si impegnavano in modo evidente ad affrontare la questione dell'estensione in seno al Consiglio TRIPS.¹³ A ciò si aggiunga che già nel luglio 2004, il Consiglio Generale del Wto (nell'approvare il July Package) aveva incaricato il Direttore Generale di condurre un processo di consultazioni sulle cosiddette questioni irrisolte, fra cui appunto l'estensione della tutela delle II.GG.¹⁴ Nel dicembre 2005, ad Hong Kong, si è ottenuto un rafforzamento del mandato al Direttore Generale per la conduzione di tali consultazioni, laddove Pascal Lamy è stato invitato a riferire sui risultati in maniera regolare al Comitato dei Negoziati Commerciali (TNC) ed al Consiglio Generale (par. 39 della Dichiarazione); nel contempo si è fissato il termine del 31 luglio 2006 per verificare i progressi registrati durante le consultazioni.

Al momento attuale, da tali consultazioni emerge in maniera sempre più evidente come i Paesi aderenti alla Joint Proposal non vogliano assumere impegni che finirebbero per limitare la possibilità di commercializzare i loro prodotti con assonanze italiane (o europee) sui mercati terzi, in particolare i mercati dei Paesi emergenti. I produttori di tali paesi hanno ormai sviluppato capacità commerciali significative non solo sui rispettivi mercati interni, ma anche su quelli esteri. Con le loro argomentazioni, essi punterebbero, in definitiva, a far sì che le indicazioni e le denominazioni d'origine italiane (o europee) – patrimonio patrimonio delle nostre tradizioni – diventino nel tempo denominazioni generiche.

Per cercare di ravvivare le discussioni, la Commissione europea ha anche proposto che la questione dell'estensione della protezione delle II.GG. diverse da vini ed alcolici venisse affrontata nell'ambito del negoziato agricolo in seno al Wto. Tale proposta ha raccolto le reazioni contrarie dei paesi che aderiscono alla Joint proposal, secondo i quali la protezione da accordare alle II.GG. è un tema eminentemente legato alla proprietà intellettuale che rileva nel contesto dell'applicazione dell'Accordo TRIPS. A sostenere le posizioni dell'UE sono intervenuti Bulgaria, Svizzera, Turchia, India, Sri Lanka, Thailandia, Kenya, Marocco, Guinea e Giamaica, tutti favorevoli ad un'estensione della protezione anche ai prodotti diversi da vino e bevande alcoliche. Ciononostante, rimangono anche su questo fronte piuttosto estese le divergenze per l'avanzamento del negoziato ginevrino.

La claw-back list

Il terzo fattore di distanza fra l'Italia e l'UE (da una parte) ed i paesi abitualmente avversi alle nostre posizioni (dall'altra) è quello concernente la cosiddetta claw-back list. Il problema si era già concretizzato alla vigilia della Conferenza ministeriale Wto di Cancún del settembre 2003. La claw-back list consiste in una lista di 41 prodotti dell'UE (di cui ben 14 italiani) presentata dalla Commissione europea al Comitato Agricoltura del Wto (e non,

¹³ Il paragrafo 18 della Dichiarazione di Doha recita infatti: "We note that issues related to the extension of the protection of geographical indications provided for in Article 23 to products other than wines and spirits will be addressed in the Council for TRIPS".

¹⁴ Si tratta delle cosiddette outstanding implementation issues, previste dal paragrafo 12 della Dichiarazione di Doha. Vi si legge: «[...] including issues related to the extension of the protection of geographical indications provided for in Article 23 of the TRIPS Agreement to products other than wines and spirits».

quindi, al Consiglio TRIPS), il cui nome sarebbe stato usurpato e indebitamente utilizzato nel commercio mondiale, a danno degli originali produttori europei e delle regioni geografiche di provenienza e sui quali si intende recuperare la piena titolarità dei diritti.¹⁵

La questione era stata ripresa nella proposta agricola che l'UE ha diffuso in ambito Wto il 28 ottobre 2005. Tale proposta afferma in modo netto che l'indebito utilizzo di II.GG. da parte di coloro che non ne sono i legittimi detentori (right holders) dovrebbe essere proibito.

A seguito della Conferenza di Hong Kong, tuttavia, la questione della claw-back list non è stata sollevata con decisione nei fora ufficiali da parte della Commissione europea durante i negoziati ginevrini. Anche per questo, l'attenzione sulla lista dei 41 prodotti è andata ultimamente affievolendosi.

Sul fronte interno comunitario, merita di essere segnalato il fatto che tale claw-back list di 41 prodotti venne definita nel corso del 2003, a seguito di difficili e prolungati dibattiti e negoziati fra gli allora 15 Stati membri. Non ha avuto ancora seguito la richiesta di alcuni paesi di recente accessione, quale ad esempio l'Ungheria, di poterla rivedere ed aggiornare.

I più recenti sviluppi del negoziato multilaterale e la posizione dell'UE

Le recenti fasi del negoziato sulle II.GG hanno fatto emergere il tentativo della Commissione europea di mettere in collegamento il rafforzamento della protezione per le II.GG. europee con i negoziati agricoli sull'accesso al mercato. Lo stesso Commissario europeo al commercio, Peter Mandelson, nel suo intervento alla conferenza di Hong Kong, ha sostenuto con decisione l'importanza delle II.GG. per gli interessi offensivi europei in agricoltura, ma i segnali che arrivano da Washington, come anche dagli altri principali paesi oppositori delle nostre posizioni, continuano ad essere negativi.

In questo scenario, si va delineando una situazione in cui i prodotti di qualità devono competere sempre più nell'ambito della concorrenza mondiale. In aggiunta a ciò, si potrebbe profilare anche un quadro in cui le nostre produzioni agro-alimentari di qualità saranno sottoposte ad una crescente competizione sul mercato interno derivante da prodotti importati. Di conseguenza, appare inevitabile riuscire a controbilanciare tale tendenza con una maggiore protezione dei prodotti agro-alimentari di qualità sui mercati esteri, in particolare quelli extra-europei e dei Pvs emergenti. Accanto a ciò, però, risulta altrettanto essenziale per i produttori italiani ed europei che esportano sui mercati mondiali conoscere le regole contemplate nel TRIPS (anche se minime e, per noi, ancora insufficienti), per utilizzarle appieno e farle valere, laddove si verificano usurpazioni, contraffazioni o imitazioni delle nostre denominazioni d'origine.

È proprio in tale chiave che si colloca l'indagine conoscitiva di recente avviata dal Ministero degli Affari Esteri, d'intesa con il Ministero delle Politiche Agricole e Forestali, il Ministero del Commercio Internazionale e l'ICE, volta a disporre di un quadro quanto più esaustivo possibile sulla attuale produzione, esportazione e presenza di ostacoli relative alle nostre II.GG. sui mercati internazionali, con il fine di favorirne un accesso ed una valorizzazione sempre maggiori, rendendo più incisivo ed efficace il tradizionale impegno del nostro Paese in tutti i rilevanti contesti.

¹⁵ I 14 prodotti italiani inclusi in tale lista sono: Chianti, Grappa di Barolo, del Piemonte, di Lombardia, del Trentino, del Friuli, del Veneto e dell'Altro Adige, Marsala, Asiago, Fontina, Gorgonzola, Grana Padano, Mortadella Bologna, Mozzarella di Bufala Campana, Parmigiano Reggiano, Pecorino Romano, Prosciutto di Parma, Prosciutto San Daniele, Prosciutto Toscano.

Il significato dell'Uruguay Round e del Wto nel sistema degli scambi commerciali mondiali*

Venti anni fa partiva l'Uruguay Round, il più importante dei negoziati che si susseguirono dal 1948 al 1994 e che si concluse con la trasformazione del GATT (General Agreement on Trade and Tariff) nel Wto.

L'avvio fu il 20 Settembre 1986 a Punta del Este in Uruguay (da cui il nome): una lunga serie di trattative caratterizzò il ciclo dei negoziati che vide coinvolti 123¹ paesi per 7 anni e mezzo (1986-1994) e che terminò con la firma degli accordi di Marrakech, il 15 Aprile 1994.

Cenni storici

Dal 1948 al 1994, il commercio internazionale è stato regolato dal GATT, un accordo provvisorio. L'intenzione originale era di creare una terza istituzione da affiancare alla Banca Mondiale e al Fondo Monetario Internazionale, che si sarebbe dovuta chiamare International trade organization. Tuttavia, al termine del primo Round di negoziati, non nacque nessuna Ito e l'accordo venne firmato solo da 23 paesi. Sino al '95 il GATT è rimasto l'unico testo legalmente riconosciuto a cui, negli anni, si sono aggiunti accordi plurilaterali e otto Rounds di trattative per ridurre le tariffe.

L'attività del GATT fin dalla sua entrata in vigore, nel 1948, si è svolta attraverso una serie di negoziati, i primi cinque dei quali esclusivamente tariffari, basati in altre parole su concessioni daziarie reciproche concordate per ciascuna voce doganale. Durante il Kennedy Round (1964-67), per la prima volta si parlò di riduzione generalizzata dei dazi doganali (e non di riduzione per specifici prodotti) e di antidumping, anche se le misure adottate furono respinte dal Congresso degli Stati Uniti d'America. Con il Tokyo Round (1973-79), oltre che di una nuova riduzione generalizzata dei dazi (circa 35 per cento), si cominciò a discutere intensamente anche di regole nuove e di barriere non tariffarie: furono istituiti codici di corretto comportamento nei settori delle sovvenzioni, delle norme tecniche e standard di qualità, dei criteri di valutazione dei prodotti in dogana, delle concessioni delle licenze di importazione e degli appalti pubblici.

Tuttavia mancò l'intesa su alcune questioni importanti, come i problemi dei Pvs, il commercio dei prodotti agricoli, l'espansione degli scambi di servizi e il meccanismo di risoluzione delle controversie, che divennero i temi centrali alla base del successivo Uruguay Round.

Malgrado il successo del GATT nel ridurre le barriere tariffarie (il livello medio dei dazi all'importazione sui prodotti manifatturieri passò dal 40 per cento del 1947 al 5 per cento alla fine del Tokyo Round), le recessioni economiche negli anni '70 e nei primi anni '80 incoraggiarono l'adozione di nuove forme di protezione in alcuni settori. Visti gli alti tassi di disoccupazione e le continue chiusure di impianti a tecnologia tradizionale, l'Europa e gli Stati Uniti si sentivano incoraggiati a cercare accordi bilaterali e a ricorrere a sussidi per mantenere la posizione raggiunta nel commercio agricolo. Questi cambiamenti indebolirono la credibilità e l'efficacia del GATT che appariva sempre meno aderente alla realtà del commercio mondiale.

* Redatto da Paola Nardulli.

¹ Il numero dei paesi partecipanti all'Uruguay Round non coincide con il numero dei paesi che nel corso di tutto il 1995 aderirono al Wto.

In un contesto in cui aumentava l'integrazione dell'economia mondiale, gli investimenti crescevano a ritmi considerevoli e anche il commercio dei servizi (non incluso nelle norme del GATT) assumeva un'importanza sempre crescente.

Negoziato	Sede	Anni	Paesi
Geneva Round	Ginevra	1947	23
Annecey Round	Annecey	1949	13
Torquay Round	Torquay	1951	38
Fourth Round	Ginevra	1956	26
Dillon Round	Ginevra	1960 -'61	26
Kennedy Round	Ginevra	1964 -'67	62
Tokyo Round	Tokyo, Ginevra	1973 -'79	102
Uruguay Round	Punta del Este, Ginevra, Marrakech	1986 -'94	123
Doha Round	Doha, Cancùn, Hong Kong	2001 - ...	149

Le regole del GATT, applicate in linea di principio anche ai prodotti agricoli, (sebbene l'agricoltura non facesse parte dell'Accordo) potevano essere superate grazie a scappatoie escogitate dai paesi membri e, nel settore del tessile e dell'abbigliamento, l'Accordo Multifibre, nato come eccezione alla normale disciplina, era divenuto ormai quasi regola.

Lo sforzo per estendere il sistema degli accordi multilaterali portò alla convocazione dell'Uruguay Round. Tuttavia l'incontro si bloccò sul tema dell'agricoltura e solo dopo quattro anni di discussioni si arrivò alla riunione del 20 settembre 1986 a Punta del Este, Uruguay, che diede inizio al ciclo di negoziati.

L'agenda dell'Uruguay Round era lunga, ambiziosa e conteneva molto del lavoro non completato durante i precedenti negoziati del GATT, oltre ai nuovi punti emersi dai più recenti sviluppi nell'ambito del commercio internazionale (l'agricoltura, i servizi e la proprietà intellettuale). L'obiettivo dell'Uruguay Round era quello di affrontare il numero più alto possibile di problemi che avevano indebolito il GATT e che avrebbero potuto minacciare il ruolo, se non la sopravvivenza stessa, di un sistema commerciale fondato su regole multilaterali.

I negoziati furono lunghi e tormentati, per varie ragioni:

– il numero di partecipanti era aumentato a partire dalla conclusione del Tokyo Round, nel 1979 (da 102 a 123): molti dei nuovi membri erano Pvs, con interessi tendenzialmente diversi sia rispetto a quelli dei paesi più sviluppati, sia all'interno dello stesso raggruppamento;

– l'approccio globale alla negoziazione comportava la necessità di raggiungere un accordo simultaneo su tutti gli argomenti, alcuni dei quali mai trattati prima, come gli scambi agricoli e di tessili, gli investimenti commerciali e i diritti della proprietà intellettuale;

– in materia di commercio di prodotti agricoli, le posizioni dei vari paesi divergevano: gli Stati Uniti e la Cee alternavano fasi di accordo a fasi di contrasto, mentre la politica rigidamente protezionistica del Giappone mal si conciliava con gli orientamenti dei Pvs e del gruppo di Cairns;

– il commercio dei servizi era materia completamente nuova, ragion per cui si rese necessario un lungo lavoro di ricerca per la definizione della tipologia, della classificazione da attuare e della regolamentazione da predisporre.

Nonostante le numerose difficoltà, comunque, durante la Conferenza ministeriale di Montreal, nel 1988, i ministri raggiunsero un accordo su un pacchetto di provvedimenti iniziali che portò alla elaborazione del mandato di negoziazione per la seconda parte del Round.

Tale pacchetto comprendeva alcune concessioni sull'accesso al mercato dei prodotti tropicali (volto a tutelare i Pvs), le linee guida per un sistema più efficiente di risoluzione delle controversie e un meccanismo di analisi che prevedeva una prima regolare, com-

pleta, sistematica ed esauriente revisione delle politiche e prassi commerciali internazionali, nonché un esame della loro applicazione da parte dei paesi membri del GATT.

Tuttavia i negoziati in materia di commercio di prodotti agricoli non riuscivano a decollare, al punto che a Bruxelles, durante la Conferenza dell'Heysel, del dicembre 1990, fu deciso di aggiornare i lavori e prolungare il Round. Nel dicembre del 1991 fu presentata una bozza completa dell'Atto finale, i c.d. testi Dunkel, che costituirono la base su cui proseguì poi la trattativa successiva fino alla conclusione positiva.

Due fatti salienti contribuirono a sbloccare questa situazione di stallo:

– la pre-intesa agricola di Blair House (dal nome della foresteria della Casa Bianca in cui si svolse la trattativa) del novembre 1992, sulla riduzione del sostegno e della protezione del mercato, nonché sulla “tarifficazione” e sua successiva riduzione, e sulla “clausola di pace”;

– il quadro metodologico per l'accesso al mercato concordato tra i paesi del QUAD (Cee, Usa, Giappone e Canada) in Giappone ai primi di luglio 1993, e poi sanzionato dal vertice G/7 di Tokyo, che gettò le basi per la futura intesa sugli smantellamenti tariffari.

I due anni successivi furono caratterizzati da un altalenarsi di accordi e disaccordi: le materie più controverse erano quelle del commercio dei prodotti agricoli, dei servizi, dell'accesso al mercato, delle norme antidumping, a cui si aggiungeva la proposta di dar vita ad una nuova istituzione.

Il 15 dicembre del 1993, grazie soprattutto all'appianamento delle divergenze tra Usa e Cee, si giunse ad una conclusione positiva, specialmente in tema di negoziazioni sull'accesso ai mercati per beni e servizi e il 15 aprile 1994 fu firmato il Trattato di Marrakech che segnò la conclusione del Round.

L'Atto finale comprendeva una serie di atti giuridici, di cui i principali erano:

- 1) l'Accordo che istituisce l'Organizzazione mondiale del commercio (Wto);*
- 2) gli accordi multilaterali sugli scambi di merci (GATT);*
- 3) l'Accordo generale sugli scambi dei servizi (GATS);*
- 4) l'Accordo sugli aspetti commerciali dei diritti di proprietà intellettuale (TRIPS);*
- 5) l'Intesa sulle norme e procedure che disciplinano la risoluzione delle controversie.*

Tali accordi contenevano le definizioni e i principi generali nei campi del commercio e delle tariffe (sui prodotti), dei servizi e della proprietà intellettuale (brevetti, marchi, copyright ed invenzioni industriali). A seguito dei negoziati furono poi ratificati, tra i paesi partecipanti, diversi altri accordi (una cinquantina) legati a settori specifici e furono stabiliti gli impegni dei singoli paesi per permettere ai prodotti stranieri di accedere ai rispettivi mercati. Nell'ambito del GATT si trattava di impegni vincolanti (binding commitments) sulle tariffe doganali delle merci, per i prodotti agricoli gli accordi riguardavano le limitazioni relative ai prezzi ed alle quote di importazione, mentre, nell'ambito del GATS, gli impegni degli Stati includevano una lista di eccezioni, cioè di servizi per i quali i paesi dichiaravano di non applicare il principio di non discriminazione della “nazione più favorita” (Mfn).

L'accesso ai mercati

L'Uruguay Round ha il merito di aver dato una forte spinta all'apertura dei mercati, tramite l'abbattimento delle barriere tariffarie per i prodotti industriali, in media del

40 per cento, e la graduale riconduzione del comparto tessile nell'alveo delle normali regole del GATT. Infatti, la decisione di smantellare l'Accordo Multifibre (Mfa), che dal 1974 sino al 1995 aveva governato il mercato, ha consentito di porre fine ad un'intesa stabilita dai paesi occidentali per evitare la concorrenza dei paesi più poveri, grazie all'imposizione dei tetti alle importazioni nel settore. Esso, infatti, è stato sostituito, a partire dal 1° gennaio 1995, dal nuovo Act (Agreement on Textiles and Clothing), un accordo di transizione avente come obiettivo la progressiva eliminazione delle quote all'importazione nell'arco di un decennio al fine di realizzare la piena liberalizzazione del settore. Il processo di liberalizzazione nel settore tessile-abbigliamento è stato più lento di quanto sperato dai Pvs che hanno firmato l'Accordo di Marrakech e l'abolizione delle restrizioni agli scambi nel settore è stata raggiunta solo nel 2005, ma, sebbene con un notevole ritardo, questo è stato uno dei risultati importanti dell'Uruguay Round.

Relativamente al commercio dei prodotti agricoli, poi, l'esercizio della "tarifficazione", cioè della conversione in dazi dei multiformi sistemi paratariffari di protezione nazionale (restrizioni quantitative, restrizioni volontarie delle esportazioni, prelievi variabili all'importazione..) ha notevolmente aumentato la trasparenza del mercato dei prodotti agricoli. Prima di esso, infatti, più del 30 per cento dei prodotti subiva il regime delle quote o di altri ostacoli all'importazione. Il GATT del 1947 non escludeva l'applicazione delle sue regole anche al commercio dei prodotti agricoli, ma conteneva una serie di lacune, all'origine di continui conflitti e vertenze tra le parti contraenti. Mentre nell'ambito dell'Accordo GATT del 1947 era contemplata l'esistenza di un complesso sistema di quote di import-export e di sussidi, con la nascita del Wto e l'entrata in vigore della nuova serie di accordi tali "distorsioni" al libero mercato sono state proibite. L'Accordo scaturito dall'Uruguay Round prevede come unica limitazione possibile quella tariffaria e la graduale riduzione di tutti i sussidi alla produzione interna ed all'esportazione. L'implementazione di questi punti anche in questo caso è stata solo parziale e lenta, tuttavia l'inclusione del principio nell'accordo è stata un risultato fondamentale.

Si sono avute inoltre l'elaborazione, per la prima volta, di regole multilaterali e l'accettazione di impegni di liberalizzazione per gli scambi internazionali di servizi. Il GATS costituisce, infatti, il primo codice di regole multilaterali giuridicamente vincolanti in materia di commercio di servizi che ha dato il via ad una serie di importanti negoziati. Dopo l'Uruguay Round, nel 1997 è stato firmato l'Accordo base sulle telecomunicazioni e il 1 marzo 1999 è entrato in vigore l'Accordo sui servizi finanziari.

L'Accordo sulle Proprietà intellettuali – TRIPS, che copre il vasto settore dei diritti d'autore, ha come scopo quello di assicurare standards minimi di protezione di tali diritti, al fine di ridurre le differenze esistenti nelle varie parti del mondo e creare un codice di comportamento uniforme per garantire maggior ordine e trasparenza. Pur sempre ispirato ai principi di non-discriminazione del trattamento nazionale e del trattamento di nazione più favorita, raggiunge un elevato livello di dettaglio con l'analisi dei vari tipi proprietà intellettuale e le modalità per tutelarla. L'Accordo TRIPS consegue un notevole miglioramento della protezione mondiale dei diritti immateriali e aumenta la sicurezza dei diritti e la prevedibilità a livello internazionale per i titolari dei diritti.

Inoltre è uno strumento contro i tentativi unilaterali di pressione dei grandi stati su quelli più deboli, poiché ha creato uno spazio multilaterale per discussioni e negoziati e una soluzione delle controversie nell'ambito della proprietà intellettuale.

E' infine da ricordare che, mentre i precedenti Rounds avevano riguardato soprattutto concessioni tra Paesi industrializzati, l'Uruguay Round si è distinto per i passi compiuti verso una maggiore apertura da parte dei Paesi emergenti, testimoniata dalle notevoli riduzioni tariffarie (dall'80-100 per cento al 25-35 per cento) e dalla consolidazione di tali dazi non modificabili ad libitum del Paese titolare, che si impegna a non aumentare i diritti doganali al di là delle percentuali indicate.

La creazione dell'Organizzazione Mondiale del Commercio

L'obiettivo dell'Uruguay Round era creare un sistema di regole per garantire la prevedibilità e la sicurezza agli operatori e agli investitori di tutto il mondo e, nello stesso tempo, contribuire all'apertura dei mercati dei beni e dei servizi: a questo era finalizzata la creazione del Wto.

Il Wto non è una semplice estensione del GATT, nato sulla base di un accordo provvisorio, poi mai ratificato dai parlamenti dei paesi membri: è qualcosa di molto più complesso e innovativo, una istituzione internazionale permanente con compiti specificamente definiti in materia, non solo di commercio di beni (come nel caso del GATT), ma anche di servizi e di aspetti relativi alle proprietà intellettuali.

Il numero dei paesi membri è passato dai 112 del 1995² agli attuali 149, di cui l'80 per cento costituito da Paesi in via di sviluppo: un cambiamento considerevole se si pensa che quando il GATT fu creato nel 1948, le parti contraenti erano soltanto 23, di cui metà ad economia avanzata. L'incremento della presenza numerica dei Pvs, inoltre, si è accompagnato ad una maggiore accettazione da parte di questi paesi delle regole generali del Wto. Il ruolo dei Pvs è molto cambiato: da posizioni passive, di accettazione delle norme imposte da attori influenti come Usa e UE, a posizioni offensive, come nelle ultime Conferenze ministeriali (a Cancùn sono emersi con forza il Brasile e l'India, ma anche il Sudafrica e l'Argentina ed altri paesi che per la prima volta hanno reclamato con forza un proprio spazio e difeso le proprie rivendicazioni).

Una novità del nuovo Round di negoziati attualmente in corso (il cosiddetto Doha Round) è stata la presenza di coalizioni negoziali, ovvero gruppi di paesi che formano un consenso preliminare su una proposta comune, allo scopo di incrementare il proprio potere negoziale (Gruppo di Cairns, G10, G20, G33, G90): a differenza dell'Uruguay Round i Pvs hanno potuto svolgere un ruolo più attivo, riducendo l'egemonia del duopolio Usa-UE. Tra tutti è emerso il gruppo dei G20, caratterizzato dalla presenza di paesi come Brasile, Cina e India, dal peso economico rilevante, in grado anche di bloccare i negoziati e proporre alternative, non sempre favorevoli ai paesi più deboli all'interno della stessa coalizione.

Punto di forza del Wto è il meccanismo di risoluzione delle controversie: più veloce, più automatico, realistico e praticabile, oltre che giuridicamente valido, di quello in vigore in regime GATT. La filosofia di fondo è risolvere un conflitto commerciale, possibilmente attraverso un meccanismo di composizione amichevole tramite consultazioni: sono stabilite regole chiare e definite e una scaletta di scadenze in relazione alle tappe di esame del caso.

A poco più di dieci anni dall'entrata in vigore del nuovo sistema di risoluzione delle controversie, le dispute per cui è stata presentata una richiesta sono state più di 300, un numero di gran lunga superiore a quello di tutte le controversie verificatesi durante i 47 anni di esistenza del GATT (anche se è da sottolineare che il GATT coinvolgeva un minor numero di Stati membri e quindi un numero inferiore di accordi commerciali).

Il meccanismo delle consultazioni ha permesso, effettivamente, in molti casi, di raggiungere un accordo tra le parti prima di arrivare alla fase dell'"aggiudicazione": lo dimostra il basso numero di panel report adottati (89) rispetto alle richieste di consultazione presentate (330). Dal punto di vista dei soggetti coinvolti, i principali utilizzatori del sistema sono stati soprattutto Usa e UE, mentre la presenza dei Pvs, eccezion fatta per Brasile e India, è rimasta bassa. Numerose e continue sono le proposte avanzate dagli Stati membri per migliorare il sistema, accusato di eccessiva lunghezza procedimentale, tuttavia le trattative non hanno ancora prodotto alcun accordo definitivo.

² 76 membri fondatori e 36 aggiuntisi nel corso dell'anno 1995.

Il Wto svolge anche la funzione di “codice di buona condotta” nei rapporti commerciali internazionali, in quanto detta regole di comportamento comune al fine di realizzare una liberalizzazione più ordinata e controllata degli scambi, ispirata al “fair trade”³.

Infatti, il monitoraggio delle politiche commerciali nazionali, prima inesistente, attivo in via provvisoria già nel 1989, nel corso dell’analisi di medio termine, è divenuto poi definitivo con il Trattato di Marrakech, consente di conoscere tendenze e sviluppi che possano avere influenza sul sistema commerciale multilaterale.

Tuttavia, il ruolo di guardiano del Wto ha mostrato alcune lacune, come dimostra il fatto che il multilateralismo, da sempre obiettivo prioritario del Wto, sia stato solo in parte realizzato, in quanto offuscato dalla sempre maggiore diffusione degli accordi preferenziali, regionali o ancora peggio bilaterali: a partire da gennaio 1995, quando è nato il Wto, 143 sono state le notifiche di accordi preferenziali, una situazione non prevista dai padri fondatori.

Gli accordi preferenziali non sono vietati dal Wto, né lo erano dal GATT, ma si trattava di eccezioni alla regola della non discriminazione che sarebbero dovute essere discusse e approvate dalle altre parti contraenti, cosa che non è accaduta. Al di là delle apparenze, questi accordi sono necessariamente ineguali e offrono vantaggi solo nel breve termine.

Per quanto riguarda la promozione dello sviluppo, le questioni sono sostanzialmente riconducibili al rispetto degli impegni negoziali e alla tempistica di realizzazione reclamati dai Pvs a più riprese. In sostanza, questi paesi chiedevano e chiedono ancora la correzione degli squilibri dell’Uruguay Round, in virtù dei cui accordi si sono trovati a dover accettare la liberalizzazione del commercio di beni e di servizi, con tutte le implicazioni derivanti dal conseguente rispetto delle stringenti regole commerciali, senza ottenere in cambio risultati soddisfacenti in tema di commercio agricolo e tessile e nel campo dell’assistenza tecnica e finanziaria. A proposito dell’agricoltura, poi, il problema è riconducibile al diverso ruolo che questa gioca per i paesi più poveri rispetto a quelli più avanzati: un settore di importanza fondamentale per i primi, data l’elevata percentuale di popolazione attiva in esso impiegata, un potenziale strumento di ricatto politico per i secondi. In sostanza per le nazioni industrializzate, l’agricoltura diventa moneta di scambio per ottenere concessioni sul fronte dei NAMA e dei servizi, e per evitare la modificazione dei rapporti di forza, nel tentativo di mantenere i vecchi equilibri.

Uno dei temi caldi dell’“implementazione” degli accordi⁴ riguarda la concessione dello status di Pvs ai nuovi membri del Wto e la forte disomogeneità dei membri che attualmente ne beneficiano. La questione ha, infatti, riflessi sull’applicazione del Trattamento speciale e differenziato (Tsd), destinato proprio ai Pvs.

Affinché il Tsd sia modulabile secondo il livello di sviluppo, diventa fundamenta-

³ *Ispirato sempre ai principi di non discriminazione e del trattamento nazionale, e attraverso l’affermazione divieto di dumping e delle sovvenzioni pubbliche, il Wto si pone l’obiettivo di realizzare un accesso ai mercati stabile, prevedibile e crescente, per garantire il quale è stabilito che quando un paese firma un accordo si “lega” a una serie di impegni, modificabili solo a seguito di negoziazioni con i partners, il che impedisce arbitrarie fissazioni di barriere commerciali. L’impiego di tariffe da parte dei governi nazionali è regolato in modo da garantire condizioni commerciali stabili e prevedibili. Inoltre il sistema mira nel tempo all’abbassamento del livello delle tariffe e ad un conseguente più facile e libero accesso ai mercati esteri: il sistema Wto accetta l’esistenza di tariffe doganali, ma ne limita e disciplina l’impiego, vincolando le tariffe, a vantaggio della stabilità del sistema.*

⁴ *Decision on Implementation Related Issues and Concerns, contenuta nella Dichiarazione di Doha.*

le la definizione di un sistema di valutazione del livello di sviluppo dei paesi membri (vecchi e nuovi entranti), con un'eventuale identificazione dei criteri di differenziazione tra paesi.⁵

Nell'ambito dei negoziati attualmente in atto, la Dichiarazione di Doha prima, e l'Accordo quadro del luglio 2004 poi, hanno ribadito la necessità di una revisione dei meccanismi del Tsd, al fine di rendere effettivamente la liberalizzazione commerciale strumento efficace per promuovere lo sviluppo dei Pvs e agevolare l'ingresso di questi paesi nel sistema commerciale; tuttavia, gli incontri finora svoltisi per la fissazione delle modalità operative non hanno portato risultati rilevanti.

In conclusione, a pesare sul Wto è stata anche l'eredità del precedente accordo concluso nell'Uruguay Round che ha caricato l'agenda del Doha Round: i molti risultati positivi del Round precedente hanno aumentato le aspettative e hanno portato ad una notevole estensione dell'ambito di competenze del Wto, così che un'organizzazione giovane e in continua crescita si è trovata a gestire un negoziato estremamente complesso in un contesto non particolarmente favorevole.

Note Bibliografiche

Fabrizio De Filippis e Luca Salvatici (2005), "Un percorso difficile, il negoziato agricolo nel Doha Round del Wto" Procom edizioni.

Pubblicazione del Ministero del Commercio con l'Estero (1994) "L'Uruguay Round, dal GATT all'Organizzazione Mondiale del Commercio".

Angelo Ferro, Giovanni Raeli (1999) "La liberalizzazione del mercato mondiale, dall'Ito alla Wto, passando per il GATT" Il Sole 24ORE.

Isabella Falautano e Paolo Guerrieri (1999), "Il Millenium Round, il Wto e l'Italia" Istituto Affari Internazionali.

⁵ Nell'Accordo quadro del luglio 2004 sono state esplicitamente menzionate quattro categorie di paesi: i paesi avanzati, i Pvs, i Pma (i 49 paesi meno avanzati identificati dalle Nazioni Unite) e, per il negoziato agricolo le Nfidc (Net Food Importing Developing Countries), categoria definita all'interno del Wto sulla base di parametri di sicurezza indicati dalla Fao; tuttavia non si è parlato di eventuali modifiche nel sistema di selezione. Il problema è però che i paesi che hanno aderito al Wto dopo il 2001 sono stati tutti classificati o come paesi sviluppati o come Pma e non è stato concesso a nessun nuovo entrante lo status generico di Pvs.

3.3 La politica commerciale dell'Unione europea

Alle oggettive difficoltà che i paesi riscontrano negli ultimi anni nel far avanzare il processo multilaterale di liberalizzazione commerciale in ambito Wto, fa da contro altare la facilità con cui un numero sempre maggiore di accordi commerciali regionali o bilaterali sono stipulati sia dai Paesi economicamente più avanzati che da quelli in via di sviluppo. La rilevanza di questo fenomeno, oltre che dal crescente numero di accordi stipulati, 260 notificati al Wto, di cui ben 12 nel solo 2005 (grafico 3.1), appare ancor più evidente dal fatto che ben oltre il 40 per cento dei flussi di commercio mondiale seguono le vie degli accordi preferenziali regionali³³ (vedi anche tavola 3.4).

Fino agli anni ottanta la maggior parte degli accordi commerciali preferenziali (PTA) era realizzata dall'Unione europea e interessava per lo più le ex colonie dell'Europa e i paesi coinvolti, più o meno direttamente, nell'allargamento del processo di integrazione europea. Negli ultimi quindici anni, invece, il fenomeno si è rapidamente esteso anche ad altre aree e paesi: gli Stati Uniti sono divenuti uno dei protagonisti della diffusione del regionalismo su scala mondiale (nel periodo fra il 2005 e il 2006 hanno concluso accordi bilaterali con ben 5 paesi del Medio Oriente e diversi Paesi asiatici e africani); così come anche molti Pvs hanno iniziato a sviluppare accordi commerciali preferenziali sia tra loro, che con la maggior parte dei Paesi industrialmente più avanzati³⁴. Anche i Paesi dell'Asia, rimasti per decenni al margine delle iniziative regionali³⁵ (fino al 1995 solo 3 Pvs asiatici avevano notificato un accordo al Wto) e sostenuti da una impetuosa crescita economica, hanno cominciato a promuovere con intensità crescente accordi commerciali bilaterali e plurilaterali (nel 2005 erano ben 27). La Cina negli ultimissimi anni è stato il paese più attivo e le sue iniziative con i Paesi dell'ASEAN e con l'India hanno spinto prima il Giappone e poi la Corea a percorrere strategie analoghe e in parte concorrenti. La Corea, ad esempio, ha avviato nei primi mesi del 2006 intensi contatti con l'India per concludere entro il 2007 un accordo di partnership economica³⁶ per garantire gli investimenti reciproci e regolamentare i movimenti dei *businesspeople*.

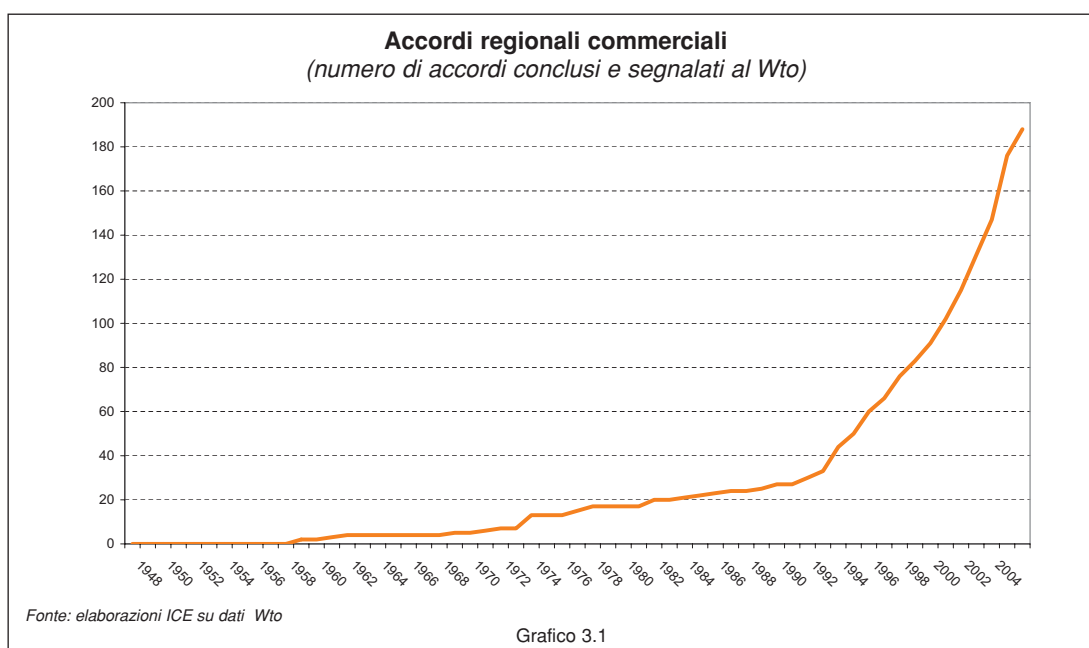
A oggi, tutti i paesi membri del Wto, a eccezione della Mongolia, hanno stipulato almeno un accordo commerciale bilaterale/regionale.

³³ World Bank (2005), *Global Economic Prospects 2005*, World Bank, Washington DC, p. 27.

³⁴ Si veda Richard Newfarmer (2005) "Trade, Doha and Development", World Bank

³⁵ <http://www.adb.org/Documents/books/ado/2006/documents/ado2006-part3.pdf>

³⁶ S Korea, India open free trade talks," ASIA TIMES, 22 March 2006; "S. Korea, India To Commence First Round of Free Trade Talks," TRADING MARKETS, 21 March 2006; "S. Korea, India Aim to Sign Free Trade Deal By End of 2007," BILATERALS.ORG, 7 febbraio 2006; "India in Center of Effort for World's Largest Free Trade Area," BILATERALS.ORG, 22 marzo 2006; "Exploring New Frontiers in India-Korea Trade," DECCAN HERALD, 20 febbraio 2006.



Andamento delle esportazioni all'interno delle principali Aree di integrazione commerciale

Blocchi regionali	Export intra-area (\$ milioni)					Export intra-area su totale esportazioni dell'area (%)				
	1980	1990	1995	2000	2004	1980	1990	1995	2000	2004
Paesi industriali										
APEC ¹	357.697	901.560	1.688.707	2.262.079	2.955.125	57,9	68,4	71,8	73,1	72,2
EFTA ²	524	782	925	831	1.162	1,1	0,8	0,7	0,6	0,6
NAFTA ³	102.218	226.273	394.472	676.441	723.610	33,6	41,4	46,2	55,7	55,2
UE	483.141	1.022.932	1.385.805	1.618.916	2.440.655	60,9	67,1	66,1	67,2	67,0
Africa										
CEMAC ⁴	75	139	120	101	206	1,6	2,3	2,1	1,0	1,3
COMESA ⁵	555	889	1.025	1.266	2.619	5,7	6,3	6,0	4,9	6,3
ECOWAS ⁶	661	1.532	1.875	2.715	3.910	9,6	8,0	9,0	7,6	8,2
SADC ⁷	108	1.058	4.124	4.280	6.007	0,4	3,1	10,6	9,3	8,8
America latina										
MERCOSUR ⁸	3.424	4.127	14.199	17.829	16.721	11,6	8,9	20,3	20,0	12,0
CACM ⁹	1.174	667	1.594	2.377	3.339	24,4	15,3	21,8	13,2	11,1
CARICOM ¹⁰	599	456	877	1.076	1.884	5,4	8,0	12,2	14,4	12,5
Asia										
ASEAN ¹¹	12.413	27.365	79.544	98.060	125.531	17,4	19,0	24,6	23,0	22,0
GCC ¹²	4.632	6.906	6.832	7.958	11.165	3,0	8,0	6,8	4,9	4,6
ECO ¹³	392	1.243	4.746	4.518	9.496	6,3	3,2	7,9	5,6	6,4
SAARC ¹⁴	613	863	2.024	2.593	5.919	4,8	3,2	4,4	4,1	5,3
Bangkok Agreement ¹⁵	783	2.429	21.728	37.894	106.251	1,7	1,6	6,8	8,0	11,0

¹ Australia, Brunei, Canada, Cile, Cina, Hong Kong, Indonesia, Giappone, Korea, Malaysia, Messico, Nuova Zelanda, Papua New Guinea, Perù, Philippines, Russia, Singapore, Taiwan, Thailandia, Usa, Vietnam.

² Islanda, Liechtenstein, Norvegia, Svizzera.

³ Canada, Messico, Usa.

⁴ Cameroon, repubblica Centro Africana, Chad, Repubblica del Congo, Guinea Equatoriale, Gabon.

⁵ Angola, Burundi, Comoros, Repubblica Democratica del Congo, Djibouti, Repubblica Araba d'Egitto, Eritrea, Ethiopia, Kenya, Madagascar, Malawi, Mauritius, Namibia, Rwanda, Seychelles, Sudan, Swaziland, Uganda, Zambia, Zimbabwe.

⁶ Benin, Burkina Faso, Capo Verde, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Costa d'Avorio, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leone, Togo.

⁷ Angola, Botswana, Repubblica Democratica del Congo, Lesotho, Malawi, Mauritius, Mozambique, Namibia, South Africa, Swaziland, Seychelles, Tanzania, Zambia, Zimbabwe.

⁸ Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay.

⁹ Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua;

¹⁰ Antigua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, e Common Market Dominica, Grenada, Guyana, Haiti, Jamaica, Monserrat, Trinidad and Tobago, St. Kitts and Nevis, St. Lucia, St. Vincent and the Grenadines, Suriname.

¹¹ Brunei, Darussalam, Cambogia, Indonesia, Lao People's Democratic Republic, Malaysia, Myanmar, Philippines, Singapore, Thailand, Vietnam.

¹² Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Arabia Saudita, EAU.

¹³ Pakistan, Iran, Turchia, Afghanistan, Azerbaijan, Khazakhstan, Kirgizstan, Tajikistan, Turkeministan e Uzbekistan.

¹⁴ Bangladesh, Bhutan, India, Maldive, Nepal, Pakistan and Sri Lanka.

¹⁵ Bangladesh, India, Cambogia, Filippine, Corea, Sri Lanka e Thailandia.

Fonte: UNCTAD

I contenuti di questi accordi non si limitano alla rimozione delle tradizionali barriere commerciali ma interessano, in misura sempre più crescente, i nuovi temi del commercio internazionale, quali i diritti di proprietà intellettuale, i servizi, gli investimenti, la concorrenza, e gli standard sociali e ambientali. Soprattutto per i Paesi economicamente avanzati, gli accordi preferenziali presentano una estesa copertura di settori-attività e di sistemi regolamentari relativi ad aree quali le politiche di concorrenza, l'ambiente, l'e-commerce ovvero tematiche non incluse e/o appena sfiorate dai negoziati multilaterali in ambito Wto e assumono così una configurazione cosiddetta *Wto-plus*.

Sempre più spesso gli accordi regionali o bilaterali sono anche la diretta conseguenza di veri e propri meccanismi di competizione fra paesi, diretti a incrementare la propria influenza su un'area o su di una regione. L'UE, pur avendo la più estesa rete a livello mondiale di PTA, deve confrontarsi con la crescente concorrenza degli Stati Uniti su un terreno di passata indiscussa supremazia. Il desiderio di contrastare la nuova strategia regionale americana, insieme con la necessità di avanzare lungo la strada del libero scambio, è così alla base di svariate recenti iniziative dell'UE. E' il caso ad esempio delle nuove trattative con i paesi membri dell'ASEAN o ancora con quelli dell'America Latina, dove la UE è stata spinta dall'esigenza di competere con la strategia americana (creazione del NAFTA e avvio del negoziato per l'edificazione della FTAA) alla stipula di accordi bilaterali prima con il Messico e poi col Cile. Anche l'accordo interregionale con i Paesi del Mercosur è stato pensato come uno strumento diretto a bilanciare l'influenza degli Stati Uniti nell'America del Sud e la prevedibile perdita di quote di mercato, nel caso la FTAA fosse entrata in vigore.

Oltre a un effetto competizione sembrerebbe emergere anche un effetto domino³⁷: la creazione di blocchi commerciali regionali finirebbe per esercitare anche una forte pressione all'adesione da parte dei paesi terzi nel timore di subire i costi della loro esclusione.

E' importante dunque ribadire che i PTA, a seconda dei loro contenuti e delle specifiche circostanze, economiche e politiche, che li generano, possono esercitare di volta in volta effetti positivi o negativi sul sistema multilaterale, promuovendo o contrastando la cooperazione commerciale in ambito Wto.

Oltre alle iniziative di cooperazione e agli accordi siglati dall'UE, con alcuni partner commerciali di rilievo si sono verificate nell'anno passato anche alcune controversie. Nel 2005 l'UE è stata coinvolta in 27 vertenze commerciali (15 come denunciante e 12 come convenuto), la maggior parte delle quali con gli Stati Uniti (in 9 l'Unione europea era denunciante, in 5 convenuto). Ma, tra le molteplici questioni affrontate nel 2005, quelle che più di altre hanno accentrato l'attenzione sono relative alle relazioni con la Cina. Le preoccupazioni riguardano le ripercussioni di un così rapido incremento delle esportazioni cinesi connesse all'avanzare del processo di liberalizzazione commerciale. Oltre alle normali misure di tutela ammesse dal Wto (ad esempio sono stati imposti dazi antidumping nei confronti di alcuni prodotti calzaturieri provenienti dalla Cina e dal Vietnam), l'Unione europea ha fatto ricorso ad

³⁷ Si veda in proposito l'approfondimento presente nel capitolo 3 del Rapporto 2004-2005 dal titolo: "La proliferazione degli accordi regionali, le strategie degli Stati Uniti e dell'Unione europea e il negoziato OMC" di Paolo Guerrieri.

apposite misure di salvaguardia previste dall'accordo di adesione della Cina al Wto e ad accordi raggiunti direttamente con le autorità cinesi come nel caso dei prodotti tessili per limitarne temporaneamente la quantità.

Nella seguente parte del paragrafo si riportano in maniera molto sintetica e schematica, le principali tappe che hanno segnato il progresso dei rapporti bilaterali dell'Unione europea (nel secondo semestre del 2005 e nei primi mesi del 2006), limitatamente alle questioni di politica commerciale³⁸.

Europa

Russia – La solida relazione commerciale, regolamentata dalla *Partnership and Co-operation Agreement (PCA)*, stipulata nel 1994 ed entrata in vigore nel 1997, è divenuta ancor più forte dopo l'allargamento dell'UE nel 2005. Sono proseguiti lo scorso anno e nei primi mesi del 2006 i vertici bilaterali per l'implementazione del nuovo progetto relativo alla costituzione di uno *Spazio economico comune*. L'obiettivo che si vuole perseguire, con il venir meno del PCA nel 2007, è quello della creazione di un mercato aperto e integrato tra UE e Russia, attraverso l'abbattimento delle barriere al commercio e agli investimenti, e la promozione di riforme e della competitività in base a principi di non discriminazione e trasparenza.

Ucraina – Aumentano le probabilità che le trattative per un ingresso dell'Ucraina nel Wto possa avvenire nel 2006. L'Unione europea, anche in base a questa possibilità, ha presentato una richiesta di trattato libero scambio da far rientrare nel più ampio piano di azione della Politica europea di vicinato (ENP)³⁹. Attraverso la ENP, l'Unione europea offre ai suoi vicini una ampia piattaforma essenziale per l'attuazione di un più intenso dialogo politico e di un migliore accesso al mercato unico come ai programmi e alle politiche comunitarie. All'interno di questo piano saranno incluse anche le trattative di carattere commerciale con la Moldova, la Georgia, l'Armenia e l'Azerbaijan.

Balceni ed Europa Orientale - La Commissione europea ha proseguito i negoziati per creare un *Free Trade Agreement* per la regione del Sud Est Europa. Le negoziazioni hanno come obiettivo quello di sostituire i 31 accordi bilaterali con i singoli paesi dell'area e di aggiornare l'esistente CEFTA (*Central European Free Trade Agreement*) con un singolo accordo che renderà il commercio con l'intera zona più semplice, rendendola più attrattiva per gli Investimenti esteri.

³⁸ Le informazioni riportate in questo paragrafo sono essenzialmente tratte dai seguenti siti della Commissione europea: http://europa.int/comm/external_relations e <http://europa.int/comm/trade>

³⁹ I paesi coinvolti dalla "European Neighborhood policy" sono: Algeria, Armenia, Azerbaijan, Bielorussia, Egitto, Georgia, Giordania, Israele, Libano, Libia, Marocco, Moldavia, Siria, Tunisia, Ucraina, nonché l'Autorità Palestinese. Vd. http://europa.eu.int/comm/world/enp/index_en.htm

Area del Mediterraneo e Medio Oriente

Il 2005, proclamato Anno del Mediterraneo in coincidenza del decimo anniversario dell'avvio del processo di Barcellona, ha rappresentato un'occasione fortemente simbolica per imprimere un nuovo slancio al partenariato euro-mediterraneo⁴⁰. Le attività organizzate in tale ambito sono culminate nella riunione straordinaria ad alto livello svoltasi a Barcellona il 27 e 28 novembre, dove è stato riaffermato l'obiettivo di creare una zona di libero scambio entro il 2010. A tal fine si è deciso di elaborare una tabella di marcia che preveda la progressiva liberalizzazione degli scambi nei settori agricolo, della pesca, dei servizi e del diritto di stabilimento. Sono previsti altresì: la conclusione di accordi di libero scambio tra Paesi mediterranei; l'inserimento del protocollo paneuromediterraneo sul cumulo dell'origine per promuovere un'integrazione intraregionale e interregionale; l'armonizzazione delle legislazioni dei partner euromediterranei in materia di norme, regolamentazioni tecniche e valutazione della conformità. Inoltre il Consiglio ha adottato un mandato di negoziato che consente alla Commissione di avviare i negoziati con i partner euromediterranei in materia di investimenti e di commercio nel settore dei servizi.

Nel quadro della cooperazione bilaterale con i Paesi mediterranei, particolare attenzione è stata posta alle relazioni con l'Egitto e con il Libano. Inoltre dal 1° settembre è entrato in vigore un *accordo euromediterraneo di associazione con l'Algeria*, concluso nell'aprile del 2002. L'accordo, che instaura relazioni fondate sulla reciprocità, sul partenariato e sul rispetto dei principi democratici e dei diritti dell'uomo, prevede in particolare, come altri accordi conclusi precedentemente con paesi della regione: un dialogo politico regolare, il rafforzamento della cooperazione economica e di quella finanziaria e la creazione progressiva di una zona di libero scambio (i prodotti industriali algerini possono già accedere al mercato europeo senza pagare alcun tipo di dazio).

*GCC - Gulf Co-operation Council*⁴¹ - I Paesi arabi riuniti nel GCC rappresentano il quinto mercato di destinazione delle merci europee. Sono proseguite nel 2005 le negoziazioni per la creazione di un'Area di libero scambio, uno degli obiettivi principali per il 2006 per l'Ue. Le parti hanno recentemente sottolineato l'esigenza di far progredire più rapidamente il dialogo sul fronte dei servizi, delle tariffe per i beni industriali e degli appalti pubblici.

⁴⁰ Per ciò che riguarda il partenariato euro-mediterraneo si rimanda alla precedente edizione del Rapporto ICE 2004-2005, Cap.3 pag.124-129

⁴¹ Arabia Saudita, Oman, Qatar, Bahrain, Emirati Arabi Uniti, Kuwait

America Latina

A Vienna, l'11 e il 12 Maggio 2006 si è svolto il quarto summit tra l'UE e l'America Latina/Carabi. Il summit, dove erano presenti i capi di stato di 60 paesi ha fornito un'ottima possibilità per rafforzare le relazioni bilaterali tra le due aree. Il commissario europeo Mandelson, in più occasioni ha ribadito gli importanti obiettivi previsti nel 2006 con questa regione del mondo: la ripresa delle trattative con il MERCOSUR⁴², la creazione di un'area di libero scambio con i Paesi dell'America Centrale e la negoziazione con i Paesi caraibici per la stipula di un accordo di partenariato economico.

MERCOSUR – Dopo un lungo periodo di impasse, il 2005 è stato un anno particolarmente favorevole dal punto di vista del processo negoziale di liberalizzazione commerciale fra le due aree. La ripresa dei negoziati per un accordo d'associazione con il MERCOSUR è stata contrassegnata da una riunione ministeriale svoltasi a Bruxelles il 2 settembre e, successivamente, da una riunione dei coordinatori il 16 novembre. L'UE e i rappresentanti del MERCOSUR hanno ribadito la necessità di entrambe le parti di rilanciare i negoziati per la creazione di quella che diventerebbe la più vasta area di libero scambio al mondo. In particolare si sono formulate raccomandazioni per approfondire il partenariato strategico tra le due regioni sulla base di quattro obiettivi: intensificare e focalizzare il dialogo politico; creare un contesto favorevole agli scambi e agli investimenti; sostenere gli sforzi dei paesi della regione per contribuire alla stabilità e alla prosperità; cooperare in modo più efficace e promuovere la comprensione reciproca. La conclusione di un Accordo di Associazione, prevista per il mese di luglio 2006, tra il MERCOSUR e il suo primo partner commerciale (l'UE) interesserebbe circa 650 milioni di persone, e rappresenterebbe il primo esempio di accordo di libero scambio tra due organizzazioni regionali.

Messico – Sono proseguite le trattative per la rinegoziazione dell'esistente accordo di libero scambio. Ci si attende che l'accordo, che si estenderà anche agli investimenti e al settore dei servizi e dell'agricoltura, prenda forma entro il mese di luglio del 2006.

Comunità Andina⁴³ e Centro America – Lo scorso anno è stata lanciata una procedura di valutazione congiunta sull'integrazione economica regionale della Comunità Andina e dell'America Centrale. Questa valutazione, diretta a valutare i potenziali benefici di una integrazione economica, anche attraverso impegni e obiettivi di breve termine relativi alla ulteriore liberalizzazione degli scambi di beni e servizi, al consolidamento dell'unione doganale, nonché dei sistemi legali e istituzionali, dovrebbe costituire la base di partenza dei successivi negoziati per la conclusione di un Accordo di libero scambio tra le due regioni.

⁴² Mercosur: mercato comune dell'America Latina, creato con il Trattato di Asunción e siglato da Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay nel 1991; Cile e Bolivia sono membri associati, rispettivamente dal 1996 e dal 1997.

⁴³ Costituita da Bolivia, Colombia, Ecuador, Perù e Venezuela.

America settentrionale

Canada – Dopo il summit sul Niagara del giugno 2005, entrambe le parti hanno lavorato speditamente per approfondire ulteriormente i rapporti commerciali e gli investimenti tra UE e Canada, attraverso la stipula di un ambizioso accordo: *Trade and Investment Enhancement Agreement (TIEA)*. Questo accordo vuole andare oltre il tradizionale tema dell'accesso al mercato per includere tutti quei temi rientranti nel processo di integrazione più profonda. Sono pertanto previsti circa tre/quattro cicli negoziali nel 2006. Il primo ciclo di negoziati riguarderà (oltre al tema delle regolamentazione degli scambi e delle barriere a essa collegate) il settore dei servizi (incluso il mutuo riconoscimento delle qualificazioni professionali, l'ingresso temporaneo, i servizi finanziari e il commercio elettronico); gli appalti pubblici; la facilitazione agli scambi; gli investimenti; i diritti di proprietà intellettuale.

Stati Uniti – Una vasta gamma di concrete proposte per una comune strategia, diretta ad approfondire l'integrazione economica e a rafforzare il più ampio contesto della Cooperazione Transatlantica, hanno costituito la base per i confronti che hanno avuto luogo nei summit del 2005 e del 2006 tra Usa e UE. Mentre sul piano politico si è tentato di innalzare il profilo delle relazioni bilaterali e aumentarne l'efficacia, sul piano economico la Commissione europea ha proposto un miglioramento della cooperazione nei processi di regolamentazione degli scambi (considerate le attuali barriere non tariffarie e normative che ostacolano i rapporti bilaterali), negli investimenti e nei servizi, nonché la promozione delle conoscenze e delle innovazioni attraverso una migliore tutela dei diritti della proprietà intellettuale (IPR). Il Parlamento europeo nel mese di giugno dovrebbe approvare un documento che chiede la creazione di un *transatlantic barrier-free market* entro il 2015. Non si tratta di un documento legislativo, ma costituirà una sorta di legittimazione politica perché il prossimo vertice Usa-UE in programma il 21 giugno prenda una decisione in questo senso. Del resto il progetto è in corso da anni, il documento parlamentare chiede che sia aggiornato il *Transatlantic Economic Partnership (TEP)* del 1998 e definito una nuova *Transatlantic Partnership Agreement*, una sorta di NAFTA euroamericano entro il 2015, con un anticipo al 2010 per quanto riguarda il mercato dei capitali. In agenda ci sono i soliti punti: standard comuni, mercato finanziario, regole di concorrenza, mercato dell'energia, proprietà intellettuale, investimenti, appalti pubblici e servizi.

Asia

Al di là del potenziamento della cooperazione tecnica con i Paesi dell'Asia, come dimostra la recente conclusione di accordi di cooperazione scientifica e tecnologica con numerosi di essi, l'approfondimento del partenariato Europa-Asia nel 2005 si colloca contemporaneamente in un'impostazione globale e nella promozione di relazioni bilaterali, in particolare con i due *giganti* del continente asiatico. A livello generale è stato avviato un *dialogo strategico sull'Asia* con gli Stati Uniti e il Giappone, tenuto conto del ruolo sempre più incisivo che tale regione è chiamata a svolgere nella risoluzione delle questioni fondamentali che interessano la comunità internazionale.

A livello bilaterale i vertici organizzati a settembre, rispettivamente a Pechino e a Nuova Delhi, hanno permesso di imprimere un forte slancio al partenariato tra Unione europea, Cina e India.

A Pechino sono stati firmati diversi accordi riguardanti, tra l'altro: la cooperazione economica ed energetica; la partecipazione della Cina al progetto Galileo di radionavigazione satellitare; la tutela dell'ambiente; un prestito per l'ampliamento dell'aeroporto di Pechino; un protocollo marittimo. Le due parti hanno altresì convenuto di avviare i negoziati per sostituire l'Accordo di cooperazione economica e commerciale del 1985 con un nuovo accordo quadro più ambizioso Unione europea-Cina.

A Nuova Delhi l'Unione europea e l'India hanno adottato un vasto piano d'azione che precisa le modalità di cooperazione tracciate nel partenariato strategico concluso nel 2004. Gli impegni del piano d'azione riguardano anche il potenziamento dei meccanismi di dialogo, consultazione e scambio nei settori politico, culturale, didattico, economico e commerciale. In una risoluzione del 29 settembre, il Parlamento europeo ha sostenuto il rafforzamento del partenariato tra l'Unione europea e l'India.

*ASEAN*⁴⁴ – Nel 2005 hanno preso avvio gli incontri del cosiddetto Vision Group per studiare le opzioni per le future relazioni commerciali fra l'UE e i Paesi appartenenti all'Asean e i possibili benefici potenziali derivanti dalla creazione di un accordo preferenziale commerciale. Il 2006 sarà un anno determinante per le relazioni bilaterali, così come affermato dallo stesso commissario europeo Mandelson che in un discorso a Manila il 16 maggio del 2006 ha elogiato i rapidi cambiamenti che stanno avvenendo in Asia e ai quali diviene sempre più necessario che l'Europa si adegui altrettanto velocemente.

Corea del Sud – Le parti hanno espresso la volontà di intensificare i rapporti economici e commerciali bilaterali e anche nel 2006 il maggiore obiettivo delle trattative resta quello di migliorare l'accesso di beni e servizi ai mercati. La UE ha inoltre confermato il suo sostegno alle riforme economiche avviate dalla Corea del Sud, auspicando che queste possano estendersi anche ai mercati finanziari e del lavoro, con effetti positivi sull'attrazione degli investimenti diretti europei.

Paesi ACP (Africa, Caraibi, Pacifico)

Sono proseguite nel 2005 le negoziazioni dell'UE con i 77 stati dell'Africa, Caraibi e Pacifico (ex colonie dei Paesi europei i cosiddetti Paesi ACP) per la costituzione di un accordo di libero scambio (gli EPAs) che riguarderà oltre 600 milioni di persone. Queste trattative, ufficialmente avviate il 27 settembre 2002, hanno come obiettivo quello di mandare definitivamente in soffitta dal 1° gennaio 2008 l'esperienza degli accordi di *Lomè*. Le preferenze commerciali che l'UE ha stabilito con questi paesi per cinquant'anni sotto le varie convenzioni di *Lomé* non sono più com-

⁴⁴ Association of South East Asian Nations (<http://www.aseansec.org/home.htm>). Istituita nel 1967 da Indonesia, Filippine, Malaysia, Singapore e Thailandia, è stata successivamente estesa a tutti gli altri paesi del Sud-Est asiatico, ad eccezione di Timor Est: Brunei nel 1984, Vietnam nel 1995, Laos e Myanmar (Birmania) nel 1997, Cambogia nel 1999.

patibili con le clausole del Wto, e inoltre con questi nuovi accordi di libero scambio l'UE si propone di eliminare la povertà, favorire lo sviluppo e una progressiva integrazione dei Paesi ACP nell'economia mondiale.

Il processo di liberalizzazione si estenderà al settore dei servizi, alla protezione dei diritti di proprietà intellettuale, alla standardizzazione delle certificazioni e delle misure sanitarie e fitosanitarie, la definizione di regole di concorrenza e di promozione e difesa degli investimenti delle imprese estere.

I Paesi ACP che aderiranno agli EPA dovranno aprire i loro mercati domestici a quasi tutti i prodotti europei nel giro di un periodo che andrà dal 2008 al 2020. Complessivamente gli EPAs saranno sei, uno per ognuno dei seguenti gruppi: Africa Centrale (CEMAC and Sao Tome and Principe); Africa Occidentale (ECOWAS and Mauritania); Africa Sud-orientale (ESA); Comunità di Sviluppo Sud Africana – SADC; Caraibi; Pacifico.

SCENARI DEL DOHA ROUND: BENEFICI E RICADUTE POTENZIALI PER L'EUROPA E L'ITALIA

di Paolo Guerrieri e Luca Salvatici*

Nell'attuale contesto commerciale globale che fa da sfondo alla crescente apertura di tutte le maggiori economie, sviluppate e non, l'indebolimento di un riferimento forte a livello multilaterale - quale il Wto - potrebbe determinare rischi di duplice natura: i paesi potrebbero sempre più ricorrere a politiche e strumenti protezionistici e/o potrebbe aumentare la tendenza a ricorrere alla firma di accordi bilaterali o regionali.

Per quanto riguarda questi ultimi va detto, ripercorrendo la storia degli accordi commerciali internazionali degli ultimi decenni, che ad ogni stallo negoziale a livello multilaterale ha fatto seguito la ripresa di iniziative regionali che, a loro volta, hanno stimolato il rilancio del dialogo a livello multilaterale. Ma se oggi i paesi più avanzati, e in primo luogo gli Stati Uniti (come hanno fatto nel periodo più recente) e l'UE, dovessero ricorrere sempre più a strategie di liberalizzazione commerciale di natura regionale-bilaterale in risposta alle difficoltà del negoziato multilaterale, il quadro d'insieme rischierebbe seriamente di frammentarsi, e a farne le spese sarebbero soprattutto i paesi piccoli e più poveri, in quanto privi di un reale potere negoziale.

La positiva conclusione di Round commerciali multilaterali finalizzati alla riduzione delle barriere tariffarie ed alla costruzione di nuove regole globali resta pertanto il meccanismo più efficace per evitare una rischiosa deriva dei processi di liberalizzazione commerciali in atto.

E' dunque molto importante evitare, dopo l'esito deludente della conferenza ministeriale Wto di Hong Kong dello scorso dicembre, uno stallo dell'intero negoziato del Doha Round. Il rischio - come si è detto - non è rappresentato tanto, o soprattutto, da un rinvio sine die della conclusione del negoziato, quanto piuttosto da una perdita di credibilità, quindi di rilevanza, delle istituzioni che regolano gli scambi internazionali in ambito multilaterale. Ma il tempo a disposizione è molto scarso. Se non si arrivasse a un qualche positivo risultato del negoziato entro Dicembre di quest'anno, tutto diverrebbe più complicato visto che a metà 2007 scadrà il Trade Promotion Authority del Presidente Bush e l'Amministrazione americana non potrà più negoziare accordi commerciali internazionali da poter approvare nel loro complesso, se non ottenendo un rinnovo del mandato da parte del Congresso, un'ipotesi quest'ultima ritenuta oggi molto poco realistica.

A livello internazionale esiste un'ampia letteratura che fornisce valutazioni quantitative degli interessi in gioco e dei potenziali benefici derivanti da una soluzione positiva del Doha Round. Questi studi spesso forniscono risultati aggregati per l'intera Unione europea, ma non vi sono analisi dettagliate degli effetti previsti per il nostro paese. Alcune indicazioni in questa direzione sono state recentemente ottenute nell'ambito del Progetto di ricerca di rilevante interesse nazionale "Il negoziato multilaterale dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (Doha Round): gli scenari di liberalizzazione e le implicazioni per l'economia italiana".¹

* Università di Roma "La Sapienza" e Università "Roma Tre".

¹ Informazioni dettagliate sul Progetto - che comprende sei università italiane - sono reperibili presso il sito: <http://cetic.liuc.it/prin2005/>.

Al fine di valutare l'impatto di alcuni scenari di liberalizzazione delineatisi a partire dalle proposte avanzate nell'ultima fase del negoziato Wto, nella ricerca sono state svolte una serie di simulazioni utilizzando un modello di equilibrio economico generale multiregionale costruito a partire dallo standard fornito dal Global Trade Analysis Project–Gtap (Hertel, 1997; www.gtap.org). La struttura del modello di partenza, statico e caratterizzato da concorrenza perfetta in tutti i settori, è stata modificata in alcune delle simulazioni sotto due aspetti principali:

(i) vengono introdotti rendimenti crescenti di scala e concorrenza monopolistica nei settori non-agricoli (Francois, 1998);

(ii) si ipotizza l'esistenza di un legame tra liberalizzazione commerciale e investimenti: ciò consente, pur all'interno di un'analisi che rimane di statica comparata, di introdurre all'interno del modello alcuni degli effetti dinamici derivanti dall'accumulazione di capitale (Francois et al., 1996).

Inoltre, sono state apportate tutta una serie di modifiche finalizzate a migliorare la capacità di rappresentazione delle politiche dell'UE, come nel caso della Politica Agricola Comune (PAC).

A seguito dell'incertezza che caratterizza l'attuale fase del negoziato, si sono ipotizzati due possibili scenari conclusivi del Doha Round così da poter indicare un possibile ordine di grandezza di un eventuale accordo: il primo è rappresentato da un accordo di basso profilo (scenario minimo), mentre l'altro sconta risultati più ambiziosi in termini di liberalizzazioni dei diversi settori e mercati (scenario massimo). I contenuti specifici dei due scenari, che riguardano quelle che possono essere considerate le tre principali aree negoziali – agricoltura, tariffe prodotti industriali (NAMA) e servizi –, sono stati ispirati dalle proposte effettivamente presentate ai singoli tavoli negoziali dai vari paesi (Tavole 1a e 1b).

Per quanto riguarda il negoziato agricolo, gli scenari si articolano intorno a tre aspetti principali:

- *accesso al mercato*: vengono ipotizzate 4 fasce, con soglie e percentuali di riduzioni diverse a seconda dello scenario e garantendo un trattamento “speciale e differenziato” ai Pvs;
- *sussidi alle esportazioni*: su questo punto vi è ormai un accordo di massima per estendere all'agricoltura la proibizione da tempo in vigore negli altri settori; di conseguenza si ipotizza la loro eliminazione (da parte dell'UE, di fatto) in entrambi gli scenari;
- *sostegno interno*: lo scenario di minima riflette l'ipotesi, largamente prevalente tra i commentatori (Anania e Bureau, 2005), che le politiche attualmente esistenti siano di fatto compatibili con molte delle proposte avanzate; nello scenario di massima si ipotizza una riduzione uniforme del sostegno legato alla produzione (“scatola gialla”) nei paesi sviluppati.²

Per quanto riguarda il negoziato NAMA, gli scenari si concentrano su due aspetti fondamentali: la percentuale minima di linee tariffarie per cui vi è un obbligo

² Vale la pena di sottolineare che questa è una stima molto grossolana di quanto risulterebbe effettivamente vincolante un eventuale accordo: innanzi tutto perché una riduzione uniforme per tutti i paesi non tiene conto della progressività prevista negli impegni di riduzione, e poi non vengono considerati elementi importanti quali gli eventuali vincoli sul sostegno complessivamente erogato, la revisione della “clausola de minimis” e l'introduzioni di vincoli specifici per prodotto.

di “consolidamento” (ovvero viene fissato il livello massimo applicabile in ambito multilaterale) e il coefficiente della formula svizzera da utilizzare per calcolare gli impegni di riduzione tariffaria.

Infine, per quanto riguarda il negoziato sui servizi, nello scenario di minima si ipotizza che le politiche protezionistiche vengano “consolidate” all’interno del GATS, lasciando invariato il grado di liberalizzazione effettivo dei mercati, ma accrescendo la stabilità del quadro normativo in cui operano le imprese. Nello scenario di massima, invece, si registrerebbe una liberalizzazione effettiva.

Le simulazioni si basano sul più recente aggiornamento (Versione 6) della base di dati GTAP, in cui si è proceduto all’aggregazione di 23 regioni e 28 settori. In particolare, vengono simulati i possibili effetti di un accordo multilaterale sull’Italia e sull’UE, mentre dal punto di vista settoriale si considerano 12 prodotti agricoli, 9 prodotti industriali e 7 tipi di servizi. Poiché la Versione 6 non contiene alcuna informazione sulla protezione vigente nel settore dei servizi, sono stati utilizzati degli equivalenti tariffari che consentono di rappresentare il grado di restrizione effettivamente esistente negli scambi transfrontalieri (modalità 1 del GATS) che rappresentano circa il 35 per cento del valore totale delle transazioni internazionali nel terziario (Park, 2002).

Vale la pena di sottolineare che, nonostante il livello di aggregazione reso necessario da un’analisi di questo tipo, le formule di riduzione tariffaria sono state applicate al massimo livello di dettaglio per cui esistono dati comparabili a livello internazionale (base di dati MAcMap: <http://www.cepii.fr/francgraph/bdd/macmap.htm>). Ciò è importante, in quanto vi è spesso una notevole differenza tra gli impegni “consolidati” (ovvero concordati a livello multilaterale ed elencati nei prospetti tariffari depositati presso la Wto) e il livello di protezione effettivamente applicato. Così, nel calcolo delle riduzioni tariffarie occorre valutare se ed in che misura la riduzione del dazio consolidato prevista dalla formula porta ad un effettivo abbassamento dei dazi applicati a livello bilaterale. Si sono quindi considerate tutte le possibili combinazioni tra paesi e prodotti (con un livello di dettaglio corrispondente a 6 cifre dell’Harmonized System), al fine di verificare se la riduzione del dazio consolidato portasse o meno ad un’effettiva riduzione della protezione.³

Lo scenario di riferimento (baseline) rispetto a cui vengono valutati gli impatti dei due scenari previsti è riferito all’anno 2004 e tiene conto di tutta una serie di riforme e cambiamenti avvenuti tanto nell’ambito dell’UE (allargamento a dieci nuovi paesi membri, riforma della PAC, le concessioni preferenziali previste dall’iniziativa Everything But Arms) quanto a livello internazionale (ingresso della Cina nel Wto).

I risultati delle simulazioni mostrano che lo scenario massimo rappresenterebbe un passo sostanziale verso il libero scambio, in quanto gli scambi internazionali crescerebbero del 4,2 per cento e i benefici mondiali misurati in termini di accresciuto benessere economico – 109 miliardi di dollari – rappresenterebbero ben il 63 per cento di quelli conseguibili a seguito dell’eliminazione completa delle barriere commerciali. In valore assoluto i benefici maggiori toccherebbero ai Paesi sviluppa-

³ I dazi agricoli, ad esempio, in parecchi casi non registrano alcun cambiamento, in quanto i dazi attualmente applicati a livello bilaterale risultano più bassi dei dazi consolidati anche nello scenario di liberalizzazione massima.

ti; ma mettendo tali valori in rapporto con la dimensione economica, l'insieme dei Paesi in via di sviluppo registrerebbe il miglioramento più significativo. Nell'altro scenario, quello meno ambizioso (ma, forse, più realistico), gli scambi crescerebbero solamente del 2,2 per cento e anche i benefici risulterebbero sostanzialmente dimezzati – 56 miliardi di dollari –, con una riduzione particolarmente accentuata nel caso dei Paesi sviluppati.

Va sottolineato che i risultati precedenti, ottenuti con un modello statico di concorrenza perfetta vanno considerati una sorta di limite inferiore dei possibili guadagni derivanti dalla liberalizzazione. I benefici risultano notevolmente accresciuti, infatti, qualora venga stimato l'effetto sull'accumulazione di capitale e, ancor di più, quando si tenga conto dei benefici per i consumatori e per le imprese associati alla presenza di rendimenti di scala crescenti che caratterizzano le forme di mercato non concorrenziali.

La Tavola 2 mette in evidenza come, nel caso dello scenario di massima l'Unione europea registri dei benefici più che raddoppiati, rimuovendo l'ipotesi della concorrenza perfetta nei settori manifatturieri e dei servizi. L'introduzione di una relazione tra commercio e investimenti produce un effetto moltiplicativo sostanziale, pur adottando l'ipotesi conservativa che la propensione al risparmio rimanga costante: nel caso dell'Italia, in particolare, gli effetti "dinamici" risultano ancor più significativi dei benefici derivanti dall'esistenza di rendimenti di scala crescenti.

Se scomponiamo gli effetti di benessere, scopriamo che i benefici derivano principalmente dai guadagni di efficienza dovuti ad una migliore allocazione delle risorse (Tavola 3). Il miglioramento delle ragioni di scambio, infatti, ha un peso percentuale comparabile solamente nel caso dello scenario di minima, dove i guadagni di efficienza sono per definizione minori. Nel caso dell'Italia, però, i benefici derivanti da una migliore allocazione delle risorse appaiono comunque preponderanti e ciò suggerisce che l'attuale struttura tariffaria comunitaria, per quanto comune a tutti i paesi, finisce per avere un impatto particolarmente distorsivo proprio sull'economia italiana.

La Tavola 4 mostra il contributo dei singoli settori, raggruppati in primario, secondario e terziario, al guadagno totale. Si evidenziano risultati marcatamente diversi a seconda dello scenario di liberalizzazione considerato, soprattutto per quanto riguarda il comparto del terziario. Infatti, nello scenario di minima, dove la protezione garantita ai servizi rimane inalterata, l'effetto di equilibrio generale indotto dalla riduzione della protezione nel settore primario e secondario finisce per aumentare l'impatto distorsivo delle barriere preesistenti. Al contrario, nello scenario di massima dove si prevede una significativa riduzione degli equivalenti tariffari rappresentativi delle barriere al commercio attualmente presenti, è proprio nel terziario che si registrano i maggiori guadagni.

La distribuzione settoriale dei benefici derivanti dalla liberalizzazione commerciale riflette, evidentemente, i vantaggi comparati dei sistemi economici che fanno parte dell'Unione. Così nei nuovi paesi membri i benefici risultano concentrati soprattutto nel settore primario, mentre nei vecchi paesi membri la quota principale viene dai servizi. Ciò conferma l'esistenza di grandi margini di liberalizzazione nel terziario in Europa e l'impatto assai favorevole che la realizzazione di uno mercato europeo unificato dei servizi potrebbe avere sulla crescita delle economie europee attraverso i conseguenti guadagni di efficienza. Per arrivarci sarebbe tuttavia neces-

sario – va ribadito – andare ben al di là dei modesti impegni finora offerti dai Paesi membri del Wto in materia di accesso al mercato e trattamento nazionale.

Per quanto riguarda l'Italia, va sottolineato che la distribuzione settoriale dei benefici appare molto più vicina a quella dei nuovi paesi entranti piuttosto che a quella registrata dagli altri 14 paesi membri dell'UE. Le note peculiarità della struttura economico-produttiva del nostro paese fanno sì che la liberalizzazione degli scambi non apporti ai settori non-agricoli dell'economia italiana gli stessi benefici che vengono sfruttati dagli altri paesi comunitari con livelli di sviluppo comparabili. Il nostro paese, quindi, sembra relativamente meno attrezzato degli altri paesi dell'Unione per trarre vantaggio da un'eventuale liberalizzazione del settore terziario.

Per riassumere, gli interessi in gioco e i potenziali benefici del negoziato in corso possono rivelarsi consistenti, soprattutto se si tiene conto degli effetti dinamici e dei benefici derivanti dallo sfruttamento dei rendimenti di scala. Per questo è auspicabile un rilancio del processo negoziale e un suo esito positivo il prossimo anno attraverso impegni e iniziative concrete da parte di tutti i paesi che contano - in primo luogo l'Europa - sui diversi tavoli aperti.

Riferimenti bibliografici

Anania G., Bureau J.-C., "The negotiations on agriculture in the Doha Development Agenda Round: current status and future prospects", *European Review of Agricultural Economics*, 32 (4), 2005.

Francois J., «Scale Economies and Imperfect Competition», Gtap Technical Paper n. 14, Purdue University, West Lafayette, Usa, 1998.

Francois J., McDonald B. e Nordström H., «Liberalization and Capital Accumulation in the GTAP Model», Gtap Technical Paper n. 7, Purdue University, West Lafayette, Usa, 1996.

Hertel T., *Global Trade Analysis: Modeling and Applications*, Cambridge University Press, UK, 1997.

Park, S.-C. (2002), *Measuring Tariff Equivalentents in Cross-Border Trade in Services*, KIEP Working Paper 02-15, Korea Institute for International Economic Policy, Seoul.

Tavola 1a: Scenario di liberalizzazione minima

Agricoltura	Paesi sviluppati		Paesi in via di sviluppo	
	Fasce	Tagli	Fasce	Tagli
ACCESSO AL MERCATO (tagli effettivi – HS6)	0 ≤ 20	27%	0 ≤ 30	18%
	> 20 ≤ 50	31%	> 30 70	21%
	> 50 ≤ 70	37%	> 70 ≤ 100	25%
	> 70	45%	> 100	30%
Prodotti sensibili/speciali	# linee tariffarie (HS6)= 8%	22%	# linee tariffarie (HS6)= 16%	15%
Tetto massimo	No		No	
SUSSIDI ALL'ESPORTAZIONE	Aboliti		Aboliti	
SOSTEGNO INTERNO				
Scatola blu	Tetto	5%	n.a.	n.a.
Scatola gialla	Non vincolante		Non vincolante	
NAMA	Paesi sviluppati		Paesi in via di sviluppo	
Percentuale di binding	100%		90%	
Un-bounded tariff lines	0		10%	
Coefficiente formula svizzera	15		20%	
Servizi	Paesi sviluppati		Paesi in via di sviluppo	
Livello equivalenti tariffari	Consolidamento dello status quo nel GATS		Consolidamento dello status quo nel GATS	

Tavola 2a: Scenario di liberalizzazione massima

Agricoltura	Paesi sviluppati		Paesi in via di sviluppo	
	Fasce	Tagli	Fasce	Tagli
ACCESSO AL MERCATO (tagli effettivi – HS6)	0 ≤ 20	65%	0 20	18%
	> 20 ≤ 40	75%	> 20 40	21%
	> 40 ≤ 60	85%	> 40 ≤ 60	25%
	> 60	90%	> 60	30%
Prodotti sensibili/speciali	# linee tariffarie (HS6)= 1%	45%	# linee tariffarie (HS6)= 2%	15%
Tetto massimo	75%		100%	
SUSSIDI ALL'ESPORTAZIONE	Aboliti		Aboliti	
SOSTEGNO INTERNO				
Scatola blu	Tetto	2,5%	n.a.	n.a.
Scatola gialla	-10%		n.a.	
NAMA	Paesi sviluppati		Paesi in via di sviluppo	
Percentuale di binding	95%		70%	
Un-bounded tariff lines	5		30%	
Coefficiente formula svizzera	8		12%	
Servizi	Paesi sviluppati		Paesi in via di sviluppo	
Livello equivalenti tariffari	-32%		-32%	

Tavola 2: GUADAGNI DI BENESSERE NELLO SCENARIO MASSIMO
(milioni US\$)

	Concorrenza perfetta	Accumulazione di capitale	Concorrenza monopolistica
Italia	2449	5374	4608
EU14	19219	30055	36392
EU10	1400	2349	2624
TOTALE	23068	37778	43624

Tavola 3: EFFICIENZA ALLOCATIVA E RAGIONI DI SCAMBIO
(ipotesi di concorrenza perfetta)

	Scenario minimo		Scenario massimo	
	Efficienza allocativa (%)	Ragioni di scambio (%)	Efficienza allocativa (%)	Ragioni di scambio (%)
Italia	67,7	32,3	80,6	19,4
EU14	47,7	52,3	74,5	25,5
EU10	71,5	18,5	82,9	17,1
EU25	51,0	49,0	75,6	24,4

Tavola 4: CONTRIBUTO DEI DIVERSI SETTORI AI GUADAGNI DI EFFICIENZA
(ipotesi di concorrenza perfetta)

	Scenario di minima (milioni US\$ 2001)			Scenario di massima (milioni US\$ 2001)		
	PRIMARIO	SECONDARIO	TERZIARIO	PRIMARIO	SECONDARIO	TERZIARIO
ITA	462	104	-113	880	275	776
EU14	2369	1260	-27	3500	2621	7103
EU10	543	110	34	552	161	409
EU25	3374	1474	-105	4932	3057	8288

PARTE II

L'ITALIA

4. I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA*

Sintesi

Il 2005 è stato caratterizzato da una prosecuzione della fase di espansione dell'economia mondiale a un tasso solo di poco inferiore a quello dell'anno precedente. Anche il commercio mondiale è aumentato a un ritmo ancora assai sostenuto benché in decelerazione rispetto al 2004. Nel complesso dell'area dell'euro, il cui ritmo di crescita ha continuato a rimanere più basso rispetto alla media mondiale, la domanda estera ha sottratto circa due decimi di punto all'aumento del prodotto: tra i principali paesi, in Francia e Spagna, le esportazioni nette hanno contribuito negativamente alla crescita, mentre in Germania hanno continuato a dare un sostegno ancora forte ma inferiore al 2004. In Italia, le importazioni di beni e servizi hanno rallentato il loro tasso d'incremento, mentre quello delle esportazioni si è limitato a qualche decimo di punto: l'interscambio con l'estero ha, quindi, inciso negativamente sulla crescita economica, mentre la domanda interna è riuscita appena a compensare questo andamento e a impedire una variazione negativa del PIL.

I dati sull'anno in corso, disponibili per il primo trimestre, mostrano che il prodotto interno lordo dell'Italia è cresciuto dello 0,6 per cento rispetto al trimestre precedente e dell'1,5 per cento rispetto al trimestre corrispondente del 2005. Nell'area dell'euro l'andamento non è stato dissimile: il PIL è aumentato dello 0,6 per cento in termini congiunturali e dell'1,9 per cento in termini tendenziali. Secondo le previsioni nel 2006 in Italia la produzione potrebbe espandersi con intensità maggiore sebbene ancora inferiore alla media dell'area dell'euro che, si prevede, raggiungerà il 2 per cento circa. Il contributo della componente estera, nonostante l'accelerazione delle esportazioni, dovrebbe risultare ancora negativo per effetto di una forte ripresa degli acquisti dall'estero trainati da esportazioni e investimenti.

Nel 2005 l'Italia e l'area dell'euro hanno mostrato un'evoluzione simile dei rispettivi conti con l'estero: in entrambi i casi si è assistito a un deterioramento del saldo di parte corrente della bilancia dei pagamenti largamente determinato dall'andamento del saldo mercantile. In buona parte questo risultato è da attribuire all'incremento dei prezzi delle materie prime energetiche. Il saldo negativo del conto corrente della bilancia dei pagamenti dell'Italia, dopo essere migliorato nel 2004, è tornato ad approfondirsi nel 2005, passando dal -0,9 al -1,5 per cento del prodotto interno lordo. L'attivo mercantile (FOB-FOB) si è quasi completamente azzerato, rispetto a un ammontare di quasi 9 miliardi di euro registrato l'anno precedente. Al netto delle voci energetiche, il cui passivo è arrivato a -38,5 miliardi di euro dai -29,4 miliardi del 2004, il saldo commerciale (FOB- CIF) ha invece mostrato un sia pur lieve miglioramento rispetto all'anno precedente. Il saldo dei servizi è tornato negativo a causa della riduzione dell'attivo della voce "viaggi all'estero" e dell'approfondirsi del disavanzo dei trasporti. Ha invece fatto registrare un miglioramento il saldo relativo ai redditi da capitale.

Il disavanzo di parte corrente della bilancia dei pagamenti dell'Italia è stato com-

* Redatto da Elena Mazzeo (ICE - Area Studi, Ricerche e Statistiche). Si ringrazia Roberto Tedeschi (Servizio Studi - Banca d'Italia) per gli utili suggerimenti.

pensato dagli avanzi del conto capitale e di quello finanziario. Per quanto riguarda quest'ultimo, gli investimenti diretti in Italia sono di poco aumentati rispetto al livello dell'anno precedente, mentre quelli italiani in uscita risultano più che raddoppiati, per gli effetti dell'acquisizione di un istituto di credito italiano all'estero.

Nel 2005 la crescita delle esportazioni in valore da parte dei paesi dell'area dell'euro e anche dell'Italia è risultata ancora inferiore alla media mondiale. La quota dell'Italia calcolata a prezzi correnti tra 2004 e 2005 è passata dal 3,9 al 3,6 per cento. Dai risultati dell'esercizio di scomposizione della variazione della quota, riportati in un riquadro di questo capitolo, si conferma che l'effetto della sfavorevole composizione settoriale del modello di specializzazione del paese è stato determinante nella flessione della quota in valore dell'Italia. Anche la quota calcolata sulle sole esportazioni dei paesi dell'area dell'euro, che esclude il ruolo della perdita di competitività di prezzo direttamente imputabile all'apprezzamento dell'euro, è nettamente diminuita. Tra i principali paesi, solo la Germania ha fortemente aumentato la propria quota rispetto ai partner dell'area dell'euro, mentre anche la quota della Francia ha mostrato una flessione.

Al contrario del risultato relativo alle merci, nel 2005 l'Italia ha conseguito un guadagno di quota sulle esportazioni di mondiali di servizi commerciali, avanzando nella graduatoria dei principali esportatori mondiali, dal settimo al sesto posto.

Nel primo trimestre del 2006 si è osservata una ripresa delle esportazioni dell'Italia di beni e servizi che sono aumentate del 6 per cento nei confronti del primo trimestre dell'anno precedente e del 2,5 per cento rispetto al quarto trimestre del 2005.

La dinamica dei prezzi all'esportazione nel 2005 non ha mostrato un profilo omogeneo tra i principali paesi dell'area: l'aumento è stato assai contenuto in Francia e Germania e molto più accentuato in Italia (6,6 per cento). Due processi potrebbero avere contribuito a determinare la recente dinamica dei valori medi unitari dei prodotti italiani: una preferenza da parte degli esportatori per un contenimento dei margini di profitto sul mercato domestico, in favore di un loro ampliamento sui mercati esteri e un progressivo miglioramento qualitativo delle merci esportate. Il rapido aumento della quota di esportazioni fatturate in euro e la dinamica crescente dei prezzi all'esportazione potrebbero inoltre indicare un potere di mercato ancora forte da parte degli esportatori italiani (si veda il riquadro "Le valute di fatturazione del commercio estero italiano" in questo capitolo).

Nel 2005 sembra essersi interrotto il progressivo deterioramento della competitività di prezzo dei manufatti italiani, come rivelano gli indicatori della Banca d'Italia calcolati in base ai prezzi alla produzione. Se invece si osserva l'indicatore costruito sulla base dei costi del lavoro per unità di prodotto, Italia e Spagna nel 2005 hanno mostrato un ulteriore e brusco peggioramento della competitività in atto ormai da alcuni anni. Esso è imputabile all'andamento negativo della produttività del lavoro, in particolare nell'industria manifatturiera, che in Italia nel periodo 2001-2005 ha fatto registrare una flessione, mentre il costo del lavoro ha assunto un andamento simile nei principali paesi dell'area dell'euro.

Nel 2005 il valore delle importazioni in Italia e nell'area dell'euro ha mostrato nel complesso un'accelerazione. L'incremento è da attribuire prevalentemente (per oltre il 60 per cento) al rialzo dei prezzi internazionali dei prodotti energetici (petrolio e gas naturale) e di alcune materie prime, in particolare i metalli. A seguito di questi andamenti, in Italia i prezzi delle merci importate sono nel complesso cresciuti del 9 per cento, circa il doppio rispetto allo scorso anno.

In Italia il grado di penetrazione delle importazioni sulla domanda interna è anco-

ra aumentato, mostrando un profilo simile ai principali paesi dell'area dell'euro. Come emerge da analisi recenti, le esportazioni sarebbero la componente della domanda complessiva che svolge il principale ruolo di stimolo degli acquisti dall'estero: ciò riceve una conferma dal fatto che in paesi in cui le esportazioni sono aumentate di più, la penetrazione delle importazioni ha contemporaneamente accelerato. A ciò non è estraneo l'effetto del crescente ricorso a varie forme di frammentazione produttiva internazionale: su questo tema si veda il contributo monografico di L. Bracci "Una misura dell'attività di delocalizzazione internazionale", alla fine di questo capitolo.

Nel primo trimestre del 2006 le importazioni di beni e servizi dell'Italia sono aumentate del 4,8 per cento rispetto allo stesso trimestre del 2005 e dell'1,6 per cento nei confronti del trimestre precedente. I primi dati paiono quindi confermare le previsioni relative al 2006 secondo le quali il ritmo di crescita delle importazioni di beni e servizi dovrebbe accelerare in misura consistente sia nell'area dell'euro sia in Italia, trainato dalla ripresa della domanda interna e delle esportazioni.

4.1 L'attività economica e la bilancia dei pagamenti

Il contributo degli scambi con l'estero alla crescita economica

Il 2005 è stato caratterizzato da una prosecuzione dell'espansione dell'economia mondiale a un tasso (intorno al 5 per cento) solo di poco meno elevato rispetto a quello dell'anno precedente. Anche il commercio mondiale ha continuato a crescere a un ritmo assai vivace (oltre il 7 per cento), benché inferiore a quello del 2004, grazie in particolare alla spinta propulsiva ricevuta dalla crescita ancora assai sostenuta del continente asiatico e in primo luogo della Cina e, tra le economie avanzate, dagli Stati Uniti. Per contro, ha rallentato la crescita del prodotto interno lordo dei paesi dell'Unione Europea e, in particolare, di quelli appartenenti all'area dell'euro. Si è pertanto mantenuto, o addirittura ampliato, lo sfavorevole divario nei confronti del resto del mondo: l'aumento medio non è andato oltre l'1,8 per cento per l'Unione Europea e l'1,3 per cento per i paesi dell'area dell'euro. All'interno di questa permangono ampie differenze tra le performance della produzione nei principali paesi: in Italia essa è stata pressoché nulla, in Germania e Francia non è andata oltre lo 0,9 e l'1,5 per cento, mentre in Spagna ha raggiunto il 3,4 per cento.

Sulla relativa debolezza della dinamica degli scambi commerciali nel continente europeo hanno pesato tra l'altro gli ulteriori rincari delle quotazioni internazionali dei prodotti energetici e di alcune materie prime, maggiormente avvertiti perché non più mitigati dall'andamento del cambio tra la valuta statunitense e le principali valute, come negli anni precedenti¹. Ciò ha contribuito a frenare l'intensità della ripresa economica in paesi prevalentemente importatori di energia, come quelli dell'Unione europea.

Nel complesso dell'area dell'euro la domanda estera ha sottratto circa due decimi di punto al tasso d'incremento del prodotto dell'area: all'interno dei principali paesi, in Francia e Spagna, le esportazioni nette hanno contribuito negativamente alla crescita,

¹ Dopo essersi fortemente deprezzato negli anni precedenti soprattutto nel 2002 e nel 2003, nei confronti di euro, yen e sterlina britannica, nel 2005 il tasso di cambio del dollaro statunitense verso le principali valute è rimasto pressoché invariato.

sostenuta invece dalla dinamica dei consumi delle famiglie. In Germania, al contrario, la domanda interna ha mostrato un andamento ancora stagnante mentre le esportazioni hanno continuato a dare un sostegno forte, sebbene inferiore all'anno precedente, all'incremento del prodotto che ha quindi registrato un rallentamento.

IL QUADRO MACROECONOMICO CONTABILITÀ NAZIONALE

(variazioni percentuali sull'anno precedente; valori concatenati, anno riferimento 2000)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Prodotto interno lordo	1,4	1,9	3,6	1,8	0,3	0,0	1,1	0,0
Importazioni di beni e servizi (FOB)	8,6	3,1	5,8	-0,2	-0,5	0,8	2,5	1,4
Domanda nazionale totale (scorte escluse)	3,0	2,5	3,1	1,6	1,4	0,6	0,9	0,1
Spesa delle famiglie	3,5	2,5	2,4	0,7	0,2	1,0	0,5	0,1
Spesa delle Amm. pubbliche e delle ISSL	0,4	1,4	2,2	3,6	2,2	2,1	0,6	1,2
Investimenti fissi lordi	4,3	3,6	6,4	2,5	4,0	-1,7	2,2	-0,6
di cui: Prodotti in metallo e macchine	5,5	1,5	7,8	-0,7	1,1	-4,0	4,4	-0,1
Costruzioni	-0,1	2,6	6,4	4,1	4,8	1,4	0,9	0,5
Mezzi di trasporto	18,6	15,4	4,9	8,4	4,7	-11,4	-0,3	-4,6
Esportazioni di beni e servizi (FOB)	1,1	-1,7	9,0	0,5	-4,0	-2,4	3,0	0,3

PRODUZIONE, OCCUPAZIONE, PREZZI

(variazioni percentuali sull'anno precedente, se non altrimenti specificato)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Produzione industriale (1)	0,4	0,2	2,1	-0,8	-0,8	-2,3	1,3	-2,3
Grado di utilizzazione della capacità produttiva (2)	97,8	96,8	98,7	97,3	95,7	95,2	94,7	93,8
Occupazione totale (unità di lavoro totali)	0,9	0,5	1,8	1,8	1,3	0,6	0,0	-0,4
Prezzi al consumo (3)	2,0	1,7	2,5	2,7	2,5	2,7	2,2	1,9

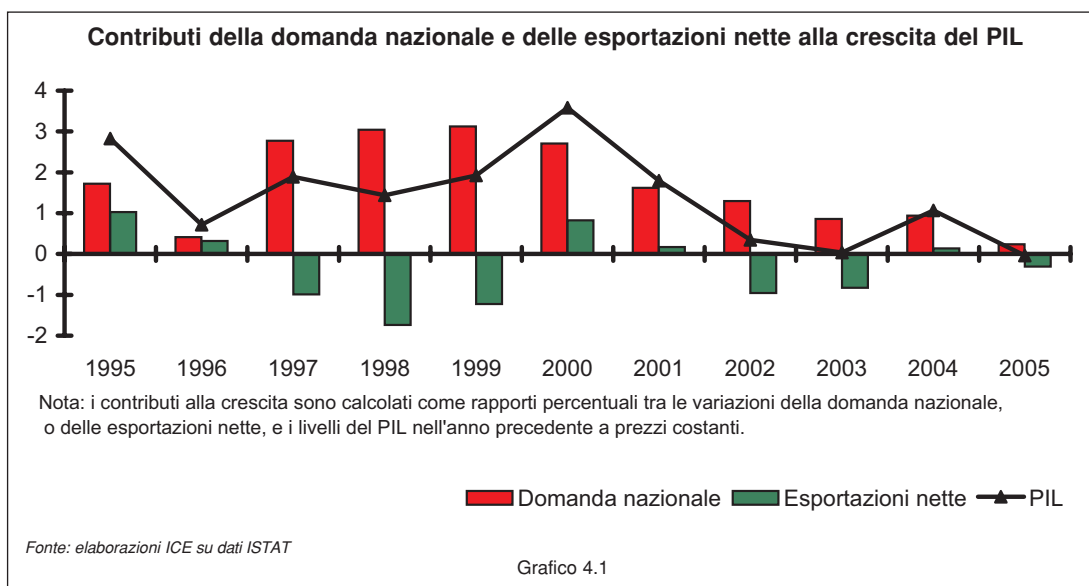
(1) valore aggiunto al costo dei fattori dell'industria al netto delle costruzioni, valori concatenati, anno riferimento 2000.

(2) livello percentuale, fonte Banca d'Italia.

(3) indice generale per l'intera collettività nazionale.

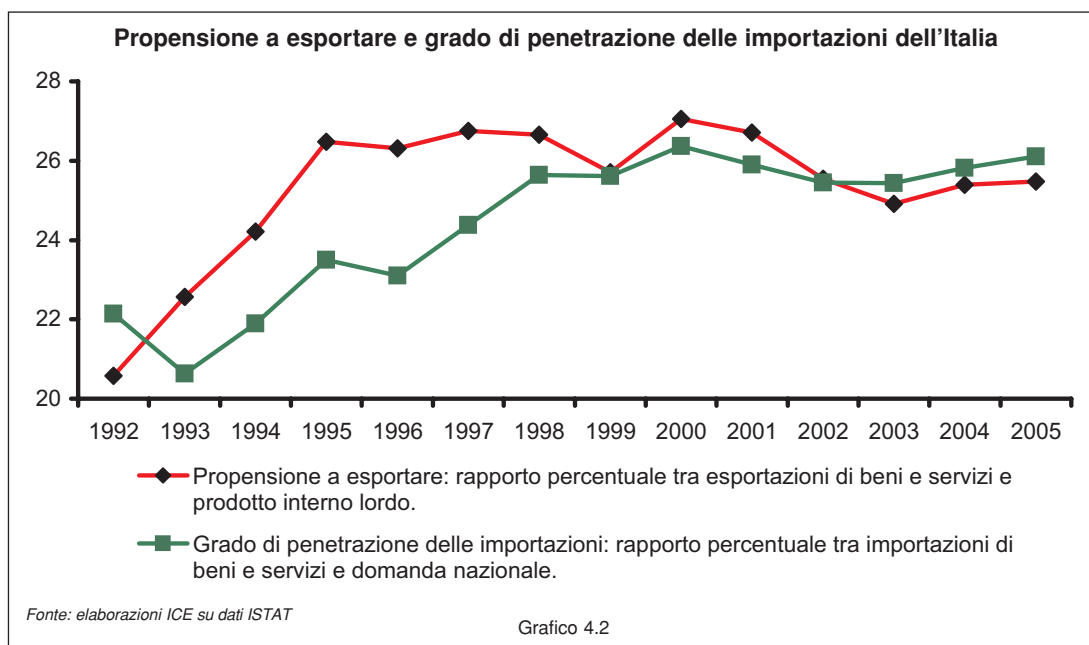
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.1



In Italia, l'interscambio con l'estero ha inciso negativamente sulla crescita economica (per tre decimi di punto) (grafico 4.1): le importazioni di beni e servizi, infatti sono aumentate dell'1,4 per cento, mentre l'aumento delle esportazioni è stato dello 0,3 per cento (tavola 4.1). La domanda interna è riuscita appena a compensare questo andamento, in particolare grazie alla spesa per consumi e alle scorte. Gli investimenti hanno invece mostrato una variazione negativa che è stata particolarmente accentuata nella

componente destinata a macchinari e attrezzature e, soprattutto, in mezzi di trasporto. D'altro canto, il settore manifatturiero ha mostrato di perdurare nella sua fase di difficoltà: l'attività produttiva, in flessione o in ristagno ormai da cinque anni, nel 2005 si è ridotta del 2,3 per cento. Anche la produzione del comparto agricolo ha mostrato una flessione. È in compenso aumentato il valore aggiunto nel settore dei servizi.



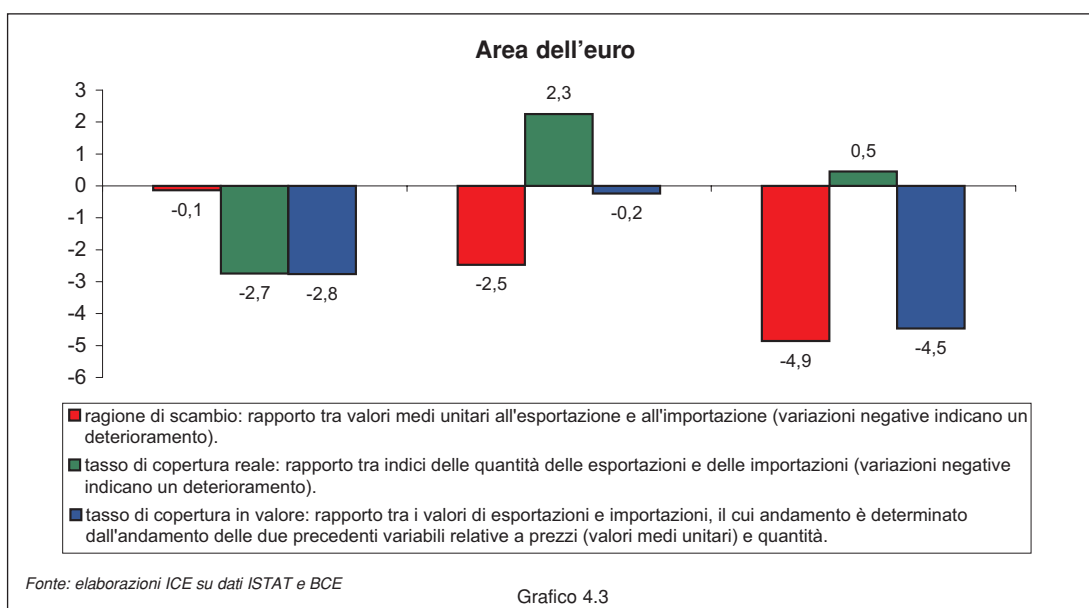
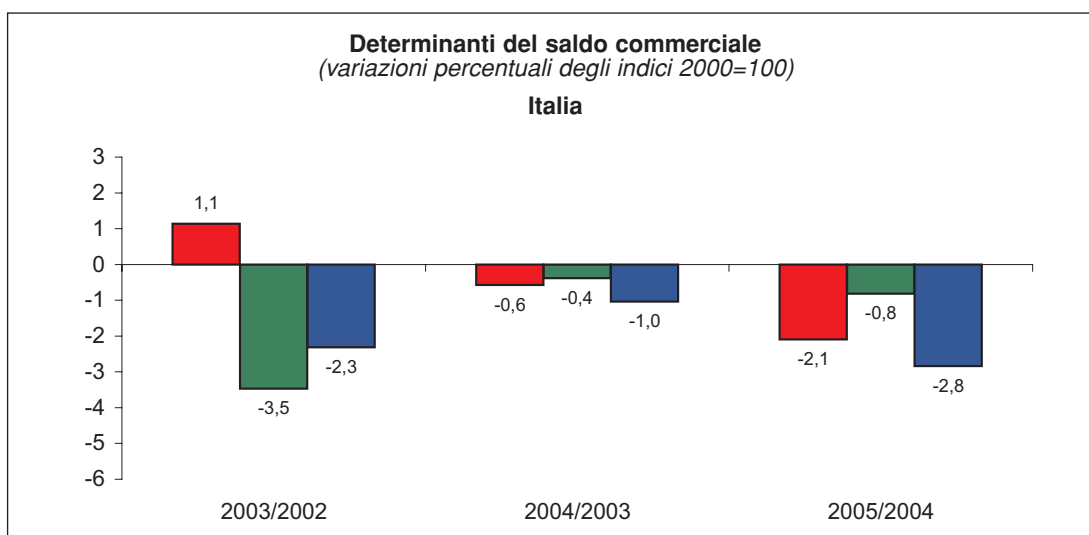
La propensione a esportare e il grado di penetrazione delle importazioni sulla domanda interna hanno mostrato un lieve aumento rispetto all'anno precedente, ma l'aumento del grado di apertura ha riflesso unicamente il profilo stagnante del prodotto interno lordo e della domanda interna (grafico 4.2).

Nei primi tre mesi del 2006 il prodotto interno lordo dell'Italia è aumentato, in linea con quello dell'area dell'euro, dello 0,6 per cento rispetto al trimestre precedente. Nei confronti dello stesso trimestre dell'anno precedente l'incremento registrato è stato dell'1,5 per cento, leggermente inferiore rispetto alla media dell'area dell'euro (1,9 per cento). Secondo le previsioni più recenti, nell'anno in corso la ripresa dovrebbe rafforzarsi anche nell'UE e nell'area dell'euro. In Italia la crescita del prodotto potrebbe mostrare un'accelerazione ma la sua intensità dovrebbe risultare ancora inferiore rispetto alla media dell'area dell'euro che si prevede raggiungerà il 2 per cento. Essa risulterà trainata, come nel resto dell'Europa, dalla domanda interna, in particolare dalla componente degli investimenti, mentre i consumi dovrebbero ancora mantenere un andamento piuttosto modesto. Il contributo della componente estera, nonostante l'accelerazione delle esportazioni, dovrebbe risultare ancora negativo per effetto di una forte ripresa degli acquisti dall'estero trainati da esportazioni ed investimenti. Lo scenario previsivo tuttavia presenta anche alcuni fattori di incertezza. Tra questi va certamente compreso l'effetto dell'ulteriore forte aumento dei prezzi delle materie prime energetiche dopo i rincari già mostrati negli anni scorsi, mentre quelle non energetiche secondo le previsioni potrebbero assumere una dinamica più moderata. I prezzi al consumo hanno mostrato, in Italia come nel resto dei paesi industriali, riflessi assai contenuti dell'impennata del prezzo dell'energia, grazie al fatto che la "core inflation" (ovvero l'aumento dei prezzi al netto dell'energia e dei prodotti alimentari) ha

continuato a registrare una flessione dal 2002. Vi sono tuttavia timori che tale tendenza possa invertirsi poiché l'attesa di ulteriori incrementi di prezzo, dovuta anche al diffuso clima di incertezza che domina lo scenario politico mediorientale, potrebbe cessare di essere considerata come un fenomeno temporaneo e iniziare a essere incorporata come permanente nelle aspettative di produttori e consumatori.

I saldi della bilancia dei pagamenti e la posizione sull'estero dell'Italia

Nel 2005 l'Italia e l'area dell'euro hanno mostrato una evoluzione simile dei rispettivi conti con l'estero: in entrambi i casi si è assistito a un deterioramento del saldo di parte corrente della bilancia dei pagamenti, largamente determinato dall'andamento del saldo mercantile. In Italia, come nell'intera area dell'euro, questa dinamica è da attribuire principalmente all'incremento dei prezzi delle materie prime energetiche. Tuttavia si riscontrano notevoli differenze nell'andamento delle diverse componenti dei saldi commerciali.



Nel 2005 il saldo del conto corrente della bilancia dei pagamenti dell'area dell'euro da un attivo di oltre 45 miliardi di euro nel 2004 si è portato in passivo per -29 miliardi, equivalenti a -0,4 per cento del PIL. Il valore dell'avanzo mercantile dell'area con il resto del mondo si è quasi dimezzato rispetto all'anno precedente: su ciò ha pesato, in particolare, l'approfondirsi del disavanzo energetico, passato da -136 a -196 miliardi di euro. Il peggioramento del saldo commerciale dell'area dell'euro è spiegato in gran parte dal rapporto tra i prezzi dei esportazioni e importazioni (grafico 4.3). Le ragioni di scambio infatti si sono deteriorate del 5 per cento circa nel 2005 (di oltre il 7 per cento rispetto al 2002) a causa soprattutto dell'incremento delle quotazioni internazionali dei prodotti petroliferi: infatti, se vengono considerati i valori medi unitari dei soli manufatti, la variazione delle ragioni di scambio è stata minima (rispettivamente -0,3 per cento e -0,4 per cento nei due periodi considerati). Il rapporto tra i volumi dei flussi commerciali scambiati, invece, nel 2005 è, sia pure di poco, migliorato. Nel complesso dell'area anche le voci dei redditi e dei trasferimenti unilaterali hanno contribuito al peggioramento della bilancia dei pagamenti di parte corrente.

BILANCIA DEI PAGAMENTI DELL'ITALIA
(milioni di euro)

Voci	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Conto corrente	20.444	7.692	-6.305	-740	-10.014	-17.352	-12.471	-22.056
Conto capitale	2.249	2.789	3.195	936	-67	2.251	1.822	1.779
Conto finanziario	1.282	-8.867	4.287	-3.294	8.532	17.319	8.228	19.041
Investimenti diretti	-10.580	178	1.149	-7.377	-2.739	6.507	-1.971	-17.556
all'estero	-14.418	-6.309	-13.368	-23.995	-18.194	-8.037	-15.513	-33.575
in Italia	3.838	6.487	14.517	16.618	15.455	14.544	13.542	16.019
Investimenti di portafoglio	7.075	-23.635	-26.255	-7.640	16.107	3.369	26.447	43.398
all'estero	-86.315	-121.493	-86.340	-40.070	-16.968	-51.068	-21.065	-87.028
in Italia	93.390	97.858	60.085	32.430	33.075	54.437	47.512	130.426
Altri investimenti	-13.547	5.725	29.950	11.716	985	13.676	-20.343	-9.943
Derivati	-762	1.766	2.501	-477	-2.710	-4.827	1.833	2.332
Variazione riserve ufficiali	19.096	7.099	-3.058	484	-3.111	-1.406	2.262	810
Errori e omissioni	-23.975	-1.614	-1.177	3.098	1.549	-2.218	2.421	1.236

Fonte: Banca d'Italia

Tavola 4.2

BILANCIA DEI PAGAMENTI DELL'ITALIA
CONTO CORRENTE: SALDI
(milioni di euro)

Voci	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Merci (FOB-FOB)	32.584	22.044	10.368	17.405	14.049	9.922	8.850	72
Servizi	4.386	1.125	1.167	18	-3.043	-2.362	1.179	-359
trasporti	-2.586	-3.898	-4.158	-3.859	-4.190	-4.972	-4.935	-5.106
viaggi all'estero	10.964	10.852	12.893	12.427	10.396	9.386	12.150	10.452
altri servizi	-3.992	-5.829	-7.568	-8.550	-9.249	-6.776	-6.036	-5.705
Redditi	-9.869	-10.392	-13.099	-11.635	-15.396	-17.811	-14.817	-13.595
da lavoro	-65	-329	-473	-68	-900	-1.126	-213	-554
da capitale	-9.804	-10.063	-12.626	-11.567	-14.496	-16.685	-14.604	-13.042
Trasferimenti unilaterali	-6.658	-5.085	-4.742	-6.527	-5.624	-7.101	-7.683	-8.172
privati	-927	-906	-698	-2.764	-4.567	-1.554	-865	23
rimesse emigrati	-117	-195	-199	-390	-478	-912	-1.865	-2.193
altri	-810	-711	-499	-2.374	-4.089	-642	1.000	2.216
pubblici	-5.732	-4.179	-4.044	-3.763	-1.057	-5.547	-6.818	-8.197
conti con la UE	-5.940	-4.684	-4.905	-5.634	-5.727	-6.289	-6.537	-7.979
altri	209	505	861	1.871	4.670	742	-281	-218
Conto corrente	20.444	7.692	-6.305	-740	-10.014	-17.352	-12.471	-22.056

Fonte: Banca d'Italia

Tavola 4.3

Il disavanzo del conto corrente della bilancia dei pagamenti dell'Italia, dopo il miglioramento mostrato nel 2004, è tornato ad approfondirsi nel 2005, passando da -12,5 a -22,1 miliardi di euro, cioè dallo 0,9 all'1,5 per cento del prodotto interno lordo. L'attivo mercantile (FOB-FOB) si è quasi completamente azzerato, rispetto a un ammontare di quasi 9 miliardi di euro registrato l'anno precedente (tavole 4.2 e 4.3).

INTERSCAMBIO COMMERCIALE (FOB-CIF)
(milioni di euro)

Voci	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ⁽¹⁾
Esportazioni FOB milioni di euro	220.105	221.040	260.413	272.990	269.064	264.616	284.413	295.739
var. percentuali	4,2	0,4	17,8	4,8	-1,4	-1,7	7,5	4,0
Importazioni CIF milioni di euro	195.625	207.015	258.507	263.757	261.226	262.998	285.634	305.686
var. percentuali	5,9	5,8	24,9	2,0	-1,0	0,7	8,6	7,0
Saldo milioni di euro	24.480	14.025	1.906	9.233	7.838	1.618	-1.221	-9.947
var. assoluta	-2.139	-10.455	-12.119	7.327	-1.395	-6.220	-2.839	-8.726
Saldo normalizzato	5,9	3,3	0,4	1,7	1,5	0,3	-0,2	-1,7
Esportazioni: valori medi unitari	3,4	2,7	8,0	3,6	1,4	0,8	4,2	6,6
Importazioni: valori medi unitari	-1,6	1,7	16,3	2,7	-0,5	-0,3	4,8	8,9
Esportazioni: quantità	0,7	-2,6	9,0	1,5	-3,1	-2,5	3,2	-2,5
Importazioni: quantità	7,6	3,9	7,5	-0,6	-0,5	1,0	3,6	-1,7
Ragione di scambio ⁽²⁾	5,0	1,0	-7,1	0,9	1,9	1,1	-0,6	-2,1
Tasso di copertura reale ⁽³⁾	-6,4	-6,3	1,4	2,1	-2,6	-3,4	-0,4	-0,8

(1) I dati relativi al 2005 vanno considerati provvisori: il dato definitivo verrà diffuso dall'ISTAT in seguito alle rettifiche e alle integrazioni dei dati relative al commercio con paesi dell'area UE. Rimangono invece invariati i dati sui valori medi unitari.

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

(3) Rapporto tra gli indici delle quantità esportate e importate.

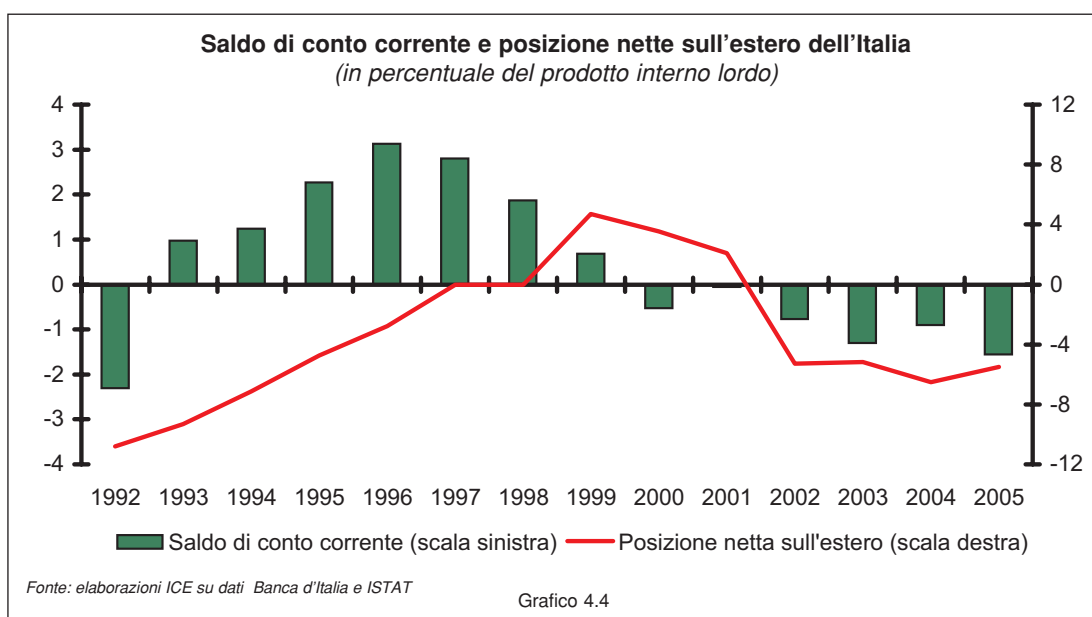
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.4

Anche la ragione di scambio dell'Italia ha mostrato un peggioramento, ma in misura assai più contenuta rispetto a quanto registrato nella media dell'area dell'euro: la flessione è stata infatti del -2,1 nel 2005 e del -1,6 per cento rispetto al livello del 2002 (grafico 4.3 e tavola 4.4).

Per quanto riguarda le altre voci della bilancia del conto corrente dell'Italia, la voce dei servizi, in peggioramento, è tornata a mostrare segno negativo, a causa della riduzione dell'attivo della voce "viaggi all'estero" e dell'approfondirsi del disavanzo dei trasporti. Ha invece fatto registrare un miglioramento il saldo relativo ai redditi, per effetto della flessione del passivo dei redditi da capitale.

Il disavanzo di parte corrente della bilancia dei pagamenti dell'Italia è stato compensato dagli avanzi del conto capitale e di quello finanziario. Per quanto riguarda quest'ultimo, gli investimenti diretti in Italia sono di poco aumentati rispetto al livello dell'anno precedente, mentre quelli italiani in uscita sono più che raddoppiati per gli effetti dell'acquisizione di un istituto di credito italiano all'estero. Si è registrato inoltre un fortissimo incremento degli investimenti di portafoglio, in uscita e, in misura anche superiore, in entrata.



Non vi sono previsioni univoche sull'andamento dei conti con l'estero dell'Italia nel prossimo biennio, tuttavia le esportazioni in volume, come si vedrà nei paragrafi successivi, potrebbero registrare una dinamica più sostenuta grazie all'andamento ancora vivace della domanda mondiale, che interesserà con intensità maggiore che negli anni precedenti il continente europeo e che comporterà una ripresa degli acquisti dall'estero nei mercati di sbocco più vicini, a cominciare dalla Germania. Influirà, inoltre, positivamente il recupero di competitività di prezzo dei manufatti già in atto. Permane l'incognita del prezzo del petrolio che nei primi mesi del 2006 ha già registrato punte massime. Il saldo commerciale al netto della spesa energetica sia nell'area dell'euro sia in Italia è previsto in miglioramento.

Effetti macroeconomici di variazioni del prezzo del petrolio*

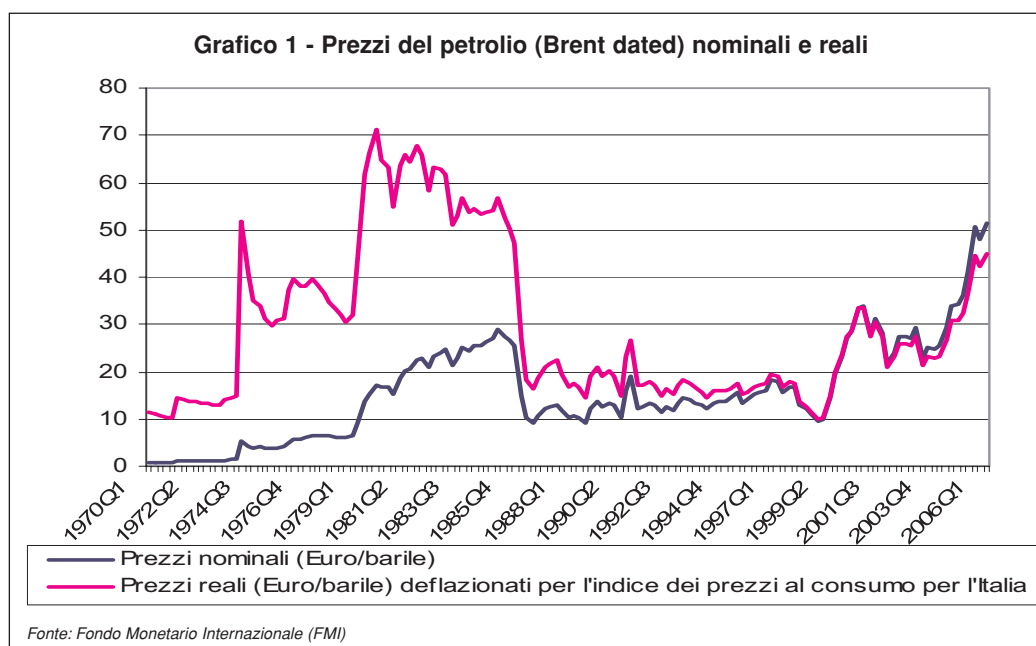
Introduzione

I recenti rialzi hanno portato le quotazioni del greggio a livelli prossimi ai 70 dollari al barile. Ciò ha indotto un clima di incertezza e timori di ripercussioni economiche negative simili a quelle verificatesi durante precedenti esperienze storiche.

Questa nota analizza le modalità con cui aumenti del prezzo del petrolio si propagano all'interno del sistema economico e le principali tematiche relative al legame tra economia e mercati energetici. La virtuale assenza di risorse energetiche rende l'Italia particolarmente vulnerabile a shock esterni. Servendoci di un semplice esercizio di simulazione, dimostriamo come uno shock petrolifero si traduca, quasi immediatamente, in una riduzione del tasso di crescita del Prodotto Interno Lordo (PIL) reale e in un incremento del tasso di inflazione.

Breve storia dell'andamento del prezzo del petrolio

L'andamento del prezzo del petrolio sui mercati energetici mondiali a partire dagli anni '70 può essere analizzato considerando tre fasi ben distinte: i) i primi shocks petroliferi; ii) la relativa stabilità dei prezzi; iii) i recenti rialzi delle quotazioni del greggio.



Il primo shock petrolifero (1973-1974) ha visto il prezzo del petrolio aumentare a livelli mai registrati in precedenza. La quotazione del greggio, a causa di tagli produttivi da parte dell'Organizzazione dei Paesi Esportatori di Petrolio (OPEC)¹ è passata da 4,60

* Redatto da Alessandro Cologni e Matteo Manera.

¹ Come ritorsione al sostegno dato dai Paesi occidentali a Israele durante la guerra dello Yom Kippur (Ottobre 1973).

a 15,50 dollari (USD) al barile in un breve periodo di tempo, provocando nei principali Paesi industrializzati un contemporaneo incremento del tasso di inflazione e una riduzione del tasso di occupazione. Durante il secondo shock petrolifero (1979-1980) il prezzo del petrolio è aumentato nuovamente (da 15 a 40 USD al barile in pochi trimestri) a seguito della rivoluzione Iraniana e allo scoppio della guerra tra Iran e Iraq. Anche in questo caso si è instaurato un clima di incertezza circa le future forniture energetiche, con conseguente riduzione del tasso di crescita della domanda globale.

Gli anni '80 hanno visto il prezzo del greggio oscillare attorno a un valore stabile di 15-20 USD al barile. Tuttavia, l'incapacità dell'OPEC di intervenire in modo coeso sui mercati petroliferi e un significativo aumento della produzione da parte dei produttori non-OPEC (Messico ed ex-Unione Sovietica, in primis) hanno determinato un violento crollo dei prezzi (1986, contro-shock petrolifero). Al contrario, il prezzo del greggio ha subito un nuovo incremento tra il 1990 e il 1991 (in concomitanza dell'invasione del Kuwait da parte dell'Iraq il prezzo è raddoppiato, passando da 16 a 32 USD al barile) provocando, anche in questo caso, un incremento del tasso di inflazione e una riduzione del livello di crescita economica.

Infine, a partire dal 2000, si è affermato sul mercato petrolifero un regime caratterizzato da continui incrementi dei prezzi trainati dai crescenti consumi di energia a livello mondiale. Le quotazioni del petrolio oggi, viste sotto forma di prezzi nominali, sono chiaramente superiori ai livelli registratisi durante le crisi degli anni '70. Se aggiustiamo i prezzi per l'inflazione, le attuali quotazioni, sebbene inferiori a quelle che si sono registrate durante le prime due crisi petrolifere, presentano comunque caratteristiche di eccezionalità rispetto al passato.

Meccanismi di trasmissione di uno shock petrolifero

Il petrolio è una fondamentale risorsa economica per l'economia mondiale. Gli shock petroliferi si trasmettono all'attività economica attraverso diversi canali di propagazione.

Dal lato dell'offerta, aumenti del prezzo del petrolio segnalano al sistema economico che un fondamentale fattore produttivo è improvvisamente diventato più scarso. Le imprese saranno indotte a ridurre la produzione in relazione all'aumento delle risorse necessarie per remunerare il fattore energia. La conseguente riduzione della produzione potenziale, a sua volta, influenzerà l'andamento del tasso di disoccupazione mediante un aumento del differenziale tra salari reali e prodotto marginale del lavoro, provocando la fuoriuscita di manodopera dai diversi settori produttivi (specialmente i comparti caratterizzati da elevata intensità energetica).

Dal lato della domanda, uno shock petrolifero tenderà ad associarsi a una riduzione delle disponibilità reali di moneta in possesso degli operatori privati. Se da una parte questo fenomeno indurrà una riduzione della quota di reddito che ciascun individuo destina all'acquisto di beni di consumo, dall'altra si assisterà a un aumento dei tassi di interesse con successiva riduzione degli investimenti. Inoltre, in presenza di salari reali rigidi verso il basso, si potrebbero creare spirali prezzi-salari in grado di autoalimentarsi e prolungarsi nel tempo. In questo contesto, infine, potrebbe prodursi un effetto depressivo ulteriore, nella misura in cui le attività finanziarie possedute dagli agenti economici subiscono una riduzione di valore (effetto ricchezza negativo).

Se consideriamo il trasferimento di potere d'acquisto dai paesi importatori di petrolio ai paesi esportatori, la perdita imputabile ai più elevati prezzi del greggio viene generalmente associata a una riduzione del reddito disponibile e a un conseguente crollo del livello dei consumi. Considerando in maniera più approfondita i rapporti commerciali tra i vari paesi, l'analisi subisce un'ulteriore complicazione nella misura in cui il saldo delle partite correnti viene compensato (almeno in parte) dal processo con cui i paesi pro-

duttori impiegano le notevoli risorse finanziarie ricevute (effetto *responding*).

Per quanto riguarda il legame shock petroliferi-politica monetaria, si può affermare come una Banca Centrale, a seguito di uno shock esogeno, si trovi di fronte al seguente trade-off. Da un lato, essa potrà decidere di aumentare la base monetaria al fine di mantenere, in relazione alle condizioni macroeconomiche presenti nel sistema economico, un tasso di crescita economica stabile. L'eccesso di offerta di moneta determinerà una riduzione dei tassi di interesse con conseguente stimolo della domanda aggregata (investimenti). Espansioni monetarie rischiano, tuttavia, di rinforzare il processo inflazionistico derivante dagli incrementi dei prezzi del greggio. In alternativa, la politica monetaria potrà intervenire, al fine di impedire aumenti continui del livello generale dei prezzi, mediante ulteriori incrementi dei tassi di interesse. Questa politica, tuttavia, avrà effetti negativi sull'andamento del PIL nominale, i quali andranno ad aggiungersi a quelli direttamente provocati dallo shock.²

Infine la teoria economica aiuta a giustificare l'esistenza di una relazione asimmetrica tra variazioni del prezzo del petrolio e andamento macroeconomico. La necessità da parte delle imprese di attuare un processo di riallocazione di risorse, le caratteristiche di incertezza e irreversibilità legate agli investimenti nel breve periodo con conseguente temporaneo utilizzo inefficiente dei fattori produttivi e l'ipotesi di salari nominali rigidi verso il basso sono tutte spiegazioni utilizzate al fine di razionalizzare l'idea secondo cui una riduzione del prezzo del greggio può anch'essa produrre effetti economici indesiderati.

Effetti macroeconomici di uno shock petrolifero: una simulazione per l'Italia

Dato l'attuale andamento del mercato petrolifero, risulta particolarmente interessante investigare l'impatto di continui incrementi del prezzo del petrolio sul sistema economico del nostro paese. La costruzione di un modello in grado di descrivere compiutamente la relazione tra crescita economica e prezzo del petrolio è opera alquanto ardua, anche a causa delle importanti variazioni che tale relazione ha conosciuto nel corso degli anni (riduzione dell'intensità energetica relativa al petrolio, cambiamenti nella capacità da parte dell'OPEC di influenzare le quotazioni, maggior ruolo della domanda, aumento della volatilità dei prezzi, mutamento delle risposte di politica monetaria, etc.).³

Per quanto riguarda i modelli econometrici utilizzati meritano di essere citati modelli macroeconomici (es. MULTIMOD utilizzato dal Fondo Monetario Internazionale, FMI o Interlink Model utilizzato dall'Agenzia Internazionale per l'Energia, AIE) o analisi VAR (Vector Autoregressions). I modelli macroeconomici tendono a descrivere il lato dell'offerta di un sistema economico tramite un'unica funzione di produzione. Shock che causano effetti riallocativi non possono essere rappresentati adeguatamente. Modelli basati su serie storiche come VAR o SVAR (VAR Strutturali), dall'altro lato, descrivono il legame dinamico esistente tra un numero limitato di variabili macroeconomiche.

² Secondo vari autori (si vedano, tra gli altri, Bernanke, Gertler e Watson, 1997; Barsky e Kilian, 2001) parte della responsabilità circa l'andamento economico negativo che ha colpito i principali paesi industrializzati negli ultimi trent'anni va attribuita alle politiche monetarie restrittive attuate allo scopo di fronteggiare le pressioni inflazionistiche generate dagli shock petroliferi. Per una interpretazione alternativa si faccia riferimento all'analisi di Hamilton e Herrera (2003).

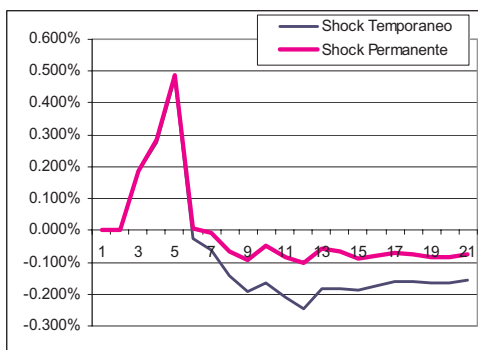
³ Questa variazione delle proprietà statistiche della relazione petrolio-crescita economica ha reso inappropriato l'utilizzo di modelli lineari. Sempre più spesso sono state utilizzate trasformazioni non lineari della variabile prezzo del petrolio in grado di catturare relazioni asimmetriche (Mork, 1989 e Hamilton, 1996), cambiamenti nella volatilità delle quotazioni (Lee, Ni e Ratti, 1995) o particolari episodi verificatisi nel mercato petrolifero (Hamilton, 2003).

Recenti analisi dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) basate su modelli macroeconomici hanno previsto, in relazione a un raddoppio dei prezzi del petrolio, una riduzione del tasso di crescita del PIL dello 0,3% dopo quattro trimestri e dello 0,1% dopo due anni. L'aumento dei prezzi sarebbe pari all'1% dopo un anno e passerebbe allo 0,2% dopo due anni. Stime del FMI per l'area Euro portano a prevedere, a seguito di un incremento dei prezzi pari a 10 USD al barile, un aumento del tasso di inflazione pari allo 0,2% e una riduzione del PIL dello 0,2% per cento dopo un anno. Nel caso di incremento della spesa da parte dei paesi esportatori si potrebbe registrare un temporaneo aumento del PIL pari allo 0,7%. Tuttavia, l'effetto complessivo sarebbe già negativo (-0,3%) a partire dal terzo anno.

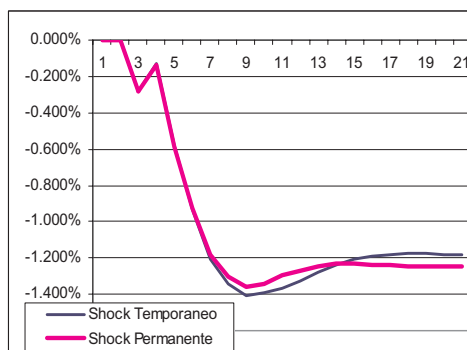
Al fine di simulare gli effetti di incrementi dei prezzi sul tasso di inflazione e sul tasso di crescita del PIL reale nel contesto attuale abbiamo ipotizzato i seguenti due scenari: 1) i prezzi del petrolio aumentano in modo permanente del 50% (da 61 a 92 USD al barile nel corso del 2006, shock permanente); 2) i prezzi del petrolio aumentano del 50% nel corso dei primi due anni per poi declinare progressivamente al livello iniziale (shock temporaneo) in relazione alla riduzione dell'attività economica, alla riduzione della domanda e all'aumento dell'offerta. Il modello econometrico utilizzato è una versione modificata del macro-modello descritto in Cologni e Manera (2005). Esso appartiene alla classe dei modelli SVAR e considera relazioni di breve e di lungo periodo basate sulla teoria economica tra diverse variabili macroeconomiche. Le serie storiche utilizzate dal modello considerano sia il mercato dei beni, sia il mercato monetario: incrementi dei prezzi del petrolio non solo influenzano direttamente tasso di inflazione e tasso di crescita economica, ma hanno ripercussioni indirette legate alla risposta delle variabili monetarie (tassi di interesse e aggregati monetari) e valutarie. Il modello incorpora, infine, risposte asimmetriche legate a shock petroliferi mediante l'introduzione della variabile incrementi netti dei prezzi del petrolio.⁴ I risultati della simulazione (Grafico 2) si riferiscono alle deviazioni dei tassi di crescita del PIL e del tasso di inflazione rispetto a uno scenario di base (scenario no-shock⁵) nei cinque anni successivi allo shock petrolifero.

Grafico 2 - Effetti di un incremento del 50 per cento dei prezzi del petrolio

a) Impatto sul tasso di inflazione



b) Impatto complessivo sul PIL reale



⁴ Tale variabile considera la variazione positiva rispetto al massimo prezzo registrato nei precedenti quattro trimestri (Hamilton, 1996).

⁵ Nello scenario di base (scenario no-shock) i prezzi rimangono costanti a un livello pari a quello del primo trimestre del 2006 (61 USD al barile) per i cinque anni di previsione.

I risultati dimostrano una differenza del tasso di inflazione rispetto allo scenario di base quantificabile in 0,28 punti percentuali, nel caso di shock temporaneo o permanente, dopo un anno (0,48 e 0,39 per cento, rispettivamente, dopo cinque trimestri). Da notare come questi effetti tendano ad assestarsi col passare del tempo; il sistema economico sarebbe in grado di assorbire l'aumento del livello dei prezzi già a partire dal secondo anno grazie all'intervento di politiche macroeconomiche incisive (es. significativo incremento dei tassi di interesse). Per quanto riguarda gli effetti sulla crescita, a seguito di uno shock il tasso di variazione del PIL risulterebbe inferiore rispetto allo scenario base di 0,13 e 0,29 punti percentuali, rispettivamente dopo uno e due anni dallo shock. Tale impatto si stabilizzerebbe già a partire dal secondo anno con una riduzione complessiva pari al 1,4%.

Bibliografia

Agenzia Internazionale dell'Energia, AIE (2004) Analysis of the Impact of High Oil Prices on the Global Economy, mimeo, Parigi.

Barsky, R.B. e L. Kilian (2001) Do We really Know that Oil caused the Great Stagflation? A Monetary Alternative. NBER Working Paper 8389.

Bernanke, B. S., M. Gentler e M. Watson (1997) Systematic Monetary Policy and the Effects of Oil Price Shock, Brookings Papers on Economic Activity, 1, pp. 91-157.

Cogni, A. e M. Manera (2005) Oil Prices, Inflation Rate and Interest Rates in a Structural Cointegrated VAR Model for the G-7 Countries, Fondazione Eni Enrico Mattei Working Paper n. 101.

Fondo Monetario Internazionale, FMI (2006), World Economic Outlook, Washington D.C., Aprile.

Hamilton J. D. (1996) This is What Happened to the Oil Price Macroeconomy Relationship, Journal of Monetary Economics, 38, pp. 215-220.

Hamilton J. D. (2003) What is an Oil Shock?, Journal of Econometrics, 113, pp. 363-393.

Hamilton, J. D. e A. M. Herrera (2003) Oil Shock and Aggregate Macroeconomic Behavior: The Role of Monetary Policy, Journal of Money, Credit and Banking, 36, pp. 265-286.

Lee, K., S. Ni e S. A. Ratti (1995) Oil Shock and the Macroeconomy: the Role of Price Volatility Energy Journal, 16, pp. 39-56.

Mork, K. A. (1989) Oil Shock and the Macroeconomy when Prices Go Up and Down: an Extension of Hamilton's Results. Journal of Political Economy, 97, pp. 740-44.

Le valute di fatturazione del commercio estero italiano*

L'argomento di questo riquadro è l'uso dell'euro negli scambi commerciali dell'Italia con il resto del mondo nei primi anni della sua introduzione, anche in confronto con il periodo precedente l'introduzione della moneta unica. Inoltre, dove possibile, viene svolto un raffronto con l'utilizzo dell'euro nelle transazioni commerciali degli altri paesi dell'area.¹

L'uso dell'euro per fatturare o regolare i pagamenti relativi agli scambi commerciali ha notevolmente superato, e in soli pochi anni, la somma delle valute europee precedentemente in vigore che l'euro è andato a sostituire. Ne consegue che parte dei flussi commerciali precedentemente denominati in divise diverse da quelle dei paesi oggi membri, successivamente all'avvento dell'euro sono stati fatturati o regolati in euro. Il fenomeno è più evidente per le esportazioni, dove il peso dell'euro sfiora il 70 per cento. Mentre le importazioni denominate in euro sono all'incirca pari al 45 per cento del totale (erano pari al 35 per cento le importazioni precedentemente denominate in una valuta europea). Nel caso delle importazioni, pesa tuttavia l'importanza degli acquisti di materie prime e prodotti energetici, espressi in dollari.

I dati necessari alla misurazione del fenomeno e a svolgere confronti internazionali sono scarsi: sono infatti disponibili solo per otto paesi dell'area dell'euro e, di norma, limitati a quelli tratti dalle bilance dei pagamenti. Questi dati forniscono informazioni sulla valuta usata per il pagamento della transazione relativa alle merci o ai servizi importati o esportati. Solo per l'Italia e la Germania sono disponibili anche i dati sulle valute usate nella fatturazione di esportazioni e importazioni per aree geografiche².

La distribuzione per valuta di fatturazione degli scambi commerciali internazionali (quella dell'esportatore, quella in uso nel paese dell'importatore o una terza e diversa valuta) fornisce utili informazioni e rappresenta, secondo la letteratura economica, un indicatore del comportamento di prezzo sui mercati esteri da parte degli esportatori.

Nel 1998, prima della moneta unica, le importazioni italiane provenienti da paesi extra UE erano denominate per circa il 35 per cento in una valuta comunitaria: prevalentemente in lire (il 28,5 per cento) e in marchi (il 5,2 per cento). Per un po' più del 55 per cento venivano fatturate in dollari, utilizzati, oltre che negli scambi con gli Stati Uniti, per la quasi totalità delle importazioni di materie prime provenienti dall'OPEC e dai paesi ad economia pianificata. Franco svizzero e yen si dividevano quasi tutto il resto. Dal 1999 in poi è stato possibile fatturare le importazioni italiane extra UE in euro: è avvenuto per il 6,5 per cento il primo anno, l'11 il secondo e 18 il terzo. Nel 2002-2005, quando le valute dei paesi componenti dell'area non sono più state utilizzabili, la quota dell'euro è risultata intorno al 45 per cento. Quella del dollaro è scesa, attestandosi intorno al 50 per cento.

* Redatto da Elena Mazzeo e Roberto Tedeschi.

¹ Per una rassegna sulle politiche di fissazione del prezzo delle esportazioni si veda P. Goldberg e M. M. Knetter (1997), "Goods Prices and Exchange Rates: What Have We Learned?", *Journal of Economic Literature*, vol. 35; sulla scelta della valuta di fatturazione del commercio internazionale, tra i recenti contributi ci si può riferire a: P. Bacchetta e E. van Wincoop (2002), "A Theory of the Currency Denomination of International Trade" NBER Working Paper N. 9039; L. S. Goldberg and C. Tille, (2005) "Vehicle Currency Use in International Trade" NBER Working Paper N. 11127; C. Engel (2005), "Equivalence Results for Optimal Pass-Through, Optimal Indexing to Exchange Rates, and Optimal Choice of Currency for Export Pricing", NBER Working Paper N. 11209; R. Baldwin, F. Skudelny e D. Taglioni, (2005), "Trade Effects of The Euro: Evidence From Sectoral Data" ECB Working Paper N. 446.

² La valuta di fatturazione e quella in cui vengono effettivamente regolati i pagamenti possono non coincidere.

Per quanto riguarda le esportazioni italiane extra Ue, nel 1998 il peso della lira e anche del marco come monete di fatturazione era molto superiore rispetto a quanto accadeva per le importazioni: infatti vi venivano denominati rispettivamente il 52 e il 6 per cento delle esportazioni extra Ue. Il dollaro, al contrario, era meno utilizzato, contando per circa il 35 per cento, ed è rimasto su questa quota fino al 2001. Da quando le valute dei paesi membri sono scomparse, la quota del dollaro ha iniziato a flettere fino a scendere sotto il 30 per cento. La quota media annua di utilizzo dell'euro, dal 1999 al 2001 (nella fase in cui la nuova moneta coesisteva con le valute nazionali dei paesi membri dell'Uem), è aumentata gradualmente passando dal 4, al 9, fino al 22 per cento, con il totale delle valute dell'unione monetaria intorno al 60 per cento. Tra il 2002 e il 2005 la quota dell'euro è salita nettamente, fino a quasi il 70 per cento. La previsione secondo cui la valuta di un'unione monetaria viene utilizzata più della somma delle valute che sostituisce trova una decisa conferma per il caso del nostro paese.

L'uso dell'euro nelle esportazioni italiane è proporzionale alla distanza geografica e quindi, seguendo la teoria gravitazionale del commercio, alla intensità degli scambi stessi: massimo per i paesi europei (oltre il 90 per cento), scende al 55 per la Cina e gli altri paesi dell'Estremo oriente, a favore del dollaro. Ed è stato soprattutto l'aumento della quota di export italiano diretto nei paesi europei extra Ue a contribuire all'aumento della quota di valuta nazionale rispetto alla quota della lira precedente l'unione monetaria. Molto incide sulla scelta della valuta in cui vengono denominati tanto gli acquisti quanto le vendite anche il "peso" (la dimensione del paese, intesa anche in senso lato) del paese partner.

I dati di fonte bilancia dei pagamenti, che come detto registrano la valuta di regolamento dei pagamenti relativi al commercio con i paesi esterni all'area dell'euro, sono sostanzialmente coerenti con quelli sulle valute di fatturazione elaborati dall'ISTAT per le importazioni e inferiori di 8-9 punti percentuali per le esportazioni. Essi confermano però la forte dinamica segnalata dai dati di commercio estero e, inoltre, consentono un confronto con gli altri paesi dell'area dell'euro³. L'uso dell'euro nelle importazioni italiane è simile a quello della Francia e inferiore a quello di Spagna e Germania, mentre per le esportazioni la quota in euro dell'Italia coincide con quella di Spagna e Germania ed è superiore a quella della Francia.

La valuta nella quale sono fissati i prezzi delle merci scambiate è un indicatore del modo di fissazione dei prezzi: in un mercato perfettamente concorrenziale conviene fissare i prezzi in termini della valuta del mercato in cui il prezzo stesso è determinato. Con potere di mercato ed esportando in un paese la cui valuta ha forti fluttuazioni l'impresa fatturerà nella propria valuta. La valuta di definizione del prezzo definisce anche chi assorbe le eventuali variazioni nei cambi: il produttore o il consumatore. La valuta di fatturazione è in genere quella in cui sono fissati i prezzi delle merci scambiate. Il prezzo di un bene fatturato in dollari e venduto negli Stati Uniti⁴ rimarrà stabile per il compratore anche quando il dollaro si muove nei confronti dell'euro. Per l'Italia, si può considerare la quota di commercio con i paesi che non sono parte dell'area valutaria dell'euro (gli europei) quotata in euro, pari a circa il 40⁵ per cento delle esportazioni extra Ue, come la quota delle esportazioni il cui prezzo viene basato (in euro) sui costi interni del produttore e su un mark-up fisso.

³ Si veda il rapporto della Banca Centrale Europea, *Review of the international role of the euro*, Dicembre 2005.

⁴ O in paesi che mantengono un cambio fisso col dollaro: nel 2004 il 27,8 per cento del commercio italiano è stato fatturato in dollari, ma il commercio in dollari verso gli Stati Uniti è stato pari a solo l'11,8 per cento del totale.

⁵ 40 per cento nel 2004, anno in cui l'insieme di definizione delle statistiche è cambiato, in quanto con l'allargamento della Ue ai dieci nuovi paesi, il commercio italiano extra Ue si riferisce a un aggregato di circa il dieci per cento del totale più basso.

Per le esportazioni, prezzi definiti nella valuta del produttore possono essere presi come segnale di un potere di mercato, e quindi di una minore vulnerabilità all'incremento della competizione. Per le importazioni, quantomeno nel breve periodo, i termini di fissazione dei prezzi influenzano l'inflazione interna. Per il complesso del commercio, essi incidono sulla capacità dei movimenti del cambio di avere effetti sui prezzi relativi e sulle ragioni di scambio e, quindi, sull'aggiustamento macroeconomico e del paese.

Tavola 1 - Scambi commerciali dell'Italia con i paesi extra Unione europea secondo la valuta di fatturazione per principali paesi e aree geoeconomiche - Anno 1998

ESPORTAZIONI (pesi percentuali)							
	Lira	Dollaro	Marco	Franco Svizzero	Yen	Altre valute	Totale
Stati Uniti	7,3	12,2	0,1	0,0	0,0	0,1	19,6
Giappone	2,3	0,4	0,1	0,0	0,9	0,0	3,8
EFTA	5,7	0,6	0,6	2,0	0,0	0,4	9,3
EUROPA CENTRALE E ORIENTALE	9,5	2,9	1,9	0,0	0,0	0,3	14,7
OPEC	3,6	3,4	0,4	0,1	0,0	0,2	7,8
NUOVI PAESI INDUSTRIALIZZATI	5,6	6,7	0,5	0,0	0,0	0,1	13,1
ALTRI PAESI IN VIA DI SVILUPPO	5,6	4,9	0,4	0,0	0,0	0,3	11,3
PAESI AD ECONOMIA PIANIFICATA	0,6	1,4	0,2	0,0	0,0	0,0	2,2
ALTRI PAESI	11,8	3,4	1,8	0,0	0,0	1,1	18,2
TOTALE	52,1	35,9	6,0	2,3	1,0	2,7	100,0

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

IMPORTAZIONI (pesi percentuali)							
	Lira	Dollaro	Marco	Franco Svizzero	Yen	Altre valute	Totale
Stati Uniti	1,9	11,0	0,1	0,1	0,0	0,1	13,1
Giappone	2,0	0,5	0,7	0,0	2,4	0,1	5,7
EFTA	3,8	2,9	0,4	4,0	0,0	0,4	11,5
EUROPA CENTRALE E ORIENTALE	8,5	5,2	1,6	0,0	0,0	0,3	15,5
OPEC	1,7	11,1	0,2	0,0	0,0	0,1	13,1
NUOVI PAESI INDUSTRIALIZZATI	2,4	7,6	0,4	0,0	0,0	0,2	10,7
ALTRI PAESI IN VIA DI SVILUPPO	2,6	5,7	0,2	0,0	0,0	0,3	8,8
PAESI AD ECONOMIA PIANIFICATA	0,6	5,3	0,1	0,0	0,1	0,1	6,2
ALTRI PAESI	5,0	7,6	1,4	0,1	0,0	1,1	15,3
TOTALE	28,5	56,8	5,2	4,3	2,5	2,6	100,0

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 2 - Scambi commerciali dell'Italia con i paesi extra Unione europea secondo la valuta di fatturazione per principali paesi e aree geoeconomiche - Anno 2005

ESPORTAZIONI (pesi percentuali)				
	Euro	Dollaro	Altre	Totale
EFTA	8,9	0,5	1,2	10,6
Russia	4,5	0,4	0,0	5,0
ALTRI PAESI EUROPEI	9,5	0,6	0,0	10,1
Turchia	4,1	0,9	0,0	5,0
OPEC	7,2	2,6	0,1	9,9
Stati Uniti	7,3	12,2	0,0	19,6
MERCOSUR	1,5	0,8	0,0	2,3
Cina	2,1	1,7	0,0	3,8
Giappone	2,5	0,2	1,0	3,7
EDA	4,5	2,9	0,0	7,4
ALTRI PAESI	15,7	6,1	0,9	22,7
TOTALE	67,7	28,9	3,3	100,0

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

IMPORTAZIONI (pesi percentuali)				
	Euro	Dollaro	Altre	Totale
EFTA	6,0	1,4	1,4	8,8
Russia	3,9	5,2	0,0	9,0
Altri paesi europei	6,2	1,7	0,0	7,9
Turchia	2,7	0,7	0,0	3,3
Opec	6,1	14,6	0,0	20,8
Stati Uniti	2,2	6,0	0,0	8,2
MERCOSUR	0,7	2,3	0,0	3,1
Cina	2,0	8,8	0,0	10,8
Giappone	2,6	0,3	0,9	3,8
EDA	3,2	3,0	0,1	6,3
Altri paesi	7,5	10,3	0,2	18,0
TOTALE	43,1	54,3	2,7	100,0

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

4.2 Le esportazioni

Valori

I flussi in valore degli scambi internazionali di beni e servizi nel 2005 hanno rallentato il loro tasso di crescita rispetto al picco fatto registrare nel 2004². Nell'Unione Europea, non solo l'attività produttiva, ma anche gli scambi commerciali, sono cresciuti a ritmi meno intensi che nelle altre aree mondiali: il valore in dollari delle esportazioni è infatti aumentato del 7 per cento, circa la metà dell'incremento delle esportazioni mondiali (tavola 1.2.1, primo volume Annuario 2005). Peraltro, se nei dieci nuovi membri la crescita delle esportazioni (16,8 per cento) ha superato quella media mondiale, nei paesi dell'area dell'euro essa è risultata ancora inferiore (6 per cento)³. Per l'Italia l'incremento del valore in euro delle esportazioni di merci è stato del 4⁴ per cento, in decelerazione rispetto all'anno precedente (7,5 per cento). La dinamica delle vendite dell'Italia è mutata nel corso dell'anno: nella seconda metà del 2005

² Calcolato in dollari e a prezzi correnti il commercio mondiale di beni è cresciuto nel 2005 del 13,7 per cento circa, rispetto al 21 per cento nel 2004.

³ Le esportazioni dell'Italia in dollari sono cresciute del 3,8 per cento.

il tasso di crescita è risultato pari a circa il doppio (5,6 per cento) di quello della prima metà dell'anno (2,3 per cento). Come riflesso della differente dinamica della domanda per aree geografiche, sono cresciute di più le esportazioni verso le aree esterne alla UE (+8,5 per cento), mentre più debole è stato l'incremento di quelle dirette nell'Unione Europea a 25 (1,6 per cento), ancora in flessione nella prima parte del 2006.

La quota dell'Italia, calcolata a prezzi correnti, ha continuato a diminuire: tra 2004 e 2005 è passata dal 3,9 al 3,6 per cento. Dall'esercizio della Constant Market Shares Analysis⁵ presentato nel riquadro all'interno di questo capitolo, che scompone la variazione della quota nelle varie determinanti, emerge il ruolo della sfavorevole composizione settoriale e, in misura più contenuta, anche di quella geografica nella flessione della quota dell'Italia nell'ultimo anno. Ha pesato, tuttavia, in misura altrettanto importante anche l'effetto competitività, ancora negativo. Risultati analoghi emergono estendendo l'esercizio alla variazione della quota nel periodo compreso tra 1997 e 2005: l'effetto competitività ne è responsabile per circa il 50 per cento, mentre per ben un terzo ha pesato la sfavorevole composizione merceologica delle esportazioni italiane.

Pure calcolandola sulle sole esportazioni dei paesi dell'area dell'euro e, quindi, escludendo l'effetto della perdita di competitività di prezzo direttamente imputabile all'apprezzamento dell'euro, la quota dell'Italia è nettamente diminuita⁶ passando tra il 1997 e il 2005 dal 13,9 all'11,9 per cento. Anche la quota della Francia così calcolata si è fortemente ridotta, ma la flessione è iniziata dal 2000, quindi qualche anno dopo che in Italia, mentre la quota della Spagna ha mostrato un andamento oscillante, in aumento fino al 2003 e successivamente in flessione. Tra i principali paesi, solo la Germania ha fortemente aumentato la propria quota rispetto ai partner dell'area dell'euro.

Le esportazioni di servizi dell'Italia nel 2005 hanno mostrato un andamento relativamente migliore rispetto a quelle delle merci⁷. Il loro valore in euro è cresciuto del 6,3 per cento. Se si tiene conto delle vendite di servizi commerciali⁸, calcolate in dollari, secondo i dati elaborati dall'OMC, l'aumento osservato è stato del 13 per cento, superiore all'incremento medio mondiale e a quello dei nostri principali concorrenti dell'area dell'euro⁹: ciò ha consentito all'Italia di conseguire un guadagno di quota di mercato e di avanzare nella graduatoria dei principali esportatori mondiali dal settimo al sesto posto.

Dai dati al momento disponibili sull'anno in corso relativi al primo trimestre, le esportazioni di merci aggregate dell'Italia sono cresciute in valore dell'11,4 per cento rispetto allo stesso trimestre del 2005. Continua a risultare più elevato l'incremento delle vendite dirette nelle aree esterne all'Unione Europea, (17,6 per cento) rispetto a quelle destinate ai mercati dell'UE (7,4).

⁴ Questo dato va considerato provvisorio: esso viene di consueto rivisto al rialzo dall'ISTAT in seguito alle rettifiche e alle integrazioni dei dati relative al commercio con i paesi dell'area UE, che potranno essere anche rilevanti. Le revisioni non riguardano i flussi d'interscambio con i paesi esterni all'Unione Europea. Rimangono invariate le variazioni relative ai valori medi unitari. Dal dato di bilancia dei pagamenti le esportazioni di merci dell'Italia nel 2005 sono aumentate del 5,7 per cento.

⁵ L'esercizio è calcolato sui dati delle importazioni e quindi i livelli delle quote risultano differenti, mentre è identico l'ammontare della variazione della quota.

⁶ Vedere tavola 3.1.12 del primo volume dell'Annuario Ice- Istat 2005 "Commercio estero e attività internazionali delle imprese".

⁷ Per maggiori dettagli sugli scambi di servizi dell'Italia si vedano la scheda sui Servizi e il contributo di Iapadre - Mazzeo "La posizione dell'Italia nel commercio mondiale di servizi", nel capitolo 6 di questo Rapporto.

⁸ Esclusi le costruzioni e i servizi governativi.

⁹ Si veda in proposito la tavola 1.8 "I primi venti esportatori mondiali di servizi commerciali" nel Capitolo 1 di questo Rapporto.

Aggiornamento ed articolazione della constant market shares analysis¹ applicata alla quota di mercato italiana*

In questa nota si ripete, estendendo il periodo di riferimento, l'analisi ormai consueta degli effetti che sottostanno alla dinamica della quota italiana rispetto all'insieme dei concorrenti, in un mercato costituito dai principali paesi²; si presentano inoltre i risultati di un analogo esercizio relativo alla nostra quota e a quella di Francia, Germania e Spagna, sulle esportazioni, negli stessi mercati, dell'area dell'euro.

Come emerge dalla tavola 1, il deterioramento della posizione italiana³ rispetto alla totalità dei concorrenti nell'intero periodo considerato è dipeso per circa il 50 per cento da un negativo effetto di competitività⁴; il resto della perdita di quota ha riflesso, in prevalenza, la difformità tra la struttura del modello di specializzazione internazionale dell'Italia e l'andamento della domanda estera (effetti struttura, geografica e soprattutto settoriale, sfavorevoli) e, in parte, la difficoltà delle nostre esportazioni ad adattarsi ai mutamenti di composizione del commercio mondiale (effetto adattamento negativo).

Si deve rilevare che le variazioni cumulate nascondono tendenze diverse nei diversi sottoperiodi, in particolare per quanto riguarda gli effetti struttura: fino al 2000 questi risultano nettamente sfavorevoli, per l'accresciuta incidenza, nella domanda estera, sia dei prodotti (elettronica e telecomunicazioni, chimica) che dei mercati (Nordamerica, Asia orientale) in cui l'Italia non è specializzata; dal 2000 al 2003, invece, gli effetti struttura sono stati complessivamente positivi, in seguito alla caduta degli scambi mondiali di prodotti dell'ICT ed all'apprezzamento dell'euro che ha innalzato il peso dei mercati europei; nell'ultimo biennio, la composizione della domanda internazionale è tornata ad essere progressivamente svantaggiosa, mentre ha mostrato crescenti segni di indebolimento la capacità competitiva dell'Italia nei singoli segmenti di mercato.

* Redatto da Paolo Ferrucci e Alessia Proietti.

¹ Si veda L. Iapadre "Fattori strutturali e competitività nel commercio internazionale: una rielaborazione del metodo di analisi constant market shares" in AA.VV., *I processi di internazionalizzazione dell'economia italiana*, Atti del Convegno CNR, Progetto Finalizzato "Servizi e strutture per l'internazionalizzazione delle imprese italiane e sviluppo delle esportazioni", Roma, 24 marzo 1994.

² I paesi dell'Unione Europea a 15 ed i seguenti altri: Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Giappone, Malesia, Messico, Russia, Stati Uniti, Svizzera e Taiwan.

³ Occorre tener conto del fatto che tra questi non compare quasi nessun paese dell'Europa Orientale e nessuno del Medio Oriente e Nord Africa, dove la quota italiana è relativamente più elevata.

⁴ L'effetto competitività è la media ponderata delle variazioni delle quote elementari: si può ritenere che esso rifletta i mutamenti nei prezzi relativi e negli altri fattori che determinano il successo concorrenziale. L'effetto struttura dipende dal grado di conformità tra la specializzazione geografica e settoriale del paese di cui si analizza la quota e i cambiamenti nella composizione della domanda del mercato in esame; la flessibilità rispetto a tali cambiamenti è misurata dall'effetto adattamento.

Tavola 1 - Analisi cms della esportazioni italiane

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1997-2005
Quota di mercato	3,98	4,16	3,82	3,39	3,50	3,49	3,56	3,44	3,16	
variazione assoluta		0,18	-0,34	-0,43	0,11	-0,01	0,07	-0,13	-0,27	-0,81
Effetto competitività		-0,02	-0,13	-0,08	0,00	-0,04	0,01	-0,03	-0,11	-0,41
Effetto struttura		0,21	-0,20	-0,34	0,13	0,08	0,08	-0,09	-0,16	-0,29
merceologica		0,12	-0,10	-0,25	0,11	0,06	-0,01	-0,08	-0,10	-0,27
geografica		0,15	-0,13	-0,13	0,05	-0,01	0,08	-0,03	-0,07	-0,10
interazione		-0,05	0,03	0,04	-0,03	0,04	0,02	0,02	0,01	0,08
Effetto adattamento		0,00	-0,01	-0,01	-0,02	-0,06	-0,02	-0,01	0,00	-0,12

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

I riflessi delle caratteristiche del modello di specializzazione internazionale dell'Italia risultano ancora più evidenti dal confronto con l'area dell'euro (tavola 2). Dal 1997 al 2005, il rapporto tra le esportazioni italiane e quelle dell'UEM è sceso con continuità, diversamente da quanto sperimentato dalla quota sull'insieme delle vendite mondiali. Sia nel primo triennio che nell'ultimo (2002-2005), il peggioramento della nostra posizione relativa è spiegato per circa il 70 per cento da uno sfavorevole effetto struttura merceologica, segno del fatto che nei prodotti a più elevato contenuto tecnologico la debolezza dell'Italia è particolarmente accentuata rispetto ai concorrenti europei. Nel biennio centrale, cioè tra il 2000 ed il 2002, il calo di circa mezzo punto della quota italiana ha invece riflesso soprattutto una perdita di competitività e, nel 2002, un negativo effetto adattamento, imputabile probabilmente alla difficoltà per le imprese italiane di affrontare l'inversione di tendenza del tasso di cambio.

Tavola 2 - Analisi cms delle esportazioni italiane in rapporto alle esportazioni dell'area dell'euro

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1997-2005
Quota di mercato	12,71	12,44	12,00	11,78	11,57	11,30	11,21	11,01	10,76	
variazione assoluta		-0,27	-0,44	-0,22	-0,21	-0,27	-0,10	-0,20	-0,25	-1,95
Effetto competitività		-0,17	-0,13	0,02	-0,13	-0,16	0,04	0,04	-0,10	-0,60
Effetto struttura		-0,05	-0,26	-0,18	-0,02	0,19	-0,05	-0,21	-0,16	-0,75
merceologica		-0,09	-0,23	-0,34	0,02	0,05	-0,10	-0,17	-0,12	-0,97
geografica		0,07	0,01	0,11	-0,02	-0,08	0,02	-0,03	-0,01	0,07
interazione		-0,04	-0,04	0,04	-0,02	0,22	0,02	-0,01	-0,03	0,15
Effetto adattamento		-0,04	-0,05	-0,06	-0,06	-0,30	-0,08	-0,03	0,02	-0,60

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

L'andamento della quota francese (tavola 3), sempre rispetto alle esportazioni dell'area dell'euro, risulta simile a quello della quota italiana: anch'esso è sempre discendente, con l'unica eccezione del 1998, in corrispondenza della crisi asiatica di cui gli esportatori transalpini hanno evidentemente approfittato. Nell'intero periodo considerato, comunque, il paragone con il nostro paese appare svantaggioso in termini di competitività relativa, ma è decisamente favorevole per quanto riguarda l'effetto struttura merceologica, che per la Francia è quasi sempre positivo; l'effetto adattamento è negativo come nel caso dell'Italia.

Tavola 3 - Analisi cms delle esportazioni francesi in rapporto alle esportazioni dell'area dell'euro

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1997-2005
Quota di mercato	17,16	17,24	16,94	16,45	16,43	15,82	15,42	15,02	14,55	
variazione assoluta		0,08	-0,30	-0,49	-0,02	-0,61	-0,40	-0,40	-0,47	-2,61
Effetto competitività		-0,16	-0,30	-0,25	-0,17	-0,42	-0,20	-0,35	-0,24	-2,08
Effetto struttura		0,26	-0,04	-0,27	0,15	-0,01	-0,21	-0,05	-0,17	-0,34
merceologica		0,23	0,07	-0,05	0,13	0,02	-0,05	-0,09	-0,23	0,02
geografica		0,10	-0,01	0,04	0,08	0,08	-0,09	0,04	-0,04	0,20
interazione		-0,06	-0,10	-0,27	-0,06	-0,12	-0,06	0,00	0,10	-0,57
Effetto adattamento		-0,02	0,04	0,03	-0,01	-0,18	0,00	0,01	-0,06	-0,19

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Diversamente da quanto osservato per l'Italia e per la Francia, le quote della Spagna e soprattutto della Germania sulle esportazioni dell'area dell'euro sono cresciute. Per entrambe la crescita si è verificata quasi soltanto negli anni di apprezzamento della moneta comune e grazie ad un effetto competitività fortemente positivo; nel caso della Germania, ha influito anche un favorevole effetto struttura geografica, data la particolare diversificazione dei suoi mercati di sbocco che le consente di essere meno esposta ai mutamenti di direzione dei flussi commerciali.

Tavola 4 - Analisi cms delle esportazioni spagnole in rapporto alle esportazioni dell'area dell'euro

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1997-2005
Quota di mercato	6,22	6,32	6,26	6,20	6,12	6,34	6,55	6,47	6,45	
variazione assoluta		0,10	-0,06	-0,06	-0,08	-0,22	-0,20	-0,07	-0,03	0,23
Effetto competitività		0,09	-0,04	0,17	-0,03	0,17	0,19	0,07	-0,02	0,60
Effetto struttura		-0,01	-0,01	-0,17	-0,02	0,06	0,01	-0,15	-0,03	-0,32
merceologica		-0,06	-0,02	-0,18	0,02	0,10	0,02	-0,08	-0,06	-0,26
geografica		0,05	0,00	-0,07	-0,04	-0,05	0,00	-0,07	-0,04	-0,23
interazione		0,00	0,02	0,08	0,00	0,01	-0,02	0,01	0,07	0,17
Effetto adattamento		0,01	0,00	-0,06	-0,03	0,00	0,01	0,00	0,02	-0,06

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Tavola 5 - Analisi cms delle esportazioni tedesche in rapporto alle esportazioni dell'area dell'euro

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1997-2005
Quota di mercato	30,41	30,20	30,60	30,33	30,32	30,78	31,21	31,53	31,85	
variazione assoluta		-0,20	0,40	-0,27	-0,01	0,46	0,43	0,32	0,32	1,45
Effetto competitività		-0,09	0,09	-0,16	-0,09	0,39	0,29	0,23	0,51	1,18
Effetto struttura		-0,14	0,36	-0,07	0,08	0,02	0,14	0,07	-0,08	0,38
merceologica		0,14	0,03	-0,21	0,04	0,07	0,03	0,01	-0,23	-0,12
geografica		-0,32	0,26	0,11	0,02	0,09	0,04	0,09	0,32	0,61
interazione		0,04	0,07	0,03	0,01	-0,13	0,07	-0,04	-0,17	-0,11
Effetto adattamento		0,02	-0,05	-0,04	0,00	0,04	0,00	0,02	-0,11	-0,12

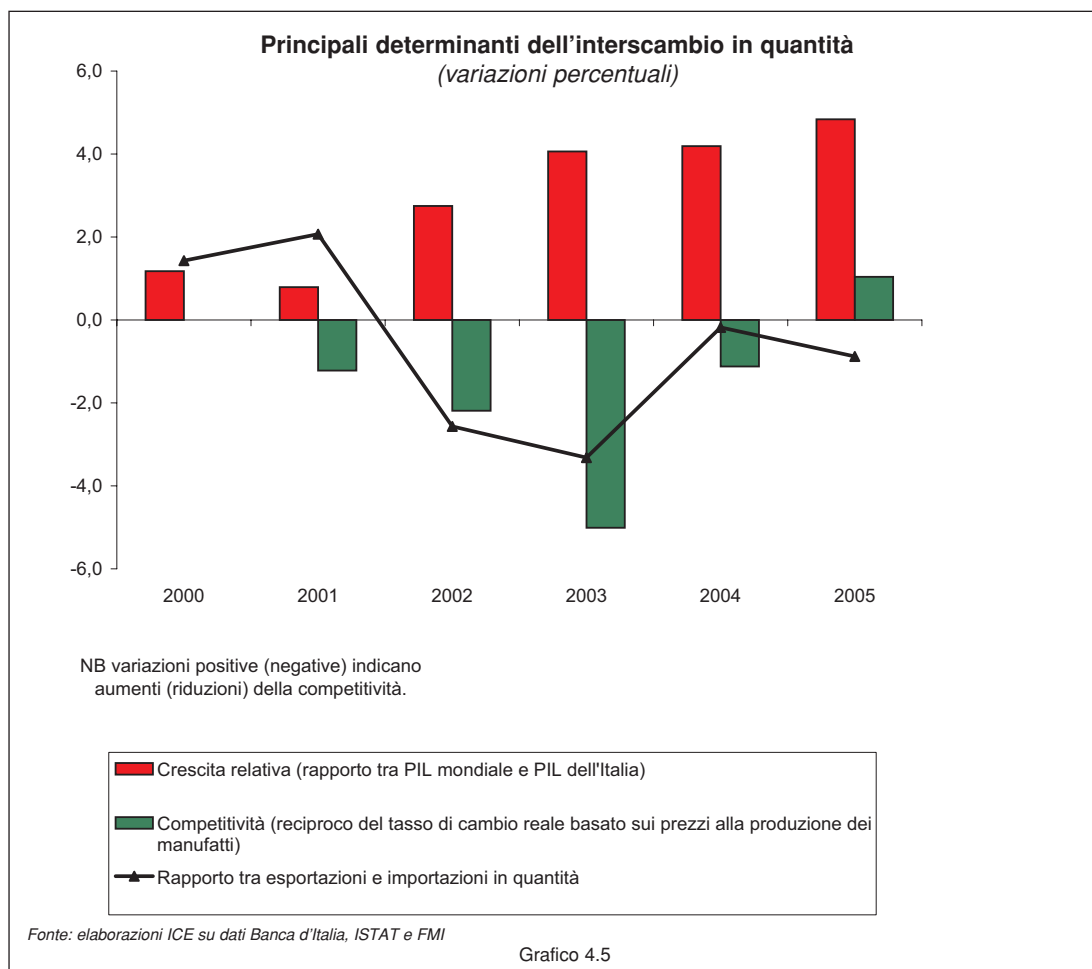
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Prezzi

Nel complesso dell'area dell'euro i prezzi alla produzione sono cresciuti intorno al 4 per cento, una variazione simile a quella che si è registrata in Italia. A fronte di questo andamento la dinamica dei prezzi all'esportazione non ha mostrato un profilo omogeneo tra i principali paesi dell'area: se nel complesso dell'area il deflatore delle esportazioni è cresciuto del 2,5 per cento, l'aumento è stato assai contenuto in Francia e Germania (0,9 e 0,7 per cento) e molto più accentuato in Italia (6,6 per cento, l'aumento coincide con la variazione dei valori medi unitari delle esportazioni di merci e supera quello fatto registrare l'anno precedente, pari al 4,2 per cento).

Due processi potrebbero avere contribuito a determinare la recente dinamica dei valori medi unitari: un progressivo miglioramento qualitativo delle merci esportate, a fronte di una graduale fuoriuscita dai mercati esteri delle produzioni caratterizzate da un valore unitario inferiore e la possibilità per gli esportatori italiani, fissando prezzi sempre più elevati e, peraltro in una valuta che si è rafforzata negli ultimi anni (si veda in proposito il riquadro "Le valute di fatturazione del commercio estero italiano" in questo capitolo), di esercitare sui mercati internazionali un potere di mercato.

Il comportamento di prezzo da parte degli esportatori manifatturieri potrebbe inoltre indicare una loro preferenza per un contenimento dei margini di profitto sul mercato domestico, per beneficiare, al contrario, di un loro ampliamento sui mercati esteri, grazie anche alle condizioni relativamente più propizie della domanda (grafico 4.5). Ciò



potrebbe contribuire a spiegare perché siano stati più elevati i rincari dei prezzi delle merci vendute nei mercati esterni all'Unione Europea (oltre l'8,2 per cento), rispetto a quelli praticati nei mercati dell'UE, dove l'aumento medio è stato del 5,2 per cento.

L'indice di profittabilità relativa delle esportazioni (cioè il rapporto tra l'indice dei valori medi unitari dei beni manufatti e l'indice dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali) nel 2005 è ancora aumentato.

COMPETITIVITA' DI PREZZO DEI MANUFATTI IN ALCUNI PAESI INDUSTRIALI

(variazioni percentuali sull'anno precedente di indici in base 1993=100¹)

Voci	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
tassi di cambio effettivi reali basati sui prezzi alla produzione								
Italia	1,9	-1,6	-4,1	1,3	2,2	5,3	1,2	-1,0
Francia	1,4	-1,9	-5,8	0,7	1,8	4,9	0,6	-1,7
Germania	2,3	-2,7	-7,9	2,7	1,5	6,7	0,2	-0,4
Regno Unito	6,1	0,2	-2,0	-2,7	1,7	-3,4	3,9	-3,0
Spagna	0,8	-0,7	-4,0	1,2	2,4	4,3	1,8	0,4
Stati Uniti	4,9	-0,1	5,2	4,9	-2,9	-3,7	-3,4	2,4
Giappone	-0,4	13,0	3,9	-10,7	-5,7	-0,9	-0,3	-6,3
tassi di cambio effettivi reali basati sui costi del lavoro per unità di prodotto								
Italia	1,0	0,0	-3,3	2,2	4,6	9,0	5,8	2,4
Francia	-4,7	-2,4	-4,6	-2,5	1,2	8,1	2,5	-1,1
Germania	2,7	-1,5	-5,5	-1,5	1,7	3,2	0,1	-5,0
Regno Unito	10,9	2,3	4,0	-3,3	4,4	-4,4	4,0	-0,7
Spagna	-0,2	-2,5	-1,0	0,4	1,6	5,0	4,1	1,7
Stati Uniti	4,1	0,1	6,9	2,2	-4,0	-9,7	-6,9	0,5
Giappone	3,0	14,5	5,3	-8,3	-9,5	-2,9	-0,3	-5,4

N.B. variazioni negative indicano un guadagno di competitività, e viceversa.

(1) Si veda nota 10.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 4.5

Un'indicazione simile si ottiene confrontando i dati relativi agli indici di competitività di prezzo: nel 2005, secondo i dati elaborati dalla Banca d'Italia¹¹, l'Italia ha mostrato un miglioramento dell'indicatore calcolato in base all'andamento dei prezzi alla produzione dei manufatti (tavola 4.5). Tra i principali paesi dell'area dell'euro, anche per i manufatti di Francia e Germania la competitività di prezzo è migliorata, mentre per la Spagna nel 2005 appare ancora un sia pur lieve deterioramento. Assai diverso appare il quadro osservando l'indicatore calcolato sulla base dei costi del lavoro per unità di prodotto: in Italia e in Spagna nel 2005 si è registrato un ulteriore e brusco peggioramento della competitività dei manufatti, rispettivamente del 2,4 e dell'1,7 per cento. Al contrario in Francia e, soprattutto, in Germania essa è migliorata. Questo andamento è coerente con una tendenza in atto ormai da alcuni anni: tra il 2000 e il 2005 l'indice ha mostrato un deterioramento del 26 per cento per i manufatti italiani, dell'8 per cento per quelli francesi, del 13 per quelli spagnoli e, al contrario, un miglioramento dell'1,6 per cento per quelli prodotti in Germania.

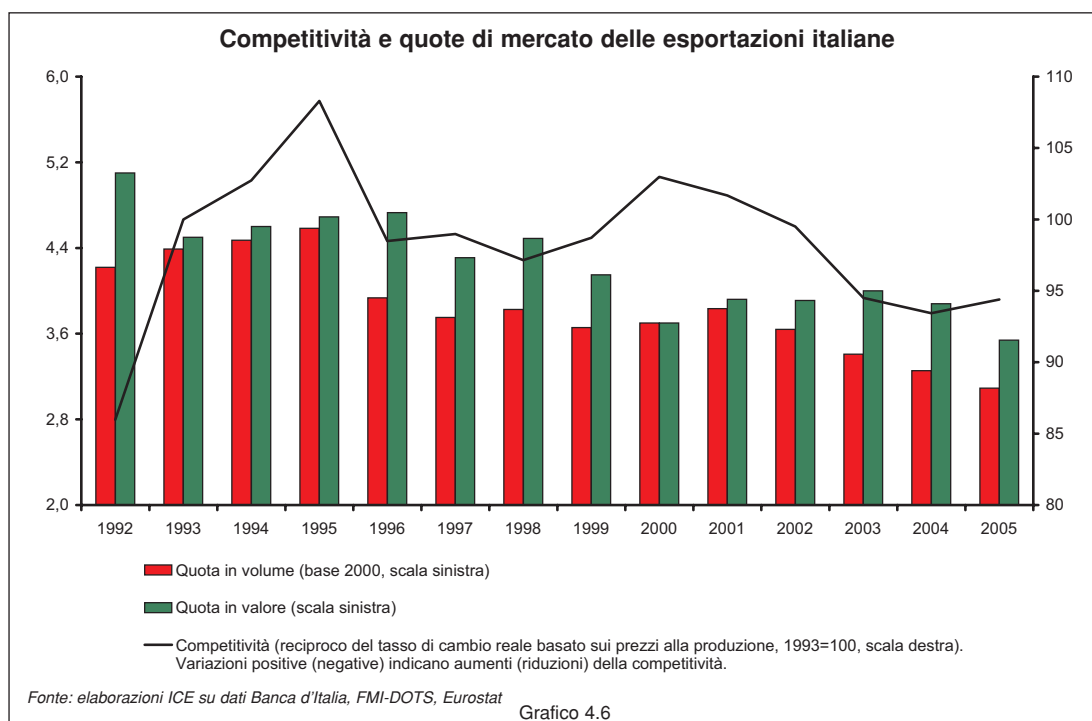
Alla base di questa dinamica sfavorevole per l'Italia, vi è ancora l'andamento negativo della produttività del lavoro, in particolare nell'industria manifatturiera, che anche nel

¹⁰ Per un confronto con un maggior numero di paesi si vedano le tavole 1.2.9 e 1.2.10 del primo volume dell'Annuario ICE – ISTAT 2005. La Banca d'Italia nel 2005 ha pubblicato gli indicatori di competitività secondo una nuova metodologia su cui si veda "Un nuovo indicatore di competitività per l'Italia e per i principali paesi industriali ed emergenti", Banca d'Italia, "Supplementi al Bollettino statistico. Note metodologiche", anno XV, n. 66, 2005.

2005, come nell'intero periodo 2001-2005, ha fatto registrare una flessione¹¹, mentre il costo del lavoro nei principali paesi dell'area dell'euro ha assunto un andamento simile.

Quantità

Nel 2005 le esportazioni di beni e servizi nell'area dell'euro sono aumentate del 3,8 per cento, in netta decelerazione rispetto all'incremento fatto registrare l'anno precedente (6,5 per cento), risentendo tra l'altro del rallentamento nella crescita del commercio mondiale. La dinamica delle vendite all'estero in volume dei principali paesi ha presentato ampi divari: in Germania esse sono cresciute oltre il 6 per cento, in Francia del 3 per cento, in Spagna dell'1 per cento mentre in Italia di qualche decimo di punto rispetto ai livelli dell'anno precedente (0,3 per cento). Nei principali paesi dell'area, a un primo trimestre caratterizzato ancora da una dinamica negativa delle vendite ha fatto seguito una ripresa nei trimestri centrali, favorita dalle prospettive di crescita della domanda al livello mondiale, oltre che dall'apprezzamento del dollaro. In Italia, al contrario, le esportazioni in volume hanno alternato aumenti e flessioni tra il secondo e il terzo trimestre, per ricominciare a crescere poi nel quarto e, a un ritmo più sostenuto, nel primo del 2006.



¹¹ Relazione della Banca d'Italia, presentata a Roma il 31 maggio 2006, tavola B26. Cfr. anche, nel capitolo 4 del Rapporto ICE 2004-2005 "L'Italia nell'economia internazionale", il riquadro "Performance delle esportazioni, competitività e produttività del settore manifatturiero italiano tra 2002 e 2004".

A fronte di un incremento del commercio mondiale che, benché in lieve rallentamento rispetto all'anno precedente, ha sfiorato il 7 per cento in volume, la quota dell'Italia calcolata a prezzi costanti ha mostrato una nuova contrazione (grafico 4.6), mostrando una prosecuzione della tendenza in atto ininterrottamente dal 2001: in cinque anni il livello della quota dell'Italia si è portato dal 3,8 al 3,1 per cento delle esportazioni mondiali. La flessione della quota a prezzi costanti supera quella fatta registrare nello stesso periodo dalla quota a prezzi correnti, che come visto nelle pagine precedenti (nel paragrafo sui Valori) è passata dal 3,9 al 3,5 per cento.

Anche la quota a prezzi costanti dell'UE tra 2001 e 2005 si è contratta, da 38,8 a 35,2 per cento. Negli ultimi anni solo la Germania, tra i principali paesi dell'area, è riuscita a contenere l'erosione della propria quota in volume sui mercati mondiali. Nell'ultimo quinquennio si è ridimensionata anche la quota dell'intero continente europeo e degli Stati Uniti, che tuttavia hanno mostrato un parziale recupero nel 2005. Ne hanno tratto vantaggio, in primo luogo, i paesi asiatici (a eccezione del Giappone): la Cina tra il 2001 e il 2005 ha più che raddoppiato la propria quota sulle quantità esportate che, passata da 4,2 a 8,7 per cento, è giunta a un livello superiore a quella della Germania. Un incremento hanno fatto registrare anche le quote dei paesi del Medio Oriente e dell'America centrale e meridionale. A spiegare questo fenomeno sembrano quindi esservi in parte fattori comuni alla gran parte dei paesi avanzati, dipendenti da un fisiologico ridimensionamento della presenza sui mercati internazionali delle economie di precedente industrializzazione, a vantaggio dei paesi emergenti.

Per l'Italia, come visto nelle pagine precedenti, si sono aggiunti gli effetti della perdita di competitività di prezzo causata, in primo luogo, dall'andamento assai sfavorevole della produttività in particolare nel settore manifatturiero¹², e il peso di un modello di specializzazione basato prevalentemente sui settori la cui domanda negli ultimi anni è cresciuta a ritmi relativamente meno rapidi a livello mondiale (v. riquadro *L'evoluzione del modello di specializzazione italiano*, nel capitolo 6).

Secondo le più recenti previsioni, nell'anno in corso, a fronte di un'accelerazione del commercio mondiale, previsto crescere tra l'8 e il 9 per cento, le esportazioni di beni e servizi dell'Italia potranno accelerare, grazie anche alla prevista ripresa della crescita nei paesi dell'Unione Europea a noi più vicini. Il tasso di crescita delle esportazioni dell'Italia si manterrà tuttavia ancora inferiore a quello degli scambi internazionali. I dati per il momento disponibili relativi al primo trimestre del 2006 rivelano una ripresa delle esportazioni dell'Italia di beni e servizi, aumentate del 6 per cento nei confronti del primo trimestre dell'anno precedente e del 2,5 per cento rispetto al quarto trimestre del 2005.

4.3 Le importazioni

Valori

Nel 2005 il valore degli acquisti dall'estero¹³ nell'area dell'euro ha mostrato nel complesso un'accelerazione (12,2 per cento¹⁴): le importazioni di petrolio sono

¹² Si veda in proposito il paragrafo precedente sui Prezzi e i testi citati nella nota precedente.

¹³ Al netto degli acquisti intra-area.

¹⁴ Se si considerano le importazioni di merci di fonte bilancia dei pagamenti (quindi FOB) il valore ha superato del 13,4 per cento quello del 2004.

aumentate del 39 per cento, mentre quelle di soli beni manufatti del 9,3. In particolare è risultata assai più modesta rispetto alle importazioni complessive la dinamica degli acquisti di beni di consumo (4,4 per cento).

In Italia il valore delle importazioni di merci, più elevato del 7 per cento rispetto all'anno precedente, ha superato 305 miliardi di euro¹⁵.

Anche in Italia l'incremento in valore delle importazioni è da attribuire prevalentemente (per oltre il 60 per cento) agli acquisti di prodotti energetici. Meno rilevante è stato, invece, il contributo alla crescita dei beni di consumo, in particolare di quelli durevoli, e dei prodotti intermedi, il cui peso sul totale delle importazioni in valore ha mostrato una flessione dopo molti anni di ininterrotta crescita. In conseguenza dell'andamento negativo degli investimenti, assai contenuto è risultato l'incremento delle importazioni di beni strumentali.

La dinamica divergente tra aree di provenienza delle importazioni in valore ha rispecchiato la localizzazione dei fornitori di beni energetici: mentre quelle dai paesi dell'UE hanno rallentato rispetto al 2004 crescendo appena dell'1,5 per cento, gli acquisti dalle aree extra-UE sono aumentati del 15,5 per cento.

Le importazioni italiane di servizi hanno accelerato, facendo registrare un aumento (+8,7 per cento). Meno dinamica è risultata la spesa per l'acquisto di servizi in Germania e Francia¹⁶. L'Italia è rimasta nel 2005 al sesto posto tra i principali importatori mondiali di servizi, con una quota del 3,9 per cento.

Nel primo trimestre del 2006 il valore degli acquisti dall'estero dell'Italia ha mostrato un incremento del 17,1 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Al netto delle voci legate all'energia, i cui acquisti sono cresciuti di oltre il 43 per cento (l'incremento per i minerali energetici ha raggiunto il 62,5 per cento), le importazioni sono aumentate dell'11 per cento.

Prezzi

Nel 2005 è proseguita la tendenza al rialzo dei prezzi delle importazioni: nell'area dell'euro il deflatore delle importazioni di beni e servizi di contabilità nazionale è cresciuto del 3,9 per cento. In Italia i prezzi dei beni e servizi importati, in accelerazione già dal secondo trimestre del 2004, nel 2005 hanno fatto registrare in media un aumento del 7,7 per cento e la tendenza all'accelerazione è proseguita anche nel primo trimestre del 2006 (+10,7 per cento rispetto al trimestre corrispondente del 2005).

I valori medi unitari delle importazioni¹⁷ di merci nell'area dell'euro, sono aumentati del 7,8 per cento. In Italia invece i prezzi delle sole merci importate sono nel complesso cresciuti del 9 per cento, circa il doppio rispetto allo scorso anno, mostrando una forte disomogeneità tra i beni provenienti dalla UE, aumentati del 5,2 per cento, e dalle aree esterne alla Ue, cresciuti del 14,6 per cento rispetto al 2004. Come nel resto d'Europa, anche in Italia in massima parte queste dinamiche sono state determinate dall'ulteriore forte incremento delle quotazioni internazionali dei prodotti energetici: il prezzo internazionale del petrolio in dollari, già cresciuto del 33 per cento nel 2004, nel 2005 è ulteriormente aumentato di oltre il 45 per cento. I rincari non hanno riguardato

¹⁵ Si veda la nota 4.

¹⁶ Un'analisi disaggregata sulle importazioni dei servizi per singoli settori viene svolta nel capitolo 6 di questo Rapporto.

¹⁷ Al netto degli acquisti intra-area.

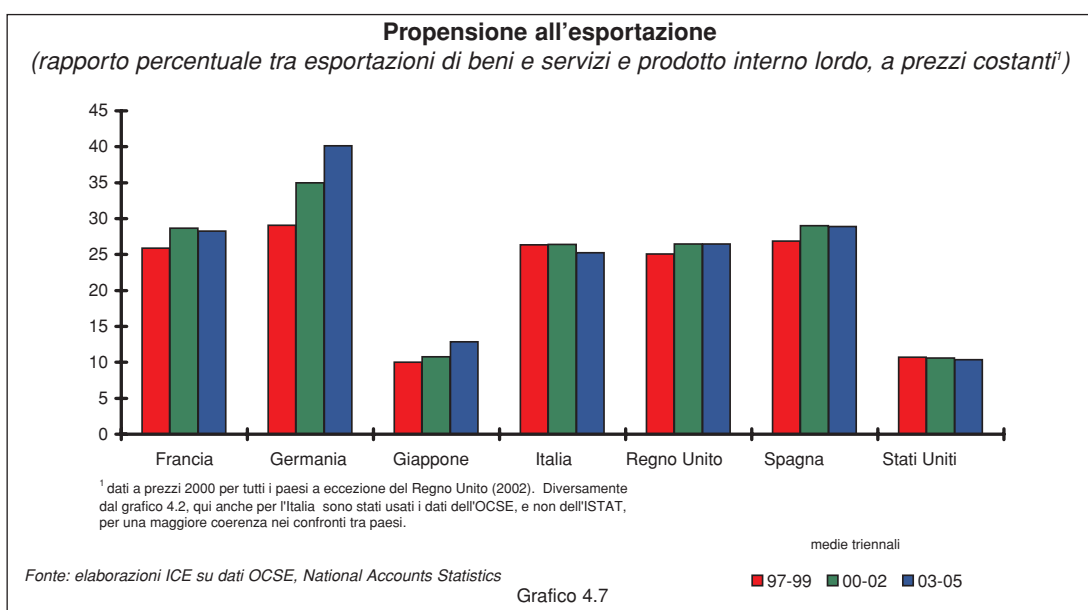
solo il petrolio ma anche il gas naturale i cui prezzi al livello internazionale sono cresciuti intorno al 57 per cento. Tra le materie prime non energetiche è inoltre proseguito nel 2005 l'aumento dei prezzi dei metalli (+26,4 per cento¹⁸).

Esclusi i prodotti agricoli e i minerali energetici e non energetici, la cui variazione ha raggiunto quasi il 35 per cento, i prezzi dei manufatti importati sono aumentati del 5,6 per cento. Tra questi è stato meno intenso l'incremento dei valori medi unitari dei beni strumentali (3 per cento) e dei beni di consumo non durevoli (3,9 per cento), rispetto a quello dei prodotti intermedi (8 per cento).

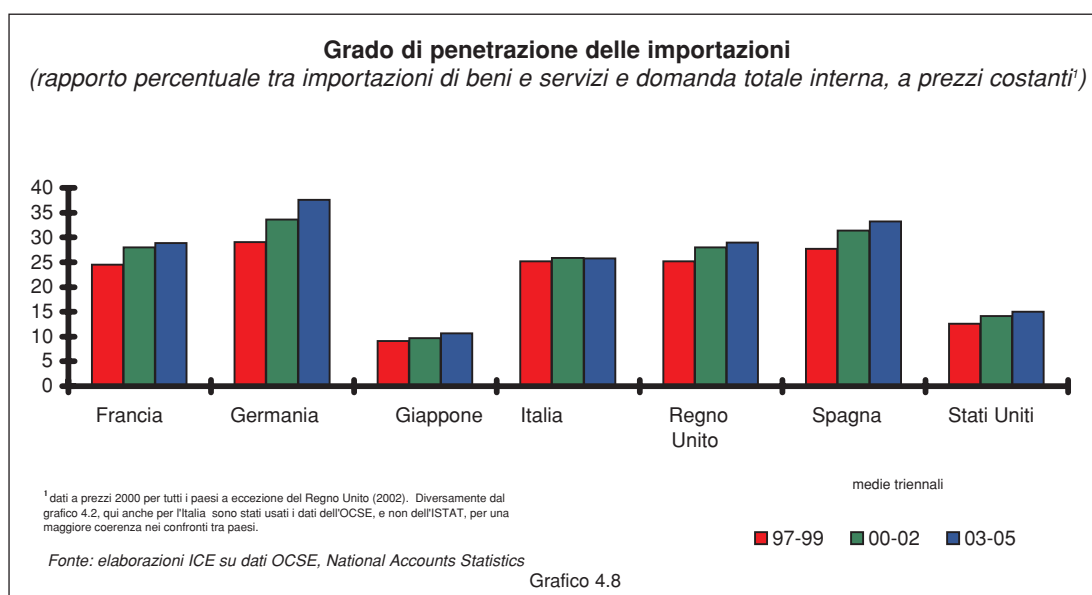
L'aumento dei valori medi unitari all'importazione ha, pertanto, superato quello dei prezzi dei prodotti industriali per il mercato interno, pari al 4 per cento, in linea con l'andamento dei prezzi alla produzione nella media dell'area dell'euro. Ne è risultato un ulteriore deterioramento della competitività dei manufatti importati che non ha però impedito (come si vedrà nel paragrafo successivo) un aumento del grado di penetrazione delle importazioni sulla domanda interna.

Quantità

Nell'area dell'euro le importazioni di beni e servizi sono cresciute del 4,5 per cento, mostrando un rallentamento rispetto all'anno precedente. In Germania, le importazioni, sospinte dal buon andamento delle vendite all'estero hanno fatto registrare un incremento del 5,3 per cento. In Francia e Spagna dove l'aumento degli acquisti dall'estero è stato più elevato, con tassi di crescita rispettivamente pari a 6,3 e 7,1 per cento, essi invece sono stati trainati soprattutto dalla domanda interna. In Italia, risentendo della debolezza della domanda interna e della scarsa dinamicità delle esportazioni, la variazione degli acquisti è stata pari all'1,8 per cento, all'incirca lo stesso ritmo di crescita dell'anno precedente.



¹⁸ In particolare ferro (71 per cento), rame (31,7 per cento) e zinco (28,4 per cento), se veda la tavola 1.2.18 del primo volume dell'Annuario "Commercio estero e attività internazionali delle imprese".



Il grado di penetrazione delle importazioni (cioè il rapporto tra importazioni di beni e servizi e domanda interna valutati a prezzi costanti) è ancora aumentato: l'incremento degli acquisti dall'estero di beni e servizi registrato in Italia ha sopravanzato quello della domanda interna. I consumi, al pari di quanto riscontrato in Germania, sono stati meno dinamici rispetto alle previsioni: in particolare l'aumento della spesa per consumi da parte delle famiglie (0,1 per cento) è comunque risultato inferiore a quello delle importazioni di beni di consumo (0,4 per cento), in particolare per quanto riguarda gli acquisti di beni non durevoli (0,5 per cento). Le importazioni di beni durevoli, che erano state relativamente più vivaci negli ultimi anni, sono invece rimaste stazionarie sui livelli del 2004. L'andamento negativo degli investimenti fissi lordi si è invece riflesso sulla caduta delle importazioni di beni strumentali (-1,5 per cento) ma anche su quella più netta degli acquisti di prodotti intermedi (-4,5 per cento).

Nei principali paesi dell'area dell'euro (grafici 4.7 e 4.8) la tendenza crescente di lungo periodo degli indicatori di apertura e, in particolare, del grado di penetrazione delle importazioni si era interrotta e, in qualche caso, invertita nei primi anni duemila, peraltro caratterizzati da un andamento dei tassi di cambio (e per alcuni paesi anche della competitività di prezzo) che avrebbe piuttosto dovuto favorire un aumento della penetrazione delle importazioni. Più di recente l'incidenza delle importazioni sulla domanda interna è tornata nuovamente ad aumentare. Come emerge da analisi recenti sui paesi dell'area dell'euro¹⁹, le esportazioni sarebbero la componente della domanda complessiva che svolge il principale ruolo di stimolo sugli acquisti dall'estero: ciò riceve una conferma dal fatto che in paesi in cui le esportazioni sono aumentate di più, la penetrazione delle importazioni ha contemporaneamente accelerato. A ciò non è estraneo l'effetto del crescente ricorso a varie forme di frammentazione produttiva internazionale, su cui si veda il contribu-

¹⁹ Si veda in proposito anche Prometeia, Rapporto di previsione, dicembre 2005 e "Il contenuto di importazioni delle diverse componenti della domanda finale nei tre principali paesi dell'UEM", in Prometeia, Rapporto di previsione, marzo 2006.

to monografico di L. Bracci “Una misura dell’attività di delocalizzazione internazionale” alla fine di questo capitolo.

Nel primo trimestre del 2006 le importazioni di beni e servizi dell’Italia hanno mostrato una variazione positiva del 4,8 per cento rispetto allo stesso trimestre del 2005 e dell’1,6 per cento nei confronti del trimestre precedente. Nell’intero 2006, secondo le previsioni, il ritmo di crescita delle importazioni di beni e servizi dovrebbe accelerare in misura consistente sia nell’area dell’euro sia in Italia, trainato dalla ripresa della domanda interna e delle esportazioni.

UNA MISURA DELLA DELOCALIZZAZIONE INTERNAZIONALE

di Ludovico Bracci*

Introduzione

I processi di internazionalizzazione della produzione in atto in tutti i paesi industriali avanzati sono stati oggetto negli ultimi anni di particolare attenzione da parte della letteratura economica. La misura di tali processi non è agevole, sia per la diversità di forme che possono assumere, sia per la carenza di fonti statistiche appropriate. Questo lavoro si concentra sui problemi di misurazione connessi a quella particolare forma di internazionalizzazione produttiva nota come delocalizzazione internazionale della produzione.

Tra le varie definizioni che sono state date di questo fenomeno si fa riferimento a quella proposta da Schiattarella (2003) secondo cui la delocalizzazione internazionale va intesa come “lo spostamento della produzione da imprese poste sul territorio di un determinato paese ad altre localizzate all'estero, spostamento che dà luogo ad un'attività produttiva (sia di beni finali che intermedi) che non è venduta direttamente sul mercato ma è acquistata dall'impresa che opera nel paese di origine, presumibilmente per essere rivenduta sotto suo marchio”.

Il lavoro mostra come lo strumento più idoneo per misurare la delocalizzazione internazionale così definita siano le tavole intersettoriali dell'economia distinte tra impieghi totali e di importazione anche se, per come sono generalmente costruite queste ultime, rischiano di sottostimarne l'entità. Vengono quindi proposti degli indici per il periodo 1995-2003 che evidenziano il crescente ricorso da parte delle imprese manifatturiere italiane a forme di delocalizzazione internazionale della produzione.

2. Le misure proposte in letteratura

La misura dei processi di internazionalizzazione produttiva non è semplice e richiede, in virtù delle diverse forme che essa può assumere, una precisa delimitazione del campo di indagine. La scelta di basarsi sulla definizione di delocalizzazione proposta da Schiattarella è che essa appare particolarmente appropriata in quanto sintetizza due diversi approcci: 1) la frammentazione internazionale della produzione; 2) l'outsourcing, ossia il fatto che ciò che è prodotto all'estero ed importato dall'impresa che delocalizza costituisce un suo input produttivo o viene venduto sotto suo marchio.

La frammentazione internazionale della produzione, ossia lo spostamento all'estero da parte delle imprese di linee di produzione precedentemente integrate in un solo sito (Feenstra, 1998; Jones e Kierkowsky, 2001; Baldone et al., 2002), è una delle linee di ricerca più interessanti emerse nel corso dell'ultimo decennio nello stu-

* Istituto Nazionale di Statistica, Direzione Centrale della Contabilità Nazionale

dio dei processi di internalizzazione produttiva. L'importanza di questi studi risiede nella maggiore capacità di lettura della realtà rispetto al modello classico multinazionale. La rilevanza sempre maggiore del commercio internazionale di semilavorati e parti e componenti, infatti, è la testimonianza di un processo di integrazione internazionale della produzione che non è riconducibile ai soli flussi commerciali generati da investimenti diretti esteri.

Uno degli strumenti utilizzati nell'ambito della letteratura sulla frammentazione internazionale della produzione è l'analisi dei flussi di commercio estero relativi al traffico di perfezionamento passivo (Tpp) (Graziani, 1998; Graziani, 2001; Feenstra et al., 2000; Görg, 2000; Egger e Egger, 2001; Baldone et al., 2002; De Arcangelis, et al., 2005). Il Tpp è costituito dai flussi di merci esportate temporaneamente ai fini di una lavorazione all'estero e dalla successiva reimportazione a seguito della lavorazione effettuata e costituisce quindi in teoria una buona misura della frammentazione internazionale della produzione.

Le misurazioni basate sul Tpp, tuttavia, rischiano di sottostimare fortemente il fenomeno in quanto si basano sul regime doganale che le imprese scelgono di adottare. Nella misura in cui i flussi temporanei godono di un regime fiscale agevolato, è possibile ipotizzare che essi comprendano tutto il commercio di merci ai fini di lavorazione. La progressiva abolizione nell'Unione Europea dei dazi sulle importazioni in regime definitivo ha ridotto l'incentivo da parte delle imprese di utilizzare il regime doganale del perfezionamento e quindi anche l'attrattiva di tale fonte informativa¹.

Un approccio differente nella letteratura sulla frammentazione internazionale della produzione è quello adottato da Yeats (1998), Ng e Yeats (1999), Kaminski e Ng (2001) e Jones et al. (2005) in cui viene analizzato l'andamento del commercio internazionale di parti e componenti. Questo metodo non risente dei problemi di copertura propri della Tpp in quanto considera i flussi complessivi di questi prodotti, ma limita comunque l'analisi ad un sottoinsieme dei beni intermedi.

Tornando alla definizione adottata all'inizio del lavoro si capisce che le fonti informative utilizzate per analizzare la frammentazione internazionale della produzione si rivelano insufficienti a descrivere nella sua interezza il fenomeno della delocalizzazione internazionale nella misura in cui non riescono a cogliere il commercio di prodotti finali utilizzati come input da parte delle imprese delocalizzatrici.

Anche i tentativi di misurare direttamente l'andamento del commercio di beni intermedi avvalendosi di opportune classificazioni dei prodotti per destinazione di impiego si sono dimostrate inadeguate. Irwin (1996) e Feenstra (1998) misurano il commercio internazionale di beni intermedi utilizzando la classificazione BEC (Broad Economic Categories) delle Nazioni Unite dei prodotti per destinazione di impiego. Tale classificazione, tuttavia, distinguendo tra impieghi intermedi e finali a un livello troppo aggregato di prodotti, non permette di individuare la quota di commercio effettivamente attribuibile alle diverse fasi della produzione. Anche una classificazione dei prodotti per tipo di impiego molto dettagliata non risolverebbe il problema per come è stato posto. Per poter cogliere i processi di outsourcing interna-

¹ Non è un caso che per analizzare i processi di delocalizzazione delle imprese italiane in Romania tramite il Tpp De Arcangelis et al. (2005) utilizzino dati dell'Istituto di Statistica rumeno dove tale problema non sussiste godendo i flussi temporanei di un regime fiscale agevolato.

zionale così come sono stati definiti, ossia per essere in grado di misurare anche il commercio di prodotti finali utilizzati come input da parte delle imprese delocalizzatrici non è possibile basarsi sul contenuto merceologico dei prodotti in quanto l'impiego del prodotto dipende esclusivamente dall'uso che di tale prodotto viene fatto nell'ambito del sistema produttivo.

Il limite comune a questi approcci è che essi studiano le importazioni dal punto di vista dei prodotti e non dal punto di vista dell'impresa che importa i prodotti. Riferendosi alla definizione adottata di delocalizzazione internazionale ciò che andrebbe verificato è invece la progressiva sostituzione da parte delle imprese di input produttivi di origine interna con input di importazione. Lo strumento più idoneo per questo tipo di analisi è rappresentato dalle tavole intersettoriali dell'economia che mostrano la struttura dei costi intermedi delle imprese distinti tra origine interna ed estera.

In letteratura esistono diversi contributi che utilizzano come misura della delocalizzazione il peso degli input intermedi importati sugli input totali per settore industriale (Feenstra e Hanson, 1997, 1999; Feenstra, 1998; Campa e Goldberg, 1997; Slaughter, 2000; Hijzen et al., 2005). Questa misura, essendo basata sul complesso degli input, fornisce delle importanti indicazioni di carattere generale sulle strategie attuate dalle imprese nel ricorso al mercato interno o estero per l'approvvigionamento di input produttivi. Per cogliere in maniera più puntuale i processi di trasferimento all'estero di attività produttive che si sarebbero potute svolgere all'interno dell'impresa (o all'interno dello stesso settore industriale) una misura migliore è quella proposta da Feenstra e Hanson (1999) - e utilizzata anche da Hijzen et al., (2005) - di "narrow outsourcing". Questa misura prende in considerazione solamente gli input intermedi importati e totali di prodotti della stessa industria che li utilizza, ossia si concentra sugli elementi diagonali delle matrici degli impieghi.

3. Problemi nella misurazione delle matrici degli impieghi di importazione

Come spiegato in precedenza le tavole degli impieghi importati costituiscono la migliore fonte informativa per misurare i processi di delocalizzazione internazionale in quanto consentono, congiuntamente alle tavole degli impieghi totali, di valutare l'andamento del contenuto importato degli input produttivi. Tale misura, tuttavia, dipende strettamente dal metodo utilizzato per stimare le tavole degli impieghi importati. Nella maggior parte dei lavori citati in precedenza la matrice degli impieghi importati è ottenuta assegnando ad ogni colonna degli impieghi totali il rapporto tra importazioni e impieghi totali del prodotto ipotizzando quindi che il contenuto importato sia lo stesso per tutti gli impieghi. Ma anche nelle tavole degli impieghi importati pubblicate dalla quasi totalità dei paesi viene utilizzata la stessa assunzione di proporzionalità anche se a livelli minori di aggregazione di quella utilizzata nei lavori citati (OECD, 2000²).

² Come riportato dall'OCSE il livello di dettaglio utilizzato per il calcolo è molto differenziato tra i vari paesi, da oltre 2000 prodotti per Germania e Danimarca ai circa 500 per Giappone e Stati Uniti ai meno di 200 per il Regno Unito.

L'ipotesi di proporzionalità è giustificata da un punto di vista teorico solo nel caso di perfetta omogeneità tra beni importati e beni prodotti all'interno, essendo in tal caso indifferente per gli utilizzatori ricorrere al mercato interno o all'estero (Eurostat, 2001). Pur accettando un'ipotesi del genere, non essendo gli impieghi totali osservabili allo stesso livello di disaggregazione delle importazioni, il metodo di distribuzione proporzionale può assegnare un contenuto importato ad un prodotto che non è stato importato e, viceversa, può sottostimare il contenuto importato di prodotti appartenenti allo stesso gruppo aggregato. Ne segue che l'assunzione di proporzionalità è tanto più debole quanto più viene applicata a livelli aggregati di prodotto. Uno studio citato dall'OCSE mostra che la distorsione derivante dall'utilizzo del metodo proporzionale a un livello di 536 prodotti contro i 6800 sottostima del 6 per cento l'ammontare delle importazioni destinate ad impieghi intermedi.

L'ipotesi di perfetta omogeneità tra prodotti interni e importati è d'altra parte difficilmente giustificabile. Ne consegue che il metodo di distribuzione proporzionale, anche se implementato ad un alto livello di disaggregazione, è tendenzialmente distorto. Si prenda come esempio un prodotto che è impiegato solo come consumo finale (una camicia); l'importazione di quel prodotto, sulla base dell'ipotesi di proporzionalità, verrà tutta assegnata come importazione per consumi, mentre in realtà quel prodotto potrebbe costituire un input produttivo di un'impresa tessile che avendo delocalizzato la propria produzione ha importato il bene dall'estero per rivenderlo come produzione propria. Un fenomeno di outsourcing di questo tipo non può essere catturato utilizzando delle assunzioni di proporzionalità anche a livello molto disaggregato e quindi rischia di determinare una sottostima del rapporto tra input importati e input totali.

Un metodo alternativo per stimare le tavole degli impieghi importati è quello di utilizzare l'informazione disponibile dai dati di commercio estero delle importazioni per prodotto e per impresa che ha effettuato l'importazione. Un approccio del genere è seguito dal Belgio (Van den Cruyce, 2004) e dall'Italia (Bracci et al., 2006).

L'Istat ha pubblicato le nuove serie storiche dei conti nazionali tra dicembre e febbraio per il periodo 1970-2005 e a fine aprile le matrici supply e use a prezzi correnti per gli anni 1995-2003. Nel corso del 2006 saranno pubblicate anche le matrici use dei flussi importati, le matrici espresse ai prezzi dell'anno precedente e le tavole simmetriche.

Le innovazioni introdotte nella costruzione della matrice delle importazioni in occasione delle nuove stime benchmark dei conti nazionali, oltre a rispondere ad un'esigenza di maggiore accuratezza delle stime, permettono anche di catturare quella parte di flussi commerciali legati ai fenomeni di outsourcing internazionale che si esplicano nel commercio di beni finali che costituiscono un input produttivo dell'impresa importatrice.

4. I processi di delocalizzazione nell'industria manifatturiera italiana nel periodo 1995-2003

La tavola 1 mostra l'indice di delocalizzazione internazionale per gli anni 1995 e 2003 per i settori dell'industria manifatturiera italiana. L'indice è definito come il rapporto tra gli input di importazione di beni e gli input totali di beni.

Il risultato principale che emerge dalla tavola 1 è che, a fronte di una forte differenziazione settoriale nel ricorso al mercato estero per l'approvvigionamento di input produttivi, vi è stata nel periodo considerato una tendenza generale all'aumento. L'indice per il totale dell'industria manifatturiera è passato dal 31,6 al 35,3 per cento e solo per 6 settori (Legno, Carta, Stampa ed editoria, Minerali non metalliferi, Prodotti in metallo e Mobili) si è registrata una contrazione.

INDICE DI DELOCALIZZAZIONE INTERNAZIONALE

Settori di attività economica	1995	2003	Tasso di crescita medio
Alimentari, bevande e tabacco	18.2	18.9	0.5
Prodotti tessili	30.7	34.6	1.5
Confezione di articoli di vestiario	18.1	30.9	6.9
Cuoio, pelle e calzature	23.4	29.2	2.8
Legno e prodotti in legno	24.9	24.0	-0.5
Carta e prodotti di carta	42.8	39.7	-0.9
Stampa e editoria	29.0	25.8	-1.4
Coke e petrolio	73.4	94.5	3.2
Prodotti chimici	53.6	61.9	1.8
Articoli in gomma e materie plastiche	42.3	42.6	0.1
Minerali non metalliferi	21.9	18.2	-2.3
Metalli e loro leghe	42.3	44.3	0.6
Prodotti in metallo	26.3	24.1	-1.0
Macchine ed apparecchi meccanici	20.4	22.4	1.2
Macchine per ufficio ed elaboratori	78.6	89.7	1.7
Macchine ed apparecchi elettrici	32.2	33.7	0.6
Apparecchi radiotelevisivi e per le comunicazioni	69.0	76.4	1.3
Strumenti medici e di precisione	44.9	46.1	0.3
Autoveicoli	33.3	41.6	2.8
Altri mezzi di trasporto	33.8	39.5	2.0
Mobili e altre industrie manifatturiere	33.6	31.8	-0.7
Totale	31.6	35.3	1.4

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Tavola 1

Nella tavola 2 l'indice di delocalizzazione internazionale viene scomposto, seguendo Feenstra e Hanson (1999) e Hijzen et al. (2005), nei due indici di delocalizzazione in senso stretto e differenziale. Il primo è definito come il rapporto tra input intermedi importati e totali di prodotti provenienti dalla stessa industria che li utilizza, ossia è il rapporto tra gli elementi diagonali delle due matrici degli impieghi. L'indice differenziale è complementare a quello in senso stretto e considera gli input di beni al netto degli input provenienti dalla stessa branca di produzione.

**INDICI DI DELOCALIZZAZIONE INTERNAZIONALE
IN SENSO STRETTO E DIFFERENZIALE**

Settori di attività economica	Indice di delocalizzazione in senso stretto			Indice di delocalizzazione differenziale		
	1995	2003	Tasso di crescita medio	1995	2003	Tasso di crescita medio
Alimentari, bevande e tabacco	24.1	27.3	1.5	15.0	14.4	-0.5
Prodotti tessili	22.1	25.0	1.5	47.3	51.2	1.0
Confezione di articoli di vestiario	15.1	50.9	16.4	19.2	21.8	1.6
Cuoio, pelle e calzature	23.4	31.5	3.8	23.3	25.5	1.2
Legno e prodotti in legno	22.2	22.2	0.0	31.4	28.0	-1.4
Carta e prodotti di carta	57.2	50.4	-1.6	27.2	29.2	0.9
Stampa e editoria	6.3	5.0	-3.0	38.2	33.9	-1.5
Coke e petrolio	62.7	100.0	6.0	75.1	94.2	2.9
Prodotti chimici	62.9	74.3	2.1	37.9	39.3	0.5
Articoli in gomma e materie plastiche	16.9	16.7	-0.1	50.0	51.3	0.3
Minerali non metalliferi	12.8	10.4	-2.5	26.5	22.7	-1.9
Metalli e loro leghe	71.3	84.1	2.1	15.5	15.8	0.2
Prodotti in metallo	5.4	5.3	-0.3	34.6	34.3	-0.1
Macchine ed apparecchi meccanici	45.7	49.0	0.9	14.0	14.5	0.4
Macchine per ufficio ed elaboratori	70.9	99.9	4.4	79.7	88.1	1.3
Macchine ed apparecchi elettrici	38.3	41.9	1.1	30.1	30.7	0.3
Apparecchi radiotelevisivi e per le comunicazioni	82.3	77.1	-0.8	56.6	75.8	3.7
Strumenti medici e di precisione	43.5	47.8	1.2	45.5	45.4	0.0
Autoveicoli	61.3	59.5	-0.4	25.1	31.8	3.0
Altri mezzi di trasporto	33.5	46.5	4.2	33.9	35.7	0.6
Mobili e altre industrie manifatturiere	27.0	20.9	-3.2	34.4	33.9	-0.2
Totale	38.0	42.1	1.3	29.9	33.3	1.3

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Nel complesso dell'industria manifatturiera il maggior ricorso a input di importazione nel periodo 1995-2003 riflette sia un incremento della quota importata di beni prodotti dalle stesse industrie (dal 38 al 42,1 per cento) sia un incremento della quota importata di altri input (dal 29,9 al 33,3 per cento) con un incremento medio annuo simile (1,3 per cento).

Nella quasi totalità dei settori industriali l'indice di delocalizzazione in senso stretto è cresciuto di più dell'indice generale di delocalizzazione, a testimonianza che i processi di delocalizzazione internazionale della produzione sono stati il fattore primario nella sostituzione di input di origine interna con input importati. Gli unici che non manifestano questa caratteristica sono il settore degli apparecchi radiotelevisivi e per le comunicazioni e quello degli autoveicoli.

Particolarmente rilevante appare la crescita dell'indice di delocalizzazione in senso stretto relativo al settore dell'abbigliamento passato dal 15,1 al 50,9 per cento. Questo risultato non sorprende alla luce delle profonde trasformazioni della struttura produttiva di tipo delocalizzativo di questo settore come documentato dai numerosi studi sul tema (tra gli altri Graziani, 2001; Corò e Volpe, 2003; Gomirato, 2004; Corò et al., 2005; Gianelle e Tattara, 2006).

L'indice differenziale mostra per quasi tutti i settori una tendenza all'aumento e un andamento più stabile nel tempo dell'indice di delocalizzazione in senso stretto. Questo risultato potrebbe sottintendere una modifica nella composizione della struttura dei costi intermedi delle imprese, ma potrebbe risentire anche di una diversa dinamica tra prezzi alla produzione e prezzi alle importazioni che andrà valutata quando saranno disponibili le tavole intersettoriali espresse ai prezzi dell'anno precedente.

Bibliografia

Baldone, S., Sdogati, F., Tajoli, L. (2002), "La posizione dell'Italia nella frammentazione internazionale dei processi produttivi", in Ice-Istat, "L'Italia nell'economia internazionale 2001", Roma.

Bracci, L., Astolfi, R., Giordano, A. (2006), "La rappresentazione delle importazioni per settore di attività economica e di utilizzazione", lavoro presentato al convegno "La nuova Contabilità Nazionale", Istat, Roma 21-22 giugno.

Campa, J., Goldberg, L. (1997), "The evolving external orientation of manufacturing industries: Evidence from four countries", *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, Vol. 3, No. 2, pp. 43-68.

Corò, G., Volpe, M. (2003), "Frammentazione produttiva e apertura internazionale nei sistemi di piccola e media impresa", *Economia e Società Regionale*, 81, pp. 67-107.

Corò, G., Volpe, M., Bonaldo, S. (2005), "Local production systems in Italy between fragmentation and international integration", lavoro presentato all'incontro di Studio del Gruppo CNR su Economia internazionale e sviluppo, Urbino, 27-28 maggio 2005.

De Arcangelis, G., De Benedictis, L., Tajoli, L. (2005), "Un'analisi settoriale comparata della frammentazione internazionale della produzione verso la Romania", in Ice-Istat, "L'Italia nell'economia internazionale 2005", Roma

Egger, H., Egger, P. (2001), "Cross-border sourcing and outward processing in EU manufacturing", *North American Journal of Economics and Finance*, Vol. 12, pp. 243-256.

Eurostat (2001), "Eurostat Input-Output Manual", doc. CN 492e presented at the Working Party on National Accounts 5-6- December 2001.

Feenstra, R. (1998), "Integration of trade and disintegration of production in the global economy, *Journal of Economic Perspectives*", vol. 12, n. 4, pp. 31-50.

Feenstra, R., Hanson, G. (1996), "Globalization, outsourcing, and wage inequality", *American Economic Review*, Vol. 86, pp. 240-245.

Feenstra, R., Hanson, G. (1997), "Productivity measurement and the impact of trade and technology on wages: Estimates for the U.S., 1972-1990", NBER Working Paper n. 6052, June.

Feenstra, R., Hanson, G. (1999), "The impact of outsourcing and high-technology capital on wages: Estimates for the United States, 1979-1990", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, pp. 907-941.

Gianelle, C., Tattara, G. (2006), "Produrre all'estero e fare profitti in patria: uno studio sulle imprese venete dell'abbigliamento e delle calzature", *Studi sull'Economia Veneta*, Dipartimento di Scienze Economiche, Università di Venezia, n. 4.

Gomirato, E. (2004), "La delocalizzazione dell'abbigliamento in Romania: il caso Stefanel", *Economia e Società Regionale*, 86, pp. 63-91.

Görg, H. (2000), "Fragmentation and trade: US inward processing trade in the EU", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 136, pp. 403-421.

Graziani, G. (2001), *International subcontracting in the textile and clothing industry*, in S. Arndt and H. Kierzkowski (eds.), "Fragmentation: New production patterns in the world economy", Oxford University Press.

Hijzen, A., Görg, H., Hine, R. (2005), "International outsourcing and the skill structure of labour demand in the United Kingdom", *Economic Journal*, Vol. 115, pp. 861-879.

Hummels, D., Ishii, J., Yi, K. (2001), "The nature and growth of vertical specialisation in world trade", *Journal of International Economics*, Vol. 54, pp. 75-96.

Irwin, D. (1996), "The United States in a new world economy? A century's perspective", *American Economic Review*, Vol. 86, pp. 41-51.

Jones, R., Kierzkowski, H., Lurong, C. (2005), "What does evidence tell us about fragmentation and outsourcing?", *International Review of Economics and Finance*, Vol. 14,

Kaminski, B., Ng, F. (2001), "Trade and production fragmentation: Central european economies in EU networks of production and marketing", *World Bank Policy Research Working Paper*, n. 2582, May.

Ng, F., Yeats, A. (1999), "Production sharing in East Asia: Who does what for whom, and why?", *World Bank Policy Research Working Paper*, n. 2197, October.

OECD (2000), "The OECD Input-Output database, Sources and Methods", <http://www.oecd.org/dataoecd/48/43/2673344.pdf>

Schiattarella R. (2003), "Analisi di sistema e delocalizzazione internazionale. Uno studio per il settore del made in Italy", in "Atti del convegno Internazionalizzazione dei distretti industriali", Roma, 20-21 marzo 2003.

Slaughter, M. (2000), "Production transfer within multinational enterprises and american wages", *Journal of International Economics*, Vol. 50, pp. 71-78.

Van den Cruyce, B. (2004), "Use tables for imported goods and valuation matrices for trade margins. An integrated approach for the compilation of the belgian 1995 Input-Output tables", *Economic System Research*, Vol. 16, pp. 33-61.

Yeats, A. (2001), "Just how big is global production sharing?", in S. Arndt and H. Kierzkowski (eds.), "Fragmentation: New production patterns in the world economy", *Oxford University Press*.

LA LOCALIZZAZIONE DELLE IMPRESE MULTINAZIONALI IN ITALIA*

*di Cristina Pensa e Fabrizio Traù***

Introduzione

Le decisioni di localizzazione delle imprese possono essere sostanzialmente ricondotte a due tipologie di comportamento¹: la prima è quella che vede prevalere ragioni di costo, ed è orientata all'acquisizione in loco di risorse relativamente meno costose (cost reducing); la seconda è invece legata a un obiettivo di sfruttamento del mercato (o di mercati collegati)², ed è dunque condizionata in via principale dalle attese sull'evoluzione della domanda (market seeking).

Questa distinzione appare adatta ad aprire una discussione sulla situazione attuale dell'economia italiana. L'Italia si trova infatti attualmente a scontare due vincoli di sistema assai stringenti: il primo, che è del tutto fisiologico, sottrae ai suoi "fattori di competitività" la rendita di posizione di cui gode chi non si è ancora sviluppato; il secondo, che appartiene piuttosto alla patologia, la pone in posizione di svantaggio rispetto alle economie più industrializzate, negli ultimi anni mediamente più dinamiche in termini di crescita aggregata.

Un punto chiave, nella prospettiva delineata, è che gli investimenti effettuati da imprese estere non sono tutti uguali. In particolare, esiste una differenza importante, nella prospettiva di questa analisi, tra investimenti in nuove attività (greenfield) e l'acquisizione di partecipazioni in società già operanti sul territorio nazionale.

La differenza coglie la linea di frattura che può delinarsi tra investimenti orientati alla conquista del mercato interno, e investimenti tendenti piuttosto ad acquisire quote di controllo di attività già abbastanza sviluppate da garantire anche la copertura di mercati esteri³.

L'analisi che segue documenta sul piano empirico – nei limiti tutt'altro che ampi consentiti dalle statistiche al momento disponibili⁴ – il profilo dei fenomeni in questione, inquadrandoli nella prospettiva delle tendenze in atto a livello mondiale e, più in particolare, di quelle osservabili nell'ambito europeo.

* Questo lavoro è parte di uno studio in corso di realizzazione presso il Centro Studi Confindustria sul tema dell'attrattività del sistema-paese. Quanto sostenuto in questa sede impegna soltanto gli autori.

** Centro Studi Confindustria

¹ La distinzione ha lo scopo di focalizzare l'attenzione sui problemi che sembrano caratterizzare l'attuale situazione italiana, e semplifica la complessa articolazione del fenomeno (cfr. per tutti Dunning, 1993, cap. 3).

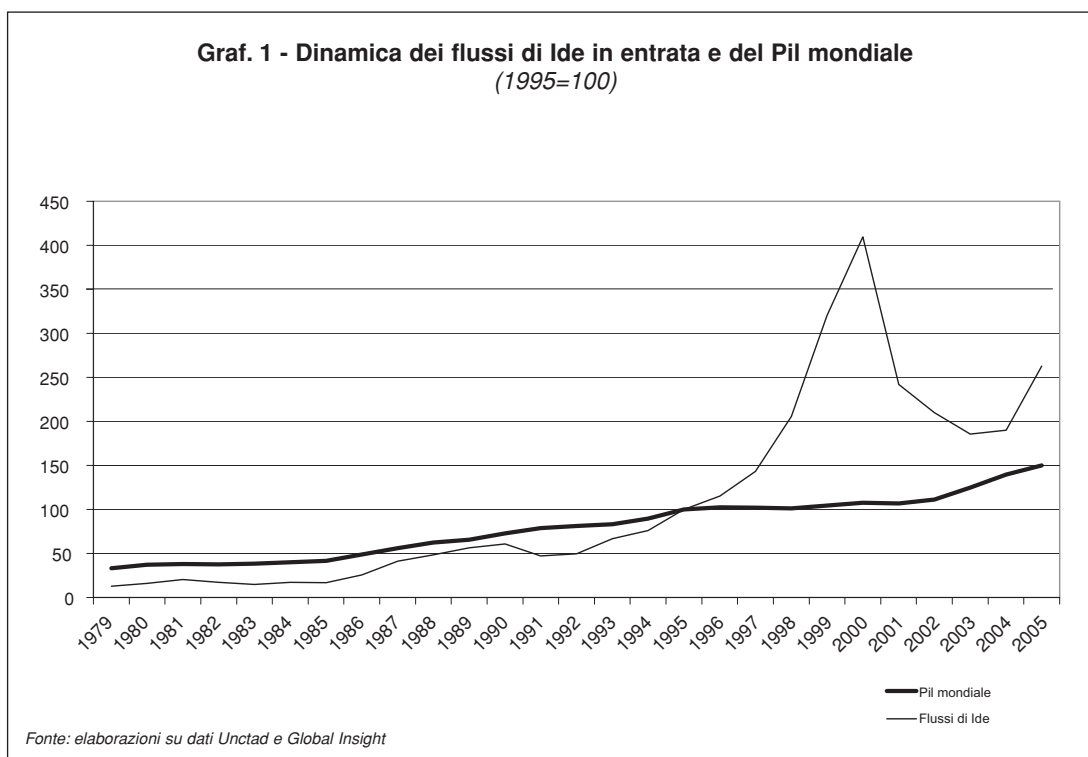
² In questo ambito può essere in senso lato ricompresa anche la dislocazione, nel paese di destinazione dell'investimento, di funzioni di coordinamento "strategico", come nel caso della costituzione di un headquarter destinato a sovrintendere all'attività dell'impresa in un ambito territoriale più ampio di quello del paese di insediamento. Un caso esemplare è a questo riguardo costituito dall'Olanda.

³ Non necessariamente contigui, poiché in questo caso quello che conta è il "capitale" di mercato già acquisito dall'impresa partecipata.

⁴ Cfr. riquadro "Le statistiche disponibili sugli IDE" del Cap. 8.

Gli investimenti diretti esteri nel mondo

A partire dalla metà degli anni Novanta l'economia mondiale è stata caratterizzata da una crescita molto sostenuta nei flussi degli investimenti diretti esteri (IDE), che hanno raggiunto un picco eccezionalmente elevato nel 2000. Questa crescita ha subito una battuta d'arresto molto violenta nel corso del 2001, proseguita – anche se in forma più attenuata – nel 2002 e nel 2003, e ha registrato un graduale recupero nell'ultimo biennio (graf. 1).



La caduta registrata nel 2001 è legata alle conseguenze della pesantissima crisi dell'industria hi-tech a livello internazionale (dopo la vorticosa crescita della seconda metà degli anni Novanta), e al conseguente svuotamento della bolla speculativa che aveva gonfiato i corsi azionari attraverso un aumento degli investimenti senza precedenti. Essa coincide con una drastica contrazione del tasso di crescita del pil (per le sole economie avanzate⁵ tra il 2000 e il 2001 la crescita passa da quasi il 5 per cento a -2,8 per cento) e con un vero e proprio crollo del tasso di crescita del commercio mondiale (da 12,5 a -1 per cento)⁶.

Si può dire – considerando il fenomeno lungo l'intero arco degli anni lungo i quali esso è osservabile – che la crescita vertiginosa della fine degli anni Novanta sia

⁵ Unione europea, Stati Uniti e Giappone.

⁶ Su questo terreno si sono innestate, nell'ultimo trimestre 2001, le conseguenze economiche dell'11 settembre, che tuttavia hanno fondamentalmente riguardato alcune attività di servizio (turismo, trasporti) e le industrie ad esse connesse. Cfr. anche Unctad (2002).

da intendersi come puramente dovuta a eventi di carattere speculativo: in questo senso il picco del 2000 è verosimilmente fuori (“al di sopra”) del trend che dovrebbe misurare la reale consistenza economica degli IDE mondiali. Ma anche escludendo dalla valutazione gli anni più perturbati, resta evidente che almeno nell’ultimo quindicennio il livello degli IDE ha registrato un evidente aumento; commisurandolo dunque a grandezze (come appunto il pil) che per definizione sono considerate crescenti nel lungo periodo, e azzardandone una misura del ritmo di espansione, si può ricavarne che il tasso medio annuo di crescita degli IDE relativi all’area sviluppata è del 5,8 per cento, quello relativo all’area in via di sviluppo è del 14,3 per cento.

Ma come si distribuiscono gli investimenti all’interno dell’area sviluppata?

Per quanto la misura del divario tra paesi sviluppati e in via di sviluppo sia influenzata anno per anno dalle oscillazioni intertemporali di un fenomeno che è per sua natura soggetto a forti fluttuazioni, osservando i valori assoluti dei loro flussi (dollari correnti) a livello di diverse sub-aree interne alle due grandi partizioni (tav. 1) si ricava che le economie sviluppate attirano nel loro complesso una quota ancora chiaramente preponderante degli IDE mondiali, ma - anche prescindendo dalla “perturbazione” degli anni 2000-2001- nell’ultimo triennio di osservazione il valore assoluto dei flussi di IDE indirizzati verso il complesso dell’area sviluppata subisce un ridimensionamento molto consistente (-30 per cento), a fronte di un parallelo aumento del valore degli IDE destinati ai paesi in via di sviluppo (+50 per cento).

Tav. 1 - Flussi di Ide per aree geografiche di destinazione
(milioni di dollari)

	1980	1990	2000	2001	2004	Tasso medio di crescita (1990/1980)	Tasso medio di crescita (2004/1990)
Economie sviluppate	46.629,2	172.067,2	1.134.293,0	596.304,9	380.021,7	15,6	5,8
Nord America	22.725,3	56.004,3	380.798,0	187.124,0	102.152,0	10,5	4,4
Europa	21.568,8	104.303,8	722.762,4	393.898,1	223.400,3	19,1	5,6
Unione Europea (15)	21.362,1	96.709,2	674.484,8	363.051,1	196.098,7	18,3	5,2
Giappone e Israele	287,0	1.904,0	13.399,7	9.876,2	9.434,6	23,4	12,1
Australia e Nuova Zelanda	2.048,1	9.855,1	17.332,8	5.406,5	45.034,9	19,1	11,5
Economie in via di sviluppo	8.455,3	35.736,3	253.178,8	217.844,9	233.227,3	17,4	14,3
America centro-meridionale	7.494,4	9.585,8	97.523,4	89.130,4	67.525,5	2,8	15,0
Africa	400,3	2.840,4	9.627,0	20.026,5	18.090,4	24,3	14,1
Asia (escluso Giappone)	442,3	22.613,8	145.724,6	108.582,7	147.544,8	54,8	14,3
Oceania	118,3	696,2	303,7	105,3	66,6	21,8	-15,4

Fonte: elaborazione su dati Unctad

Più in particolare, si può osservare che – se pure in un contesto di flessione – all’interno dell’area sviluppata è in ogni caso l’Europa ad attrarre la quota di investimenti maggiore: già a partire dal 1990 la quota europea, che dieci anni prima era grosso modo uguale a quella nordamericana, ne diventa circa il doppio. Oscilla intorno al 93 per cento per l’intero periodo che va dal 1990 al 2002, scende nel 2004 all’88 per cento.

La localizzazione degli investimenti diretti esteri in Europa.

Un quadro più definito delle tendenze in corso può essere ottenuto passando a considerare i dati relativi al livello delle consistenze degli IDE.

La tavola 2 fornisce un rank della quota degli IDE dislocati in ciascuno dei paesi europei, calcolata rispetto al totale UE15, nel 2004.

Tav. 2 - Distribuzione percentuale degli stock di Ide per paese di destinazione, UE 2004

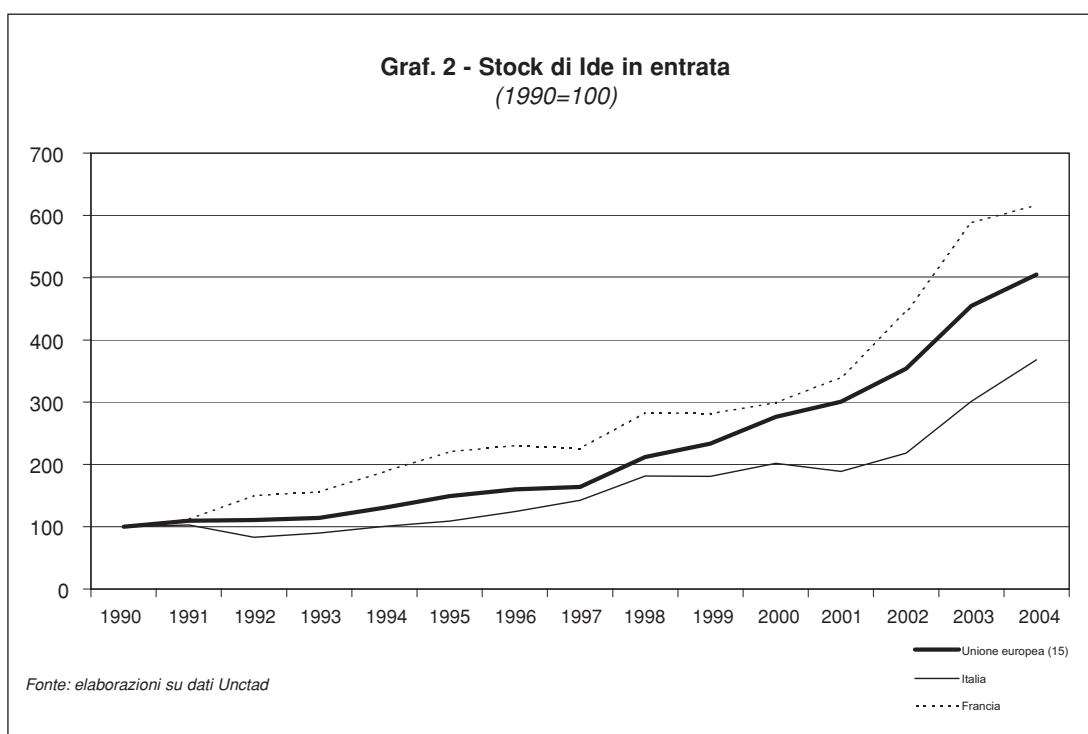
Paesi	Quota per cento
Regno Unito	20,3
Francia	14,1
Olanda	11,3
Germania	9,2
Spagna	9,1
Belgio	6,8
Irlanda	6,0
<i>Italia</i>	<i>5,8</i>
Lussemburgo	4,8
Svezia	4,3
Danimarca	2,6
Portogallo	1,7
Austria	1,7
Finlandia	1,5
Grecia	0,7
Ue 15	100,0

Fonte: elaborazioni su dati Unctad

Il quadro che ne risulta è molto netto: i primi quattro paesi raccolgono complessivamente oltre il 50 per cento del totale degli IDE destinati all'Europa. L'Italia figura all'ottavo posto, con una quota (5,8 per cento) che è due terzi di quella della Spagna e poco più di un quarto di quella del Regno Unito (primo paese della graduatoria).

Anche se naturalmente la posizione relativa di economie come quella olandese o belga – e in parte anche dello stesso Regno Unito – è legata alla loro posizione particolare nell'ambito dei mercati finanziari internazionali. La tavola fornisce comunque una misura molto chiara del grado di chiusura dell'Italia anche rispetto alle altre grandi economie industriali del continente.

La situazione osservata con riferimento al 2004 rappresenta d'altra parte l'esito di una storia relativamente lunga: come mostrato nel grafico 2 (in cui viene riportato per confronto anche lo stock degli IDE effettuati in Francia), l'Italia perde incessantemente terreno nei confronti della media europea per tutto il periodo di osservazione, e soprattutto a partire dagli anni finali del decennio Novanta. E' solo nell'ultimo biennio qui considerato che lo stock degli investimenti torna a crescere a un ritmo paragonabile a quello medio degli altri paesi UE.



La parte prevalente degli investimenti è effettuata dall'interno dell'ambito europeo: come mostra la tavola 3, con l'eccezione degli Stati Uniti, che compaiono al secondo posto della graduatoria dei paesi investitori, la parte del leone è ancora appannaggio della Gran Bretagna, che da sola copre un quinto degli IDE effettuati all'interno dei confini UE.

Tav. 3 - I primi dieci investitori nell'Unione europea (15) al 2003
(consistenze, milioni di euro)

	Paesi	Valore assoluto	Composizione
1	Regno Unito	871.744	20,3
2	Stati Uniti	764.004	17,8
3	Olanda	460.705	10,7
4	Lussemburgo	425.063	9,9
5	Francia	247.040	5,8
6	Germania	226.569	5,3
7	Svizzera	195.652	4,6
8	Belgio	192.168	4,5
9	Italia	105.902	2,5
10	Svezia	92.034	2,1
	Totale	3.580.881	83,4

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Anche in questo caso appare verosimile immaginare che Belgio, Lussemburgo, e – fuori dell'ambito UE – la stessa Svizzera, svolgano prevalentemente un ruolo di sede legale di attivazione di investimenti diretti, ma la posizione relativa dell'Italia appare comunque alquanto debole rispetto all'intero aggregato.

Dunque, l'Italia intercetta una parte molto piccola degli investimenti destinati all'ambito europeo e, in aggiunta, partecipa in misura molto modesta al processo di integrazione economica con le altre economie del continente, quale è misurato dal suo grado di internazionalizzazione attiva. La posizione relativa del paese – se valu-

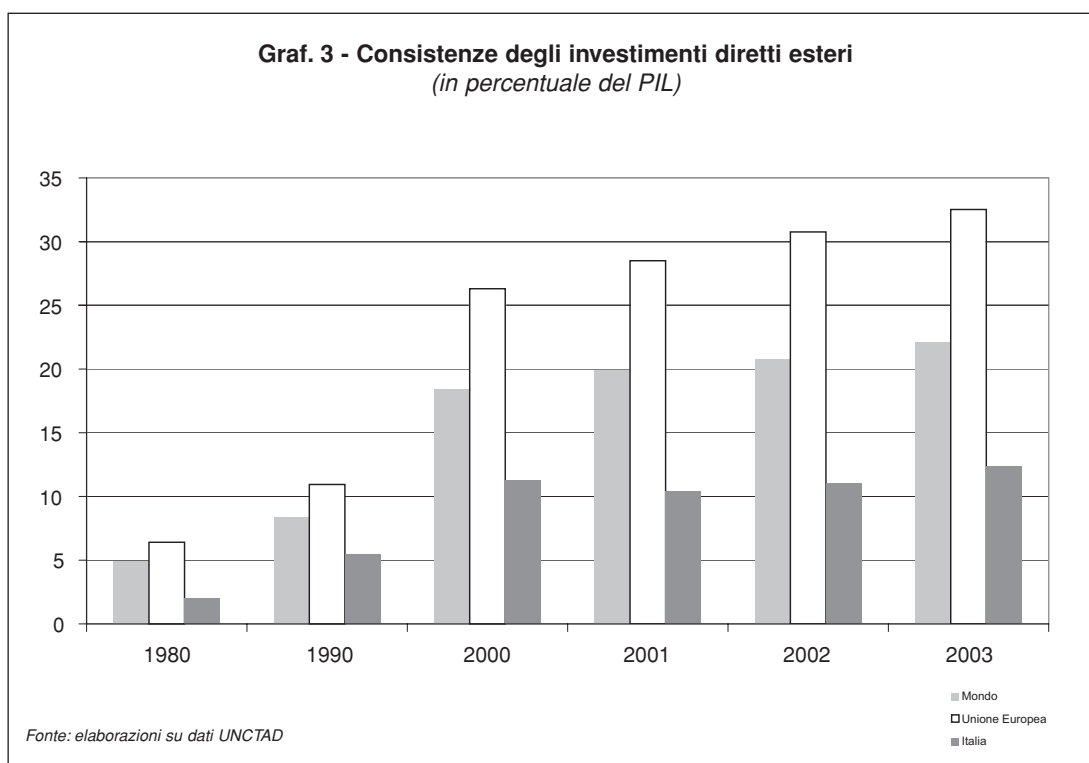
tata sui risultati ottenuti – appare in questo senso prossima più a quella delle economie in ritardo dell'area UE che a quella delle grandi economie industrializzate.

Questa peculiarità, in particolare per quanto riguarda il grado di attrattività del territorio, richiede un'esplorazione più approfondita e ravvicinata dell'evoluzione del fenomeno a livello nazionale, a cui è dedicato il paragrafo che segue.

Gli investimenti esteri in Italia

Sempre sulla base di dati valutari (gli stessi fin qui utilizzati ai fini del confronto internazionale), la consistenza degli IDE in entrata sul territorio italiano ammontava nel 2004 a oltre 220 milioni di dollari di IDE. Rispetto al livello del 1990 il volume risulta cresciuto di oltre il 350 per cento; l'incremento più vistoso è negli anni recenti (il valore registrato nel 2004 è il doppio di quello del 2001).

Una misura più chiara del ritardo dell'Italia è fornita dal grafico 3.



L'andamento degli investimenti diretti esteri effettuati sul territorio italiano può essere analizzato più in dettaglio – e comunque con una maggiore affidabilità delle informazioni rispetto a quelle fornite sia dall'unctad che da eurostat sulla base dei dati di bilancia dei pagamenti – utilizzando le serie ICE-REPRINT⁷. Questo tipo di

⁷ In merito al contenuto informativo e ai limiti delle diverse fonti di informazione sul tema degli investimenti cross-border. Cfr. riquadro "Le statistiche disponibili sugli IDE" del Cap. 8. E' comunque importante sottolineare che le serie reprint non includono le partecipazioni in società con giro d'affari inferiore a 2,5 milioni di euro. Cfr. Mariotti e Mutinelli (2005).

informazione consente di ricostruire il profilo del fenomeno lungo una prospettiva in ogni caso diversa (e dunque complementare) rispetto a quella offerta dai dati valutari, in quanto riferita – sia per gli investimenti in entrata che in uscita – al numero delle partecipazioni anziché al loro valore.

Tav. 4 Partecipazioni estere in Italia all'1.1.2005

	Totale	Partecipazioni di controllo	Quota sul totale	Partecipazioni paritarie e minoritarie	Quota sul totale
Imprese partecipate (N.)	7.181	6.623	92,2	558	7,8
Dipendenti (N.)	920.575	798.922	86,8	121.653	13,2
Fatturato (milioni euro)	382.267	329.425	86,2	52.842	13,8
Valore aggiunto (milioni euro)	75.214	66.450	88,3	8.765	11,7

Fonte: ICE - REPRINT

Come si vede dalla tav. 4, la quota delle partecipazioni di controllo sul totale delle imprese corrisponde secondo questo censimento al 92,2 per cento; il fatto che la stessa quota appaia inferiore quando venga calcolata sulla base del numero dei dipendenti (86,8 per cento) suggerisce che le partecipazioni di controllo tendano a orientarsi verso imprese di dimensione media leggermente più contenuta rispetto alle altre. Questi investimenti provengono per oltre il 60 per cento dall'interno dell'Unione europea (tav. 5), per quasi il 25 per cento dal Nord America, e risultano per il resto frazionati tra le restanti aree (l'Asia figura con poco più del 5 per cento). (Cfr. Mariotti e Mulinelli (2005))

Tav. 5 - Evoluzione delle partecipazioni estere nell'industria manifatturiera

Periodo	Totale partecipazioni		Partecipazioni di controllo	
	N. di imprese	Indice	N. di imprese	Quota sul totale
al 1/1/1986	1.419	100,0	1.216	85,7
al 1/1/1991	1.778	125,3	1.542	86,7
al 1/1/1996	2.023	142,6	1.771	87,5
al 1/1/2001	2.517	177,4	2.235	88,8
al 1/1/2002	2.567	180,9	2.279	88,8
al 1/1/2003	2.565	180,8	2.285	89,1
al 1/1/2004	2.565	180,8	2.283	89,0
al 1/1/2005	2.595	182,9	2.319	89,4

Fonte: ICE-Reprint.

Con riferimento alla sola industria manifatturiera, le serie ICE-Reprint consentono di ricostruire un profilo temporale del fenomeno più lungo (quasi un ventennio)⁸. Il quadro che è possibile definire a oggi sulla base dell'ultimo release ice è contenuto nella tavola 5. Se ne ricava che l'andamento delle partecipazioni estere manifatturiere ha fatto registrare una certa espansione fino all'inizio degli anni 2000, mentre negli anni più prossimi si è rivelato del tutto stagnante.

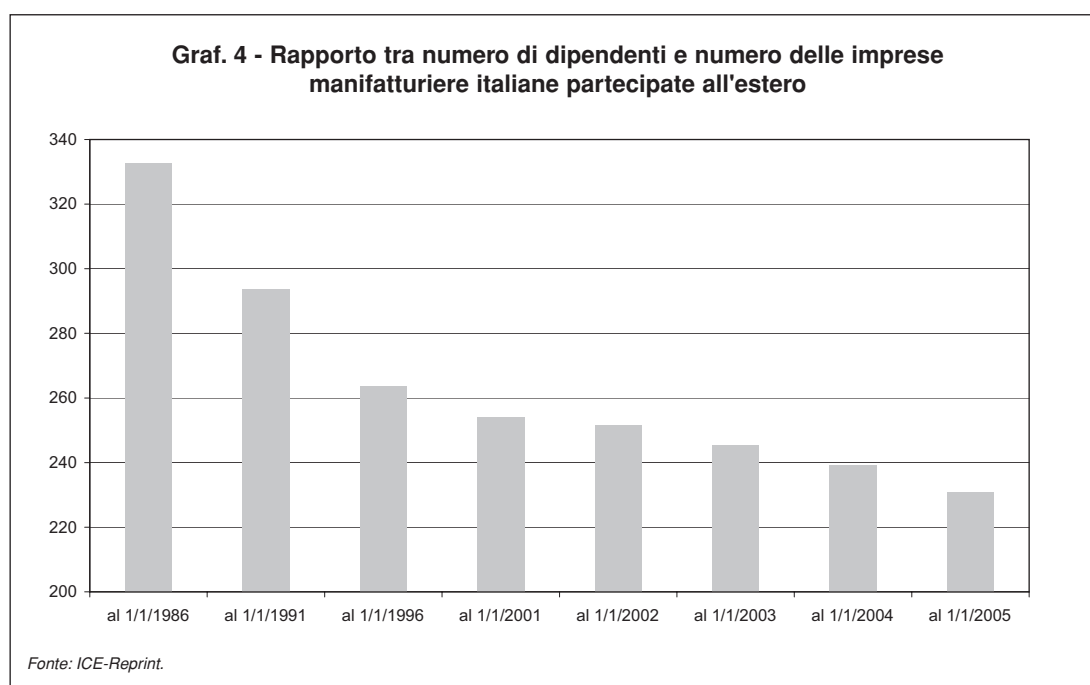
In questo ambito si può osservare anche un leggero incremento, nel lungo

⁸ La rilevazione ICE-REPRINT è stata per molti anni condotta con esclusivo riferimento alle imprese manifatturiere.

periodo, della quota relativa alle partecipazioni di controllo, ma anche in questo caso negli ultimi anni il fenomeno tende ad esaurirsi⁹.

La “capacità di attrazione” da parte del territorio nazionale di investimenti dall'estero mostra dunque un evidente deterioramento: in un contesto di generale espansione del fenomeno a livello internazionale, e comunque di tenuta relativa dell'Europa come area di attrazione (infra), i dati relativi al numero delle “entrate” sul territorio italiano confermano quanto già osservato con riferimento ai flussi in valore.

La dimensione media, in termini di occupati, delle imprese italiane partecipate si riduce (graf.4): la flessione è notevole (da 333 a 231 dipendenti), e suggerisce che l'orientamento degli investitori esteri vada nel senso di privilegiare in misura crescente realtà produttive di dimensione sempre più contenuta.



E' possibile che, quantomeno per gli investimenti di partecipazione, questo dato rifletta una crescente capacità da parte degli investitori esteri di discriminare le imprese più “appetibili” anche nell'ambito degli intervalli dimensionali minori, dove la visibilità delle imprese può essere inizialmente scarsa.

A livello settoriale, emerge con molta chiarezza dai dati l'assoluta prevalenza di investimenti in attività di servizio (massimamente nel commercio, che con oltre 2.700 partecipazioni copre quasi il 40 per cento del totale degli IDE in entrata). Ordinando i diversi settori di attività in senso decrescente a seconda del loro peso

⁹ E' importante rilevare che le serie ICE-Reprint, in quanto riferite semplicemente al numero delle partecipazioni – e non al loro valore – “sterilizzano” di fatto l'evoluzione degli IDE dalle perturbazioni più sopra osservate nel caso delle serie di fonte valutaria fornite dall'unctad. Questa differenza può essere apprezzata confrontando, nei dati ice-reprint, il numero degli investitori in Italia (non riportati nel testo per brevità) nel 2000 e nel 2001, che mostrano un andamento (moderatamente) ascendente.

relativo (tav. 6), tra le prime tre industrie figurano tre attività di servizio (quattro tra le prime sei). Le uniche due industrie trasformatrici che compaiono nel gruppo delle prime cinque sono l'industria chimica e l'aggregato che include la meccanica strumentale e gli elettrodomestici. Tutte le industrie del c.d. made in Italy compaiono in fondo all'elenco.

Tav. 6 Numero di Partecipazioni estere in Italia distinte per settori
situazione all'1.1.2005

Settori	N.	Mondo comp. per cento
20 - Commercio all'ingrosso	2728	38,0
25 - Altri servizi professionali	716	10,0
24 - Servizi di telecomunicazione e di informatica	539	7,5
14 - Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	500	7,0
10 - Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	400	5,6
22 - Logistica e trasporti	365	5,1
15 - Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	353	4,9
13 - Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici	302	4,2
11 - Prodotti in gomma e in materie plastiche	210	2,9
08 - Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	173	2,4
12 - Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	150	2,1
03 - Prodotti dell'industria alimentare, bevande	138	1,9
23 - Energia elettrica, gas e acqua	126	1,8
16 - Autoveicoli	114	1,6
21 - Costruzioni	92	1,3
04 - Prodotti tessili, articoli della maglieria	62	0,9
19 - Altri prodotti delle industrie manifatturiere	58	0,8
06 - Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	39	0,5
17 - Altri mezzi di trasporto	39	0,5
05 - Articoli di abbigliamento	29	0,4
09 - Prodotti energetici raffinati	25	0,3
01 - Industria estrattiva	20	0,3
07 - Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	3	0,0
Totale complessivo	7181	100

Fonte: ICE-Reprint.

Si può dedurre da questi dati che gli investitori stranieri privilegiano o attività che offrono notevoli potenzialità di espansione sul mercato interno (commercio, trasporti, servizi professionali e telecomunicazioni), o industrie nelle quali l'Italia presenta qualche forza – quantomeno nelle sue imprese di punta – anche sui mercati internazionali; mentre al contrario essi tendono a trascurare le industrie che, in presenza di un mercato interno stagnante e di una domanda mondiale relativamente lenta, appaiono relativamente meno promettenti in termini di sviluppo potenziale¹⁰.

La stessa fonte offre la possibilità di isolare – se pure solo parzialmente – la componente greenfield degli investimenti diretti in entrata¹¹, aiutando a completare questo quadro. Come mostra la tavola 7, il data-set riporta il numero degli investimenti (imprese partecipate) accertati come greenfield, a fronte di semplici partecipazioni.

¹⁰ Queste tendenze possono essere confrontate anche con quanto osservato più sotto in merito all'andamento relativo della componente greenfield degli IDE.

¹¹ Un investimento greenfield coincide per definizione con la costituzione di almeno una nuova unità (stabilimento); nell'ambito dell'archivio reprint gli investimenti in nuovi impianti realizzati in Italia da imprese operanti in Italia ma già partecipate dall'estero risultano – diversamente da quanto accade nel caso delle statistiche di fonte UIC-bilancia dei pagamenti – come investimenti diretti dall'estero.

Tav. 7 - Composizione degli Ide in entrata per settore e tipologia (totale mondo)
Situazione all'1.1.2005

Settori	Partecipazioni	N.ro di partecipazioni			Totale	sul totale
		Greenfield	N.D.	Totale		
01 - Industria estrattiva	6	9	5	20	0,3	
03 - Prodotti dell'industria alimentare, bevande	82	24	32	138	1,9	
04 - Prodotti tessili, articoli della maglieria	31	18	13	62	0,9	
05 - Articoli di abbigliamento	18	5	6	29	0,4	
06 - Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	31	5	3	39	0,5	
07 - Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	1	1	1	3	0,0	
08 - Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	89	49	35	173	2,4	
09 - Prodotti energetici raffinati	10	9	6	25	0,3	
10 - Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	184	115	101	400	5,6	
11 - Prodotti in gomma e in materie plastiche	114	44	52	210	2,9	
12 - Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	77	27	46	150	2,1	
13 - Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici	169	71	62	302	4,2	
14 - Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	289	101	110	500	7,0	
15 - Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	179	88	86	353	4,9	
16 - Autoveicoli	64	25	25	114	1,6	
17 - Altri mezzi di trasporto	23	7	9	39	0,5	
19 - Altri prodotti delle industrie manifatturiere	24	21	13	58	0,8	
20 - Commercio all'ingrosso	301	1.602	825	2.728	38,0	
21 - Costruzioni	37	24	31	92	1,3	
22 - Logistica e trasporti	97	157	111	365	5,1	
23 - Energia elettrica, gas e acqua	65	39	22	126	1,8	
24 - Servizi di telecomunicazione e di informatica	118	256	165	539	7,5	
25 - Altri servizi professionali	134	341	241	716	10,0	
Totale complessivo	2.143	3.038	2.000	7.181	100	

Fonte: ICE-Reprint.

A titolo di esempio, si può osservare che nel caso dei due settori che risultano i massimi beneficiari degli IDE dall'estero nei due rispettivi ambiti (manifattura e servizi), ovvero la produzione di macchine e apparecchi meccanici, e il commercio all'ingrosso, le quote sul totale degli IDE sono rispettivamente di 7 e 38 per cento quando vengano calcolate con riferimento agli IDE totali, e diventano rispettivamente del 3,3 e del 52,7 per cento quando vengano circoscritte ai soli IDE di tipo greenfield.

Sulla base di questi dati, gli investimenti in nuove attività risultano una componente minoritaria dello stock degli investimenti esteri manifatturieri. In questo caso prevale tra le decisioni degli investitori l'orientamento ad acquisire quote di partecipazione in imprese già presenti sui mercati, e quindi ad entrare all'interno di aree di business già consolidate. Il contrario accade nei servizi. In termini della tipologia stilizzata sopra, si può dire che questo sia un caso esemplare di comportamento market seeking.

Informazioni più articolate sul comportamento delle imprese partecipate dall'estero possono essere tratte dalle indagini istat sulle Inward Foreign Affiliates, sviluppate nel quadro del Regolamento comunitario fats. Le statistiche prodotte dall'ISTAT¹² si riferiscono attualmente al 2002, e consentono di confrontare il livello di alcuni indicatori di tipo strutturale relativi alle sole imprese partecipate con quello degli stessi indicatori relativi all'intera popolazione. Dei dati forniti dall'Istat, in partenza piuttosto dettagliati, vengono qui riprodotti soltanto quelli che si riferiscono all'industria manifatturiera, che è quella analizzata in questa sezione; per meglio

¹² Cfr. Istat (2005). Va ricordato che rispetto alle serie Ice-Reprint i dati Istat-Fats differiscono in due sensi: da un lato essi prendono in considerazione l'intero universo delle partecipazioni (senza vincoli di soglia); dall'altro includono nel campo di osservazione esclusivamente le partecipazioni di controllo.

valutare il fenomeno vengono aggiunti anche i corrispondenti dati riferiti al complesso dei servizi.

Il confronto (tav. 8) rende molto evidente l'esistenza di differenziali di performance (e più in generale di comportamento) estremamente marcati: produttività (parziale del lavoro), livello sia degli investimenti che delle spese di ricerca per addetto (addirittura più marcate nei servizi che nella manifattura).

Tav.8 - Principali indicatori economici delle imprese a controllo estero e nazionale, 2002

	Imprese a controllo estero	Imprese a controllo nazionale
Industria manifatturiera		
Dimensione media dell'impresa	160,5	7,8
Valore aggiunto per addetto ¹	65,1	39,7
Costo del lavoro per dipendente ¹	41,8	28,2
Redditività ²	35,8	28,8
Investimenti per addetto ¹	9,7	7,0
Spesa in ricerca per addetto ¹	2,8	0,9
Servizi		
Dimensione media dell'impresa	62,3	2,8
Valore aggiunto per addetto ¹	58,7	32,3
Costo del lavoro per dipendente ¹	36,0	25,4
Redditività ²	38,7	21,2
Investimenti per addetto ¹	14,6	6,0
Spesa in ricerca per addetto ¹	0,9	0,1

¹ Mgl di Euro

² In %

Fonte: ISTAT, rilevazione sulle imprese a controllo estero in Italia ASIA

Gruppi di imprese, altre rilevazioni strutturali sulle imprese.

Questi dati mostrano – come osservato più sopra – che il ruolo svolto dagli investitori esteri non si esaurisce nel semplice contributo all'ampliamento della base produttiva dovuto alla realizzazione di nuove attività, ma si estende anche all'innalzamento della “capacità competitiva di sistema”, attraverso un livello dei risultati economici ottenuti considerevolmente superiore. Sia che il differenziale positivo qui riscontrato dipenda da un livello “di partenza” dei nuovi investimenti esteri (“aggiuntivi”) più alto, sia che esso rifletta gli effetti dell'acquisizione di realtà già operative da parte di una proprietà estera più efficiente, la presenza nella proprietà di soggetti controllanti¹³ stranieri coincide comunque nei fatti con una maggiore competitività delle imprese¹⁴.

¹³ Come specificato nella nota precedente in questo caso i soggetti esteri sono sempre controllanti.

¹⁴ E' sempre possibile che il fenomeno sia influenzato anche dalle stesse scelte di investimento degli operatori esteri, nella misura in cui essi tendano a privilegiare investimenti in realtà aziendali già caratterizzate da un elevato livello di efficienza. Questo tipo di comportamento, peraltro, è tutt'altro che scontato, dal momento che nell'ambito manifatturiero le operazioni di take-over vengono spesso rivolte verso imprese che possedano magari un elevato potenziale di mercato, ma che si trovino proprio in condizioni di difficoltà sul piano finanziario, o comunque il cui management non sia in grado di ottenere risultati adeguati alle effettive potenzialità aziendali (questo tipo di comportamento è tanto più frequente in quanto tipicamente il controllo dei soggetti “migliori” – “già” efficienti – non è di fatto acquisibile attraverso operazioni dirette sul mercato, data la bassa propensione delle imprese nazionali a ricorrere a capitali “esterni”).

L'attrattività relativa dell'Italia nelle classifiche internazionali

La costruzione di indicatori adeguati a misurare la capacità dei singoli sistemi economici di attrarre le imprese multinazionali è strettamente dipendente dai dati di cui si dispone. Attualmente gli indicatori in circolazione possono essere raggruppati in due categorie: nella prima ricadono quelli che utilizzano dati di bilancia dei pagamenti, e si riferiscono agli investimenti diretti (IDE) delle imprese (flussi e stock); nella seconda sono compresi gli indicatori che possono essere ricavati da informazioni sull'attività economica delle imprese multinazionali (statistiche strutturali).

In linea teorica, il contenuto informativo del secondo tipo di indicatori è da considerare maggiore¹⁵. Tuttavia i dati presentano tuttavia, ad oggi, limiti notevoli dovuti all'esigua numerosità dei paesi in grado di produrre le informazioni necessarie a costruirli, che non consente di raggiungere un soddisfacente grado di armonizzazione internazionale.

E' per questa ragione che, di fatto, gli indicatori attualmente disponibili si basano pressoché esclusivamente su dati di bilancia dei pagamenti, che – quantomeno in linea di principio – partono da definizioni accettate a livello internazionale (quinto Manuale della Bilancia dei Pagamenti del Fondo Monetario Internazionale, BPM5) e garantiscono un accettabile grado di comparabilità tra i diversi paesi. I principali indicatori per i quali vengano regolarmente compilate statistiche intese a consentire confronti del “grado di attrattività” delle diverse aree¹⁶ utilizzati dall'unctad ai fini della costruzione di classifiche internazionali, e vengono pubblicati annualmente nel World Investment Report sono 3.

Il primo indicatore misura la performance interna di un paese (Inward fdi Performance Index), ed è costruito in modo da valutare il livello degli IDE (in entrata) in rapporto alla dimensione del paese ospite (quanto più grande la dimensione del paese, tanto maggiori gli investimenti che esso è atteso ricevere). L'indice considera la quota paese degli investimenti diretti esteri in entrata rispetto al mondo (per il paese i -esimo, IDE_i / IDE_w , dove w indica il mondo) e la normalizza con la corrispondente quota del pil (PIL_i / PIL_w)¹⁷. Un valore dell'indice pari a uno significa che il paese riceve una quantità di IDE proporzionale alla sua dimensione economica rispetto al mondo; economie caratterizzate da un valore dell'indice maggiore di uno attraggono – per qualche ragione¹⁸ – più IDE di quello che corrisponderebbe al livello del loro pil relativo.

Il Rapporto Unctad 2005 riporta l'indice di performance interna per tutte le aree che fornisce un quadro del tutto coerente con quello disegnato più sopra con riferimento alla redistribuzione, avvenuta negli ultimi anni, dei flussi di IDE dalle economie sviluppate verso quelle in via di sviluppo.

A livello dei singoli paesi (tav. 9), il confronto conferma come nell'ultimo quin-

¹⁵ Cfr. riquadro “Le statistiche disponibili sugli IDE” del Cap. 8.

¹⁶ Per una rassegna recente delle diverse fonti disponibili sulla materia cfr. Dubini (2004).

¹⁷ Ciò equivale a rapportare tra loro i pesi sul pil degli IDE (in entrata) relativi al singolo paese e al mondo.

¹⁸ Sistemi legislativi particolarmente favorevoli, una “buona gestione” sul piano macroeconomico, un buon clima degli affari, bassi costi di produzione, buone prospettive di crescita, una forza lavoro qualificata, buone capacità di R&S, infrastrutture avanzate.

dicennio l'Italia abbia perso fortemente attrattività nei confronti degli investitori internazionali, passando dal 79esimo posto nella graduatoria mondiale nel periodo 1988-1990 al 115esimo posto nel periodo 1998-2000. Gli ultimi anni segnalano un recupero di posizioni, peraltro parziale (l'Italia compare nel 2004 al 98esimo posto, ma sempre dietro ai principali paesi europei).

Tav. 9 Indici di performance interna e di potenziale interno per paese

Paesi	IDE Indice di performance				IDE Indice potenziale			
	Valore		Rank		Valore		Rank	
	1988-90	1998-00	1988-90	1998-00	1988-90	1998-00	1988-90	1998-00
Belgio e Lussemburgo	3,9	13,8	13	1	0,516	0,604	11	10
Cina	0,9	1,2	61	47	0,234	0,251	59	84
Francia	0,9	0,8	60	69	0,51	0,553	13	19
Germania	0,3	1,3	106	43	0,52	0,547	9	20
India	0,1	0,2	121	119	0,165	0,204	96	104
Irlanda	0,7	5,1	71	4	0,377	0,599	25	11
Italia	0,6	0,2	79	115	0,412	0,464	23	27
Giappone	0	0,1	128	131	0,557	0,586	7	14
Olanda	3,1	3,3	19	7	0,52	0,592	8	12
Spagna	2,5	1,1	26	52	0,353	0,455	27	29
Svizzera	1,4	1,4	43	39	0,594	0,617	4	7
Regno Unito	3,3	1,8	16	25	0,478	0,559	14	17
Stati Uniti	1,1	0,8	50	74	0,649	0,666	1	1

Fonte: elaborazioni su dati Unctad

Il secondo indicatore è rappresentato dall'indice composito di potenziale interno (Inward FDI Potential Index). L'indice è costruito, per ciascun paese, dalla media aritmetica dei punteggi assegnati con riferimento a otto variabili. Le variabili sono il pil pro capite, la crescita del pil reale, le esportazioni in rapporto al pil, il numero di linee telefoniche per 1.000 abitanti, i consumi pro-capite di energia commerciale, la spesa in R&S, il numero degli studenti con educazione terziaria in rapporto alla popolazione e il rischio paese.

L'indice (Cfr. Unctad 2005) presenta, soprattutto tra i paesi industrializzati, una sostanziale stabilità (in questo ambito solo la Grecia, l'Irlanda e la Spagna, che nella decade considerata hanno avuto una performance positiva, evidenziano una crescita sensibile). Più in generale sono le economie in via di sviluppo a mostrare generalmente valori in crescita nel tempo (ma nell'ambito delle economie in transizione si registrano anche performance negative). In questo caso l'Italia compare assai meno in basso di quanto non accada con il primo indice (il dato più recente la pone al 27esimo posto della graduatoria mondiale), e soprattutto in leggero miglioramento nel tempo.

Un ultimo indicatore, anch'esso composito, è il c.d. indice di transnazionalità, che misura il grado di internazionalizzazione dell'attività economica dei paesi ospiti in termini reali. L'indice è definito, nella formulazione proposta dall'Unctad, dalla media aritmetica dei seguenti rapporti: il flusso degli IDE (in entrata) in percentuale della formazione del capitale fisso lordo, lo stock di IDE in entrata in percentuale del pil, il valore aggiunto delle affiliate estere in percentuale del pil e l'occupazione delle affiliate estere in percentuale dell'occupazione totale del paese. Quanto più alto è il valore dell'indice, tanto più l'economia del paese è aperta all'entrata di IDE. La tavola 13 mette evidenza anche in questo caso la pessima performance dell'Italia, che nel 2002 compare in fondo alla graduatoria relativa alle economie sviluppate.

Una delle società di management consulting più importanti a livello internazionale, la A.T. Kearney, pubblica annualmente un Rapporto (FDI Confidence Index)

in cui viene analizzato l'impatto dei cambiamenti in atto a livello economico, politico e normativo sulle decisioni di investimento all'estero e sulle preferenze di localizzazione delle maggiori imprese mondiali. Nel Rapporto viene proposto un indicatore sintetico di probabilità di attrazione futura di investimenti diretti dall'estero. L'indicatore viene costruito a partire dalle informazioni in merito alle decisioni di investimento all'estero dichiarate dalle imprese.

I cambiamenti relativi alle mete preferite dalle maggiori imprese mondiali per effettuare i propri investimenti all'estero, riscontrabili nei dati del Rapporto, appaiono del tutto coerenti con i grandi cambiamenti che stanno accompagnando l'emergere sempre più tumultuoso delle grandi economie in via di sviluppo. Nel 2002 al primo posto compariva già la Cina, seguita immediatamente dagli Stati Uniti, mentre l'Italia risultava al sesto posto subito dopo i tre più grandi paesi europei (Regno Unito, Germania e Francia), e comunque prima della Spagna. Nel Rapporto del 2005 la crescente capacità di attrazione delle economie emergenti appare del tutto evidente (tav. 10), e – nel confronto – la situazione italiana risulta invece nettamente peggiorata: in cima alla graduatoria compaiono Cina e India, e a seguire Russia, Brasile, Polonia, Ungheria, Repubblica Ceca, mentre l'Italia si attesta solo al diciannovesimo posto, preceduta da tutti i principali paesi europei (Spagna inclusa).

**Tav. 10 – IDE Confidence Index
Top 25, dicembre 2005**

1	Cina	2.197
2	India	1.951
3	Stati Uniti	1.420
4	Regno Unito	1.398
5	Polonia	1.363
6	Russia	1.341
7	Brasile	1.336
8	Australia	1.276
9	Germania	1.267
10	Hong Kong	1.208
11	Ungheria	1.157
12	Repubblica Ceca	1.136
13	Turchia	1.133
14	Francia	1.097
15	Giappone	1.082
16	Messico	1.080
17	Spagna	1.075
18	Singapore	1.072
19	Italia	1.055
20	Tailandia	1.050
21	Canada	1.040
22	Dubai/UAE	1.039
23	Korea del Sud	1.036
24	Asia Centrale*	1.030
25	Romania	1.017

* comprende Azerbaijan, Bielorussia, Kazakistan e Turkmenistan

Fonte: A. T. Kearney

Conclusioni

Negli ultimi venticinque anni gli investimenti diretti esteri hanno registrato a livello mondiale un costante incremento in termini assoluti. Negli anni finali del passato decennio questa crescita – trainata da spinte speculative nei mercati delle c.d. ict – ha assunto un profilo esplosivo, per poi ridimensionarsi bruscamente a partire dal 2000; nell'ultimo biennio il fenomeno è tornato a mostrare un andamento espansivo.

Dal punto di vista della loro destinazione, gli IDE tendono a dirigersi in misura crescente verso le economie emergenti; nell'ambito di quelle sviluppate il maggiore ambito di attrazione è ormai l'Europa.

In questo quadro il territorio italiano appare in evidente ritardo. Dell'elevato ammontare di IDE che entrano nell'area europea l'Italia intercetta una quota minima, e – per quanto in aumento in termini assoluti – gli IDE destinati all'Italia mostrano, quando vengano rapportati al pil, un peso ancora molto contenuto rispetto a quello medio mondiale, e soprattutto rispetto a quello raggiunto dalle altre economie dell'Unione Europea.

La capacità dell'Italia di attrarre investimenti dall'estero appare ridotta, in particolare per quanto riguarda le attività di trasformazione industriale, anche quando essa venga misurata – anziché attraverso i tradizionali (e infidi) dati di fonte valutaria – semplicemente in termini del numero delle imprese coinvolte. Su questa base si ricava in primo luogo che, sul piano merceologico, gli IDE che entrano sul territorio nazionale interessano per lo più attività di servizio (e in particolare quelle commerciali), e che questo è anche l'ambito in cui prevalentemente si concentra la componente greenfield dell'investimento. Se un comportamento di tipo market seeking è ravvisabile nelle scelte degli investitori esteri, il suo ambito di applicazione sembra sostanzialmente circoscritto ad attività terziarie.

I risultati economici delle imprese partecipate dall'estero sono in ogni caso sistematicamente – e ampiamente – migliori di quelli medi della popolazione; in questo senso si può dire che la presenza di capitali (e verosimilmente anche di un management) esteri contribuisca a sostenere la competitività nazionale.

Il debole grado di attrattività dell'Italia come paese di destinazione degli IDE si riflette nella posizione da essa assunta nelle graduatorie periodicamente stilate in merito sia dagli organismi internazionali che dalle grandi società di management consulting. Sotto questo profilo i dati disponibili segnalano che la posizione relativa dell'Italia subisce nel tempo un evidente peggioramento, non soltanto nei confronti delle economie emergenti – che tendono comunque nel loro complesso a guadagnare posizioni rispetto a quelle sviluppate – ma anche rispetto agli altri grandi paesi industriali, tra cui in particolare quelli dell'area europea.

Riferimenti

Dubini P. (2004), L'attrattività del sistema paese, Milano, Il Sole 24Ore.

Dunning J.H. (1993), Multinational Enterprises and the Global Economy, Beccles, Addison-Wesley.

ISTAT (2005), Struttura e attività delle imprese a controllo estero, anno 2002, Statistiche in breve, 28 luglio.

Mariotti S., Mutinelli M. (2005), Italia Multinazionale 2004, Collana Fondazione Masi – ICE, Soveria Mannelli, Rubbettino.

Unctad (2002), World Investment Report, Transnational Corporations and Export Competitiveness, United Nations, New York and Geneva.

Unctad (2005), World Investment Report. Transnational Corporations and the internationalization of R&D, United Nations, New York and Geneva.

5. I PAESI E LE AREE*

Sintesi

Lo scorso anno l'interscambio commerciale dell'Italia con i paesi dell'Unione europea ha mostrato un ritmo di crescita più modesto rispetto a quello con i mercati esterni all'area, tanto nei valori quanto nei volumi.

Gli acquisti da quasi tutti i principali paesi dell'UE hanno segnato un deciso rallentamento, mentre quelli dai nuovi membri, sospinti dall'internazionalizzazione di fasi produttive da parte di imprese italiane, si sono mantenuti su tassi relativamente elevati.

Si è avuta una ripresa dei flussi provenienti dagli Stati Uniti, favorita dal venir meno degli effetti dell'apprezzamento dell'euro, che nei due anni precedenti aveva invece contribuito a deprimere il valore delle importazioni.

Al contempo, è aumentato il peso dei paesi produttori di materie prime e di alcune economie emergenti sul totale delle importazioni italiane: il forte incremento dei prezzi dei prodotti energetici ha favorito in special modo l'Arabia Saudita e la Libia. Russia e Cina hanno continuato a guadagnare quote nel mercato italiano, con l'economia asiatica che nel 2005 è addirittura diventata il nostro quarto fornitore (superando Spagna, Belgio e Regno Unito).

Dal lato delle esportazioni, i flussi diretti verso l'UE hanno continuato a risentire della crescita modesta dell'area. La loro dinamica è stata peraltro interamente alimentata dal significativo aumento dei valori medi unitari, mentre le quantità hanno subito una flessione. Al di fuori della UE, l'andamento è stato decisamente più sostenuto, pur se con alcune eccezioni (ad esempio verso i paesi dell'Asia Orientale). In particolare, le esportazioni verso il mercato russo hanno continuato ad aumentare in maniera accentuata, con tassi di crescita dei volumi a due cifre. Anche verso le aree extra-UE, l'aumento delle vendite è stato determinato principalmente da quello dei valori medi unitari.

L'Italia registra dal 2004 un generalizzato arretramento delle quote a prezzi correnti nei diversi mercati; andamenti simili si osservano tuttavia per alcuni dei principali concorrenti europei. Sono state soprattutto le economie emergenti ad ottenere guadagni di quote, mentre i nuovi paesi membri dell'UE hanno consolidato la loro posizione nei mercati europei.

In Germania, nostro principale partner commerciale, la quota di mercato è scesa dal 7,3 del 2001 al 6,3 del 2005. Oltre al contesto competitivo sfavorevole per la crescente pressione concorrenziale dei paesi emergenti (dell'Asia e dell'Europa orientale), l'arretramento delle quote italiane nel mercato tedesco è stato spinto da fattori di debolezza nel "servizio" delle vendite di prodotti, con particolare riferimento agli aspetti di relazione e di assistenza che accompagnano il processo distributivo. Tuttavia, grazie a processi di frammentazione della produzione, nonostante

* Redatto da Francesca Luchetti, ICE - Area Studi, Ricerche e Statistiche. Sintesi a cura di Sergio de Nardis, ISAE (Istituto di Studi e Analisi Economica).

un ridimensionamento della quota di mercato, l'Italia continua ad avere un ruolo relativamente privilegiato nei paesi dell'Europa centro orientale. Le modalità di integrazione dell'Italia con quest'area sono però alquanto diverse da quelle tedesche, in risposta sia al differente grado di prossimità geografica e culturale, sia alla diversa evoluzione della specializzazione. In particolare, il modello di specializzazione di Romania e Bulgaria si è recentemente avvicinato a quello italiano, contrariamente a quanto accaduto in Ungheria, Polonia, Slovacchia e Repubblica Ceca.

Di pari passo con l'aumento dei flussi migratori nel nostro territorio, sta inoltre emergendo un fenomeno interessante che riguarda l'influenza esercitata dalla manodopera straniera sull'interscambio con la madrepatria; si tratta di un fattore che ha sempre avuto un certo rilievo nei sistemi di più antica tradizione di immigrazione (Stati Uniti); esso sembra, però, cominciare ad avere un'incidenza significativa, soprattutto dal lato delle importazioni, anche nel caso italiano.

I dati relativi al primo trimestre del 2006 segnalano un andamento dell'interscambio più vivace rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Nonostante i flussi con la UE siano chiaramente aumentati, gli scambi con i mercati extra europei si sono confermati ancora una volta più vivaci. In entrambi i casi la dinamica delle importazioni ha superato la crescita delle esportazioni determinando un ampliamento del passivo dei conti dell'Italia rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Dopo due anni di attivo, il saldo dei servizi con i paesi UE è tornato negativo mentre è migliorato quello con i paesi non appartenenti all'area. Oltre la metà del totale dei flussi di servizi dell'Italia è spiegato dall'interscambio con i paesi della UE. Tuttavia, sta aumentando l'incidenza, sebbene in misura ancora limitata, di alcuni paesi esterni all'UE, in particolare Turchia e Romania.

Tra i principali investitori in Italia si conferma il ruolo di Germania, Francia e Stati Uniti da cui provengono oltre la metà degli investimenti produttivi, in particolare nel settore dei servizi.

Per quel che riguarda l'internazionalizzazione attiva si conferma la maggior rilevanza dei paesi della Unione europea e dei tradizionali partner commerciali dell'Italia come destinatari di investimenti: circa il 40 per cento delle imprese estere partecipate da investitori italiani risiede nell'UE 15, principalmente in Francia, Germania, Regno Unito e Spagna. Negli ultimi cinque anni è tuttavia aumentata l'incidenza dei nuovi membri della UE e degli altri paesi europei esterni all'Unione nonché dei paesi dell'Asia Orientale, ed in contropartita si è ridotta quella delle americane.

Il commercio estero dell'Italia per aree e principali paesi
(milioni di euro)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	2005	peso %	var. % dei valori 2004-05	2005	peso %	var. % dei valori 2004-05	2004	2005
Unione Europea (a 25)	173.370	58,6	1,6	174.994	57,2	1,5	-1.849	-1.624
<i>Francia</i>	36.188	12,2	2,7	30.309	9,9	-3,1	3.952	5.878
<i>Germania</i>	38.768	13,1	0,0	52.516	17,2	2,3	-12.558	-13.748
<i>Regno Unito</i>	19.032	6,4	-5,6	12.141	4,0	-1,2	7.859	6.890
<i>Spagna</i>	21.936	7,4	5,8	12.721	4,2	-4,5	7.410	9.214
<i>Nuovi membri UE</i>	17.035	5,8	3,5	13.186	4,3	17,9	5.279	3.849
Altri paesi europei	37.591	12,7	7,7	37.932	12,4	9,4	217	-341
<i>Russia</i>	6.064	2,1	22,2	11.789	3,9	21,3	-4.753	-5.725
<i>Svizzera</i>	11.626	3,9	-1,2	9.270	3,0	-0,7	2.430	2.356
Africa settentrionale	7.544	2,6	5,7	19.527	6,4	31,2	-7.748	-11.983
Altri paesi africani	3.950	1,3	20,2	5.072	1,7	17,0	-1.049	-1.122
America settentrionale	26.372	8,9	6,4	12.107	4,0	6,8	13.459	14.265
<i>Stati Uniti</i>	23.940	8,1	7,0	10.716	3,5	7,3	12.378	13.224
America centrale e meridionale	8.689	2,9	12,0	7.637	2,5	7,0	625	1.052
<i>Mercosur</i>	2.785	0,9	12,2	3.989	1,3	3,3	-1.379	-1.203
Medio oriente	11.791	4,0	12,0	12.125	4,0	40,9	1.925	-334
Asia centrale e meridionale	2.932	1,0	22,4	5.193	1,7	34,8	-1.456	-2.261
Asia orientale	19.219	6,5	1,9	29.315	9,6	9,8	-7.845	-10.096
<i>Cina</i>	4.605	1,6	3,5	14.131	4,6	19,5	-7.380	-9.525
<i>Giappone</i>	4.541	1,5	4,8	4.976	1,6	-9,9	-1.187	-435
<i>EDA⁽¹⁾</i>	9.077	3,1	1,1	8.227	2,7	10,8	1.551	850
Oceania	3.027	1,0	0,3	1.507	0,5	7,4	1.616	1.520
MONDO	295.739	100,0	4,0	305.686	100,0	7,0	-1.221	-9.947

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.1

Dimensione dei mercati e quote dell'Italia

	DIMENSIONE DEI MERCATI ¹		QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA ²				
	2001	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Unione Europea (a 25)	39,0	38,4	5,9	5,9	6,0	5,8	5,4
<i>Francia</i>	5,1	4,8	9,4	9,4	9,7	9,4	8,9
<i>Germania</i>	7,8	7,5	7,3	7,1	7,1	6,8	6,3
<i>Regno Unito</i>	5,5	4,7	4,8	5,0	5,4	5,4	4,9
<i>Spagna</i>	2,5	2,8	9,8	9,7	10,2	10,0	9,4
Altri paesi europei	4,5	5,6	8,8	8,6	8,7	8,8	8,0
<i>Russia</i>	0,9	1,2	6,0	6,2	5,8	6,0	6,0
<i>Svizzera</i>	1,5	1,4	9,6	9,4	10,2	11,5	10,3
Africa settentrionale	0,8	0,9	11,6	11,4	12,2	11,2	10,2
Altri paesi africani	1,3	1,5	3,7	3,7	3,5	3,1	3,1
America settentrionale	21,5	18,5	2,0	2,0	1,9	1,8	1,7
<i>Stati Uniti</i>	17,9	15,4	2,1	2,2	2,0	1,9	1,8
America centrale e meridionale	5,7	4,7	2,5	2,5	2,4	2,3	2,1
Medio Oriente	2,6	3,1	5,4	5,3	5,2	4,9	4,6
Asia centrale e meridionale	1,2	1,7	2,3	2,1	2,1	2,2	2,1
Asia orientale	19,2	21,3	1,4	1,3	1,3	1,2	1,0
<i>Cina</i>	3,6	6,3	1,3	1,4	1,2	1,1	0,9
<i>Giappone</i>	5,2	4,5	1,3	1,4	1,4	1,3	1,2
Oceania	1,3	1,4	2,7	2,9	2,9	2,9	2,6
MONDO	100,0	100,0	3,9	3,9	4,0	3,9	3,5

¹ Rapporto tra le esportazioni del mondo nei diversi mercati e il totale delle esportazioni mondiali

² Le quote sono calcolate come rapporto tra le esportazioni dell'Italia e le esportazioni del mondo.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.2

Quote dell'Italia e dei concorrenti in alcuni dei principali mercati di sbocco¹
(a prezzi correnti)

	2001	2003	2005		2001	2003	2005		2001	2003	2005
GERMANIA			FRANCIA			STATI UNITI					
Paesi Bassi	12,8	12,6	13,0	Germania	20,1	20,3	19,6	Canada	20,8	19,3	18,7
Francia	10,0	10,2	8,7	Belgio	10,5	11,2	11,3	Cina	4,9	7,6	10,2
Belgio	7,1	8,2	8,5	Italia	9,4	9,7	8,9	Messico	12,8	11,8	9,8
Italia	7,3	7,1	6,3	Paesi Bassi	7,8	7,8	7,5	Giappone	11,1	9,6	8,5
Regno Unito	6,5	5,4	5,1	Spagna	6,6	7,8	7,2	Germania	5,5	5,7	5,4
Austria	4,8	5,2	5,0	Regno Unito	8,2	7,5	6,4	Regno Unito	3,9	4,0	3,4
Stati Uniti	6,3	4,9	4,4	Stati Uniti	6,4	4,5	4,5	Hong Kong	3,9	3,4	2,9
Cina	2,0	3,0	4,2	Svizzera	2,3	2,3	2,3
Svizzera	3,7	3,5	3,4	Cina	1,2	1,9	2,3	Francia	2,5	2,2	2,1
Rep. Ceca	2,6	3,0	3,4	Norvegia	2,2	1,5	1,8	Italia	2,1	2,0	1,8
SPAGNA			REGNO UNITO			SVIZZERA					
	2001	2003	2005		2001	2003	2005		2001	2003	2005
Germania	16,7	17,4	17,2	Germania	14,2	15,8	15,9	Germania	27,2	26,4	26,2
Francia	18,7	17,9	15,3	Stati Uniti	12,2	8,7	8,0	Italia	9,6	10,2	10,3
Italia	9,8	10,2	9,4	Francia	9,4	9,4	7,8	Francia	12,4	11,4	9,5
Regno Unito	7,0	6,5	5,6	Paesi Bassi	7,6	7,7	7,7	Stati Uniti	10,7	7,8	7,5
Paesi Bassi	5,3	5,4	5,6	Belgio	5,7	5,8	5,6	Russia	1,7	5,1	7,0
Belgio	4,8	4,7	4,3	Norvegia	3,4	3,7	4,9	Regno Unito	5,7	4,3	6,2
Portogallo	2,9	3,6	3,4	Italia	4,8	5,4	4,9	Austria	4,2	4,5	4,5
Cina	1,5	1,9	3,0	Cina	2,0	2,8	3,9	Paesi Bassi	3,8	4,1	3,8
Stati Uniti	3,8	2,8	2,4	Irlanda	5,5	4,3	3,9	Irlanda	2,8	2,7	3,0
Giappone	1,8	1,8	1,8	Spagna	2,9	3,7	3,2	Belgio	3,0	2,5	2,6
RUSSIA			GIAPPONE			CINA					
	2001	2003	2005		2001	2003	2005		2001	2003	2005
Germania	17,3	18,0	17,3	Cina	14,3	17,2	17,9	Hong Kong	31,7	25,4	20,1
Cina	5,1	8,0	10,5	Stati Uniti	18,2	15,1	11,8	Giappone	14,0	15,3	12,4
Italia	6,0	5,8	6,0	Arabia Saudita	3,5	3,8	5,5	Corea del Sud	8,2	9,3	10,8
Finlandia	4,8	5,3	5,8	Emirati Arabi Uniti	3,7	3,8	4,9	Stati Uniti	8,7	7,6	6,5
Ucraina	7,0	5,7	5,5	Corea del Sud	5,2	5,0	4,7	Germania	4,9	5,4	4,1
Bielorussia	7,5	6,4	4,4	Singapore	2,4	2,7	3,1
Paesi Bassi	3,7	4,4	4,4	Germania	3,7	3,9	3,5	Malaysia	1,7	1,8	2,8
Francia	4,1	4,2	3,7	Regno Unito	1,7	1,8	1,5
Giappone	1,4	2,3	3,5	Francia	1,6	1,8	1,5	Francia	1,4	1,4	1,2
Polonia	2,0	2,0	3,1	Italia	1,3	1,4	1,2	Italia	1,3	1,2	0,9

(1) Le quote sono calcolate su dati di esportazione, come rapporto percentuale tra le esportazioni verso paese e le esportazioni del mondo nel paese.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.3

5.1 Unione europea

Il disavanzo commerciale dell'Italia con la UE, in aumento dal 2003, lo scorso anno ha evidenziato un lieve miglioramento. All'ulteriore ampliamento del deficit con la Germania (che appare in interrotto deterioramento dalla fine degli anni novanta, fino a raggiungere, nel 2005, i 13 miliardi di euro), si è contrapposto l'aumento dell'attivo con la Spagna e con la Francia. L'avanzo commerciale con l'insieme dei dieci paesi entrati nel 2004 nella UE ha inoltre continuato a ridursi.

Negli ultimi anni l'interscambio dell'Italia con i paesi dell'Unione europea è risultato nettamente meno dinamico rispetto a quello registrato complessivamente con i paesi non appartenenti all'Unione. Tale fenomeno, pur interessando entrambe le correnti di scambio, è risultato particolarmente evidente per le importazioni: tra il 2001 e il 2005 gli acquisti in valore dalla UE sono aumentati a un tasso medio annuo del

2,4 per cento, un incremento pari a meno della metà di quello dei flussi provenienti dai paesi extra UE; ciò ha comportato una riduzione dell'incidenza dei flussi intra comunitari sul totale delle importazioni dell'Italia. Il ridimensionamento ha risentito dell'incidenza dei forti rialzi dei prezzi del petrolio e delle altre materie prime, provenienti, principalmente, da paesi esterni al mercato comunitario.

Quanto all'origine dei flussi, un andamento in valore relativamente più vivace nell'ultimo quinquennio si è osservato per gli acquisti provenienti da Spagna, Belgio e Germania, contrariamente a quanto avvenuto per quelli da Francia e Regno Unito. L'aumento dei valori medi unitari ha solo parzialmente compensato il calo dei volumi importati da tali paesi. Particolarmente rilevante è risultata la contrazione, ormai ininterrotta da diversi anni, delle quantità acquistate dalla Francia e dal Regno Unito. Per quanto riguarda, viceversa, gli acquisti dai nuovi paesi membri la crescente integrazione commerciale con queste economie e il processo di internazionalizzazione produttiva hanno continuato a sostenere incrementi nei flussi superiori a quelli medi dall'UE¹. Meritevole di menzione la crescita, nel quinquennio 2001-2005, dei nostri acquisti dalla Polonia e dalla Repubblica Ceca: nel solo 2005 l'incremento è stato rispettivamente del 16,7 e del 33,7 per cento.

Le esportazioni hanno continuato a risentire della debole congiuntura economica dell'area e di specifiche difficoltà competitive delle nostre merci nei vari mercati: le vendite in valore sono cresciute, tra il 2001 e il 2005, a un tasso medio annuo dell'1,5 per cento, una dinamica decisamente inferiore a quella registrata nel caso dei flussi extraeuropei. Anche in questo caso, sono stati i valori medi unitari ad aver determinato l'aumento delle nostre vendite nell'area.

L'andamento assai poco dinamico delle nostre esportazioni in volume verso il mercato comunitario è un fenomeno riscontrabile anche nelle vendite di alcuni nostri partner (Francia e Regno Unito) al contrario di quanto evidenziato dalla Spagna e soprattutto dalla Germania.

I flussi di vendita italiani diretti verso le principali economie dell'area hanno negli ultimi cinque anni mostrato andamenti differenziati: complessivamente stabili in Germania e più vivaci in Francia e Spagna. In tali paesi, in presenza di un incremento dei valori medi unitari si è registrato un andamento poco favorevole delle quantità esportate. Una parziale eccezione, è costituita dalle vendite in volume in Spagna, risultate in aumento tra il 2001 e il 2005.

Il posizionamento relativo degli esportatori italiani nei mercati UE negli ultimi cinque anni è complessivamente peggiorato. Nonostante, un lieve recupero nel 2003, l'Italia registra da diversi anni un arretramento delle quote di mercato, pari a sei decimi di punto tra il 2001 e il 2005. L'erosione della quota a prezzi correnti ha interessato anche alcuni dei nostri principali concorrenti europei, Francia e Regno Unito, che nello stesso arco di tempo hanno mostrato una perdita più marcata della nostra, pari a oltre 1 punto percentuale. Un andamento relativamente migliore si è osservato invece per i prodotti tedeschi la cui incidenza, pur se con una flessione nell'ultimo anno è complessivamente aumentata (di mezzo punto percentuale). Si sta gradualmente raf-

¹ Per ulteriori approfondimenti si veda il box "Due modelli di integrazione commerciale e produttiva con l'Europa centro-orientale: un confronto tra Italia e Germania" presente nel capitolo.

forzando la presenza di alcune economie emergenti nell'area, in particolare Cina e, in misura minore, Russia, in costante aumento da diversi anni.

Nel complesso, la quota di mercato dell'Italia a prezzi correnti ha manifestato tra il 2001 e il 2005 un arretramento in tutti i paesi considerati. Una flessione particolarmente marcata dei prodotti italiani si è avuta nel mercato tedesco, in termini correnti di oltre un punto percentuale. Tale andamento rispecchia una tendenza alla riduzione in atto da diversi anni, (ad eccezione di un lieve recupero manifestatosi nel 2003), comune anche ad altri principali paesi dell'area: Francia e Regno Unito. I paesi che hanno invece aumentato la loro presenza nel mercato tedesco sono i nuovi membri della UE, a riflesso, oltre che della prossimità geografica, della crescente integrazione commerciale e dei processi di delocalizzazione da parte di imprese tedesche. La Cina ha continuato gradualmente a rafforzare la sua posizione e lo scorso anno ha raggiunto una quota di oltre il 4,2 per cento².

Il ridimensionamento delle quote italiane a prezzi correnti ha interessato anche le vendite verso la Francia secondo mercato di destinazione dei nostri prodotti: dopo un recupero nel 2003, l'Italia, terzo fornitore nel mercato locale, ha progressivamente peggiorato il proprio posizionamento relativo. Anche in questo caso il deterioramento è stato comune ai nostri principali concorrenti europei, in particolare il Regno Unito che dalla fine del decennio ha continuato ininterrottamente a perdere quote nel mercato francese; hanno viceversa guadagnato posizioni i prodotti provenienti dal Belgio e dalla Spagna.

Il paese iberico, sta gradualmente acquistando rilevanza nel mercato europeo non solo come esportatore, ma anche come destinazione dei flussi di scambio. L'aumento di importanza del mercato di sbocco spagnolo ha riguardato anche le merci italiane che, con un incidenza prossima al 13 per cento, è dal 2003 il terzo mercato di sbocco delle nostre esportazioni nell'UE (era del 10 per cento nel 2001). Nonostante le vendite verso la Spagna abbiano mostrato un andamento più dinamico rispetto a quelle dirette verso gli altri principali partner commerciali dell'area, il posizionamento relativo dei nostri prodotti nel mercato locale negli ultimi tre anni ha registrato un lieve ridimensionamento. Una flessione più forte di quella italiana è stata comunque registrata dalla Francia (di oltre 3 punti percentuali tra il 2001 e il 2005). Anche i prodotti britannici hanno registrato una diminuzione, continuando nel calo che ha contraddistinto gli ultimi anni. Hanno invece guadagnato quote in Spagna i prodotti della Germania, diventata nel 2004 il principale fornitore del mercato locale.

La forte riduzione delle vendite nel mercato britannico l'ultimo anno, riconducibile anche alla frenata dell'economia, si è accompagnata a un lieve deterioramento del posizionamento dei prodotti italiani nel Regno Unito; il calo è occorso dopo un biennio di sostanziale stabilità. La *performance* della Germania è stata relativamente migliore in tale mercato, mentre il posizionamento della Francia è decisamente peggiorato. Ma sono stati soprattutto gli Stati Uniti a registrare un forte ridimensionamento della loro posizione: la quota americana in Francia, pari a oltre il 12 per cento all'inizio del decennio, lo scorso anno era inferiore all'8 per cento; a tale marcata caduta ha corrisposto la rapida avanzata della Cina.

² Per ulteriori approfondimenti si veda il contributo "Prospettive di crescita e ricomposizione della domanda tedesca: opportunità per le imprese esportatrici italiane" a fine capitolo.

Le esportazioni in valore verso i dieci nuovi membri della UE sono risultate complessivamente più dinamiche rispetto alle vendite in valore dirette verso l'insieme dei paesi della UE 15. Tra il 2001 e il 2005 i flussi sono cresciuti a un tasso medio annuo più che doppio rispetto a quelle dei vecchi membri. Le vendite verso la Polonia e la Repubblica Ceca, che assorbono circa la metà di quelle dirette nei dieci paesi entrati nella UE hanno mostrato complessivamente una dinamica favorevole anche in termini di quantità. L'Italia in questi mercati gode di un posizionamento alquanto favorevole, che però ha teso a peggiorare negli ultimi cinque anni. Tale fenomeno ha coinvolto parzialmente anche alla Germania, che tuttavia beneficia di una quota più elevata nell'area³.

I dati del primo trimestre del 2006 indicano un incremento in termini tendenziali sia dei flussi di importazione che di esportazione in valore; tali dinamiche si sono tuttavia mantenute più contenute rispetto a quelle registrate per i flussi extracomunitari. Gli acquisti all'estero, hanno mostrato una maggior vivacità rispetto alle nostre vendite nell'area. Ne è scaturito un deficit di oltre 1.400 milioni di euro, pari quasi al doppio di quello registrato nello stesso periodo del 2005. Le esportazioni hanno mostrato incrementi particolarmente marcati in Belgio e in misura minore in Germania, nei Paesi Bassi e in Spagna. Per quanto riguarda i flussi di importazione si sono avuti incrementi sostenuti da Germania e Paesi Bassi (+ 15 per cento) ma soprattutto dalla Repubblica Ceca e dalla Polonia.

Come nel caso del commercio di beni, i flussi di servizi con i paesi UE, pur se nettamente inferiori in valore assoluto, assorbono all'incirca circa il 60 per cento del totale del nostro interscambio con il mondo. Più di un terzo dell'interscambio di servizi con l'UE avviene con la Francia, la Germania e il Regno Unito e riguarda principalmente i settori dei viaggi, dei trasporti e dei servizi alle imprese (quest'ultimi particolarmente rilevanti nel caso del Regno Unito). I flussi relativi ai nuovi paesi membri costituiscono solo il 3 per cento del totale del nostro interscambio, ma nel corso degli anni il peso ha evidenziato una tendenza all'aumento. Un ruolo di maggior rilevanza, tra questi ultimi, va alla Polonia soprattutto per quanto riguarda i crediti verso l'area.

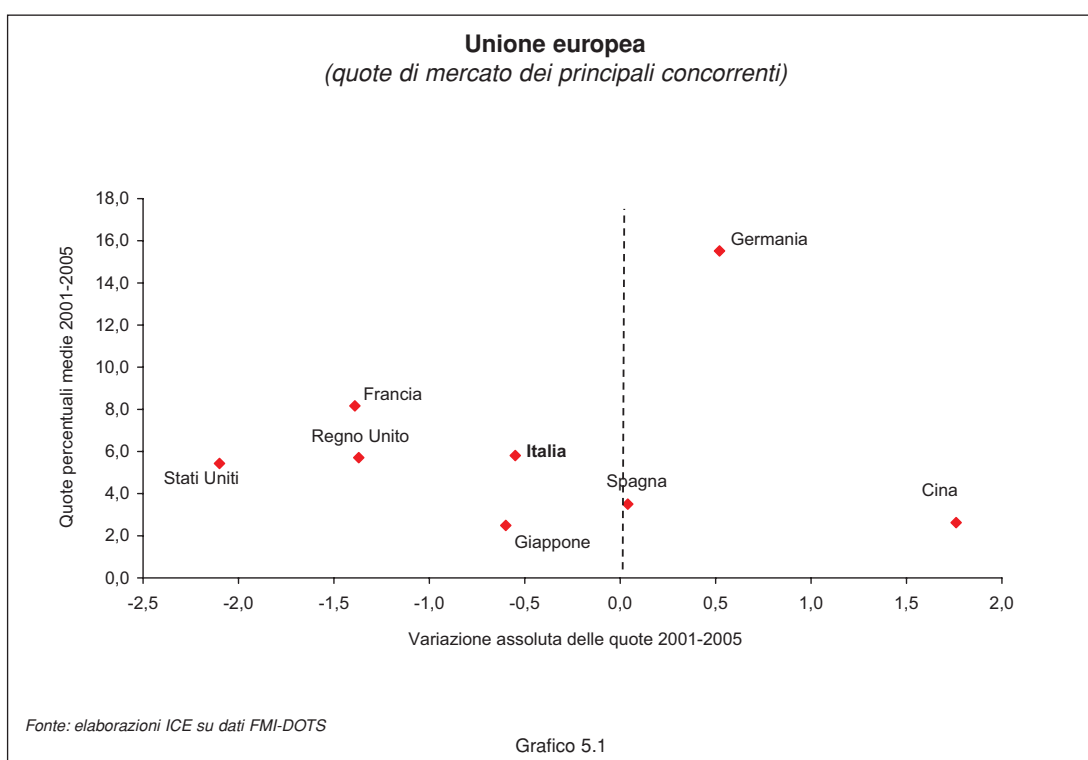
Dopo 2 anni di relativa stabilità il saldo dei servizi lo scorso anno ha registrato un lieve deterioramento, in seguito a una forte accelerazione dei debiti nei confronti dell'area. Nel dettaglio, continua a deteriorarsi da ormai un quinquennio l'avanzo con la Germania, in presenza di una debole dinamica dei crediti nei confronti di tale mercato che si sono contratti nel 2005 per il secondo anno consecutivo. Viceversa il saldo con il Regno Unito, altro principale partner dell'Italia, ha registrato un miglioramento grazie alla favorevole dinamica dei crediti.

Con un'incidenza sul totale pari a quella dei flussi di beni e di servizi gli investimenti produttivi dei paesi UE se valutati in termini di imprese partecipate sono cresciuti ininterrottamente nell'ultimo quinquennio⁴. Tra i principali investitori in Italia vi sono la Germania la Francia e il Regno Unito, da cui provengono oltre due terzi delle imprese partecipate dell'Unione, impegnate prevalentemente nel settore dei servizi, mentre solo un terzo delle imprese opera nel settore manifatturiero. La presenza della Francia nel nostro paese è tuttavia gradualmente diminuita nel corso degli anni.

³ cfr nota 1.

⁴ Per gli investimenti diretti si fa riferimento in questo capitolo alla Banca dati ICE-Reprint, Politecnico di Milano.

Anche gli investimenti italiani nell'Unione europea sono diretti prevalentemente in Francia, Germania e nel Regno Unito, dove si sono maggiormente orientati nel settore dei servizi, ma in questo caso un ruolo rilevante hanno assunto gli investimenti verso i nuovi paesi membri, dove da diversi anni le imprese italiane delocalizzano fasi o interi processi di produzione. Il numero delle imprese nei nuovi paesi membri è costantemente aumentato negli ultimi cinque anni. Attualmente sono circa un sesto gli investimenti italiani, distribuiti tra il settore manifatturiero e i servizi, e la maggior parte di essi è assorbito dalla Polonia, il più grande partner commerciale tra i nuovi paesi membri. Al primo gennaio 2005 le imprese italiane in Polonia erano oltre 400, di cui poco più della metà appartenenti al settore manifatturiero.



5.2 Altri paesi europei

Negli ultimi anni l'interscambio con i paesi europei non appartenenti alla UE, in virtù delle crescenti relazioni commerciali, è risultato in costante aumento evidenziando tassi di incremento decisamente elevati, superiori a quelli medi registrati nel complesso dall'Italia. L'incidenza dell'area sul totale dell'interscambio in valore ha, pertanto, continuato gradualmente a crescere e attualmente risulta pari a oltre il 12 per cento del totale delle esportazioni e importazioni italiane. Dopo il leggero miglioramento del 2004, che aveva riportato in attivo in nostri conti con l'area, il saldo commerciale ha mostrato un deterioramento, ritornando in lieve deficit. Ha contribuito a tale risultato l'ampliamento del forte disavanzo con i paesi produttori di materie prime energetiche, la Norvegia e soprattutto la Russia, mentre si è ridotto l'avanzo con la Svizzera, altro importante partner commerciale dell'area.

Tra il 2001 e il 2005, le importazioni dai paesi produttori di materie prime sono cresciute ad un tasso medio annuo nettamente superiore a quello dei flussi dal mondo. L'accelerazione dei prezzi, conseguente al rincaro corsi petroliferi e dei prodotti combustibili, ha in particolare sospinto il valore dei nostri acquisti dalla Russia, diventata già dal 2004 il nostro principale fornitore. Viceversa le importazioni in volume che avevano mostrato una dinamica positiva nel 2003 e nel 2004 lo scorso anno si sono contratte di oltre 6 punti percentuali. Gli acquisti dalla Svizzera, secondo fornitore, hanno mostrato un andamento nettamente meno dinamico: nel periodo considerato hanno registrato un tasso di incremento medio annuo negativo per quasi un punto percentuale.

Dopo un calo contenuto nel 2002, le importazioni a prezzi correnti dalla Turchia, nostro terzo fornitore, sono aumentate ininterrottamente con incrementi a due cifre, mentre quelle dalla Romania hanno sperimentato un andamento relativamente più modesto, in particolare negli ultimi due anni.

Per quanto riguarda le esportazioni, la crescita complessiva delle nostre vendite nell'area, pur se inferiore agli acquisti, è stata, dal 2001, particolarmente vivace. L'evoluzione positiva ha caratterizzato anche l'ultimo anno; essa però non è stata sufficiente a confermare il graduale recupero di quota di mercato in valore che era in atto dal 2003. Nel 2005, la posizione relativa delle merci italiane è infatti tornata a deteriorarsi, venendosi a collocare su livelli inferiori a quelli registrati cinque anni prima. E' tuttavia da sottolineare che la flessione sperimentata nell'ultimo anno ha costituito un fenomeno comune alla gran parte dei paesi europei, riflettendo anche gli effetti negativi dei rialzi petroliferi sulle quote in valore dei paesi non produttori di greggio. Nel complesso, tra il 2001 e il 2005 la perdita delle quote dell'Italia è stata relativamente più contenuta rispetto a quella degli altri principali concorrenti dell'area euro.

Le vendite in valore verso la Russia sono state parzialmente favorite dalla buona *performance* di quel mercato di sbocco, ed hanno continuato a mostrare tassi di sviluppo particolarmente accentuati sia in termini di valore che di volume; le quantità esportate registrano da un paio d'anni incrementi a due cifre (con punte del 25 per cento nel 2004). L'Italia, con una quota di circa il 6 per cento è attualmente il terzo fornitore del mercato locale dopo la Germania e la Cina, esportandovi sia beni di consumo che di investimento. La quota a prezzi correnti tra il 2001 e il 2005 è rimasta nel complesso stabile, in linea con quanto accaduto per la Germania, mentre una lieve flessione si è registrata per la Francia e il Regno Unito. Guadagni di quote si sono avuti, invece, per la Polonia, e per le economie asiatiche, Giappone e Cina.

Le esportazioni verso la Svizzera, sesto mercato di sbocco dell'Italia, dopo una marcata accelerazione tra il 2003 e il 2004, hanno registrato una netta flessione. Il calo delle nostre vendite in valore ha comportato nell'ultimo anno un ridimensionamento della nostra quota di mercato di oltre un punto percentuale. Tuttavia, in virtù dell'accelerazione registrata dal tra il 2002 e il 2004, l'Italia ha registrato complessivamente un miglioramento nell'arco dell'ultimo quinquennio, con un assestamento della quota a circa il 10 per cento del mercato elvetico di cui il nostro paese si è confermato come il secondo fornitore più importante. Perdite di quote si sono invece avute, nello stesso periodo, per i nostri principali concorrenti, quali la Germania e soprattutto la Francia che ha riportato un'erosione di tre punti percentuali. Miglioramenti si sono avuti, invece, per il Regno Unito e per la Russia, entrambi fornitori di prodotti petroliferi.

I flussi verso la Turchia, la Romania, la Bulgaria e la Croazia, nell'ultimo quinquennio hanno continuato a crescere a tassi mediamente sostenuti, mentre per gli altri paesi dell'area balcanica, nel complesso la crescita è stata relativamente più modesta. L'Italia, pur registrando un ridimensionamento negli ultimi anni della quota detenuta nell'insieme di queste economie, continua ad avere un'importanza relativa piuttosto elevata in tali mercati, confermandosi tra i principali fornitori (il primo nel caso dell'Albania e la Croazia).

In Turchia, la quota di mercato dell'Italia, pari a circa il 7 per cento, si è ridotta di oltre 2 punti percentuali rispetto al 2001; flessioni altrettanto marcate si sono avute anche per gli Stati Uniti e, in misura minore per la Francia. Viceversa la Germania, primo partner commerciale, ma soprattutto la Russia hanno riportato un miglioramento.

Nel mercato rumeno, la significativa erosione delle quote di mercato ha interessato, pur se in misura minore anche la Germania, che dal 2004 si è sostituita all'Italia come principale fornitore, e la Francia, a vantaggio di Austria, Russia e i nuovi paesi membri.

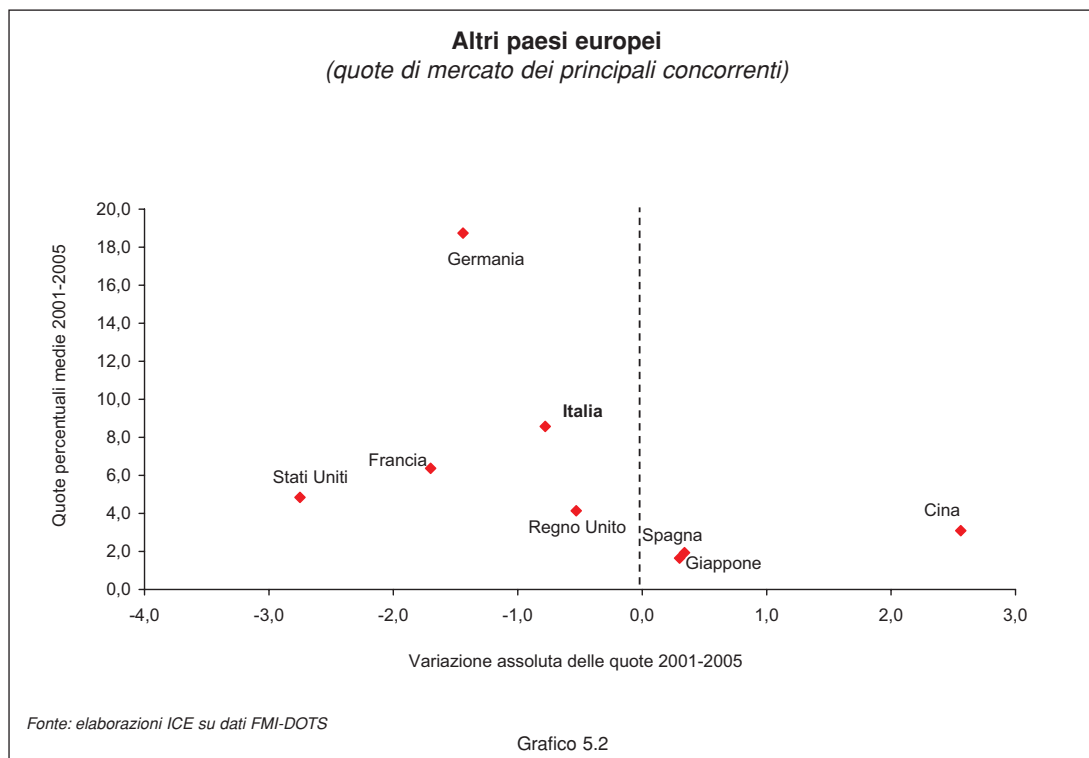
I dati del primo trimestre dell'anno in corso, nel complesso indicano un miglioramento del saldo commerciale dell'Italia rispetto allo stesso periodo del 2005. Ad un incremento dell'8 per cento delle nostre importazioni (particolarmente elevato per quanto riguarda gli acquisti dalla Russia e dalla Turchia) si è associata una marcata crescita, pari al 29 per cento, delle nostre vendite verso l'area.

Pur se in termini assoluti decisamente inferiore, l'incidenza dell'interscambio di servizi dell'Italia con l'area rispetto al valore complessivo delle esportazioni e importazioni di servizi del nostro paese (pari circa il 10 per cento) è solo lievemente al di sotto di quella relativa agli scambi di merci. Il saldo dell'Italia, in passivo da almeno un triennio, lo scorso anno si è lievemente ridotto grazie a un forte incremento dei crediti che ha superato quello dei debiti. Quanto all'origine dei flussi, oltre quasi la metà dei nostri debiti con l'estero è attribuibile agli scambi con la Svizzera. La sua incidenza si è andata, tuttavia, gradualmente riducendo nell'ultimo triennio, a favore della Turchia e Romania che attualmente assorbono oltre il 20 per cento del totale dei flussi con l'area. I crediti verso Romania e Turchia, inoltre, ad eccezione di una lieve flessione nel 2001, sono cresciuti ininterrottamente dall'inizio del decennio confermando il maggior ruolo di questi due paesi nell'interscambio di servizi con l'Italia. Lo scorso anno le "esportazioni" di servizi sono aumentate considerevolmente anche verso la Russia che assorbe all'incirca il 10 per cento dei flussi del totale dell'area.

Al 1° gennaio 2005 i principali investitori in Italia erano la Norvegia e soprattutto la Svizzera. L'incidenza degli investimenti di quest'ultima sul totale dei flussi in entrata, pur se in aumento nel corso degli anni, si è andata, tuttavia, gradualmente riducendo.

Gli investimenti produttivi dell'Italia nell'area, interessano oltre alla Svizzera, la Romania, i diversi paesi dell'area balcanica e la Russia. Nel complesso la presenza di imprese italiane all'estero è gradualmente aumentata pur se la Svizzera rimane il paese dove si registra il maggior fatturato. La Romania, invece, con oltre 780 imprese estere a partecipazione italiana, si distingue come principale paese di destinazione delle nostre imprese, prevalentemente di piccole e medie dimensioni, la cui numerosità è gradualmente aumentata dall'inizio del decennio. Tra gli altri

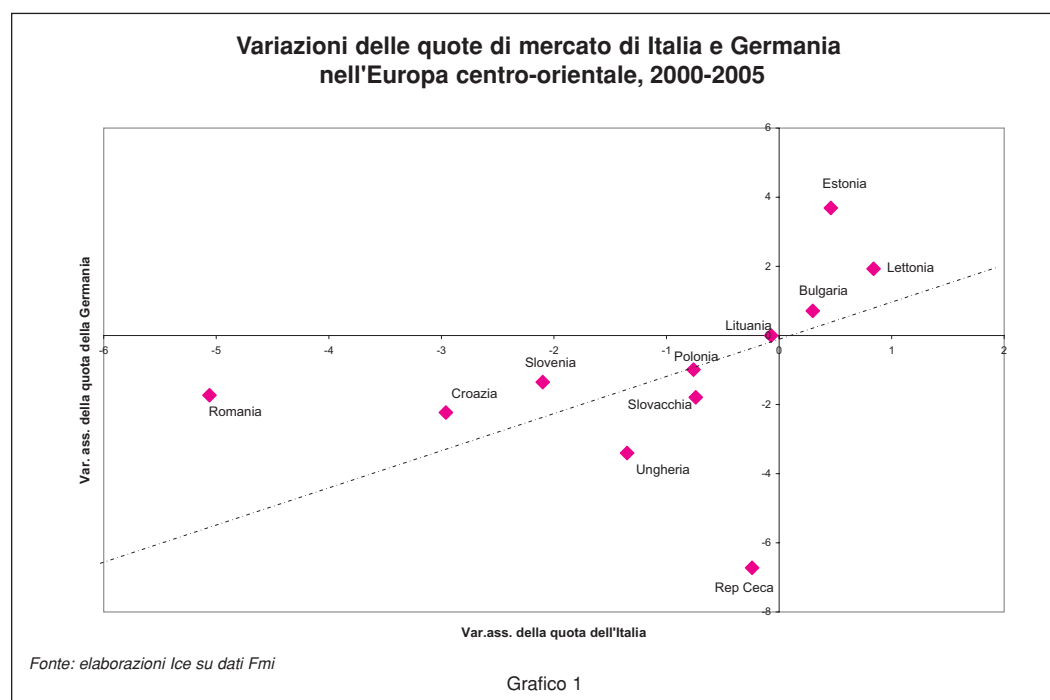
paesi, la presenza italiana, in termini di numero di imprese, è aumentata anche in Russia, Bulgaria e Turchia. In particolare in quest'ultima vi è un numero nettamente inferiore di imprese rispetto a quelle italiane in Romania, ma di maggior dimensioni e con fatturato solo di poco inferiore a quello registrato dalle numerose imprese italiane in Romania.



Due modelli di integrazione commerciale e produttiva con l'Europa centro-orientale: un confronto tra Italia e Germania*

Nell'ambito del processo di integrazione economica tra UE a 15 ed Est Europa¹, Germania e Italia sono i principali fornitori e mercati di destinazione. La Germania detiene la maggiore quota di mercato verso la regione nel suo complesso e verso i singoli paesi, ad eccezione della Croazia, in cui il primo partner commerciale è l'Italia.

Le loro posizioni relative nel quinquennio 2000-2005² si sono modificate sulla base di tendenze simili. Il Grafico 1 confronta le variazioni assolute delle quote di mercato di Italia e Germania verso i singoli paesi: si osserva che entrambe hanno migliorato il proprio posizionamento verso Bulgaria, Estonia e Lettonia, mentre negli altri paesi hanno evidenziato una contrazione delle proprie quote. In particolare l'Italia ha perso peso in Romania, dove però mantiene ancora una posizione relativa di rilievo, pur essendo stata superata nel 2004 dalla Germania come primo fornitore. Le principali perdite per la Germania si registrano invece in Repubblica Ceca, Ungheria e Slovacchia, dove però continua ad avere una quota di circa il 30 per cento (tavola 1).



* Redatto da Chiara Bonassi, Giorgia Giovannetti e Francesca Luchetti.

¹ I paesi considerati sono i nuovi membri dell'UE a 25 localizzati nell'Europa centro orientale (Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia, Ungheria), i paesi candidati (Bulgaria, Croazia, Romania) e la Russia.

² Anche le variazioni delle quote sul triennio 2002-2005 mostrano gli stessi andamenti.

Quote di mercato di Italia e Germania, 2005

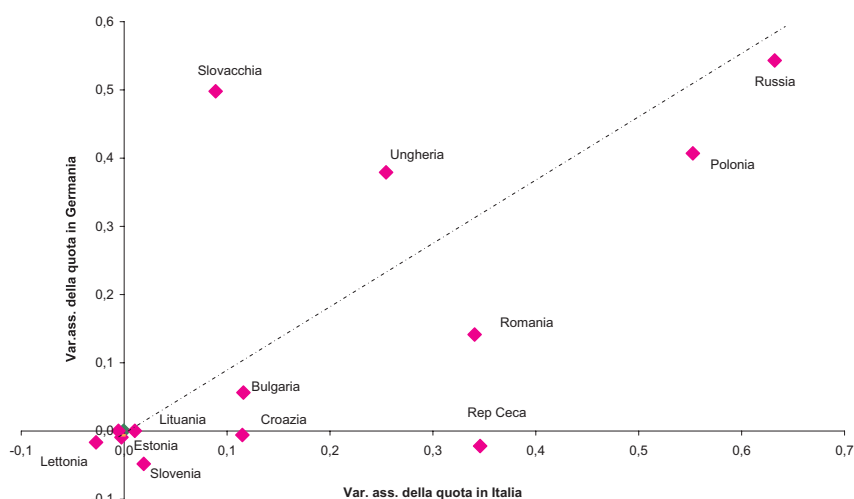
Paesi	Italia	Germania
Bulgaria	10,1	15,1
Ceca	4,8	31,2
Croazia	16,7	16,3
Estonia	2,5	11,3
Lituania	3,2	13,4
Lettonia	3,2	11,8
Polonia	7,0	28,4
Ungheria	5,8	27,3
Slovacchia	4,8	23,5
Slovenia	17,6	19,8
Romania	15,2	17,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 1

A fronte di andamenti alterni delle esportazioni dell'Italia e della Germania, i paesi dell'Europa centro orientale hanno mostrato una tendenza generale al miglioramento del proprio grado di penetrazione dei mercati italiano e tedesco. Infatti, ad eccezione degli stati baltici e della Slovenia, tutti i paesi hanno consolidato le proprie quote di mercato, pur se con un orientamento geografico diverso. Se da un lato emerge che i paesi dell'area centrale, come l'Ungheria, la Slovacchia, la Polonia e la Repubblica Ceca hanno un peso decisamente più elevato sulle importazioni tedesche, Bulgaria e Romania sono prevalentemente specializzate sul mercato italiano. Anche nel tempo emerge un rafforzamento della quota di Ungheria e Slovacchia più accentuato in Germania, mentre i due paesi candidati hanno un orientamento preferenziale verso l'Italia che si sta consolidando ulteriormente (grafico 2).

Variazioni delle quote di mercato dei paesi dell'Europa Centro Orientale in Italia e Germania, 2000-2005



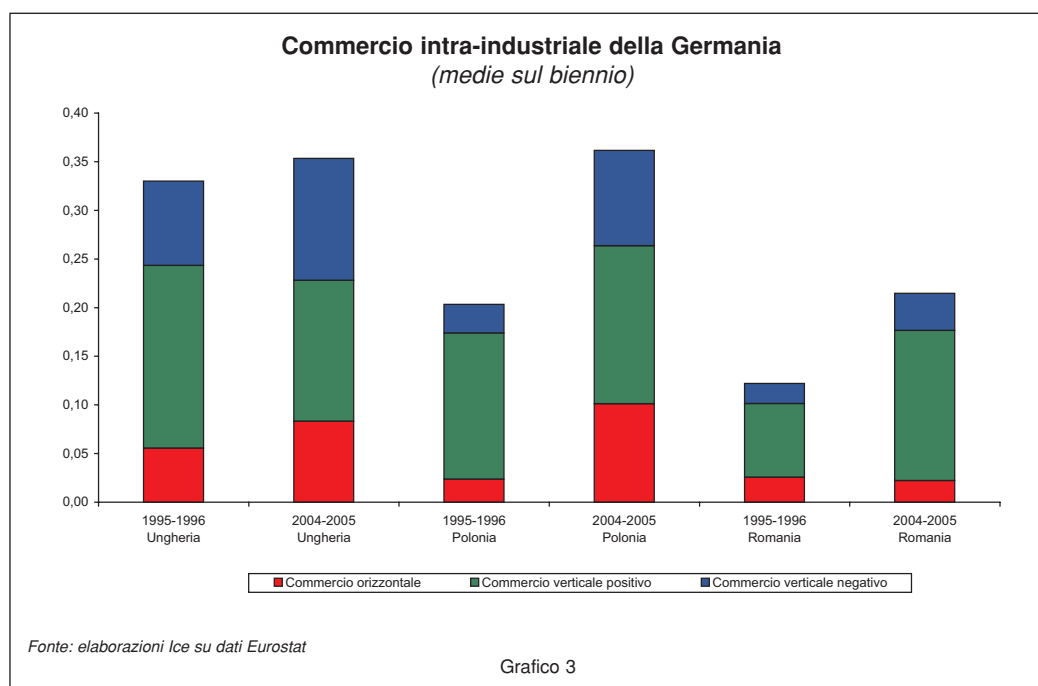
Fonte: elaborazioni Ice su dati Fmi

Grafico 2

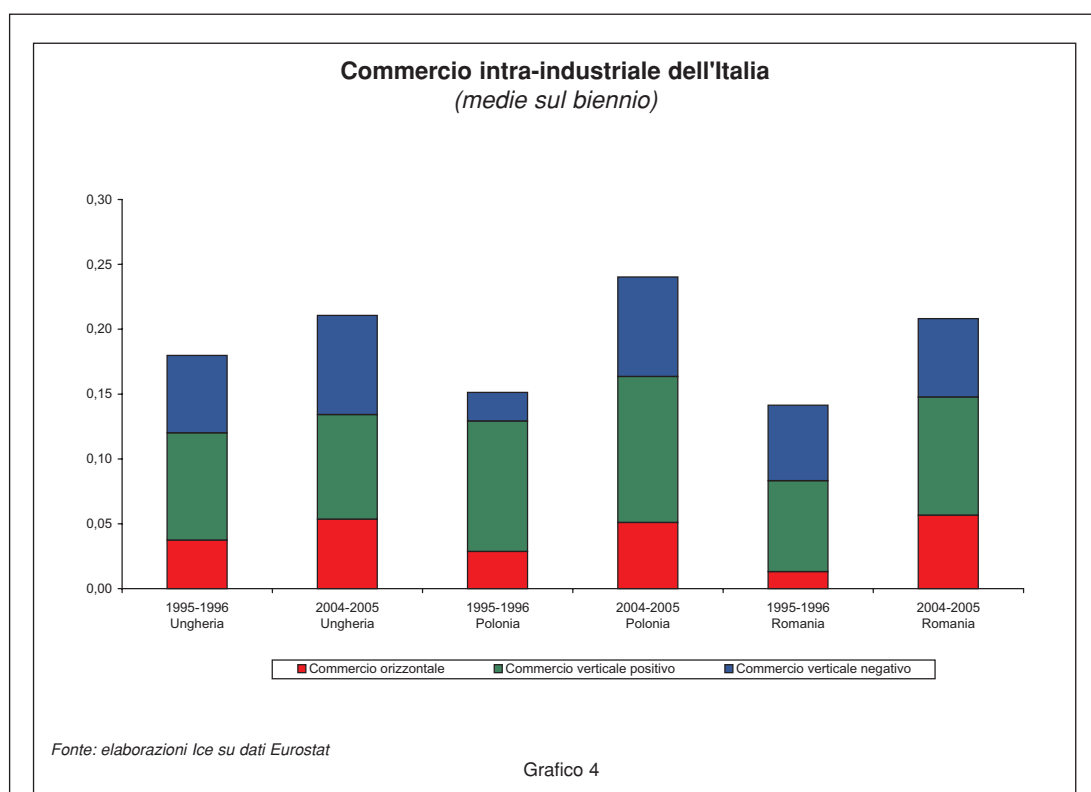
Questo quadro di integrazione regionale evidenzia sia l'importanza della prossimità geografica e culturale, sia la diversa evoluzione del processo di specializzazione setto-

riale nei paesi della regione³. Il maggior grado di integrazione tra i paesi dell'area centrale e la Germania è maggiore per ragioni sia storiche che di localizzazione, così come Bulgaria e Romania sono più vicine all'Italia, sia da un punto di vista geografico che di specializzazione settoriale. Mentre l'Ungheria, e seppure in misura più contenuta la Polonia, la Slovacchia e la Repubblica Ceca hanno spostato in poco meno di dieci anni i propri vantaggi comparati nei comparti a medio-alto contenuto tecnologico, la Bulgaria e la Romania hanno mantenuto, e in alcuni casi intensificato la specializzazione in settori tradizionali. Il primo gruppo di paesi ha sviluppato una struttura di vantaggi comparati più simile al modello tedesco, il secondo ha seguito una traiettoria di specializzazione più vicina a quella dell'Italia.

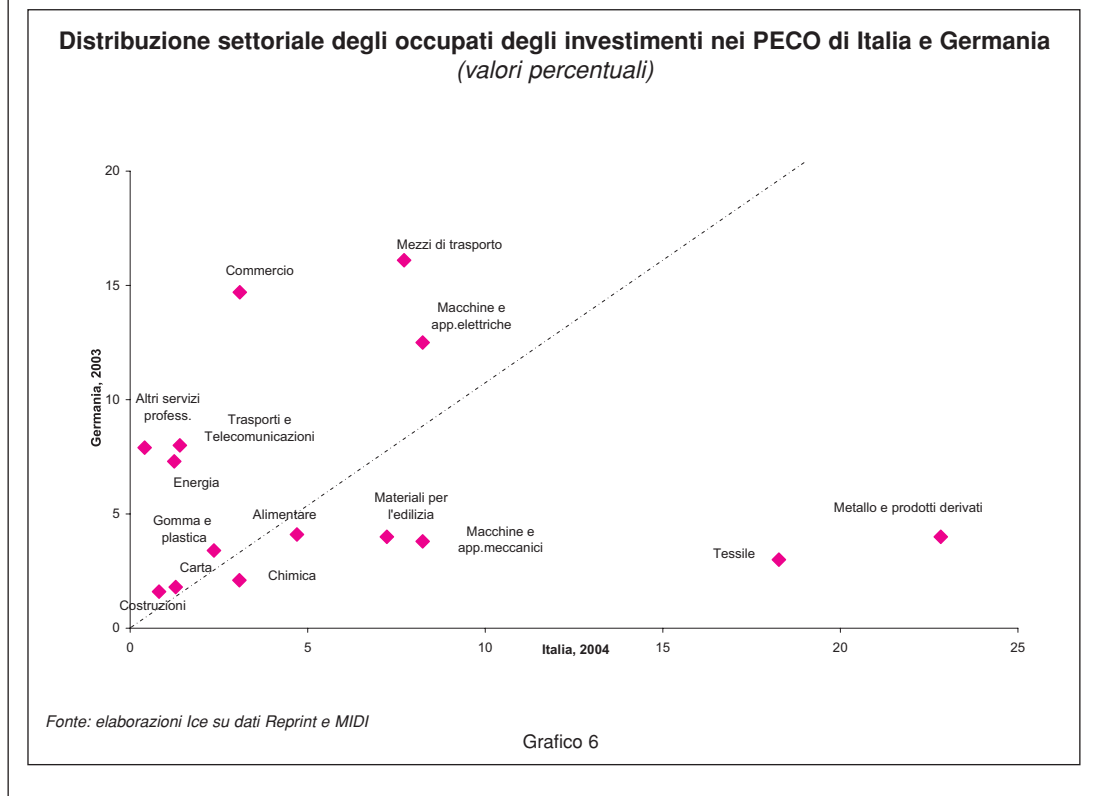
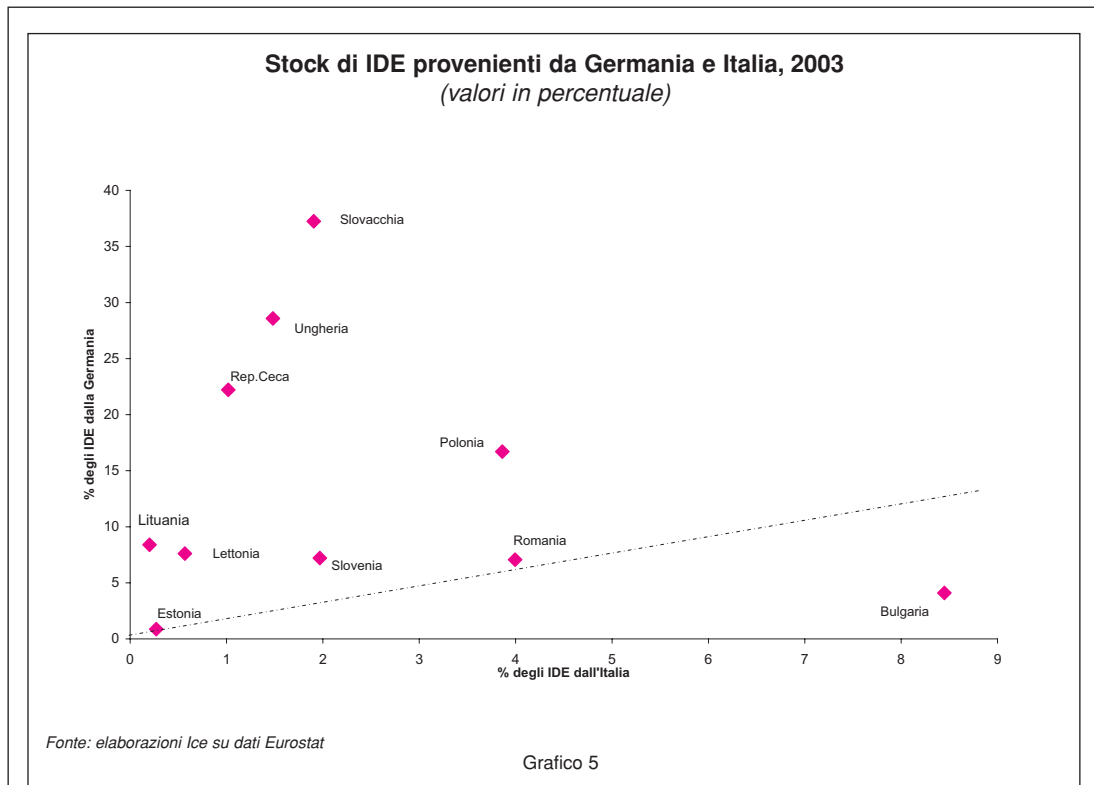
Tale dicotomia ha a che fare in larga misura anche con la frammentazione della produzione che avviene sia attraverso la localizzazione di stabilimenti in loco, sia attraverso l'importazione di beni intermedi. Quest'ultimo aspetto è strettamente collegato al commercio intraindustriale, che è preponderante soprattutto per la Germania. Una disaggregazione del commercio intraindustriale con alcuni paesi della regione mette in luce ulteriori diversità tra Italia e Germania. Il commercio intraindustriale è di tipo orizzontale se avviene tra varietà differenti di uno stesso bene, oppure verticale, se riguarda prodotti distinti per qualità e prezzo (positivo e negativo). Nonostante sia l'Italia sia la Germania mostrino una prevalenza del commercio verticale positivo, ovvero importano soprattutto prodotti di un livello qualitativo inferiore rispetto a quello delle merci esportate, il commercio orizzontale dell'Italia, al contrario della Germania, tende ad aumentare in Romania, uno dei paesi il cui il processo di catching up con l'UE è più lento a decollare (grafico 3 e 4). Questa evidenza empirica è ancora una volta riconducibile ad una maggiore somiglianza nella struttura dei vantaggi comparati tra Romania e Italia, dato che il commercio orizzontale prevale nell'interscambio tra paesi la cui dotazione di fattori produttivi è simile, consentendo lo sfruttamento di economie di scala attraverso la specializzazione in prodotti di "nicchia".



³ Si veda in proposito il riquadro del capitolo 2 *Evoluzione dei modelli di specializzazione nei paesi dell'Europa centro-orientale*.



In linea con il quadro generale relativo all'interscambio, anche la distribuzione geografica e settoriale degli IDE provenienti da Germania e Italia presenta discrepanze significative. Sebbene i flussi siano, ad eccezione della Bulgaria, in netta prevalenza originari dalla Germania, il predominio degli investimenti tedeschi emerge più nettamente in Slovacchia, Ungheria e Repubblica Ceca, mentre le imprese a partecipazione italiana sono concentrate soprattutto nei paesi candidati. Inoltre, in termini di distribuzione settoriale la Germania tende a investire nei paesi centrali dove sviluppa produzioni collegate all'industria tradizionale tedesca (in particolare mezzi di trasporto, macchine e apparecchiature elettriche) e ai servizi (commercio, trasporti e telecomunicazioni e servizi professionali), mentre l'Italia ha delocalizzato prevalentemente in settori a più basso contenuto tecnologico come quello dei prodotti in metallo, del tessile e della meccanica.



5.3 America settentrionale

L'avanzo commerciale con i paesi dell'America settentrionale, dopo la riduzione del 2003, è tornato ad aumentare ed ha nuovamente superato i 14 miliardi di euro. Tale risultato rispecchia il complessivo miglioramento dell'interscambio con gli Stati Uniti, che spiega oltre il 90 per cento degli scambi dell'Italia con l'intera area.

Nel 2005 il venir meno dell'apprezzamento dell'euro rispetto al dollaro statunitense, che negli anni precedenti aveva contribuito a deprimere il valore delle importazioni espresse nella moneta europea, si è accompagnato alla forte accelerazione dei nostri acquisti a prezzi correnti. Dopo quattro anni di ininterrotte flessioni, i flussi provenienti dagli Stati Uniti sono, infatti, aumentati a un tasso del 7,3 per cento. I valori medi unitari, in calo nel 2003, hanno mostrato un parziale recupero nel 2004 e lo scorso anno, sono cresciuti a un tasso pari al 9 per cento, l'incremento più alto degli ultimi cinque anni. Viceversa le quantità importate, in costante calo dall'inizio del decennio, hanno continuato a flettere nel 2005 probabilmente risentendo della fase di modesta crescita interna e soprattutto della debolezza della domanda di investimenti che ha caratterizzato l'economia italiana.

L'incidenza dei prodotti statunitensi sul totale delle nostri acquisti è risultata, nel complesso, minore di quella di cinque anni fa: gli Stati Uniti sono passati dalla quinta alla nona posizione nella graduatoria dei nostri principali fornitori, a vantaggio in particolare degli altri partner europei (Spagna e Belgio) della Cina e della Russia.

I flussi di esportazione, anch'essi in forte calo dal 2001, sono aumentati per il secondo anno consecutivo con un balzo di oltre il 7 punti percentuali rispetto al 2004. Anche in questo caso, è risultato determinante l'andamento dei valori medi unitari, cresciuti di oltre il 10 per cento (dopo una contrazione del 4,8 e dello 0,7 per cento nei due anni precedenti), mentre le quantità esportate non hanno confermato il recupero del 2004 ed hanno ripreso a calare, pur in presenza di una domanda di beni esteri crescenti.

Il deciso aumento del valore delle vendite del 2005 non è riuscito ad arrestare la graduale erosione della quota italiana (a prezzi correnti) nel mercato statunitense. La concorrenza delle economie emergenti dell'Asia e l'apprezzamento dell'euro degli scorsi anni, hanno probabilmente continuato ad incidere sul complessivo andamento della nostra quota di mercato che, ad eccezione di un lieve recupero nel biennio 2001 - 2002, si è lievemente ridotta assestandosi al di sotto del 2 per cento. Peraltro, nel 2004 e, ancor più, nel 2005 si è aggiunto l'effetto dei forti rincari del greggio che hanno, negli USA come negli altri mercati di sbocco, gonfiato il valore delle esportazioni dei paesi petroliferi e finito col comprimere, in varia misura, le quote delle altre economie. Perdite lievemente più marcate si sono avute per alcuni dei nostri principali concorrenti europei, Francia e Regno Unito. La Germania ha invece registrato una *performance* relativamente migliore e lo scorso anno si è confermata il quinto fornitore degli Stati Uniti, nonché il primo partner europeo. La Cina è tra le economie che hanno registrato guadagni più consistenti nel mercato statunitense: con una quota di oltre dieci punti percentuali, raddoppiata tra il 2001 e il 2005 è attualmente diventata il secondo fornitore superando il Messico. Continua viceversa il graduale e decennale arretramento della quota a prezzi correnti del Giappone.

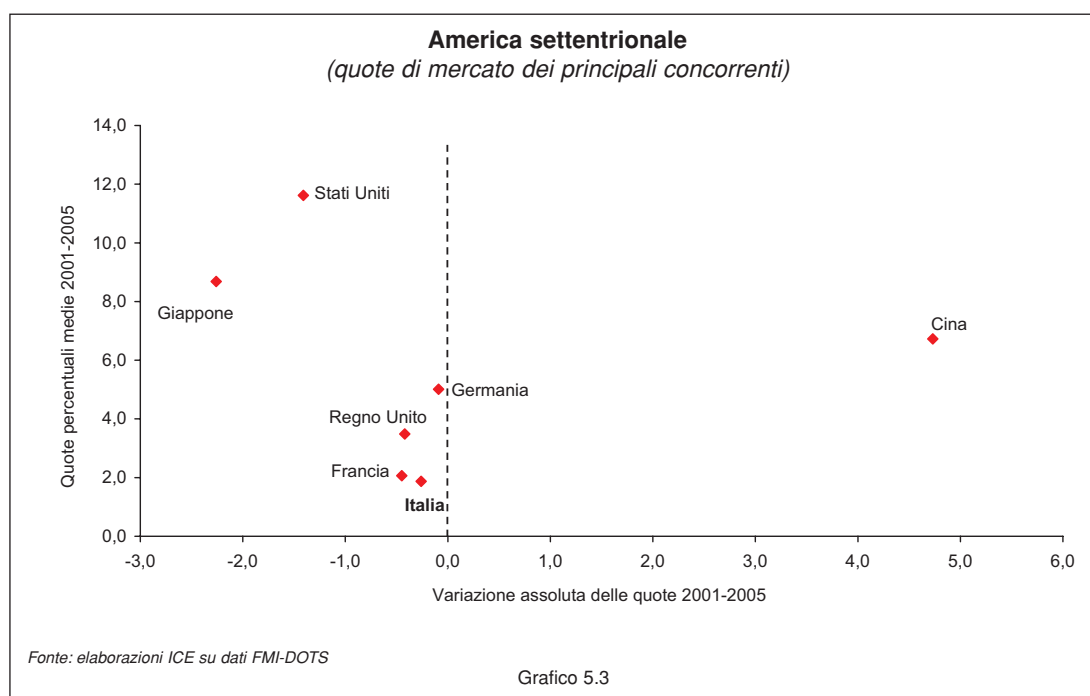
I dati del primo trimestre del 2006 relativi all'interscambio con gli Usa segnalano un ulteriore miglioramento dei conti dell'Italia: il saldo commerciale è risultato maggiore rispetto a quello registrato nello stesso periodo dello scorso anno; le esportazioni sono infatti aumentate del 14 per cento in termini tendenziali, risultando più vivaci rispetto alle importazioni, che hanno riportato un incremento dell'11 per cento.

Gli Stati Uniti rappresentano uno dei principali partner dell'Italia anche nell'ambito dei servizi. Tuttavia, anche in questo caso, come per le merci, l'incidenza dei flussi dell'economia statunitense sul totale degli scambi (pari a circa il 10 per cento) si è notevolmente ridimensionata nel corso degli anni. La riduzione è stata particolarmente marcata nel caso dei debiti: tra il 2000 e il 2005 il peso delle "importazioni" sul totale dei flussi è sceso di circa 7 punti percentuali.

Dopo il forte miglioramento del 2004 lo scorso anno il saldo con gli Stati Uniti ha riportato un avanzo di appena 1 milione di euro. A fronte di un incremento dei crediti di circa il 3 per cento, in decelerazione rispetto al 2004, i debiti dopo diversi consecutivi anni di contrazione hanno ripreso ad aumentare a un tasso più che triplo rispetto a quello dei crediti.

Gli Stati Uniti con un incidenza di circa il 25 per cento sul totale delle imprese italiane a partecipazione estera sono tra i primi investitori nel nostro paese. Al 1° gennaio 2005 le imprese statunitensi presenti in Italia erano oltre 1.700 ed hanno complessivamente evidenziato una dinamica positiva nel corso degli ultimi cinque anni. Allo stesso tempo gli Stati Uniti sono anche tra i nostri primi destinatari di Ide ed assorbono circa il 10 per cento del totale dei nostri investimenti all'estero, in termini di numero di imprese partecipate. Le imprese sono gradualmente aumentate nel corso degli ultimi cinque anni, si è avuto un aumento in particolare in termini di fatturato, mentre si è lievemente ridotto nell'ultimo anno il numero degli addetti.

L'avanzo commerciale con il Canada, l'altro grande paese dell'area, dal 2002 ha continuato gradualmente a ridursi. In presenza di esportazioni pressoché stazionarie, le importazioni, pur se in decelerazione, continuano infatti ad avere un andamento relativamente più dinamico. Con una quota inferiore a un punto percentuale l'Italia, come gli altri principali paesi europei, ha un posizionamento molto modesto nel mercato canadese, dove sono invece i vicini Stati Uniti a detenere il primato di primo fornitore con una quota di oltre il 65 per cento. Nel complesso, la quota italiana si è lievemente deteriorata, mentre un marginale recupero si è avuto per la Germania.



5.4 America centrale e meridionale

Lo scorso anno l'avanzo commerciale con i paesi dell'America Centro-meridionale, in progressiva diminuzione dalla fine degli anni novanta, ha registrato un lieve miglioramento, tornando in attivo per oltre un miliardo di euro. Le importazioni in valore, che dopo l'ottimo risultato del 2000 avevano mostrato un andamento negativo o stazionario, da un biennio hanno ripreso a crescere a ritmi sostenuti e nel 2005 sono aumentate a un tasso pari al 7 per cento, una variazione inferiore a quella sperimentata dalle nostre vendite nell'area.

Determinante per l'incremento dei flussi in valore è stato l'aumento degli acquisti dai nostri principali fornitori, Brasile e Cile, da dove proviene oltre il 50 per cento delle importazioni dall'area. Si è registrato, viceversa, un calo delle importazioni provenienti dall'Argentina e dal Messico (rispettivamente di 2,5 e 6,2 punti percentuali).

Le esportazioni, in accelerazione da un biennio, sono cresciute nel 2005 a un tasso del 12 per cento, il risultato più alto degli ultimi cinque anni, con incrementi superiori alla media in tutti i principali paesi dell'area (Messico, Brasile, Argentina). In particolare le vendite dirette in Messico, primo mercato di sbocco che assorbe un quarto dei prodotti italiani diretti nell'area, dopo un triennio di crescita negativa o nulla sono tornate lo scorso anno ad aumentare a un tasso prossimo al 20 per cento.

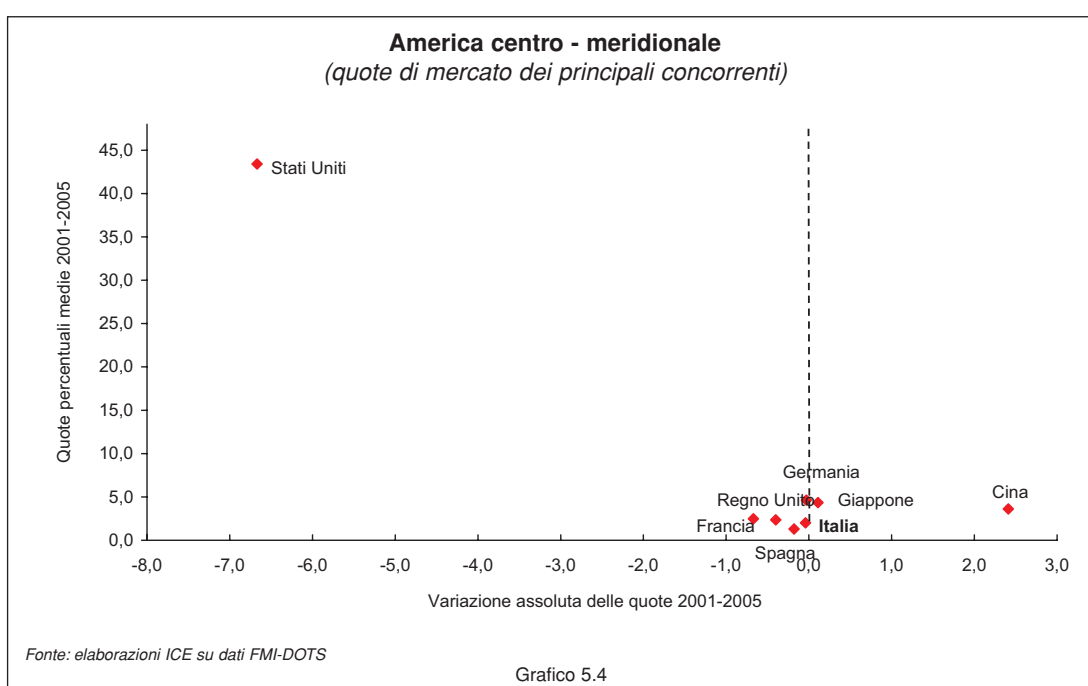
Complessivamente il rafforzamento delle vendite non è riuscito a sostenere la nostra quota di mercato nell'area che si è infatti ridotta di 4 decimi di punti percentuale tra il 2001 e il 2005, attestandosi al 2,1 per cento nell'ultimo anno. Una flessione si è registrata anche nel caso della Francia e della Spagna, mentre la Germania, con un'incidenza di oltre il doppio rispetto a quella dei prodotti italiani (4,4 per cento) ha invece rafforzato il suo posizionamento relativo. Tra gli altri con-

correnti, gli Stati Uniti, primo partner dell'area, stanno registrando dall'inizio del decennio una ininterrotta flessione delle quote di mercato a vantaggio del Brasile, che ha gradualmente consolidato il proprio ruolo all'interno della regione, e della Cina, la cui presenza, pur se ancora relativamente modesta è ininterrottamente aumentata.

Per quanto riguarda i singoli mercati perdite di quote hanno interessato le nostre vendite nel mercato brasiliano e in misura lievemente più marcata in quello argentino. Il posizionamento relativo dei prodotti italiani in Messico tra il 2001 e il 2005 è, invece, leggermente migliorato, analogamente a quanto accaduto per i principali concorrenti europei. Un rafforzamento decisamente più marcato si è avuto tuttavia per Cina e Brasile, mentre gli Stati Uniti, pur detenendo il primato di primo partner commerciale con una quota di oltre il 60 per cento, hanno progressivamente registrato un deterioramento.

Il commercio di servizi nei principali paesi dell'area ha una rilevanza piuttosto limitata sul totale dell'interscambio dell'Italia, inferiore a quella relativa il commercio dei beni (quest'ultima di circa il 2 per cento).

L'America centro - meridionale, assume viceversa una maggiore importanza per quel che riguarda i nostri investimenti produttivi all'estero. L'incidenza di questa area è, infatti, di circa l'8 per cento del totale se si considera il numero di imprese a partecipazione italiana, e rispettivamente il 9 e il 13 per cento, se si considerano il fatturato e gli addetti. Il peso relativo degli investimenti nella regione, sul complesso degli Ide dell'Italia, ha tuttavia complessivamente mostrato una diminuzione negli ultimi cinque anni. Le imprese partecipate nell'area, in costante aumento dal 2001, al 1 gennaio 2005, erano circa 1.400, di cui oltre un terzo occupate nel settore manifatturiero. Il Brasile assorbe oltre il 40 per cento degli investimenti produttivi destinati all'area, in termini di numero di partecipate. Circa la metà degli addetti è occupata nel settore manifatturiero e in quello dei servizi di telecomunicazioni.



5.5 Asia orientale

Il saldo commerciale dell'Italia con l'Asia orientale, in passivo dalla fine degli anni novanta, dopo un miglioramento nel biennio 2001-2002 ha ripreso progressivamente a deteriorarsi. Si è in particolare, ulteriormente ampliato il deficit con la Cina, principale partner commerciale dell'area, che ha raggiunto il livello più elevato da almeno un decennio.

Nonostante un rallentamento nel 2005, i nostri acquisti dall'area hanno continuato ad aumentare a un ritmo decisamente superiore a quello dei flussi dal mondo: tra il 2001 e il 2005 le importazioni dall'Estremo Oriente, hanno registrato un tasso di incremento medio annuo pari a più del doppio rispetto a quello relativo al totale dei nostri acquisti dall'estero.

Una simile crescita è stata principalmente determinata dalla robusta espansione dei flussi dalla Cina, dal 2000 il principale fornitore dell'Italia tra i paesi dell'Asia Orientale. Le importazioni in valore dalla Cina, ad eccezione del 2001, hanno evidenziato tassi di incremento annuale a due cifre. Tale risultato è imputabile principalmente all'andamento delle quantità, che, pur se in graduale rallentamento, sono cresciute negli ultimi quattro anni a ritmi mediamente superiori al 20 per cento (+ 17,1 per cento lo scorso anno). I valori medi unitari invece, tra il 2002 e il 2003 sono fortemente calati, e successivamente hanno registrato solo un modesto incremento. La forte dinamicità del valore degli acquisti si è tradotta in un aumento dell'incidenza dei prodotti cinesi sul totale dei nostri acquisti dall'estero: con una quota del 4,6 per cento la Cina lo scorso anno, è diventato il nostro quarto fornitore al mondo superando la Spagna, il Belgio e il Regno Unito.

Tra gli altri paesi dell'area sono risultate particolarmente sostenute le importazioni dalla Corea del Sud, nostro terzo fornitore, cresciute in media di oltre il 10 per cento tra il 2001 e il 2005, con punte di oltre il 20 per cento negli ultimi due anni. Viceversa, i flussi dal Giappone, secondo mercato di approvvigionamento dell'area, non hanno mostrato un andamento altrettanto dinamico, e, ad eccezione del 2004, dall'inizio del decennio hanno registrato continue diminuzioni. L'evoluzione dei flussi in valore, in questo ultimo caso, ha rispecchiato l'andamento delle quantità importate, che dopo un aumento del 4,1 per cento nel 2004, hanno segnato, lo scorso anno, una contrazione di oltre il 10 per cento. I valori medi unitari viceversa hanno registrato dal 2002 variazioni modeste (tra il + 1,1 e il -1 per cento).

Le nostre esportazioni verso l'Asia orientale negli ultimi anni sono cresciute a un ritmo nettamente più modesto rispetto ai nostri acquisti dall'area. L'andamento dei flussi è stato tuttavia, alquanto discontinuo: dopo due anni di successive contrazioni nel 2002 e nel 2003, le nostre vendite hanno mostrato una dinamica positiva, ma sono risultate ancora ben lontane dai forti incrementi registrati nel 2000 e nel 2001.

Nel complesso la posizione relativa dell'Italia nell'area dopo un lieve recupero nei primi anni del decennio, è progressivamente peggiorata. Il calo di quote di mercato ha interessato anche i principali concorrenti europei, anche se la Germania ha nel complesso mostrato una dinamica più favorevole. Sono tuttavia, i prodotti statunitensi, ad aver perso maggiormente rilevanza nei mercati asiatici. Al generale arretramento delle quote detenute nell'area dai paesi industriali ha corrisposto il miglioramento delle posizioni delle economie asiatiche, in particolare Cina e Corea del Sud, favorite dall'intensificarsi degli scambi all'interno della regione, hanno gradualmente aumentato la loro presenza nell'area.

L'andamento complessivo delle vendite verso la Cina, diventata dal 2004 il nostro principale mercato di sbocco in Estremo Oriente è risultato anche in questo caso piuttosto discontinuo. Le esportazioni sono complessivamente aumentate di circa il 9 per cento, con una contrazione nel 2003 e un recupero negli ultimi due anni. Nell'ultimo anno hanno registrato, tuttavia, un incremento nettamente inferiore a quello sperimentato nel 2004.

L'andamento delle esportazioni in quantità, ha inciso sulla dinamica dei flussi in valore. Pur in presenza di una vivace domanda di beni da parte della Cina, il volume delle vendite dei prodotti italiani, dopo il balzo del 2004, lo scorso anno ha mostrato una nuova contrazione. Viceversa, i valori medi unitari hanno continuato dal 2001 ininterrottamente a crescere, salendo lo scorso anno di oltre il 10 per cento.

La quota di mercato dell'Italia in Cina (misurata a prezzi correnti) dal 2001 ha, nel complesso, mostrato un progressivo peggioramento e lo scorso anno si è portata al di sotto dell'1 per cento. Anche le altre economie europee che godono di un posizionamento relativamente migliore rispetto al nostro, come la Francia e soprattutto la Germania, hanno mostrato un arretramento della loro posizione. In particolare dopo una prima fase di espansione, la quota dei prodotti tedeschi nel mercato cinese, che nel 2003 aveva superato il 5,4 per cento, ha subito nell'ultimo biennio un deciso ridimensionamento. A beneficiare della dinamicità del mercato cinese degli ultimi anni sono state le altre economie asiatiche, in particolare la Corea del sud, e in misura minore le economie emergenti (Brasile e India) e i paesi produttori di petrolio (in particolare l'Arabia Saudita).

Le esportazioni italiane verso il Giappone, dopo diversi anni di *performance* negative hanno registrato lo scorso anno una marcata accelerazione, con un incremento dei flussi in valore del 4,8 per cento. Determinante è stato l'andamento dei valori medi unitari, che da un paio d'anni crescono a tassi superiori al 6 per cento, mentre le quantità esportate si sono contratte per il quarto anno consecutivo. L'andamento delle esportazioni non si è tradotto in un recupero di quote di mercato: tra il 2001 e il 2005 il posizionamento dell'Italia nell'economia nipponica ha mostrato complessivamente una lieve contrazione, più o meno in linea con quella degli altri concorrenti europei, mentre guadagni rilevanti si sono avuti per la Cina, che ha raddoppiato la propria quota di mercato nel giro di un decennio, e in misura minore per le economie del Medio Oriente.

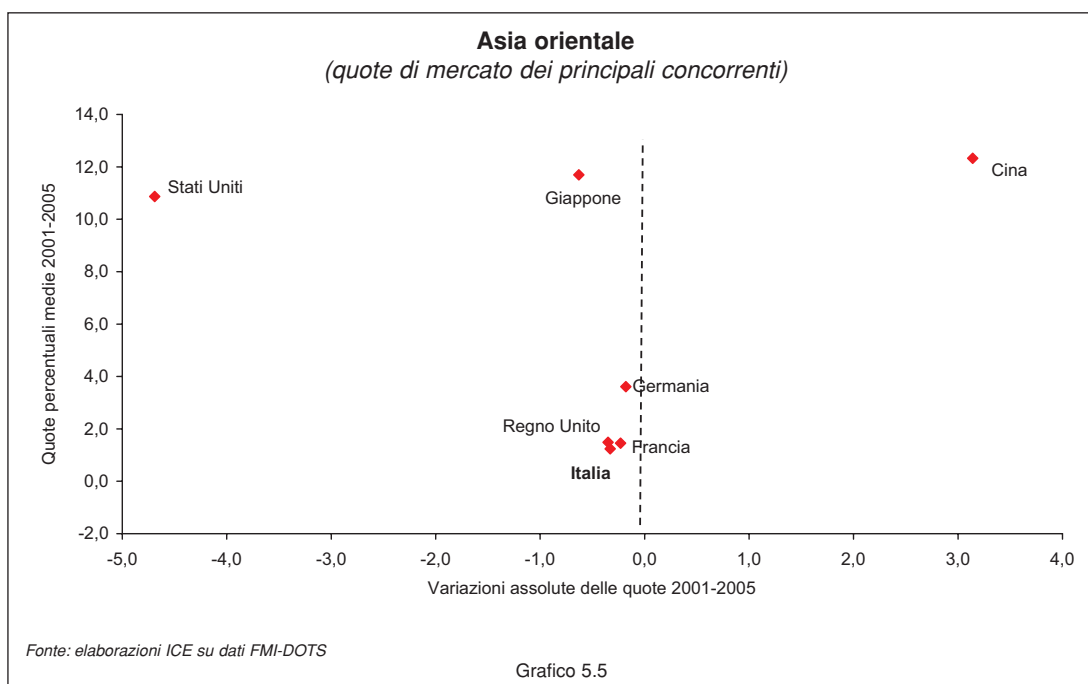
I dati per il primo trimestre del 2006 segnalano un ampliamento del deficit dell'Italia con l'area rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. L'interscambio con la Cina è risultato decisamente dinamico, con una crescita delle importazioni superiore a quella delle nostre esportazioni. In Giappone si è avuto un calo delle esportazioni a fronte di aumento delle importazioni di oltre il 10 per cento.

La dinamica dell'interscambio dei servizi è stata caratterizzata da un progressivo deterioramento del saldo con il Giappone, uno dei principali partner dell'Italia dell'area. L'incidenza dei flussi sul totale del nostro interscambio di servizi si è tuttavia notevolmente ridotta nel corso dell'ultimo quinquennio. In particolare il peso delle "esportazioni" verso il Giappone sul totale dei flussi dell'Italia è passato da oltre il 4 per cento della fine degli anni novanta a meno dell'1,5 per cento dello scorso anno.

L'incidenza della Cina nell'interscambio di servizi, a differenza di quella rivestita nei beni, è ancora relativamente modesta e si aggira intorno all'1 per cento del totale dei flussi con il mondo. Il deficit dei servizi con la Cina ha continuato gradualmente ad ampliarsi in seguito a un forte aumento dei debiti negli ultimi due anni.

L'internazionalizzazione produttiva dell'Italia nei paesi dell'Asia Orientale negli ultimi anni ha mostrato segnali decisamente positivi. Tra il 2001 e l'inizio del 2005 gli

investimenti produttivi nell'area sono risultati in espansione sia per numero di imprese che per addetti e fatturato. Attualmente vi sono all'incirca 1.400 imprese, estere a partecipazione italiana. Di queste imprese circa un terzo si trovano in Cina, orientate prevalentemente nel settore manifatturiero, ed hanno registrato un incremento nel corso degli anni sia in termini di fatturato che di addetti. Relativamente minore è la presenza italiana in Giappone, ma anche in questo caso è rilevabile negli ultimi anni una graduale crescita di interesse delle imprese italiane per alcune localizzazioni nel mercato nipponico.



5.6 Asia centrale e meridionale

Il disavanzo commerciale dell'Italia con i paesi dell'Asia centro - meridionale lo scorso anno ha evidenziato un ulteriore approfondimento, raggiungendo il passivo (pari ai oltre 2 miliardi di euro) più alto dell'ultimo decennio.

Sulla scia del forte aumento dell'anno precedente, i nostri acquisti dall'area hanno mostrato un'ulteriore accelerazione incrementandosi di circa il 35 per cento. Pur rimanendo l'India il nostro principale fornitore dell'area, il maggiore contributo alla crescita delle importazioni in valore è stato dato dal Kazakistan, riflettendo il rialzo dei prezzi delle materie prime energetiche degli ultimi anni. I flussi di importazione dall'India lo scorso anno hanno invece registrato un rallentamento, sperimentando (per il secondo anno consecutivo) un tasso inferiore a quello registrato complessivamente nella media dell'area. Tali andamenti spiegano parzialmente il ridimensionamento del peso dell'India sul totale dei flussi provenienti dall'area, in calo da un triennio ed attualmente pari al 42 per cento, nonché il guadagno del Kazakistan, che ha raggiunto una quota prossima al 36 per cento, confermandosi il secondo fornitore dell'area.

Le esportazioni dell'Italia verso l'Asia centro- meridionale hanno mantenuto per il secondo anno consecutivo una dinamica molto sostenuta, di oltre il 20 per cento,

anche se leggermente inferiore a quella del 2004. La modesta quota dell'Italia, di poco superiore al 2 per cento, ha tuttavia, subito un lieve ridimensionamento, perdendo due decimi di punto percentuale. La posizione relativa dell'Italia è peggiorata anche nel lungo periodo. La Germania e il Regno Unito, rispettivamente primo e terzo fornitore europeo, hanno sperimentato una perdita più cospicua dell'Italia, con flessioni superiori al punto percentuale. Nella regione anche il Giappone ha assistito ad una considerevole contrazione della propria quota, che dalla seconda metà degli anni novanta si è dimezzata, fermandosi al 3,6 per cento. In netto miglioramento invece è risultata la posizione relativa della Cina, che ha quadruplicato la propria fetta di mercato nell'arco di un decennio e lo scorso si è assestata intorno al 12,2 per cento.

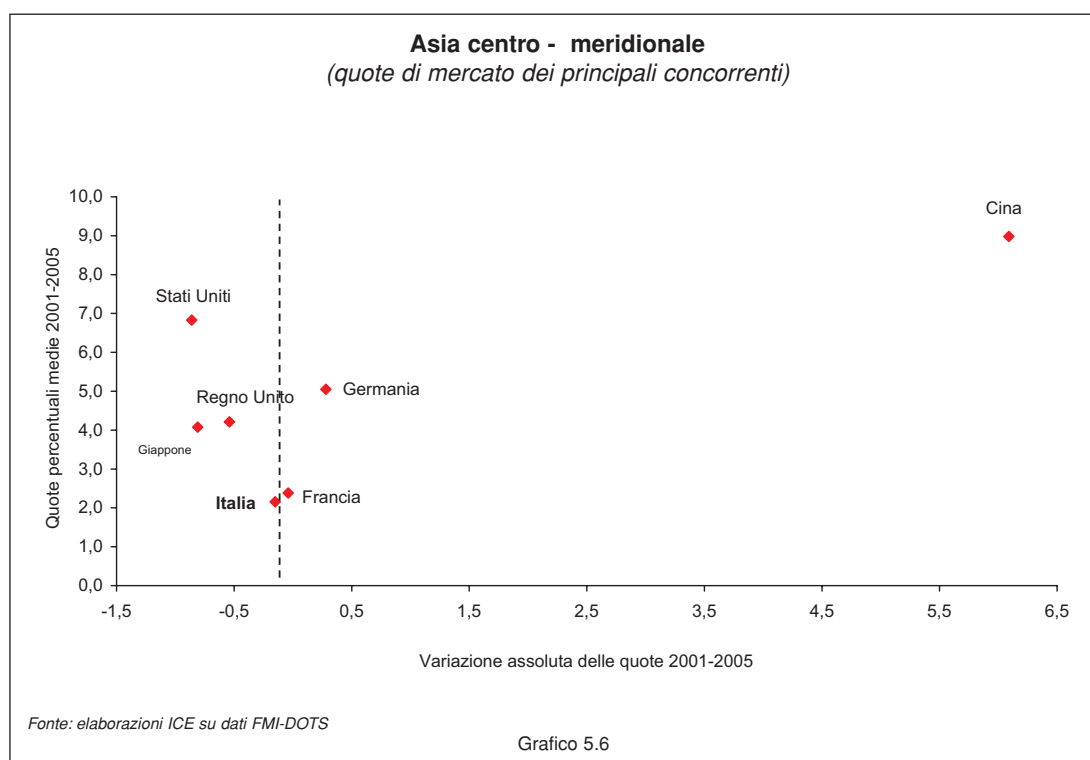
La robusta accelerazione (+32 per cento) delle vendite sul mercato indiano, che assorbe oltre la metà dei flussi di esportazione diretti nell'area, lo scorso anno ha consentito all'Italia di ampliare la propria quota in tale paese (2,15 %), dopo la flessione registrata nel 2004; il rialzo non è stato però sufficiente a riportare il posizionamento italiano sui livelli del 2001. Una *performance* relativamente migliore si è avuta per la Francia e in particolare per la Germania. Gli Stati Uniti, nonostante un recupero nello scorso anno, hanno mostrato un arretramento della quota di mercato a vantaggio principalmente della Cina, che con un balzo di oltre due punti percentuali è diventato il principale fornitore nel mercato indiano con una quota prossima al 10 per cento. Incrementi sostenuti si sono avuti anche per l'Australia e gli Emirati Arabi che, con un incidenza di circa il 5 per cento, hanno quasi raddoppiato la loro quota tra il 2001 e il 2005.

Nel 2005 le esportazioni verso il Pakistan, secondo mercato di sbocco dei prodotti italiani, pur se in rallentamento rispetto all'anno anteriore, sono risultate decisamente dinamiche, con incrementi superiori al 20 per cento. Tale andamento si è riflesso sulla nostra quota nel mercato locale, che pur se relativamente modesta, lo scorso anno ha mostrato un lieve recupero, restando però ancora inferiore a quella dei primi anni del decennio. Sono in particolare il Regno Unito e la Germania ad aver registrato un miglioramento, ma anche in questo caso è la Cina ad aver registrato un progressivo e deciso rafforzamento e si è affermata come principale fornitore dell'area.

L'interscambio di servizi con la regione dipende in larga misura dai flussi con l'India. Il saldo commerciale con quest'ultima, in avanzo da un biennio, è risultato relativamente modesto, pari a 56 milioni di euro. I crediti hanno mostrato un ritmo di crescita molto più sostenuto dei debiti, ma entrambi i flussi hanno mostrato una decelerazione rispetto al 2004.

Tra il 2002 ed il 2004 la presenza delle filiali italiane in Asia centro - meridionale è cresciuta, anche se il peso della regione sul totale degli investimenti produttivi dell'Italia è rimasto ancora molto contenuto e stabile all'1,5 per cento. In termini di addetti e di fatturato l'internazionalizzazione ha mostrato una tendenza all'aumento sia in valore assoluto, sia in confronto ad altre aree. Nell'ultimo quinquennio l'incidenza degli investimenti nel settore manifatturiero nell'area è diminuita a vantaggio del comparto di servizi, ma dal punto di vista del numero delle imprese partecipate le prime contano ancora per circa il 50 per cento del totale.

Più della metà delle imprese localizzate nell'area si trovano in India, e sono prevalentemente impegnate nel settore manifatturiero, anche se vi è una cospicua presenza anche nel settore dei servizi. Nell'ultimo anno hanno registrato un forte incremento sia in termini di fatturato che di addetti.



5.7 Medio Oriente

Dopo quattro anni di saldi positivi, l'anno passato la bilancia commerciale dell'Italia con il Medio Oriente è ritornata negativa per circa 300 milioni di euro.

L'andamento delle importazioni dalla regione è risultato strettamente correlato all'aumento dei corsi petroliferi, dal momento che il greggio costituisce la parte preponderante dei flussi provenienti dall'area. Conseguentemente, lo scorso anno il ritmo di crescita delle importazioni italiane in valore, in accelerazione da un biennio, è stato molto sostenuto ed ha superato i 40 punti percentuali.

Il maggiore contributo alla crescita degli acquisti è stato apportato dall'Arabia Saudita che, con un incidenza di oltre il 34 per cento si è confermato il principale fornitore, e dall'Iraq terzo mercato di approvvigionamento dell'area mediorientale. L'aumento degli acquisti dall'Iran lo scorso anno si è, invece, mostrato ancora una volta inferiore alla media, mentre gli acquisti da Israele, dopo un il forte incremento registrato nel 2004, hanno sperimentato una decisa flessione (-4,3 %).

L'incidenza delle esportazioni dirette in Medio Oriente sul totale dei flussi dell'Italia è cresciuta al 4 per cento, il livello più alto registrato nell'ultimo decennio. Le elevate quotazioni petrolifere hanno infatti contribuito ad aumentare la capacità di spesa dei paesi dell'area, creando una componente di domanda estera aggiuntiva per tutti i principali paesi industriali, Italia compresa. Tuttavia, le nostre vendite in valore, in accelerazione da un biennio, lo scorso anno sono cresciute ad un ritmo più contenuto rispetto a quelle mondiali (rispettivamente 12 e 20 per cento), determinando un ulteriore restringimento della quota di mercato a prezzi correnti nell'area che prosegue ininterrottamente dal 2002. Un andamento simile si è registrato anche per la Francia, che nell'arco di un triennio ha assistito ad un costante peggioramento della propria *performan-*

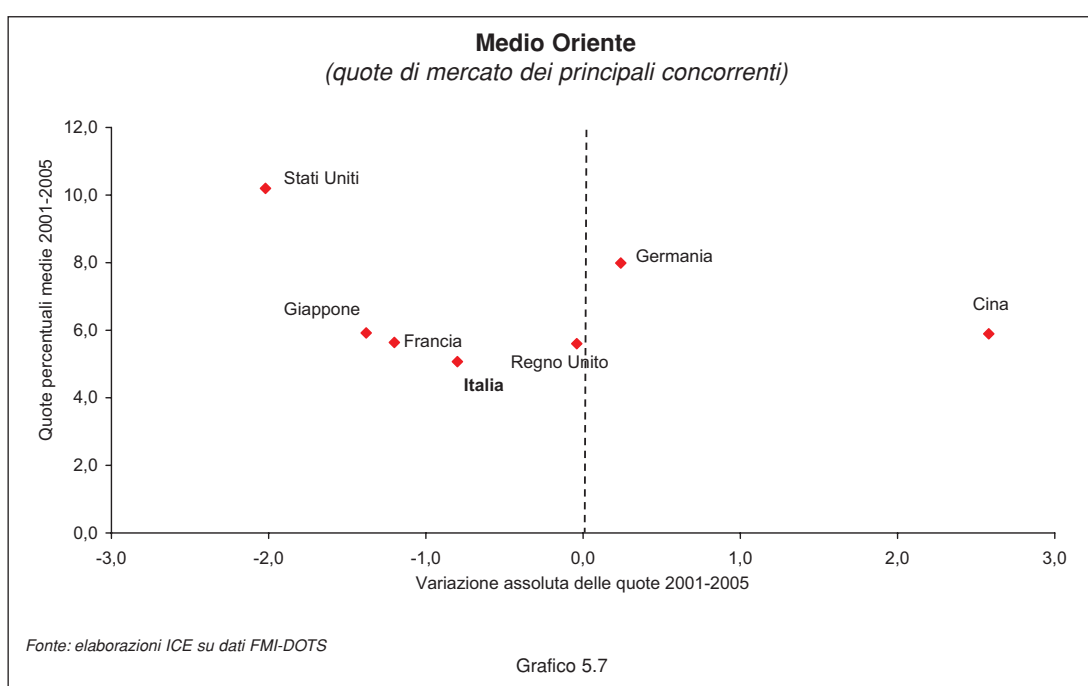
ce relativa. La Germania, viceversa, secondo fornitore dell'area, ha rafforzato la propria posizione relativa a partire dalla fine degli anni novanta, ad eccezione dell'anno passato, nel corso del quale la sua quota di mercato è rimasta stabile, ferma all'8 per cento.

Nel 2005, Stati Uniti, Cina e Regno Unito sono stati invece i principali beneficiari dell'accresciuto peso del settore estero nella regione, anche se nel lungo periodo hanno evidenziato andamenti diversi. Dopo oltre un quinquennio di declino sia il Regno Unito che gli Stati Uniti lo scorso anno hanno mostrato un recupero, guadagnando rispettivamente circa mezzo e un punto percentuale. La Cina continua invece ad ampliare la propria porzione di mercato da quasi un decennio, passando da poco più di 2 a quasi il 7 per cento.

Nel 2005 gli Emirati Arabi Uniti sono tornati ad essere il principale mercato di destinazione delle merci italiane, sostituendosi nuovamente all'Iran che nel biennio 2003 –2004 si era affermato come il principale mercato di sbocco. L'aumento delle esportazioni, in forte accelerazione da un triennio, lo scorso anno è stato di oltre il 20 per cento. I flussi verso l'Arabia Saudita, terzo mercato di sbocco dei prodotti italiani dopo due anni di continue flessioni hanno ripreso a crescere a un tasso del 22 per cento, mentre quelli verso l'Iran, hanno mostrato un andamento relativamente più modesto e dopo un'accelerazione nel 2004 lo scorso anno sono cresciuti di circa il 4,6 per cento.

L'incidenza dell'interscambio di servizi con il Medio Oriente risulta ancora molto contenuto sia in confronto ad altre aree geografiche, sia rispetto al volume degli scambi di merci. Tra i partner commerciali più importanti, l'Italia presenta una posizione in disavanzo con l'Iran e Israele, mentre il saldo nei confronti dell'Arabia Saudita risulta in attivo, tendenza in atto già da un triennio.

Gli investimenti diretti italiani nella regione, rispetto al totale nel mondo, hanno un peso quasi nullo in termini sia di fatturato, sia di addetti. Il settore principale di attività delle imprese presenti in Medio Oriente è relativo ai servizi, mentre il numero delle partecipate nell'industria manifatturiera è relativamente limitato.



5.8 Africa

Da un triennio prosegue l'ampliamento del disavanzo commerciale dell'Italia con l'Africa. In valore assoluto, il deficit più elevato si è registrato nell'interscambio con i paesi dell'Africa settentrionale, che pesano circa per l'80 per cento sulle importazioni complessive dal continente.

Gli acquisti in valore dai paesi nordafricani, a seguito dei continui rialzi del petrolio e delle altre materie prime energetiche avviatisi già a partire dalla seconda metà del 2002, hanno registrato una forte accelerazione e lo scorso anno sono aumentati complessivamente di oltre il 30 per cento. Il valore degli acquisti dalla Libia, nostro primo fornitore, è cresciuto in misura considerevole nel corso degli ultimi anni, a un tasso nettamente superiore a quello della media dell'area. Ciò ha comportato un aumento dell'incidenza dei prodotti libici sulle importazioni totali dall'Africa che lo scorso anno ha raggiunto un peso di circa il 50 per cento (era pari a circa 38 per cento nel 2001). Si è invece ridimensionata, in particolar modo nell'ultimo biennio, il peso dei flussi dall'Algeria e della Tunisia rispettivamente secondo e terzo mercato di approvvigionamento dell'Italia nell'area. Le importazioni dall'Algeria, pur mostrando un forte aumento nell'ultimo anno, sono risultate relativamente meno dinamiche rispetto totale dei flussi dal continente africano. Gli acquisti provenienti dalla Tunisia, invece, fortemente aumentati tra il 2003 e il 2004 lo scorso anno hanno registrato una decisa flessione.

Se da un lato l'Africa settentrionale sta migliorando il proprio posizionamento sul nostro mercato, la quota dell'Italia nell'area è in calo dal 2004, nonostante nello stesso periodo le esportazioni abbiano mostrato una tendenza al rialzo. L'Italia, nel complesso, pur avendo registrato un lieve ridimensionamento della propria posizione rispetto al 2001 si conferma tra i principali fornitori della regione, risultando seconda dopo la Francia. Quest'ultima ha complessivamente migliorato il proprio posizionamento relativo, guadagnando tra il 2001 e il 2005 oltre 1 punto percentuale e raggiungendo una quota di circa il 20 per cento, quasi due volte superiore a quella italiana. Un marginale miglioramento si è osservato anche per la Spagna, nonostante un lieve calo di quota nell'ultimo anno. Viceversa la Germania, dopo un biennio di sostanziale stabilità ha registrato una flessione, e la quota è scesa nuovamente al di sotto di quella registrata nel 2001.

Il primo mercato di destinazione delle merci italiane è la Tunisia, che assorbe circa un terzo delle nostre vendite nell'area. Le esportazioni verso questa economia, dopo diverse contrazioni tra il 2002 e il 2003 hanno mostrato una marcata accelerazione, registrando lo scorso anno un incremento di oltre il 16 per cento. La posizione relativa dell'Italia su tale mercato è progressivamente migliorata e l'Italia si è confermata il secondo fornitore: nonostante un lieve rallentamento nel 2004, lo scorso anno la nostra quota si è avvicinata al 23 per cento, il risultato più alto raggiunto a partire dalla seconda metà degli anni novanta. Si è pertanto gradualmente ridotto il divario con la Francia, principale fornitore nel mercato locale, che partendo da una quota di quasi il 30 per cento ha registrato un arretramento di circa 4 punti percentuali ed attualmente registra una quota di circa il 25 per cento. Nel complesso lievi perdite si sono avute anche per gli altri principali partner dell'Unione europea, ad eccezione della Spagna che pur se con un lieve rallentamento ha complessivamente registrato una quota superiore a quella registrata nei primi anni del decennio. Tra gli altri concorrenti, hanno mostrato una *performance* relativamente migliore le economie europee non appartenenti all'Unione e la Cina.

In Egitto, secondo mercato di sbocco dell'area, le esportazioni italiane hanno ripreso a crescere, dopo un triennio di variazioni negative, ma è proseguito il ridimensionamento della quota di mercato a prezzi correnti iniziato nel 2004, mentre la Germania e la Francia hanno mostrato una *performance* relativamente migliore. Un deterioramento comparativamente maggiore è stato sperimentato negli ultimi anni dagli Stati Uniti, primo fornitore nel mercato locale, che hanno perso quasi dieci punti percentuali tra il 2001 e il 2005, raggiungendo una quota di circa il 10 per cento.

Dopo un quinquennio contrassegnato un trend di sviluppo, l'Italia ha registrato lo scorso anno un calo delle esportazioni verso la Libia, che rappresenta il terzo mercato di destinazione delle nostre merci nell'area e in cui l'Italia si afferma come il primo fornitore. Tale andamento si è tradotto in una forte contrazione della quota italiana a prezzi correnti, iniziata nel 2004. Complessivamente tra il 2001 e il 2005 la perdita di quote di mercato ha interessato sia l'Italia che i principali concorrenti europei. Ha invece mostrato una *performance* migliore la Turchia, che ha raggiunto una quota di oltre il 5 per cento, il risultato migliore dell'ultimo decennio.

L'interscambio dell'Italia con gli altri paesi africani lo scorso anno è stato particolarmente vivace. Sia le esportazioni che le importazioni, che nel 2002 e nel 2003 avevano registrato una forte decelerazione, lo scorso anno hanno mostrato un incremento rispettivamente pari al 20,2 e al 17 per cento. Tuttavia, il saldo con la regione, tradizionalmente in deficit, è rimasto negativo e da un biennio continua a deteriorarsi.

Dopo un lieve recupero nel 2002 la quota di mercato dell'Italia ha iniziato progressivamente a flettere, collocandosi lo scorso anno poco al di sopra del 3 per cento. L'erosione di quote di mercato ha interessato anche la Germania, ma soprattutto la Francia che dal 2001 ha perso quasi 4 punti percentuali, a vantaggio della Germania e della Cina. Dallo scorso anno, con una quota dell'8,7 per cento la Cina è diventata il principale fornitore dell'area

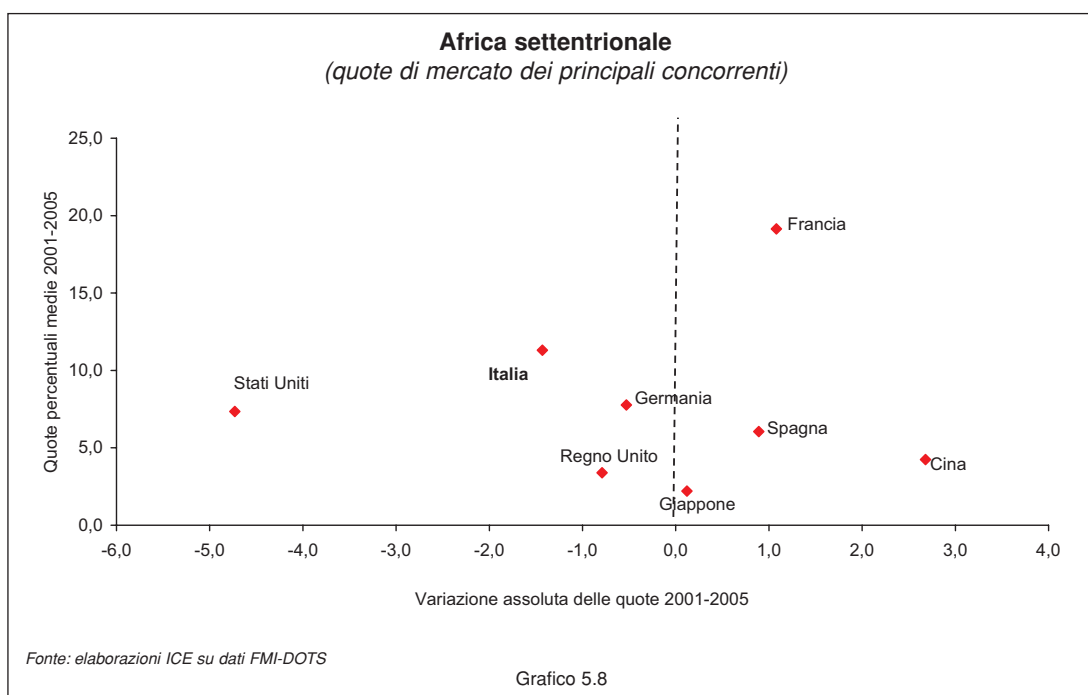
Come la bilancia commerciale di merci, anche il saldo dell'interscambio nei servizi è risultato negativo, e ha mostrato nel 2005 un approfondimento rispetto all'anno precedente, nonostante le "esportazioni" siano cresciute ad un ritmo più sostenuto delle "importazioni". Oltre il 60 per cento dei flussi è attribuibile ai paesi dell'Africa settentrionale..

Nel complesso l'incidenza dei crediti e dei debiti nei confronti del continente Africano sul totale dell'interscambio dell'Italia, pur se ancora modesta, è progressivamente aumentata in linea con quanto accaduto per il commercio di beni.

Anche dal lato dell'internazionalizzazione produttiva giunge qualche segnale di un certo maggiore interesse degli investitori italiani nei confronti di alcune regioni africane. Gli investimenti diretti nel continente da almeno quattro anni sono risultati in costante aumento, sia in termini di imprese partecipate che di fatturato e addetti.

La zona dell'Africa più rilevante, dal punto di vista dell'integrazione produttiva è quella bagnata dal Mediterraneo; principalmente fattori di prossimità geografica e di complementarità produttiva sembrano sospingere in questa direzione. D'altro canto, gli accordi commerciali bilaterali, siglati dalla metà degli anni novanta con alcune di queste economie nell'ambito del partenariato euro-mediterraneo, se, da un lato, possono avere sollecitato un interesse relativamente maggiore verso questi territori in confronto alle altre regioni del continente, dall'altro non sembrano aver prodotto quei frut-

ti di più intensa integrazione (anche con l'Italia) che pure erano attesi⁵. Il numero delle imprese partecipate in Nord Africa ammonta a poco più del 4 per cento sul totale degli insediamenti italiani all'estero, mentre negli altri paesi africani il peso scende a quasi l'1,4 per cento. Se si considera il solo settore manifatturiero, si conferma la maggiore incidenza degli insediamenti nell'Africa settentrionale. Sotto il profilo settoriale, oltre un terzo delle filiali italiane localizzate sulla sponda settentrionale operano nei settori dell'abbigliamento e del tessile. Più della metà delle imprese localizzate nel manifatturiero si trovano in Tunisia, dove vi sono quasi 390 affiliate estere. Per gli altri paesi africani hanno, invece, maggior rilevanza i servizi.



5.9 Oceania

Dopo aver raggiunto nel 2004 il livello più alto dell'ultimo decennio, il modesto surplus dell'Italia con i paesi dell'Oceania lo scorso anno si è lievemente ridotto attestandosi intorno a un miliardo e mezzo di euro. Le importazioni dall'area, dopo tre anni di variazioni negative hanno, infatti, ripreso a crescere a un tasso superiore al 7 per cento, mentre le esportazioni, sono rimaste pressoché invariate rispetto al 2004 (+0,3 %). Le vendite verso l'Australia, il principale mercato di sbocco dell'area, dopo un decennio di costante crescita, hanno riportato un calo di oltre un punto percentuale.

La quota dell'Italia nei mercati dell'Oceania, in aumento dagli inizi del decennio, dal 2004 ha registrato un progressivo deterioramento, assestandosi lo

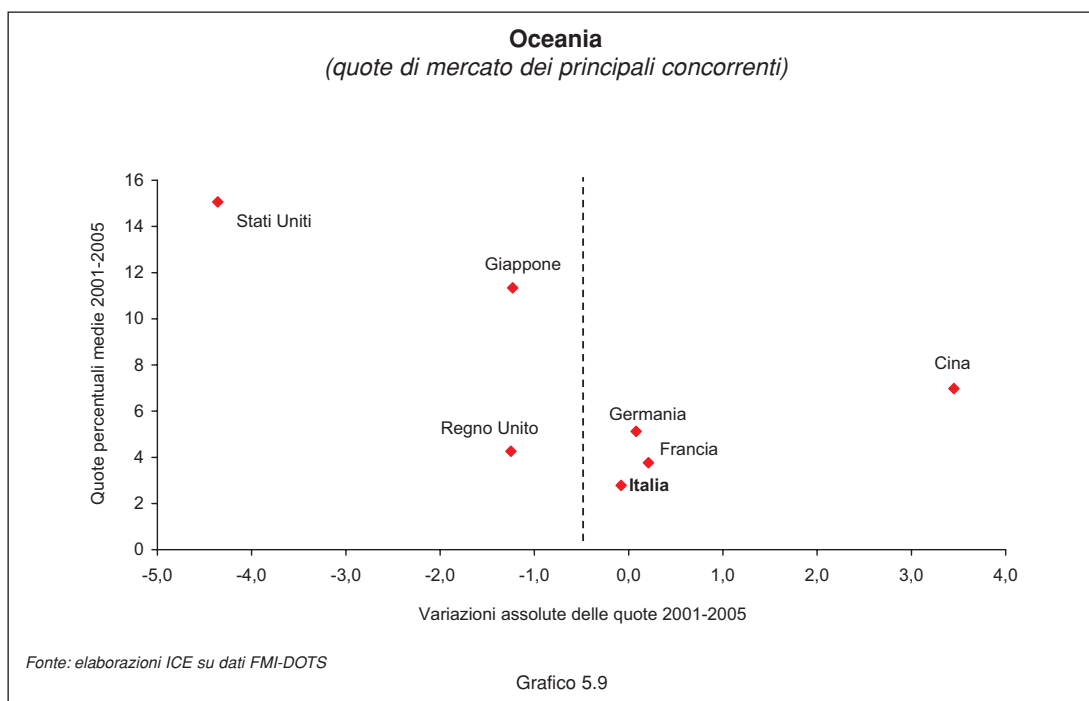
⁵ Per ulteriori approfondimenti si veda A. Ferragina, G. Giovannetti, F. Pastore "L'integrazione dell'Europa con i paesi del Mediterraneo", Rapporto ICE 2003-2004.

scorso anno al 2,6 per cento. Anche i nostri principali concorrenti europei, Francia, Germania e Regno Unito hanno evidenziato nell'ultimo periodo una performance negativa. Le perdite sono risultate particolarmente accentuate nel caso del Regno Unito : l'incidenza dei prodotti britannici, è, infatti, diminuita nell'arco di cinque anni di oltre un punto percentuale. Ma sono gli Stati Uniti ad aver assistito, ad un forte arretramento del proprio posizionamento in tali mercati; la quota statunitense, dalla fine degli anni novanta si è progressivamente deteriorata e nell'arco di cinque anni è passata dal 17,3 a circa il 13 per cento del 2005. E' proseguita, viceversa, inarrestabile l'espansione dei paesi asiatici e in particolare della Cina, che con un aumento di circa 6 punti percentuali nell'arco di quasi un decennio, ha raggiunto una quota dell'8,7 per cento.

L'Italia detiene nei confronti del continente oceanico una posizione in attivo anche nell'interscambio di servizi, nonostante nel 2005 tale avanzo si sia ridotto rispetto all'anno precedente. Nel corso di un quinquennio il saldo è passato da un deficit di 46 milioni di euro ad un attivo di oltre 470 milioni, per effetto, in larga misura di una espansione delle "esportazioni" che sono perfino raddoppiate nel periodo considerato.

Nel processo di internazionalizzazione produttiva dell'Italia l'Oceania ha ancora un ruolo relativamente modesto.

L'incidenza degli investimenti produttivi nel continente oceanico rispetto al totale dei nostri investimenti all'estero, sia in termini di imprese che di fatturato non raggiunge il 2 per cento. Si è registrato, tuttavia, un lieve miglioramento, sia per quanto riguarda la numerosità delle nostre imprese nell'area, sia il fatturato, entrambi costantemente aumentati nel corso degli ultimi cinque anni. Al primo gennaio 2005 le imprese estere a partecipazione italiana risultano di poco inferiori alle 200 unità. Di queste, oltre il 90 per cento si trova in Australia ed è impegnata nel settore dei servizi.



I primi 20 paesi di provenienza delle importazioni italiane

		Posizione in graduatoria 2004	Valori (milioni di euro) 2005	Variazioni 2004-05	Pesi percentuali	
					2004	2005
1	Germania	1	52.516	2,3	18,0	17,2
2	Francia	2	30.309	-3,1	11,0	9,9
3	Paesi Bassi	3	17.265	2,4	5,9	5,6
4	Cina	7	14.131	19,5	4,1	4,6
5	Belgio	5	13.770	8,1	4,5	4,5
6	Spagna	4	12.721	-4,5	4,7	4,2
7	Regno Unito	6	12.141	-1,2	4,3	4,0
8	Russia	9	11.789	21,3	3,4	3,9
9	Stati Uniti	8	10.716	7,3	3,5	3,5
10	Libia	12	9.732	53,1	2,2	3,2
11	Svizzera	10	9.270	-0,7	3,3	3,0
12	Austria	11	7.357	-5,7	2,7	2,4
13	Algeria	14	6.179	28,1	1,7	2,0
14	Giappone	13	4.976	-9,9	1,9	1,6
15	Turchia	17	4.366	10,0	1,4	1,4
16	Arabia Saudita	21	4.187	42,7	1,0	1,4
17	Polonia	19	4.160	16,7	1,2	1,4
18	Romania	16	4.073	0,7	1,4	1,3
19	Irlanda	15	4.053	-3,2	1,5	1,3
20	Corea del Sud	20	3.941	23,6	1,1	1,3
	Altri paesi		68.033	12,3	21,2	22,3
	MONDO		305.686	7,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.4

I primi 20 paesi di destinazione delle esportazioni italiane

		Posizione in graduatoria 2004	Valori (milioni di euro) 2005	Variazioni 2004-05	Pesi percentuali	
					2004	2005
1	Germania	1	38.768	..	13,6	13,1
2	Francia	2	36.188	2,7	12,4	12,2
3	Stati Uniti	3	23.940	7,0	7,9	8,1
4	Spagna	4	21.936	5,8	7,3	7,4
5	Regno Unito	5	19.032	-5,6	7,1	6,4
6	Svizzera	6	11.626	-1,2	4,1	3,9
7	Belgio	7	7.957	11,8	2,5	2,7
8	Austria	8	7.207	3,1	2,5	2,4
9	Paesi Bassi	9	7.099	5,9	2,4	2,4
10	Turchia	11	6.167	8,4	2,0	2,1
11	Russia	13	6.064	22,2	1,7	2,1
12	Grecia	10	5.792	-10,7	2,3	2,0
13	Polonia	12	5.465	6,1	1,8	1,8
14	Romania	16	4.673	9,0	1,5	1,6
15	Cina	14	4.605	3,5	1,6	1,6
16	Giappone	15	4.541	4,8	1,5	1,5
17	Portogallo	17	3.196	-6,5	1,2	1,1
18	Svezia	19	3.036	6,7	1,0	1,0
19	Hong Kong	18	3.013	2,2	1,0	1,0
20	Repubblica Ceca	21	2.838	3,5	1,0	1,0
	Altri paesi		72.596	7,9	23,7	24,5
	MONDO		295.739	4,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.5

Fatturato delle imprese italiane a partecipazione estera per aree e principali paesi
(pesi percentuali)

	2000	2001	2002	2003	2004
Unione Europea	52,4	53,7	52,2	52,6	52,2
Ue 15	52,2	53,6	52,1	52,5	52,1
<i>Francia</i>	15,5	16,6	14,4	14,3	14,0
<i>Germania</i>	14,3	14,2	14,1	14,3	14,5
<i>Paesi Bassi</i>	5,7	5,6	5,5	5,4	5,0
<i>Regno Unito</i>	8,0	8,2	8,5	9,3	8,5
<i>Spagna</i>	0,6	0,9	0,9	1,0	1,7
Ue 10	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Altri paesi europei	4,6	4,6	5,1	5,3	5,3
<i>Svizzera</i>	4,0	4,1	4,6	4,7	4,8
Africa settentrionale	2,2	2,0	2,2	2,2	2,4
<i>Libia</i>	2,1	1,9	2,2	2,2	2,4
Altri paesi africani	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1
America settentrionale	33,9	32,6	33,2	32,4	31,9
<i>Stati Uniti</i>	32,9	31,6	32,2	31,6	31,2
America centro - meridionale	0,4	0,5	0,5	0,4	0,5
<i>Argentina</i>	0,3	0,4	0,4	0,3	0,4
Medio Oriente	1,2	1,3	1,4	1,4	1,5
<i>Kuwait</i>	1,1	1,2	1,2	1,2	1,3
Asia centro - meridionale	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Asia orientale	5,2	5,1	5,2	5,3	5,8
<i>Giappone</i>	4,3	4,2	4,2	4,2	4,1
<i>Taiwan</i>	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5
Oceania	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
MONDO					
Valore in milioni di euro	333.901	349.559	354.901	364.384	382.267
Variazioni percentuali	-	4,7	1,5	2,7	4,9

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 5.6

Fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana per aree e principali paesi
(pesi percentuali)

	2000	2001	2002	2003	2004
Unione Europea	59,8	60,8	59,6	62,7	62,5
Ue 15	55,9	57,1	55,8	58,3	58,2
<i>Francia</i>	14,7	14,7	12,7	12,8	12,8
<i>Germania</i>	11,9	11,5	12,3	13,2	13,7
<i>Regno Unito</i>	9,2	10,9	10,8	10,7	10,7
<i>Spagna</i>	5,5	5,7	4,9	5,6	5,6
<i>Paesi Bassi</i>	4,5	4,3	5,0	5,7	6,4
Ue 10	3,9	3,7	3,8	4,4	4,4
<i>Polonia</i>	1,8	1,6	1,5	2,0	2,0
<i>Repubblica Ceca</i>	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5
<i>Ungheria</i>	0,8	0,8	1,0	1,0	1,0
Altri paesi europei	8,2	8,0	7,8	8,1	8,2
<i>Romania</i>	1,0	1,1	1,1	1,1	1,1
<i>Russia</i>	0,5	0,7	0,7	0,8	0,8
<i>Svizzera</i>	3,3	3,3	3,4	3,6	3,6
<i>Turchia</i>	1,0	1,0	0,9	1,0	1,0
Africa settentrionale	2,2	2,1	2,0	2,1	2,1
<i>Tunisia</i>	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Altri paesi africani	1,7	1,2	1,4	1,4	1,4
America settentrionale	9,8	9,8	9,0	9,3	9,2
<i>Stati Uniti</i>	8,6	8,6	8,0	8,2	8,1
America centro - meridionale	11,9	11,5	9,6	9,6	9,5
<i>Argentina</i>	2,8	2,7	1,6	1,7	1,6
<i>Brasile</i>	6,3	5,7	5,0	5,1	5,1
Medio Oriente	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Asia centro - meridionale	0,9	0,9	0,8	0,9	1,0
<i>India</i>	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4
Asia orientale	3,6	3,7	3,7	3,9	4,1
<i>Cina</i>	0,9	1,1	1,1	1,2	1,3
<i>Giappone</i>	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0
Oceania	1,6	1,6	1,5	1,6	1,6
MONDO					
Valore in milioni di euro	258.257	261.724	265.631	272.034	275.086
Variazioni percentuali		1,3	1,5	2,4	1,1

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 5.7

Migrazione e commercio internazionale: nuovi fattori nell'interscambio dell'Italia?*

L'obiettivo di questa analisi è di verificare se, come già appurato per altri paesi di immigrazione più consolidata (es. USA, Canada, Regno Unito, Francia), anche per l'Italia si va configurando una correlazione positiva fra provenienze degli immigrati e distribuzione per paese del commercio internazionale, oggi che, da almeno un decennio, l'immigrazione ha assunto dimensioni considerevoli anche nel nostro paese.

La ricerca che esplora la connessione fra commercio internazionale e migrazione si concentra essenzialmente su due punti: (i) l'influenza dell'immigrazione sui fattori che determinano l'offerta sia nel paese di origine che in quello di destinazione e (ii) le possibili esternalità positive generate dagli immigrati nei paesi di destinazione. Borjas (1999) riconosce che, in teoria, il fenomeno dell'immigrazione allarga il mercato – poiché crea una maggiore interazione fra lavoratori e imprese, in particolare permettendo un migliore accesso alle informazioni senza costi aggiuntivi – ma lamenta la carenza di evidenza empirica al riguardo. Molta della letteratura più recente si è focalizzata sugli effetti dei network di immigrati (cfr. Rauch, 2001; Rauch e Trindade, 2002). Nonostante la crescente integrazione e il processo di globalizzazione che caratterizza l'economia mondiale moderna, i costi del commercio internazionale sono ancora non trascurabili. Anderson e van Wincoop (2004) stimano che il 17 per cento del costo di trasporto è costituito da costi d'informazione, costi legali e regolatori, e costi sostenuti per far rispettare gli accordi commerciali. L'informazione è essenziale per identificare opportunità di scambio vantaggiose fra paesi, così come la fiducia è un fattore cruciale nella contrattazione. La mancanza di fiducia o d'informazione è spesso considerata una barriera informale al commercio internazionale. Rauch (2001) definisce questi costi come informali, intangibili, nascosti e non facilmente quantificabili. In letteratura comunemente si ritiene che, per ogni rapporto bilaterale tra il paese d'immigrazione e quelli d'origine, l'entità di questi costi sia inversamente correlata all'ampiezza dello stock di immigrati dal paese d'origine residenti in quello di destinazione. Il numero di immigrati può infatti essere utilizzato come proxy per misurare la forza dei network sociali, es. lingua, etnia, religione, storia comune.

In generale, la presenza di immigrati può influenzare gli interscambi commerciali fra due paesi attraverso tre principali canali:

(i) gli immigrati hanno una preferenza per i prodotti tipici provenienti dai paesi di origine e, quindi, la presenza di comunità di immigrati oltre una certa soglia critica potrebbe stimolare l'importazione di tali beni [→ effetto su import];

(ii) grazie alla maggiore consapevolezza dei diversi costi di trasporto, della differenziazione dei prodotti e delle preferenze, gli immigrati possono operare come information bridge e facilitare il commercio fra il paese d'origine e quello di destinazione [→ effetti su import ed export];

(iii) in virtù dell'effetto network che scaturisce dall'appartenenza ad alcune etnie (Fawcett, 1989; Landa, 1994; Rauch, 1995), gli immigrati godono della fiducia di coloro che restano nel paese di origine e in tal senso possono sfruttare i vantaggi della conoscenza di due culture diverse [→ effetti su import ed export].

Riassumendo, all'aumento del numero degli immigrati corrisponde una maggiore conoscenza tra paesi di provenienza e di destinazione. Questa maggiore informazione ha l'effetto di ridurre i costi di transazione e conseguentemente di stimolare il commercio bilaterale.

* Redatto da Giovanni Ferri e Laura Serlenga. Dipartimento di Scienze economiche, Università di Bari.

Le verifiche empiriche volte a valutare gli effetti degli immigrati sul commercio internazionale si avvalgono solitamente del modello gravitazionale. In questo contesto, tale modello afferma che il flusso di commercio fra due paesi è determinato dalle condizioni di offerta nel paese di origine, dalle condizioni di domanda nel paese di destinazione e dalle forze che stimolano e/o frenano il commercio fra due paesi. Nella sua specificazione di base il modello di commercio gravitazionale definisce il volume del flusso del commercio, import ed export, fra coppie di paesi in funzione direttamente proporzionale alla grandezza dei partner commerciali e in funzione inversa alla distanza che intercorre fra questi. La distanza geografica fra due paesi è una misura approssimativa del costo di trasporto di cui fanno anche parte i costi intangibili e informali di cui sopra. Empiricamente il modello di commercio internazionale è stato utilizzato con successo per valutare l'effetto di politiche commerciali, come accordi bilaterali, unioni monetarie, ecc. (cfr. Bougheas et al., 1999; De Grauwe e Skudelny, 2000; Glink e Rose, 2002; De Sousa e Disdore, 2002). La specificazione di base del modello gravitazionale si arricchisce di nuove variabili esplicative a seconda dell'ipotesi che si vuole testare. Ai nostri fini, per quantificare l'effetto di un maggior numero di immigrati sul commercio bilaterale, la variabile da inserire è il numero di residenti stranieri nel paese di destinazione provenienti da un dato paese d'origine.

L'evidenza empirica al riguardo è robusta e riguarda diversi paesi in vari periodi di tempo. Gould (1994) e successivamente Dunlevy e Hutchinson (1999) trovano effetti positivi dei precedenti fenomeni migratori sui flussi di commercio degli Stati Uniti nel periodo compreso, rispettivamente, fra il 1970 e il 1986 e fra il 1870 e il 1910 (per ulteriori evidenze riguardo agli Stati Uniti, cfr. anche Co, Euzent e Martin, 2004; Bardhan e Guhathakurta, 2004; Herander e Saavedre, 2005; Dunlevy, 2006; Mundra, 2005). Allo stesso modo, Head e Ries (1998) e Wagner, Head e Ries (2002) trovano correlazione positiva tra immigrazione e flusso di commercio internazionale per il Canada nei periodi, rispettivamente, 1980-1992 e 1992-1995. Girma e Yu (2002) mostrano lo stesso effetto positivo nel Regno Unito per il periodo 1981-1993. Tutte queste analisi si avvalgono del modello gravitazionale usando tecniche di stima pooled per dati sezionali. Più recentemente, Baghdadi e Cheptea (2005) e Bandyopadhyay, Coughlin e Wall (2006) trovano evidenza di effetti positivi sul commercio bilaterale, rispettivamente, per la Francia nel periodo 1980-2000 e per gli Stati Uniti nel periodo 1990-2000, utilizzando una stima con effetti fissi.

In questa analisi, seguiamo la recente letteratura empirica e usiamo il modello gravitazionale al fine di stimare l'effetto della presenza di immigrati su esportazioni, importazioni e commercio totale dell'Italia verso una lista di paesi dell'Europa Sud-Orientale e del Mediterraneo che annovera le principali provenienze della recente immigrazione in Italia: Albania, Algeria, Bosnia-Erzegovina, Bulgaria, Cipro, Croazia, Egitto, Giordania, Israele, Serbia-Montenegro, Libano, Libia, Macedonia, Malta, Marocco, Romania, Siria, Slovenia, Tunisia e Turchia. La nostra analisi si riferisce al periodo 1991-2000¹. La forma funzionale stimata è la seguente:

$$\ln y_{it} = \beta_0 + \beta_1 \ln GDP_{it} + \beta_2 \ln POP_{it} + \beta_3 \ln RESID_{it} + \beta_4 \ln RER_{it} + \beta_5 \ln DIS_{it} + \alpha_i + \mu_{it}$$

dove y_{it} sono alternativamente le esportazioni, le importazioni o il commercio totale (importazioni + esportazioni) dell'Italia verso ciascuno degli altri paesi del campione

¹ Purtroppo, la serie temporale pubblicata dall'Istat dei dati sugli immigrati per paese di provenienza ha una discontinuità nel 2001-2002 rendendo così impossibile estendere l'analisi oltre il 2000. I dati utilizzati in questa sede sono tratti dalle banche dati dell'Istat per commercio estero (www.coweb.com) e popolazione straniera residente; dal World Development Indicator della World Bank per le informazioni su PIL e popolazione totale; dalle International Financial Statistics dell'FMI per i tassi di cambio e gli indici dei prezzi.

esprese in dollari costanti 2000. Le variabili esplicative considerate sono il PIL in dollari costanti 2000 (GDP) e la popolazione totale (POP) in termini di numero di abitanti nei paesi di origine, numero di stranieri residenti in Italia (RESID), il tasso di cambio reale bilaterale (RER) che cattura l'effetto dei prezzi relativi e la distanza (DIS) misurata in chilometri fra le capitali².

Stima panel (effetti fissi) del modello gravitazionale ampliato agli immigrati

Var. Indipend.	Prima specificazione			Specificazione con break 1995			Con break 1995 e cambio reale		
	Commercio	Import	Export	Commercio	Import	Export	Commercio	Import	Export
LGDP	2.417 8.26 ^a	3.068 7.78 ^a	2.253 8.12 ^a	1.891 6.27 ^a	2.500 6.07 ^a	1.755 6.11 ^a	2.598 4.97 ^a	2.687 3.54 ^a	2.679 5.54 ^a
LPOP	-1.265 -1.54	-1.975 -1.76 ^c	-1.297 -1.67 ^c	-1.547 -1.89 ^c	-1.989 -1.77 ^c	-1.637 -2.10 ^b	-1.340 -1.48	-1.246 -0.95	-1.619 -1.94 ^c
LRESID	0.388 5.68 ^a	0.351 3.80 ^a	0.398 6.15 ^a	0.171 2.15 ^b	0.086 0.79	0.201 2.66 ^a	-0.067 -0.68	-0.145 -0.98	-0.082 -0.87
D96				-0.734 -1.77 ^c	-1.327 -2.34 ^b	-0.562 -1.43	-1.385 -3.24 ^a	-1.983 -3.20 ^a	-1.2811 -3.24 ^a
LRESID*D96				0.127 2.77 ^a	0.195 3.11 ^a	0.106 2.42 ^b	0.182 3.83 ^a	0.254 3.70 ^a	0.168 3.83 ^a
LRER							0.294 5.63 ^a	0.309 4.07 ^a	0.284 5.87 ^a
COSTANTE	-12.34 -2.03 ^b	-14.85 -1.82 ^c	-10.67 -1.85 ^c	-1.829 -0.27	-5.807 -0.63	-0.148 -0.02	-12.20 -1.80 ^c	-14.91 -1.52	-10.99 -1.75 ^c
N. osservazioni	175	175	175	175	175	175	161	161	161
F-test	59.64 ^a	42.04 ^a	61.16 ^a	44.81 ^a	31.22 ^a	45.23 ^a	35.86 ^a	20.32 ^a	38.43 ^a
R2	0.540	0.184	0.618	0.364	0.089	0.405	0.416	0.168	0.503
F-test break 1995	7.04 ^a	6.18 ^a	6.17 ^a						

Nota.^{a,b,c} denotano coefficienti significativi al livello di significatività del 1%, 5% e 10%, rispettivamente.

Tavola 1

I risultati della nostra analisi (Tav.1) sembrano confermare che anche per l'Italia si starebbe manifestando un significativo effetto di intensificazione del commercio verso i principali paesi di provenienza degli immigrati. La prima specificazione conferma la validità del modello gravitazionale ampliato a includere gli immigrati: l'impatto degli immigrati (positivo e significativo) risulta leggermente più forte sull'export e sul commercio totale rispetto all'import. Inoltre, in linea con i nostri a priori che l'impatto degli immigrati sul commercio potrebbe accrescersi in presenza di crescenti afflussi di migranti, i dati suggeriscono il verificarsi di un break strutturale nel 1995. Di conseguenza, nella seconda specificazione si sono introdotte una dummy (D96) che assume valore 1 a partire dal 1996 e la sua interazione con LRESID (LRESID*D96). I risultati indicano che l'impatto degli immigrati sul commercio bilaterale dell'Italia con il loro paese d'origine si è nettamente intensificato nel sottocampione 1996-2000: come mostra la variabile LRESID*D96, l'effetto è cresciuto significativamente sia per il commercio che per l'export, ma è aumentato ancor più per l'import, laddove LRESID non risulta significativo nel periodo 1990-1995. L'inclusione, nella terza specificazione, del tasso di cambio reale (LRER; definito incerto per certo) non altera i risultati qualitativi raggiunti. Esso risulta significativo e con segno positivo in tutte e tre le equazioni. Tale segno positivo è in linea con gli a priori teorici per l'equazione dell'export (e forse anche per quella del commercio totale). Appare invece in contrasto con le aspettative il

² In seguito alle indicazioni emerse dal test di Hausman [il valore più basso della statistica χ^2 corrisponde al caso delle importazioni dove $\chi^2=26.9$ (p -value = 0.000)], la stima del panel è stata condotta con effetti fissi. Pertanto, non è possibile identificare l'effetto della variabile distanza, che non muta nel tempo.

segno positivo di LNER nell'equazione dell'import: è possibile che il tasso di cambio colga altri effetti per i quali non si controlla nella nostra specificazione econometrica. Va infine notato che la bontà della regressione sull'import è nettamente inferiore rispetto alle altre due equazioni.

Nel complesso, dunque, anche nel nostro paese si registra una correlazione positiva tra immigrati e nostro interscambio con i loro paesi d'origine relativamente al periodo 1990-2000. Tale effetto, inizialmente più forte per l'export, diviene significativo anche per l'import nel sottoperiodo 1996-2000, periodo nel quale si intensifica comunque anche l'impatto sull'export. Sebbene le discontinuità nei dati non ci abbiano consentito di appurarlo, è presumibile che l'impatto dell'immigrazione sul commercio bilaterale dell'Italia coi loro paesi d'origine si sia intensificato ulteriormente negli anni successivi al 2000, allorché l'immigrazione si è ulteriormente accresciuta. In ogni caso, già sui dati 1996-2000, tale impatto risultava apprezzabile, confermando che la mobilità tra paesi del fattore lavoro ha effetti sui relativi flussi commerciali così come può averla – ma questa è una verifica che lasciamo a studi futuri – sulle direttrici degli investimenti diretti esteri.

Bibliografia

Anderson J.E. e van Wincoop E. (2004), Trade costs, *Journal of Economic Literature*, 42 (3), 691-751.

Baghdadi L. e Chepeta A. (2005), Migrants Associations, Trade and FDI, *Université Paris 1*, mimeo.

Bandyopadhyay S., Coughlin C.C. e Wall H.J. (2006), Ethnic networks and US Export, *Research Division Federal Reserve Bank of St.Louis, Working Paper 69C*.

Borjas G.J. (1999), *Heaven's Door: Immigration and the American Economy*, Princeton, Princeton University Press.

Bougheas S., Demetriades P.O. e Morgenroth E.L.W. (1999), Infrastructure, Transport Costs and Trade, *Journal of International Economics*, 47, 169-189.

Co C.Y., Euzent P. e Martin T. (2004), The Export Effect of Immigration into the USA, *Applied Economics*, 36, 573-583.

De Grauwe P. e Skudelny F. (2000), The Impact of EMU on Trade Flows, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 136, 381-397.

De Sousa J. e Disdier A. (2002), Trade, Border Effects and Individual Characteristics: A Proper Specification, *University of Paris 1*, mimeo.

Dunley J.A. (2006), The Influence of Corruption and Language On the Protrade Effect of Immigrants: Evidence from the American States, *Review of Economics and Statistics*, 88(1), 182-186.

Dunlevy J.A. e Hutchinson W. K. (1999), The impact of immigration on american import trade in the late nineteenth and early twentieth centuries, *Journal of Economic History*, 1043-1062.

Fawcett J.T. (1989), Networks, linkages, and trade systems, *Journal of International Migration*, 38, 1-24.

Girma S. e Yu Z. (2002), The link between immigration and trade: Evidence from the United Kingdom, *Review of World Economics*, 138 (1), 115-130.

Glink R. e Rose A.K. (2002), Does a Currency Union Affect Trade? The Time Series Evidence, *European Economic Review*, 46, 1125-51.

Gould D. (1994), Immigrant links to the home country: Empirical implications for u.s. bilateral trade flows, *Review of Economics and Statistics*, 76, 302-316.

Head K. e Ries J. (1998), Immigration and trade creation: Econometric evidence from Canada, *Canadian Journal of Economics*, 31 (1), 47-62.

Herander M.G. e Saavedre L.A. (2005), Exports and the structure of immigrant-based networks: The role of geographic proximity, Review of Economics and Statistics, 87 (2), 323–335.

Landa J.T. (1994), Trust, ethnicity and identity, Ann Arbor, University of Michigan Press.

Rauch J.E. (1995), Trade and search: social capital, sogo shosha, and spillovers, mimeo.

Rauch J.E. (2001), Business and social networks in international trade, Journal of Economic Literature, 39 (4), 1177-1203.

Rauch J.E. e Trindade V. (2002), Ethnic chinese networks in international trade, Review of Economics and Statistics, 1 (84), 116-130.

Wagner D., Head K. e Ries, J.(2002), Immigration and the Trade of the Provinces, Scottish Journal of Political Economy, 49(5), 507-525.

La struttura geografica delle esportazioni italiane negli ultimi venti anni: un'analisi per periodi*

In questo lavoro, l'orientamento geografico delle esportazioni italiane viene esaminato su un arco temporale lungo un ventennio, dal 1986 al 2005, nelle sue connessioni con la distribuzione della domanda mondiale. Si propone inoltre una valutazione quantitativa del grado di flessibilità e di dissomiglianza del modello di specializzazione italiano, nel medesimo arco temporale.

LE ESPORTAZIONI DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

(medie quinquennali dei pesi percentuali)

Aree e paesi	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005
Europa	71,4	71,6	70,3	71,0
UE 25	62,0	63,0	60,8	59,6
UE10	1,3	3,1	4,7	5,7
UE15	60,7	59,8	56,2	53,9
Europa centro-orientale	3,4	2,9	3,6	5,3
Altri paesi europei	6,0	5,7	5,8	6,1
Africa	4,8	4,0	3,6	3,7
Africa settentrionale	2,9	2,6	2,3	2,5
Altri paesi africani	1,9	1,4	1,3	1,2
Medio Oriente	3,7	4,2	3,5	3,8
Asia Centrale	0,6	0,7	0,8	0,8
Asia Orientale	5,0	7,2	6,7	6,5
America settentrionale	10,2	8,2	9,6	9,7
America centro meridionale	2,2	3,2	4,1	3,0
Oceania	0,9	0,7	0,9	1,0
Altro	1,2	0,5	0,6	0,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI - DOTS

Tavola 1

INDICI DI ORIENTAMENTO RELATIVO DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE RISPETTO A QUELLE UE15

(medie quinquennali)

Aree e paesi	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005
UE 25	-0,02	-0,03	-0,04	-0,05
UE10	-0,07	0,08	0,05	0,06
UE15	-0,02	-0,04	-0,05	-0,06
Altri paesi europei	0,00	0,01	0,02	0,09
Europa centro-orientale	0,04	0,21	0,27	0,30
Africa Settentrionale	0,28	0,27	0,27	0,32
Altri paesi africani	-0,06	-0,11	-0,05	-0,07
Medio Oriente	0,12	0,17	0,16	0,17
Asia Centrale	-0,22	-0,12	-0,03	-0,03
Asia Orientale	0,03	0,05	0,02	0,04
America settentrionale	0,06	0,03	0,03	0,00
America centro meridionale	0,05	0,14	0,23	0,18
Oceania	-0,01	-0,05	0,02	0,09
Altro	-0,28	-0,45	-0,30	-0,28

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI - DOTS

Tavola 2

* Redatto da Alessandro Fiaschi, Università di Roma "La Sapienza".

Evoluzione della distribuzione geografica delle esportazioni italiane: una sintesi

Suddividendo l'intervallo temporale considerato, in quattro periodi di durata quinquennale¹, si possono ripercorrere alcune tendenze significative dell'evoluzione del modello di specializzazione geografica del nostro paese, solo in parte riflesse dagli indici di sintesi.

1986-1990: durante questo periodo, le esportazioni italiane si orientano sempre più verso i paesi industrializzati europei (la cui incidenza cresce di quasi sei punti in un quinquennio), a scapito di quelli nordamericani. I livelli dell'indice di specializzazione geografica² mostrano tuttavia l'Italia meno orientata, rispetto ai suoi concorrenti europei, verso l'area Ue 15. Si registra altresì una tendenza dell'Italia ad uscire dai mercati con scarsa capacità di assorbimento delle nostre esportazioni come il Medio Oriente ed in particolare si riduce l'importanza dell'area OPEC³. In questa fase perde peso anche l'area dell'America latina, a causa di difficoltà di sbocco per i nostri prodotti in quella regione. Nella seconda metà degli anni ottanta, si assiste invece ad una svolta positiva del nostro export verso i paesi dell'Asia orientale, classificati come economie di recente industrializzazione. Detto esito si riflette nell'orientamento geografico relativo, che avrebbe segnato un andamento a noi più favorevole per oltre un decennio (a partire dal 1988). Con i paesi dell'Est Europa, qui suddivisi tra Europa orientale e Ue 10⁴, all'inizio del quinquennio si avverte una sostanziale marginalità (e, localmente, persino un declino) di questa regione come mercato di esportazione, attribuibile alle crescenti difficoltà strutturali che hanno ridotto nella seconda metà degli anni ottanta la capacità d'acquisto dell'area. La situazione cambia nel 1990 allorché l'Italia avanza rispetto ai principali concorrenti europei, dimostrandosi relativamente più specializzata in termini di esportazioni.

1991-1995: il quinquennio si apre con una successione di importanti eventi di economia e politica internazionale, di rilievo sulla dinamica delle esportazioni dell'Italia: la guerra del Golfo e gli effetti della tempesta valutaria del 1992, in seguito alla quale il corso dei cambi della nostra valuta subisce numerose e considerevoli fluttuazioni. Con riferimento al primo evento, l'Italia dei primi anni novanta evidenzia una certa capacità di adattamento dal lato delle esportazioni. Si manifesta una ripresa della domanda di prodotti italiani da parte dei paesi più colpiti dalla guerra, impegnati in una fase di ricostruzione e ristrutturazione delle loro economie. Tuttavia, come era accaduto nel decennio precedente, questo recupero verso l'area dei paesi esportatori di petrolio si rovescia a partire dal 1994 in una flessione delle nostre esportazioni in termini assoluti⁵. Il processo di riallocazione geografica delle nostre esportazioni inte-

¹ La scelta di periodi di riferimento "fissi", inevitabilmente arbitraria, ha ragioni puramente descrittive.

² L'indice di specializzazione geografica o di orientamento relativo, è definito come il rapporto tra i pesi delle singole aree geografiche sulle esportazioni dell'Italia e su quelli del termine (area) di riferimento. Esso è stato corretto per tener conto dei problemi di simmetria della statistica, seguendo la procedura suggerita da Dalum, B., Laursen, K. and Villumsen, G. (1998) in "Structural Change in OECD Export Specialisation Patterns: De Specialisation and 'Stickiness'", *International Review of Applied Economics*, 12, 423-443. L'indice modificato è dato dalla formula: $(B-1)/(B+1)$, dove B indica l'originario indice di orientamento relativo.

³ In questo caso, si esaurisce la funzione che l'OPEC aveva avuto come area di sbocco nei periodi immediatamente successivi gli shock petroliferi.

⁴ Questa sigla indica i 10 paesi membri che sono entrati nell'Unione a maggio 2004; la sigla Ue 15 si riferisce agli altri 15 membri.

⁵ I paesi Ue 15 mostrano una flessione anche superiore verso la stessa area determinando, in media quinquennale, la crescita rispetto al periodo precedente del nostro orientamento relativo.

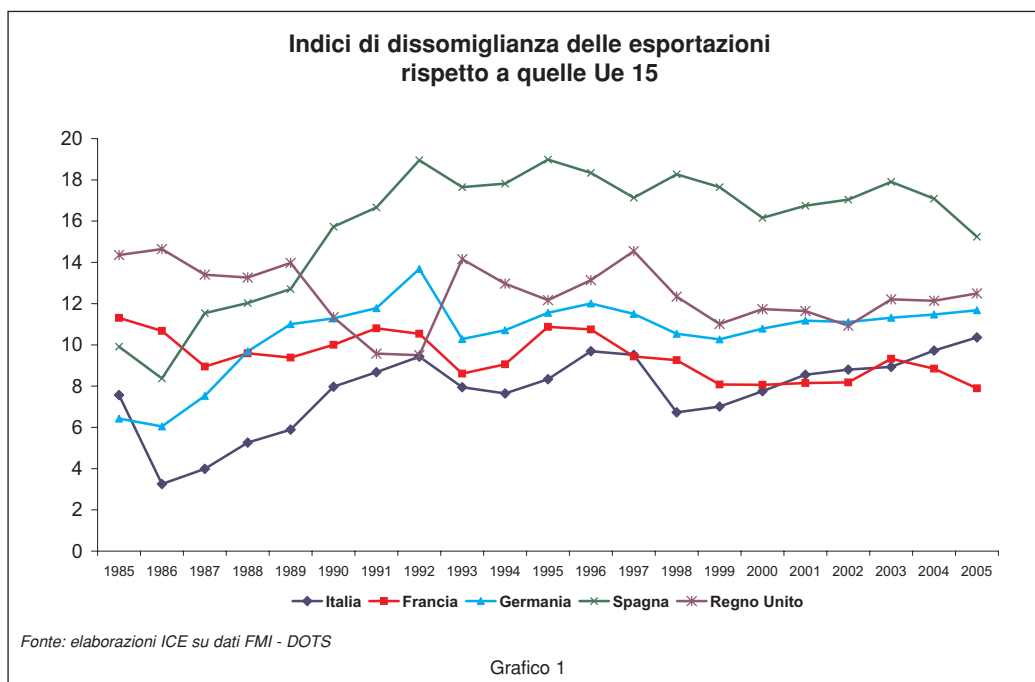
ressa anche l'America centro-meridionale e l'Europa centro-orientale. L'America latina, area tradizionalmente caratterizzata da una relativa chiusura commerciale (al di fuori dei rapporti privilegiati con Spagna e Portogallo) ed un'elevata apertura finanziaria, si apre al nostro paese, facendo crescere il nostro grado di specializzazione rispetto alla media dell'Ue 15. I paesi in transizione sono un'altra area nei cui confronti l'Italia accentua fortemente il proprio orientamento geografico. Al contempo, più rapidamente in Italia che nell'Ue 15, declina l'importanza, sulle esportazioni totali, dei paesi africani.

1996-2000: gli effetti diffusivi delle crisi finanziarie internazionali ed i conseguenti mutamenti nella gerarchia delle posizioni competitive dei vari paesi hanno interessato in modo vario, durante questo quinquennio, l'interscambio dell'Italia per aree geografiche. Dopo una prima fase di sviluppo, la contrazione, nella media del periodo, dell'incidenza delle NIEs ed in particolare dei paesi dell'Asia orientale (soprattutto Hong Kong e Corea del Sud) risente sicuramente degli effetti negativi della crisi prima finanziaria e poi reale, attraversata da molti di questi tra il 1997 ed il 1998. Si registra anche una battuta d'arresto nell'incremento del peso di alcuni paesi "in via di sviluppo": la quota del Medio Oriente sul totale delle nostre esportazioni si riduce, allontanandosi ulteriormente dai livelli raggiunti nei primi anni novanta. In questa fase si manifesta un ulteriore aumento dell'incidenza (quasi raddoppiata rispetto ai livelli di inizio decennio) dei paesi in transizione sul totale delle nostre esportazioni, promosso anche da accordi commerciali. Questo risultato viene conseguito nonostante le difficoltà economiche della Russia, dove le esportazioni dell'Italia subiscono una brusca flessione a causa della caduta dei corsi petroliferi. Il peso quantitativo e con esso l'indice di orientamento relativo delle esportazioni dell'Italia con l'America latina invece aumenta, malgrado le crisi interne (con una sensibile perdita delle ragioni di scambio) che interessano i principali paesi della regione.

2001-2005: tra i dati più significativi dell'ultimo quinquennio, degna di menzione è la progressiva riduzione del peso del continente nordamericano come mercato di sbocco delle merci italiane, valutate a prezzi correnti, invertendo la tendenza registrata nel periodo precedente. Il dato medio mostra una sostanziale stabilità del peso di quest'area rispetto al periodo precedente, a causa di un picco registratosi nel 2000 e distribuitosi equamente tra i due intervalli. Tuttavia, se circa cinque anni fa l'America settentrionale era la mèta di arrivo per l'undici per cento delle nostre esportazioni, nel 2005 questa percentuale si riduce di ben due punti. A determinare questa drastica riduzione sembrano incidere due fattori principali: la forte concorrenza dei prodotti provenienti dai paesi emergenti dell'Asia e l'apprezzamento dell'euro intervenuto negli ultimi tre anni. Il trend italiano degli ultimi cinque anni è comunque complessivamente in linea con quello di quasi tutti i principali paesi europei (Francia, Spagna e Germania). Il posizionamento relativo degli esportatori italiani nell'area Ue 25 è invece complessivamente peggiorato. Nonostante un lieve recupero nel 2003, l'Italia registra da diversi anni un arretramento delle quote di mercato, pari a sei decimi di punto tra il 2001 e il 2005. L'interscambio commerciale con l'America latina, ed in particolare con l'Argentina, beneficia nell'ultimo biennio dell'accelerazione della crescita economica di quest'area. Si segnala l'inversione di tendenza delle nostre esportazioni che, dopo essersi ridotte continuativamente dal 2000 ed aver toccato nel 2003 il livello più basso dal 1995, sono tornate a crescere dal 2004. Fra i nostri principali concorrenti, è possibile riscontrare un trend simile a quello italiano in Francia ed in Spagna. In Asia orientale la nostra quota di mercato a prezzi correnti è sostanzialmente stabile, negli ultimi cinque anni. I dati medi tuttavia celano un processo di trasformazione all'interno di questo mercato, il cui risultato più vistoso è l'emergere della Cina come primo mercato di destinazione delle nostre esportazioni tra i paesi

dell'area orientale dell'Asia.⁶ Da considerare infine una crescita pressoché continua dell'export italiano verso tutti i paesi mediorientali, ma essa risulta inferiore alla crescita della domanda locale di beni esteri traducendosi, sempre in un'ottica di confronto con l'Ue 15, in un abbassamento del nostro indice di orientamento relativo, rispetto ai livelli di partenza del quinquennio.

Dissomiglianza e flessibilità geografica



Un'ulteriore informazione comparativa circa gli andamenti temporali delle nostre esportazioni, rispetto ai mercati europei e mondiali, si può ricavare dal confronto tra due indici, quello di dissomiglianza e quello di flessibilità geografica. Il primo⁷ è una misura sintetica del grado di difformità tra due diverse strutture esportative (nella fattispecie, quella dell'Italia rispetto a quella dell'Ue 15), il secondo⁸ esprime il grado di conformità tra la struttura geografica delle esportazioni di un paese e l'andamento della domanda mondiale.

Concentrandosi soltanto sul decennio più recente, si possono ricavare utili osservazioni circa le attuali performance delle esportazioni italiane. L'indice di dissomiglianza dell'Italia mostra una flessione nella seconda metà degli anni novanta. In quel-

⁶ L'export italiano verso la Cina, nell'ultimo quinquennio, è cresciuto di oltre il 100 %.

⁷ La formula per ottenere l'indice di dissomiglianza delle esportazioni dell'Italia è la seguente:

$$\frac{1}{2} \sum_i |a_i - b_i|$$

in cui a_i e b_i rappresentano rispettivamente i pesi percentuali di ciascun'area sulle esportazioni totali dell'Italia (a_i) e dell'Unione europea (b_i). Riduzioni del valore dell'indicatore indicano una maggiore somiglianza tra le due strutture esportative.

⁸ L'indice di flessibilità è misurato dalla correlazione lineare esistente tra la variazione dell'indice di orientamento relativo delle esportazioni dell'Italia e le variazioni dei pesi delle singole aree sulla domanda mondiale. Per ulteriori approfondimenti, si rinvia al contributo di P.L. Iapadre, "Le esportazioni italiane e la geografia della domanda estera", Rapporto ICE, 1994.

la fase, durante la quale si assiste a radicali mutamenti nella gerarchia delle posizioni competitive dei vari paesi, sospinti da crisi finanziarie di portata globale, l'Italia reagisce modificando la struttura geografica delle proprie esportazioni con estrema elasticità. In particolare, nel biennio 1997-1998, si riduce notevolmente l'indice di dissomiglianza per l'Italia, portando la struttura italiana ad assomigliare maggiormente a quella media europea. L'abbassamento di quasi tre punti dell'indice è legato a molteplici fattori di convergenza: gli identici andamenti dei tassi di variazione delle esportazioni italiane e dell'Ue 15 verso i mercati che pesano maggiormente su entrambe le strutture, in primis Europa (per quanto all'interno di questa voce emergano differenze già segnalate) ed America settentrionale; concorre anche una certa tendenza delle nostre esportazioni, nella seconda metà degli anni novanta, ad evolversi negativamente nei mercati più dinamici e con più forza nei mercati in crisi. Nello specifico, proprio nel biennio 1998-1999, a seguito degli effetti reali della crisi asiatica, tanto in Europa quanto in Italia si assiste ad un drastico ridimensionamento dell'Asia orientale nel peso delle esportazioni. Contemporaneamente, per l'Italia si accresce l'importanza relativa dei mercati latino-americani, malgrado le crisi interne che hanno interessato quest'area non particolarmente dinamica in quella fase temporale.

L'indice di dissomiglianza tra l'Italia e l'Unione europea, torna a crescere nel 1999. Ciò è in gran parte riconducibile alla ridotta incidenza relativa del mercato asiatico sulle esportazioni italiane, ridottosi nelle aree meno interessate nel biennio precedente, Medio Oriente ed Asia centrale. Significativa anche la perdita di incidenza di certe aree sul totale delle esportazioni dell'Italia, relativamente superiore in Nord Africa e relativamente inferiore nell'Ue 10, il cui indebolimento, legato alle difficoltà dell'economia russa, ha influenzato indirettamente e negativamente l'interscambio dell'Italia con quei paesi.

Con riguardo all'ultimo quinquennio, l'indice di dissomiglianza prosegue, seppur lentamente, un sentiero di crescita. Dall'analisi dei dati emerge che il principale responsabile è legato alla perdita di posizioni relativa dell'Italia sul mercato dell'Ue 15. Da diversi anni, al di là di brevi recuperi, l'Italia mostra infatti un arretramento delle proprie quote di mercato, flessione particolarmente marcata nel mercato tedesco. Le esportazioni verso i dieci nuovi membri dell'Unione sono risultate complessivamente più dinamiche rispetto alle vendite nell'insieme dei paesi dell'Ue 15 e ciò è confermato da un indice di orientamento verso il mercato Ue 10, sostanzialmente stabile e di segno positivo negli ultimi cinque anni.

INDICI DI FLESSIBILITA' GEOGRAFICA

(medie quinquennali)

Paesi	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005
Italia	0,30	0,01	0,11	0,03
Francia	-0,02	-0,16	-0,14	0,14
Germania	-0,05	-0,06	0,01	0,04
Spagna	-0,04	0,03	-0,03	0,05
Regno Unito	-0,02	-0,10	-0,03	-0,06

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI - DOTS

Tavola 3

Per meglio valutare il processo di adattamento dinamico delle nostre esportazioni, ai mutamenti della domanda, si può ricorrere ad una misura di flessibilità. La tavola 3 mostra, per medie quinquennali, i risultati di questo calcolo per i principali paesi dell'Unione europea e conferma solo in parte l'opinione diffusa in merito alla capacità di adattamento delle esportazioni italiane rispetto ai mutamenti della domanda mondiale. I

valori dell'indice di flessibilità geografica per l'Italia, per tutti i quattro quinquenni testé individuati, risultano mediamente positivi ma l'indicatore è molto instabile nel tempo; si nota, in particolare, una spiccata flessibilità nel primo periodo (1986-1990) e nel terzo (1996-2000). Va sottolineato il dato relativo al terzo intervallo, allorché l'indice per le esportazioni del nostro paese raggiunge livelli relativamente elevati, quelli dei concorrenti si attestano su livelli prevalentemente negativi. Pur con tutte le cautele legate al grado di aggregazione delle aree geografiche che incide sulla dimensione dell'indice considerato, dal confronto con i principali partner europei si nota che, a fronte di una maggiore capacità della struttura geografica delle esportazioni italiane, sia il Regno Unito, che per tutto il periodo 1986-2004 ha fatto registrare valori negativi dell'indice di correlazione, sia la Francia, presentano i maggiori scostamenti rispetto alle dinamiche della domanda mondiale. Una causa di questi andamenti può essere individuata nella diminuzione dell'importanza del mercato nordamericano nelle quote esportative di questi paesi, specie nell'intervallo 1996-2000. Dopo il 2000, l'indice di flessibilità dell'Italia si riduce a valori sostanzialmente nulli, con scarsi scostamenti ed emerge la Francia come paese maggiormente in linea con le dinamiche della domanda mondiale.

Conclusioni

Nell'orientamento geografico delle esportazioni italiane emergono alcune specificità: una tendenza di lungo periodo alla despecializzazione nell'area Ue 15, controbilanciata in parte dalla crescita (ancorché non omogenea) dei nostri flussi nell'Europa orientale, verso la quale risultiamo stabilmente più specializzati; al contempo, non si osservano negli ultimi venti anni trasformazioni consistenti nel peso di altre aree continentali, il che denota un modello di specializzazione caratterizzato dalla prossimità geografica.

L'indice di dissomiglianza evidenzia negli anni recenti una tendenza alla crescita. Va tuttavia sottolineato che, sulla base delle aree geo-economiche su cui si è calcolato l'indice, l'Italia è l'unico paese, rispetto a Francia, Germania, Spagna e Regno Unito, ad avere un grado di flessibilità non negativo nella media di ciascuno dei quinquenni considerati, anche se i valori medi presentano sensibili scostamenti periodo dopo periodo. Gli spostamenti geografici delle nostre esportazioni sono stati evidentemente dettati dal contesto internazionale. Così è stato nella seconda metà degli anni ottanta, con un forte ridimensionamento della nostra presenza in Medio Oriente ed una crescita del peso dell'Europa. Di nuovo, nella parte centrale degli anni novanta allorché l'Italia ha saputo approfittare della crescita dei mercati più dinamici, elevando le proprie quote in America latina ed in Asia orientale, ma risentendo poi maggiormente degli effetti negativi delle crisi finanziarie dell'ultimo decennio. Nell'ultimo quinquennio, pur in presenza di fattori quali la concorrenza di prodotto dei mercati emergenti dell'Asia e l'apprezzamento della moneta unica, non si colgono dai dati dinamiche particolari, come risulta dall'indice calcolato sulla media del periodo.

L'INTEGRAZIONE INTERNAZIONALE DELL'INDIA: UN MERCATO EMERGENTE ANOMALO

di Stefano Chiarlone*

1. Introduzione

L'India è, una delle principali economie emergenti ed è fra le prime dieci economie del mondo, con un PIL di circa 750 miliardi di dollari: sta divenendo un importante mercato di sbocco, sebbene abbia un reddito pro-capite di appena 620 dollari, (3000 in parità di poteri d'acquisto), inferiore rispetto alla Cina, il cui reddito pro-capite è di 1400 dollari (6200 in parità di poteri d'acquisto). I consumi indiani sono di circa 500 miliardi di dollari annui, gli investimenti fissi lordi si avvicinano ai 200 miliardi di dollari e, nonostante la limitata apertura internazionale, le importazioni manifatturiere superano i 100 miliardi di dollari. Le esportazioni manifatturiere, invece, sono aumentate solo del 76 per cento fra il 2000 e 2004, a conferma del fatto che l'India non ha un ruolo paragonabile alla Cina (+ 150 per cento di esportazioni nel medesimo periodo) nella divisione internazionale del lavoro. La competitività indiana è maggiore nel commercio di servizi. È proprio grazie a questo settore che l'India è divenuta un paese a crescita veloce. Il suo contributo alla crescita del PIL è, infatti, stato superiore a quello di agricoltura e industria: nel periodo 1994-2004 il settore dei servizi è cresciuto a un tasso superiore al 7,9 per cento medio annuo, superando agricoltura (3 per cento) e manifattura (5,2 per cento). In Cina, sebbene su livelli di crescita più elevati, la manifattura (12,2 per cento) ha superato sia i servizi (8,9 per cento) sia l'agricoltura (3,8 per cento), secondo Banga (2005).

In Cina il peso dell'industria (46 per cento del PIL) è superiore a quello dei servizi (41 per cento del PIL), mentre in India il settore industriale è piccolo (27 per cento del PIL) e poco competitivo: l'India è solo il trentesimo esportatore mondiale di merci. La struttura dell'economia indiana è anomala rispetto a quella di molti paesi in via di sviluppo proprio per il forte peso dei servizi (53 per cento del PIL), nei quali primeggia un'economia della conoscenza di competitività globale. Il resto del PIL nasce da un'agricoltura arretrata e di sussistenza, estremamente suscettibile al clima. Sebbene la crescita del peso dei servizi possa essere normale man mano che un paese si sviluppa, due caratteristiche della crescita di questo settore in India sono anomale, come sostiene Banga (2005): in primo luogo, il declino dell'agricoltura si è tradotto – prevalentemente – in un aumento del peso dei servizi, senza impatti sull'industria, mentre in Cina alla riduzione del peso dell'agricoltura è corrisposto – soprattutto – un aumento di quello dell'industria. In secondo luogo, questa evoluzione non ha avuto corrispondenza nell'occupazione: infatti, secondo Virmani (2004) nel 2000 l'agricoltura continuava a impiegare (o sotto-impiegare) il 59,9 per cento della forza lavoro indiana, i servizi il 28,5 per cento e la manifattura l'11 per cento.

* Economista presso l'Unità di Strategie e Studi di UniCredit Group

2. Alcuni cenni sull'evoluzione dell'economia indiana

Lo sviluppo economico indiano del secondo dopoguerra può essere suddiviso in due periodi. Nel primo (1947-1980), la politica economica ha seguito un approccio di stampo pianificato e centralizzato. Solo dal 1981, in maniera simile a quanto avvenuto per la Cina dal 1978, l'India ha intrapreso un percorso di riforme molto graduale che ha innescato una prolungata accelerazione della crescita: fra il primo e il secondo di questi periodi la crescita del PIL è passata dal 3,5 a più del 6 per cento medio annuo.

Nella prima fase, l'India – dopo avere ottenuto l'indipendenza – perseguiva l'obiettivo di massimizzare lo sviluppo per mezzo di una politica economica di stampo centralizzato e autarchico (Kochar et al., 2006). Questa scelta non era eccezionale nello scacchiere internazionale: molti paesi in via di sviluppo praticavano politiche di import substitution e di creazione e protezione delle industrie nazionali, soprattutto nei beni di investimento. Per garantire che i capitali (scarsi) venissero investiti in linea con queste priorità, venne promosso un forte intervento pubblico (soprattutto nell'infrastrutturazione del paese) e favorito il controllo delle decisioni dei privati tramite licenze (per importare e investire, per esempio) e altri vincoli, con la costante minaccia di nazionalizzazioni. Inoltre, la lotta ai monopoli privati e la scelta di incoraggiare le produzioni a utilizzo intensivo di lavoro portarono a penalizzare le imprese più grandi a vantaggio di quelle più piccole. Fra il 1951 e il 1963, il tasso di crescita non fu troppo basso (circa il 4,3 per cento medio annuo), grazie a situazioni non ripetibili, come il maggior utilizzo di fattori produttivi rispetto alla fase coloniale, la creazione di imprese manifatturiere per sostituire le importazioni e la spesa pubblica per infrastrutture e servizi di base. Le inefficienze collegate all'interventismo pubblico, tuttavia, tendono a emergere con il tempo: fra il 1965 e il 1980, il tasso di crescita, diminuì al 2,9 per cento medio annuo, una velocità inadatta a favorire la convergenza dell'India verso i paesi più avanzati. Questo rallentamento, oltre che da fattori esterni, è dipeso proprio dagli effetti collaterali della strategia di pianificazione centralizzata, che privando il sistema degli stimoli concorrenziali lo allontanava dalla sua frontiera potenziale e penalizzava lo sviluppo della produttività: secondo Kochar et al. (2006), alla fine degli anni settanta, infatti, l'India utilizzava le proprie risorse in maniera altamente distorta, impiegando poco lavoro (di cui invece era abbondantemente dotata) e il capitale (di cui è scarsa) in maniera inefficiente.

Il profondo rallentamento e il maggiore favore internazionale per le crescite export-led, innescarono un ripensamento della strategia di sviluppo indiana: dal 1981, il governo iniziò ad aprire il paese all'economia internazionale e al mercato.

Negli anni ottanta, liberalizzazioni e privatizzazioni sono state estremamente graduali (come anche in Cina): l'approccio è stato quello di creare un ambiente economico favorevole alle imprese (esistenti), senza aumentare le spinte concorrenziali. L'importanza di questa fase non va sminuita, perché essa ha posto le basi per quella più incisiva degli anni novanta ed è stata cruciale per convincere il governo che le riforme avrebbero potuto rilanciare l'economia. Gli anni ottanta sono stati caratterizzati dalla liberalizzazione delle importazioni (soprattutto di beni capitali e intermedi), dalla promozione delle esportazioni e dalla riduzione degli obblighi di licenza che (con l'eliminazione di altri vincoli) permise alle imprese di perseguire diversificazioni correlate e non correlate. Questo insieme di misure – e in particolare la sem-

plificazione delle procedure e la riduzione delle tariffe di importazione – favorirono gli investimenti necessari per l’ammodernamento della manifattura e dei servizi. La protezione delle imprese esistenti rimase, tuttavia, molto elevata: secondo Rodrik e Subramanian (2004) fu proprio questo trattamento di favore per gli interessi delle imprese esistenti, a svantaggio delle potenziali entranti e dei consumatori (probusiness, invece che promarket nella terminologia degli autori e di Kohli, 2005), che innescò l’aumento della produttività registrato in questa fase. Infatti, le imprese – molto lontane dalla loro frontiera efficiente – furono incentivate a migliorare la loro produttività. Il dinamismo economico favorì, inoltre, la nascita di nuove imprese: alcune delle maggiori imprese del settore informatico, come Wipro e Infosys, nacquero o iniziarono a occuparsi di queste attività proprio all’inizio degli anni ottanta, sfruttando – inoltre – la disponibilità di forza lavoro altamente qualificata determinata dal fatto che gli investimenti pubblici in educazione avevano favorito quella avanzata, invece che quella primaria come avvenuto in altri paesi in via di sviluppo (Kochhar et al., 2006)

Dal 1991, il passo delle riforme accelerò. In primo luogo, le implicazioni positive delle riforme degli anni ottanta si erano ormai esaurite. Inoltre, la crisi della bilancia dei pagamenti del 1991 (che aveva costretto l’India a ricorrere a un programma di riforme strutturali sotto l’egida del Fondo monetario internazionale) aveva avuto effetti pesanti: gli anni 1991 e 1992 erano stati caratterizzati da un aumento del PIL, rispettivamente del 2,1 per cento e del 4,2 per cento. Era evidente la necessità di un rilancio e di maggiore concorrenza fra le imprese nazionali e straniere (Panagaryia, 2004b): dal 1991, prese piede un percorso di profonda liberalizzazione, con l’abolizione delle licenze per investire in molti settori, la drastica riduzione dei monopoli pubblici (che sono ormai limitati al trasporto ferroviario e all’energia atomica), la liberalizzazione degli investimenti esteri (diretti e di portafoglio), e del commercio estero (anche di servizi), oltre che del settore finanziario e di quello dei servizi. Inoltre, questo nuovo approccio di politica economica consentì l’approvazione automatica di IDE maggioritari in molti settori e, addirittura, di IDE totalitari nelle Special economic zone (SEZ). Fra le aree su cui le riforme non intervennero, rimasero il mercato del lavoro, il settore agricolo e il regime di favore per le piccole imprese.

Nel lungo periodo, queste riforme hanno dato frutti importanti per il rilancio dell’economia indiana, sebbene la letteratura (Rodrik e Subramanian, 2004 e Panagaryia, 2004b) non sia concorde su quale fase abbia dato il contributo più importante. Non solo il tasso di crescita medio annuo del PIL fra il 1981 e il 2005 è stato di circa il 6 per cento, ma quello del PIL pro-capite è passato dallo 0,7 per cento degli anni settanta al 3,9 per cento e 3,3 per cento, rispettivamente, degli anni ottanta e novanta; e il tasso di crescita medio annuo della Produttività Totale dei Fattori è aumentato da -0,5 per cento negli anni settanta, a 2,5 per cento e 1,6 per cento, rispettivamente, negli anni ottanta e novanta (Ahluwalia, 1991 e 1994, Unel, 2003). Un impatto particolarmente importante è stato quello che questo lungo periodo di riforme ha avuto sulla competitività del settore dei servizi, il cui tasso di crescita annuale passò al 6,9 per cento negli anni ottanta, e all’8,1 per cento negli anni novanta, grazie soprattutto alle performance delle telecomunicazioni e dei servizi finanziari e professionali (Gupta e Gordon 2003). Al contrario, invece, uno degli aspetti più deludenti delle riforme fu la mancanza di un’accelerazione della crescita

industriale, passata al 6,8 per cento nel 1981–91 e al 6,4 per cento nel 1991–2001, nonostante che l'industria fosse oggetto principale di molte delle riforme. Questa scarsa capacità di reazione dell'industria potrebbe – in parte – essere collegata alla mancanza di riforme incisive del mercato del lavoro e al favore verso le piccole imprese che – da un lato – rende complesso che l'India possa divenire oggetto di delocalizzazioni, e – dall'altro – spinge molte industrie indiane a fare ampio uso di outsourcing, di modo che una quota della crescita dell'industria si trasformi in crescita dei servizi (Panagariya, 2004).

3. Il percorso di apertura internazionale dell'economia indiana

Nel percorso di riforme economiche ha giocato un ruolo molto importante l'apertura al commercio internazionale. L'India è stata un paese estremamente chiuso agli scambi nel periodo 1950-1975 e solo dalla fine degli anni settanta è iniziata una lenta liberalizzazione che, dal 1991, è divenuta sistematica e profonda estendendosi ai servizi (Panagariya, 2004). Il processo di liberalizzazione delle importazioni è iniziato nel 1976 con l'introduzione della Open general licensing (OGL), una lista di prodotti che non richiedevano alcuna licenza per essere importati. Al momento della sua introduzione, questa lista conteneva soltanto 79 beni di investimento e nel 1990 rappresentava ancora il 30 per cento delle importazioni totali, ma la sua rilevanza crebbe nettamente nel tempo. Anche nel campo del commercio con l'estero, fu il 1991 che segnò l'abbandono della liberalizzazione selettiva, a favore di una più generalizzata. In dettaglio, le riforme del 1991 eliminarono ogni necessità di licenza per l'importazione di beni intermedi e di investimento, ma la mantennero sui beni di consumo (30 per cento del totale dell'import), sino all'aprile del 2001, quando anche queste licenze furono eliminate in seguito a una decisione del Dispute settlement body dell'Organizzazione mondiale del commercio (OMC). Da quella data la necessità di licenza si applica soltanto a una limitatissima lista di prodotti che possono innescare problemi ambientali, sanitari e di sicurezza, inclusi nella special list (per i beni importabili solo dalle Trading agency pubbliche) o nella limitatissima prohibited list.

Anche le tariffe sulle importazioni sono state toccate dalle riforme. Esse sono state innalzate sostanzialmente negli anni ottanta, man mano che venivano eliminate le quote (esattamente come in Cina nel medesimo periodo) per mantenere al governo le medesime rendite: la tariffa media salì dal 20 per cento del 1980-81 al 44 per cento del 1989–90 (Panagariya, 2004), mentre meno del 5 per cento dei prodotti erano protetti con tariffe inferiori al 60 per cento (Chauvin e Lemoine, 2003). Nel 1990-91 all'inizio del periodo di riforme, la tariffa media era del 113 per cento (87 per cento, se pesata), con un picco del 355 per cento (WTO, 1998). La riduzione da questi picchi è stata estremamente graduale (più che in Cina): il picco tariffario è stato ridotto all'85 per cento nel 1993-94 e poi è calato lentamente sino ad essere fissato al 15 per cento nella legge di bilancio per l'anno fiscale 2005-2006. Molti prodotti dell'Information and communication technology (ICT) sono esentati totalmente dai dazi, mentre i beni alimentari e caseari sono soggetti a protezioni molto più elevate. Inoltre, permangono diritti doganali che aumentano la protezione dei produttori domestici, anche nel settore dell'ICT. Infine, l'impegno dell'India sulle bound tariff è stato limitato sia per quanto riguarda la copertura delle linee di prodotto (intorno al

70 per cento, contro il 100 per cento della Cina), sia per quanto riguarda il fatto che le tariffe vincolate indiane sono molto elevate (la *bound tariff* media era al 34 per cento sulle importazioni di beni non agricoli e al 114 per cento su quelli agricoli nel 2004, contro il 9 per cento e il 15,8 per cento delle *bound tariff* sottoscritte dalla Cina per i medesimi prodotti).

L'elevata protezione delle importazioni ha conseguenze negative sulla competitività degli esportatori, tanto peggiori quanto maggiori sono le loro necessità di approvvigionamento. Per questo motivo, le autorità hanno utilizzato vari strumenti per promuovere le esportazioni, fra cui l'abolizione delle tasse sulle esportazioni e dei dazi sugli intermedi per le imprese esportatrici e la liberalizzazione del tasso di cambi. Le riforme degli anni novanta, infatti, hanno permesso maggiori possibilità di acquistare e vendere valuta per gli operatori del commercio internazionale, una unificazione del tasso di cambio ufficiale e di mercato e un svalutazione (prima) e un costante deprezzamento (dopo) della Rupia indiana, resa pienamente convertibile per le transazioni correnti. Per avere una misura di questo deprezzamento basti notare che nel 1990 erano necessarie poco più di 20 Rupie per un dollaro, mentre questo valore era intorno a 45 nelle rilevazioni più recenti (Panagarya, 2004). Negli ultimi anni, inoltre, il forte afflusso di investimenti diretti e di portafoglio e il conseguente accumulo di riserve estere (superiori ai 100 miliardi di dollari) ha portato l'India a intraprendere un lento percorso di liberalizzazione delle transazioni in conto capitale.

Di primaria importanza per la promozione delle esportazioni sono state le Export processing zone (EPZ), nelle quali l'importazione di materie prime, intermedi e macchinari era libera da ogni dazio e venivano praticati trattamenti preferenziali per la restituzione dei dazi pagati dagli esportatori. La performance delle EPZ è stata peggiore di quella registrata dalle EPZ in Cina e nell'Asean (Agarwal, 2004). Questa situazione è iniziata a cambiare a partire dalla promulgazione della Export Import Policy del 2000, che lanciò le Special economic zones (SEZ). Le SEZ, una sorta di evoluzione delle EPZ, sono zone duty free, nelle quali le imprese sono considerate come operanti in territorio straniero. Le SEZ, inoltre, caratterizzate da una migliore dotazione infrastrutturale e minore burocrazia, sono strumentali per attrarre investimenti diretti dall'estero. Tuttavia, Agarwal, (2004), mostra che le SEZs richiedono importanti modifiche per raggiungere i risultati promessi in termini di esportazioni e IDE e consentire un pieno sfruttamento dei benefici che dovrebbero derivare dalla riduzione delle distorsioni.

Questo ampio esercizio di liberalizzazione del commercio ha avuto un impatto significativo: il peso delle importazioni sul PIL è passato dal 7,5 per cento del 1990 al 15 per cento del 2005, mentre il rapporto fra esportazioni e PIL è cresciuto dal 5,8 per cento del 1990 all'11 per cento del 2004. In aggregato, l'apertura internazionale indiana è superiore a quella degli anni novanta (dal 13,3 per cento al 27,1 per cento), ma incomparabilmente inferiore a quella cinese, che è intorno al 60 per cento del PIL. Questo fatto è anche una conseguenza della protezione delle importazioni: secondo Schiff et al. (2006), i livelli tariffari attuali corrispondono a una tassa implicita sulle esportazioni di oltre il 30 per cento, ben superiore al 12,6 per cento applicato in media nei paesi in via di sviluppo e un'eliminazione totale delle tariffe sulle importazioni farebbe aumentare le esportazioni del 45 per cento.

Anche l'attrazione di investimenti esteri è stata un'importante componente della strategia di apertura internazionale dell'India. Fino al 1991, gli IDE erano con-

sentiti solo in un limitato numero di settori e gli investitori potevano detenere soltanto quote inferiori al 40 per cento, con l'obbligo di richiedere autorizzazioni per determinare il trasferimento tecnologico, il livello di esportazioni o il contenuto domestico dei prodotti e così via. Le limitazioni scoraggiarono molti investitori, impedendo all'India di seguire la Cina nel suo percorso di trasformazione in un hub globale nel settore manifatturiero. In seguito, queste regole sono state alleggerite in molti settori e gli IDE hanno raggiunto un picco nel 1997, (3,5 miliardi pari a meno dell'1 per cento del PIL e al 3,7 per cento dell'investimento domestico). Tuttavia, gli IDE sono successivamente diminuiti sino al 2000 (a valori inferiori ai 2 miliardi di dollari) anche per l'effetto contagio successivo alla crisi asiatica. Dal 2000 le regolamentazioni sono state ulteriormente alleggerite: in molti settori vige l'autorizzazione automatica degli IDE e il limite alla partecipazione straniera è stato elevato sino a valori di maggioranza e – a volte – al controllo totalitario. L'unica maggiore eccezione rimane il trasporto ferroviario che è vietato ai capitali stranieri. In virtù di queste semplificazioni, e della crescente fiducia verso l'economia indiana, l'afflusso di IDE è ripartito: gli IDE attratti dall'India negli ultimi anni si sono mantenuti fra i 3,5 e 5 miliardi di dollari statunitensi. Ciononostante, si tratta di valori contenuti, sia rispetto alle dimensioni dell'economia indiana, sia rispetto a quelli attratti dalla Cina: gli IDE in entrata sono inferiori all'1 per cento del PIL, mentre il medesimo rapporto per la Cina è compreso fra il 3,8 e il 4 per cento. Lo stock di IDE presenti in India, infine, è pari al 5 per cento del PIL nel 2004; contro il 16,2 per cento in Cina. Un'altra differenza rispetto alla situazione cinese riguarda la composizione settoriale degli IDE: in India essi si dirigono sempre più verso i servizi, che pesano per quasi un terzo del totale (UNCTAD, 2004), grazie al contributo del settore finanziario, della consulenza e delle telecomunicazioni, che sono anche i settori a maggior crescita nell'economia indiana.

Questa scarsa presenza di IDE in India, rispetto a quella misurata in Cina e il particolare ritardo in alcuni settori industriali, si presta a una duplice lettura. Da un verso, mostra che l'India non ha sfruttato pienamente le possibilità di apprendimento connesse all'attrazione di IDE, dall'altro indica le notevoli opportunità di crescita degli IDE in India, laddove il completamento delle riforme rimuova alcuni degli ostacoli attualmente esistenti. La rigidità del mercato del lavoro, per esempio, impedisce, insieme all'inadeguatezza delle infrastrutture, materiali (trasporti ed energia) e immateriali (burocrazia) che le imprese multinazionali possano avvalersi dell'India come di una base fasi produttiva a basso costo. Si tratta di una limitazione di particolare rilevanza per lo sviluppo indiano: la manifattura più tradizionale è, infatti, cruciale per l'assorbimento della forza lavoro non qualificata.

4. Il modello di specializzazione indiano

Il percorso di riforma poteva avere importanti ripercussioni sulla trasformazione del modello di specializzazione indiano: sembra, invece, che non lo abbia fatto e la struttura settoriale del commercio estero indiano rimane basata su prodotti semplici e scarsamente differenziati. Secondo Chauvin e Lemoine (2003), infatti, la specializzazione degli anni duemila ha caratteristiche simili a quella registrata all'inizio, rispettivamente, degli anni ottanta e novanta: tessile, alimentari,

chimica e gioielleria rappresentano circa i tre quarti delle esportazioni indiane, mentre macchinari elettrici e non elettrici pesano per meno del 10 per cento. Al netto del settore alimentare (Tavola 1), oltre il 50 per cento delle esportazioni indiane si riconduce a produzioni intensive in lavoro non qualificato. Questo peso trova una facile spiegazione: un quinto delle esportazioni indiane fa riferimento alla produzione di manufatti non metallici (soprattutto perle e pietre preziose) ed emerge un predominio del tessile e abbigliamento che, sebbene meno rilevante che nel 1995, continua a rappresentare oltre un terzo delle esportazioni indiane. In Cina, nel medesimo periodo, il peso dei prodotti intensivi in lavoro non qualificato si è ridotto in maniera più consistente, passando dal 61 per cento al 38 per cento delle esportazioni, con il tessile e abbigliamento che rappresenta meno del 20 per cento del totale. Inoltre, mentre la Cina è competitiva nella produzione di confezioni (Cerra et al., 2005), l'India soffre ancora delle conseguenze dei molti anni di protezione governativa e non riesce ad andare oltre i vantaggi comparati nell'esportazione di materiali di base (Elbehri et al. 2003).

Composizione e specializzazione delle esportazioni manifatturiere, Cina e India

	Cina				India			
	Quota sull'export manifatturiero (1)		Vantaggi comparati (2)		Quota sull'export manifatturiero (1)		Vantaggi comparati (2)	
	1991	2004	1996	2003	1991	2004	1996	2003
Settore Manifatturiero	nd	nd	1.1	1.2	nd	nd	0.9	1.0
Intensivi in Lavoro non qualificato	61.6	37.9	3.0	2.5	67.7	52.4	3.1	2.9
Prodotti in Pelle	0.3	0.4	0.8	1.2	2.8	1.3	3.2	3.2
Prodotti in Legno e Sughero	0.7	0.7	1.1	1.2	0.1	0.1	0.2	0.1
Tessile e Abbigliamento	39.6	20.9	4.0	3.3	40.3	28.5	4.2	3.8
Calzature	6.3	3.2	5.0	4.2	3.6	1.6	1.8	1.7
Manufatti non metallici	2.5	1.9	1.1	0.8	19.8	19.1	6.6	7.1
Produzioni Navali	0.7	0.8	1.1	0.9	0.2	0.2	0.2	0.2
Arredamento e Idraulica	1.8	3.2	1.5	2.1	0.1	0.3	0.1	0.2
Giocattoli, articoli plastici, da ufficio e vari	9.6	6.8	3.7	2.9	0.8	1.3	0.5	0.5
Intensivi in Capitale Umano	19.1	18.6	0.7	0.7	17.6	25.4	0.6	0.8
Oli essenziali, e prodotti per concia e colorazione	0.9	0.6	0.5	0.4	4.0	2.1	1.4	1.0
Prodotti in Gomma e plastica	1.0	1.1	0.4	0.4	1.0	1.7	0.5	0.6
Manufatti metallici e non metallici	6.6	6.3	1.0	0.9	6.3	11.3	0.8	1.4
Radio, televisori e apparecchi sonori	3.7	4.3	2.3	3.2	0.2	0.2	0.2	0.1
Elettrodomestici	1.0	1.9	1.7	2.6	0.0	0.1	0.1	0.1
Mezzi stradali e ferroviari	1.7	2.9	0.2	0.3	3.5	3.4	0.3	0.3
Orologi, arte, gioielleria e strumenti musicali	4.1	1.5	1.3	0.7	2.6	6.6	1.2	2.7
Intensivi in tecnologia	19.2	43.4	0.6	1.0	14.7	22.2	0.3	0.4
Prodotti chimici, plastici e fertilizzanti	4.2	3.5	0.6	0.5	3.9	8.8	0.7	1.0
Prodotti Farmaceutici	1.3	0.7	0.7	0.2	3.7	4.1	1.6	1.0
Macchine di generazione di potenza	1.1	1.1	0.4	0.4	1.0	1.0	0.3	0.3
Macchine non elettriche	3.1	4.6	0.4	0.5	2.7	3.7	0.2	0.4
Macche da ufficio, elettroniche e da TLC	4.1	25.0	0.7	1.9	1.0	1.5	0.1	0.1
Macchine elettriche	3.4	6.0	1.0	1.3	1.6	2.3	0.3	0.4
Aeroplani	0.5	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.0	0.1
Apparecchi fotografici, ottici e cinematografici	1.3	2.4	0.6	0.7	0.5	0.6	0.1	0.2

(1) percentuale

(2) valori > 1 indicano specializzazione

Fonte: Elaborazioni su dati UN COMTRADE

Tavola 1

Fra i settori intensivi in tecnologia che hanno acquisito un maggiore peso nelle esportazioni indiane, spiccano la chimica, nelle sue diverse filiere, e, in misura minore le macchine non elettriche, alle quali si aggiungono, nei settori intensivi in capitale umano, i manufatti metallici e non metallici e la gioielleria. Le quote negli altri settori sono sostanzialmente invariate. Per quanto riguarda la farmaceutica, la rilevanza di questi prodotti nel commercio indiano è il risultato di una deliberata strategia di promozione industriale che ha beneficiato di una legge che, interrompendo le regole internazionali sui brevetti, rendeva particolarmente agevole l'acquisto di tecnologia straniera. L'India, quindi, è divenuto il leader mondiale delle esportazioni di farmaci generici (Chauvin e Lemoine, 2003), seguendo

un modello di integrazione simile a quello applicato dalla Cina (e da altri paesi asiatici) nel settore elettronico: utilizzare il proprio vantaggio comparato (lavoratori qualificati a basso costo e centri di ricerca di alto livello qualitativo) per integrarsi nei network internazionali di produzione. Dal 2005, tuttavia, la nuova legge sui brevetti approvata dal governo indiano per adeguarsi alle regole della OMC potrebbe cambiare questo scenario: da un lato, limitando la competitività delle imprese locali nei generici; ma dall'altro la maggiore tutela dei diritti intellettuali potrebbe spingere imprese straniere a sfruttare ancora maggiormente le capacità di ricerca e sviluppo disponibili in India.

Queste indicazioni sono confermate dall'analisi del modello di specializzazione di Cina e India attraverso i vantaggi comparati misurati con l'indice di Balassa. L'India ha vantaggi comparati in pochi settori, come quelli più tradizionali (tessile e abbigliamento, pelli, calzature), quelli collegati alla manifattura di materiali metallici e non metallici, la gioielleria e le varie filiere della chimica. Inoltre, fra la metà degli anni novanta e il 2003, non sembra emergere alcun cambiamento rilevante nel suo schema di specializzazione verso i settori elettrici ed elettronici – e in generale verso quelli caratterizzati da maggiore disintegrazione internazionale – che hanno costituito il fulcro del percorso di integrazione internazionale del Sud Est Asiatico. Al contrario, la Cina mostra che una quota rilevante del suo modello di specializzazione si sta spostando su prodotti altamente tecnologici, dei quali plausibilmente compie le lavorazioni più intensive in lavoro (Amighini e Chiarlone, 2006).

Se guardiamo le quote sulle esportazioni totali, notiamo il maggior peso che questi settori hanno nel commercio cinese: quasi la metà delle esportazioni cinesi si collegano a settori intensivi in tecnologia (43,4 per cento), contro il 22 per cento dell'India. Se effettuiamo questo confronto per i settori caratterizzati da forte disintegrazione internazionale della produzione (elettrodomestici, servizi radiotelevisivi, macchine elettriche, da telecomunicazione e da ufficio) troviamo un'ulteriore conferma: essi pesano per il 37 per cento delle esportazioni cinesi, ma per solo il 4 per cento di quelle indiane. Alla luce di queste osservazioni sembra che l'economia indiana sia caratterizzata da uno sviluppo tecnologico inferiore a quella cinese. Tuttavia, valgono alcune precisazioni. In primo luogo, Chauvin e Lemoine (2003) mostrano che il modello indiano è prevalentemente orizzontale, cioè copre – nei suoi settori di forza – tutto il ciclo produttivo, anche in ragione dei limitati IDE ricevuti: ciò significa anche – in positivo – che la specializzazione dell'India può corrispondere a un livello di sviluppo tecnologico più elevato, poiché dipende prevalentemente da competenze e risorse locali e non si limita ad attività di assemblaggio per conto di multinazionali straniere.

Inoltre, alla debolezza indiana nella manifattura ad alta tecnologia corrisponde la sua forza nel settore dei servizi, dove essa ha raddoppiato la sua quota mondiale dallo 0,6 per cento del 1990 all'1,8 per cento del 2004: l'India ha un forte (e crescente) vantaggio comparato nel settore dei servizi, mentre quello nel settore manifatturiero è in calo (World Bank, 2004). Questo avviene soprattutto per la competitività nei business services, che rappresentano circa il 70 per cento delle cessioni di servizi da parte dell'India: essi includono software (che rappresenta oltre il 10 per cento delle esportazioni totali di beni e servizi e il 40 per cento di quelle di servizi), finanza, comunicazioni e telecomunicazioni e consulenza, anche

legale e medico-diagnostica. In questa crescente competitività ritroviamo un modello di integrazione internazionale non dissimile da quello che ha favorito la crescita delle competitività cinese nella manifattura: i servizi nel settore del software, per esempio, hanno beneficiato inizialmente delle attività di delocalizzazione di imprese USA finalizzate a sfruttare forza lavoro qualificata ma a basso costo: i servizi sono, infatti, il terzo settore ricettore di IDE in India, con un afflusso cumulato di 3 miliardi di dollari statunitensi fra il 1991 e il 2005). Ciò ha consentito alle imprese indiane di superare l'iniziale svantaggio collegato alle limitate dimensioni del mercato interno e permettendo loro di migliorare il posizionamento lungo la catena internazionale del valore. Una possibile spiegazione del fatto che l'India ha saputo sfruttare questa possibilità nei servizi, ma meno nella manifattura, potrebbe essere collegata proprio al fatto che in questi settori sono meno rilevanti le limitazioni del sistema infrastrutturale, mentre ha un peso maggiore la lingua e il già citato investimento in educazione terziaria.

Questa forza nei servizi, soprattutto software, potrebbe avere conseguenze positive sulla specializzazione manifatturiera indiana futura, soprattutto se le limitazioni alla mobilità della forza lavoro dovessero essere superate. Infatti, nel settore dei macchinari i prodotti sono fortemente dipendenti dai software che consentono il loro funzionamento automatizzato. In molti casi, il software medesimo rappresenta una quota rilevante del valore aggiunto. È evidente come questa specializzazione indiana nel settore del software potrebbe da un lato essere un fattore di attrazione per operatori stranieri che vogliono delocalizzare in questo paese parte della loro produzione, dall'altro costituire un importante vantaggio competitivo per i produttori indiani che volessero aumentare la loro competitività in queste produzioni. Anche in questo caso, l'eventuale maggiore specializzazione indiana in questi settori sarebbe la conseguenza delle competenze tecnologiche interne e non solo dell'integrazione con produttori stranieri, disegnando un modello di sviluppo differente da quello cinese.

5. Le importazioni indiane: modello di specializzazione e principali fornitori

La sostanziale anomalia del modello di specializzazione indiano emerge anche dalle importazioni. Partendo dalla scomposizione delle importazioni per destinazione economica dei beni (Tavola 2) possiamo notare che l'India importa un'elevata quantità di beni primari (43 per cento), soprattutto per il peso dei prodotti energetici. Al netto dell'energia, tuttavia, i beni primari continuano ad avere nelle importazioni indiane un peso superiore rispetto a quello nelle importazioni cinesi. Per la Cina, inoltre, la quota principale delle importazioni è rappresentata da parti e beni intermedi (53 per cento), che hanno un peso superiore a quello riscontrato per l'economia indiana (41 per cento). Inoltre, anche il peso dei beni capitale è superiore nelle importazioni cinesi (21 per cento) rispetto a quello nelle importazioni indiane (12 per cento). Questi dati confermano che l'India sembra meno integrata nella divisione internazionale del lavoro, e attrae meno tecnologia della Cina tramite il commercio internazionale.

Importazioni per destinazione economica dei beni
(percentuale)

	Cina		India	
	1995	2004	1995	2004
Primari	1.8	0.9	0.6	0.4
Parti e Intermedi	1.2	0.3	0.0	0.1
Consumo	12.1	4.6	1.4	2.9
Capitale	0.6	0.1	0.1	0.1
Altro	1.9	0.9	0.6	1.0

Fonte: Elaborazioni su dati UN COMTRADE

Tavola 2

L'elevato peso delle importazioni di prodotti intensivi in lavoro non qualificato da parte dell'India, in buona parte determinato dal settore dei manufatti non metallici, è anomalo per un paese in via di sviluppo (Tavola 3). Non è l'unica differenza rispetto alla Cina: sebbene i settori intensivi in alta tecnologia rappresentino più della metà delle importazioni indiane (circa il 56 per cento nel 2004 e nel 1991), questo valore non cresce ed è inferiore a quello registrato per la Cina (73 per cento nel 2004 contro il 58 per cento del 1991). Il principale canale di trasferimento tecnologico a favore dell'economia indiana attraverso le importazioni, inoltre, è costituito dal settore chimico che nelle sue varie filiere rappresenta circa il 20 per cento delle importazioni. Per la Cina (e molta parte dell'Asia) questo ruolo è giocato, invece, dall'ICT e dalle macchine elettriche (36 per cento), che in India svolge un ruolo minore seppure non marginale (14,8 per cento). Per la Cina, importazioni di ICT sono cruciali per svolgere un ruolo di hub industriale: si compongono principalmente di parti e beni intermedi, questi settori sono ai primi posti sia delle importazioni, sia delle esportazioni cinesi, (Amighini e Chiarlone, 2006) e la quasi totalità delle esportazioni è gestita da multinazionali (UNCTAD 2003). Questo tipo di schema, per l'India, si ripete invece nel settore farmaceutico (Chauvin e Lemoine, 2003), mentre le importazioni di macchine elettriche e ICT rappresentano gli input necessari per la competitività dei servizi professionali e informatici nei quali il paese è specializzato.

Tutte queste indicazioni, infine, sono confermate se calcoliamo l'indice di Balassa di specializzazione sulle importazioni. Questa misurazione rende ancora più evidente la differenza fra l'economia indiana e quella cinese. La Cina ha una chiara specializzazione nelle importazioni di beni intensivi in alta tecnologia, trainata dai settori dell'ITC: questa specializzazione insieme con quella analoga nelle esportazioni rafforza l'indicazione che quella cinese è una competitività derivata dall'integrazione nei network internazionali di produzione. Per l'India, invece, non solo non emerge un'analoga specializzazione nelle importazioni di beni ad alta tecnologia, ma nell'ambito di questo comparto, si ribadisce l'importanza del settore chimico.

Composizione e specializzazione delle importazioni manifatturiere, Cina e India

	Cina				India			
	Quota sull'import manifatturiero (1)		Vantaggi comparati (2)		Quota sull'import manifatturiero (1)		Vantaggi comparati (2)	
	1991	2004	1996	2003	1991	2004	1996	2003
Settore Manifatturiero	nd	nd	1.1	1.1	nd	nd	0.7	0.7
Intensivi in Lavoro non qualificato	19.4	8.4	1.0	0.5	23.8	26.9	0.7	1.0
Prodotti in Pelle	1.8	0.9	4.6	2.6	0.6	0.4	0.6	0.8
Prodotti in Legno e Sughero	1.2	0.3	1.2	0.4	0.0	0.1	0.1	0.1
Tessile e Abbigliamento	12.1	4.6	1.4	0.6	1.4	2.9	0.1	0.3
Calzature	0.6	0.1	0.3	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1
Manufatti non metallici	1.0	1.1	0.4	0.5	20.4	18.6	3.8	4.9
Produzioni Navali	0.7	0.2	1.0	0.4	0.5	3.5	2.2	3.5
Arredamento e Idraulica	0.3	0.2	0.1	0.1	0.1	0.3	0.0	0.1
Giocattoli, articoli plastici, da ufficio e vari	1.9	0.9	0.6	0.3	0.6	1.0	0.1	0.2
Intensivi in Capitale Umano	22.9	18.4	0.7	0.7	19.5	17.1	0.5	0.4
Oli essenziali, e prodotti per concia e colorazione	1.0	1.0	0.6	0.6	1.2	1.3	0.5	0.5
Prodotti in Gomma e plastica	2.5	1.6	0.9	0.6	2.4	2.1	0.6	0.5
Manufatti metallici e non metallici	11.1	10.8	1.3	1.5	12.5	8.7	1.2	0.7
Radio, televisioni e apparecchi sonori	0.5	0.3	0.2	0.2	0.0	0.4	0.0	0.2
Elettrodomestici	0.3	0.1	0.3	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1
Mezzi stradali e ferroviari	5.4	3.6	0.2	0.3	2.4	1.7	0.2	0.1
Orologi, arte, gioielleria e strumenti musicali	2.2	1.0	0.7	0.5	0.9	2.8	0.4	0.9
Intensivi in tecnologia	57.7	73.2	1.3	1.5	56.7	55.9	0.8	0.7
Prodotti chimici, plastici e fertilizzanti	15.0	13.0	1.7	1.6	27.4	15.7	1.7	1.2
Prodotti Farmaceutici	0.7	0.5	0.2	0.1	2.3	1.6	0.5	0.3
Macchine di generazione di potenza	3.5	2.3	1.0	0.8	3.0	2.2	0.6	0.4
Macchine non elettriche	19.2	13.0	2.3	1.6	11.9	10.9	1.1	0.9
Macchine da ufficio, elettroniche e da TLC	9.1	28.1	0.9	1.8	4.5	14.7	0.2	0.6
Macchine elettriche	4.5	7.9	1.1	1.6	3.1	4.2	0.4	0.5
Aeroplani	3.0	1.3	1.6	0.7	0.6	2.9	1.1	1.0
Apparecchi fotografici, ottici e cinematografici	2.6	7.0	0.8	2.1	4.0	3.7	0.6	0.7

(1) percentuale

(2) valori > 1 indicano specializzazione

Fonte: Elaborazioni su dati UN COMTRADE

Tavola 3

6. Conclusioni

L'India è, una delle più importanti economie emergenti e – come la Cina – ha vissuto una lunga fase di pianificazione centralizzata e autarchia prima di aprirsi al mercato e all'economia internazionale. I due giganti asiatici, tuttavia, hanno innescato un differente modello di specializzazione. Infatti, mentre la Cina si è specializzata, nelle fasi di produzione intensive in lavoro dei settori avanzati e nei settori tradizionali, l'India ha pagato i costi collegati ai suoi ritardi infrastrutturali e beneficiato del suo investimento in formazione terziaria: invece che l'officina del mondo, l'India è divenuta un hub primario nei servizi (soprattutto quelli più avanzati). Tuttavia, è improbabile che questa specializzazione riesca ad assorbire l'abbondanza di forza lavoro non qualificata di cui l'India dispone (Kochar et al. 2004), sottolineando l'importanza di continuare il percorso di riforme per aumentare anche la competitività nei settori tradizionali.

Bibliografia

Aggarwal, A., 2004, "Export processing zones in India: analysis of the export performance" ICRIER Working Paper No. 148 (New Delhi: Indian Council for Research on International Economic Relations).

Ahluwalia, I. J. 1994. "TFPG in Manufacturing Industry," *Economic and Political Weekly*, October 22, 2836.

Ahluwalia, I. J., 1991, *Productivity and Growth in Indian Manufacturing* (New Delhi: Oxford University Press).

Amighini, A. e S. Chiarlone, *Cina, Edizioni Carocci, Roma, In Corso di Pubblicazione*

Banga, R., 2005, "Critical Issues in India's Service-Led Growth," ICRIER Working Paper No. 171 (New Delhi: Indian Council for Research on International Economic Relations).

Cerra, V., S. A. Rivera, e S. C. Saxena, 2004b, *Crouching Tiger, Hidden Dragon: What Are the Consequences of China's WTO Entry for India's Trade?*, IMF Working Paper 05/101 (Washington: International Monetary Fund).

Chavin, S. e F. Lemoine, , "India in the World Economy: Traditional Specialisations and Technology Niches", CEPII Working Paper, n°2003-09, August, March.

Elbehri, A., T. Hertel, e W. Martin, 2003, "Estimating the Impact of WTO and Domestic Reforms on the Indian Cotton and Textile Sectors: a General-Equilibrium Approach," *Review of Development Economics*, Vol. 7(3), pp. 343–59.

Gordon, J. e P. Gupta, 2004, "Understanding India's Services Revolution," IMF Working Paper No. 171 (Washington: International Monetary Fund).

Schiff, J., E. Fernandez, R. Kohli, S. Mohapatra, C. Purfield, M. Flanagan, e D. Rozhkov, 2006, *India, Selected Issues*, IMF Country Report No. 06/56 (Washington: International Monetary Fund).

Kochhar K., U. Kumar, R. Rajan, A. Subramanian e I. Tokatlidis, 2006, *India's Pattern of Development: What Happened, What Follows?*, IMF Working Paper 05/101 (Washington: International Monetary Fund).

Kohli, A., 2005, *Politics of Economic Growth in India, 1980-2005*, unpublished manuscript, Princeton University.

Panagariya, A., 2004, "India's Trade Reform: Progress, Impact and Future Strategy," mimeo.

Panagariya, A., 2004b, "India in the 1980s and 1990s: A Triumph of Reforms," IMF Working Paper 04/43 (Washington: International Monetary Fund).

Rodrik, D., e A. Subramanian, 2005, "From 'Hindu Growth' to Productivity Surge: The Mystery of the Indian Growth Transition," *IMF Staff Papers*, Vol. 52, No. 2, pp. 193-228.

UNCTAD (2003), *World Investment Report*, United Nations, New York and Geneva.

UNCTAD (2004), *World Investment Report*, United Nations, New York and Geneva.

Unel, B., 2003, "Productivity Trends in India's Manufacturing Sectors in the Last Two Decades," IMF Working Paper 03/22 (Washington: International Monetary Fund).

Virmani, A., 2005, "Policy Regimes, Growth and Poverty in India: Lessons of Government Failure and Entrepreneurial Success," ICRIER Working Paper No. 170 (New Delhi: Indian Council for Research on International Economic Relations).

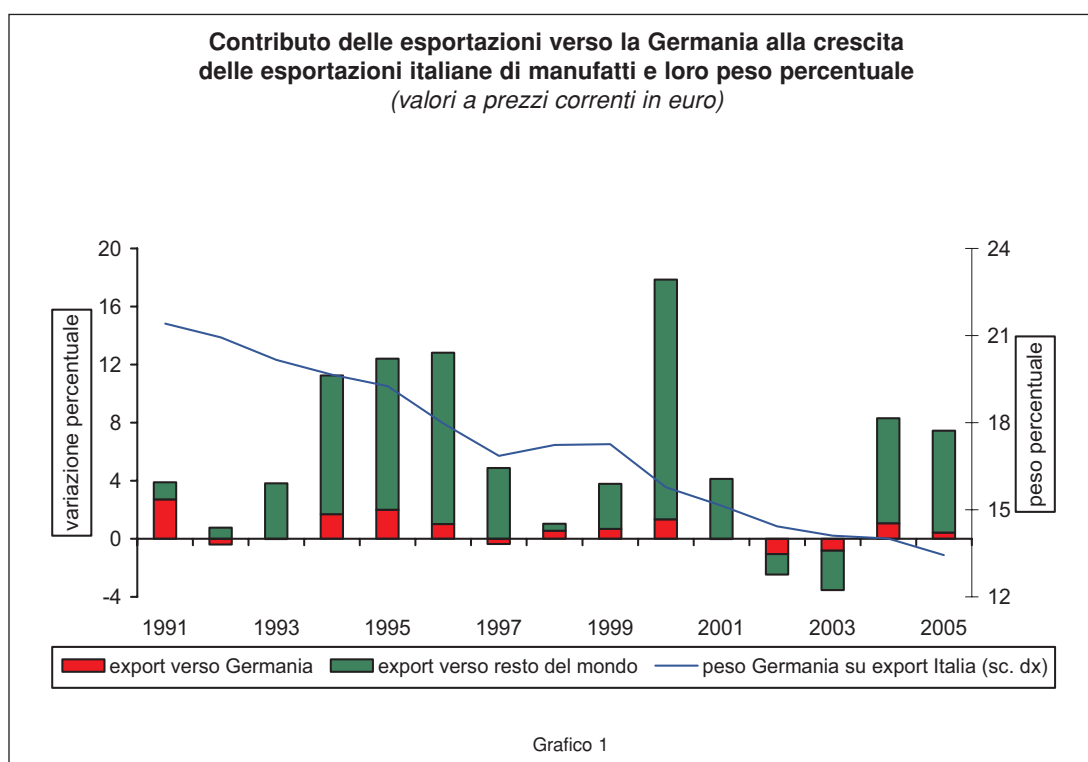
World Bank (2004), 'Measuring Trade in Services Liberalisation and its Impact on Economic Growth: an illustration', World Bank Group Working Paper,

World Trade Organization, 1998, *Trade Policy Review: India*, Geneva: WTO Secretariat.

PROSPETTIVE DI CRESCITA E RICOMPOSIZIONE DELLA DOMANDA TEDESCA: OPPORTUNITA' PER LE IMPRESE ESPORTATRICI ITALIANE

di Andrea Dossena*

Pur se in flessione da alcuni anni, il peso del mercato tedesco per le esportazioni manifatturiere italiane resta sempre il più elevato nel panorama internazionale¹. Oltre ad un ridimensionamento della domanda tedesca sulla domanda mondiale rivolta all'Italia, si è assistito contemporaneamente anche ad una perdita delle quote detenute dai nostri esportatori sulle importazioni della Germania.



Questi due fenomeni sono riconducibili ad una serie di ragioni precise, che coinvolgono il maggior ruolo dei paesi emergenti (sia come esportatori, conquistando quote sul mercato tedesco, sia come importatori, attirando maggiori flussi dall'Italia), la scarsa crescita del mercato interno tedesco negli ultimi anni e

* Prometeia Spa

¹ I dati e la classificazione utilizzati in questo contributo, salvo diversa indicazione, provengono dalla banca dati del modello MOPICE, utilizzata nell'osservatorio ICE-Prometeia "Evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori".

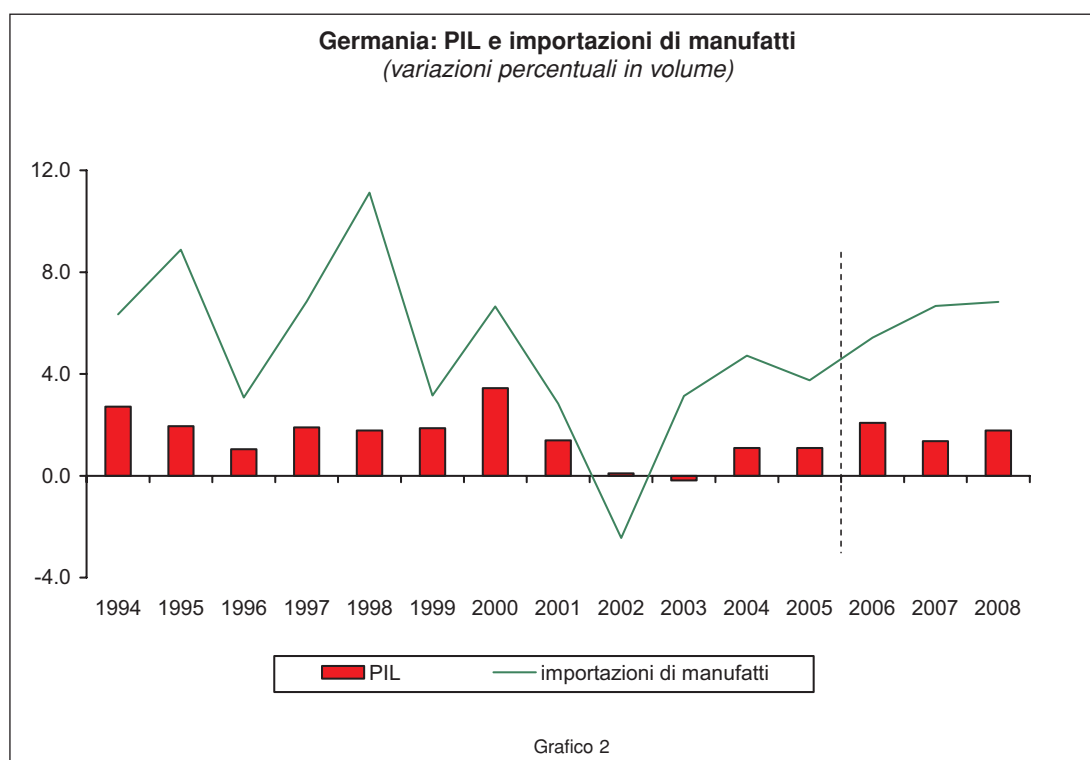
le modificazioni intervenute, in un intervallo temporale più esteso, nel modello di specializzazione produttivo della Germania, che ha influenzato anche la composizione settoriale dei beni acquistati all'estero.

Ora che i segnali di un rafforzamento dell'economia tedesca si stanno consolidando, con prospettive favorevoli di crescita per i prossimi anni, un'analisi delle opportunità che si verranno a creare per le imprese esportatrici italiane non può prescindere dai fenomeni sopra ricordati, allo scopo di evidenziare i punti di forza e quelli di debolezza del posizionamento competitivo italiano in questo importante mercato. L'analisi qui condotta, dopo brevi accenni al quadro macroeconomico per la Germania, si concentrerà sui processi di ricomposizione delle importazioni tedesche e sul posizionamento degli esportatori italiani e dei loro principali concorrenti, per arrivare, infine, a evidenziare le opportunità e le minacce che le nostre imprese si troveranno a fronteggiare nei prossimi anni.

1. Lo scenario macroeconomico di riferimento

L'economia tedesca ha mostrato un progressivo rallentamento a partire dall'inizio del decennio, culminato in una flessione del PIL dello 0,2 per cento nel corso del 2003. Dopo tale anno sono emersi segnali di ripresa, che però ancora nel 2005 stentavano a evidenziare una progressiva accelerazione, limitando la crescita dell'economia tedesca attorno all'1 per cento. A differenza di molti altri paesi europei, tra cui l'Italia, le difficoltà per la Germania non sono venute dagli scambi con l'estero, che anzi hanno sempre contribuito positivamente all'evoluzione dell'economia, ma prevalentemente dalla domanda interna. Questa ha subito la crisi del comparto delle costruzioni, per effetto dell'eccesso di offerta venutosi a creare negli anni successivi alla riunificazione, e del peggioramento del clima di fiducia delle famiglie, conseguente alle politiche di ristrutturazione del modello di welfare.

Il quadro attuale appare però in netto progresso, caratterizzato da un miglioramento nel clima di fiducia delle famiglie molto intenso dalla seconda metà del 2005 e da una produzione industriale che, grazie soprattutto al traino delle esportazioni, mostra tassi di crescita tendenziali nell'ordine del 4 per cento. Oltre a questi elementi, anche la componente degli investimenti è prevista, dopo un quinquennio, registrare un'evoluzione positiva, grazie anche al comparto edilizio, atteso tornare in crescita, trainato soprattutto dal comparto residenziale. Questi elementi permetteranno al PIL tedesco una sensibile accelerazione nel corso del 2006, superando il 2 per cento, anche grazie ad alcune decisioni di anticipo di spesa dettate dall'annunciato aumento dell'IVA per il prossimo anno.



Il 2007 potrebbe così caratterizzarsi per un lieve rimbalzo negativo nel trend di accelerazione della crescita economica tedesca, i cui effetti dovrebbero però essere temporanei e non compromettere il consolidarsi della fase di recupero, che continuerà a essere trainata dai processi di ristrutturazione del sistema industriale.

In questo scenario, il contributo del commercio estero continuerà a mantenersi positivo, non impedendo tuttavia alle importazioni di mostrare una sensibile accelerazione, grazie all'elevata apertura della Germania agli scambi internazionali. Nell'immediato futuro, quindi, il quadro di domanda sul mercato tedesco evidenzierà progressivi segnali di rafforzamento, determinando anche per le imprese esportatrici italiane maggiori prospettive di crescita.

2. Dinamica e composizione delle importazioni tedesche

Quello tedesco è il secondo mercato mondiale per valore delle importazioni di manufatti, pari a circa l'8 per cento del commercio mondiale (gli Stati Uniti, con oltre il 15 per cento, sono il primo, mentre dopo la Germania si posizionano Regno Unito, Francia e Cina, con pesi tra il 5 e il 6 per cento). A livello settoriale, le importazioni tedesche mostrano una composizione non troppo diversa da quella che mediamente si osserva sui mercati dell'Europa Occidentale, con un peso rilevante rivestito da Automobili e motocicli, Commodity ed Elettronica, che insieme rappresentano oltre il 40 per cento dell'import tedesco. Per macro aggregati, i beni d'investimento diversi dalla meccanica coprono circa un terzo delle importazioni, i beni intermedi, esclusi quelli in metallo, arrivano al 20 per cento, mentre la filiera dei prodotti in metallo e della meccanica e i beni del Made in Italy (Sistema moda, Sistema casa e Alimentare)

superano ognuno il 15 per cento. Nel corso dell'ultimo decennio, tale composizione si è caratterizzata per la perdita d'importanza dei beni importati del Made in Italy (in particolare del Sistema moda), che hanno perso oltre 7 punti di peso sulle importazioni tedesche, contro solo un -3 per cento, nello stesso periodo, in Europa Occidentale e nella media mondiale, e per una maggior rilevanza di Farmaceutica, Automobili e motocicli e Meccanica varia. Sono tutti settori, questi ultimi, in cui l'industria tedesca è fortemente specializzata, suggerendo quindi che i processi di ricomposizione delle importazioni siano stati influenzati dalle politiche di delocalizzazione produttiva adottate dalle imprese tedesche. Torneremo però su questo aspetto nell'analisi delle dinamiche dei diversi concorrenti sui mercati della Germania.

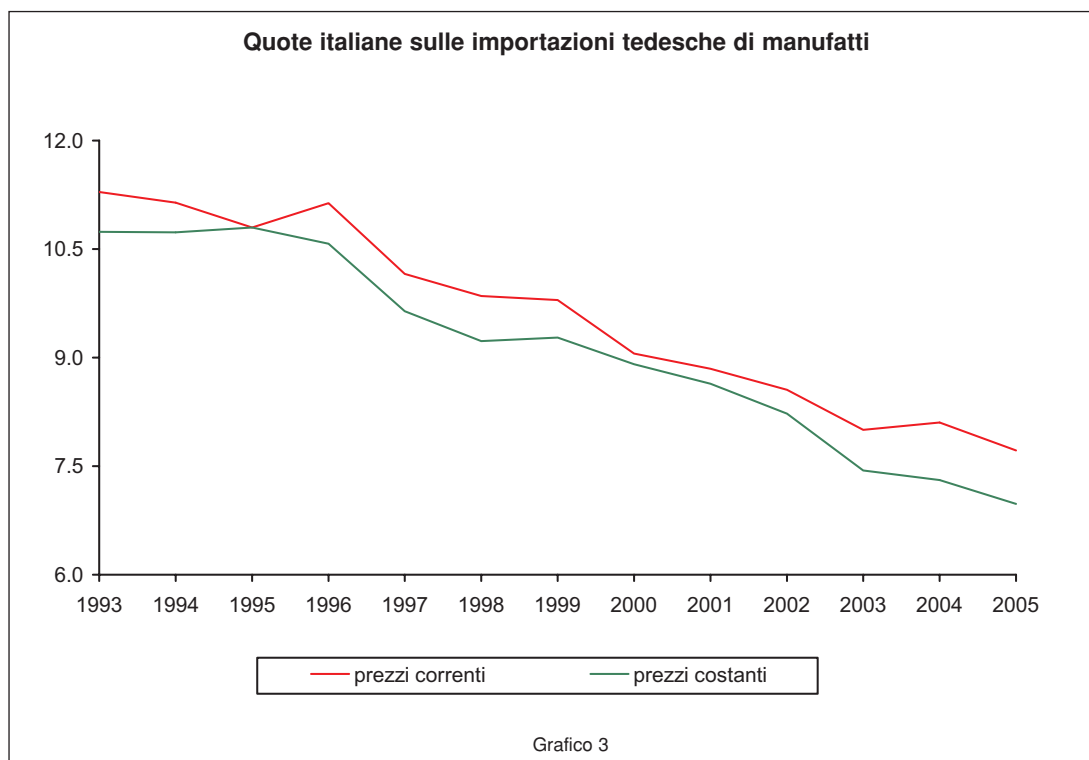
Nel corso degli ultimi anni, a fronte del rallentamento dell'economia tedesca, anche le importazioni di manufatti hanno evidenziato un ritmo di crescita piuttosto modesto, se paragonato all'evoluzione del commercio internazionale nel suo insieme. Per la media manifatturiera, infatti, nel quinquennio 2001-'05 i beni importati hanno mostrato un tasso di crescita medio annuo attorno al 2,5 per cento, con variazioni negative per i settori Mobili ed elettrodomestici, Sistema moda, Meccanica strumentale, Treni, aerei e navi e Tempo libero. A parte il caso della Farmaceutica, ritmi di sviluppo significativamente superiori alla media si sono avuti solamente per Automobili e motocicli, Intermedi chimici e in metallo e per il Largo consumo non alimentare (detergenza e cosmesi), tutti prossimi al 5 per cento.

3. Le esportazioni italiane in Germania

Come già ricordato, la Germania rappresenta il primo mercato di sbocco per le esportazioni delle imprese italiane, con un peso attorno al 13 per cento. Significativamente superiore a tale valore è il ruolo che la Germania ricopre per alcuni settori, quali Alimentare, Automobili e motocicli e Intermedi in metallo, per i quali il mercato tedesco rappresenta un quinto delle vendite all'estero. La composizione delle esportazioni italiane verso la Germania ricalca quella media verso i mercati mondiali nel complesso, anche se presenta rispetto a questi un minor peso dei beni di consumo non legati alle produzioni tradizionali del Made in Italy verso la Germania, a vantaggio di una maggior rilevanza di Beni intermedi e strumentali (esclusi quelli metalliferi e della meccanica). Questi ultimi settori sono però quelli maggiormente cresciuti, in termini relativi, nell'ultimo decennio, mentre si è verificata una progressiva e molto intensa perdita d'importanza delle esportazioni del Made in Italy, passate da un peso sull'export complessivo italiano di manufatti di quasi il 45 per cento a metà anni novanta all'attuale 30 per cento circa. In generale, la ricomposizione delle esportazioni italiane non ha seguito un'evoluzione differente da quella delle importazioni complessive tedesche, con alcune eccezioni per Alimentare e Intermedi in metallo, il cui peso è aumentato per l'Italia ma non per la Germania, ed Elettronica, dove invece è avvenuto l'opposto. Quest'ultimo settore rappresenta quello con la maggiore differenza tra la rilevanza che assume per gli esportatori italiani (meno del 3 per cento) e quella per le importazioni tedesche (oltre il 15 per cento).

La quota sulle importazioni tedesche di manufatti detenuta dagli esportatori italiani si attesta poco sotto l'8 per cento, a prezzi correnti, e ha evidenziato una flessione quasi ininterrotta dal 1996. Stessa dinamica negativa, ma leggermente più

accentuata (soprattutto tra il 2000 e il 2004), si è registrata per la quota a prezzi costanti, scesa lo scorso anno al 7 per cento.



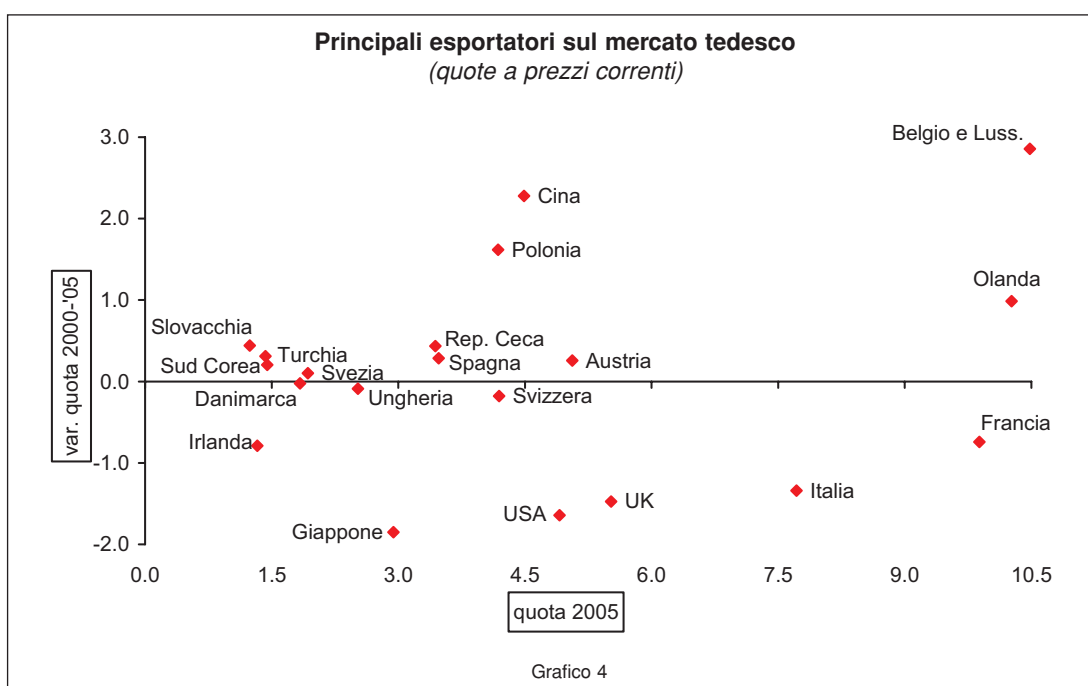
A livello settoriale, la quota italiana sulle importazioni tedesche risulta molto elevata per Mobili ed elettrodomestici e per i beni intermedi del Sistema moda, in entrambi i casi superiore al 20 per cento, con punte di eccellenza anche per i beni per l'edilizia del Sistema casa, i Mezzi di trasporto per industria e agricoltura e gli Intermedi in metallo. Quasi assenti sono invece gli esportatori italiani di Elettronica, Intermedi per l'agricoltura e Treni, aerei e navi. Sia a prezzi correnti che a prezzi costanti la performance degli esportatori italiani sul mercato tedesco è risultata, nell'ultimo quinquennio, peggiore sia di quella registrata sugli altri mercati dell'Europa Occidentale, sia di quella mediamente osservata sul totale del commercio mondiale. Particolarmente negativi sono apparsi i risultati conseguiti dai nostri esportatori nei settori del Sistema casa e del Sistema moda, con flessioni a prezzi correnti tra il 3 e l'8 per cento circa, seguiti da Farmaceutica e Automobili e motocicli (con un -2 per cento circa). In controtendenza solamente alcuni produttori di beni intermedi (Imballaggi, Intermedi per l'agricoltura e chimici) e quelli della Meccanica strumentale.

Anche in Germania, quindi, si conferma la fase di forte difficoltà per le produzioni tipiche del Made in Italy, che anche su un mercato maturo, con elevata stratificazione qualitativa della domanda e geograficamente vicino come quello tedesco non sono riuscite a difendere le posizioni acquisite e rilanciare la sfida competitiva portata dai concorrenti.

Sebbene la lunga fase di stagnazione della domanda interna tedesca possa aver contribuito ad accentuare i risultati negativi delle nostre imprese, penalizzando mag-

giormente gli acquisti di beni nelle fasce qualitative in cui si trovano in maggioranza i prodotti italiani, un altro elemento che sicuramente può spiegare le ragioni di queste difficoltà potrebbe essere quello della scarsa capacità dei produttori italiani di accedere ai canali distributivi o di crearsene di propri. Senza un radicamento saldo sui mercati finali, infatti, è molto più difficile, in occasione di fasi negative del ciclo economico, mantenere il proprio posizionamento sul mercato.

4. I concorrenti sul mercato tedesco

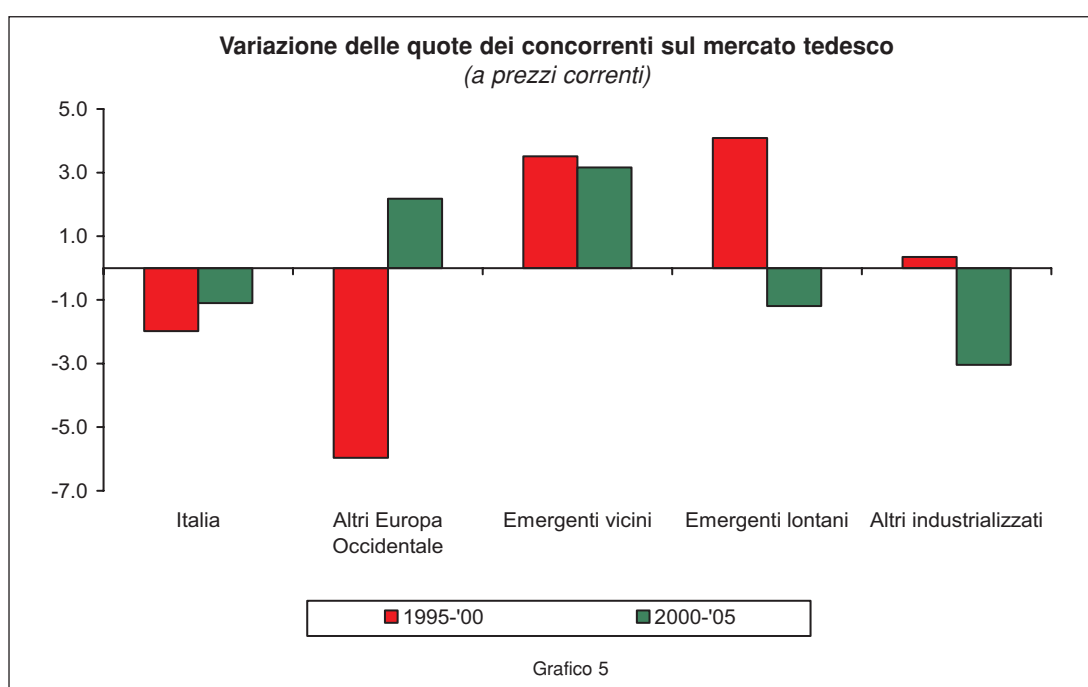


Le importazioni tedesche non presentano un livello di concentrazione dei paesi di provenienza molto elevato. L'Italia, in quarta posizione, è preceduta da Francia, Olanda e Belgio, paese leader, tutti con quote attorno al 10 per cento, ed è seguita da un nutrito gruppo di paesi con quote comprese tra il 3 e il 6 per cento, tra cui Austria, Regno Unito, Stati Uniti e Cina. Nel corso dell'ultimo quinquennio, i primi due paesi del ranking hanno mostrato una crescita delle loro quote per complessivi 4 punti percentuali, mentre Francia, Italia e Regno Unito hanno evidenziato andamenti cedenti. Più in generale, gli esportatori dell'Europa Occidentale, che detengono quasi il 65 per cento delle importazioni tedesche, negli ultimi anni hanno leggermente guadagnato terreno, ma meglio di loro hanno fatto i produttori emergenti europei e nord-africani, arrivati al 16 per cento, con un incremento superiore ai 3 punti percentuali. I concorrenti delle altre aree geografiche, invece, hanno subito una flessione delle proprie quote, più marcata per i paesi di più antica industrializzazione (in particolare, Stati Uniti e Giappone), cui si sono sottratti solamente, tra gli emergenti, Corea del Sud e, soprattutto, Cina, che ha praticamente raddoppiato le proprie quote giungendo al 4,5 per cento (con il secondo incremento assoluto, dopo quello del Belgio).

Se per i produttori dei paesi emergenti più vicini alla Germania hanno giocato

un ruolo rilevante per i loro guadagni competitivi le politiche di delocalizzazione adottate dalle imprese dei paesi dell'Europa Occidentale, Germania in testa, Belgio e Olanda hanno beneficiato dell'attività dei loro porti come punto d'arrivo delle merci provenienti dal resto del mondo, in particolare dall'area asiatica.

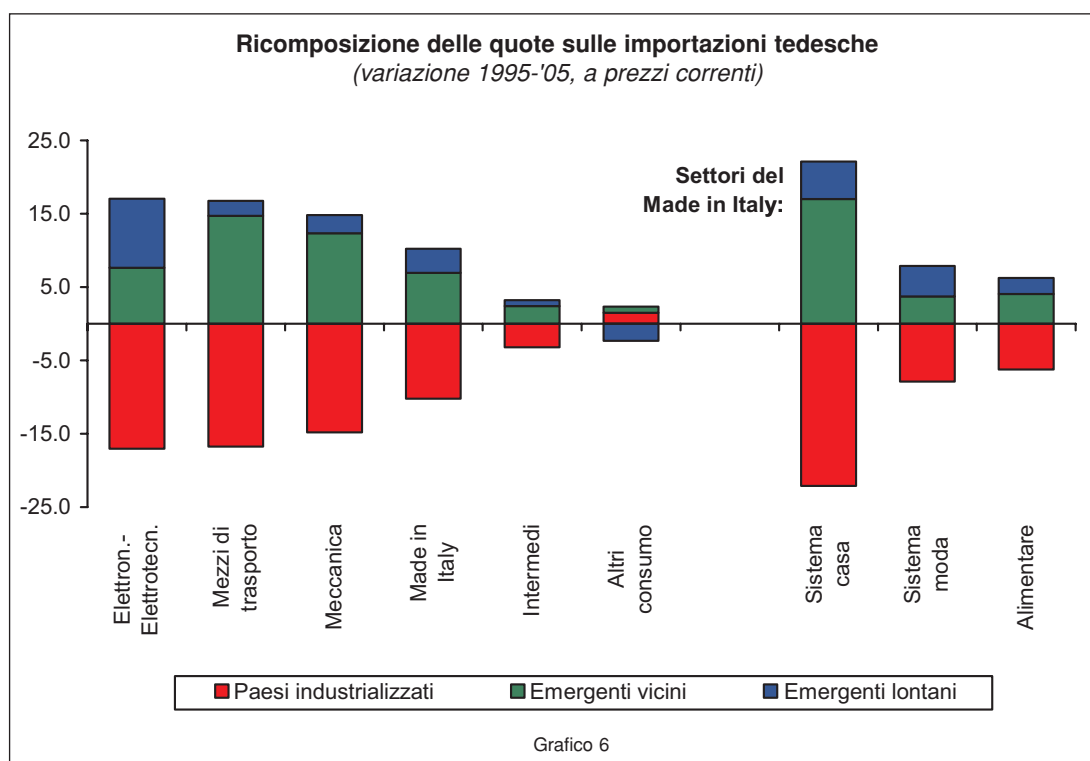
Il quadro cambia invece se si osserva l'evoluzione delle diverse quote nell'arco degli ultimi dieci anni: in questo intervallo, infatti, emerge con maggior forza la crescita dei produttori dei paesi emergenti europei e nordafricani (in grado di guadagnare circa 7 punti di quote), cui si aggiungono risultati positivi anche per quelli delle altre aree (quasi 3 punti), mentre anche i competitori tradizionali europei mostrano segnali di difficoltà, anche peggiori rispetto ai paesi industrializzati extraeuropei (con perdite, rispettivamente, di quasi il 4 e il 3 per cento).



In questo periodo, tuttavia, emergono significative differenze nell'andamento del contesto competitivo per i diversi settori. In particolare, le differenze riguardano in maniera consistente l'entità delle perdite subite dagli esportatori tradizionali e se di queste abbiano beneficiato i produttori emergenti vicini o quelli lontani.

I comparti in cui le imprese dei paesi più avanzati hanno maggiormente subito la concorrenza degli emergenti sono quelli dell'Elettronica-Elettrotecnica e dei mezzi di trasporto, dove le loro quote sono diminuite di circa 17 punti percentuali. Diversa è però la composizione di chi ha guadagnato terreno: nel primo caso, infatti, gli emergenti lontani si sono accaparrati oltre la metà delle nuove quote di mercato, con un'accelerazione di tale fenomeno nell'ultimo quinquennio, mentre nei mezzi di trasporto le quote sono andate per la grandissima maggioranza ai paesi dell'Europa Centro Orientale. Questa stessa situazione, anche se con intensità minore, si è verificata sia nella filiera meccanica sia nei settori del Made in Italy. Con riferimento a questi ultimi, risulta particolarmente grave, dal punto di vista delle prospettive per l'Italia, la situazione nel Sistema casa, dove i produttori tradizionali hanno accumulato perdite

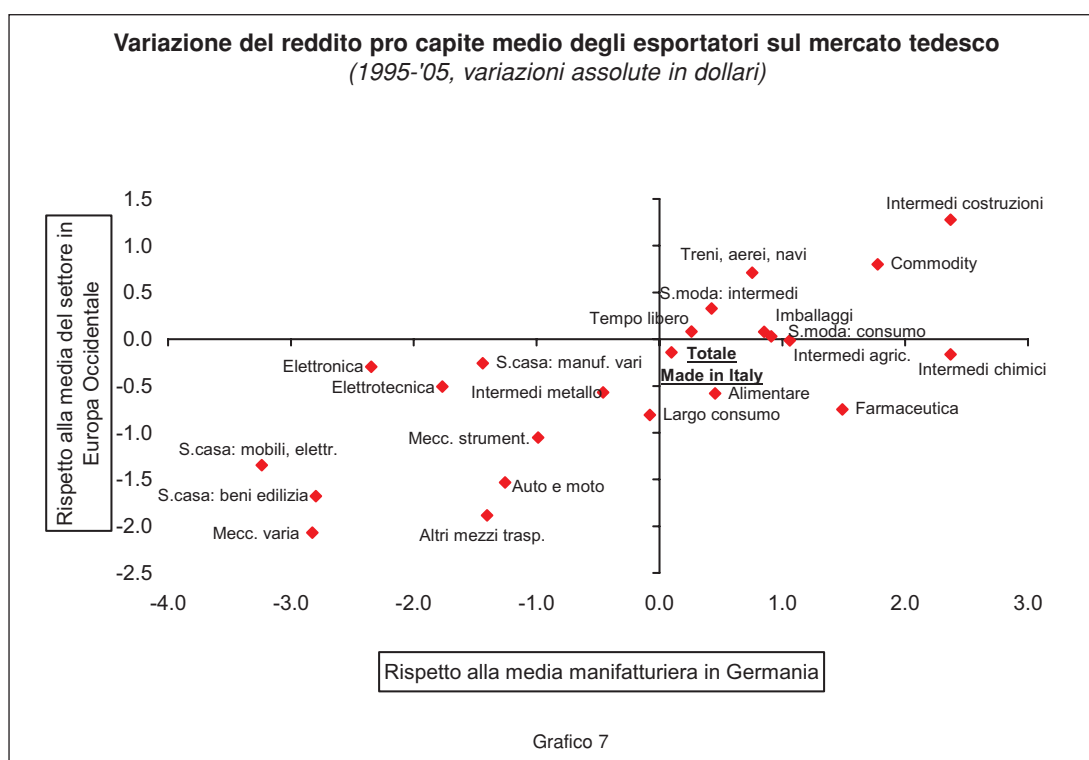
per oltre 20 punti, andate quasi tutte a favore degli emergenti vicini. Nel Sistema moda, invece, i processi di ricomposizione appaiono più moderati, con guadagni simili tra concorrenti emergenti vicini e lontani.



In questo quadro così complesso, i produttori italiani dei diversi settori manifatturieri hanno quindi dovuto fronteggiare sfide competitive molto diverse, in particolare una crescita dell'importanza dei concorrenti con vantaggi di costo legata non solo alle peculiarità produttive e di domanda dei diversi comparti, ma soprattutto alla tipologia prevalente dei nuovi produttori che si sono affacciati sul mercato tedesco.

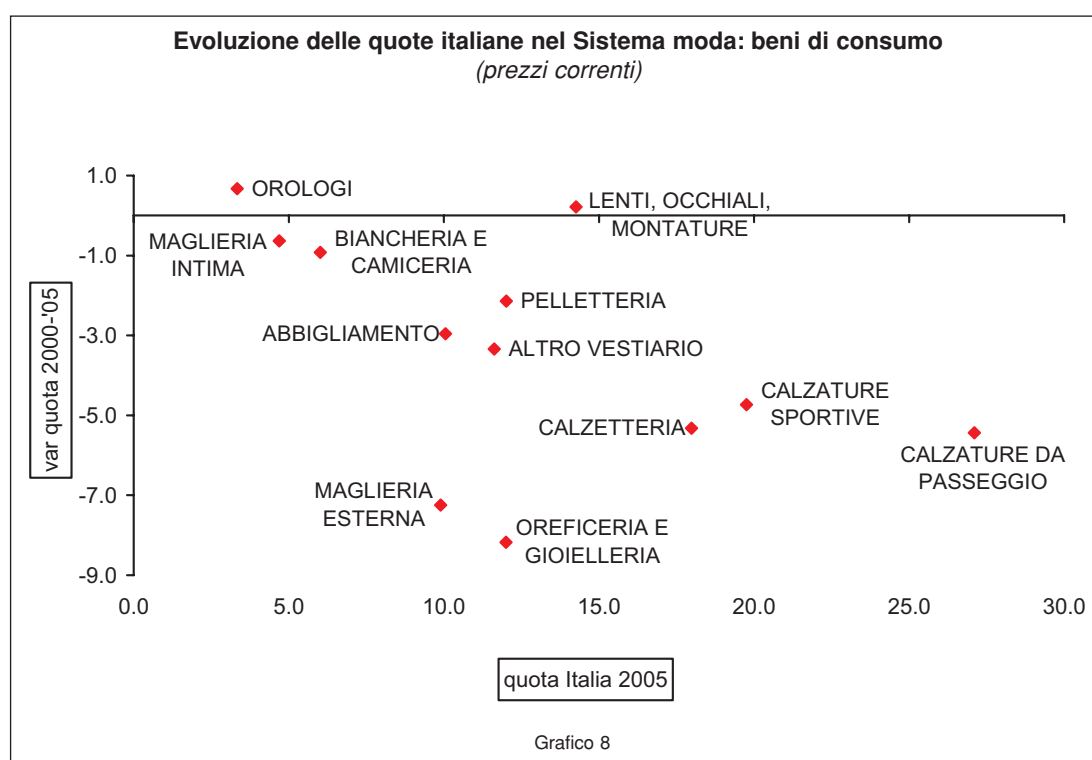
Una misura che può sintetizzare questi fenomeni è quella ottenuta calcolando il reddito pro capite medio degli esportatori verso la Germania (come proxy del loro costo del lavoro e del loro grado di sviluppo economico) nei diversi settori manifatturieri e confrontando le sue variazioni sia con quelle medie manifatturiere sul mercato tedesco sia con quelle che, negli stessi settori, si sono avute nell'insieme dei paesi dell'Europa Occidentale. Da questa analisi emerge chiaramente come il peso dei PVS (misurato dall'entità dell'abbassamento del reddito pro capite medio degli esportatori) sia aumentato in modo più consistente, sia rispetto alla media settoriale sia rispetto agli altri mercati europei, in molti beni dei comparti delle filiere elettroniche e meccaniche, nei mezzi di trasporto e, soprattutto, nel Sistema casa. Al contrario, questi fenomeni sono risultati mediamente meno intensi nel Sistema moda e in quasi tutti i beni intermedi, segnalando quindi come le perdite di quote sperimentate dagli esportatori italiani vadano attribuite solamente in minima parte all'emergere di concorrenti caratterizzati da vantaggi competitivi sul versante dei costi di produzione e siano, invece, in larga misura da attribuire alle difficoltà delle nostre imprese nel mantenere relazioni commerciali stabili e durature sia con i mercati finali sia con le strutture distributive presenti in loco.

In base a queste analisi, è possibile classificare i principali settori manifatturieri in base alle caratteristiche del loro contesto competitivo. In un primo gruppo, comprendente i settori del Sistema casa, dei mezzi di trasporto, dell'elettromeccanica, dei beni di largo consumo, compreso l'alimentare, delle Commodity e degli Imballaggi, i paesi di più antica industrializzazione stanno progressivamente perdendo importanza sul mercato tedesco, ad opera quasi esclusivamente dei concorrenti posizionati nell'Europa Centro Orientale, che hanno beneficiato di significativi investimenti produttivi da parte dei produttori tradizionali. Il consistente afflusso di capitale straniero, inoltre, ha contribuito a rivitalizzare anche le produzioni non direttamente coinvolte nelle delocalizzazioni, determinando una crescita complessiva della competitività di questi paesi sui mercati internazionali (potrebbe, ad esempio, essere il caso della componentistica meccanica). In questi settori, le imprese italiane hanno evidenziato, in generale, una scarsa tenuta delle proprie quote, anche se non sono mancate situazioni positive (in particolare nell'Alimentare). Il Sistema casa, quello dei mezzi di trasporto e del Largo consumo non alimentare sono quelli in cui i nostri produttori hanno accusato le difficoltà maggiori, ma va sottolineato come anche l'Italia abbia, in molti di questi comparti, partecipato attivamente ai processi di delocalizzazione in Europa dell'Est. Nel Sistema casa, tuttavia, la perdita di quote italiana è stata molto maggiore di quella sperimentata dagli altri produttori tradizionali, con un differenziale in larga parte spiegato dal contemporaneo guadagno ottenuto dai paesi emergenti lontani, asiatici in testa. In questo settore, quindi, le esportazioni delle nostre imprese hanno subito sia i processi di ricomposizione degli assetti produttivi in ambito europeo, di cui sono comunque state in parte artefici, sia l'ingresso dei nuovi competitori a basso costo del lavoro, non riuscendo ad opporre valide strategie di difesa delle posizioni acquisite, come invece sembrerebbero aver fatto gli altri produttori industrializzati.

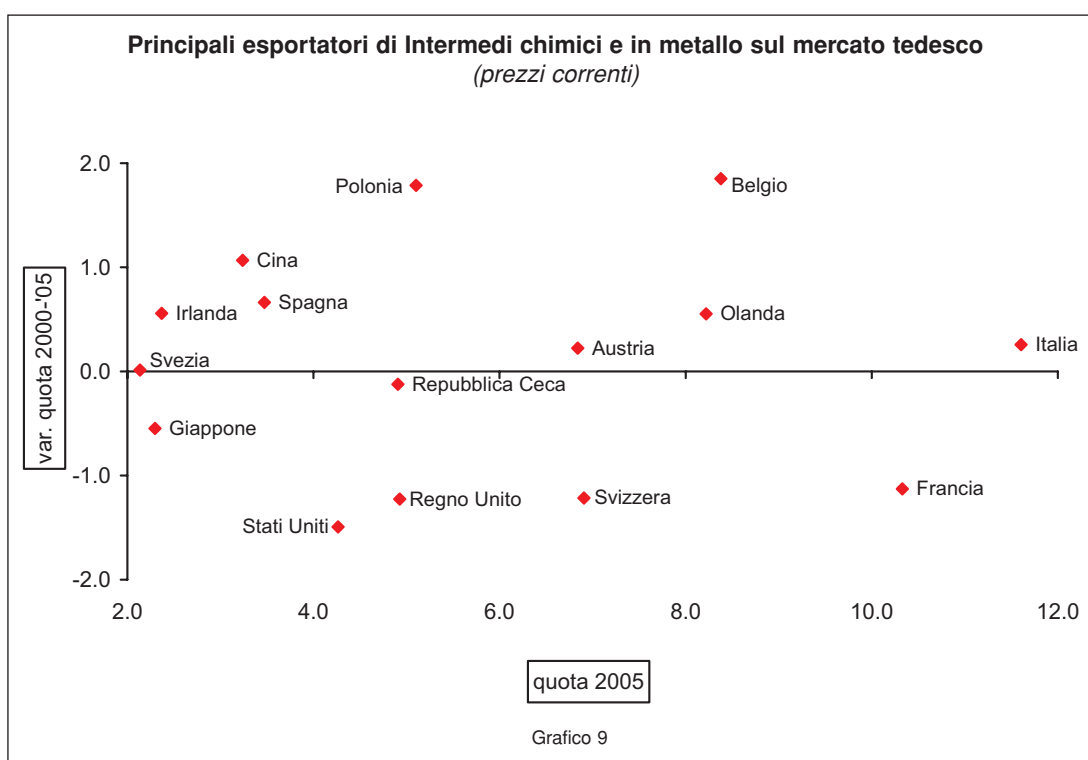


Un secondo gruppo di settori è quello appartenente al Sistema moda, nel quale la perdita delle quote italiane è stata molto forte e quasi interamente attribuibile alle produzioni asiatiche. Anche in questo caso, si è verificata una disparità molto forte tra le performance delle nostre imprese e quelle degli altri paesi maggiormente industrializzati. In particolare, la situazione appare molto complessa nei beni di consumo del Sistema moda, dove, in teoria, le caratteristiche qualitative prevalenti dei nostri prodotti avrebbero dovuto ostacolare un processo di sostituzione con le merci asiatiche. Anche la tipologia dei singoli settori coinvolti nel calo delle quote italiane non aiuta a descrivere meglio le ragioni del fenomeno, avendo di fatto riguardato tutti i tipi di prodotto.

Un fattore che può giustificare almeno in parte questi risultati è quello costituito dal sistema distributivo in Germania. Si può infatti ipotizzare che i punti vendita più organizzati, per gran parte di proprietà dei paesi più maturi, abbiano fatto da argine all'ingresso impetuoso delle merci asiatiche, salvaguardando in questo modo sia le produzioni tedesche sia quelle degli altri produttori industrializzati. Infatti, Francia, Regno Unito, Svizzera e Spagna hanno mantenuto le proprie quote, mentre Austria e Danimarca, oltre a Belgio e Olanda (con i caveat di cui sopra), sono riusciti a realizzare degli incrementi (e il saldo commerciale tedesco nel settore ha dimezzato il suo passivo negli ultimi 5 anni). I produttori italiani, invece, hanno potuto beneficiare solo parzialmente di queste "barriere di difesa" del mercato, data la strutturale difficoltà delle nostre aziende nello stringere solidi legami con le strutture distributive o nel crearsene di proprie, trovandosi quindi senza gli strumenti necessari al contenimento dell'avanzata cinese.



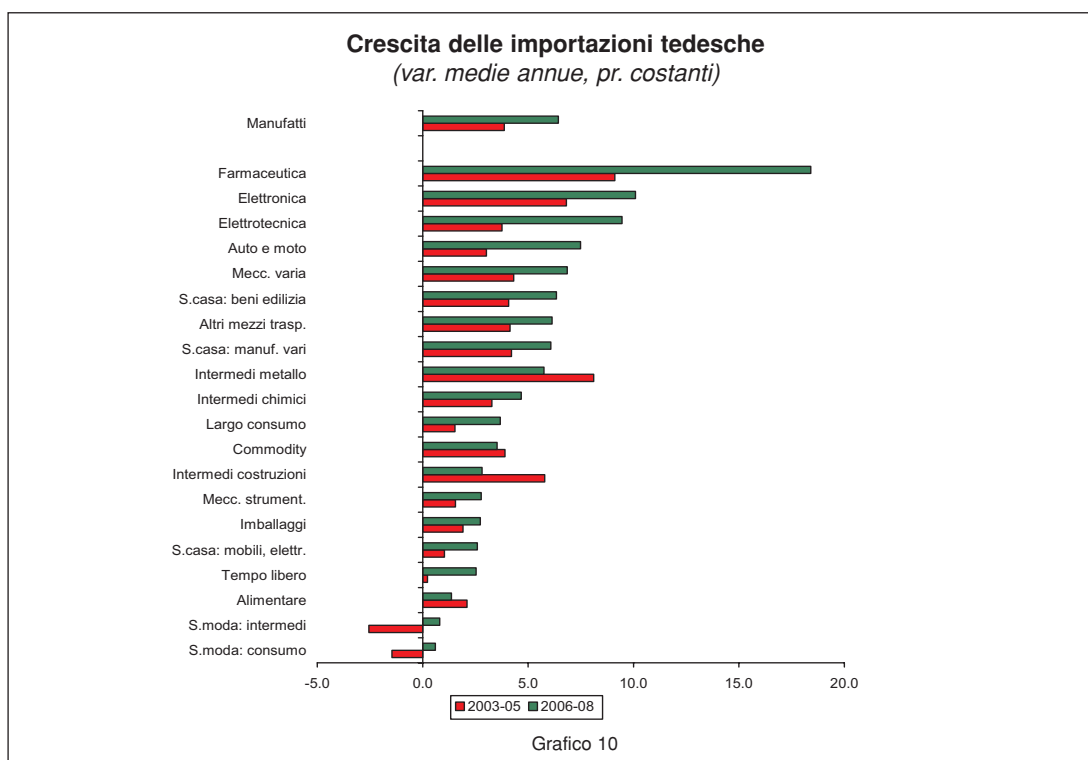
Infine vi è il gruppo di settori costituito da Tempo libero, Intermedi chimici e in metallo, dove le imprese italiane hanno saputo limitare le perdite e, in alcuni casi, guadagnare quote sulle importazioni tedesche, facendo meglio sia dei produttori tradizionali, sia di quelli emergenti lontani, che invece hanno accusato la crescita dei paesi dell'Est Europa (apparterrebbe a questo gruppo anche l'Elettronica, ma la presenza dell'Italia su questo mercato è talmente limitata da rendere poco significativa un'analisi della sua competitività). Con riferimento ai beni intermedi, si tratta di settori che comprendono un insieme di prodotti molto ampio e variegato, spesso con differenti tipologie di mercato di destinazione (costruzioni, industria, mercati al consumo). Come conseguenza di questa eterogeneità, anche il novero dei concorrenti e delle loro performance è molto variegato. Nell'insieme dei settori, comunque, l'Italia risulta il principale esportatore, nell'ultimo quinquennio anche in grado di consolidare la propria posizione con un lieve guadagno di quote, soprattutto grazie al comparto degli Intermedi in metallo. I principali concorrenti sono costituiti dalla Francia, che appare uno dei paesi più in difficoltà, e da Belgio e Olanda. Oltre a questi ultimi e all'Italia, negli ultimi 5 anni hanno significativamente guadagnato quote sulle importazioni tedesche Polonia e Cina, prevalentemente a discapito di paesi industrializzati (Svizzera, Regno Unito, Stati Uniti, Giappone). Questo indica come il quadro competitivo sia probabilmente in fase di trasformazione, con la consueta progressiva sostituzione dei paesi di più antica industrializzazione sia da parte delle aree dell'Europa dell'Est sia della Cina (gli altri produttori asiatici sono, di fatto, assenti dal mercato tedesco). Per ora sembra che le nostre imprese stiano riuscendo a controllare i cambiamenti in corso, avendo probabilmente adottato per tempo opportune strategie competitive.



5. Le prospettive per i prossimi anni

Il miglioramento dell'economia tedesca si tradurrà, come già anticipato in precedenza, in un'accelerazione nel ritmo di sviluppo delle importazioni di manufatti. In media, la differenza rispetto al triennio 2003-'05 sarà di una maggior crescita prossima al 2,5 per cento annuo, con punte superiori al 3 per cento per Elettrotecnica, Automobili e motocicli, Beni intermedi del Sistema moda ed Elettronica (e per la Farmaceutica, ma questo è un settore con elevate peculiarità). Al contrario, un rallentamento marcato potrebbe caratterizzare i settori degli Intermedi per le costruzioni e gli Intermedi in metallo, settore quest'ultimo il cui ritmo di crescita resterà su livelli elevati, non significativamente diversi da quelli medi manifatturieri.

Per perlustrare le possibili opportunità per le imprese italiane, si sono confrontati i ritmi di crescita attesi per i singoli settori con quello medio manifatturiero, incrociando questa informazione con quella relativa alla variazione delle quote italiane nei primi anni del decennio (sempre confrontandola con quella media per i manufatti), utilizzata come misura del diverso grado di competitività delle nostre imprese nei vari settori manifatturieri. Da tale analisi emergono situazioni abbastanza eterogenee tra loro. Nei settori tradizionali del Made in Italy, infatti, tra i più rilevanti per l'export italiano in Germania, sono attese condizioni sia di minor crescita rispetto alla media dei manufatti, in particolare per il Sistema moda, sia di minor competitività delle imprese italiane.

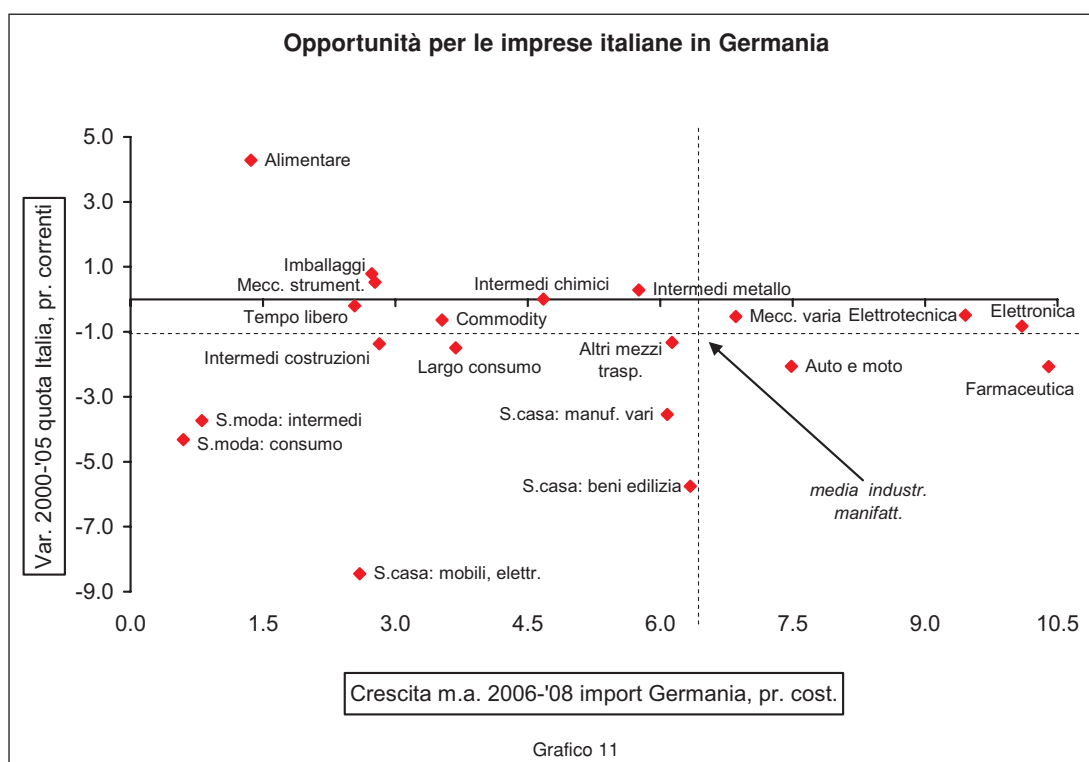


Questi risultati confermano come, nelle situazioni più difficili per i nostri esportatori, sia necessaria l'adozione di nuove strategie competitive ad opera delle impre-

se italiane, al fine di invertire le tendenze negative in atto e recuperare terreno nei confronti dei concorrenti esteri.

Migliori sono invece le prospettive per Meccanica varia, Automobili e motocicli, Elettrotecnica e Farmaceutica, caratterizzati da una buona crescita della domanda estera tedesca e da una maggior competitività delle nostre imprese. Questa situazione caratterizza anche settori quali gli Intermedi in metallo e la Meccanica strumentale, dove nonostante ritmi di crescita attesi delle importazioni tedesche non tra i più elevati dovrebbe confermarsi la buona competitività mostrata dalle imprese italiane negli ultimi anni. Un caso particolare è poi quello dell’Alimentare, settore strutturalmente caratterizzato da una bassa crescita, ma nel quale i prodotti italiani stanno realizzando importanti guadagni di quote sulle importazioni tedesche e che, quindi, dovrebbe continuare a beneficiare di condizioni di mercato positive.

In sintesi, la ripresa dell’economia tedesca tornerà ad alimentare il flusso delle esportazioni italiane, come già osservato per buona parte degli anni novanta. Pur se il mercato tedesco ha perso parte dell’importanza che rivestiva per le esportazioni delle nostre imprese, questi miglioramenti potrebbero sostenere la crescita complessiva del fatturato estero dell’industria italiana, contribuendo per circa mezzo punto percentuale l’anno all’evoluzione delle esportazioni in euro correnti.



6. Conclusioni

Pur se le situazioni qui presentate appaiono estremamente variegata, è possibile cercare di trarne alcune indicazioni sintetiche, allo scopo di evidenziare in quale direzione le strategie competitive delle imprese italiane dovrebbero indirizzarsi per

recuperare competitività non solo in Germania, ma più in generale nei mercati dei paesi a più elevata maturità.

L'ipotesi che emerge con maggior forza dalle analisi effettuate è quella che, in questi contesti competitivi, le caratteristiche di prodotto, da sole, non sono in grado di garantire né una difesa né un rilancio delle posizioni di mercato acquisite. Questi risultati, invece, possono essere raggiunti attraverso una maggior attenzione agli aspetti di relazione: con la distribuzione, per i beni destinati al consumo, e con il cliente/impresa, per i beni intermedi e strumentali. L'implementazione di adeguate strategie in questo campo potrebbe sottrarre almeno in parte gli esportatori italiani dall'attacco portato da due diverse tipologie di produttori emergenti: quelli asiatici, attivi soprattutto nei beni di consumo e dell'Elettronica e vincenti grazie a vantaggi dal lato dei costi, e quelli dell'Europa Orientale, maggiormente specializzati nei comparti meccanici, dei mezzi di trasporto e del Sistema casa, per i quali ai vantaggi di costo si sommano quelli derivanti dall'attività di delocalizzazione delle imprese più dinamiche dei paesi industrializzati, in grado quindi di offrire anche standard tecnologici e qualitativi elevati. I deludenti risultati dei produttori italiani sul mercato tedesco suggeriscono come questi processi di riqualificazione delle strategie competitive non siano ancora stati adeguatamente implementati. Il rilancio dell'economia tedesca potrebbe, quindi, non bastare a sostenere un recupero delle nostre esportazioni. La maggior domanda, infatti, potrebbe accrescere ancor più l'afflusso di merci dai paesi emergenti, penalizzando, tra i produttori dei paesi industrializzati, soprattutto le nostre imprese, che meno delle altre hanno saputo costruire, nella maggior parte dei settori, adeguate relazioni commerciali.

6. I SETTORI*

Sintesi

Nel 2005, come già nell'anno precedente, il peggioramento del disavanzo dell'Italia negli scambi di merci è dipeso essenzialmente dal dilatarsi del deficit energetico, che ha superato i 40 miliardi di euro. L'effetto delle aumentate quotazioni del greggio sull'attivo dei prodotti della raffinazione ha peraltro contribuito in misura determinante alla risalita dell'avanzo manifatturiero complessivo. Per il resto, l'ulteriore deterioramento subito dai saldi nei beni di consumo per la persona e per la casa è stato compensato dai miglioramenti nella meccanica, ma anche in settori di svantaggio comparato come l'elettronica, la chimica, la siderurgia e l'agricoltura.

Il saldo dei servizi ha subito un netto deterioramento, tornando ad assumere segno negativo. Vi ha contribuito principalmente la voce dei viaggi, le cui vendite all'estero sono lievemente diminuite, ma sono peggiorati i saldi di quasi tutti settori, con le principali eccezioni dei servizi finanziari e assicurativi, delle costruzioni e di alcune poste dei servizi alle imprese, professionali e tecnici.

Nel complesso queste variazioni dei saldi sembrano configurare la ricerca di nuovi assetti nel modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana. Data la crisi nelle produzioni manifatturiere tradizionali e nel turismo, in corso da molti anni, i vantaggi comparati si concentrano sempre di più nella meccanica strumentale, mentre sembra attenuarsi leggermente la debolezza commerciale in alcuni settori dell'industria e del terziario a forti economie di scala e ad alta intensità di conoscenze.

La stagnazione dell'attività produttiva si è tradotta in una caduta delle quantità importate (-1,9 per cento per il totale dei manufatti¹), che è stata particolarmente forte nei derivati del petrolio, nella meccanica, nella metallurgia e in altri settori che producono beni intermedi. Sono invece aumentate considerevolmente le importazioni di beni di consumo per la persona e soprattutto per la casa, con punte del 9 per cento per gli elettrodomestici e del 14 per cento per i mobili. È ragionevole ipotizzare che si tratti in qualche misura di produzioni realizzate da affiliate estere di imprese italiane, o da imprese straniere ad esse legate da accordi di collaborazione industriale.

La flessione delle quantità esportate, particolarmente grave in un anno di forte espansione del commercio mondiale, ha coinvolto quasi tutti i settori. Essa è risultata superiore al 2 per cento per il totale dei manufatti, ma ha toccato il 7 per cento per l'abbigliamento e per gli elettrodomestici, il 10 per cento per i mobili e l'11 per cento per le calzature. In controtendenza, sono aumentate le esportazioni di prodotti alimentari (3 per cento), farmaceutici (7 per cento), derivati del petrolio (14 per cento) e di altri settori caratterizzati da una maggiore incidenza di grandi imprese.

Come è stato già rilevato nel cap. 4, anche nel 2005 i valori medi unitari delle esportazioni italiane sono cresciuti in misura maggiore dei prezzi alla produzione, confermando una tendenza ormai in atto da diversi anni. Il fenomeno è particolarmente

* Redatto da Alessia Proietti e Massimo Armenise, ICE-Area Studi, Ricerche e Statistiche. Sintesi a cura di Lelio Iapadre, Università dell'Aquila.

¹ Le variazioni tra il 2004 e il 2005 vanno considerate provvisorie. Si veda la nota 4 del capitolo 4 di questo Rapporto.

evidente nel cuoio-calzature, dove il rapporto tra i due indicatori, che approssima la profittabilità relativa delle esportazioni, è salito del 25 per cento tra il 2000 e il 2005, e nel tessile-abbigliamento (19 per cento), ma si presenta anche in altri settori e in particolare nelle industrie meccaniche ed elettroniche². Il fenomeno appare a prima vista paradossale: l'apprezzamento dell'euro e la pressione competitiva dei paesi emergenti avrebbero potuto suggerire alle imprese strategie di prezzo opposte, basate sul contenimento dei profitti unitari per difendere la propria competitività. Se ciò non è avvenuto, si può ipotizzare in primo luogo che il potere di mercato derivante dalle caratteristiche qualitative del *made in Italy* abbia consentito ad alcune imprese di imporre prezzi all'esportazione crescenti, approfittando anche della sfasatura tra il dinamismo della domanda estera e la debolezza di quella interna. Tuttavia, non va dimenticato che la dinamica dei valori unitari delle esportazioni riflette non soltanto le variazioni dei loro prezzi, ma anche i mutamenti nella composizione qualitativa dei prodotti esportati. In qualche misura, quindi, ciò che appare come un'anomala strategia di discriminazione di prezzo potrebbe essere semplicemente il risultato dei processi di riorganizzazione produttiva e selezione delle imprese attivati dall'apertura alla concorrenza internazionale. Da un lato, le pressioni competitive esterne starebbero spingendo le imprese migliori a ricollocare le proprie esportazioni verso i segmenti di mercato più remunerativi e meno esposti alla concorrenza dei paesi emergenti³, spostando nei paesi emergenti le produzioni meno pregiate. Dall'altro, l'innalzamento del valore unitario dei prodotti esportati potrebbe essere anche il risultato della fuoriuscita dai mercati esteri delle imprese più vulnerabili, che agiscono su fasce di qualità medio-bassa.

Diversamente da quanto era accaduto negli ultimi anni, la dinamica sostenuta dei valori unitari delle esportazioni non è stata però sufficiente a compensare le perdite che ne sono derivate in termini di quantità relative. Di conseguenza, le quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali, valutate a prezzi correnti, hanno subito nel 2005 nuove pesanti perdite, che hanno accentuato la tendenza declinante in corso da almeno un decennio.

Considerando il totale dei manufatti, la quota italiana si è ridotta di due decimi di punto nel 2005, portandosi al 4,2 per cento. Le perdite più rilevanti si sono verificate ancora una volta nei settori di specializzazione tradizionale, come le calzature (dal 14,3 al 12,9 per cento), gli elettrodomestici (dal 13,4 al 12,1 per cento), i mobili (dal 12,5 all'11,5 per cento), i materiali per l'edilizia (dall'11 al 10,1 per cento), i gioielli (dal 6,3 al 5,5 per cento), il tessile (dall'8 al 7,4 per cento). Cedimenti non trascurabili si sono tuttavia registrati anche nelle macchine industriali (dal 9,3 all'8,8 per cento) e nella meccanica strumentale (dal 9,3 al 9 per cento). Le quote italiane sono aumentate soltanto nei derivati del petrolio, nei prodotti farmaceutici e – in misura molto lieve – nella siderurgia e in agricoltura. Si può generalmente affermare che esse hanno risentito negativamente della composizione geografica della domanda, vista la lentezza della crescita europea. Tra l'altro, lo stabilizzarsi della valuta europea nei confronti del dollaro americano ha fatto venir meno il sostegno alla quota derivante,

² Cfr. tav. 3.1.36 nel primo volume dell'Annuario Commercio estero e attività internazionali delle imprese.

³ Questa spiegazione, generalmente plausibile, sembra però ancora insufficiente. Alcune evidenze indicano infatti che dinamiche nominali e reali simili hanno interessato le esportazioni di tutte le fasce qualitative di prodotto, per cui il loro andamento complessivo richiede interpretazioni supplementari rispetto a quella basata su un effetto di composizione del paniere dei beni esportati.

fino al 2004, dal crescere dell'importanza relativa degli scambi in euro nei confronti di quelli espressi in altre valute. Tuttavia, le quote manifatturiere sono diminuite in quasi tutte le aree, e particolarmente in Europa centro-orientale, nel Nordafrica e in Medio Oriente.

Limitando il confronto ai soli concorrenti dell'area dell'euro, le quote dell'Italia hanno avuto un andamento meno sfavorevole. La stabilità della media manifatturiera (12,8 per cento) è derivata da prestazioni differenti registrate nei singoli segmenti di mercato: da sottolineare, ad esempio, il recupero nell'abbigliamento e in alcuni comparti dell'elettronica.

Nel complesso, anche i dati sulle quote di mercato sembrano confermare le tendenze del modello di specializzazione già emerse nell'analisi dei saldi. Allo sgretolarsi dei vantaggi comparati nei beni di consumo tradizionali si contrappongono una migliore tenuta nei beni d'investimento e qualche segno di minore debolezza in alcuni comparti a forti economie di scala.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali (a) di manufatti nelle aree

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005(b)
Unione Europea	8,5	8,3	8,0	7,7	7,7	7,6	7,5	7,4	7,3
Europa centro-orientale	14,7	15,1	16,5	16,7	16,2	16,3	15,2	14,6	13,4
Altri paesi europei	10,2	9,6	8,9	9,2	10,1	10,1	10,7	11,3	10,4
Medio Oriente	8,7	8,3	7,9	7,9	8,1	8,2	7,8	7,7	7,2
Africa settentrionale	14,5	14,3	14,4	15,1	16,0	15,7	16,3	15,4	14,2
Africa sub-sahariana	6,2	7,4	5,1	5,3	5,2	5,4	4,9	4,6	4,7
America settentrionale	2,5	2,6	2,4	2,4	2,5	2,5	2,4	2,4	2,3
America centro-meridionale	3,9	3,8	3,5	3,1	3,1	3,0	2,9	2,8	2,7
Asia centrale	4,7	5,8	4,8	4,1	4,6	4,3	4,1	4,0	3,9
Asia orientale	2,3	2,0	1,7	1,7	1,9	1,9	1,8	1,7	1,6
Oceania	3,2	3,4	3,3	3,2	3,4	3,6	3,7	3,8	3,4
Totale	5,6	5,7	5,3	5,0	5,2	5,2	5,3	5,2	5,0

(a) Per ogni settore, la dimensione del mercato è data dalle esportazioni, verso di esso, di 34 paesi (quelli dell'Ue a 15 più Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Colombia, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Malaysia, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Stati Uniti, Repubblica sudafricana, Svizzera e Taiwan); tale valore, che rappresenta in media oltre l'80% delle effettive esportazioni mondiali, costituisce il denominatore della quota dell'Italia.

(b) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Tavola 6.1

Questi cambiamenti passano anche attraverso le strategie di internazionalizzazione produttiva delle imprese. Considerando le partecipazioni italiane in imprese estere, si nota in primo luogo la loro forte concentrazione nell'industria manifatturiera, a cui facevano riferimento quasi l'80 per cento degli addetti e il 55 per cento del fatturato nel 2004. Tra i servizi, la quota più rilevante (9 per cento degli addetti e 25 per cento del fatturato) è rappresentata dal commercio all'ingrosso, nel quale confluiscono anche investimenti delle imprese manifatturiere mirati ad acquisire un maggiore controllo della rete distributiva all'estero. La dinamica complessiva del fatturato delle affiliate estere di imprese italiane non è stata brillante nel periodo 2000-2004, in particolare nei servizi.

Limitando l'analisi all'industria manifatturiera, il suo tasso di crescita medio annuo è risultato pari al 2,8 per cento, superiore di circa un punto in più rispetto a quello delle esportazioni. In alcuni dei settori tradizionali del *made in Italy* tale divario è risultato assai più marcato, suggerendo l'ipotesi che in qualche misura le vendite delle affiliate estere possano aver sostituito flussi di esportazioni. Ad esempio nel caso del

tessile il fatturato delle affiliate estere è aumentato del 13,4 per cento in media annua, mentre le esportazioni sono diminuite del 2 per cento; nei materiali per l'edilizia i due tassi sono risultati rispettivamente 15,9 e -0,5 per cento; nei mobili e nelle altre industrie manifatturiere 5,2 e -3,3 per cento.

Va inoltre ricordato che i dati appena esaminati si riferiscono soltanto a una parte dei processi di frammentazione internazionale delle attività produttiva, quella più impegnativa, che implica partecipazioni azionarie. Restano fuori dall'analisi tutti i fenomeni di delocalizzazione e subfornitura che si realizzano in forme leggere, basate su accordi di collaborazione industriale tra imprese italiane ed estere. Malgrado la mancanza di specifiche rilevazioni statistiche ufficiali, si ritiene comunemente che tali forme di internazionalizzazione si siano sviluppate notevolmente negli ultimi anni, contribuendo a modificare anche il modello di specializzazione delle esportazioni.

A questi processi concorrono anche le affiliate italiane di multinazionali estere. La distribuzione settoriale di queste attività è simile a quella già esaminata per le partecipazioni italiane all'estero, sebbene con un'incidenza minore del manifatturiero (65 per cento sugli addetti e 53 per cento sul fatturato nel 2004). In particolare, si conferma il peso preponderante delle attività distributive (12 per cento sugli addetti e 30 per cento sul fatturato). La struttura delle partecipazioni manifatturiere si discosta notevolmente dal modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana: il peso dei beni di consumo per la persona e per la casa appare trascurabile, mentre gli addetti e il fatturato si concentrano soprattutto nelle industrie meccanica, elettronica, chimica e alimentare.

La crescita del fatturato è stata particolarmente rapida nei servizi (6,2 per cento in media annua tra il 2000 e il 2004), e in particolare nei settori dell'energia, gas e acqua, delle costruzioni e della logistica e trasporti. Il fatturato delle partecipazioni manifatturiere è aumentato soltanto dell'1,2 per cento nello stesso periodo, un tasso inferiore a quello delle importazioni di manufatti (2,1 per cento), il che sembra confermare la modesta capacità di sviluppo della presenza produttiva straniera nel sistema industriale italiano. Tra le eccezioni, la più rilevante appare quella del settore alimentare, in cui il fatturato delle multinazionali presenti in Italia è cresciuto in media dell'8,8 per cento.

Il commercio estero dell'Italia per settori
(valori in milioni di euro)

Settori ATECO	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	2005	peso % 2005	var. % dei valori 2004-05	2005	peso % 2005	var. % dei valori 2004-05	2004	2005
PRODOTTI AGRICOLI, DELL'ALLEVAMENTO E DELLA PESCA	4.063	1,4	6,8	9.140	3,0	-1,4	-5.468	-5.078
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	995	0,3	28,2	43.609	14,3	38,0	-30.835	-42.614
<i>Prodotti energetici</i>	458	0,2	60,6	41.057	13,4	39,3	-29.186	-40.599
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	285.224	96,4	4,2	244.482	80,0	3,7	37.976	40.742
Alimentari, bevande e tabacco	16.098	5,4	2,6	20.011	6,5	2,1	-3.905	-3.913
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	25.980	8,8	-1,3	15.177	5,0	4,4	11.790	10.802
<i>Tessili</i>	13.942	4,7	-5,4	6.986	2,3	0,0	7.758	6.956
<i>Abbigliamento</i>	12.037	4,1	3,9	8.191	2,7	8,4	4.031	3.846
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	12.479	4,2	-2,0	6.484	2,1	5,5	6.580	5.995
<i>Calzature</i>	7.123	2,4	-2,7	3.605	1,2	6,6	3.936	3.518
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	1.326	0,4	-4,0	3.489	1,1	-0,5	-2.126	-2.163
Prodotti in carta, stampa, editoria	6.355	2,1	2,5	6.541	2,1	2,6	-172	-186
Prodotti petroliferi raffinati	9.719	3,3	54,7	5.535	1,8	16,6	1.535	4.184
Prodotti chimici e farmaceutici	30.122	10,2	9,8	40.786	13,3	5,5	-11.221	-10.664
<i>Prodotti chimici di base</i>	9.889	3,3	7,3	19.153	6,3	7,1	-8.676	-9.264
<i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>	11.138	3,8	15,3	12.444	4,1	8,2	-1.842	-1.306
Prodotti in gomma e plastica	11.021	3,7	3,0	6.265	2,0	4,0	4.676	4.756
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	8.783	3,0	-2,9	3.124	1,0	3,0	6.008	5.659
Metalli e prodotti in metallo	29.803	10,1	8,8	31.593	10,3	6,4	-2.319	-1.790
<i>Prodotti della siderurgia</i>	12.663	4,3	13,4	15.178	5,0	7,6	-2.936	-2.515
<i>Metalli non ferrosi</i>	4.336	1,5	12,4	11.645	3,8	5,0	-7.228	-7.308
<i>Prodotti finali in metallo</i>	12.803	4,3	3,5	4.770	1,6	5,5	7.845	8.033
Macchine e apparecchi meccanici	59.078	20,0	2,2	21.437	7,0	1,2	36.621	37.640
<i>Macchine industriali di impiego generale</i>	26.715	9,0	2,1	11.579	3,8	-0,5	14.528	15.136
<i>Meccanica strumentale</i>	24.832	8,4	4,0	7.738	2,5	2,4	16.317	17.094
<i>Apparecchi per uso domestico</i>	6.916	2,3	-3,1	1.901	0,6	11,1	5.423	5.014
Prodotti ICT, apparecchi elettrici e di precisione	27.254	9,2	5,3	37.898	12,4	1,3	-11.525	-10.643
<i>Prodotti ICT</i>	9.196	3,1	0,4	21.262	7,0	-1,6	-12.438	-12.066
<i>Apparecchi e materiali elettrici</i>	10.809	3,7	7,8	8.172	2,7	4,9	2.243	2.637
<i>Strumenti medicali e di precisione</i>	7.249	2,5	8,5	8.464	2,8	5,7	-1.330	-1.215
Mezzi di trasporto	32.312	10,9	1,8	41.052	13,4	1,9	-8.569	-8.740
<i>Autoveicoli e parti</i>	23.347	7,9	2,7	34.934	11,4	2,2	-11.445	-11.586
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	8.965	3,0	-0,3	6.118	2,0	0,0	2.876	2.846
Altri manufatti	14.894	5,0	-2,4	5.090	1,7	9,3	10.604	9.804
<i>Mobili</i>	8.418	2,8	-4,4	1.442	0,5	11,7	7.517	6.976
<i>Gioielleria e oreficeria</i>	3.991	1,3	0,4	984	0,3	9,1	3.071	3.007
ALTRI PRODOTTI	5.458	1,8	-8,8	8.454	2,8	-4,8	-2.894	-2.997
TOTALE	295.739	100,0	4,0	305.686	100,0	7,0	-1.221	-9.947

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.2

Il commercio estero dell'Italia di servizi
(valori in milioni di euro)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	2005	peso % 2005	var. % dei valori 2004-05	2005	peso % 2005	var. % dei valori 2004-05	2004	2005
Trasporti	12.603	17,4	5,1	17.708	24,3	4,6	-4.935	-5.105
Viaggi	28.452	39,2	-0,7	18.001	24,7	9,0	12.150	10.451
Assicurazioni	1.178	1,6	-8,5	1.559	2,1	-15,4	-556	-381
Comunicazioni	1.773	2,4	10,3	2.509	3,4	12,3	-626	-736
Costruzioni	1.785	2,5	8,6	1.756	2,4	-18,7	-518	29
Servizi finanziari	1.000	1,4	32,6	980	1,3	-4,9	-276	20
Servizi informatici	511	0,7	8,0	1.228	1,7	24,2	-516	-717
Royalties e licenze	919	1,3	49,2	1.556	2,1	10,5	-792	-637
Altri servizi per le imprese	22.748	31,4	16,2	24.872	34,1	16,0	-1.857	-2.124
<i>Merchanting e altri servizi</i>								
<i>legati al commercio</i>	5.734	7,9	3,5	6.985	9,6	12,6	-665	-1.251
<i>Leasing operativo</i>	1.461	2,0	28,7	3.820	5,2	12,9	-2.250	-2.359
<i>Servizi vari alle imprese,</i>								
<i>professionali e tecnici</i>	15.486	21,4	20,4	14.011	19,2	18,8	1.069	1.475
<i>Servizi legali e di consulenza</i>	1.217	1,7	6,6	1.126	1,5	27,7	260	91
<i>Servizi pubblicitari e ricerche di mercato</i>	1.094	1,5	2,1	1.258	1,7	8,9	-83	-164
<i>Ricerca e sviluppo</i>	800	1,1	-8,5	502	0,7	-6,9	335	298
<i>Servizi architettonici, di ingegneria</i>								
<i>e altri servizi tecnici</i>	1.857	2,6	20,5	1.845	2,5	26,8	86	12
<i>Servizi agricoli, estrattivi e altri servizi</i>								
<i>di lavorazione in loco</i>	24	0,0	9,1	60	0,1	87,5	-10	-36
<i>Altri servizi vari alle imprese,</i>								
<i>professionali e tecnici</i>	8.700	12,0	19,4	8.596	11,8	19,6	99	104
<i>Servizi tra imprese collegate</i>	1.794	2,5	94,6	624	0,9	15,6	382	1.170
Servizi personali	610	0,8	1,7	1.320	1,8	8,6	-615	-710
Servizi per il governo	917	1,3	-6,8	1.368	1,9	8,5	-277	-451
Totale	72.496	100,0	6,3	72.857	100,0	8,7	1.182	-361

Fonte: elaborazioni ICE su dati UIC

Tavola 6.3

Quantità e prezzi dell'interscambio per settori
(variazioni percentuali, tra il 2004 e il 2005, per esportazioni e importazioni;
indici in base 2000 per quantità e prezzi relativi)

	ESPORTAZIONI		IMPORTAZIONI		QUANTITÀ RELATIVE(a)		RAGIONI DI SCAMBIO(b)	
	quantità	prezzi	quantità	prezzi	quantità	prezzi	quantità	prezzi
PRODOTTI AGRICOLI, DELL'ALLEVAMENTO E DELLA PESCA	-0,9	7,8	-5,7	4,5	78,9	82,8	124,4	128,3
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	6,8	20,0	2,5	34,6	114,2	119,0	121,1	107,9
DOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	-2,2	6,5	-1,9	5,6	95,9	95,5	103,2	104,1
Alimentari, bevande e tabacco	2,8	-0,2	-1,3	3,5	97,0	101,0	108,3	104,4
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	-7,1	6,2	2,9	1,5	74,9	67,6	115,5	120,9
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	-8,2	6,8	2,7	2,7	71,8	64,2	118,4	123,1
<i>Calzature</i>	-11,0	9,4	4,2	2,3	62,7	53,6	116,4	124,5
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	-8,4	4,9	-4,2	3,8	81,0	77,4	109,2	110,3
Prodotti in carta, stampa, editoria	-0,1	2,6	1,8	0,8	104,5	102,5	113,1	115,1
Prodotti petroliferi raffinati	13,7	36,0	-14,3	40,9	137,4	182,3	116,5	112,5
Prodotti chimici e farmaceutici	1,5	8,2	-2,8	8,6	105,9	110,6	92,3	92,0
<i>Prodotti chimici di base</i>	-2,7	10,3	-4,4	12,0	99,8	101,6	100,3	98,7
<i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>	7,2	7,6	2,0	6,0	105,8	111,1	73,6	74,7
Prodotti in gomma e plastica	-3,7	7,0	-0,6	4,6	100,4	97,2	101,5	103,8
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	-6,9	4,3	-2,4	5,6	92,6	88,4	99,2	98,0
<i>Piastrelle ceramiche</i>	-6,2	3,3	-2,9	3,1	83,3	80,5	114,3	114,5
Metalli e prodotti in metallo	-0,2	9,1	-4,3	11,2	119,6	124,8	95,3	93,5
<i>Tubi in ferro e in acciaio</i>	5,2	12,1	-11,2	20,3	112,1	132,7	93,8	87,4
Macchine e apparecchi meccanici	-3,5	5,9	-4,8	6,3	107,6	109,1	101,9	101,4
<i>Macchine agricole</i>	1,3	5,7	-19,0	8,5	95,0	118,8	98,3	95,8
<i>Apparecchi per uso domestico</i>	-7,1	4,3	9,2	1,8	80,1	68,2	99,6	102,1
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	0,2	5,2	-1,6	3,0	91,6	93,2	109,6	111,9
<i>Componentistica elettronica</i>	-2,9	13,5	-4,4	3,4	104,3	105,9	103,4	113,5
<i>Apparecchi di illuminazione e lampade elettriche</i>	-7,6	8,5	8,4	2,0	72,1	61,5	118,4	126,1
Mezzi di trasporto	-1,7	3,6	0,3	1,6	92,1	90,3	98,6	100,6
<i>Autoveicoli</i>	-2,1	0,2	0,4	1,1	79,9	77,9	100,6	99,7
Altri manufatti	-8,3	6,5	5,1	4,0	81,2	70,9	98,5	100,8
<i>Mobili</i>	-9,8	6,0	13,6	-1,7	81,0	64,3	93,7	101,0
TOTALE	-2,5	6,6	-1,7	8,9	95,7	95,0	103,3	101,1

(a) Rapporti percentuali tra gli indici delle quantità esportate ed importate

(b) Rapporti percentuali tra gli indici dei valori medi unitari all'esportazione e all'importazione

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.4

Esportazioni mondiali(a) e quota di mercato dell'Italia per settori

	INCIDENZA SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI		QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA				
	2001	2005	2001	2002	2003	2004	2005
PRODOTTI AGRICOLI, DELL'ALLEVAMENTO E DELLA PESCA	2,6	2,3	2,3	2,3	2,3	2,1	2,1
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	8,1	10,8	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	84,8	81,9	4,5	4,5	4,5	4,4	4,2
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	5,1	4,7	4,0	4,3	4,3	4,4	4,2
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	5,9	4,8	7,1	7,0	7,1	7,0	6,6
<i>Prodotti tessili, articoli della maglieria</i>	2,9	2,3	8,5	8,1	8,2	8,0	7,4
<i>Articoli di abbigliamento</i>	3,0	2,5	5,8	6,0	6,0	6,0	5,9
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	1,4	1,1	15,1	14,6	14,6	14,5	13,4
<i>Calzature</i>	0,8	0,7	15,1	14,6	14,4	14,3	12,9
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	1,0	1,0	2,3	2,2	2,1	2,0	1,9
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	2,5	2,1	3,6	3,7	3,7	3,8	3,8
Prodotti petroliferi raffinati	2,7	3,8	2,7	2,6	3,0	2,8	3,2
Prodotti chimici e farmaceutici	9,3	10,2	3,8	3,7	3,6	3,4	3,4
<i>Prodotti chimici di base</i>	4,3	4,9	2,6	2,5	2,4	2,3	2,2
<i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>	2,4	2,8	5,4	5,2	4,9	4,5	4,8
Prodotti in gomma e plastica	2,2	2,2	6,3	6,2	6,3	6,3	6,0
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	1,2	1,1	11,7	11,6	11,3	11,0	10,1
Metalli e prodotti in metallo	6,8	7,8	4,7	4,7	4,7	4,8	4,7
<i>Prodotti della siderurgia</i>	4,8	5,8	3,4	3,4	3,3	3,6	3,6
<i>Prodotti della metallurgia</i>	2,0	2,0	7,7	7,5	7,9	8,2	7,7
Macchine, apparecchi meccanici, elettrodomestici	8,1	7,9	9,6	9,6	9,9	9,7	9,1
<i>Macchine industriali di impiego generale</i>	3,8	3,7	8,8	8,9	9,3	9,3	8,8
<i>Meccanica strumentale</i>	3,5	3,4	9,7	9,7	9,7	9,3	9,0
<i>Apparecchi per uso domestico</i>	0,7	0,7	14,1	13,9	13,8	13,4	12,1
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	22,1	20,2	1,8	1,7	1,7	1,7	1,7
<i>Prodotti ICT</i>	14,7	13,2	1,2	1,0	1,0	0,9	0,9
<i>Apparecchi e materiali elettrici</i>	4,0	3,7	3,4	3,4	3,5	3,6	3,5
<i>Strumenti medicali e di precisione</i>	3,3	3,3	2,7	2,8	2,8	2,7	2,7
Mezzi di trasporto	13,5	12,3	3,2	3,3	3,3	3,4	3,2
<i>Autoveicoli e parti</i>	9,4	9,2	3,2	3,0	3,2	3,2	3,1
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	4,1	3,1	3,1	4,0	3,4	3,8	3,5
Altri manufatti	3,0	2,7	8,5	8,0	7,8	7,5	6,7
<i>Mobili</i>	1,0	0,9	14,2	13,7	13,1	12,5	11,5
<i>Gioielleria e oreficeria</i>	0,9	0,9	8,8	7,7	6,9	6,3	5,5
ALTRI PRODOTTI	4,4	4,9	1,5	1,7	2,7	2,8	1,9
TOTALE	100,0	100,0	4,0	4,0	4,0	3,9	3,6

(a) Il commercio mondiale è approssimato, in mancanza di dati ufficiali aggiornati, sommando alle esportazioni di 34 paesi (quelli dell'Ue a 15 più Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Colombia, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Malaysia, Norvegia, Nuova Zelanda, Stati Uniti, Sudafrica, Svizzera e Taiwan) le loro importazioni dal resto del mondo, dopo aver moltiplicato queste ultime per 1,275; tale coefficiente risulta adatto a compensare sostanzialmente la mancata considerazione dell'interscambio tra i paesi non dichiaranti: gli scarti, rispetto ai valori pubblicati dall'ONU (Comtrade) per gli anni disponibili, sono diversi per i diversi prodotti, ma in ogni caso molto contenuti.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Le imprese estere a partecipazione italiana

	NUMERO		DISTRIBUZIONE SETTORIALE DEL FATTURATO				
	2004	2004	2000	2001	2002	2003	2004
Industria estrattiva	245	12.688	5,3	5,1	5,3	5,1	5,3
Industria manifatturiera	5.863	851.635	52,7	53,2	55,4	55,0	55,3
<i>Alimentari, bevande e tabacco</i>	622	121.169	6,5	6,3	6,5	6,6	6,3
<i>Tessili e maglieria</i>	485	48.078	1,4	1,4	2,2	2,2	2,2
<i>Abbigliamento</i>	405	59.106	1,8	1,9	1,9	1,9	1,8
<i>Pelli, cuoio, calzature e pelletteria</i>	251	25.409	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
<i>Legno e prodotti in legno</i>	149	9.969	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3
<i>Carta, derivati, stampa e editoria</i>	377	30.635	3,9	3,9	3,8	3,8	3,8
<i>Derivati del petrolio e altri combustibili</i>	52	3.865	0,7	0,4	3,1	3,0	3,0
<i>Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali</i>	328	33.920	2,5	2,5	2,5	2,6	2,6
<i>Articoli in gomma e materie plastiche</i>	348	32.369	2,1	2,0	2,1	1,8	1,9
<i>Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica</i>	409	74.183	2,6	3,6	3,6	4,4	4,4
<i>Metallo e prodotti derivati</i>	596	80.331	6,0	6,1	4,4	4,6	4,6
<i>Macchine e apparecchi meccanici</i>	772	93.216	6,8	6,0	6,7	6,7	7,1
<i>Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche</i>	559	116.020	7,4	6,9	6,1	5,2	5,4
<i>Autoveicoli</i>	269	92.040	8,3	8,1	8,3	8,2	8,1
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	38	15.422	1,2	2,8	2,8	2,7	2,7
<i>Mobili e altre industrie manifatturiere</i>	203	15.903	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6
Energia, gas e acqua	411	5.671	2,1	2,1	2,6	3,1	3,1
Costruzioni	840	29.967	1,3	1,3	1,7	1,8	1,9
Commercio all'ingrosso	7.210	93.393	27,6	25,2	26,3	26,2	27,1
Logistica e trasporti	844	7.760	1,2	1,3	1,3	1,4	1,5
Servizi di telecomunicazione e di informatica	483	44.721	8,0	9,8	5,6	5,6	4,0
Altri servizi professionali	936	28.582	1,7	1,9	1,8	1,7	1,8
Totale (a)	16.832	1.084.417	258,3	261,7	265,6	272,0	275,1
var %			-	1,3	1,5	2,4	1,1

(a) In miliardi di euro per il fatturato

Fonte: ICE-Reprint, Politecnico di Milano

Tavola 6.6

Le imprese italiane a partecipazione estera

	NUMERO		DISTRIBUZIONE SETTORIALE DEL FATTURATO				
	2004	2004	2000	2001	2002	2003	2004
Industria estrattiva	20	1.288	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Industria manifatturiera	2.595	598.989	57,6	56,4	54,6	53,5	52,8
<i>Alimentari, bevande e tabacco</i>	139	38.269	4,1	4,2	4,4	4,8	5,0
<i>Tessili e maglieria</i>	62	6.550	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3
<i>Abbigliamento</i>	29	3.722	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3
<i>Pelli, cuoio, calzature e pelletteria</i>	39	4.045	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3
<i>Legno e prodotti in legno</i>	3	223	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Carta, derivati, stampa e editoria</i>	173	26.796	2,2	2,2	2,3	2,3	2,3
<i>Derivati del petrolio e altri combustibili</i>	25	6.926	3,9	3,7	3,5	3,5	3,2
<i>Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali</i>	399	98.631	11,1	10,9	11,0	10,8	10,6
<i>Articoli in gomma e materie plastiche</i>	210	38.038	2,4	2,2	2,3	2,2	2,2
<i>Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica</i>	150	24.893	1,8	1,8	1,7	1,7	1,6
<i>Metallo e prodotti derivati</i>	302	51.991	4,5	4,3	4,2	4,1	4,1
<i>Macchine e apparecchi meccanici</i>	500	01.600	6,6	6,5	6,4	6,1	6,3
<i>Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche</i>	353	99.602	8,9	8,5	7,4	6,9	6,9
<i>Autoveicoli</i>	114	76.161	9,6	9,2	8,6	8,1	7,9
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	39	14.076	1,0	1,3	1,3	1,5	1,2
<i>Mobili e altre industrie manifatturiere</i>	58	7.466	0,6	0,7	0,6	0,5	0,5
Energia, gas e acqua	126	10.968	0,5	1,7	2,3	3,3	3,4
Costruzioni	92	10.727	0,3	0,5	0,5	0,5	0,5
Commercio all'ingrosso	2.728	108.761	29,0	28,2	28,6	29,5	29,6
Logistica e trasporti	365	49.897	3,3	3,5	3,7	3,8	4,2
Servizi di telecomunicazione e di informatica	539	80.912	6,0	6,4	6,9	5,6	5,8
Altri servizi professionali	716	59.033	3,1	3,3	3,2	3,6	3,6
Totale (a)	7.181	920.575	333,9	349,6	354,9	364,4	382,3
var %			-	4,7	1,5	2,7	4,9

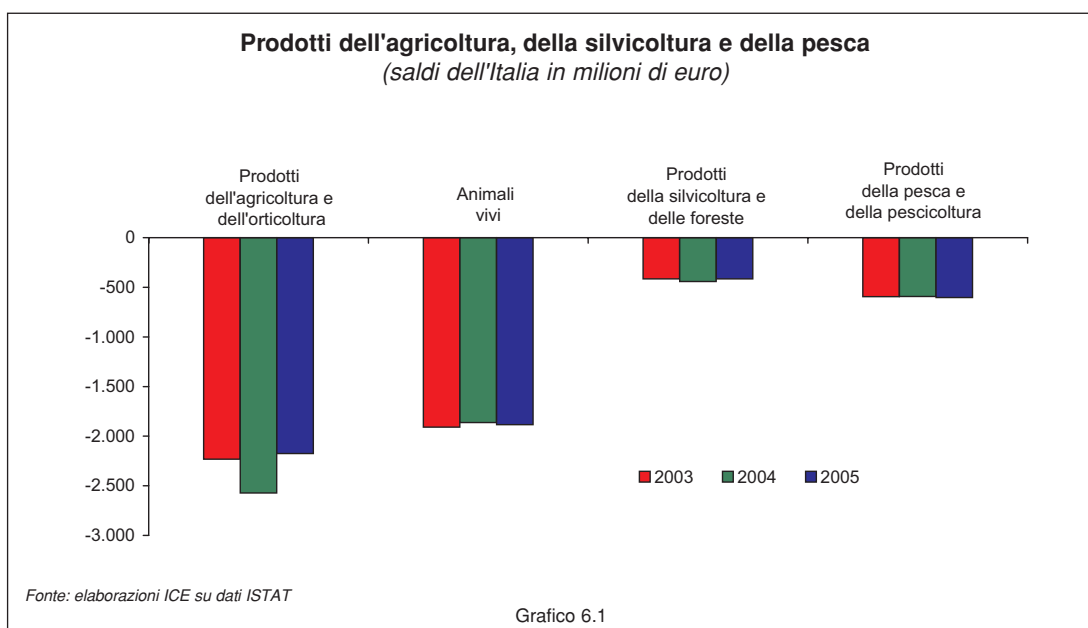
(a) In miliardi di euro per il fatturato

Fonte: ICE-Reprint, Politecnico di Milano

Tavola 6.7

6.1 Prodotti agro-alimentari

La bilancia commerciale del settore *agro-alimentare* si è chiusa nel 2005 con una riduzione del disavanzo, attestatosi su un valore prossimo ai 9 miliardi, di circa 400 milioni di euro. Il contenimento del deficit si è prodotto grazie al ridimensionamento del passivo del comparto primario: nei *prodotti agricoli di base*, per i quali la bilancia commerciale presenta tradizionalmente lo squilibrio più rilevante, le vendite estere hanno infatti avuto una dinamica superiore alla media (+6,8 per cento) e il valore delle importazioni si è ridotto dell'1,4 per cento.



Nell'arco di un quinquennio la ragione di scambio del comparto agricolo ha avuto una crescita piuttosto sostenuta, pur in presenza di un innalzamento dei valori medi unitari d'importazione. Parte dell'innalzamento dei prezzi di vendita sui mercati esteri riflette il processo inflazionistico in atto nel mercato interno, solo parzialmente calmierato dalla dinamica più lenta dei prezzi medi dei prodotti importati; in questo settore risulta tuttavia particolarmente complesso distinguere in che misura l'andamento dei prezzi sia il risultato di naturali dinamiche di mercato o il riflesso delle politiche agricole attuate in sede comunitaria. La riduzione delle importazioni è riconducibile quasi per intero alla diminuzione degli acquisti di *cereali*; l'altra variazione di rilievo sul fronte delle importazioni, seppure di segno opposto, riguarda gli acquisti di frutta, essenzialmente *caffè*. Questo andamento ha consentito al Brasile, unico tra i principali fornitori di materie prime agricole, di non subire deterioramenti della propria quota nel mercato italiano.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali (a) di prodotti agricoli

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005(b)
Unione Europea	5,8	5,8	6,1	5,9	6,2	6,0	5,6	5,1	5,4
Europa centro-orientale	6,8	6,4	4,8	5,7	6,3	7,7	8,3	5,7	6,9
Altri paesi europei	8,3	9,2	10,1	8,7	10,9	9,8	8,9	8,8	8,9
Medio Oriente	0,8	0,7	0,7	0,7	1,0	1,1	1,0	0,8	0,9
Africa settentrionale	0,8	1,7	1,6	1,4	1,7	1,5	1,9	2,0	1,3
Africa sub-sahariana	1,1	1,1	1,3	0,7	0,7	0,6	0,7	0,8	0,5
America settentrionale	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
America centro-meridionale	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2
Asia centrale	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,5	0,7	0,9	0,8
Asia orientale	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Oceania	0,7	1,0	0,9	0,7	0,7	1,2	1,0	2,0	1,7
Totale	2,9	3,2	3,2	2,9	3,1	3,1	3,1	2,8	2,9

(a) Vedi nota a della tavola 6,1

(b) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Tavola 6.8

Nel caso dei *prodotti alimentari e delle bevande*, la stazionarietà del valore del deficit si è prodotta, per un effetto di scala, a fronte di un tasso di crescita delle esportazioni (+2,6 per cento) più sostenuto di quello delle importazioni (+2,1 per cento). L'effetto del differenziale di crescita dei due flussi si ravvisa nel rapporto tra deficit e totale dell'interscambio che è nuovamente migliorato, segnalando una performance positiva del comparto. La crescita in valore delle esportazioni nette si è verificata a fronte di una sensibile riduzione della ragione di scambio, più che compensata da una dinamica positiva dell'interscambio a prezzi costanti. Con riferimento all'ultimo decennio, il tasso di crescita medio del valore delle esportazioni di questo settore (+4,8 per cento) è stato, seppur di stretta misura, superiore a quello medio del comparto manifatturiero e più che doppio rispetto a quello medio dei settori tradizionali. Nonostante il leggero arretramento registrato a fine 2005, l'andamento complessivo della quota di mercato mondiale dell'Italia negli ultimi anni è positivo, sia nel confronto con i partner dell'area dell'euro sia in quello con l'insieme dei concorrenti.

Nell'ultimo esercizio, tuttavia, c'è stata una generalizzata riduzione delle quote di mercato italiane; l'unico comparto a non subire deterioramenti nel confronto con i concorrenti è stato quello degli *oli*, le cui vendite sono aumentate sia in termini assoluti, sia nel confronto con i maggiori concorrenti.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali (a) di prodotti alimentari e bevande

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005(b)
Unione Europea	6,1	6,2	6,6	6,5	6,5	6,7	6,6	6,7	6,7
Europa centro-orientale	5,0	5,1	5,1	5,1	4,5	5,5	5,6	5,5	4,9
Altri paesi europei	9,1	9,9	10,7	10,8	11,8	11,8	12,0	12,8	12,0
Medio Oriente	3,1	4,0	3,7	3,2	2,9	3,0	3,0	2,4	2,2
Africa settentrionale	6,6	5,1	5,4	6,4	6,6	6,1	5,0	3,6	2,9
Africa sub-sahariana	3,8	5,3	4,9	5,2	5,3	5,8	5,7	5,1	4,4
America settentrionale	5,3	5,1	5,0	5,0	5,0	5,3	5,4	5,6	5,6
America centro-meridionale	1,5	1,4	1,4	1,5	1,4	1,4	1,3	1,3	1,1
Asia centrale	0,6	0,7	0,4	0,7	0,6	0,6	0,7	1,0	0,9
Asia orientale	1,0	1,3	1,1	1,1	1,1	1,2	1,3	1,3	1,3
Oceania	4,4	5,0	4,9	4,3	4,3	4,6	4,8	5,0	4,7
Totale	4,5	4,8	4,9	4,8	4,8	5,1	5,1	5,2	5,1

(a) Vedi nota a della tavola 6,1

(b) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Tavola 6.9

Per quanto riguarda un'altra delle altre tipiche produzioni del *made in Italy agroalimentare*, il *vino*, le esportazioni, dirette per oltre la metà agli Stati Uniti e alla Germania, sono cresciute di 3,5 punti percentuali. Nel corso del 2005, oltre ad essersi confermati primo mercato di sbocco delle vendite italiane, gli Stati Uniti sono diventati anche il primo mercato d'approvvigionamento: il valore delle importazioni da questo paese è quintuplicato in conseguenza della fornitura al mercato italiano di ingenti quantità di vini sfusi. La performance delle vendite estere di questo prodotto è positiva anche nel confronto con i principali concorrenti: la quota di mercato italiana sulle esportazioni mondiali di *vino* è cresciuta per il terzo anno consecutivo, portandosi al 20,4 per cento. Diversamente da quanto avvenuto negli anni più recenti, il guadagno si è prodotto anche all'interno dell'Unione Europea, dove invece la Francia ha nuovamente subito un deterioramento della propria posizione relativa. A riflesso di questi andamenti nell'area europea, oltre che delle difficoltà registrate nel mercato nordamericano, la quota di mercato mondiale della Francia, leader del settore, si è portata dal 28,7 al 27,4 per cento.

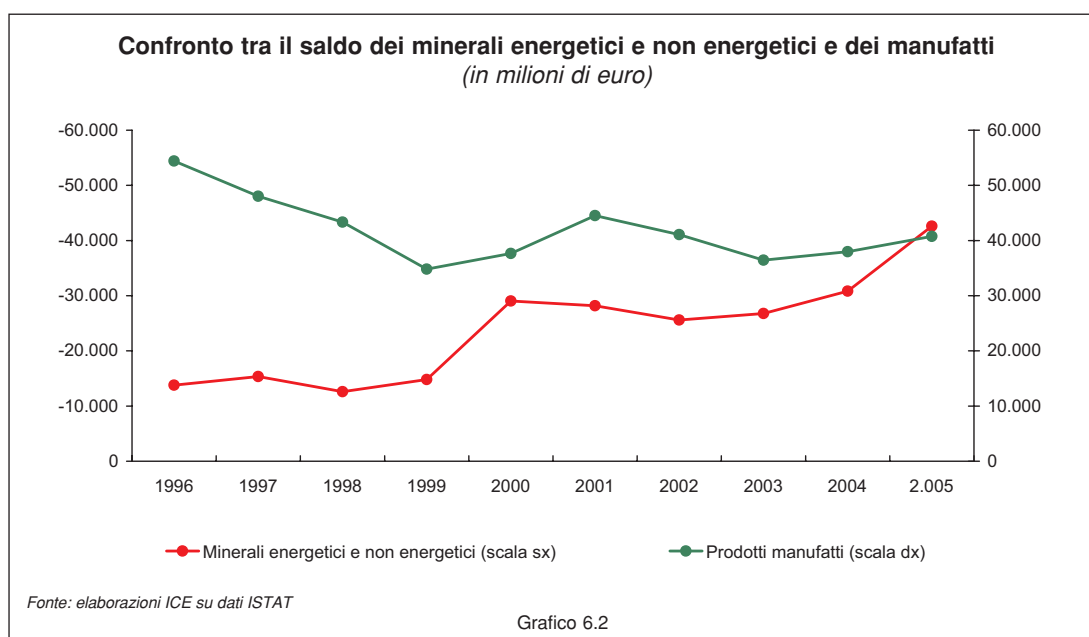
Nonostante l'industria agro-alimentare italiana si caratterizzi per un elevato standard qualitativo, testimoniato anche da una vasta gamma di prodotti certificati, essa mostra sia nella componente primaria che nell'industria della trasformazione livelli di propensione all'export piuttosto modesti: come per altri settori, una delle cause potrebbe risiedere nelle difficoltà delle nostre imprese, soprattutto nei mercati *maturi*, di dotarsi di reti di vendita e canali di distribuzione che siano di supporto alle esportazioni. E' probabile inoltre che, in questo come in altri settori, le esportazioni italiane di maggior successo, dirette quasi per intero ai mercati europei e statunitensi, siano quelle a maggior contenuto qualitativo, con un'elevata connotazione di tipicità e riconducibilità al territorio. Da una recente indagine⁴ risulta tuttavia che la riconoscibilità delle indicazioni geografiche d'origine regionali non è particolarmente diffusa e che pochi tra i consumatori intervistati sono in grado di apprezzarne le differenze, a meno che il territorio richiamato non sia fortemente evocativo di aree già molto note; risulta invece molto significativo il richiamo al paese di origine.

Dal punto di vista dell'internazionalizzazione produttiva, invece, il settore è tradizionalmente uno dei più attivi: il numero di partecipazioni in imprese estere, seppure in ridimensionamento negli ultimi anni, è uno dei più elevati del comparto manifatturiero e si caratterizza per essere in massima parte rappresentativo di partecipazioni di controllo.

6.2 Materie prime energetiche e prodotti petroliferi raffinati

L'interscambio di materie prime energetiche ha fatto registrare l'anno scorso un passivo di oltre 40 miliardi di euro che ha controbilanciato l'avanzo dell'intera industria manifatturiera; circa il 65 per cento (quasi 27 miliardi di euro nel 2005) dello squilibrio è imputabile al petrolio, nonostante la tendenza in atto alla sostituzione con altre fonti energetiche come il gas.

⁴ Si veda il Rapporto ISMEA "Il posizionamento del Made in Italy agroalimentare all'estero" del dicembre 2005



Le importazioni sono aumentate del 40 per cento nel 2005 soprattutto a causa dell'innalzamento delle quotazioni del greggio (+35 per cento l'incremento dei valori unitari) e anche del gas naturale. Una caratteristica saliente dell'approvvigionamento energetico dell'Italia, ancor più degli altri partner europei, è la forte dipendenza da un numero ridotto di fornitori. In particolare la domanda nazionale di *petrolio* è soddisfatta per lo più da Libia, con una quota pari al 28 per cento, Russia (17,5 per cento), Arabia Saudita (13,6 per cento), Iran (10 per cento) e Iraq; da quest'ultimo le nostre importazioni sono più che raddoppiate rispetto al 2004.

Seppure in misura inferiore rispetto al petrolio, anche l'approvvigionamento dall'estero di gas è cresciuto (+38 per cento): l'Algeria se ne è confermata primo fornitore, seguito dalla Russia. L'incidenza degli acquisti dall'Unione Europea risulta limitata (poco più del 5 per cento), mentre sta crescendo il peso delle ex Repubbliche sovietiche.

A fronte di un cospicuo disavanzo relativo alle materie prime, che rivela la debolezza dell'Italia sul fronte del cosiddetto *upstream*, ovvero la ricerca e produzione di idrocarburi, nei prodotti della raffinazione energetica i conti esteri italiani sono positivi. In effetti l'Italia nel *downstream* (raffinazione e distribuzione di prodotti petroliferi) ha sviluppato un'industria dinamica e tecnologicamente avanzata, anche se ancor poco propensa all'export (10 per cento nel 2004). La buona dinamica della domanda, interna ma anche estera, di prodotti raffinati ha consentito un'accelerazione dell'attività produttiva (+4 per cento nel corso del 2005) al fine di sfruttare gli elevati margini di profitto. Nel 2005, l'avanzo del settore è quasi triplicato (passando da 1,5 miliardi a 4,2 miliardi di euro), grazie ad un considerevole incremento delle esportazioni (sostenuto dalla crescita dei valori medi unitari, +36 per cento) molto maggiore di quello delle importazioni (+17 per cento in valore). Il risultato dello scorso anno ha, quindi, ulteriormente confermato l'inversione di tendenza verificatasi all'inizio di questo decennio rispetto agli andamenti degli anni novanta, quando l'industria della raffinazione tendeva a caratterizzarsi per una posizione persistentemente deficitaria. Circa la metà delle nostre esportazioni settoriali si dirige verso il mercato

europeo, ed in particolare in Spagna. Importanti aree di destinazione sono anche l'America settentrionale e l'Africa settentrionale (soprattutto Tunisia, Libia, Marocco), da cui l'Italia acquista petrolio e verso cui ri-esporta i derivati.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali di prodotti petroliferi raffinati

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005(b)
Unione Europea	4,4	5,2	4,6	5,1	5,7	5,8	7,1	6,1	6,2
Europa centro-orientale	17,2	17,1	21,1	15,7	14,4	13,7	12,0	11,2	9,4
Altri paesi europei	11,4	9,0	8,4	12,5	9,4	10,6	11,4	14,1	16,1
Medio Oriente	24,8	25,1	19,7	25,2	24,0	17,0	21,4	37,9	32,7
Africa settentrionale	51,9	58,7	55,8	56,4	56,4	54,1	52,2	45,6	55,4
Africa sub-sahariana	10,2	8,7	6,6	5,6	8,4	9,5	5,7	5,0	7,5
America settentrionale	1,4	1,3	1,6	3,1	3,0	3,0	2,8	2,9	2,9
America centro-meridionale	5,8	6,5	4,3	0,9	1,0	0,9	0,9	0,5	2,3
Asia centrale	10,9	4,7	4,5	3,2	3,7	4,0	1,4	1,4	3,4
Asia orientale	0,7	0,2	0,6	0,4	0,5	0,4	0,6	0,7	0,5
Oceania	0,2	0,0	0,0	0,5	0,1	0,1	0,1	0,9	0,1
Totale	4,4	4,7	4,1	4,6	4,7	4,5	5,1	4,9	5,5

(a) Vedi nota a della tavola 6,1

(b) Dati provvisori

Tavola 6.10

La dinamica particolarmente vivace dell'interscambio del settore, dovuta ad una domanda energetica sempre più elevata, ha permesso ai nostri esportatori un netto miglioramento della propria posizione sui mercati mondiali pari a quattro decimi di punto in un solo anno (da 2,8 a 3,2 per cento); il comparto risulta l'unico in cui nel 2005 la quota di mercato dell'Italia è salita, a riflesso in particolare del balzo mostrato in Africa settentrionale (dal 45 al 55 per cento).

Per quel che concerne gli investimenti diretti all'estero, in termini di addetti e numero di partecipate, continuano ad avere un peso inferiore all'1 per cento rispetto al totale del manifatturiero, mentre il fatturato negli ultimi anni è rimasto sui livelli elevati raggiunti dopo il forte balzo del 2002.

6.3 Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento

Nel 2005 si è ulteriormente ridimensionato il valore dell'avanzo commerciale nel settore tessile e abbigliamento, sceso sotto gli 11 miliardi di euro. Dal 2001, il valore delle esportazioni è diminuito complessivamente di circa il 10 per cento e nello stesso tempo le importazioni sono aumentate di altrettanto; le vendite all'estero hanno mostrato una progressiva caduta delle quantità a fronte di un notevole incremento dei valori unitari, al contrario di quanto è avvenuto per le importazioni, cresciute in termini reali più che in valore.

Nel 2005, la crescita delle quantità importate di tessile-abbigliamento è stata modesta (del 3 per cento, come nel 2004), ridimensionando gli allarmi sui possibili effetti dell'abbattimento delle quote per la scadenza dell'Accordo Multifibre. La dinamica dei valori unitari delle esportazioni, fin dalla metà degli anni novanta superiore a quella dei prezzi alla produzione, ha continuato ad esserlo, e nettamente nel periodo di ascesa dell'euro, mentre il calo delle quantità esportate è stato più pesante di quello della produzione industriale. Gli esportatori italiani stanno evidentemente concentrando le loro vendite, in misura sempre maggiore, sui segmenti di qualità meno

esposti alla concorrenza di prezzo dei paesi emergenti accentuata, negli ultimi anni, dall'evoluzione del tasso di cambio.

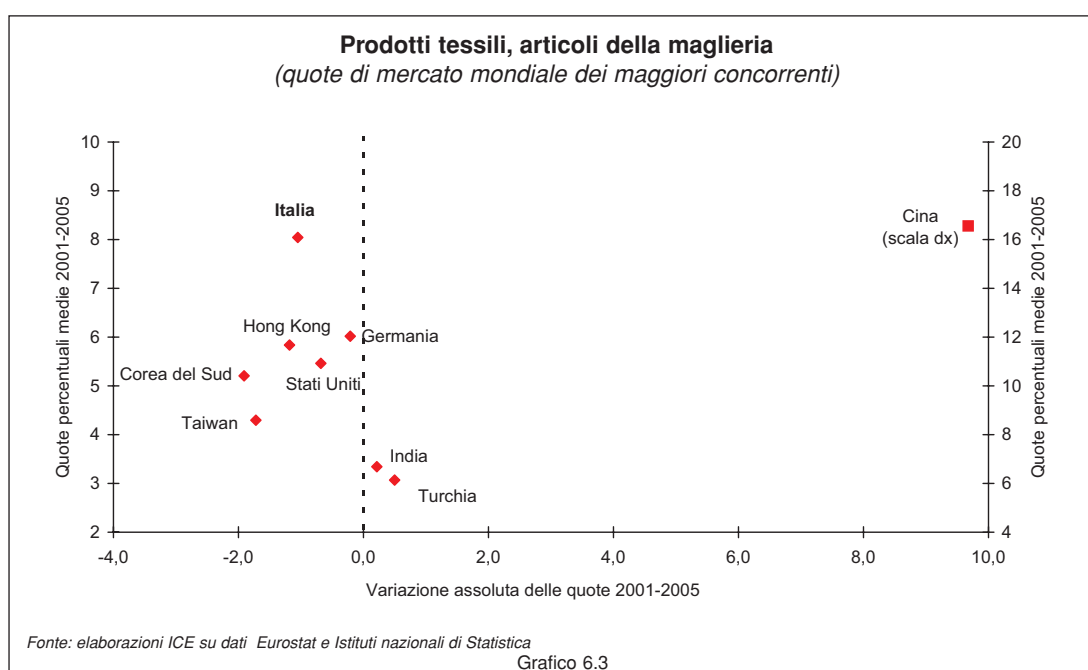
La crisi del settore ha comportato sia la riduzione del numero di operatori all'esportazione, sceso da quasi 30.000 nel 2002 a meno di 27.000 nel 2005, che la riorganizzazione della produzione, attraverso lo spostamento all'estero di fasi della lavorazione.

Prodotti tessili, articoli della maglieria

Il declino dell'incidenza del settore tessile sul totale delle nostre esportazioni (due punti percentuali in meno in 10 anni) è proseguito nel 2005. Per il quarto anno consecutivo le nostre vendite di prodotti tessili hanno fatto registrare un andamento negativo (-5,4 per cento in valore nel 2005). Si è ridotta la quota di merci vendute nel mercato comunitario a vantaggio di quella destinata ai mercati extra UE, passata dal 35 al 45 per cento nell'ultimo decennio. Questa dinamica, però, potrebbe essere il risultato della progressiva fuoriuscita degli esportatori italiani meno concorrenziali da alcuni mercati.

Le vendite italiane di prodotti tessili hanno evidenziato negli ultimi anni notevoli difficoltà in quasi tutte le aree. Anche nell'Europa orientale, dove negli anni scorsi i risultati ottenuti erano stati positivi, vi è stata una contrazione, seppur modesta, delle vendite (circa l'1 per cento in meno rispetto al 2004). Ha fatto eccezione il settore dei tessuti a maglia, che in questi mercati ha mostrato tassi di crescita a due cifre e che dal 2000 è cresciuto del 140 per cento, probabilmente per effetto di strategie di delocalizzazione da parte di imprese italiane.

Un aumento si è registrato solo nel continente asiatico e, in particolare, nell'Asia orientale, dove si dirige il 10 per cento delle nostre esportazioni, cresciute nel 2005 del 4 per cento, trainate dalla crescita della biancheria di arredamento (+14 per cento) e dai tessuti a maglia (+7 per cento).



In una fase di forte crescita dell'economia mondiale e soprattutto dei nostri principali concorrenti, sono pertanto drasticamente calate le nostre quote di mercato a prezzi correnti: dopo tre anni di sostanziale stabilità lo scorso anno si è passati dall'8 al 7,4 per cento. Di rilievo è la flessione di quota di mercato del nostro principale prodotto, i tessuti: dopo due anni di stabilità la quota da un livello del 12 per cento ha fatto registrare una riduzione di quattro decimi di punto. La flessione è stata generalizzata in tutte le aree geografiche, ad eccezione dell'Asia orientale, dove si è registrata una sostanziale tenuta.

Nonostante la flessione verificatasi negli ultimi anni, l'Italia continua comunque a costituire il secondo esportatore mondiale dopo la Cina. La quota dell'Italia sulle esportazioni di prodotti tessili dell'area dell'euro è prossima al 30 per cento e, nel caso dei *tessuti*, grazie alla crescita di 4 punti percentuali dal 2000, al 40 per cento. Il settore tessile italiano sembra reggere meglio la concorrenza dei paesi emergenti rispetto ai nostri principali partner commerciali, come Francia e Germania.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di prodotti tessili

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005(b)
Unione Europea	19,7	19,5	19,4	19,7	19,5	18,7	18,1	17,8	16,7
Europa centro-orientale	23,5	25,1	26,2	27,8	29,7	30,1	28,8	27,9	25,5
Altri paesi europei	18,7	19,3	18,8	19,2	21,3	20,6	21,1	23,4	20,7
Medio Oriente	7,0	7,7	6,1	5,6	5,7	5,4	5,0	4,6	3,8
Africa settentrionale	15,4	15,7	16,7	17,4	19,9	21,1	21,5	22,0	21,1
Africa sub-sahariana	4,3	4,2	3,8	3,1	3,1	2,6	2,1	1,8	1,7
America settentrionale	6,5	6,4	6,0	6,1	6,1	5,2	5,2	5,2	4,1
America centro-meridionale	4,1	4,1	2,7	2,4	2,3	1,8	1,8	1,9	1,8
Asia centrale	1,2	1,2	1,2	1,4	2,2	2,6	3,0	2,5	2,2
Asia orientale	4,0	3,6	3,0	3,2	3,9	3,5	3,8	3,8	3,8
Oceania	4,1	4,3	3,7	3,3	3,6	3,6	3,8	3,7	3,4
Totale	11,2	11,6	10,8	10,5	11,0	10,5	10,7	10,5	9,6

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

Tavola 6.11

Le importazioni di prodotti tessili e articoli di maglieria hanno proseguito la loro fase di sostanziale stabilità: rispetto al 2004 non si è registrata alcuna variazione in valore. Questo risultato deriva da una performance negativa dei nostri acquisti provenienti dall'Unione Europea (-8 per cento in valore nel 2005) e di un incremento dei prodotti di provenienza extra UE (+6 per cento).

Fino al 2000 dall'UE proveniva poco più della metà dei prodotti tessili, mentre oggi la quota è scesa al di sotto del 40 per cento, anche in seguito al dimezzamento delle importazioni provenienti dalla Francia e dalla Germania. Sull'incremento dei nostri acquisti dai paesi dell'Extra UE, è stato determinante, vista la contrazione dei prodotti provenienti dai paesi dell'Europa centro-orientale, la forte espansione del continente asiatico ed in particolare di Cina e India (rispettivamente 44 e del 13 per cento lo scorso anno). Nel 2005 un terzo dei prodotti tessili importati è di provenienza asiatica ed oltre il 15 per cento cinese: una quota tuttavia inferiore all'attuale quota di mercato mondiale sia del continente asiatico che della Cina (rispettivamente del 50 e del 22 per cento).

Per quel che concerne gli investimenti diretti esteri nel settore tessile, dopo tre anni di continuo calo, nel 2005 i flussi in uscita sono tornati a crescere. Grazie anche alla riduzione dei disinvestimenti sono raddoppiati gli investimenti diretti netti che hanno superato i 330 milioni di euro. Il fatturato complessivo delle imprese estere a

partecipazione italiana ha mostrato un andamento stabile seppur lievemente crescente negli ultimi anni, nonostante una sostanziale stasi nel numero di partecipazioni. Sono però aumentate del 50 per cento nell'ultimo anno le partecipazioni minoritarie.

Questo andamento sembrerebbe confermare la ricerca da parte delle imprese italiane del settore, per lo più di piccole e medie dimensioni, di pratiche di delocalizzazione o di *outsourcing* aventi come obiettivo il basso costo del lavoro e la necessità di ridurre i prezzi per mantenere le quote di mercato. I principali mercati di destinazione verso cui si sono diretti i nostri investimenti esteri sono i paesi dell'Europa dell'Est (in particolare la Romania) e la Cina.

Il flusso di investimenti diretti esteri in Italia ha invece subito una battuta d'arresto nel 2005, tuttavia, per effetto della diminuzione dei disinvestimenti, si è registrato un aumento degli investimenti netti.

Articoli di abbigliamento

Le esportazioni dei prodotti dell'abbigliamento⁵ hanno mantenuto lo scorso anno un peso stabile (oltre il 4 per cento) sul totale del nostro export grazie alla ripresa (+3,9 per cento in valore nel 2005), sostenuta soprattutto dagli incrementi nei valori medi unitari.

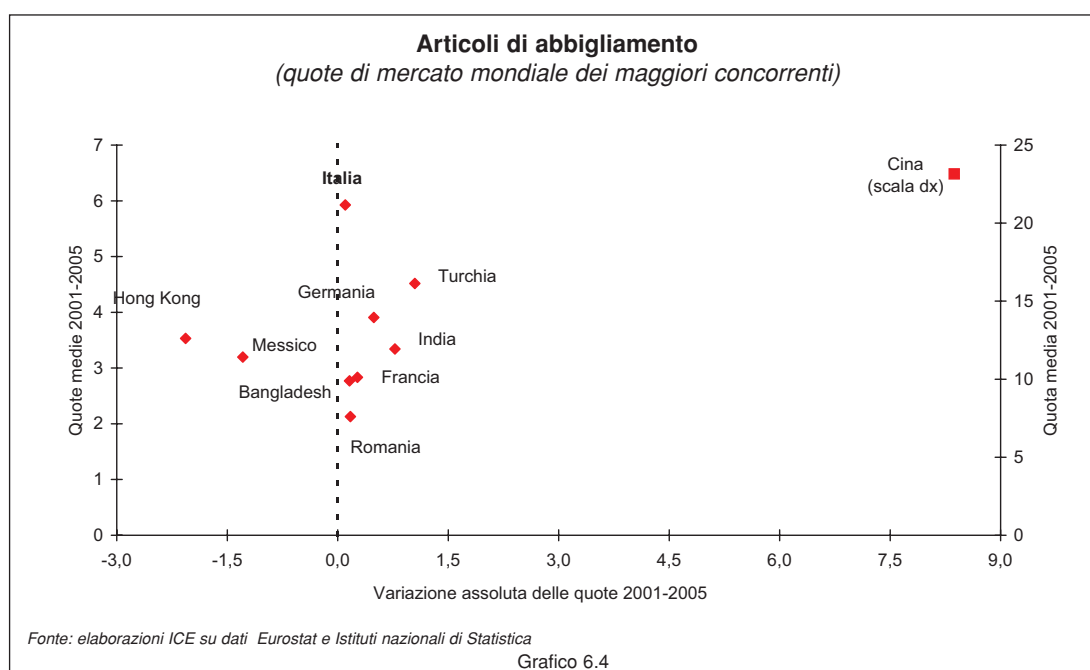
Le esportazioni nei mercati extra UE, verso cui si dirige più del 50 per cento dei nostri prodotti, sono cresciute del 6,7 per cento mentre solo dell'1 per cento nel mercato comunitario, dove vi è comunque stato un incremento del 7 per cento nei nuovi paesi membri. Positivo e in linea con l'evoluzione che prosegue da oltre 5 anni, è stato l'andamento delle nostre esportazioni verso i mercati dell'Europa centro-orientale (+7,5 per cento nel 2005): in dieci anni la quota di prodotti destinata a questi mercati è passata da poco meno del 5 al 12 per cento. Il nostro principale mercato di sbocco è divenuta la Francia, superando la Germania che, dopo la riduzione di circa 7 punti percentuali nel 2005, è divenuto il nostro terzo mercato, subito dopo gli Stati Uniti.

Considerevole l'incremento delle nostre vendite di prodotti dell'abbigliamento nel mercato russo (+25 per cento), dove l'accresciuta capacità di acquisto può avere favorito le esportazioni di fascia qualitativa più elevata.

È invece proseguita la tendenza negativa delle nostre esportazioni di *articoli di maglieria*⁶ (-9 per cento nel 2005). La contrazione è completamente determinata dalle variazioni delle quantità, diminuite del 45 per cento negli ultimi cinque anni. Particolarmente rilevante è stata la flessione, lo scorso anno, nel mercato comunitario e in quello nord americano (rispettivamente del 10 e 12 per cento), probabilmente anche a seguito del venir meno delle protezioni concesse dall'Accordo Multifibre. Si è registrata una dinamica positiva solo in Asia orientale dove peraltro, dopo tre anni di contrazioni, l'andamento del nostro export è stato positivo per tutti i nostri principali prodotti dell'abbigliamento esportati, con tassi di crescita a due cifre.

⁵ Per prodotti dell'abbigliamento si intende la somma dei settori Ateco 3: 181, 182 e 183

⁶ I dati relativi al settore della maglieria, che vengono qui commentati, sono riportati nel volume 2 dell'Annuario Ice-Istat nella scheda relativa ai prodotti tessili in coerenza con la classificazione adottata.



Nel 2005 la nostra quota di mercato sulle esportazioni mondiali di abbigliamento si è mantenuta intorno al 6 per cento, mentre è proseguita la perdita di posizioni negli *articoli di maglieria* (dal 8,4 al 7,3 per cento nel 2005). Nei prodotti dell'abbigliamento i nostri esportatori sembrerebbero quindi riuscire a reggere meglio la concorrenza proveniente soprattutto dall'India e dalla Cina rispetto a quelli del settore tessile, probabilmente anche grazie ad un miglioramento qualitativo dei prodotti esportati. Perdite di quote di mercato vi sono state nell'UE e nel mercato Nord Americano, mentre la nostra posizione è migliorata nell'ultimo anno in Europa centro-orientale, in America latina e nel continente asiatico.

Dopo tre anni si è arrestata la nostra perdita di posizioni rispetto ai nostri partner dell'area dell'euro: la quota è tornata su un livello prossimo al 30 per cento del totale, grazie in particolare al miglioramento nell'area extra UE dove la nostra quota è balzata al 45 per cento, il livello più elevato degli ultimi 10 anni.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di articoli d'abbigliamento

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005(b)
Unione Europea	14,3	14,1	13,5	13,3	13,9	13,6	12,7	12,7	11,7
Europa centro-orientale	19,1	25,0	26,3	25,6	28,1	30,0	24,6	20,6	18,6
Altri paesi europei	18,7	19,3	18,5	18,7	21,9	22,1	25,8	25,8	26,0
Medio Oriente	15,3	15,0	11,7	10,4	10,5	10,3	9,3	8,5	8,7
Africa settentrionale	19,5	18,8	15,7	15,8	16,0	15,4	13,0	12,1	13,0
Africa sub-sahariana	3,9	4,2	4,1	3,5	4,4	4,3	3,7	3,1	2,8
America settentrionale	5,2	5,4	5,0	4,7	5,2	4,8	5,0	5,0	4,3
America centro-meridionale	1,8	1,9	1,7	1,5	2,0	1,9	2,2	2,2	2,5
Asia centrale	3,0	2,6	2,5	4,2	6,0	5,5	3,8	3,1	3,9
Asia orientale	9,8	8,6	6,6	5,7	6,1	6,1	6,0	5,6	6,5
Oceania	3,9	4,1	3,6	2,9	2,9	2,9	2,7	2,4	2,4
Totale	10,5	10,4	9,4	8,8	9,6	9,8	9,8	9,8	9,3

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

Le importazioni dei prodotti dell'abbigliamento hanno proseguito anche nel 2005 la loro dinamica espansiva: +45 per cento dal 2000. Oltre i due terzi dei nostri acquisti provengono dall'Extra UE e poco meno di un terzo dall'Asia orientale, da dove negli ultimi quattro anni gli incrementi sono sempre stati a due cifre (del 21 per cento nel 2005). Lo scorso anno le importazioni provenienti da quest'area hanno superato quelle dal mercato europeo. È invece andato riducendosi il peso dell'Europa centro-orientale.

L'espansione delle importazioni è stata trainata quasi completamente dall'incremento delle quantità di *abbigliamento non in pelle* (aumentate del 39 per cento dal 2000), a fronte di un più modesto incremento nei prezzi, di cui abbiamo tratto giovamento grazie anche al rafforzamento dell'euro. Di rilievo l'andamento dei nostri acquisti di *articoli di maglieria*. Questo prodotto ha infatti fatto registrare un incremento in valore di circa il 50 per cento dal 2000, risultante da una sostenuta crescita delle quantità importate (+36 per cento).

La Cina si conferma il nostro primo fornitore con un aumento degli acquisti del 28 per cento nel 2005, ma forti incrementi si sono registrati anche per quelli da Turchia e India (rispettivamente +30 e +20 per cento rispetto al 2004), in linea con le tendenze già evidenziate negli ultimi anni. A soffrire maggiormente la concorrenza cinese e indiana sono da alcuni anni due tradizionali fornitori del mercato italiano: Romania e Tunisia.

Per quel che concerne gli IDE in uscita, il settore dell'abbigliamento, come quello tessile, pesa relativamente poco in termini di fatturato (1,8 per cento nel 2004), mentre il contributo è maggiore in termini di numero di partecipazioni (2,4 per cento). Tra il 1999 ed il 2004 il settore ha mostrato un andamento in crescita del fatturato e degli occupati probabilmente per il lento ma continuo spostamento delle fasi produttive a più basso valore aggiunto nei paesi emergenti, cercando di mantenere qualche forma di controllo, per garantire il livello qualitativo della produzione.

6.4 Calzature, cuoio e prodotti in cuoio

Nel corso del 2005 si è ulteriormente ridotto, portandosi da 6,6 a 6 miliardi di euro, l'avanzo commerciale del settore. La crescita media delle esportazioni degli ultimi dieci anni è stata di poco inferiore all'1 per cento, a fronte di un tasso d'incremento delle importazioni del 7,6 per cento annuo; ne è conseguita una continua erosione dell'avanzo commerciale, il cui rapporto sul totale dell'interscambio è passato dal 54,5 per cento del 1996 al 31,6 per cento del 2005. L'andamento del saldo normalizzato aggregato sintetizza tuttavia performance differenti tra i vari comparti del settore: limitatamente ai prodotti finiti infatti il rapporto tra le esportazioni nette e l'interscambio totale si è dimezzato; i tassi di crescita delle esportazioni e delle importazioni dei prodotti intermedi (cuoio semilavorato) hanno invece avuto analogo andamento e il saldo normalizzato di questi prodotti, pur con oscillazioni in alcuni anni, è rimasto sostanzialmente quello del 1996.

L'aumento del valore degli acquisti dall'estero sperimentato tra il 2004 e il 2005 (+5,5 per cento) è avvenuto a fronte di simili tassi di crescita delle componenti nominale e reale (+2,7 per cento ognuno); le esportazioni si sono invece ridotte del 2 per cento, in presenza di una nuova decisa crescita dei valori medi unitari (+6,8 per cento), cui si è contrapposta una più ampia riduzione delle quantità (-8,2 per cento).

Nella misura in cui i valori medi unitari si possono considerare un'approssimazione dei prezzi praticati sui mercati esteri, risulta difficile conciliare l'evidenza di un loro andamento persistentemente crescente, anche nel periodo di apprezzamento della moneta⁷, con i segnali di forte difficoltà competitiva evidenziati dal settore e testimoniati dalla perdurante flessione delle quantità esportate⁸. La persistente dinamica, sia del valore delle esportazioni sia dei relativi indicatori dei prezzi e delle quantità, rende più verosimile l'ipotesi che si sia agito non tanto sulla leva del prezzo quanto sulla composizione del paniere dei beni esportati e attraverso una selezione tra le aziende del comparto⁹. Il numero degli operatori che si rivolge ai mercati esteri, infatti, si sta di anno in anno ridimensionando e l'indice della produzione industriale si è ridotto in misura analoga a quello delle quantità esportate (-20 circa per cento rispetto al 2000); i prezzi alla produzione non sono inoltre saliti quanto quelli all'export, presumibilmente anche come riflesso di strategie di tipo *cost-saving* attuate trasferendo all'estero le fasi produttive a minor valore aggiunto.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di cuoio e prodotti in cuoio

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005(b)
Unione Europea	27,5	27,3	26,0	25,0	25,1	24,2	23,4	22,6	20,3
Europa centro-orientale	49,7	56,9	63,7	59,6	59,5	55,7	56,8	52,1	44,9
Altri paesi europei	43,0	41,2	38,9	43,0	48,1	43,9	46,5	49,3	45,3
Medio Oriente	24,9	24,5	21,6	19,8	21,0	18,3	16,0	14,6	13,8
Africa settentrionale	34,4	34,7	35,5	35,3	34,0	30,8	29,5	28,8	27,4
Africa sub-sahariana	9,2	10,8	8,9	8,5	8,4	8,2	7,6	5,9	6,5
America settentrionale	9,4	10,0	10,7	11,0	11,4	10,5	10,5	10,6	8,8
America centro-meridionale	3,2	4,2	3,9	4,1	5,4	5,5	4,9	3,8	3,4
Asia centrale	20,9	18,6	14,5	16,1	24,5	18,4	10,0	13,0	8,4
Asia orientale	11,4	10,2	9,9	11,6	11,6	11,4	11,1	11,5	12,1
Oceania	11,1	13,0	10,6	10,0	9,9	9,4	9,1	8,6	8,4
Totale	18,7	19,3	18,4	18,3	19,2	18,6	18,6	18,5	16,9

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

Tavola 6.13

La riduzione del valore delle esportazioni sperimentata nel 2005 ha coinvolto tutti i principali mercati di destinazione. Quella più sensibile ha riguardato gli Stati Uniti (-12,9 per cento) che, nonostante ciò, si sono confermati il principale mercato di sbocco, seguiti da Francia e Germania; buona invece la *performance* delle vendite sia in Giappone che verso Hong Kong. Con riferimento alla Cina, si può osservare che le nostre esportazioni, benché ancora relativamente contenute, sono cresciute in misura notevole (+5,5 per cento), essenzialmente nel comparto dei semilavorati. Dal punto di vista delle importazioni, la Cina è diventata il nostro primo partner commerciale,

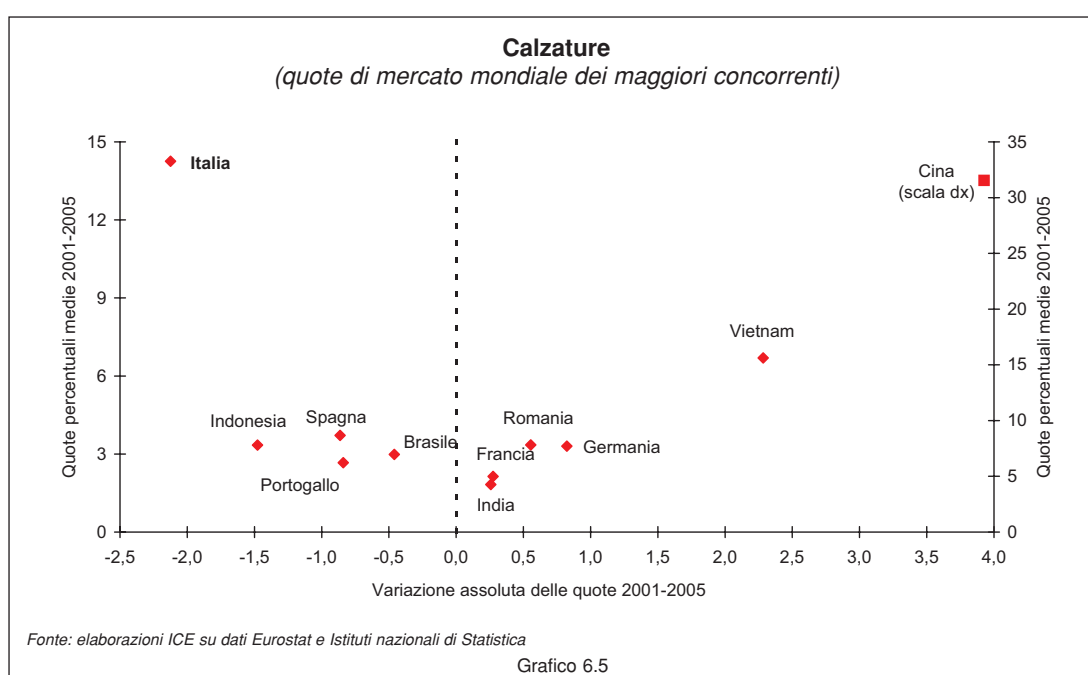
⁷ In un contesto di rafforzamento del valore esterno della moneta, ci si sarebbe potuto attendere un opposto andamento dei valori medi unitari: la temporanea compressione dei margini di profitto unitari avrebbe indicato la volontà di attuare strategie di prezzo volte al mantenimento delle quote di mercato.

⁸ Per maggiori approfondimenti si veda in questo capitolo il contributo "Prezzi più alti o qualità migliore? Il caso delle esportazioni italiane di calzature" di A. Borin e B. Quintieri.

⁹ Per maggiori approfondimenti si veda nel capitolo 8 dell'edizione 2004-05 di questo rapporto il contributo "Mutamenti nel numero e nella composizione delle imprese esportatrici del Made in Italy secondo l'inchiesta trimestrale dell'ISAE" di S. de Nardis e C. Pappalardo.

superando in questo ruolo la Romania, per la quale si sono confermati i segnali di ripiegamento nel ruolo di fornitore, già evidenziati negli anni più recenti.

Limitatamente al comparto calzaturiero, per il quale il surplus commerciale è passato dai 3,9 ai 3,5 miliardi, la Germania si è confermata nel suo ruolo di primo mercato di destinazione; nel confronto internazionale e in un contesto di domanda mondiale meno dinamica della media manifatturiera, la quota di mercato dell'Italia a prezzi correnti è scesa al 12,9 per cento (era il 14,3 per cento nel 2004 e il 15,8 nel 1997). L'arretramento sperimentato dall'Italia nel medio periodo è avvenuto anche per gli altri paesi europei, a vantaggio di economie emergenti asiatiche (Cina, Vietnam, India) e, nel medio periodo, europee (Romania).



Una nota positiva è invece rappresentata dal miglioramento della *performance* nazionale nel comparto degli *articoli di pelletteria*, le cui esportazioni sono cresciute per il terzo anno consecutivo e, per quel che riguarda il 2005, a un tasso medio del 9,6 per cento. La crescita è stata particolarmente vivace in alcuni importanti mercati asiatici (Giappone, Hong Kong, Corea del Sud).

Il 2005 è stato un anno positivo anche nel confronto con i principali concorrenti: l'Italia, terzo esportatore mondiale dopo Cina e Francia, ha mantenuto la sua quota al 10,3 per cento, livello più alto mai sperimentato, confermando di aver recuperato pienamente la perdita sperimentata nel 2002, anno in cui la quota di mercato aveva raggiunto il suo livello minimo.

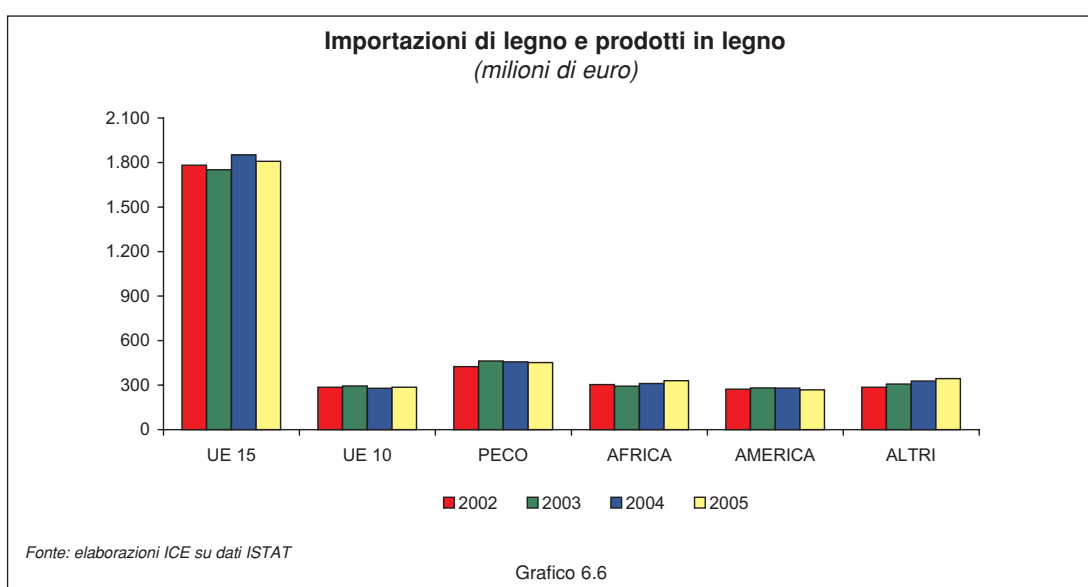
Un andamento diverso riguarda, invece, i prodotti intermedi: la discesa della quota italiana, in atto sistematicamente dal 2000, ha subito nell'anno appena trascorso una decisa accelerazione. Parte della caduta è il risultato di un effetto di una composizione geografica della domanda sfavorevole all'Italia: le difficoltà sperimentate nei prodotti più a valle del processo produttivo da parte dei paesi trasformatori europei, in cui l'Italia detiene quote relativamente più elevate, hanno inciso sulla lentezza

della loro domanda di cuoio semilavorato e si sono sovrapposte alla pressione competitiva dei paesi emergenti.

Per quanto riguarda le altre forme d'internazionalizzazione, il peso del settore in termini di consistenza, di fatturato e di numero di addetti delle imprese estere a partecipazione italiana, continua a mantenersi al di sotto di quello ricoperto nelle esportazioni. A riflesso tuttavia delle spinte alla delocalizzazione, a partire dall'inizio del 2001 il numero di imprese italiane che hanno investito all'estero è cresciuto a un tasso medio annuo del 3,1 per cento; relativamente a queste imprese, tuttavia, sia il numero degli addetti che il livello del fatturato mostrano tassi d'incremento positivi ma inferiori a quelli medi. Gli investimenti diretti esteri italiani mostrano una spiccata preferenza per i mercati dell'Europa centro-orientale. I riflessi di questi processi d'internazionalizzazione produttiva si ravvisano nei traffici di perfezionamento passivo che per il settore sono cresciuti, nel decennio trascorso, ad un tasso doppio rispetto a quello dell'interscambio.

6.5 Prodotti in legno e sughero

Nel corso del 2005 entrambi i flussi commerciali del settore hanno subito un ridimensionamento; la riduzione dei due flussi d'interscambio si fonda su una flessione dei volumi scambiati, più ampia sul fronte delle esportazioni (-4 per cento) rispetto a quello delle importazioni (-0,4 per cento), non compensata dalla crescita dei valori medi unitari che pure si è registrata tanto nelle vendite quanto negli acquisti. Il tradizionale disavanzo del settore si è leggermente ampliato, come nel precedente triennio, arrivando a quasi 2,2 miliardi di euro. Come nell'esercizio precedente, l'ulteriore deterioramento è dipeso soprattutto dai *pannelli* e dalla *falegnameria per l'edilizia*, mentre non ha coinvolto il comparto a più spiccato disavanzo che è quello del legno semi-grezzo, destinato alla realizzazione di mobili. La geografia dei nostri mercati d'approvvigionamento non mostra significativi cambiamenti, essendosi confermata l'Austria quale primo fornitore.



L'andamento negativo delle esportazioni si riflette nel nuovo deterioramento della quota di mercato mondiale dell'Italia. In un contesto di dinamica della domanda mondiale molto al di sotto della media delle merci, il Canada si è confermato primo esportatore mondiale di prodotti in legno, con una quota del 17,3 per cento, pur subendo dalla fine degli anni novanta continui deterioramenti della propria posizione relativa. In questo stesso periodo la Cina ha di contro portato la sua quota dal 3,4 all'8 per cento; tra i concorrenti europei, la Germania e l'Austria hanno guadagnato posizioni a scapito di Finlandia e Svezia. Nel 2005 le esportazioni italiane hanno perso ulteriore peso anche nel confronto con i concorrenti dell'UEM, dove la quota è in lento ma continuo deterioramento dalla fine degli anni novanta (dall'8,9 per cento del 1999 al 7,1 per cento del 2005).

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di legno e prodotti in legno

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005(b)
Unione Europea	4,4	4,6	4,6	4,5	4,6	4,3	3,9	3,8	3,6
Europa centro-orientale	9,0	13,0	15,7	17,8	16,1	15,6	15,7	16,3	15,4
Altri paesi europei	6,3	6,7	6,4	7,4	6,3	6,6	6,4	5,8	5,7
Medio Oriente	7,6	7,5	7,4	7,3	9,4	9,3	9,9	11,4	7,9
Africa settentrionale	4,9	5,6	6,5	5,7	7,4	8,1	12,4	6,5	6,1
Africa sub-sahariana	3,8	3,5	3,5	4,0	5,6	6,4	4,4	5,5	8,4
America settentrionale	0,7	0,8	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7
America centro-meridionale	1,4	1,3	1,5	1,2	1,2	1,1	1,1	0,8	0,9
Asia centrale	10,3	11,8	10,4	11,1	15,2	11,5	8,9	6,9	7,5
Asia orientale	1,1	1,4	1,6	1,5	1,5	1,4	1,1	1,1	0,8
Oceania	1,0	1,4	1,1	0,9	1,0	1,4	1,2	1,1	1,1
Totale	2,7	3,0	2,8	2,8	2,9	2,9	2,8	2,5	2,5

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

Tavola 6.14

6.6 Carta e articoli in carta, prodotti della stampa

Anche nel 2005, l'interscambio del settore, che peraltro è tra quelli con il più basso grado di apertura internazionale, ha mostrato una dinamica inferiore a quella degli altri manufatti: il valore sia delle esportazioni che delle importazioni è aumentato di appena il 2,5 per cento; il saldo passivo, rimasto intorno ai 180 milioni, ha interrotto la tendenza alla contrazione osservata dal 2001.

Per quanto riguarda gli acquisti dall'estero, in prevalenza pasta di carta e semilavorati provenienti dai paesi dell'Unione Europea, le quantità sono cresciute per il secondo anno consecutivo, ma il loro indice non ha ancora recuperato il livello del 2000.

L'incremento delle esportazioni è stato invece interamente determinato, a differenza del 2004, da quello dei valori unitari; tuttavia, l'invarianza dei volumi esportati va valutata considerando che la produzione industriale è lievemente diminuita. Il valore delle vendite nei tre principali mercati (nell'ordine Francia, Germania e Regno Unito) è da qualche anno sostanzialmente stazionario; a fronte di una diminuzione in Svizzera, risulta invece crescente, in misura non trascurabile, in Spagna e in diversi paesi dell'Europa orientale. Questi andamenti riflettono una situazione di difficoltà delle esportazioni nell'editoria, bilanciata da un'evoluzione positiva nella cartotecnica e nella carta per uso domestico.

In un contesto di domanda estera settoriale relativamente debole, nel 2005 la quota di mercato mondiale detenuta dall'Italia non ha continuato a salire come nel precedente quadriennio, rimanendo al 3,8 per cento del 2004; data la variazione mediamente negativa, l'anno scorso, della nostra quota negli altri settori, tale livello risulta comunque superiore, per la prima volta, a quello dell'aggregato. Tra i concorrenti, a parte i maggiori (Germania, Stati Uniti e Canada), perde terreno la Finlandia mentre mostrano una tendenziale ascesa, sebbene su percentuali modeste, la Polonia, la Repubblica Ceca e la Slovacchia, cioè i paesi verso i quali le esportazioni italiane appaiono più dinamiche: almeno nei prodotti in carta, i vantaggi che essi traggono dalla loro recente piena integrazione sembrano riversarsi in qualche misura, attraverso lo scambio di beni intermedi, sui partner dell'Unione Europea e segnatamente sull'Italia.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di carta, articoli in carta e prodotti per la stampa

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005(b)
Unione Europea	5,7	5,7	5,6	5,4	5,7	5,8	5,8	5,9	6,0
Europa centro-orientale	10,2	10,2	10,5	10,4	10,7	10,0	10,3	9,9	9,5
Altri paesi europei	5,1	5,2	5,2	5,5	5,9	6,3	6,4	6,4	6,4
Medio Oriente	5,2	6,0	6,0	6,4	6,1	5,8	5,2	6,2	5,3
Africa settentrionale	11,3	9,9	10,8	12,9	10,7	10,2	9,5	10,1	9,6
Africa sub-sahariana	2,6	2,8	2,5	2,8	3,2	3,7	3,6	3,2	3,0
America settentrionale	1,0	1,1	1,2	1,2	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0
America centro-meridionale	1,5	1,8	1,4	1,4	1,5	1,6	1,4	1,3	1,4
Asia centrale	2,3	1,7	1,7	1,7	1,9	1,5	1,4	1,3	1,4
Asia orientale	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8	1,0	0,9	1,0	1,0
Oceania	2,9	3,0	2,8	3,5	3,0	3,2	3,3	2,5	2,5
Totale	3,8	3,9	3,8	3,7	3,9	4,0	4,1	4,1	4,1

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

Tavola 6.15

Il grado di internazionalizzazione produttiva dell'Italia nel comparto è alto; in particolare, la sua incidenza appare nettamente e costantemente più elevata sul fatturato complessivo delle imprese estere a partecipazione italiana che sul valore delle esportazioni aggregate.

6.7 Prodotti chimici e farmaceutici

Dopo aver toccato a fine 2004 il suo livello massimo, sulla scia di una tendenza al peggioramento in atto dalla seconda metà degli anni novanta, nel corso del 2005 il disavanzo commerciale del settore si è sensibilmente ridimensionato (portandosi a 10,7 miliardi di euro); questa circostanza si è prodotta soprattutto grazie all'aumento del valore delle esportazioni (+9,8 per cento). La riduzione dei prezzi relativi è stata di fatto compensata da un positivo andamento dell'interscambio a prezzi costanti, con una dinamica dei volumi di importazione mediamente inferiore a quella delle esportazioni.

La Germania, la Francia, la Svizzera, la Spagna e gli Stati Uniti si sono confermati nel loro ruolo di principali mercati di destinazione delle merci italiane, sebbene la geografia degli scambi sia inequivocabilmente influenzata dalla ingente massa di

scambi intra-firm che coinvolgono questo settore. Il valore delle vendite è aumentato nei confronti di tutte le aree di destinazione: in particolare, le esportazioni presso i partner dell'Unione Europea sono aumentate del 10,9 per cento e il buon andamento di quelle verso Stati Uniti e Canada ha consentito l'inversione del segno del saldo nei confronti dell'America settentrionale, diventato negativo a fine 2004; oltre ad essere la principale area di destinazione delle nostre merci, l'Unione Europea è l'unica con cui l'Italia presenta una situazione di disavanzo, leggermente ridimensionatasi nel corso del 2005.

La voce più importante del deficit è tradizionalmente quella dei prodotti *chimici di base*: la componente nominale delle crescita, dovuta almeno in parte al trasferimento sulla ragione di scambio dell'innalzamento del prezzo del petrolio, è stata determinante sull'andamento complessivo di entrambi i flussi d'interscambio, essendo apparse in ripiegamento in termini reali sia le esportazioni che le importazioni. Il livello iniziale dei due flussi, nonostante una maggiore dinamicità delle vendite rispetto agli acquisti, ha determinato l'ampliamento del deficit.

Il contenimento del disavanzo aggregato della chimica è avvenuto quindi in virtù dei positivi movimenti dei saldi degli altri comparti della chimica: ad esempio, nel caso dei *prodotti farmaceutici e medicinali* (+ 15,3 per cento) si è registrata una sensibile miglioramento dello squilibrio commerciale, con una riduzione del disavanzo nei prodotti di base ed un netto miglioramento del surplus dei prodotti trasformati.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di prodotti chimici e farmaceutici

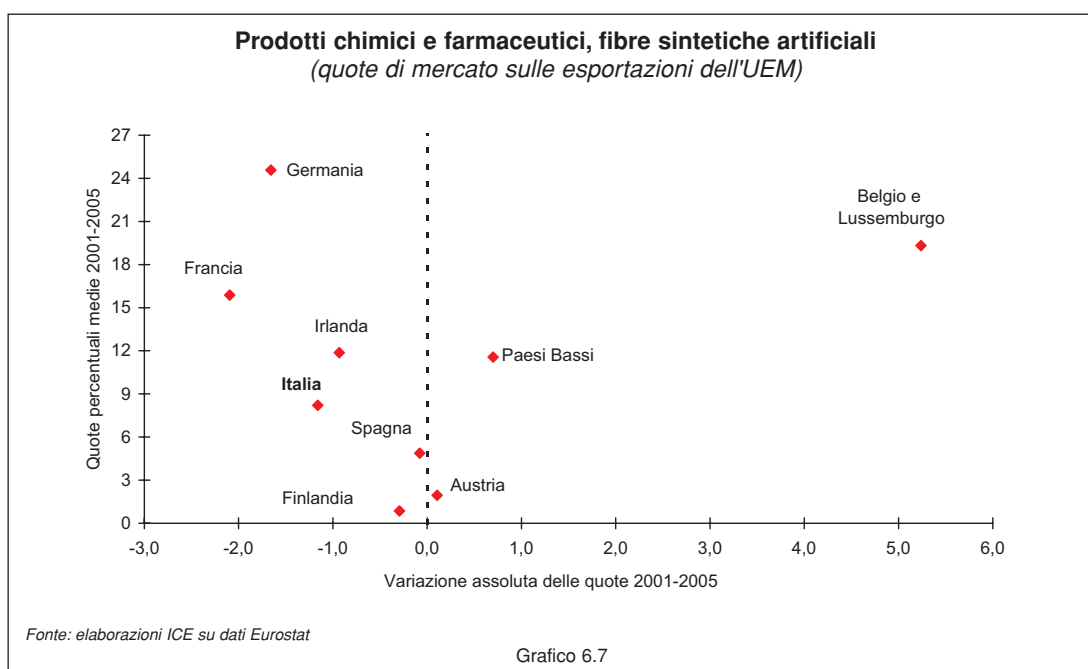
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005(b)
Unione Europea	5,5	5,2	5,3	5,5	5,7	5,4	5,0	4,6	4,8
Europa centro-orientale	7,8	8,3	8,9	9,1	8,2	8,1	7,6	7,7	7,2
Altri paesi europei	9,9	9,5	8,8	8,3	8,2	9,1	10,1	11,9	10,5
Medio Oriente	7,0	7,1	7,2	7,6	7,3	7,5	7,0	6,9	6,5
Africa settentrionale	10,1	9,9	10,6	10,3	10,5	9,7	9,6	9,8	9,4
Africa sub-sahariana	4,0	3,8	4,1	4,2	4,2	4,2	3,6	3,6	3,6
America settentrionale	2,5	2,7	2,6	3,0	2,4	2,3	2,2	1,9	2,1
America centro-meridionale	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	2,0	2,0	1,9	1,8
Asia centrale	3,1	3,2	3,6	3,8	4,2	4,2	3,5	3,3	2,8
Asia orientale	1,5	1,6	1,5	1,4	1,5	1,5	1,5	1,4	1,4
Oceania	1,9	2,1	3,0	2,9	3,7	3,8	4,9	3,8	4,3
Totale	4,1	4,1	4,1	4,1	4,2	4,1	4,0	3,8	3,8

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

Tavola 6.16

In un contesto di scambi piuttosto vivace, la *performance* relativa delle nostre esportazioni è risultata positiva (la quota di mercato è rimasta al 3,4 per cento), soprattutto nel confronto con quella dei principali concorrenti, che hanno subito perdite di posizione a vantaggio di alcune economie emergenti asiatiche. Il mantenimento della quota di mercato mondiale si deve in massima parte al guadagno registrato nelle vendite di *prodotti farmaceutici*: in questo comparto il peso dell'Italia sul totale delle esportazioni mondiali è salito in un solo esercizio di tre decimi di punto, portandosi al 4,8 per cento; in questo modo si sono compensate tanto le perdite subite in altri comparti, quanto gli effetti di una sfavorevole composizione della domanda, cresciuta in misura maggiore nel comparto della chimica di base, a più spiccato disavanzo e a peggior posizionamento relativo. La stabilità della quota mondiale si è tradotta in un leggero miglioramento se si limita il confronto agli esportatori dell'area dell'euro.



Nel corso del 2005 si è interrotto il processo di erosione della profittabilità delle vendite estere in atto negli ultimi anni e che segnalava le difficoltà competitive sui mercati esteri di questa industria; nonostante la congiuntura favorevole, resta il problema di una debolezza strutturale innegabilmente legata alla dimensioni inadeguata delle unità produttive (che comporta limitazioni nello sfruttamento delle economie di scala, che contraddistinguono le tecniche produttive dell'industria chimica, e incide sul livello degli investimenti privati in R&S, positivamente correlati alla dimensione aziendale). Si confermano tuttavia per l'industria chimica i segnali di crescita di vocazione all'export: le esportazioni a prezzi costanti sono aumentate, a fronte di un indice di produzione industriale in lieve ripiegamento.

Oltre a mostrare un grado di vocazione all'export piuttosto elevato, il settore è uno dei più attivi nei processi di internazionalizzazione produttiva e mostra una propensione più alta rispetto alla media del comparto manifatturiero a ricorrere a forme di internazionalizzazione intermedia. La dimensione media delle imprese, relativamente maggiore rispetto a quella media delle imprese italiane, è uno dei fattori che giustifica questa circostanza. Nonostante nel medio periodo il contributo di questa industria all'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano sia aumentato, sia nel numero di imprese partecipate che in quello degli addetti ivi impiegati, il valore del fatturato delle aziende estere partecipate da imprese italiane si mostra in tendenziale stallo, soprattutto se paragonato al valore delle esportazioni.

6.8 Prodotti in gomma e plastica

Con la nuova crescita sperimentata nel 2005, l'attivo della bilancia commerciale ha toccato il valore più alto dell'ultimo decennio; la riduzione del saldo normalizzato testimonia tuttavia la maggiore dinamicità delle importazioni rispetto a quella delle esportazioni. La crescita d'entrambi i flussi di commercio è avvenuta in un con-

testo di rallentamento dei volumi scambiati e deriva, quindi, da una dinamica piuttosto sostenuta dei valori medi unitari sia delle esportazioni (+ 7 per cento) che delle importazioni (+4,6 per cento). Diversamente da quanto rilevato negli anni più recenti, nel 2005 il prezzo medio delle esportazioni è aumentato in misura maggiore di quello dei prezzi alla produzione.

Il surplus si caratterizza per un andamento in continuo ampliamento, fatta eccezione per il 2003, che riflette la costante e decisa crescita delle esportazioni degli *articoli in materie plastiche*. Le vendite all'estero di questi prodotti hanno sperimentato un tasso di incremento medio nell'ultimo decennio del 5,5 per cento dimostrando una particolare vivacità nei prodotti intermedi (profilati ed imballaggi).

Tra i principali mercati di destinazione delle esportazioni italiane di articoli in gomma e plastica compaiono tutti i paesi europei e, in quinta posizione, gli Stati Uniti; la crescita sperimentata nelle esportazioni negli ultimi esercizi si deve in larga misura ai primi tre partner commerciali (Germania, Francia e Spagna), essendo rimasto il valore esportato verso gli altri partner commerciali sostanzialmente quello del 2000. Il valore delle vendite mostra tassi di crescita piuttosto sostenuti anche nei confronti dei nuovi paesi UE, benché il loro peso sul totale esportato sia ancora molto basso. Sul fronte degli acquisti, invece, i maggiori tassi d'incremento riguardano la Cina e alcuni paesi emergenti europei, sebbene il primo fornitore resti la Germania; il surplus commerciale nei confronti dell'economia tedesca, in costante riduzione negli anni più recenti, è tornato ad ampliarsi nel corso del 2005.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di prodotti in gomma e materie plastiche

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005(b)
Unione Europea	11,4	11,2	11,1	11,1	11,1	11,0	10,7	10,9	10,8
Europa centro-orientale	12,9	13,2	14,2	13,8	14,1	13,1	13,3	13,2	11,9
Altri paesi europei	10,1	10,6	10,5	11,0	11,2	10,6	11,0	10,8	10,5
Medio Oriente	9,9	10,3	10,0	9,3	9,1	10,1	10,0	9,4	8,6
Africa settentrionale	16,5	16,5	16,1	15,7	16,4	17,4	16,8	16,5	15,3
Africa sub-sahariana	6,5	6,2	6,1	6,5	6,4	6,4	6,0	5,6	5,2
America settentrionale	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7	1,6	1,7	1,7	1,5
America centro-meridionale	2,7	2,3	1,9	1,8	1,9	1,9	1,8	2,0	1,8
Asia centrale	4,6	5,5	4,2	3,9	3,3	3,4	3,1	3,3	2,9
Asia orientale	2,0	1,8	1,6	1,6	1,7	1,7	1,7	1,5	1,5
Oceania	3,5	3,5	3,4	3,3	3,2	3,6	3,8	3,9	3,6
Totale	7,3	7,4	7,0	6,6	6,8	6,8	7,0	7,1	6,7

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

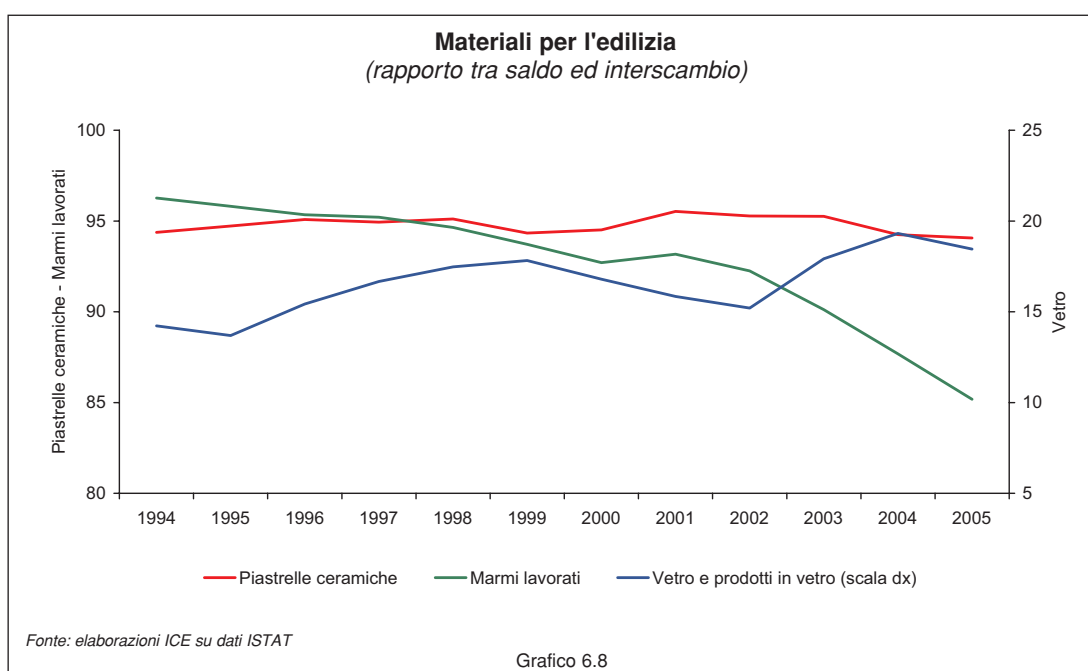
(b) Dati provvisori

Tavola 6.17

In conseguenza di questi andamenti e in un contesto di scambi leggermente meno dinamici della media manifatturiera, la quota di mercato dell'Italia si è ridotta nell'ultimo esercizio di tre decimi di punto, portandosi al 6 per cento, e sperimentando perdite sia nel comparto della gomma che in quello della plastica. In compenso il peso delle esportazioni italiane sul totale delle vendite dell'area UEM, dopo un quinquennio di riduzioni, è aumentato. Tutti i principali produttori europei hanno infatti subito deterioramenti della propria quota di mercato, mentre paesi come Stati Uniti e Giappone nel 2005 hanno parzialmente recuperato parte delle posizioni cedute negli anni più recenti. In questo settore si deve rilevare il ruolo sempre più importante ricoperto da alcuni dei nuovi paesi membri dell'UE.

6.9 Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia

In seguito ad una nuova contrazione, nel 2005, l'avanzo del settore (pari a circa 5,7 miliardi di euro) si è attestato sul valore più basso dell'ultimo decennio. Entrambi i flussi di commercio hanno subito una flessione in termini reali, più contenuta nel caso delle importazioni; la ragione di scambio si è leggermente ridotta, pur in presenza di una crescita dei valori medi unitari delle esportazioni. In tutti i principali mercati di sbocco, nell'ordine Stati Uniti, Francia e Germania, l'ammontare delle esportazioni si è ridotto; la diminuzione ha riguardato pressoché tutti i prodotti, compresi quelli in cui l'Italia detiene forti vantaggi comparati (*piastrelle in ceramica, prodotti in vetro, pietre ornamentali*).



In conseguenza di questi andamenti, la quota di mercato dell'Italia ha sperimentato una nuova flessione. Il ridimensionamento, in corso ininterrottamente dalla fine degli anni novanta, si protrae sia rispetto al totale delle esportazioni mondiali (dove la quota è passata dal 12,8 al 10,1 per cento tra il 1997 e il 2005), sia rispetto a quelle dei paesi dell'area dell'euro (dove la quota è passata dal 26,5 al 23,7 per cento tra il 1997 e il 2005), benché tutti i principali concorrenti europei abbiano a loro volta perso posizioni sul commercio totale.

L'Italia continua comunque a detenere una specializzazione molto elevata in questo settore, soprattutto nelle *piastrelle in ceramica* di cui si è confermata primo esportatore mondiale, davanti a Spagna e Cina; anche in queste produzioni tuttavia la quota di mercato appare in lento declino a vantaggio di produttori emergenti quali, oltre alla Cina, Brasile e Turchia. Benché la concorrenza in questo tipo di rivestimenti sia molto forte, le esportazioni in termini assoluti mostrano nel medio periodo una tendenza alla crescita. Questa circostanza non si riscontra invece per le vendite estere di *marmo lavorato*; le esportazioni di pietre ornamentali, oltre a cedere il passo

all'avanzata dei prodotti provenienti dalla Cina, mostrano nell'ultimo quinquennio una tendenza declinante anche in termini assoluti. Le perdite di posizione derivano almeno in parte da una sfavorevole composizione geografica della domanda mondiale; dal 1997 ad oggi il peso dell'America settentrionale sulle importazioni di questa tipologia di materiali è passato dal 15 al 33,7 per cento.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005(b)
Unione Europea	18,5	18,2	18,2	17,4	17,1	16,5	16,1	15,8	15,1
Europa centro-orientale	27,8	28,9	28,9	27,5	29,5	28,8	26,2	24,1	20,4
Altri paesi europei	20,0	19,1	18,9	19,3	19,6	18,2	17,9	18,5	17,4
Medio Oriente	28,1	28,4	26,6	26,7	25,1	23,9	22,1	18,0	16,2
Africa settentrionale	20,2	19,5	18,0	21,2	24,3	21,1	19,6	18,8	19,0
Africa sub-sahariana	11,5	11,6	10,6	10,8	10,9	10,3	8,9	8,7	6,4
America settentrionale	9,4	10,9	10,7	11,3	11,6	12,2	12,3	12,6	11,2
America centro-meridionale	6,9	7,6	6,3	5,2	5,6	5,3	4,9	4,9	4,6
Asia centrale	6,4	8,4	6,7	5,9	7,0	7,3	7,0	5,5	4,1
Asia orientale	7,8	6,6	5,3	4,3	4,5	4,0	3,6	3,1	2,8
Oceania	18,4	18,3	16,7	17,0	14,6	16,3	15,0	14,3	11,8
Totale	14,3	14,7	14,2	13,4	13,5	13,4	13,2	12,8	11,8

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

Tavola 6.18

Le forti sollecitazioni provenienti dal mercato immobiliare interno hanno contribuito, negli anni più recenti, a sostenere i livelli produttivi del settore che sui mercati esteri si è trovato invece ad affrontare la crescente pressione competitiva dei paesi in via di sviluppo. Tutto ciò ha inciso negativamente sul grado di propensione all'esportazione, già tradizionalmente piuttosto contenuto, soprattutto limitatamente al comparto dei materiali di base per l'edilizia. Con riferimento alle altre forme di internazionalizzazione, il fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana si mostra invece in costante aumento, sia in termini assoluti, sia relativamente al fatturato estero delle imprese italiane. Gli investitori mostrano una preferenza in questo più che in altri settori per il mercato Nord-americano, concentrando verso quest'area una quota di partecipazioni molto più elevata di quella media del comparto manifatturiero; l'interesse a stabilire insediamenti produttivi in quest'area si fonda probabilmente nella volontà di essere presenti nel più grande mercato del mondo, riducendo al minimo i costi di trasporto che graverebbero troppo su questa tipologia di prodotti. Il livello di partecipate italiane da imprese estere si mantiene invece decisamente basso.

6.10 Metalli e prodotti in metallo

Il disavanzo del settore ha raggiunto nel 2005 il livello più basso dal 1996, sia per il ridimensionamento del deficit siderurgico, sia per l'ampliamento del surplus dei prodotti finiti. La dinamica dell'interscambio è stata superiore a quella media del comparto manifatturiero, tanto dal punto di vista degli acquisti (+ 6,4 per cento) quanto da quello delle vendite estere (+ 8,8 per cento).

La crescita in valore dei due flussi d'interscambio è dovuta essenzialmente al nuovo aumento dei prezzi mondiali dei metalli, spinti al rialzo dalla forte pressione

esercitata dalla domanda dei paesi in via di sviluppo; l'innalzamento delle quotazioni dei metalli di base e il rincaro delle forniture energetiche, che incidono più che altrove sulle componenti di costo dell'industria siderurgica, si sono trasferiti sui prezzi medi all'esportazione dell'Italia (+ 9,1 per cento tra il 2004 e il 2005), contribuendo a sostenere la dinamica delle nostre vendite all'estero, sostanzialmente invariate nella componente reale (-0,2 per cento).

L'Italia presenta una situazione di deficit commerciale con i paesi dell'Europa centro-orientale e quelli dell'America centro-meridionale. Il disavanzo si concentra, dal punto di vista merceologico, sui prodotti di base del comparto; tra questi, con una forte incidenza sul totale degli acquisti dall'estero, la spesa per i *metalli preziosi*: da sottolineare a questo proposito il nuovo aumento delle importazioni dal Sudafrica che, dopo la crisi del biennio 2003-04, è tornata ad esserne il nostro primo fornitore. L'altra voce in passivo riguarda gli acquisti di *semilavorati siderurgici*, alla base delle produzioni più a valle della filiera; in questo caso i principali mercati d'approvvigionamento sono la Germania, la Russia e l'Ucraina.

I principali paesi verso cui si sono diretti i nostri prodotti sono Germania, Francia, Spagna e Regno Unito. Circa l'80 per cento delle esportazioni italiane è destinato ad uno dei mercati europei; nel 2005 tuttavia, grazie soprattutto alla crescita delle esportazioni di prodotti siderurgici, il peso dell'Asia orientale quale mercato di sbocco è passato dal 3,8 al 5 per cento, uguagliando quello dell'America settentrionale. L'incremento delle vendite nell'economia tedesca ha consentito di ridurre il disavanzo che l'Italia registra nei confronti di questo paese. Nonostante questi andamenti, e pur mantenendo il proprio posizionamento nei confronti dei concorrenti dell'area dell'euro, la quota di mercato aggregata dell'Italia ha subito una flessione di un decimo di punto; il ripiegamento più ampio si è avuto nel comparto metallurgico dove tutti i principali produttori hanno ceduto all'avanzata dei prodotti cinesi. Nonostante il deterioramento sperimentato nell'esercizio appena trascorso, la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali si è mantenuta sui livelli di fine anni novanta¹⁰; la performance positiva dell'Italia è evidenziata anche dal fatto che le altre principali economie, come Germania, Stati Uniti e Giappone, hanno sperimentato nel medio periodo una diminuzione di quote.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di metalli e prodotti in metallo

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005(b)
Unione Europea	9,2	9,0	9,1	9,0	9,1	8,8	8,8	9,2	9,2
Europa centro-orientale	22,3	20,7	21,1	23,3	23,1	24,7	23,2	23,1	22,5
Altri paesi europei	7,1	6,2	6,7	6,5	6,8	7,9	7,8	9,0	8,1
Medio Oriente	14,0	12,4	11,4	11,2	11,3	12,3	10,8	10,4	8,6
Africa settentrionale	19,9	22,3	21,2	22,2	23,2	23,3	22,5	26,1	20,9
Africa sub-sahariana	8,7	6,0	6,4	6,2	6,3	6,1	6,8	6,1	6,6
America settentrionale	1,7	1,6	1,4	1,7	1,8	1,8	1,7	1,9	1,7
America centro-meridionale	3,2	3,4	3,2	2,7	3,0	3,2	3,3	3,2	3,3
Asia centrale	5,0	4,9	3,1	3,2	3,3	3,3	2,9	3,1	2,9
Asia orientale	0,9	0,8	0,8	0,7	0,9	1,0	1,0	1,0	1,2
Oceania	2,7	2,3	2,6	2,7	2,9	3,0	3,3	3,1	2,8
Totale	5,6	5,7	5,5	5,3	5,7	5,7	5,7	5,9	5,7

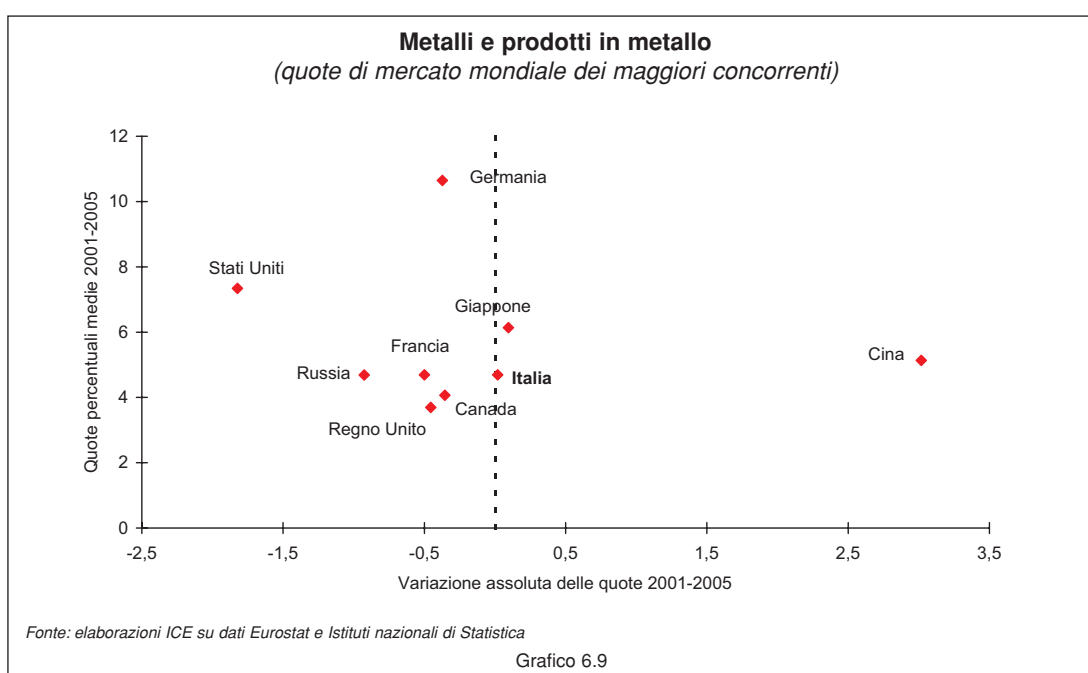
(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

Tavola 6.19

¹⁰ L'unico altro settore in cui si è ripetuta questa circostanza è quello dell'industria alimentare

Il numero degli esportatori italiani, in un settore tradizionalmente caratterizzato da una bassa propensione all'export, si è ridotto per il quarto anno consecutivo. E' aumentato invece il numero di imprese estere partecipate da imprese italiane; il confronto tra il numero delle partecipate e quello dei loro addetti ci rivela la propensione ad investire in imprese medio-grandi e allo sfruttamento di economie di scala. La crescita del fatturato di queste imprese, pur in linea con quella media dell'Italia, è tuttavia più bassa di quella delle esportazioni attivate da imprese localizzate sul territorio nazionale. La dimensione delle imprese incide di meno sull'attrattiva del nostro paese nei confronti di capitali esteri: le partecipazioni in entrata sono risultate più consistenti in termini di numero di imprese e di valore del fatturato di quanto non lo siano in termini di addetti.



6.11 Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici

Nel 2005 l'avanzo del settore ha continuato a salire, raggiungendo il livello record di 37,6 miliardi, in seguito ad una crescita del valore delle esportazioni che, sebbene modesta (+2,2 per cento), è stata maggiore di quella delle importazioni (+1,2 per cento).

Nelle quantità, entrambi i flussi sono diminuiti riprendendo, dopo il recupero del 2004, la tendenza negativa degli anni precedenti, a fronte di un nuovo netto aumento dei valori unitari: si è evidentemente in presenza di un processo di sostituzione, anche negli scambi internazionali, di macchinari obsoleti con prodotti tecnologicamente più avanzati ed a maggiore valore unitario.

**Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di
macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005(b)
Unione Europea	14,8	14,7	14,6	13,9	13,9	14,1	14,4	14,3	13,6
Europa centro-orientale	21,6	19,9	21,1	20,6	20,8	20,3	19,6	20,4	20,0
Altri paesi europei	15,6	14,8	13,6	14,5	13,9	13,3	14,6	15,0	14,2
Medio Oriente	16,2	16,2	16,3	16,6	17,4	17,5	18,2	17,1	16,8
Africa settentrionale	23,4	24,2	25,4	25,4	28,0	26,5	27,1	26,9	22,4
Africa sub-sahariana	10,7	9,6	10,0	10,0	10,6	10,2	11,2	11,0	10,7
America settentrionale	4,7	4,9	4,8	4,6	4,8	4,6	4,8	4,6	4,6
America centro-meridionale	10,5	10,0	9,9	8,7	8,2	8,0	8,2	7,9	7,3
Asia centrale	10,8	12,1	10,5	10,5	12,2	10,8	11,8	11,1	10,3
Asia orientale	5,5	4,7	4,2	3,6	4,7	4,7	4,5	4,1	3,8
Oceania	6,7	7,5	7,5	7,4	7,9	8,9	8,4	8,8	7,3
Totale	10,6	10,8	10,5	9,6	10,2	10,2	10,5	10,3	9,8

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

Tavola 6.20

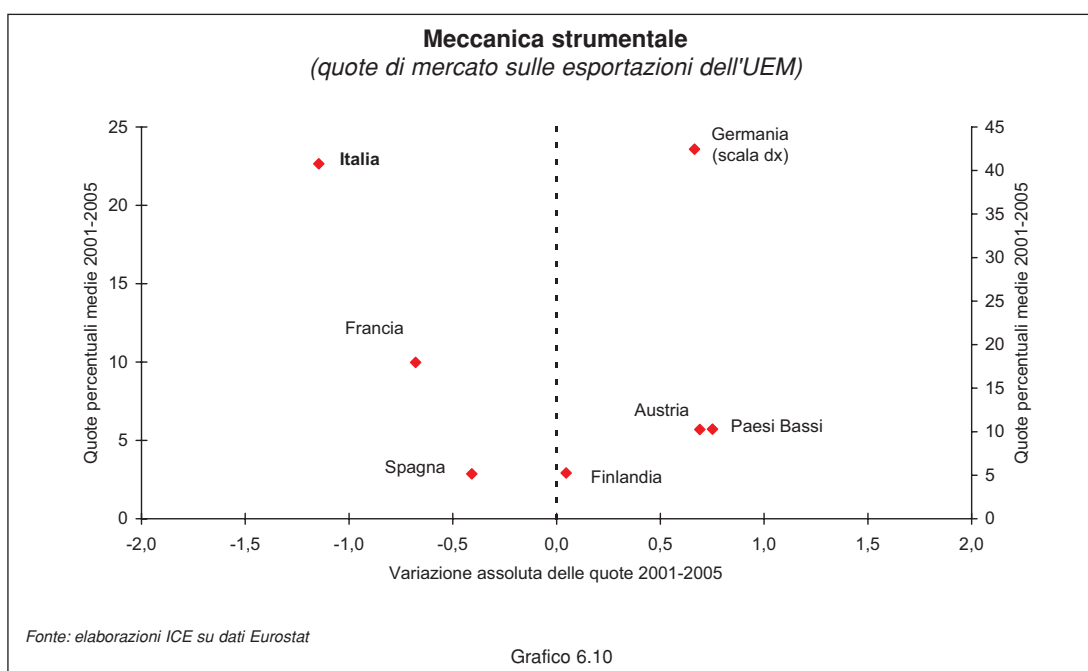
Le esportazioni in valore sono state sostenute dalla crescita nella maggior parte dei mercati esterni all'Unione Europea, particolarmente in Russia, Turchia e India. Le vendite verso Stati Uniti e Canada sono aumentate dell'11,9 per cento, quelle verso l'America centro-meridionale del 12,6; si sono invece ridotte nell'Unione Europea e in Asia orientale.

Nel confronto internazionale l'Italia, pur confermandosi quarto esportatore mondiale del settore, ha sperimentato una performance non del tutto soddisfacente, con una flessione della propria quota di mercato di sei decimi di punto. La riduzione si è sperimentata, seppure in misura diversa, in tutti i comparti del settore. Il risultato complessivo è riconducibile almeno parzialmente ad una sfavorevole composizione geografica della domanda: il peso dei paesi dell'area dell'euro (nostro principale mercato di sbocco) sulle importazioni mondiali del settore si è ulteriormente ridimensionato, risentendo della mancata crescita dell'attività industriale del vecchio continente ed essendo venuto meno l'effetto ammortizzatore dall'apprezzamento della moneta; il ridimensionamento della quota accomuna infatti tutti i maggiori concorrenti europei.

Il posizionamento delle imprese italiane nelle economie emergenti dell'Asia, la cui crescita è stata di slancio per alcuni nostri concorrenti tra cui spicca la Germania, è stata colta solo parzialmente dai nostri esportatori; su questo potrebbe aver inciso considerevolmente la difficoltà delle aziende ad adeguare la propria rete distributiva e di servizi post-vendita ad un mercato che diventa sempre più ampio. Dal 2000 ad oggi quota dell'Italia in Cina si è ridotta di un punto percentuale; la flessione si è prodotta per intero nel comparto della *meccanica strumentale*¹¹: in questi prodotti, per i quali l'Italia detiene tradizionalmente i maggiori vantaggi comparati, non si è stati in grado di tenere il passo ad esempio della Germania, la cui quota è passata nello stesso periodo dal 13,9 al 19 per cento. Se si tiene conto dell'andamento della domanda cinese, triplicatasi nel giro di un quinquennio, si possono facilmente valutare gli effetti sul posizionamento globale dell'Italia derivanti dal non aver saputo cogliere in pieno queste opportunità.

¹¹ In questa sezione e in tutte le tavole e i grafici citati in questo capitolo, con l'espressione *meccanica strumentale* si intende l'insieme delle classi di attività economica ATECO 293, 294 e 295.

In questo comparto della meccanica, l'Italia è in una posizione di esportatore netto nei confronti di tutte le aree di destinazione. La composizione geografica dei mercati finali, meno concentrata sui partner UE rispetto alla meccanica generale¹², rende questo comparto meno esposto alla pur decisiva performance registrata in quest'area: di fatto, nonostante una flessione delle vendite nell'Unione, le esportazioni sono cresciute in media del 4 per cento. Anche in questo caso, il sostegno all'export è venuto dai mercati americano e dal resto d'Europa. Le vendite sono state piuttosto dinamiche anche nei confronti dei paesi europei non facenti parte dell'Unione e di quelli dell'Asia centrale. Nel confronto internazionale, tuttavia, la quota di mercato italiana si è ridotta (dal 9,3 per cento del 2004 al 9,0 per cento del 2005).



Pur con dinamica inferiore a quella degli scorsi esercizi, le esportazioni italiane di *macchine industriali di impiego generale*¹³ hanno avuto in media un'evoluzione positiva (+2,1 per cento). La crescita è stata particolarmente sostenuta nei confronti dei paesi dell'Europa centro-orientale e dell'America settentrionale. Benché questo sia uno dei comparti a maggiore vantaggio comparato delle esportazioni italiane, a fine 2004 l'Italia si è trovata in una situazione di disavanzo nei confronti dei paesi dell'Asia orientale, circostanza già sperimentata nell'interscambio di *elettrodomestici*. La situazione di squilibrio verso quest'area si è ripetuta anche nel 2005, ma la sostanziale stabilità delle vendite e il contestuale deciso ridimensionamento degli acquisti da quest'area (-16,5 per cento) hanno portato ad una riduzione del rapporto tra disavanzo e totale dell'interscambio.

¹² Nel 2005, il peso dell'UE a 15 sulle esportazioni italiane di meccanica generale è stato del 54 per cento; nel caso della meccanica strumentale, questo indicatore scende al 41 per cento.

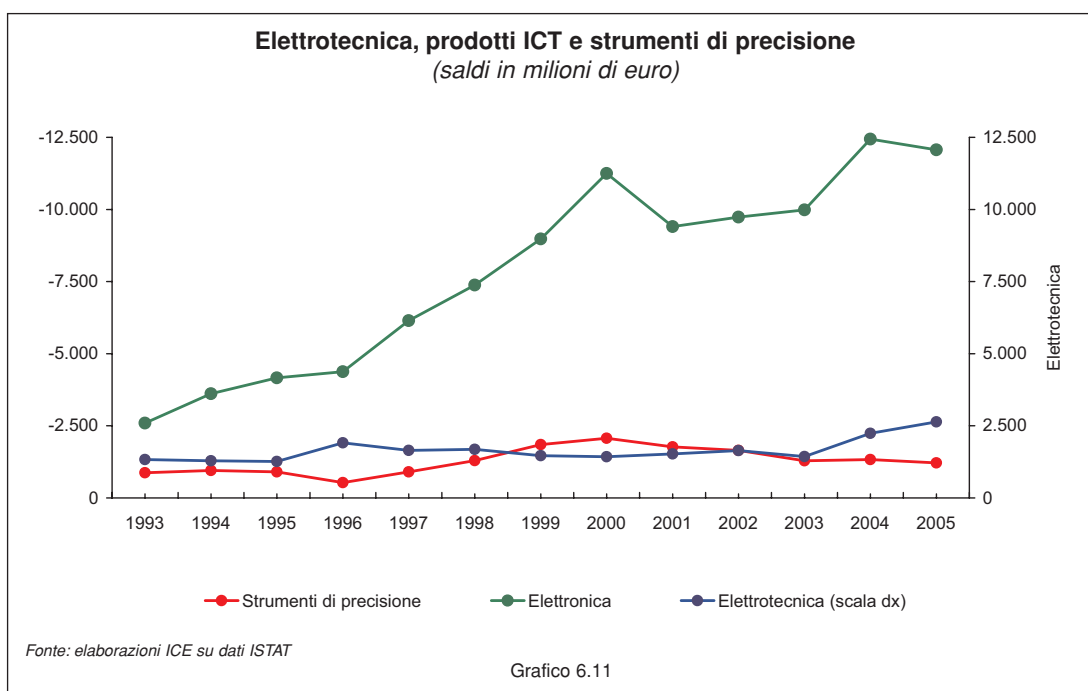
¹³ In questa sezione e in tutte le tavole e i grafici citati in questo capitolo, con le espressioni meccanica generale o macchine industriali di impiego generale si intende l'insieme delle classi di attività economica ATECO 291 e 292.

Nel corso del 2005 si è nuovamente ridotto il surplus dell'interscambio di *elettrodomestici*, sebbene questo resti decisamente alto se paragonato al totale dell'export. La diversa dinamica dei due flussi d'interscambio ha tuttavia prodotto una nuova riduzione del saldo normalizzato che, nell'arco di un decennio si è portato, dal 74 al 56,9 per cento. Questo comparto della meccanica è il più esposto alla competitività di prezzo esercitata dai paesi a basso costo del lavoro e la quota dell'Italia, passata dal 13,4 al 12,1 per cento, si è ulteriormente ridotta nel corso del 2005; la Cina è in assoluto il primo esportatore mondiale.

Sotto il profilo dell'internazionalizzazione produttiva, le imprese della meccanica hanno accelerato negli ultimi anni la loro attività. Nel 2004 il numero di imprese estere partecipate da aziende italiane (superiore alle 770 unità) risulta il più alto nell'ambito dell'industria manifatturiera; anche in termini di fatturato prodotto da queste imprese, pari a circa un terzo del valore delle esportazioni italiane, il settore svolge un ruolo di primo piano negli investimenti diretti esteri dell'Italia.

6.12 Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione

Nel 2005 il disavanzo del settore, dopo la crescita del 2004 (quando, superando gli 11,5 miliardi di euro, era tornato sui livelli record del 2000), si è ridotto di quasi un miliardo. Il valore delle importazioni (+1,3 per cento) ha mostrato una decelerazione più marcata di quello delle esportazioni che l'anno scorso, con un incremento del 5,3 per cento, sono risultate più dinamiche della media manifatturiera. Il numero di esportatori, nettamente diminuito nel 2003 e nel 2004, è rimasto sostanzialmente stazionario.



Tra i vari comparti del settore, quello dell'*elettrotecnica*¹⁴ è l'unico per il quale la bilancia commerciale è in attivo nei confronti di tutte le aree d'interscambio, con la sola eccezione dell'Asia orientale. Le esportazioni di *apparecchi e materiali elettrici* sono aumentate del 7,8 per cento, a fronte di una crescita degli acquisti (+4,9 per cento) sensibilmente inferiore; l'avanzo ha così superato i 2,6 miliardi di euro. I principali mercati di sbocco delle vendite estere di questi prodotti sono la Germania e la Francia; mentre tuttavia con quest'ultima il saldo commerciale è positivo, gli acquisti dalla Germania superano nettamente le vendite. L'Italia ha subito nel corso del 2005 un deterioramento della propria quota di mercato mondiale di un decimo di punto; questa riduzione si deve essenzialmente alla flessione relativa delle esportazioni degli *apparecchi di illuminazione*: il grado di specializzazione relativa dell'Italia in questo comparto, come in tutti gli articoli d'arredamento e in tutti i prodotti ad alta intensità di manodopera, si è progressivamente ridotto. Il posizionamento dell'Italia negli altri prodotti, specie quelli strumentali all'industria meccanica, è di fatto rimasto quello della fine degli anni novanta.

Nel corso del 2005 anche il disavanzo commerciale del comparto degli *strumenti medicali e di precisione*¹⁵ si è leggermente ridotto pur rimanendo negativo (-1,2 miliardi di euro); entrambi i flussi d'interscambio hanno sperimentato tassi di crescita superiori alla media manifatturiera. La quota di mercato italiana è scesa di un decimo di punto, portandosi al 2,7 per cento; diversamente da quanto si è verificato per gli altri comparti del settore, il deterioramento della quota è avvenuto anche nel confronto con i concorrenti dell'area dell'euro ed è almeno in parte riconducibile alle perdite sostenute nel comparto *degli strumenti ottici e delle attrezzature fotografiche*. All'interno di questo comparto sono compresi anche i prodotti dell'occhialeria; in queste produzioni l'Italia, accrescendo la propria quota di mercato mondiale (passata a prezzi correnti dal 28,8 al 30,4 per cento), ha mantenuto la propria leadership, unico tra i grandi produttori del settore a non cedere il passo alla crescita della Cina e degli altri esportatori asiatici. Nonostante il buon andamento quindi di alcune industrie d'eccellenza dell'economia italiana, la sfavorevole composizione della domanda, in cui i prodotti in cui l'Italia detiene vantaggi comparati stanno perdendo peso nel confronto di produzioni più innovative e a maggior contenuto tecnologico, e la perdita di posizioni in alcuni segmenti di mercato hanno portato al deterioramento della posizione nel suo insieme.

La situazione di maggior disavanzo dell'Italia si concentra tradizionalmente nei prodotti di *Information and Communication Technology (ICT)*¹⁶. Nel corso del 2005 il rapporto tra deficit commerciale e totale degli scambi con i partner dell'Unione Europea a 15, in continuo peggioramento dalla seconda metà degli anni novanta, si è sensibilmente ridotto, passando dal -53,0 al -44,2 per cento; all'opposto nello stesso

¹⁴ In questa sezione e in tutte le tavole e i grafici citati in questo capitolo, con il termine *elettrotecnica* o con l'espressione *apparecchi e materiali elettrici* si intende l'insieme delle classi di attività economica ATECO 311, 312, 313, 314, 315 e 316.

¹⁵ In questa sezione e in tutte le tavole e i grafici citati in questo capitolo, con l'espressione *strumenti medicali e di precisione* si intende l'insieme delle classi di attività economica ATECO 331, 332, 334, 335.

¹⁶ In questa sezione e in tutte le tavole e i grafici citati in questo capitolo, con l'espressione *Prodotti ICT* o il termine *elettronica* si intende l'insieme delle classi di attività economica ATECO 300, 321, 322 e 323.

periodo si è accentuata l'esposizione nei confronti dei paesi dell'Asia orientale. Il totale delle vendite estere italiane è rimasto sostanzialmente invariato (+0,4 per cento) a fronte, tuttavia, di una forte riduzione delle esportazioni di componentistica, comparto a forti economie di scala, compensata dalla crescita di quelle di alcuni prodotti quali gli apparecchi trasmettenti e quelli legati alla *telefonia*.

Dopo un periodo di forti variazioni nei tassi di crescita, la domanda mondiale di prodotti ICT sembra essersi stabilizzata, mostrando per il terzo anno consecutivo tassi di crescita sostanzialmente in linea con quelli dell'insieme dei beni manufatti; i traffici di questo tipo di produzioni si caratterizzano in media per una diminuzione dei valori medi unitari degli scambi, indotti tanto dall'avanzata dei produttori a basso costo del lavoro in questo tipo di produzioni, quanto dalla naturale tendenza all'abbassamento dei prezzi che caratterizza il naturale ciclo di vita dei prodotti più innovativi. Una quota sempre più rilevante dei traffici, soprattutto delle produzioni più standardizzate, è costituita inoltre da scambi *intra-firm*. E' in questo contesto che bisogna interpretare la perdita di posizioni che accomuna tutti i paesi di prima industrializzazione. La quota di mercato a prezzi correnti dell'Italia si è mantenuta per il quarto anno consecutivo su livelli inferiori all'1 per cento, ma le esportazioni italiane hanno perso peso sul totale delle vendite dell'area dell'euro. Per quanto riguarda gli altri concorrenti, la Cina, che già nel 2003 aveva scavalcato gli Stati Uniti divenendo il primo esportatore mondiale di questi prodotti, ha ulteriormente ampliato il distacco nei confronti del paese americano.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di prodotti ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005(b)
Unione Europea	4,2	4,1	3,8	3,3	3,4	3,3	3,4	3,4	3,4
Europa centro-orientale	6,3	5,7	6,5	6,6	5,9	5,9	5,3	5,3	5,2
Altri paesi europei	5,6	5,4	5,0	5,1	6,6	5,2	5,4	5,5	4,6
Medio Oriente	4,4	4,6	3,9	3,7	4,2	4,4	3,8	3,5	3,4
Africa settentrionale	8,5	8,4	8,1	7,7	8,6	9,9	9,8	8,4	8,5
Africa sub-sahariana	4,4	4,0	3,8	3,6	4,2	4,5	3,0	2,9	3,1
America settentrionale	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7
America centro-meridionale	1,8	1,7	1,5	1,2	1,6	1,1	1,1	1,2	1,1
Asia centrale	2,7	2,3	2,2	2,7	2,8	2,5	2,2	2,1	2,6
Asia orientale	0,7	0,7	0,6	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7	0,5
Oceania	1,3	1,3	1,2	1,3	1,4	1,3	1,5	1,6	1,7
Totale	2,3	2,3	2,1	1,8	2,1	2,0	2,0	2,0	1,9

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

Tavola 6.21

In un contesto come questo, in cui i traffici di commercio si caratterizzano in buona parte come risposta ai fenomeni di internazionalizzazione produttiva, si deve rilevare che il settore nel suo insieme impiega nelle aziende estere partecipate da imprese italiane un numero di addetti simile a quello di settori che tradizionalmente risultano essere molto più importanti per l'Italia nei flussi commerciali. Dal punto di vista geografico si può osservare una marcata preferenza per i mercati dell'Asia orientale, in linea con il comportamento dei grandi gruppi industriali di tutto il mondo.

6.13 Mezzi di trasporto

Dopo la riduzione del 2004, il disavanzo commerciale del settore è tornato a crescere, portandosi ad oltre 8,7 miliardi di euro, sebbene non si sia raggiunto il picco negativo registrato nel 2003. Il deficit commerciale complessivo degli ultimi esercizi risente sostanzialmente dell'ampliamento o della riduzione del saldo degli *altri mezzi di trasporto*, confermandosi praticamente invariato da ormai quattro anni quello degli *autoveicoli e parti*. La crescita media delle esportazioni, pari all'1,8 per cento e verificatasi nonostante la diminuzione nei confronti dell'Unione Europea, si è avuta grazie soprattutto al mercato americano in cui è stata particolarmente brillante la vendita di auto di lusso; da sottolineare a questo proposito la crescita, nell'ordine delle 10 volte il valore del 2004, delle vendite in Cina sperimentata nell'ultimo esercizio.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di mezzi di trasporto

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005(b)
Unione Europea	6,2	6,0	5,8	6,1	5,7	5,5	5,5	5,7	5,7
Europa centro-orientale	5,8	5,2	6,5	7,5	5,7	6,0	5,2	5,2	4,6
Altri paesi europei	6,0	5,5	4,5	5,3	7,3	7,2	7,8	7,1	6,6
Medio Oriente	1,6	1,1	1,3	1,6	1,6	1,6	1,8	2,2	2,0
Africa settentrionale	5,8	5,5	4,3	4,6	4,8	5,0	6,2	3,8	3,2
Africa sub-sahariana	5,2	11,6	2,4	4,0	2,1	2,4	1,8	1,6	1,9
America settentrionale	1,0	1,4	1,2	1,0	1,0	1,3	1,1	1,1	1,3
America centro-meridionale	3,1	2,8	3,4	3,9	3,1	3,8	3,5	3,2	2,9
Asia centrale	2,7	11,7	10,1	2,3	2,1	2,0	1,5	1,4	1,9
Asia orientale	1,4	1,1	1,2	1,2	1,2	1,8	1,3	1,4	1,1
Oceania	0,8	1,0	0,9	1,0	1,3	1,3	1,4	1,7	1,5
Totale	3,6	3,9	3,5	3,6	3,4	3,5	3,5	3,6	3,5

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

Tavola 6.22

La quota settoriale dell'Italia, pur in miglioramento nei confronti dei partner dell'area dell'euro, è passata dal 3,4 per cento del 2004 al 3,2 per cento del 2005; su questo andamento, che accomuna l'Italia ai principali produttori mondiali, incide la crescita relativa delle esportazioni statunitensi, pari al 12,9 per cento del totale, concentrata soprattutto nell'area mediorientale.

6.14 Altri prodotti dell'industria manifatturiera

Mobili

Nel 2005 si è nuovamente ridotto il surplus del settore, a conferma di una tendenza declinante in atto ormai da un quinquennio. Dopo la lieve ripresa del 2004, il valore delle esportazioni è tornato a scendere (-4,4 per cento), soprattutto a causa della contrazione di quelle di *sedie e divani*, mentre le importazioni hanno accelerato la loro crescita (+11,7 per cento).

Rispetto al 2000, le quantità esportate sono diminuite del 17 per cento (gli esportatori sono passati da quasi 19.000 a meno di 15.000) e quelle importate hanno contemporaneamente mostrato un aumento di quasi il 30 per cento. Il calo delle ven-

dite nei nostri principali mercati, ed in particolare in Germania e negli Stati Uniti, non è compensato dagli incrementi che si osservano altrove, ad esempio in Spagna ed in Russia.

Il settore sin dalla fine degli anni novanta, anche in risposta alle crescenti pressioni competitive di alcune economie emergenti, ha attivato processi di delocalizzazione produttiva, soprattutto nei confronti dei paesi dell'Europa centro-orientale; la dinamica dei flussi commerciali negli anni più recenti è sicuramente influenzata dalle diverse forme di internazionalizzazione che hanno riguardato l'intera filiera produttiva. In un arco temporale più esteso si deve rilevare che il rallentamento delle vendite estere ha coinvolto in misura diversa i vari segmenti della produzione: per quanto riguarda le sedie, ad esempio, è ipotizzabile che sia in atto un processo di sostituzione tra le esportazioni dell'Italia centro-orientale, particolarmente specializzata in questi prodotti, e quelle dei paesi in cui le stesse aziende hanno creato insediamenti produttivi; nel comparto dei divani, le cui produzioni si localizzano in aree meno attive nei processi di delocalizzazione, le vendite estere risultano mediamente più dinamiche e l'Italia se ne conferma il primo esportatore mondiale.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di mobili

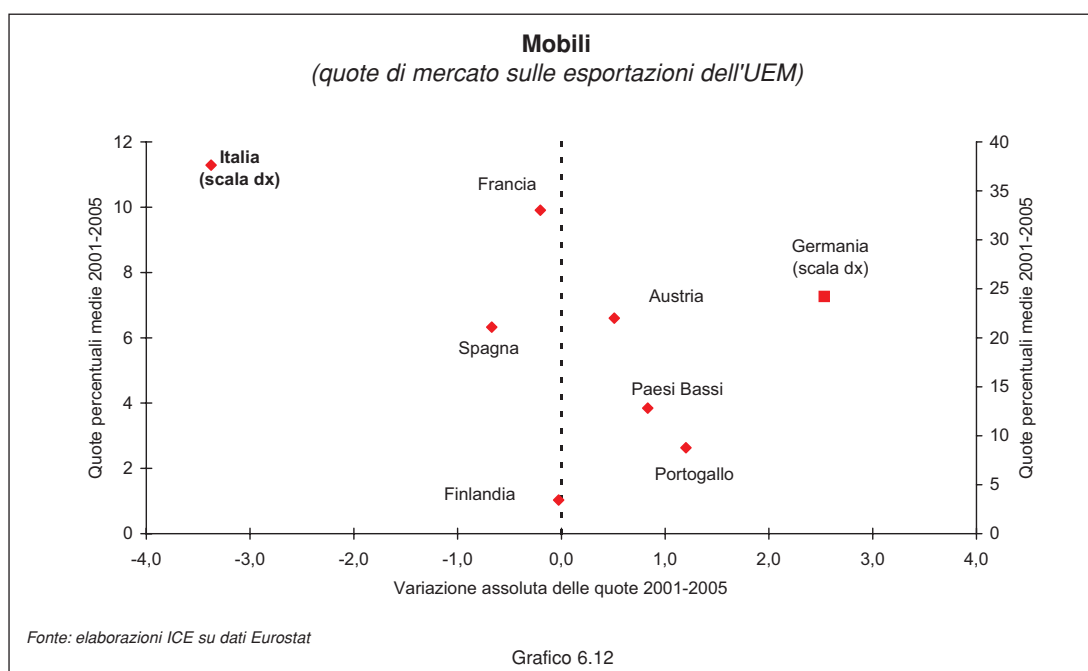
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005(b)
Unione Europea	26,4	25,8	24,4	24,1	24,1	23,8	23,2	22,4	21,4
Europa centro-orientale	54,7	56,3	57,4	60,4	61,5	62,0	61,1	62,1	60,4
Altri paesi europei	21,8	21,3	21,1	20,4	21,6	19,4	18,4	18,1	17,1
Medio Oriente	38,5	37,7	36,1	35,0	36,3	32,6	27,0	25,5	22,8
Africa settentrionale	51,3	37,7	47,2	37,7	43,0	39,0	35,6	35,0	37,7
Africa sub-sahariana	20,2	23,8	21,3	21,4	24,1	23,5	21,4	17,8	14,8
America settentrionale	8,7	8,1	7,6	8,0	8,4	8,2	7,6	6,3	4,9
America centro-meridionale	7,0	6,7	6,9	5,7	6,5	6,3	5,3	5,4	5,5
Asia centrale	26,8	40,5	34,4	33,1	34,2	35,6	26,3	26,8	15,7
Asia orientale	14,0	11,7	11,0	10,0	9,9	10,6	10,1	8,7	7,4
Oceania	17,8	16,9	14,5	14,3	15,0	13,4	12,0	11,1	9,1
Totale	20,4	19,5	17,9	16,9	17,6	17,2	16,9	16,2	14,7

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

Tavola 6.23

Questa circostanza non è più valida dal 2004 per il settore nel suo insieme. La leadership mondiale appartiene ormai alla Cina, la cui quota di mercato tra il 1997 e il 2005 è passata dal 4,5 al 14,3 per cento. Un andamento opposto è stato rilevato per i prodotti italiani nel corso del medesimo periodo: la quota di mercato dell'Italia è passata dal 17,3 per cento del 1997 all'11,5 per cento del 2005; le esportazioni italiane sono diminuite anche nel confronto con quelle dei soli concorrenti dell'UEM. Tutti i principali esportatori di mobili, come Germania, Canada e Stati Uniti, hanno riscontrato considerevoli difficoltà nel reagire alla pressione esercitata dalla concorrenza sia dei prodotti cinesi, sia di quelli di altre economie emergenti asiatiche ed europee. La flessione delle quote ha tuttavia colpito questi paesi in misura diversa; la quota dell'Italia si è ridimensionata anche all'interno dell'Unione Europea, mercato in cui l'Italia ha ceduto il passo anche alle esportazioni tedesche.



Gioielleria

Il valore delle esportazioni italiane di *gioielleria e orificeria*¹⁷ è rimasto praticamente invariato rispetto a quello del 2004, e il surplus commerciale si è confermato per il terzo anno consecutivo su un livello di poco superiore ai 3 miliardi di euro, a fronte dei quasi 5 miliardi del 2000.

Si deve registrare la nuova flessione delle vendite nel mercato statunitense in un contesto di crescita della domanda, con evidenti ripercussioni sul posizionamento relativo dell'Italia. Nel complesso, tuttavia, l'Italia si conferma anche nel 2005 il primo esportatore mondiale di *gioielleria e orificeria* sebbene la sua quota, pari attualmente al 15,4 per cento, si sia ridotta in otto anni di oltre dieci punti percentuali. I dati del primo trimestre 2006 evidenziano sensibili segnali di miglioramento delle esportazioni.

6.15 Servizi

Nel 2005 il saldo dell'interscambio con l'estero è tornato negativo (-360 milioni), peggiorando di circa 1,5 miliardi rispetto al 2004 in seguito sia ad un'ulteriore contrazione dell'attivo nei viaggi, sia alla nuova espansione del disavanzo nei trasporti e nei servizi alle imprese.

L'Italia è da sempre tra i principali fornitori internazionali di servizi: nel 2005 è passata dal settimo al sesto posto, grazie a un aumento del 6,3 per cento dei crediti. Determinante è risultato l'incremento dei *servizi alle imprese* (oltre il 30 per cento del nostro export totale di servizi), soprattutto nel Regno Unito che ne è il principale mer-

¹⁷ In questa sezione ci si riferisce alla categoria ATECO 36211 - Gioielli e articoli di orificeria di metalli preziosi o rivestiti di metalli preziosi – escludendo praticamente le pietre preziose e le monete.

cato di destinazione (+31 per cento). Minore è stato invece l'aumento relativo ai servizi di trasporto (+5 per cento), mentre è proseguito il trend decrescente delle entrate da turismo: nel 2000 queste rappresentavano circa la metà dei nostri crediti, mentre nel 2005, dopo quattro anni consecutivi di riduzioni, contano per meno del 40 per cento.

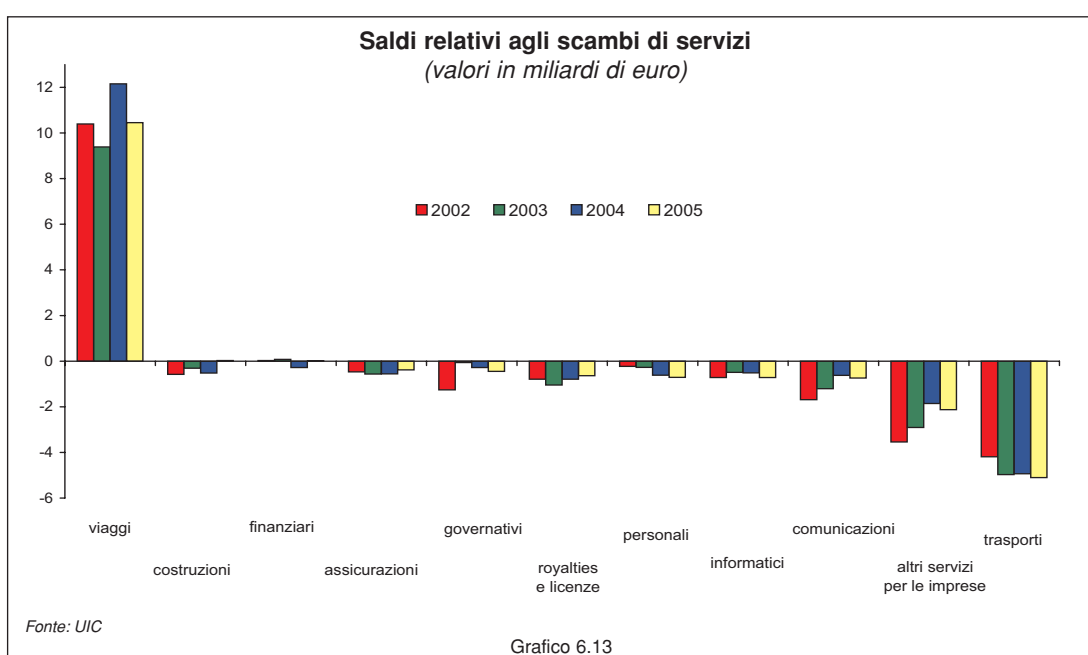
I *servizi tra imprese collegate* hanno mostrato i maggiori progressi nell'ultimo anno (+94 per cento), sebbene la loro entità sia ancora ridotta: questo risultato potrebbe essere sintomatico dell'intensificarsi delle strategie di delocalizzazione e di *outsourcing* del nostro sistema produttivo.

Nell'ultimo decennio, parallelamente a quanto avvenuto per le merci, vi è stato un lento ma progressivo deterioramento della nostra posizione, condiviso con alcuni dei principali paesi europei (Francia e Spagna). Nel 2005 invece, la nostra quota sulle esportazioni mondiali, pari al 3,9 per cento, è cresciuta, ottenendo un risultato sensibilmente migliore rispetto a quello di Francia, Germania, Regno Unito e Spagna.

Al risultato positivo per l'Italia hanno concorso le nostre quote di mercato nei settori viaggi e trasporti (rispettivamente al 2,7 e al 5,6 per cento), rimaste stabili nel 2005, a fronte di un lieve miglioramento negli altri servizi commerciali.

I debiti per acquisti di servizi dall'estero sono aumentati dell'8,7 per cento nel 2005. Di rilievo in particolare è stato l'incremento del nostro import di *servizi alle imprese*, cresciuti nell'ultimo anno del 16 per cento e giunti a rappresentare oltre un terzo dei servizi importati, seguiti dai *viaggi* (24,7 per cento del totale) e dai *servizi di trasporto* (24 per cento).

Il Regno Unito resta il nostro primo fornitore, da cui acquistiamo in particolare servizi ad alto valore aggiunto: i servizi di comunicazione, i servizi finanziari e assicurativi, i servizi informatici e altri servizi alle imprese. Gli Stati Uniti, altro nostro importante fornitore, si caratterizzano invece per la fornitura di servizi personali, soprattutto audiovisivi, e servizi informatici, mentre dalla Germania acquistiamo quasi un quinto dei servizi di trasporto. In questo settore sta crescendo il peso della Cina (poco meno di cinque punti percentuali), segno soprattutto dell'intensificarsi degli scambi commerciali con il nuovo colosso asiatico.



Per quel che concerne gli investimenti diretti esteri nel settore dei servizi, nel 2005 i flussi lordi in uscita sono tornati a crescere (+5 per cento). Grazie anche alla riduzione dei disinvestimenti (per il secondo anno consecutivo), sono sensibilmente aumentati i flussi netti (+48 per cento), specie nel credito e nell'assicurazione.

Nel quadriennio compreso fra il 2000 e il 2004, secondo la banca dati Reprint, si sono registrati elevati tassi di crescita delle partecipazioni all'estero in termini di fatturato sia per le *utilities* (energia elettrica, gas e acqua) che per le costruzioni (rispettivamente +56 e 51 per cento).

L'avanzata delle partecipazioni nel primo comparto (+27 per cento tra il 2000 e il 2004), sostanzialmente assenti sino a pochi anni fa, è associata all'apertura dei mercati e alla liberalizzazione delle attività, avviate in epoca recente. Il comparto con il profilo più basso di crescita è viceversa il commercio all'ingrosso, particolarmente sul fronte del fatturato (+5 per cento nel quinquennio 2000-2004). Gli altri comparti dei servizi hanno avuto un andamento per lo più attorno alla media, con l'eccezione dei servizi di informatica e telecomunicazione. In questo caso la dinamica riflette l'evoluzione della "nuova economia" e le dismissioni operate della nostra principale azienda (Telecom Italia) in alcune partecipazioni estere di minoranza.

Per quanto riguarda invece gli investimenti in entrata, anche in questo caso i settori a più alti tassi di crescita nel periodo 2000-2004 appaiono essere le *utilities* e le costruzioni, che tuttavia partivano da livelli molto ridotti. Nel caso delle *utilities*, come per gli IDE all'estero, la forte crescita delle partecipazioni (dal 2001 sono più che raddoppiate) è collegata ai fenomeni di liberalizzazione dei mercati e di privatizzazione delle imprese. Gli altri principali settori dei servizi hanno evidenziato tassi di crescita meno elevati e più omogenei per numero di imprese, dipendenti e fatturato. Spiccata è stata l'espansione nella logistica e trasporti e nei servizi professionali, ma sono in ripresa anche gli investimenti in entrata nei servizi dell'informatica e della telecomunicazione, dopo le sofferenze verificatesi, soprattutto nel biennio 2002-2003, a causa della crisi della *Internet economy*.

Il settore delle macchine per imballaggio*

Le macchine per imballaggio rappresentano un tipico settore di nicchia nel comparto della meccanica. Con circa 10 miliardi di euro scambiati sui mercati internazionali nel corso del 2005, esso assorbe poco più dello 0,1% del commercio internazionale di manufatti e circa il 4% degli scambi nel comparto della meccanica.

Questo settore si caratterizza per l'elevato grado di personalizzazione dei propri prodotti, che devono essere integrati direttamente nelle linee produttive degli acquirenti, richiedendo quindi considerevoli fasi di co-progettazione tra le imprese produttrici delle macchine e gli acquirenti. Questa caratteristica fa sì che la gestione della relazione con il cliente, anche in termini di assistenza post vendita, oltre che di progettazione, assuma una grande rilevanza tra le leve competitive del settore, a fronte invece di un peso relativamente scarso rivestito dai fattori price. Un'altra caratteristica di questo settore è quella della crescente integrazione tra le componenti meccaniche, più tradizionali, e quelle elettroniche, più innovative e volte soprattutto ad una maggior efficienza e precisione nell'utilizzo delle macchine.

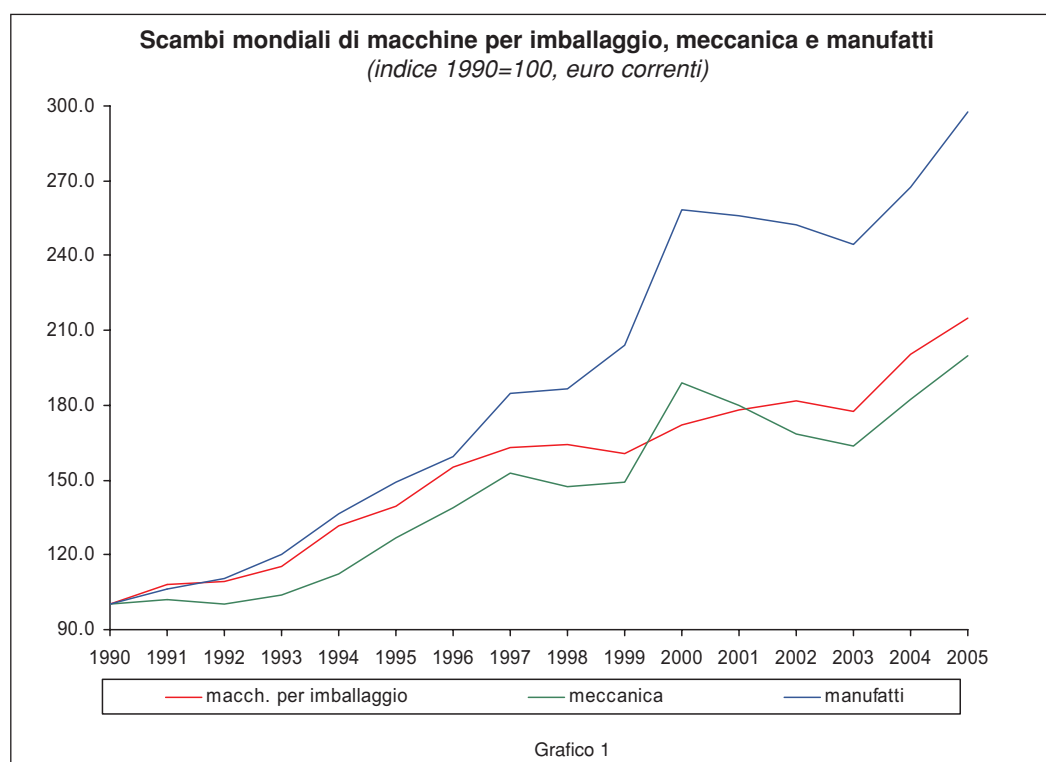
Con riferimento al commercio internazionale, il settore si presenta fortemente concentrato dal lato dei paesi esportatori, con oltre l'80% dei flussi internazionali provenienti dall'Europa Occidentale e, più in particolare, con due soli paesi (Italia e Germania) che detengono le posizioni di leadership su tutti i mercati mondiali. Le caratteristiche del settore giustificano lo scarso numero di produttori, a causa delle elevate competenze richieste nei comparti dell'elettromeccanica e della progettazione industriale.

Più complessa è invece la situazione dal lato della domanda. Rispetto alla media dei manufatti emerge una maggior dispersione degli sbocchi commerciali, con una più elevata rilevanza dei mercati dei paesi emergenti. Viceversa, nel confronto con gli altri settori del comparto meccanico i mercati di destinazione delle macchine per imballaggio presentano un più alto grado di concentrazione nei paesi industrializzati. A questo proposito vanno considerati alcuni aspetti peculiari della domanda di macchine per imballaggio. Innanzitutto, occorre sottolineare l'importante ruolo rivestito dalle imprese multinazionali nei principali settori clienti (quelli del largo consumo, alimentare e non, e della farmaceutica), che influenzano la destinazione delle macchine per imballaggio in base ai mutamenti delle scelte di localizzazione geografica dei loro impianti produttivi. Inoltre, l'uso del packaging come fattore strategico per la differenziazione dei prodotti di largo consumo è una caratteristica dei mercati più evoluti, ad elevata stratificazione della domanda finale, e questo contribuisce a concentrare i mercati di sbocco delle macchine per imballaggio nelle aree maggiormente industrializzate. A differenza di altri comparti della meccanica, poi, le macchine destinate alle fasi finali della catena produttiva, come quelle per il confezionamento, scontano un elevato trade off con il costo della manodopera: laddove questa è più a buon mercato e i prodotti da confezionare non appartengono alle fasce qualitativamente più alte del mercato non vi è convenienza ad affrontare investimenti in tecnologia, giustificando quindi la minor rilevanza di alcuni mercati dei paesi emergenti, in particolare asiatici, rispetto agli altri comparti della meccanica. Infine, la crescente diffusione di componenti elettroniche standardizzate rispetto alla complessità delle tecnologie elettromeccaniche in uso nei paesi industrializzati potrebbe aver favorito la nascita di produttori locali, per servire prevalentemente il mercato interno, in alcuni di questi paesi emergenti.

* Redatto da Andrea Dossena, Prometeia Spa.

Il commercio mondiale di macchine per imballaggio¹

Tra il 1990 e il 2005 (Grafico 1) il settore ha mostrato una crescita dei propri scambi mondiali, misurata in euro correnti, di poco superiore al 5% medio annuo, un ritmo leggermente più elevato di quello della meccanica strumentale, ma inferiore sia a quello della media dei manufatti sia a quello dei prodotti di imballaggio. Nel corso degli ultimi quindici anni è possibile evidenziare tre fasi ben distinte nell'evoluzione degli scambi internazionali del settore: in un primo intervallo, fino al 2000, si è avuta una crescita sostanzialmente in linea con quella di lungo periodo, cui è seguita una fase di flessione degli scambi, che ha caratterizzato il triennio 2001-'03; da quell'anno, si è assistito ad una fortissima accelerazione del loro ritmo di crescita, che con un tasso medio annuo superiore al 10% è risultata in linea sia con quella della meccanica, sia con quella del commercio mondiale di manufatti.



Con riferimento a quest'ultimo quinquennio, i contributi più rilevanti all'evoluzione degli scambi del settore sono venuti dalle importazioni dell'Europa Occidentale, seguite a distanza da quelle asiatiche e dell'Europa Centro Orientale. In termini assoluti, tuttavia, solo quest'ultima area ha evidenziato un ritmo di sviluppo significativamente superiore a quello medio mondiale (con circa il 20% annuo), mentre l'America Latina è risultata l'area mondiale meno dinamica e l'unica con un tasso negativo. E' da segnalare il caso dei paesi Nafta, secondo mercato mondiale per importanza, che stanno

¹ Il settore delle macchine per imballaggio è identificato dai codici internazionali SITC/Rev.3 74527 e 74531. I dati riportati in questo box, salvo diversa indicazione, provengono dalla banca dati del modello MOPICE, utilizzata nell'osservatorio ICE-Prometeia "Evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori".

vedendo progressivamente accresciuto il proprio peso sul commercio mondiale, grazie non tanto al forte sviluppo dei settori utilizzatori di macchine per imballaggio, quanto per la progressiva perdita di importanza dei produttori locali, che stanno lasciando il mercato alle imprese estere. Questo è testimoniato anche dall'analisi della quota degli scambi intra regionali sui prodotti importati: in Nord America questa è infatti passata da quasi il 30% di metà anni novanta a meno del 20% attuale. Un calo dell'importanza degli scambi tra paesi geograficamente prossimi si è verificato anche in Asia, ma con un'intensità molto minore. Entrambe queste aree presentano, nel settore delle macchine per imballaggio, una quota detenuta dai produttori intra area sensibilmente inferiore a quella mediamente osservata sia per gli scambi di meccanica sia per quelli complessivi di manufatti, a segnalare l'elevata specializzazione che caratterizza i produttori di macchine per imballaggio più attivi sui mercati mondiali e che rende difficile lo sviluppo di altri concorrenti, anche solo in un'ottica regionale. Il processo di integrazione commerciale ha invece evidenziato incrementi nei nuovi paesi UE, in America Latina e in Oceania e Sud Africa, anche se la quota di scambi intra area assume in queste aree, oltre che in quella dell'Europa Centro Orientale, valori minimi sia nel panorama mondiale sia in confronto a quanto osservato per la media dei manufatti.

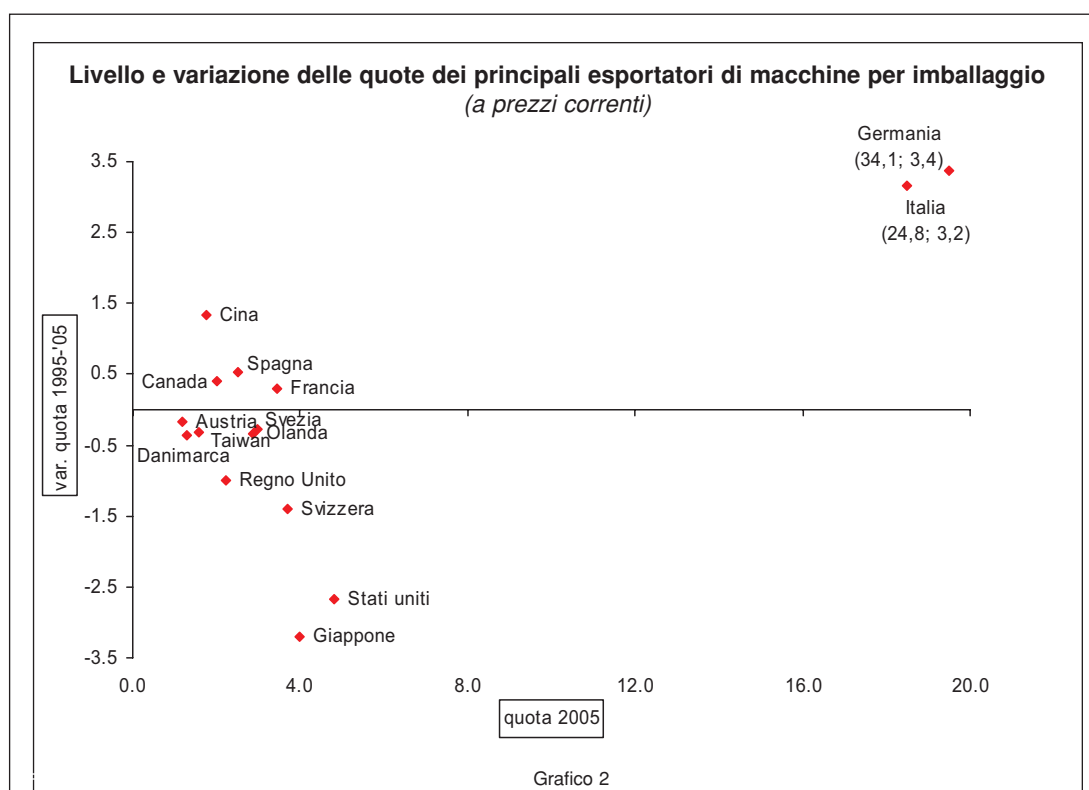
Da questa analisi si può dedurre che i processi di delocalizzazione dei principali produttori mondiali sono stati limitati e, nella maggior parte dei casi, volti a servire solamente il mercato oggetto dell'investimento, a differenza di quanto osservato in molti altri settori, nei quali la scelta di un paese lontano come sede di unità produttive ha spesso avuto lo scopo di servire l'intera area geografica.

Il posizionamento dell'Italia e l'evoluzione del contesto competitivo

Come già anticipato, il settore è caratterizzato dalla presenza di due paesi leader negli scambi mondiali: Italia, con una quota prossima al 25%, e Germania, con una vicina al 35% (a prezzi correnti). Tale situazione è comune a tutte le aree geografiche, con la quota congiunta di questi due paesi che varia tra il 52% in America Latina e Oceania e Sud Africa e il 75% nei paesi dell'Europa Centro Orientale. Il gap che separa le imprese italiane da quelle tedesche è invece positivamente correlato alla distanza dei diversi mercati dai due paesi: esso è infatti minimo in Europa Occidentale (di poco superiore ai 2 punti) e inferiore ai 10 punti nei paesi del bacino del Mediterraneo, mentre risulta su valori massimi in Nord America (prossimo ai 20 punti) e in generale attorno al 12% in America Latina, Asia e Oceania e Sud Africa. Questi risultati ripropongono, ancora una volta, le problematiche relative alla difficoltà delle imprese italiane di radicarsi sui mercati più lontani, anche quando l'elevata specializzazione produttiva concede poche alternative sui mercati internazionali ai potenziali acquirenti.

Dopo questi due paesi seguono, con quote decisamente minori (tra il 4 e il 5%), Giappone e Stati Uniti e poi i maggiori paesi europei, con i primi 10 esportatori che soddisfano oltre l'85% della domanda mondiale. Il primo paese non appartenente a quelli di più antica industrializzazione è la Cina, in dodicesima posizione con una quota attorno all'1,5%.

Il peso dei primi due esportatori è inoltre andato aumentando nell'ultimo decennio, con un guadagno di quote superiore ai 3 punti percentuali sia per Italia che per Germania (Grafico 2). Tutti gli altri maggiori esportatori, in particolare Giappone e Stati Uniti, hanno invece subito significative flessioni delle proprie quote, che sono state in maggior parte conquistate dai primi due e, solo marginalmente (per poco più di un punto percentuale), dalla Cina.



Questa evoluzione riflette, in modo forse estremo, la caratteristica di nicchia del settore: dati gli esigui spazi commerciali, solamente i paesi a più elevata specializzazione riescono a competere con successo sui mercati internazionali, andando progressivamente a conquistare le posizioni occupate da paesi meno specializzati. Nuovi competitori riescono ad emergere solamente se oggetto di politiche di delocalizzazione produttiva dei principali competitori e prevalentemente su base regionale.

Una conferma di questo viene anche dall'analisi dei principali esportatori, diversi da Italia e Germania, nelle varie aree geografiche. L'Europa Occidentale, ad esempio, è quasi completamente chiusa ai beni extra regionali, con il 90% delle importazioni proveniente da paesi dell'area, un 6% circa da Giappone e Stati Uniti e il resto suddiviso, in quote inferiori all'1%, tra Cina, Ungheria, Taiwan e Repubblica Ceca. Questa situazione è rimasta pressoché invariata nell'ultimo decennio, che ha visto un guadagno di quote dell'Italia e, con intensità molto minore, della Cina e dei paesi nuovi membri della UE, a discapito degli altri paesi europei e di Stati Uniti e Giappone.

Anche nei mercati dei paesi nuovi membri UE, dell'Europa Centro Orientale e del Nord Africa e Medio Oriente gli esportatori dell'Europa Occidentale detengono una quota attorno al 90%. Peculiarità di queste aree è il ruolo di Repubblica Ceca, Polonia e Ungheria (che insieme arrivano al 6% circa) nei paesi nuovi membri UE e la relativa maggior apertura dell'area Orientale del Mediterraneo, con la Cina attestata al 2,6%, gli Stati Uniti al 2% ed Emirati Arabi Uniti, Turchia, Giappone, Taiwan e India che arrivano complessivamente al 5%. Inoltre, in questi paesi i mercati finali dei beni di consumo sono in evoluzione verso i modelli tipici dei paesi più avanzati. Questo dovrebbe contribuire ad accrescere l'importanza del packaging come fattore competitivo per la differenziazione dei prodotti, alimentando la domanda di macchine per imballaggio.

La situazione è solo apparentemente più eterogenea sugli altri principali mercati: Asia e Nafta. In quest'ultimo, a fronte di una quota di Italia e Germania inferiore al 55% (a causa soprattutto della minore presenza italiana, di circa 7 punti inferiori alla sua media mondiale), i flussi intra area rappresentano quasi il 20%, seguiti da quelli prove-

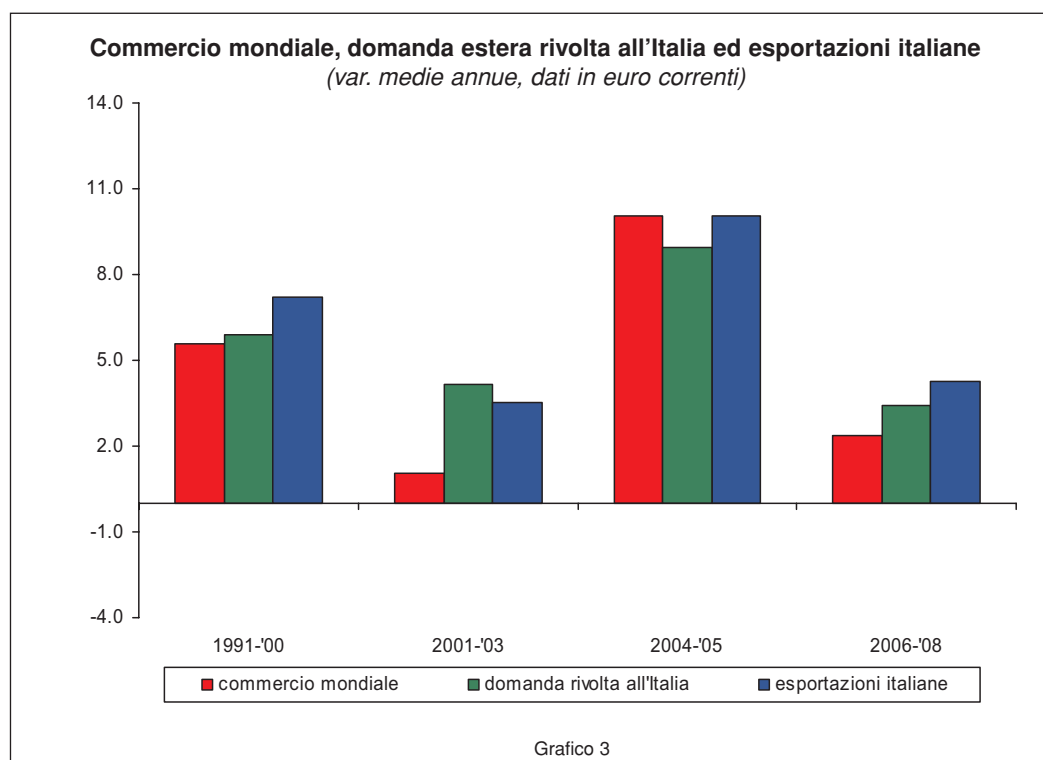
nienti da Giappone, Cina, Taiwan e Corea del Sud, che raggiungono complessivamente il 10% (con il Giappone che da solo ha il 6%), e da quote marginali per gli altri paesi dell'Europa Occidentale. Anche in quest'area, comunque, nel corso dell'ultimo decennio si è assistito al consueto guadagno di quote sulle importazioni complessive da parte di Italia e Germania (complessivamente più del 15%, di cui solo 3 punti all'Italia), principalmente a discapito dei produttori di Stati Uniti, Giappone e, con minor intensità, Svizzera e Regno Unito. Della ricomposizione delle importazioni hanno approfittato anche le imprese cinesi, che hanno mostrato un incremento di circa 2 punti percentuali, anche se questo potrebbe essere stato ottenuto prevalentemente a danno degli altri produttori asiatici, presenti con quote marginali su questi mercati a metà anni novanta e ora quasi assenti (Taiwan, Singapore, Thailandia e Indonesia hanno perso complessivamente oltre un punto di quota).

In Asia, con Italia e Germania assestate poco sotto il 60%, i produttori dell'area soddisfano circa un quarto delle importazioni di macchine per l'imballaggio (con Giappone e Taiwan in testa con, rispettivamente, il 10% e il 5%), gli Stati Uniti il 5% e il resto è appannaggio degli altri produttori dell'Europa Occidentale. Il contesto competitivo è però molto mutato nell'ultimo decennio: Germania e Italia hanno guadagnato quote in modo meno intenso che sugli altri mercati, tra il 2 e il 3% ognuna, Giappone e Stati Uniti hanno mostrato un calo più contenuto (di cinque punti il Giappone e di poco più di uno gli Stati Uniti), la Cina e Corea del Sud hanno guadagnato, rispettivamente l'1 e il 2.5% circa, mentre vi è stato un forte processo di ricomposizione tra i paesi del nord Europa: Svezia e Finlandia hanno guadagnato mentre Norvegia, Danimarca e Regno Unito hanno perso. Più che ad un mutamento della forza competitiva dei diversi esportatori di macchine per imballaggio, questi fenomeni potrebbero essere legati all'eccezionale fase di investimenti produttivi effettuati dai maggiori paesi industrializzati verso quest'area.

Questa ipotesi potrebbe essere utile anche per analizzare le prospettive del settore su tutte le aree mondiali. Infatti, per l'elevato peso ricoperto dalle multinazionali nella domanda rivolta alle macchine per imballaggio, le loro scelte di internazionalizzazione produttiva non solo vanno a modificare la geografia dei mercati di volta in volta più dinamici, ma a seconda del paese di origine dell'investimento (o di quello la cui unità produttiva è stata spostata all'estero) possono attivare con intensità differente i vari produttori di macchine per imballaggio. L'uso di queste ultime, infatti, è fortemente vincolato alle tecnologie usate nella produzione del bene da confezionare, sin dalla fase di progettazione. L'esistenza di consolidati rapporti con i produttori di macchine per imballaggio sviluppati in un dato paese potrebbero poi portare i settori clienti, in occasione di scelte di delocalizzazione produttiva, ad esportare anche le tecnologie di packaging già utilizzate. Questo importante fattore, uno dei principali alla base dello sviluppo del commercio mondiale di macchine per imballaggio, può giustificare l'elevata competitività dei produttori italiani: nonostante lo scarso peso rivestito nella nostra industria da imprese multinazionali, la presenza, in Italia e in Europa, di unità produttive di multinazionali estere potrebbe aver permesso ai produttori italiani di macchine per imballaggio di allacciare con queste solidi rapporti commerciali, in grado di trainarne le esportazioni su tutti i mercati mondiali oggetto di investimenti produttivi.

Più in generale, nei prossimi anni è lecito ipotizzare un rallentamento nel ritmo di sviluppo degli scambi internazionali di macchine per imballaggio, maggiormente evidenti nei dati in euro correnti, anche per la nuova prevista fase di apprezzamento della valuta europea. L'entità del rallentamento dovrebbe risultare più marcata sui paesi emergenti, mentre l'atteso rilancio dell'industria europea (e il fatto che il valore degli scambi all'interno di quest'area dovrebbe essere poco influenzato dalle modificazioni del cambio dell'euro) dovrebbe mantenere il contributo proveniente da quest'area in leggera accelerazione. A limitare la crescita della domanda dei PVS potrebbe essere l'ancora insuffi-

ciente grado di sviluppo dei loro mercati dei beni di consumo clienti dell'industria dell'imballaggio e, in molti casi, la maggiore convenienza della manodopera rispetto ad un investimento in capitale.



Le imprese italiane dovrebbero quindi continuare ad essere in grado di agganciare la crescita degli scambi mondiali, grazie anche alla dimostrata elevata capacità competitiva sui mercati geograficamente più vicini (che pesano per più del 65% sulle nostre esportazioni e in molti dei quali i mercati dei beni di largo consumo stanno evolvendo verso forme simili a quelle dei paesi più avanzati). In un'ottica temporale più estesa, tuttavia, potrebbe risultare un vincolo alla crescita delle imprese italiane la loro minor competitività sui mercati del Pacifico. In particolare, lo scarso radicamento negli Stati Uniti, uno dei paesi più attivi nell'attività di investimento all'estero, potrebbe escludere i nostri produttori dalle opportunità commerciali legate alla crescente integrazione tra i mercati nordamericani e le zone produttive asiatiche.

La dinamica, nominale e reale, delle esportazioni nei prodotti della moda: un confronto tra Italia e concorrenti europei basato sugli indici settoriali Eurostat*

Nel capitolo 6 del presente Rapporto si mostra che, dalla metà degli anni novanta, nei settori tessile-abbigliamento e cuoio-calzature (come in quasi tutti gli altri) la quota italiana sul valore delle esportazioni mondiali è diminuita.

Per una valutazione che prescindendo dalla crescente competitività, in tali prodotti, della Cina e di paesi emergenti come India, Pakistan, Turchia e Vietnam, in questa nota le esportazioni italiane sono confrontate, per il quinquennio 2000-2005, con quelle di Francia, Germania e Spagna (sommate), cioè dei principali concorrenti che si trovano nelle stesse nostre condizioni di cambio nominale; utilizzando gli indici settoriali Eurostat¹, il confronto viene effettuato anche nelle quantità e nei valori unitari, con dettaglio merceologico (gruppi ATECO) e geografico.

Preliminarmente si deve rilevare che, nel periodo e nell'aggregato settoriale considerato, la quota detenuta dal gruppo dei 3 concorrenti europei sul commercio mondiale è salita, malgrado una brusca diminuzione nel 2005².

Anche rispetto ad essi, la posizione italiana nei prodotti della moda è quindi complessivamente peggiorata, pur con dinamiche di segno diverso nei singoli comparti (Tavola 1): ad un costante andamento negativo nelle calzature, nella maglieria e nella biancheria di arredamento, si è contrapposto un miglioramento altrettanto continuo nelle categorie intermedie (filati, tessuti e cuoio); nell'abbigliamento, l'anno scorso si è verificato un recupero che però non ha compensato la precedente tendenza sfavorevole, mentre nella pelletteria si osserva un'evoluzione positiva a partire dal 2003.

* Redatto da Paolo Ferrucci, Area Studi, Ricerche e Statistiche.

¹ Gli indici sono stati gentilmente forniti da Mr. Karo Nuortila, Unit G3 - International Trade Statistics - Production, Eurostat (informazioni metodologiche e sul contenuto del database sono in: Calculation of Unit Values Indices based on External Trade Data, Eurostat 2005); la Dr.ssa Francesca Luchetti è il riferimento dell'Area Studi, Ricerche e Statistiche.

² Tale diminuzione ha riguardato la generalità dei prodotti ed è quindi attribuibile soltanto in minima parte alla liberalizzazione del tessile-abbigliamento; d'altra parte, la crescita degli anni precedenti conferma che l'apprezzamento dell'euro ha avuto effetti favorevoli sulle quote di mercato dei paesi europei.

Esportazioni relative dell'Italia nei prodotti della moda
(in rapporto alla somma delle esportazioni di Italia, Francia, Germania e Spagna)

Mondo	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tessile-abbigliamento	42,8	43,3	42,0	41,2	41,0	41,4
Filati	43,0	43,6	42,5	42,8	46,0	47,4
Tessuti non a maglia	43,7	45,2	45,6	46,2	47,5	49,0
Tessuti a maglia	33,5	32,8	33,9	35,4	34,1	37,2
Biancheria di arredamento	25,1	25,2	23,2	22,2	22,2	21,2
Calze, maglioni	65,5	63,2	60,4	56,8	54,8	53,0
Abbigliamento in pelle	52,3	53,7	49,5	47,7	49,3	49,4
Abbigliamento non in pelle	43,8	44,4	43,1	41,7	40,8	41,3
Cuoio e calzature	61,6	61,3	58,9	58,5	57,8	57,5
Cuoio conciato	72,0	71,7	71,0	71,7	72,6	74,7
Pelletteria	42,6	41,1	38,1	38,5	39,8	40,0
Calzature	63,3	63,7	61,0	60,5	59,6	59,5
<i>Manufatti</i>	<i>20,6</i>	<i>20,2</i>	<i>20,0</i>	<i>19,3</i>	<i>19,2</i>	<i>19,4</i>
Unione Europea						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tessile-abbigliamento	39,7	39,2	37,9	36,0	35,4	35,6
Filati	37,6	36,7	35,9	35,4	38,0	40,1
Tessuti non a maglia	42,3	43,1	43,6	43,4	44,9	46,8
Tessuti a maglia	34,1	34,0	33,8	33,6	32,5	34,2
Biancheria di arredamento	23,0	23,3	20,6	19,5	19,1	18,3
Calze, maglioni	63,8	60,0	56,9	52,9	50,6	49,0
Abbigliamento in pelle	45,1	46,0	42,9	37,9	40,3	39,2
Abbigliamento non in pelle	37,3	37,2	36,2	33,6	32,6	32,8
Cuoio e calzature	57,3	56,5	54,0	52,5	51,2	51,0
Cuoio conciato	62,6	61,2	60,2	60,2	62,1	63,6
Pelletteria	43,1	41,8	39,8	36,7	36,4	37,1
Calzature	58,2	57,7	54,9	53,7	51,7	51,8
<i>Manufatti</i>	<i>19,5</i>	<i>19,1</i>	<i>18,6</i>	<i>17,9</i>	<i>17,8</i>	<i>18,2</i>
Extra-UE						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tessile-abbigliamento	48,3	49,9	48,8	49,9	50,3	50,5
Filati	56,1	60,2	56,9	59,1	61,8	60,5
Tessuti non a maglia	45,5	47,8	47,8	49,2	50,2	51,1
Tessuti a maglia	32,3	30,6	34,1	38,2	36,1	40,7
Biancheria di arredamento	29,4	29,0	28,2	28,1	29,1	27,5
Calze, maglioni	70,4	71,7	70,6	69,6	68,6	65,1
Abbigliamento in pelle	63,3	64,2	59,9	62,8	63,4	64,3
Abbigliamento non in pelle	54,2	55,1	53,8	55,3	55,3	55,5
Cuoio e calzature	66,2	66,4	64,4	65,4	65,2	64,1
Cuoio conciato	80,5	81,5	80,9	82,1	81,8	82,8
Pelletteria	42,3	40,7	37,1	39,6	41,8	41,6
Calzature	70,7	72,0	69,8	71,3	72,0	71,3
<i>Manufatti</i>	<i>22,4</i>	<i>22,3</i>	<i>22,2</i>	<i>21,7</i>	<i>21,6</i>	<i>21,4</i>

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Tavola 1

Tali risultati sono dipesi, in prevalenza, da quelli ottenuti nell'Unione Europea. Nell'insieme dei paesi terzi, la cui domanda d'importazione è più vivace e dove la quota italiana è sistematicamente più elevata, i profili temporali appaiono in generale meno accentuati ed in alcuni casi di segno opposto: nelle calzature e nell'abbigliamento le esportazioni italiane mostrano infatti un dinamismo maggiore dei concorrenti europei.

Esportazioni relative dell'Italia a prezzi 2000 nei prodotti della moda
(in rapporto alla somma delle esportazioni di Italia, Francia, Germania e Spagna)

Mondo	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	Tessile-abbigliamento	42,8	43,6	42,0	40,8	40,4
Filati	43,0	44,4	43,9	45,2	47,7	47,7
Tessuti non a maglia	43,7	44,9	45,1	46,0	47,5	48,0
Tessuti a maglia	33,5	33,0	33,9	35,7	35,6	37,3
Biancheria di arredamento	25,1	25,4	23,6	22,5	22,7	20,7
Calze, maglioni	65,5	64,3	60,4	55,4	52,1	47,9
Abbigliamento in pelle	52,3	54,1	49,7	47,5	48,0	45,4
Abbigliamento non in pelle	43,8	44,5	42,5	40,3	39,0	38,0
Cuoio e calzature	61,6	60,5	58,3	57,5	56,9	56,3
Cuoio conciato	72,0	71,7	71,2	71,7	72,6	74,5
Pelletteria	42,6	40,8	37,5	37,2	37,7	38,6
Calzature	63,3	62,8	60,1	59,1	58,4	56,9
Manufatti	20,6	20,5	20,1	19,3	19,4	19,2
Unione Europea						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tessile-abbigliamento	39,7	39,7	37,8	35,5	34,8	33,7
Filati	37,6	37,5	36,7	37,2	39,0	40,6
Tessuti non a maglia	42,3	42,7	43,0	42,8	44,9	45,5
Tessuti a maglia	34,1	34,0	32,9	32,8	33,5	33,7
Biancheria di arredamento	23,0	23,6	21,1	19,7	19,3	17,8
Calze, maglioni	63,8	61,8	57,4	51,8	48,2	44,7
Abbigliamento in pelle	45,1	47,1	44,3	39,6	41,9	38,5
Abbigliamento non in pelle	37,3	37,4	35,4	31,9	30,4	29,3
Cuoio e calzature	57,3	56,1	53,7	51,6	50,6	50,1
Cuoio conciato	62,6	61,0	59,7	59,5	60,1	62,5
Pelletteria	43,1	42,7	40,6	35,8	35,8	36,5
Calzature	58,2	57,1	54,4	52,6	51,2	50,2
Manufatti	19,5	19,3	18,8	18,1	18,1	18,2
Extra-UE						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tessile-abbigliamento	48,3	49,7	48,5	49,5	49,1	48,5
Filati	56,1	60,2	58,5	60,6	62,3	58,8
Tessuti non a maglia	45,5	47,6	47,6	49,5	50,0	50,3
Tessuti a maglia	32,3	31,3	36,0	40,6	39,1	42,6
Biancheria di arredamento	29,4	28,6	27,7	27,9	29,3	26,0
Calze, maglioni	70,4	71,1	69,3	67,3	64,3	57,9
Abbigliamento in pelle	63,3	63,0	57,9	58,9	55,5	52,7
Abbigliamento non in pelle	54,2	54,8	53,2	54,1	53,5	53,1
Cuoio e calzature	66,2	64,8	63,0	63,8	63,3	62,6
Cuoio conciato	80,5	81,6	81,2	81,8	81,6	82,2
Pelletteria	42,3	39,8	35,8	38,1	38,8	39,8
Calzature	70,7	70,6	68,3	69,3	69,4	67,7
Manufatti	22,4	22,3	22,2	21,5	21,2	20,6

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Tavola 2

Per le quantità, in riferimento al mercato mondiale si osserva una chiara distinzione tra prodotti intermedi da una parte e finali dall'altra (Tavola 2): nei primi, l'Italia ha ulteriormente rafforzato la propria specializzazione, in presenza di un andamento piatto dei valori unitari relativi (Tavola 3); nei secondi, a fronte di un aumento dei "prezzi" relativi da esse praticati sui mercati esteri, le nostre imprese hanno peggiorato la loro posizione rispetto al gruppo dei 3 paesi (soprattutto nella maglieria, settore in cui i produttori italiani attraversano una pesante crisi).

VMU relativi delle esportazioni italiane nei prodotti della moda
(in rapporto a quelli delle esportazioni di Italia, Francia, Germania e Spagna)

Mondo	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tessile-abbigliamento	100,0	99,3	100,2	100,9	101,6	104,9
Filati	100,0	98,0	96,9	94,6	96,4	99,4
Tessuti non a maglia	100,0	100,8	101,0	100,3	100,0	102,1
Tessuti a maglia	100,0	99,4	99,9	99,2	95,9	99,6
Biancheria di arredamento	100,0	99,3	98,5	98,5	97,8	102,3
Calze, maglioni	100,0	98,3	100,0	102,5	105,3	110,8
Abbigliamento in pelle	100,0	99,2	99,5	100,3	102,7	108,7
Abbigliamento non in pelle	100,0	99,7	101,4	103,3	104,6	108,6
Cuoio e calzature	100,0	101,4	101,1	101,8	101,6	102,0
Cuoio conciato	100,0	100,0	99,6	100,0	99,9	100,2
Pelletteria	100,0	100,7	101,6	103,6	105,6	103,6
Calzature	100,0	101,5	101,4	102,3	102,1	104,5
Manufatti	100,0	99,0	99,3	99,6	99,1	101,1
Unione Europea	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tessile-abbigliamento	100,0	98,7	100,2	101,4	102,0	105,5
Filati	100,0	97,7	97,9	95,2	97,3	98,7
Tessuti non a maglia	100,0	101,0	101,5	101,5	99,9	103,0
Tessuti a maglia	100,0	100,1	102,5	102,2	97,1	101,5
Biancheria di arredamento	100,0	98,8	97,7	99,0	99,0	102,7
Calze, maglioni	100,0	97,1	99,2	102,1	104,9	109,5
Abbigliamento in pelle	100,0	97,6	97,0	95,8	96,2	101,8
Abbigliamento non in pelle	100,0	99,4	102,2	105,4	107,2	111,7
Cuoio e calzature	100,0	100,7	100,5	101,6	101,2	101,8
Cuoio conciato	100,0	100,3	100,9	101,2	103,4	101,7
Pelletteria	100,0	98,0	98,0	102,7	101,4	101,8
Calzature	100,0	101,1	100,8	102,1	100,9	103,1
Manufatti	100,0	98,6	98,9	99,1	98,3	100,0
Extra-UE	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tessile-abbigliamento	100,0	100,5	100,6	100,9	102,3	104,1
Filati	100,0	99,9	97,3	97,4	99,2	102,8
Tessuti non a maglia	100,0	100,6	100,5	99,3	100,5	101,6
Tessuti a maglia	100,0	97,8	94,9	94,0	92,2	95,5
Biancheria di arredamento	100,0	101,2	101,7	100,5	99,4	105,6
Calze, maglioni	100,0	100,8	101,8	103,3	106,8	112,5
Abbigliamento in pelle	100,0	102,0	103,5	106,7	114,3	121,9
Abbigliamento non in pelle	100,0	100,4	101,2	102,2	103,3	104,5
Cuoio e calzature	100,0	102,3	102,3	102,5	103,0	102,5
Cuoio conciato	100,0	99,9	99,7	100,4	100,2	100,7
Pelletteria	100,0	102,2	103,7	103,9	107,9	104,5
Calzature	100,0	101,9	102,2	102,9	103,7	105,3
Manufatti	100,0	99,9	100,2	101,2	101,6	103,9

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Tavola 3

Il differenziale di crescita dei valori unitari risulta più elevato nelle aree extra-europee che nell'UE, per tutti i beni finali tranne che per l'abbigliamento non in pelle, il comparto più importante, per dimensione, nell'ambito dei prodotti della moda e uno di quelli in cui, come si è notato più sopra, la quota italiana a prezzi correnti è aumentata: sembra quindi che in quelle aree i nostri esportatori di abbigliamento abbiano adottato con successo politiche di (relativo) contenimento dei prezzi di vendita.

L'ipotesi di un successo competitivo legato ad una limitazione dei prezzi, tanto più nella fase di ascesa dell'euro, appare confermata dalle indicazioni riguardanti alcuni tra i principali e più tonici mercati esterni all'Unione Europea: Cina, Russia e Stati Uniti³.

³ Per l'interscambio dei paesi europei con questi come con altri mercati l'Eurostat, diversamente dall'Istat, rende disponibili gli indici settoriali, sia pure non dettagliati.

La Tavola 4 mostra che, in corrispondenza di profili divergenti dei valori unitari delle esportazioni italiane, crescente negli Stati Uniti e soprattutto in Russia e decrescente in Cina, la nostra quota negli stessi mercati, rispetto all'insieme dei concorrenti internazionali, ha avuto un'evoluzione speculare, positiva in Cina e negativa negli altri due paesi; queste variazioni risultano inoltre più pronunciate nei prodotti della moda che nel totale dei manufatti.

Indici di vmu all'esportazione, esportazioni e quote di mercato dell'Italia¹, nei prodotti della moda, in alcuni paesi extra-europei

Cina						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<u>Valori medi unitari</u>						
Tessile-abbigliamento	100,0	100,4	96,1	90,6	91,4	92,5
Cuoio e calzature	100,0	114,4	110,5	106,8	98,9	95,1
<i>Manufatti</i>	<i>100,0</i>	<i>101,6</i>	<i>97,1</i>	<i>94,7</i>	<i>93,8</i>	<i>97,0</i>
<u>Valori</u>						
	milioni di €		indici (2000=100)			
Tessile-abbigliamento	136	132,9	131,9	129,4	142,7	184,4
Cuoio e calzature	159	118,5	109,7	113,2	124,8	131,1
<i>Manufatti</i>	<i>2.319</i>	<i>138,8</i>	<i>171,4</i>	<i>162,9</i>	<i>187,2</i>	<i>194,0</i>
<u>Quote di mercato</u>						
Tessile-abbigliamento	1,5	1,8	2,0	2,0	2,4	2,9
Cuoio e calzature	12,0	12,3	12,2	9,9	10,4	11,1
<i>Manufatti</i>	<i>1,5</i>	<i>1,7</i>	<i>1,6</i>	<i>1,4</i>	<i>1,3</i>	<i>1,2</i>
Russia						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<u>Valori medi unitari</u>						
Tessile-abbigliamento	100,0	109,9	117,4	123,4	124,8	130,5
Cuoio e calzature	100,0	123,5	145,6	155,8	164,7	169,8
<i>Manufatti</i>	<i>100,0</i>	<i>107,2</i>	<i>112,0</i>	<i>113,8</i>	<i>114,9</i>	<i>120,3</i>
<u>Valori</u>						
	milioni di €		indici (2000=100)			
Tessile-abbigliamento	490	141,0	149,8	153,8	168,1	199,7
Cuoio e calzature	289	127,7	124,3	118,7	125,7	143,0
<i>Manufatti</i>	<i>2.499</i>	<i>140,3</i>	<i>150,1</i>	<i>150,9</i>	<i>196,5</i>	<i>238,4</i>
<u>Quote di mercato</u>						
Tessile-abbigliamento	17,8	20,3	20,7	16,2	13,9	12,9
Cuoio e calzature	33,9	35,6	32,0	31,8	28,1	24,1
<i>Manufatti</i>	<i>9,7</i>	<i>9,6</i>	<i>9,4</i>	<i>8,4</i>	<i>8,9</i>	<i>8,3</i>
Stati Uniti						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<u>Valori medi unitari</u>						
Tessile-abbigliamento	100,0	104,0	102,7	98,1	101,5	110,7
Cuoio e calzature	100,0	105,9	103,6	106,7	111,7	124,6
<i>Manufatti</i>	<i>100,0</i>	<i>102,3</i>	<i>99,7</i>	<i>96,6</i>	<i>95,5</i>	<i>101,9</i>
<u>Valori</u>						
	milioni di €		indici (2000=100)			
Tessile-abbigliamento	2.627	103,4	88,9	78,0	76,5	73,2
Cuoio e calzature	2.011	101,8	87,5	74,7	76,6	66,7
<i>Manufatti</i>	<i>26.427</i>	<i>98,3</i>	<i>96,9</i>	<i>82,4</i>	<i>83,7</i>	<i>89,2</i>
<u>Quote di mercato</u>						
Tessile-abbigliamento	3,1	3,1	3,0	2,9	2,8	2,5
Cuoio e calzature	9,1	9,0	8,3	8,5	8,1	7,2
<i>Manufatti</i>	<i>2,3</i>	<i>2,3</i>	<i>2,3</i>	<i>2,3</i>	<i>2,2</i>	<i>2,2</i>

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat, per gli indici, ed Istituti Nazionali di Statistica per le quote di mercato.

¹ Le quote di mercato dell'Italia, a prezzi correnti, sono calcolate in rapporto alle esportazioni del mondo.

Tavola 4

D'altra parte, come si vede nella Tavola 5, anche in confronto con quelle dei 3 concorrenti europei le esportazioni italiane hanno manifestato un andamento molto migliore nel paese asiatico, dove i valori unitari relativi sono rimasti sostanzialmente invariati, che in Russia e negli Stati Uniti dove invece sono saliti.

Esportazioni relative dell'Italia nei prodotti della moda
(in rapporto alla somma delle esportazioni di Italia, Francia, Germania e Spagna)

Cina						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<i>Valori relativi</i>						
Tessile-abbigliamento	48,2	55,4	49,5	44,8	45,8	48,5
Cuoio e calzature	82,2	82,5	79,4	83,7	83,6	80,6
<i>Manufatti</i>	16,7	18,1	18,5	14,5	14,4	14,2
<i>Quantità relative</i>						
Tessile-abbigliamento	48,2	55,7	50,2	45,2	46,1	47,7
Cuoio e calzature	82,2	81,7	79,5	83,4	84,1	82,2
<i>Manufatti</i>	16,7	18,4	19,3	15,3	15,4	15,3
<i>VMU relativi</i>						
Tessile-abbigliamento	100,0	99,4	98,6	98,9	99,3	101,6
Cuoio e calzature	100,0	101,0	100,0	100,4	99,5	98,0
<i>Manufatti</i>	100,0	98,5	96,3	94,5	93,3	93,1
Russia						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<i>Valori relativi</i>						
Tessile-abbigliamento	58,4	59,2	57,5	56,9	55,5	54,3
Cuoio e calzature	79,8	76,9	74,8	75,7	73,6	72,3
<i>Manufatti</i>	23,0	21,7	21,5	20,2	21,4	22,3
<i>Quantità relative</i>						
Tessile-abbigliamento	58,4	58,0	55,2	52,6	50,8	48,8
Cuoio e calzature	79,8	75,4	70,7	68,8	65,7	64,0
<i>Manufatti</i>	23,0	20,9	19,9	18,0	19,0	19,3
<i>VMU relativi</i>						
Tessile-abbigliamento	100,0	102,0	104,1	108,2	109,1	111,3
Cuoio e calzature	100,0	101,9	105,8	110,1	112,1	112,9
<i>Manufatti</i>	100,0	103,7	108,2	112,3	112,4	115,7
Stati Uniti						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<i>Valori relativi</i>						
Tessile-abbigliamento	66,9	66,4	63,3	63,4	62,9	62,0
Cuoio e calzature	69,6	70,0	66,1	66,1	66,9	60,3
<i>Manufatti</i>	22,1	20,7	20,9	20,0	19,5	19,4
<i>Quantità relative</i>						
Tessile-abbigliamento	66,9	66,1	62,7	62,7	61,4	59,0
Cuoio e calzature	69,6	69,6	67,1	67,3	68,2	60,0
<i>Manufatti</i>	22,1	20,8	21,3	19,9	19,3	18,6
<i>VMU relativi</i>						
Tessile-abbigliamento	100,0	100,4	101,0	101,2	102,4	105,1
Cuoio e calzature	100,0	100,5	98,4	98,2	98,1	100,5
<i>Manufatti</i>	100,0	99,5	98,3	100,7	101,1	104,4

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Tavola 5

Le evidenze descritte in questa breve analisi, che andrebbe svolta ad un più spinto dettaglio merceologico ed estesa ad altri mercati, vanno certo valutate con cautela; tuttavia, almeno per quanto riguarda i prodotti finali e nella misura in cui i valori unitari approssimano i prezzi, esse possono forse ridimensionare l'assunto secondo cui, negli anni recenti di forte perdita di competitività-prezzo, i nostri esportatori di Made in Italy, usufruendo di un particolare potere di mercato, sarebbero stati in grado di concentrare le proprie vendite nei segmenti di maggiore qualità senza esserne svantaggiati in termini di fatturato potenziale⁴.

⁴ Si veda in particolare il testo intitolato "Le politiche di prezzo delle imprese esportatrici italiane negli anni dell'euro", contenuto nel capitolo 8 del presente Rapporto. Occorre tenere conto del fatto che i lavori sull'argomento si basano in generale sugli indici Istat, che mostrano un profilo dei valori unitari decisamente superiore a quelli Eurostat; il capitolo 6 ospita un contributo (Prezzi più alti o migliore qualità? Il caso delle esportazioni italiane di calzature) che in qualche modo supera la questione delle differenze Istat-Eurostat e che perviene a conclusioni di tipo interlocutorio.

L'INTEGRAZIONE INTERNAZIONALE DEI MERCATI DEI SERVIZI E LA POSIZIONE DELL'ITALIA

di Lelio Iapadre e Elena Mazzeo*

1. Il quadro internazionale

I servizi rappresentano in molti paesi il settore più importante in termini di produzione e di occupazione, toccando quote superiori al 70 per cento nelle economie ad alto reddito. La loro rilevanza è accresciuta dal ruolo essenziale che giocano come input dei processi produttivi degli altri settori.

Ciò contribuisce a spiegare perché le politiche economiche in questo settore si siano orientate negli ultimi anni verso una progressiva liberalizzazione, resa necessaria anche per evitare che la competitività internazionale delle imprese agricole e manifatturiere venga penalizzata dal costo eccessivo dei servizi intermedi, nonché per rispondere alla diffusione delle innovazioni tecnologiche (Stern, 2001).

Il processo di integrazione dei mercati internazionali che ha caratterizzato la storia economica della seconda metà del Novecento, a partire dalla conclusione dell'Accordo Generale sulle Tariffe e il Commercio (GATT), coinvolse inizialmente soltanto gli scambi di merci, ma si è poi esteso anche ai servizi, sia nel contesto di accordi regionali come quelli in vigore in Europa occidentale, sia nell'ambito più ampio degli accordi multilaterali. I primi tentativi di inserire i servizi nell'agenda dei negoziati commerciali internazionali furono promossi all'inizio degli anni ottanta dagli Stati Uniti, che miravano a sfruttare i vantaggi comparati di cui godevano nel settore terziario (Hoekman e Kostecki, 2001).

Nel 1995 la nascita dell'OMC coincise anche con l'entrata in vigore dell'Accordo Generale sugli Scambi di Servizi (GATS), che rappresenta la prima applicazione al settore terziario dei criteri di liberalizzazione già sperimentati negli scambi internazionali di merci. Si tratta di un accordo-quadro, che stabilisce i principi di base della liberalizzazione non discriminatoria, ma lascia ai paesi membri dell'OMC ampi margini di flessibilità nella scelta dei settori da aprire alla concorrenza internazionale e dell'intensità della liberalizzazione (Hoekman, 1996). Il GATS fu seguito da alcuni importanti accordi settoriali, sulle telecomunicazioni di base e sui servizi finanziari, che ne hanno rafforzato la rilevanza, adattandone le regole alle particolari esigenze di tali settori (Beviglia Zampetti, 2005).

A partire dal 2000, come previsto dallo stesso GATS, si è infine avviato un nuovo negoziato organico sui servizi, che è confluito successivamente nell'attuale ciclo di negoziati dell'OMC, la Doha Development Agenda (DDA). Come è noto, le possibilità di successo di questa trattativa appaiono per ora molto limitate, essendo condizionate dalla situazione di stallo che si è creata in altri settori, nonché dalla concorrenza esercitata dal diffondersi di accordi preferenziali bilaterali anche nel campo dei servizi (Iapadre, 2005).

Malgrado i progressi realizzati negli ultimi anni, il grado di apertura interna-

* Rispettivamente, Università dell'Aquila, Johns Hopkins University, Bologna Center e ICE – Area Studi, Ricerche e Statistiche

zionale del settore terziario resta relativamente modesto. Il peso degli scambi di servizi sul totale del commercio mondiale è valutabile intorno al 20 per cento, molto meno dell'incidenza del terziario sulla produzione. Ciò dipende sia dalle caratteristiche economiche dei servizi, che richiedono spesso il contatto diretto tra il produttore e il consumatore, rendendo impossibile la fornitura transfrontaliera (Bhagwati, 1984; Sampson e Snape, 1985), sia dall'orientamento restrittivo che ancora caratterizza le politiche commerciali in questo settore.

La disponibilità e la qualità dei dati statistici sugli scambi internazionali di servizi restano limitate, in particolare nei paesi in via di sviluppo (Karsenty, 2000). Tuttavia, diversi miglioramenti sono stati conseguiti negli ultimi anni, portando alla pubblicazione di un Manuale sulle statistiche degli scambi internazionali di servizi, che è il prodotto congiunto di sei istituzioni internazionali (United Nations, 2001).

I principali esportatori e importatori di servizi sono i paesi ad alto reddito, ma in diversi settori alcuni paesi in via di sviluppo stanno manifestando un successo internazionale crescente, favorito dalla frammentazione delle attività produttive da parte delle multinazionali (UNCTAD e World Bank, 1994). Il fenomeno sta assumendo dimensioni sempre più rilevanti, suscitando preoccupazioni per le sue conseguenze sull'occupazione nei paesi ad alto reddito (Bardhan e Kroll, 2003).

Non sempre la fornitura internazionale di servizi avviene nelle modalità della vendita transfrontaliera o del movimento del consumatore, che danno luogo a registrazioni nel conto corrente della bilancia dei pagamenti. In diversi settori la modalità più importante è costituita dalle vendite delle affiliate estere di imprese multinazionali (Chang, 1999). Il legame tra politiche commerciali e politiche degli investimenti diretti esteri (IDE) è quindi in questo caso particolarmente stretto. Ciò spiega perché il GATS, diversamente dal GATT, considera anche la "presenza diretta" nei mercati esteri tra le modalità di prestazione internazionale dei servizi.

In alcuni casi è sufficiente il movimento temporaneo dei fornitori di servizi (la quarta modalità del GATS), ma il grande potenziale di crescita che questi scambi avrebbero soprattutto per alcuni paesi in via di sviluppo è frenato dalle restrizioni politiche che limitano i movimenti internazionali di persone (Chanda, 2002).

Problemi di disponibilità e di qualità dei dati si pongono non soltanto per i flussi di interscambio, ma in misura ancora maggiore per le barriere che li ostacolano. Malgrado i progressi compiuti negli ultimi anni, non si dispone ancora di una rilevazione sistematica di tali barriere, che consenta confronti tra settori e paesi diversi¹.

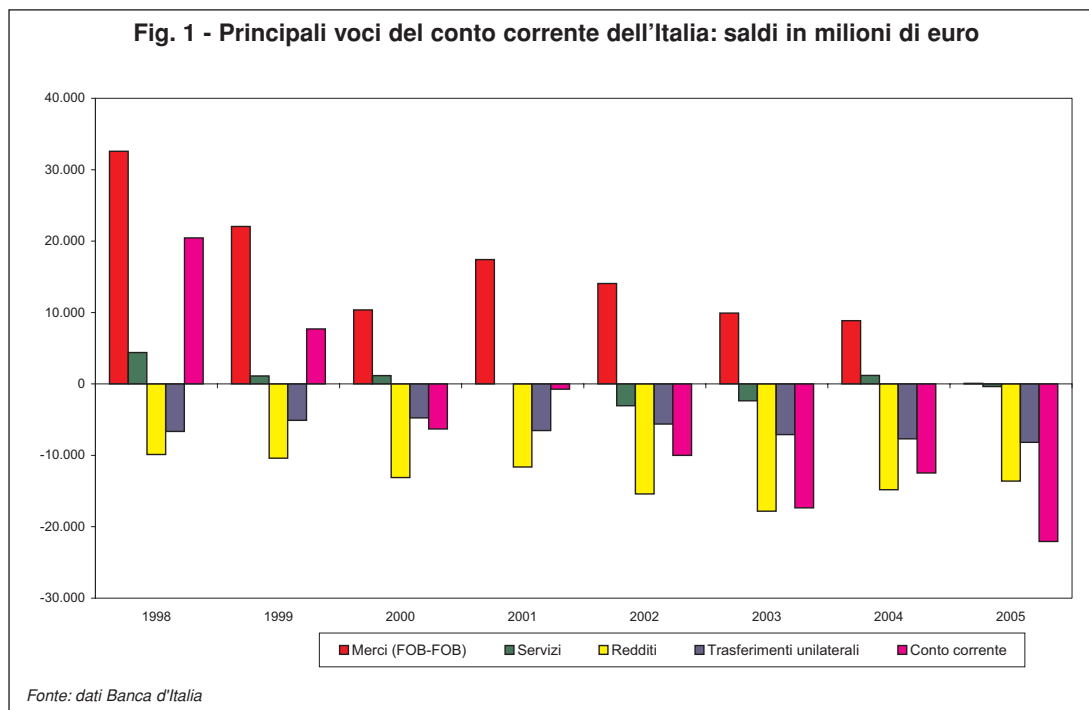
2. La posizione dell'Italia

La posizione dell'economia italiana negli scambi internazionali di servizi appare caratterizzata da debolezze strutturali analoghe a quelle già note per gli scambi di merci.

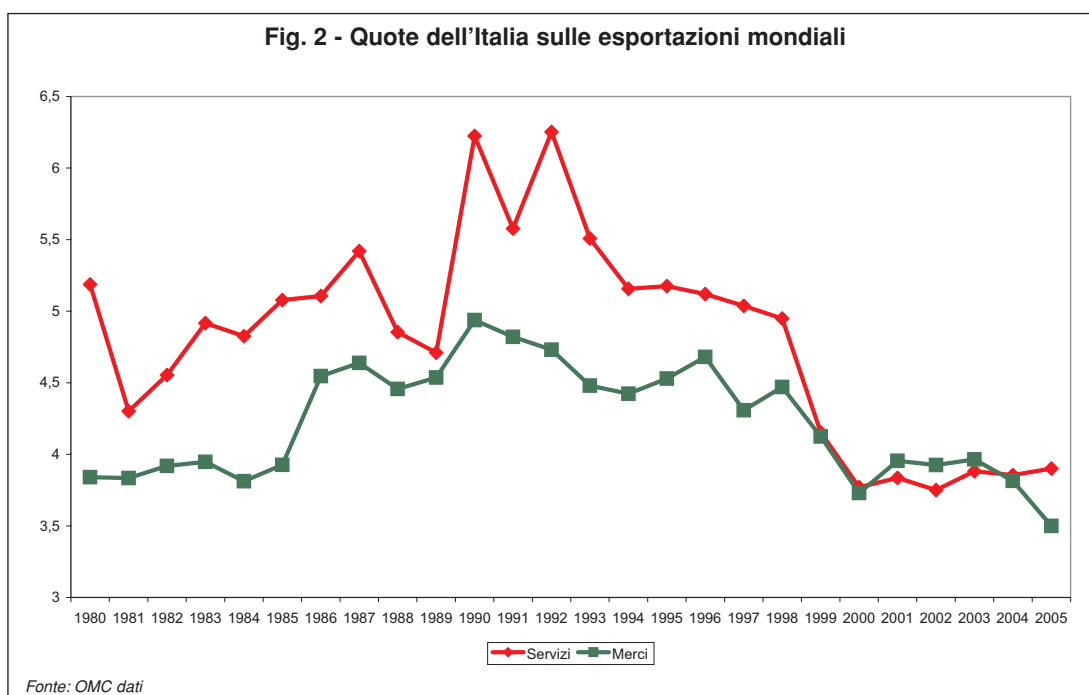
La figura 1 mostra il contributo dei servizi all'andamento del saldo corrente di bilancia dei pagamenti dell'Italia negli ultimi anni. Pur con qualche oscillazione, il

¹ I metodi proposti per valutare l'entità delle barriere di accesso ai mercati dei servizi sono diversi (Warren e Findlay, 2000; Dee e Hanslow, 2001). Gli indicatori sulle barriere di confine agli IDE sono discussi da Golub (2003). Un approccio più generale alla misurazione degli effetti restrittivi delle politiche interne è presentato da Nicoletti et al. (2003).

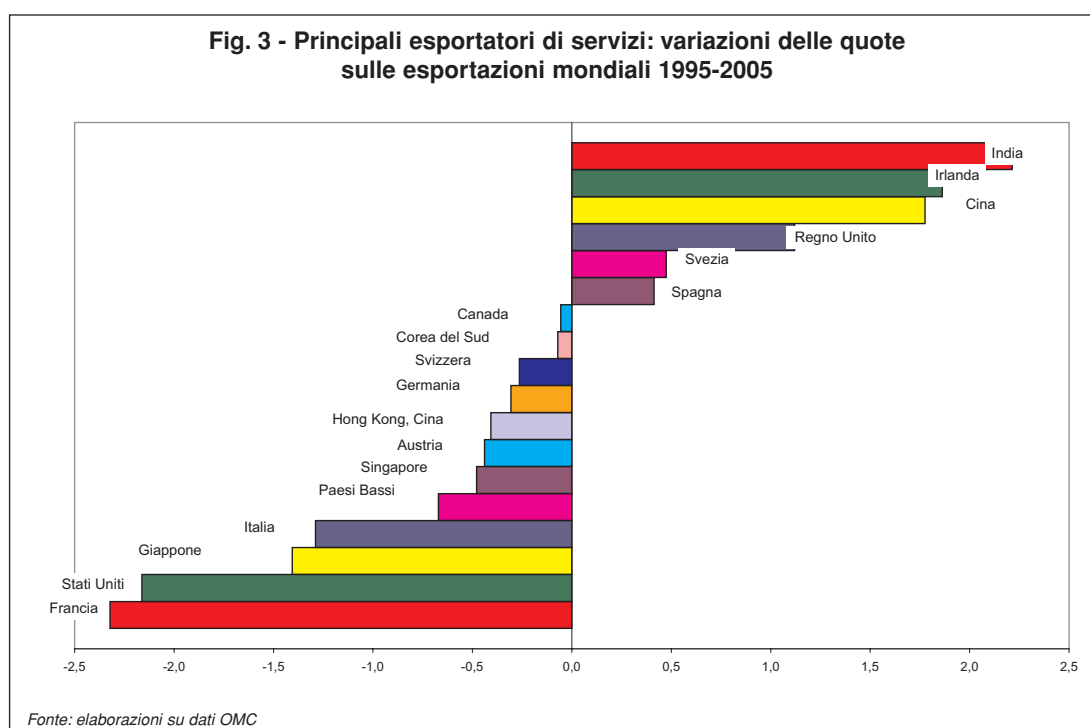
settore ha condiviso la tendenza negativa che ha caratterizzato le altre poste, e in particolare gli scambi di merci.



Ancora più evidente appare il progressivo ridimensionamento della quota italiana sulle esportazioni mondiali di servizi. La figura 2 mostra che tale declino è stato più marcato di quello registrato nelle merci, tanto da annullare il vantaggio comparato che l'Italia esibiva nel terziario fino al 1998.



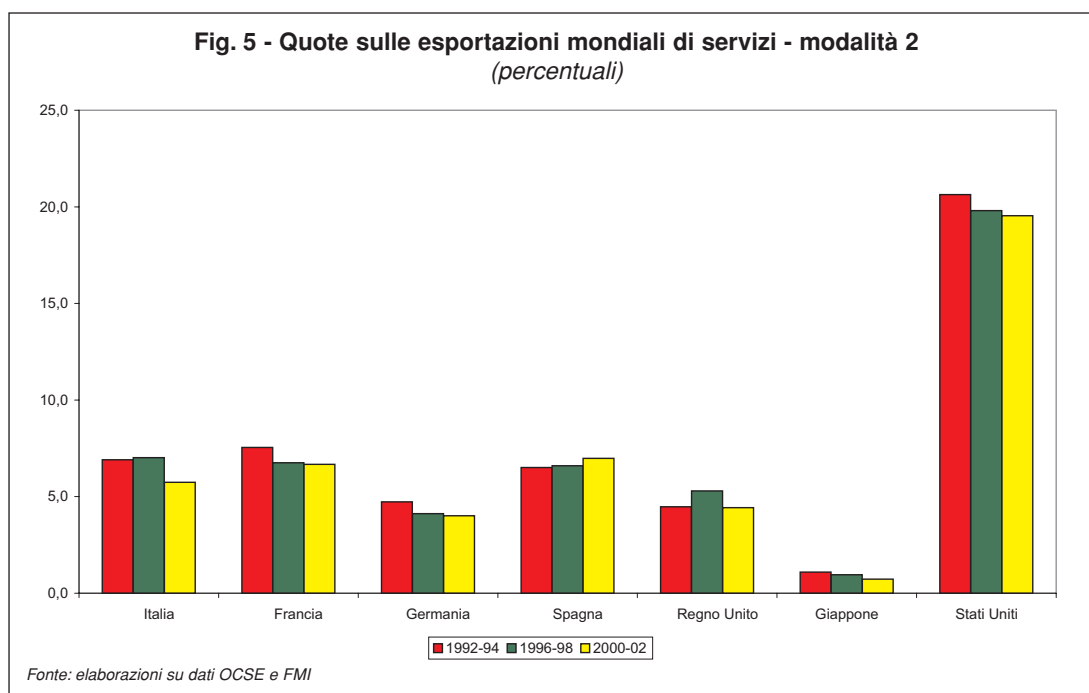
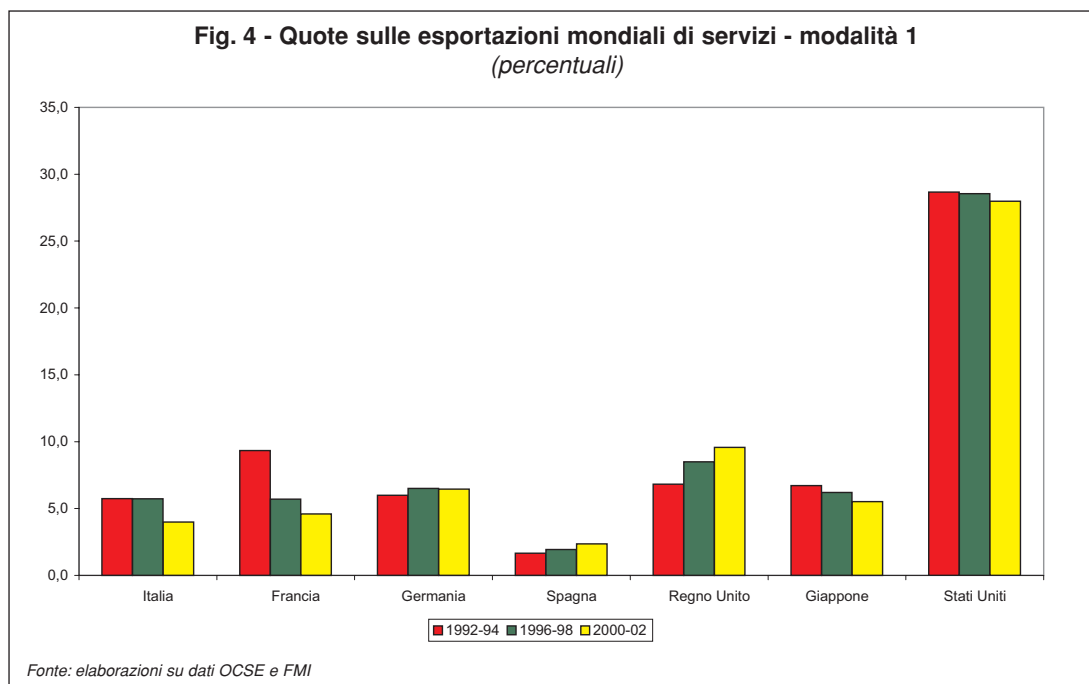
La perdita di quota dell'Italia nell'ultimo decennio è stata inferiore soltanto a quella di Stati Uniti, Francia e Giappone, ma, come si può vedere dalla figura 3, tale perdita è andata a vantaggio non soltanto di paesi emergenti come India e Cina, ma anche di altri paesi europei. Appare quindi difficile attribuirlo a fattori talvolta evocati per le esportazioni di merci, come il generale ridimensionamento di peso dei paesi sviluppati o il freno esercitato negli ultimi anni dall'apprezzamento dell'euro. Considerando invece le caratteristiche dei paesi che hanno maggiormente accresciuto la loro quota sulle esportazioni mondiali di servizi, si può avanzare l'ipotesi che il loro successo sia legato in misura rilevante all'afflusso di investimenti diretti esteri nel terziario, mentre la perdita dell'Italia potrebbe essere almeno in parte attribuita alla scarsa capacità del suo sistema economico di attrarre l'interesse delle multinazionali.

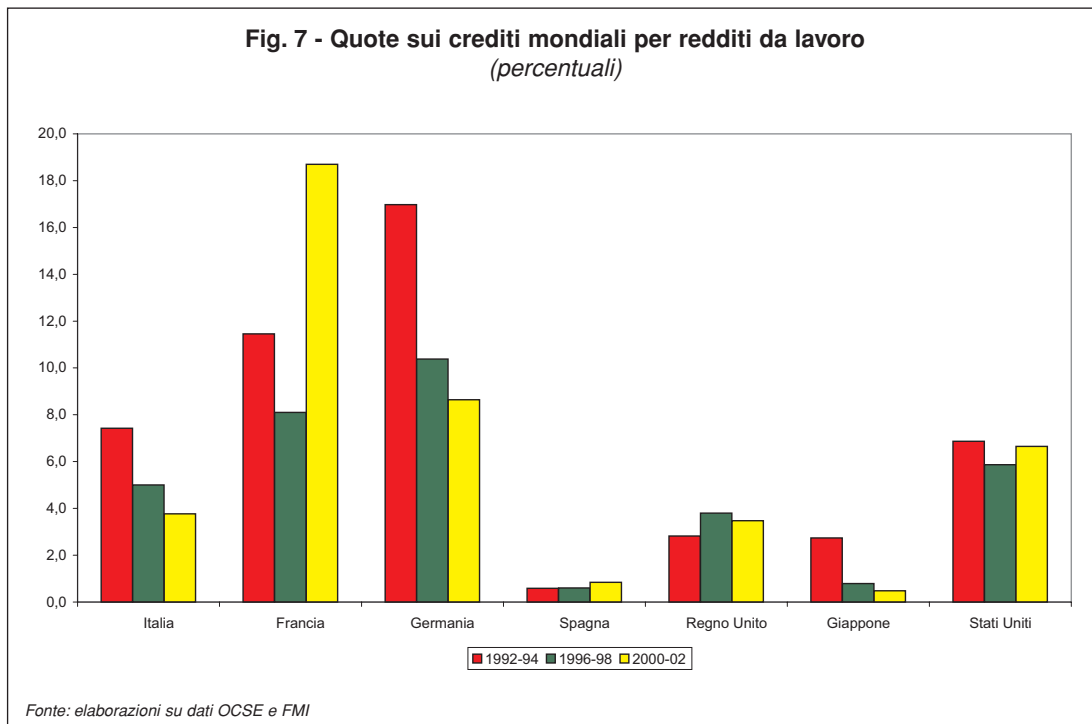
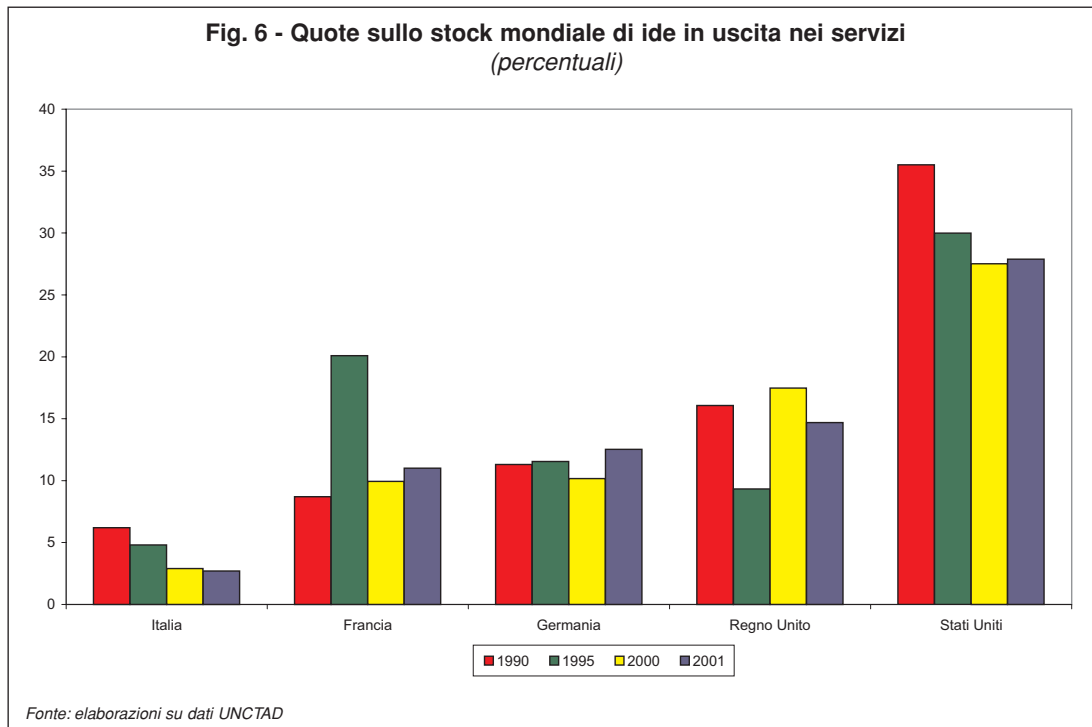


L'indebolimento della posizione italiana riguarda tutte le quattro modalità di prestazione internazionale dei servizi individuate nella classificazione del GATS. Ciò appare evidente nelle figure 4-7, che riportano alcune stime delle quote dei principali paesi sviluppati in ciascuna delle quattro modalità, basate su quanto si può desumere dai dati di bilancia dei pagamenti.² Essi mostrano altresì che la posizione

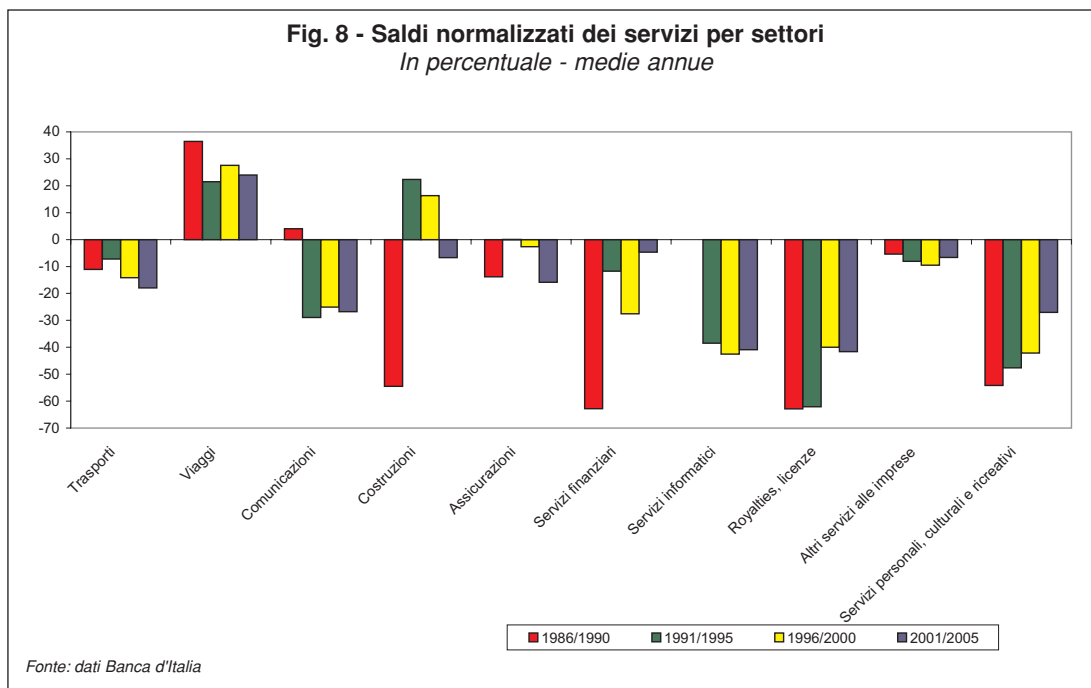
² La modalità 1 (fornitura trans-frontaliera) è approssimata con i crediti per esportazioni di servizi, come definiti in bilancia dei pagamenti, al netto delle voci viaggi all'estero, costruzioni e servizi governativi. La modalità 2 (consumo all'estero) viene identificata con i crediti della voce viaggi all'estero. Per la modalità 3 (presenza commerciale diretta) non sono disponibili rilevazioni specifiche e si riportano le quote sullo stock di investimenti diretti esteri in uscita nei servizi, alla cui entità può essere approssimativamente ricondotto il valore delle vendite realizzate all'estero. Anche per la modalità 4 (presenza delle persone fisiche), in mancanza di rilevazioni specifiche, occorre accontentarsi delle indicazioni che si possono trarre indirettamente dai dati di bilancia dei pagamenti sui redditi da lavoro dipendente.

dell'Italia resta relativamente più forte nella modalità 2 (consumo all'estero), che include il turismo, e manifesta lo svantaggio comparato più intenso nella modalità 3, che richiede la capacità delle imprese di servizi di essere presenti direttamente all'estero con proprie attività produttive o distributive. Si conferma dunque anche nei servizi il ritardo delle imprese italiane nell'adozione di forme più mature di internazionalizzazione.

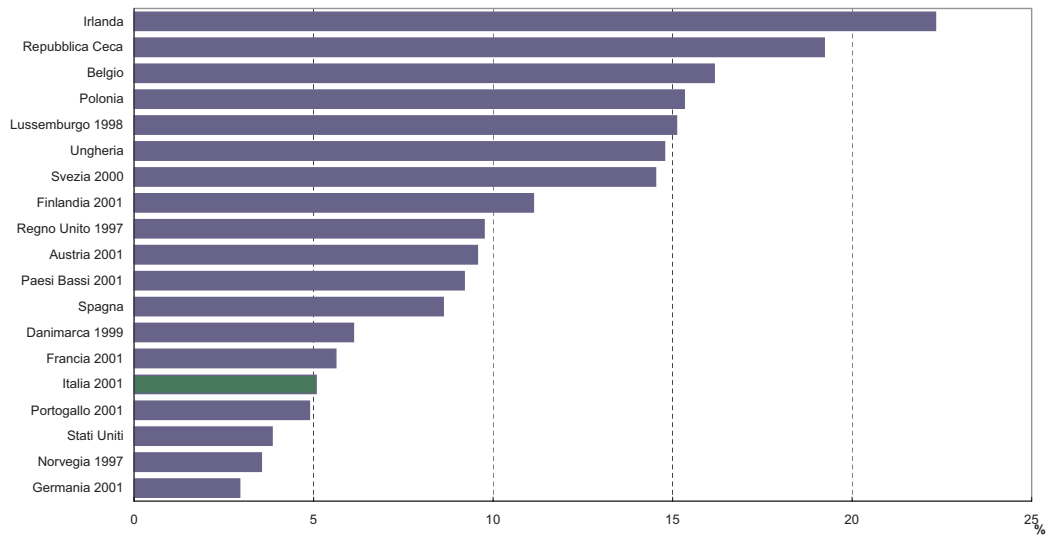




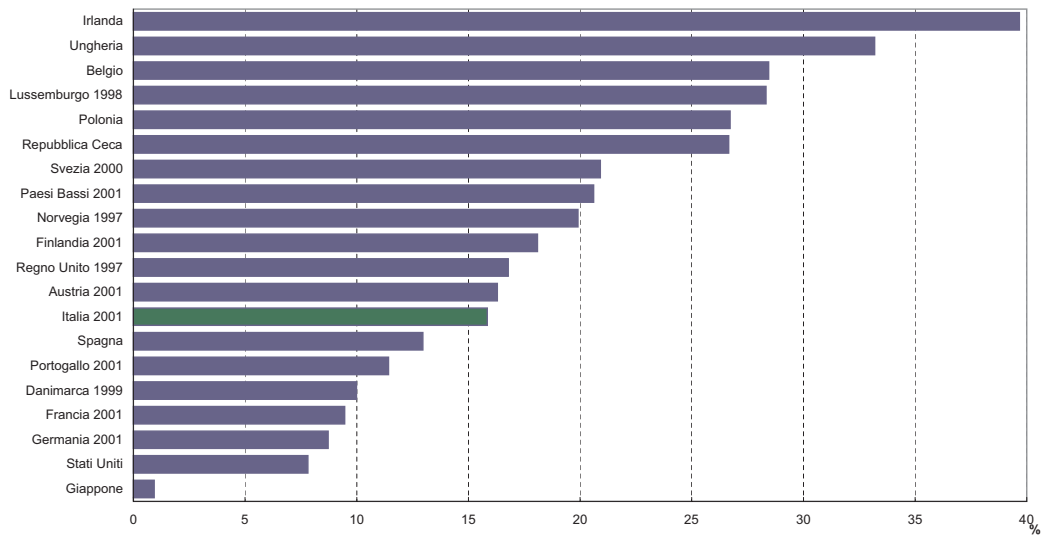
Un'analisi leggermente più dettagliata del modello di specializzazione internazionale dell'Italia nel settore dei servizi, basata sui saldi normalizzati settoriali (fig. 8), conferma che il settore dei viaggi all'estero (turismo) rappresenta ormai l'unico punto di forza di dimensioni rilevanti, anche se il livello dell'indicatore appare nettamente al di sotto di quello degli anni ottanta. Si sono invece dissolti nei primi anni del decennio in corso i vantaggi comparati nei servizi delle costruzioni. Andamenti divergenti emergono nei settori in disavanzo: ai miglioramenti nei servizi finanziari e in quelli "personali, culturali e ricreativi" si contrappone un ulteriore indebolimento nelle comunicazioni e nell'informatica, anche in questo caso rivelando un'evidente somiglianza con le tendenze del modello di specializzazione dell'Italia negli scambi di merci.



Indicazioni interessanti si possono trarre anche dai pochi dati disponibili sulle attività delle multinazionali del terziario (figg. 9-10). La quota dell'Italia si rivela in linea con quella degli altri maggiori paesi sviluppati sia in termini di occupati che di fatturato delle affiliate di multinazionali straniere. Entrambe queste quote appaiono basse in quasi tutti i paesi economicamente più grandi (eccetto il Regno Unito), il che riflette la consueta correlazione negativa tra grado di apertura internazionale e dimensioni relative del mercato interno rispetto a quello estero. Inoltre le quote sul fatturato sono generalmente più elevate di quelle sugli addetti, riflettendo livelli più elevati di intensità di capitale e di produttività del lavoro nelle multinazionali rispetto alle imprese locali. Nel caso dell'Italia questo divario appare particolarmente forte, essendo la quota delle multinazionali estere sul fatturato oltre tre volte superiore a quella sugli addetti.

Fig. 9 - Quota delle affiliate di multinazionali straniere sull'occupazione nei servizi - 2002

Fonte: OCSE

Fig. 10 - Quota delle affiliate di multinazionali straniere sul fatturato nei servizi 2002

Fonte: OCSE

3. Conclusioni

I mercati internazionali dei servizi sono caratterizzati da spinte crescenti verso una maggiore integrazione, dovute soprattutto alle trasformazioni tecnologiche ed economiche in corso nel settore, ma in qualche misura anche all'orientamento più aperto che hanno cautamente assunto le politiche commerciali in questo campo.

In questo contesto, peraltro offuscato dalle attuali difficoltà dei negoziati OMC, la posizione dell'economia italiana appare particolarmente debole. La sua quota sulle esportazioni mondiali di servizi ha subito nell'ultimo decennio una tendenza declinante ancora più accentuata di quella registrata nei manufatti, a vantaggio non soltanto di alcune economie emergenti, ma anche di altri paesi dell'Unione Europea. La posizione dell'Italia appare particolarmente debole nelle forniture basate sulla presenza diretta delle imprese nei mercati di sbocco, ma la flessione delle sue quote di mercato è visibile in tutte le quattro modalità di fornitura internazionale dei servizi. I suoi vantaggi comparati si concentrano quasi esclusivamente nel settore turistico, dove peraltro hanno subito un consistente ridimensionamento.

L'unica nota positiva è la capacità del sistema italiano di attrarre la presenza di multinazionali straniere, che, nel settore terziario, appare non inferiore a quella degli altri grandi paesi sviluppati (tranne il Regno Unito). Le multinazionali presenti in Italia nei servizi realizzano inoltre un fatturato per addetto nettamente superiore a quello delle imprese locali.

Proprio questa ultima osservazione aiuta a sottolineare il ruolo positivo che la presenza straniera può svolgere per aumentare l'efficienza nel settore dei servizi. Da questo punto di vista, l'economia italiana potrebbe trarre grandi benefici da una maggiore apertura dei propri mercati interni, quale potrebbe risultare dal successo della Doha Development Agenda. Si renderebbero disponibili servizi di qualità migliore a prezzi più convenienti, con evidenti benefici per i consumatori e per la capacità competitiva delle imprese.

Più in generale, ciò sottolinea la stretta complementarità di obiettivi tra politiche commerciali internazionali e politiche nazionali di tutela della concorrenza. I rapporti tra queste due sfere istituzionali sono al centro di una delle più importanti tra le cosiddette "questioni di Singapore", accantonata per ragioni di tattica negoziale dalla Doha Development Agenda, ma sempre presente come grande problema irrisolto del sistema economico internazionale.

Riferimenti bibliografici

Bardhan, A. D. e Kroll, C. (2003), "The New Wave of Outsourcing", Fisher Center Research Reports, n. 1103, University of California, Berkeley. <http://repositories.cdlib.org/iber/fcreue/reports/1103>

Beviglia Zampetti, A. (2005) *Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), Postilla di aggiornamento*, in *Enciclopedia Giuridica, Volume aggiornamento XIII*, Istituto della Enciclopedia Italiana, Roma.

Bhagwati, J. (1984), "Splintering and Disembodiment of Services and Developing Nations", *The World Economy*, vol. 7: 133-144.

Chanda, R. (2002), "Movement of Natural Persons and the GATS: Major Trade Policy Impediments" in B. Hoekman, A. Mattoo, e P. English (a cura di), *Development, Trade, and the WTO: A Handbook*, World Bank, Washington, DC, pp. 304-314.

Chang, P. (1999), "GATS, the Modes of Supply and Statistics on Trade in Services", *Journal of World Trade*, vol. 33: 93-115.

Dee, P. e Hanslow, K. (2001), "Multilateral Liberalization of Services Trade", in R. M. Stern (a cura di), *Services in the International Economy*, The University of Michigan Press, Ann Arbor, pp. 117-139.

Golub, S. (2003), "Measures of restrictions on inward foreign direct investment for OECD countries", OECD, *Economics Department Working Papers*, No. 357.

Hoekman, B. (1996), "Assessing the General Agreement on Trade in Services", in W. Martin e A. L. Winters (a cura di), *The Uruguay Round and the Developing Economies*, Cambridge University Press, Cambridge.

Hoekman, B. e Kostecki, M. (2001), *The Political Economy of the World Trading System: the WTO and beyond*, second edition, Oxford University Press, Oxford.

Iapadre, L. (2005), "The Bicycle on the Acclivity: WTO Negotiations and the International Integration of Services Markets", *Intereconomics*, vol. 40, n. 6, pp. 317-22.

Karsenty, G. (2000), "Just how Big are the Stakes?", in P. Sauvé e R. M. Stern (a cura di), *GATS 2000: New Directions in Services Trade Liberalization*, Center for Business and Government, Harvard University, Brookings Institution Press, Washington, DC.

Nicoletti, G., Golub, S., Hajkova, D., Mirza, D., e Yoo, K.-Y. (2003), "Policies and International Integration: Influences on Trade and Foreign Direct Investment", OECD, *Economics Department Working Papers*, No. 359, ECO/WKP(2003)13.

Sampson, G. e Snape, R. (1985), "Identifying the Issues in Trade in Services", *The World Economy*, vol. 8: 171-181.

Stern, R. M., a cura di (2001), *Services in the International Economy*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.

UNCTAD e World Bank (1994), *Liberalizing International Transactions in Services: A Handbook*, United Nations, Geneva.

United Nations (2001), *Manual on Statistics of International Trade in Services*, Geneva.

Warren, T. e Findlay, C. (2000), "Measuring Impediments to Trade in Services", in P. Sauvé e R. M. Stern (a cura di), *GATS 2000: New Directions in Services Trade Liberalization*, Center for Business and Government, Harvard University e Brookings Institution Press, Washington, DC, pp. 57-84.

L'EVOLUZIONE DEL MODELLO DI SPECIALIZZAZIONE ITALIANO

di Silvia Artemi, Elena Mazzeo e Alessia Proietti*

Introduzione

In questo lavoro si analizza l'evoluzione del modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana negli anni che vanno dal 1988 al 2005¹. L'analisi è condotta sia per il settore manifatturiero², che per quello dei servizi³, ed estesa a Francia, Germania e Spagna.

Negli ultimi anni si è verificata un'accelerazione degli scambi internazionali e un'intensificazione dei processi di integrazione tra le economie dei diversi paesi, le cui motivazioni possono essere ricondotte a vari fattori tra i quali la diminuzione dei costi di trasporto e di comunicazione, la costituzione di aree economicamente integrate, l'espansione delle società multinazionali. È profondamente mutata la divisione internazionale del lavoro in ambito mondiale con indubbi riflessi sui modelli di specializzazione dei vari paesi, anche se con velocità ed intensità diverse. Alcune economie, come quelle del sud est asiatico, che prima partecipavano solo marginalmente al commercio mondiale, negli ultimi decenni hanno assunto un ruolo crescente mostrando notevole flessibilità nell'adeguare prontamente la propria offerta alle variazioni della domanda mondiale. I paesi di precedente industrializzazione tra cui l'Italia, si caratterizzano per una maggiore inerzia nel modificare il proprio modello di specializzazione.

In questo contesto alcuni paesi come Italia e Francia, hanno mostrato una contrazione della propria quota di mercato sulle esportazioni mondiali mentre altri come Germania o Spagna, hanno aumentato o mantenuto i livelli raggiunti, pure in periodi caratterizzati talvolta da dinamiche sfavorevoli dei tassi di cambio. Queste differenti performance hanno indotto ad interrogarsi sul ruolo dei modelli di specializzazione e l'importanza della capacità di adattamento delle strutture produttive ai mutamenti della domanda.

In questo lavoro l'intensità di specializzazione è misurata valutando lo scostamento dalla media del saldo normalizzato di ogni singolo settore: esprimendo con x_i e m_i rispettivamente le esportazioni e le importazioni relative al settore i -esimo verso

* Istituto nazionale per il Commercio Estero.

¹ Per gli anni precedenti: P. Lelio Iapadre, "Stabilità qualitativa ed attenuazione degli squilibri nel modello di specializzazione dell'economia italiana (1973-95)", *Rapporto sul Commercio Estero*, ICE, 1995 e Carmela Pascucci, "Il modello di specializzazione dell'economia italiana", *Rapporto sul Commercio Estero*, ICE, 2000.

² Relativamente alle importazioni, valutate CIF, si è reso necessario procedere alla conversione del loro valore in termini FOB in modo da evitare effetti distorsivi, dati dal fatto che sia le esportazioni che i servizi vengono rilevati in valori free on board. I coefficienti di conversione sono stati ottenuti rapportando il valore annuale FOB delle importazioni totali di beni al relativo valore CIF.

³ Per i dati relativi alle merci, organizzati secondo la classificazione NACE, è stata utilizzata la banca dati COMEXT dell'Eurostat. La serie dei dati relativi agli scambi di servizi per l'Italia è stata cortesemente fornita dall'Ufficio Bilancia dei pagamenti del Servizio Studi della Banca d'Italia che ne ha recentemente curato una ricostruzione a partire dal 1970; per Francia, Germania e Spagna, invece i dati sono quelli di bilancia dei pagamenti di fonte Eurostat.

il resto del mondo, la misura della specializzazione utilizzata è data dal seguente indicatore:

$$I_s = \frac{x_i - m_i}{x_i + m_i} - \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - m_i)}{\sum_{i=1}^n (x_i + m_i)}$$

ossia dalla differenza tra il saldo normalizzato del settore *i*-esimo ed il saldo normalizzato totale. Tale indice evidenzia se il nostro paese ha un vantaggio od uno svantaggio comparato nel settore *i*-esimo a seconda che il segno dello scarto dalla media sia rispettivamente positivo o negativo.

Per avere una misura degli squilibri commerciali si è calcolato l'indice di polarizzazione espresso dalla seguente formula:

$$I_p = \frac{\sum_{i=1}^n |x_i - m_i|}{\sum_{i=1}^n (x_i + m_i)}$$

Questo indice espresso in termini percentuali assume valori tra 0 e 100: maggiore è il divario tra i settori a vantaggi comparati e quelli a svantaggi comparati tanto più grande sarà il valore assunto da tale indice⁴.

La specializzazione dell'economia italiana nel commercio di beni e servizi

Gli indici di specializzazione produttiva annuali ottenuti sono stati sintetizzati in medie triennali. Per ogni paese, i settori, distinti tra merci e servizi, sono stati elencati in ordine decrescente rispetto al valore dell'indice di specializzazione rilevato nell'ultimo triennio osservato: i risultati sono riportati nelle tavole da 1 a 4.

Il modello di specializzazione dell'Italia appare stabile nel tempo. La struttura merceologica produttiva italiana riproduce nell'intervallo temporale di analisi una ripartizione pressoché immutata tra settori a vantaggi comparati e quelli a svantaggi comparati. Si sono mantenuti i punti di forza nel settore della meccanica strumentale e nei prodotti in metallo e nei settori tradizionali del cosiddetto "made in Italy", mentre si conferma la perdurante debolezza in quei comparti in cui le dimensioni di scala e l'innovazione tecnologica sono rilevanti. Spicca in particolare che il settore di massima despecializzazione per l'Italia sia diventato nel biennio 2003-2005 quello dei prodotti dell'ICT e degli strumenti di precisione.

Nel terziario invece la dinamica risulta maggiormente altalenante: i settori delle costruzioni, delle comunicazioni, delle intermediazioni e dei servizi governativi

⁴ L'indice di polarizzazione è uguale al complemento a 100 dell'indice di commercio intra-industriale di Grubel-Lloyd, come già sottolineato da Iapadre (1995); va ricordato che il valore assunto dall'indice varia anche in funzione del grado di disaggregazione dei dati.

hanno mostrato un andamento temporale abbastanza movimentato. Tuttavia negli ultimi anni il solo settore dei viaggi mantiene la posizione di vantaggio comparato, seppur evidenziando una notevole perdita di specializzazione. Si è attenuata la despecializzazione in alcuni settori come quelli finanziari. Mentre anche dai servizi con scarto negativo più elevato rispetto al saldo normalizzato complessivo giunge una conferma della debolezza nell'adozione delle nuove tecnologia informatiche e nelle telecomunicazioni che caratterizza il nostro paese.

Se è vero che permangono immutati i principali tratti salienti del modello, si notano nel corso del tempo alcuni cambiamenti, come l'attenuazione dell'intensità della specializzazione in alcuni settori, come quello del cuoio e calzature e dei prodotti tessili e abbigliamento. Consolidano invece la loro posizione in termini di vantaggi comparati quello delle macchine e apparecchi meccanici, prodotti in metallo, i minerali e prodotti non metallici, il settore del legno e mobili.

Sono pochi i settori che, negli ultimi anni, stanno lentamente recuperando la posizione di svantaggio comparato: carta, prodotti alimentari, servizi finanziari e altri servizi alle imprese e comunicazioni. Tuttavia, per alcuni di essi, lo svantaggio comparato risulta essere ancora molto rilevante.

Andando a considerare la polarizzazione del modello produttivo italiano, attraverso l'analisi degli indici inseriti nella parte finale della Tavola 1, si evidenzia una tendenziale riduzione del grado di polarizzazione totale, cioè relativo a beni e servizi. Quello relativo alle merci, notevolmente aumentato negli anni '80, ha fatto successivamente registrare una graduale diminuzione. Per quanto riguarda i servizi la tendenza è meno chiara: riflettendo l'andamento dei nostri vantaggi comparati nei diversi settori prima brevemente descritto, l'indice di polarizzazione ha oscillato nel tempo. Nell'ultimo triennio osservato si è comunque assistito a una sua flessione.

Un confronto con i modelli di specializzazione di Francia, Germania e Spagna

Il tratto caratteristico della stabilità nel tempo del modello di specializzazione accomuna l'Italia agli altri tre paesi oggetto del confronto.

Il modello di specializzazione dell'economia francese esibisce anch'esso pochi mutamenti, ma è in confronto più variabile e meno polarizzato di quello italiano: si conferma specializzato nella produzione di autoveicoli e altri mezzi di trasporto (-aerospaziale principalmente- ove accresce visibilmente i propri vantaggi comparati) e nel settore alimentare. Rimane forte la specializzazione anche nei prodotti agricoli, che tuttavia diminuiscono gradualmente d'importanza, e la despecializzazione nei settori definiti tradizionali. Contrariamente a quanto osservato per l'Italia, sono frequenti i casi di settori in cui avviene un mutamento del segno dell'indice di specializzazione nel corso degli anni (minerali e metalli ferrosi e minerali e prodotti non metallici, prodotti in metallo). Il saldo dei servizi è costantemente in attivo (Grafico 2) e, anche in questo caso, vi si osservano alcuni cambiamenti di segno nei settori di specializzazione. Il grado di polarizzazione (Grafico 5) è inferiore e pari a circa la metà di quello dell'Italia: il suo livello è rimasto pressoché stabile, ma per effetto unicamente degli squilibri nel settore mercantile, mentre nel settore dei servizi la polarizzazione è diminuita.

Il modello di specializzazione tedesco mostra una maggiore stabilità e anche un

grado di polarizzazione piuttosto elevato, rivelandosi in ciò più simile a quello italiano che a quello francese. Tuttavia, fatta eccezione per la netta specializzazione nel settore delle macchine e apparecchi, non vi sono altri punti in comune con l'Italia. Nel complesso, il saldo normalizzato è costantemente in attivo: infatti il forte avanzo nel settore delle merci oltrepassa il pesante disavanzo dei servizi (Grafico 3). Il paese ha mantenuto nel tempo la propria despecializzazione nei settori tradizionali e nell'agroalimentare, mentre ha attenuato gli squilibri in alcuni settori dei servizi. L'indice di polarizzazione si è ridotto sia nelle merci che nei servizi.

Il caso dell'economia spagnola è quello che mostra differenze più spiccate con i tre paesi visti finora. In primo luogo vi si nota nelle merci un saldo normalizzato costantemente negativo e relativamente elevato (Grafico 4). Il paese è despecializzato e mostra profondi saldi negativi sia in alcuni beni di consumo (tessile e abbigliamento) sia in beni strumentali (macchine e apparecchi, prodotti ICT e strumenti di precisione) e materie prime. Nel settore dei servizi, al contrario stabilmente in attivo, si osservano profondi squilibri tra settori di forte specializzazione (primi tra tutti il turismo, ma anche servizi informatici e d'informazione) e settori di despecializzazione.

Il grado di polarizzazione del paese è quindi elevato e particolarmente nell'ambito del commercio dei servizi, anche se è in atto una flessione dell'indice. Non altrettanto univoca è la tendenza nel grado di polarizzazione delle merci, nuovamente in aumento nell'ultimo triennio.

Conclusioni

Il modello di specializzazione italiano ha mantenuto nel corso degli ultimi venti anni una sostanziale stabilità: i suoi punti di forza e di debolezza sono rimasti all'incirca invariati sia nell'ambito delle merci che dei servizi. Il paese rimane caratterizzato da una persistente specializzazione nei settori tradizionali e labour intensive e in quelli "specialized suppliers" (definiti secondo la classificazione Pavitt⁵), in primo luogo la meccanica strumentale, e da una despecializzazione nei comparti ad elevate economie di scala, che sinteticamente possono essere definiti come settori contraddistinti da imprese di più grandi dimensioni, e ad alta intensità di ricerca e sviluppo.

Il modello di specializzazione commerciale dell'Italia è inoltre caratterizzato da un elevato grado di polarizzazione, cioè da squilibri settoriali relativamente elevati, che tuttavia sta mostrando una graduale attenuazione negli ultimi anni (Grafico 1 e Grafico 5).

In gran parte, queste due caratteristiche (la stabilità del modello e la contemporanea tendenza a una riduzione della polarizzazione degli squilibri) accomunano i principali paesi industriali e quindi quelli appartenenti all'area dell'euro oggetto di confronto nelle precedenti pagine.

La stabilità qualitativa dei modelli di specializzazione è un tratto comune delle economie di precedente industrializzazione, contraddistinte da una maggiore inerzia nella trasformazione delle proprie strutture produttive.

Alcuni dei settori in cui l'Italia mostra i propri vantaggi comparati sono stati

⁵ Pavitt K. (1984), "Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory", *Research Policy*, 13, 343-373.

negli ultimi anni caratterizzati da una domanda mondiale a crescita relativamente più lenta e ciò ha evidentemente costituito una delle cause principali della flessione della quota di mercato italiana⁶.

L'indice di polarizzazione delle economie europee osservate tende a ridursi in tutti i casi, con la parziale eccezione della Spagna forse a causa del relativo ritardo nell'inizio del suo processo di industrializzazione, benché permangano differenze nei livelli: più basso per la Francia, più elevato per Italia, Germania e Spagna. Questa tendenza che potrebbe indicare una diminuzione dell'intensità degli scambi di commercio interindustriale (cioè tra industrie appartenenti a diversi settori) e un aumento degli scambi intra-industriali, cioè "orizzontali" all'interno dello stesso settore industriale, è comune ai paesi industriali.

La relativa stabilità dei modelli di specializzazione e l'elevato grado di polarizzazione non sembrerebbero in grado di giustificare le differenti performance sui mercati internazionali dei principali paesi europei negli anni recenti. Queste possono essere spiegate, in parte, dai diversi andamenti della competitività di prezzo sui mercati internazionali per lo più determinati, in presenza di una moneta comune e andamenti simili di prezzi e costi interni, dalla dinamica della produttività. A queste difficoltà sono inoltre legati alcuni problemi strutturali, tra cui la caratteristica del sistema produttivo italiano, basato su un numero elevato di imprese di piccola e media dimensione. Ciò, specie in coincidenza con una fase di difficoltà attraversata da alcune tra le imprese italiane di maggiori dimensioni, può avere reso più problematico il recupero dello svantaggio comparato in quei settori nei quali la ricerca e sviluppo e l'innovazione tecnologica richiederebbero maggiori investimenti.

Riferimenti bibliografici

Bugamelli Matteo, (1999), Il modello di specializzazione internazionale dell'area dell'euro e dei principali paesi europei: omogeneità e convergenza, in Ricerche quantitative per la politica economica, Banca d'Italia.

Epifani Paolo, (1998), Sulle determinanti del modello di specializzazione internazionale dell'Italia, in Luic Paper n.51 Serie Economia e Impresa.

Faini Riccardo – Andrè Sapir, (2005), Un modello obsoleto? Crescita e specializzazione dell'economia italiana, in "Oltre il declino", Il Mulino, Bologna.

Foresti Giovanni, (2002), Specializzazione produttiva e struttura dimensionale delle imprese: come spiegare la limitata attività di ricerca dell'industria italiana, in Working paper n.32, Centro Studi Confindustria.

Iapadre L., (1995), Stabilità qualitativa ed attenuazione degli squilibri nel modello di specializzazione dell'economia italiana, in Rapporto sul commercio estero, ICE, Roma.

ICE, L'Italia nell'economia internazionale- Rapporto sul commercio estero, vari anni.

Pavitt K. (1984) Sectoral Patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory, Research Policy, 13, pp. 343-373.

⁶ Si veda in proposito il riquadro Ferrucci – Proietti, "Aggiornamento ed articolazione della constant market shares analysis applicata alla quota di mercato italiana", nel capitolo 4 di questo Rapporto.

Tav. 1- INDICI DI SPECIALIZZAZIONE COMMERCIALE DELL'ECONOMIA ITALIANA
(scostamenti dal totale merci e servizi dei saldi normalizzati settoriali,
valori percentuali, medie triennali)

Settori	1988-90	1991-93	1994-96	1997-99	2000-02	2003-05
Macchine e apparecchi meccanici	42,3	44,5	43,7	42,6	42,6	46,8
Prodotti in metallo	42,8	43,5	43,1	41,9	42,9	45,7
Minerali e prodotti non metallici	36,0	34,7	35,6	38,0	38,3	38,5
Legno e mobili in legno	36,8	34,6	37,3	38,7	41,2	36,7
Cuoio e calzature	63,5	56,8	45,7	41,5	37,8	34,2
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	48,2	43,4	42,5	39,5	42,0	32,4
Prodotti tessili e abbigliamento	39,8	37,9	34,8	33,6	33,6	29,4
Prodotti in gomma e plastica	24,1	23,0	22,6	23,4	26,9	28,4
Altri mezzi di trasporto	14,5	6,8	20,6	19,0	13,1	17,0
Materiali e forniture elettriche	8,0	10,4	6,1	6,6	8,3	12,6
TOTALE MERCI	-0,8	0,1	0,9	0,7	0,6	0,3
Carta, articoli in carta e stampa	-19,4	-11,9	-15,6	-9,8	-9,9	-4,5
Prodotti alimentari, bevande e tabacchi	-35,0	-29,5	-28,3	-20,9	-13,5	-10,3
Prodotti chimici e fibre sintetiche	-29,7	-32,0	-33,2	-28,5	-18,4	-17,9
Autoveicoli e motori	-12,7	-18,2	-9,6	-19,4	-19,5	-19,6
Minerali e metalli ferrosi e non ferrosi	-39,3	-35,8	-40,0	-40,7	-34,8	-26,7
Prodotti ICT e strumenti di precisione	-24,9	-24,7	-24,4	-29,9	-26,7	-28,1
Energia, gas, acqua e altri prodotti n.c.a.	-30,6	-39,0	-43,1	-38,0	-50,3	-40,9
Prodotti agricoli	-52,1	-49,0	-50,0	-46,9	-42,2	-44,6
Prodotti energetici	-59,0	-54,5	-64,0	-61,7	-61,7	-55,2
Viaggi	28,1	13,1	21,1	19,8	23,7	22,5
TOTALE SERVIZI	3,5	-0,1	-3,3	-2,8	-2,5	-1,2
Servizi finanziari	-54,0	-0,7	-39,8	-39,5	-10,8	-4,0
Altri servizi per le imprese	-4,9	-8,9	-19,7	-15,1	-11,9	-6,2
Costruzioni	-43,2	29,8	-0,9	14,3	-3,8	-7,6
Servizi per il governo	50,9	59,9	12,3	4,5	-40,8	-12,5
Assicurazioni	-16,5	-6,8	-2,6	-8,6	-15,6	-18,6
Trasporti	-8,1	-8,4	-19,5	-20,6	-19,3	-19,1
Comunicazioni	1,0	-27,4	-41,8	-32,6	-33,4	-20,8
Servizi personali	-52,1	-52,9	-53,0	-50,3	-29,7	-30,3
Servizi informatici e di informazione	n.d.	-34,8	-57,3	-50,0	-44,4	-38,2
Royalties e licenze	-58,6	-72,8	-57,9	-46,0	-44,3	-40,1
SALDI NORMALIZZATI						
Scambi di merci	-0,6	2,9	10,0	7,4	2,7	1,1
Scambi di servizi	3,7	2,7	5,8	3,9	-0,5	-0,4
TOTALE	0,2	2,8	9,1	6,7	2,1	0,8
INDICI DI POLARIZZAZIONE						
Scambi di merci	34,7	33,6	32,8	32,1	30,7	30,0
Scambi di servizi	16,3	13,1	19,8	19,2	19,4	16,1
TOTALE	31,2	29,0	30,1	29,4	28,5	27,2

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat-COMEXT per le merci e Banca d'Italia per i servizi

N.B.: I settori sono ordinati in base al valore dell'indice di specializzazione dell'ultimo triennio.

Tav. 2 - INDICI DI SPECIALIZZAZIONE COMMERCIALE DELL'ECONOMIA FRANCESE
(scostamenti dal totale merci e servizi dei saldi normalizzati settoriali,
valori percentuali, medie triennali)

Settori	1988-90	1991-93	1994-96	1997-99	2000-02	2003-05
Energia, gas, acqua e altri prodotti n.c.a.	50,0	52,5	55,0	47,0	57,5	63,4
Autoveicoli e motori	11,5	12,9	7,5	11,8	11,8	13,1
Altri mezzi di trasporto	11,2	10,0	13,6	6,7	9,3	12,6
Prodotti alimentari, bevande e tabacchi	15,2	14,3	13,2	12,7	11,8	12,3
Materiali e forniture elettriche	13,7	15,8	13,4	8,9	8,6	7,4
Prodotti chimici e fibre sintetiche	7,3	7,0	5,6	6,5	5,7	6,8
Prodotti agricoli	21,5	18,4	6,3	9,0	6,0	3,9
Macchine e apparecchi meccanici	-7,6	-2,5	-0,1	-1,5	-2,8	0,8
TOTALE MERCI	-1,0	-0,5	-0,8	-1,0	-1,5	-0,9
Prodotti in gomma e plastica	-1,0	-0,2	1,0	-0,7	-3,1	-2,3
Minerali e metalli ferrosi e non ferrosi	0,5	0,7	-4,3	-6,7	-6,8	-2,4
Minerali e prodotti non metallici	1,7	3,0	4,6	1,2	-2,6	-4,3
Prodotti in metallo	-0,4	2,9	1,6	0,1	-3,4	-6,8
Carta, articoli in carta e stampa	-19,3	-15,1	-14,4	-14,7	-14,5	-11,2
Prodotti ICT e strumenti di precisione	-14,1	-13,3	-11,0	-8,1	-8,1	-11,2
Cuoio e calzature	-22,3	-24,5	-22,3	-26,1	-21,0	-17,8
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	-12,6	-19,8	-17,7	-22,5	-21,4	-18,0
Prodotti tessili e abbigliamento	-11,1	-15,4	-15,8	-18,9	-19,9	-20,9
Legno e mobili in legno	-28,5	-21,6	-18,4	-17,9	-21,5	-27,1
Prodotti energetici	-62,6	-66,3	-70,0	-68,4	-69,0	-64,7
Costruzioni	39,1	36,8	40,8	23,6	23,6	32,1
Royalties e licenze	-21,4	-16,9	-19,9	-16,7	10,2	23,6
Comunicazioni	14,3	-2,4	-0,7	-8,6	0,6	17,0
Viaggi	20,4	23,2	18,7	16,9	19,4	15,4
TOTALE SERVIZI	4,3	1,8	3,2	4,0	6,3	3,8
Servizi informatici e di informazione	n.d.	n.d.	-22,3	-1,2	-2,7	-3,1
Trasporti	-0,5	-8,8	-8,7	-7,6	-4,2	-3,6
Altri servizi per le imprese	-4,8	-0,3	1,8	6,1	2,2	-4,7
Servizi personali	-12,5	-18,2	-18,6	-22,3	-21,0	-13,1
Servizi per il governo	-47,3	-38,0	-33,4	-32,6	-24,9	-14,3
Assicurazioni	-2,6	-7,3	0,3	-13,2	46,6	-19,4
Servizi finanziari	-2,6	-9,6	-2,9	-8,5	-19,0	-29,6
SALDI NORMALIZZATI						
Scambi di merci	0,2	4,7	6,1	7,7	4,8	1,8
Scambi di servizi	5,5	7,0	10,1	12,6	12,5	6,5
TOTALE	1,2	5,2	6,9	8,7	6,3	2,7
INDICI DI POLARIZZAZIONE						
Scambi di merci	14,5	16,0	14,7	14,5	14,6	15,4
Scambi di servizi	11,7	12,7	13,6	14,7	14,3	10,6
TOTALE	14,0	15,2	14,4	14,6	14,5	14,5

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat (COMEXT per le merci e Balance of payments statistics per i servizi)

N.B.: I settori sono ordinati in base al valore dell'indice di specializzazione dell'ultimo triennio.

Tav. 3 - INDICI DI SPECIALIZZAZIONE COMMERCIALE DELL'ECONOMIA TEDESCA
(scostamenti dal totale merci e servizi dei saldi normalizzati settoriali,
valori percentuali, medie triennali)

Settori	1988-90	1991-93	1994-96	1997-99	2000-02	2003-05
Macchine e apparecchi meccanici	41,8	40,5	43,4	41,1	37,4	36,5
Autoveicoli e motori	39,1	27,7	32,8	32,7	35,5	32,0
Prodotti in metallo	23,6	18,7	23,4	22,9	20,2	19,3
Prodotti in gomma e plastica	15,3	14,5	15,3	17,8	17,8	17,2
Energia, gas, acqua e altri prodotti n.c.a.	9,8	13,1	-1,7	-13,5	4,1	14,5
Materiali e forniture elettriche	21,3	22,3	21,1	16,8	10,0	9,9
Carta, articoli in carta e stampa	-4,4	3,7	7,9	9,2	7,6	8,9
Minerali e prodotti non metallici	2,9	-2,0	-4,1	0,1	4,6	8,0
Prodotti chimici e fibre sintetiche	18,2	22,8	23,1	13,4	7,3	4,6
TOTALE MERCI	4,2	4,2	5,7	5,7	5,5	4,6
Altri mezzi di trasporto	1,4	6,0	7,8	4,9	6,4	-1,5
Prodotti ICT e strumenti di precisione	-5,9	-6,7	-5,8	-5,9	-6,0	-4,2
Minerali e metalli ferrosi e non ferrosi	-9,8	-1,8	-2,7	-2,0	-2,9	-6,2
Prodotti alimentari, bevande e tabacchi	-15,1	-11,8	-11,6	-9,7	-7,0	-7,4
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	-8,5	-11,0	-10,8	-11,0	-9,2	-9,7
Legno e mobili in legno	-14,7	-24,9	-30,1	-24,4	-13,8	-10,3
Prodotti tessili e abbigliamento	-26,5	-26,2	-26,3	-27,0	-26,1	-26,4
Cuoio e calzature	-52,5	-48,1	-47,1	-44,8	-40,7	-39,2
Prodotti agricoli	-75,9	-62,6	-62,2	-18,4	-36,0	-61,8
Prodotti energetici	-74,1	-70,6	-71,0	-71,2	-79,3	-77,2
Servizi per il governo	67,7	68,4	55,8	47,6	49,8	55,7
Servizi finanziari	50,1	58,2	52,7	25,5	19,5	14,1
Costruzioni	2,3	4,5	-8,9	-10,8	-6,3	3,3
Servizi informatici e di informazione	-48,3	-31,6	-18,5	-18,8	-13,7	-8,8
Royalties e licenze	-42,7	-36,7	-30,8	-28,2	-27,8	-11,0
Altri servizi per le imprese	-16,9	-13,1	-13,5	-14,3	-19,4	-11,6
Assicurazioni	-114,7	-179,4	-3,1	-13,3	19,5	-15,3
Trasporti	-14,1	-9,7	-11,2	-12,1	-14,4	-16,7
TOTALE SERVIZI	-21,4	-19,8	-25,9	-25,7	-25,0	-21,8
Comunicazioni	-15,1	-22,3	-24,5	-26,4	-36,4	-25,6
Viaggi	-53,7	-48,4	-55,7	-52,4	-51,1	-51,4
Servizi personali	-80,8	-83,4	-86,7	-89,0	-76,4	-61,0
SALDI NORMALIZZATI						
Scambi di merci	11,2	3,7	7,0	7,9	9,0	11,3
Scambi di servizi	-14,4	-20,3	-24,6	-23,5	-21,5	-15,2
TOTALE	7,0	-0,5	1,3	2,2	3,5	6,7
INDICI DI POLARIZZAZIONE						
Scambi di merci	26,3	23,0	23,4	21,2	21,7	22,2
Scambi di servizi	31,1	31,9	31,1	27,7	27,4	21,2
TOTALE	27,1	24,6	24,8	22,4	22,7	22,1

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat (COMEXT per le merci e Balance of payments statistics per i servizi)

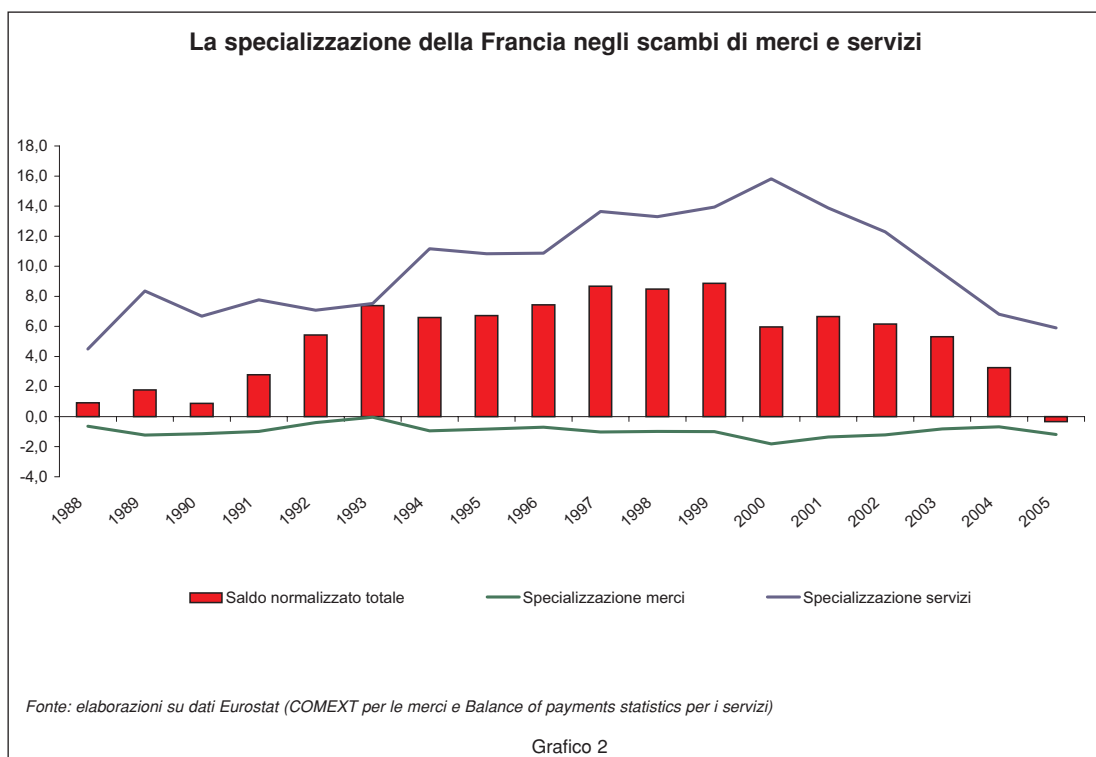
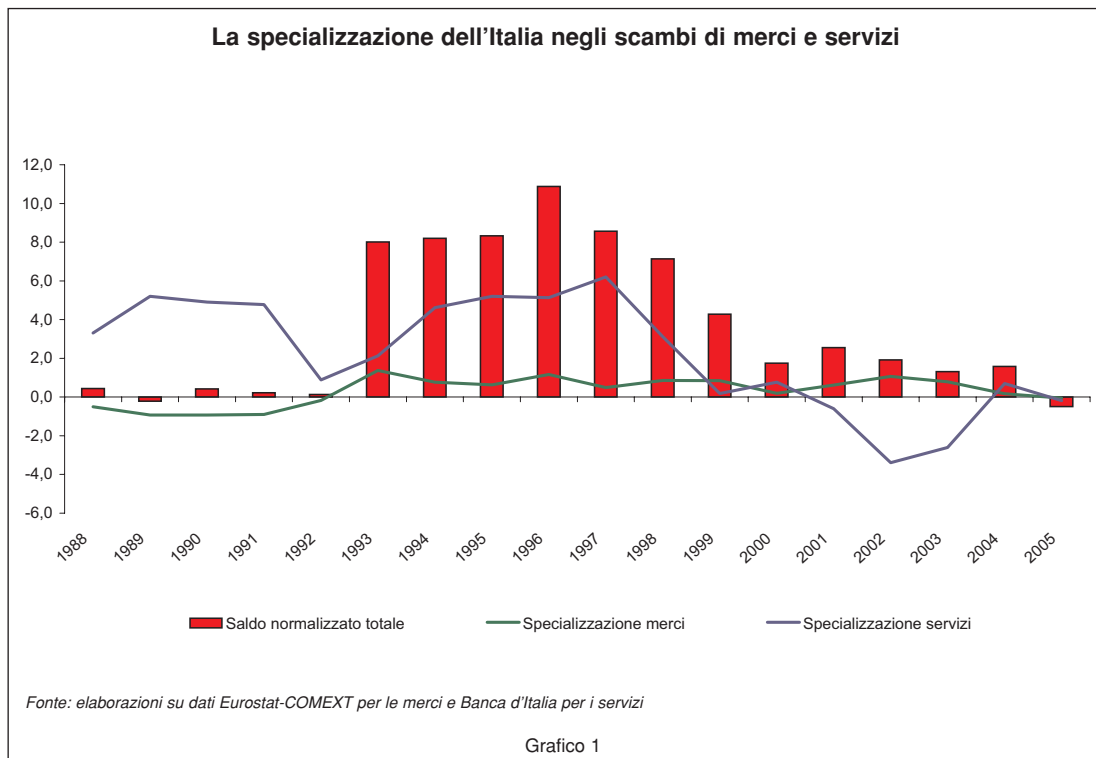
N.B.: I settori sono ordinati in base al valore dell'indice di specializzazione dell'ultimo triennio.

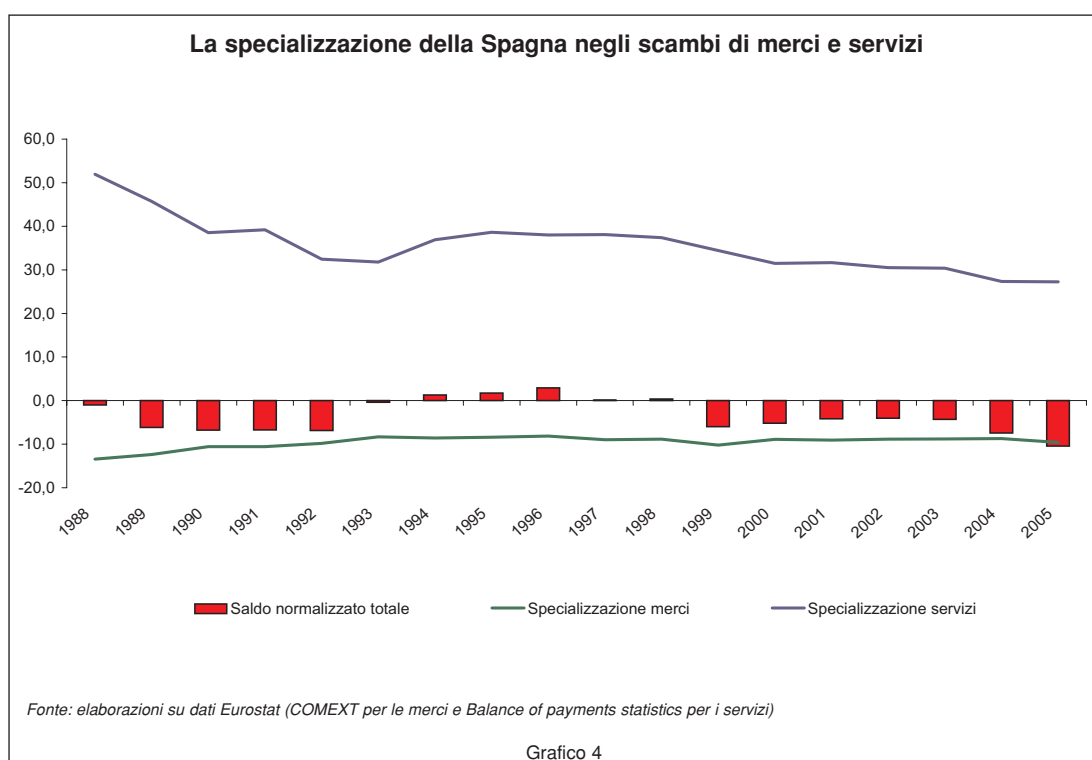
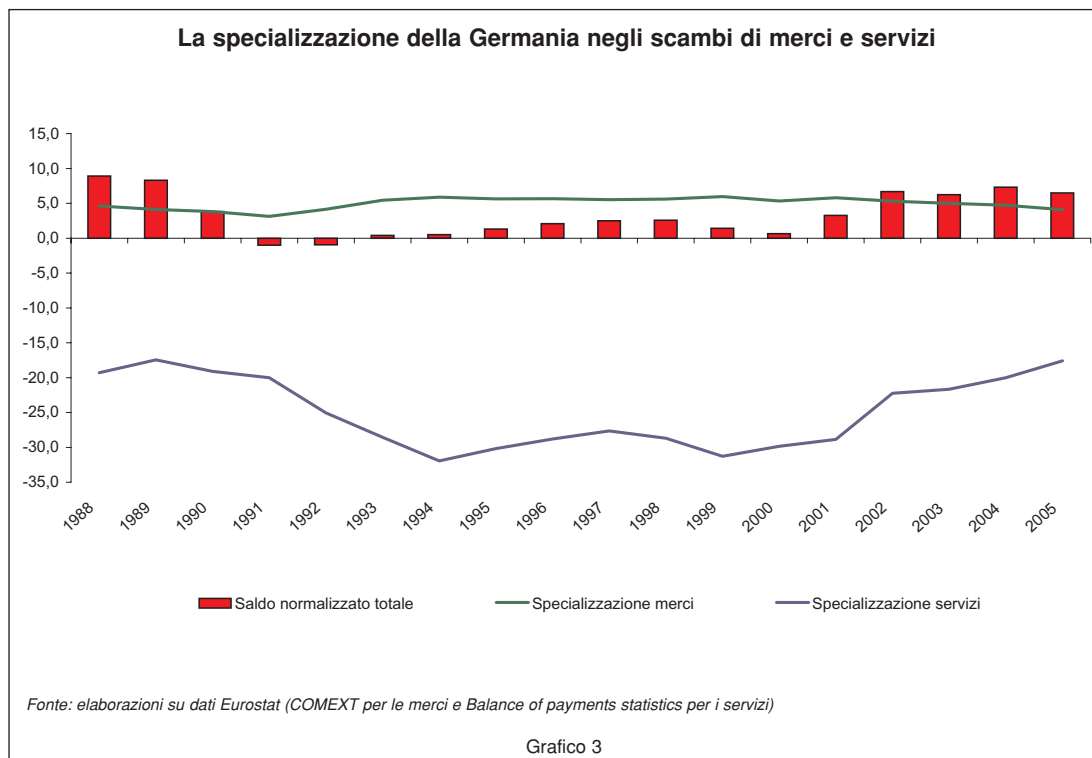
Tav. 4 - INDICI DI SPECIALIZZAZIONE COMMERCIALE DELL'ECONOMIA SPAGNOLA
(scostamenti dal totale merci e servizi dei saldi normalizzati settoriali,
valori percentuali, medie triennali)

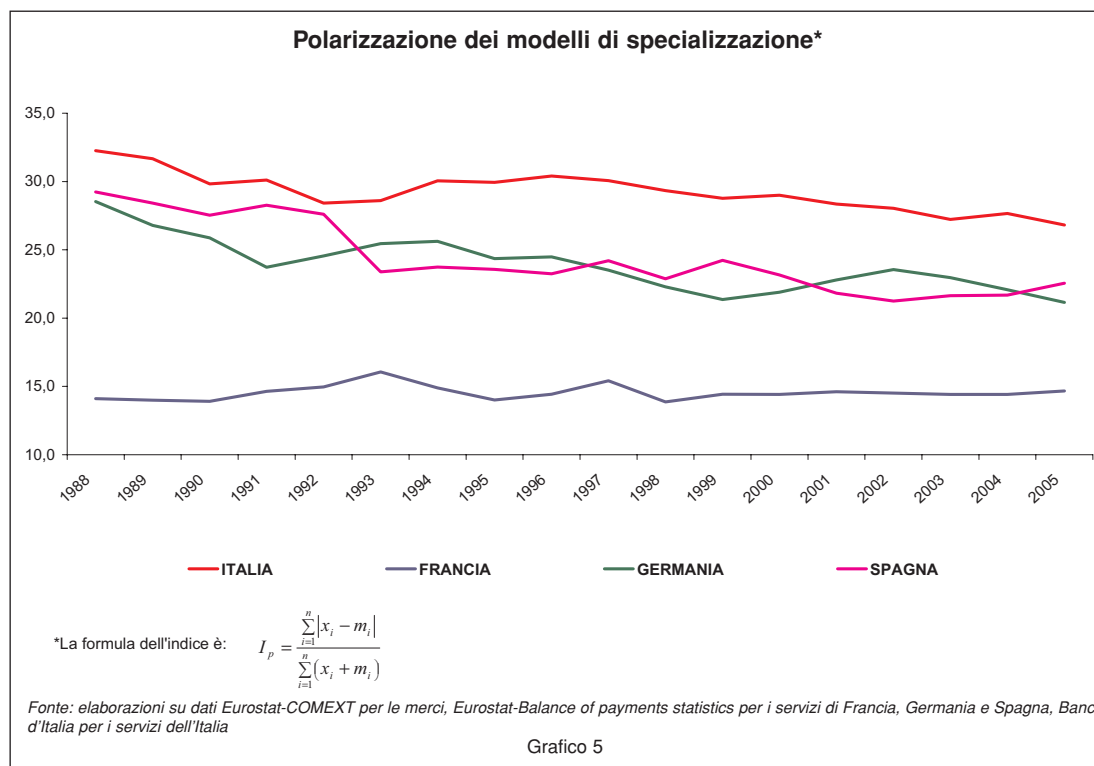
Settori	1988-90	1991-93	1994-96	1997-99	2000-02	2003-05
Minerali e prodotti non metallici	25,0	29,5	36,5	34,3	35,8	32,0
Energia, gas, acqua e altri prodotti n.c.a.	17,4	20,7	25,8	30,8	13,1	16,9
Prodotti agricoli	-1,9	1,4	-1,5	7,7	12,6	13,5
Altri mezzi di trasporto	-13,9	0,0	8,4	-0,6	0,1	12,2
Cuoio e calzature	55,8	41,0	38,7	31,6	26,2	11,1
Autoveicoli e motori	9,4	17,6	14,9	8,0	7,6	6,5
Prodotti alimentari, bevande e tabacchi	1,2	-4,5	-4,2	0,4	4,1	5,5
Prodotti in gomma e plastica	11,9	0,8	-3,9	-2,3	2,2	1,9
Prodotti in metallo	9,8	0,6	1,1	0,6	2,8	1,0
Carta, articoli in carta e stampa	-7,2	-10,7	-12,9	-11,0	-1,7	-0,9
Materiali e forniture elettriche	-14,0	-11,2	-9,1	-7,6	-5,2	-7,1
TOTALE MERCI	-12,1	-9,6	-8,4	-9,4	-8,9	-9,0
Legno e mobili in legno	5,2	-0,9	7,0	2,6	0,2	-10,4
Prodotti chimici e fibre sintetiche	-19,3	-21,3	-24,9	-24,3	-15,1	-12,3
Prodotti tessili e abbigliamento	9,9	-15,5	-8,1	-10,6	-9,5	-15,2
Minerali e metalli ferrosi e non ferrosi	-9,0	-2,4	-13,6	-20,3	-19,5	-19,8
Macchine e apparecchi meccanici	-31,6	-21,6	-17,5	-21,2	-21,0	-22,1
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	-1,8	-20,0	-16,2	-20,9	-17,6	-22,4
Prodotti ICT e strumenti di precisione	-55,2	-41,8	-37,3	-39,9	-36,9	-37,1
Prodotti energetici	-55,7	-61,0	-67,8	-60,1	-62,2	-57,3
Viaggi	73,1	65,6	67,2	72,2	69,3	64,9
Servizi per il governo	-40,2	-43,8	-21,1	-7,6	23,0	40,9
Costruzioni	24,8	20,5	36,5	32,7	51,6	36,6
Servizi informatici e di informazione	n.d.	n.d.	7,4	28,3	26,2	35,2
TOTALE SERVIZI	37,9	29,6	27,5	29,1	26,8	26,7
Servizi finanziari	33,9	22,2	5,4	13,1	15,6	9,6
Trasporti	12,7	6,3	0,4	0,4	-2,4	1,5
Altri servizi per le imprese	-21,9	-14,1	-16,0	-10,5	-4,4	1,3
Comunicazioni	15,8	6,8	15,6	4,9	-1,0	-2,7
Assicurazioni	-15,3	5,2	-7,4	-12,8	-12,7	-9,3
Servizi personali	-48,0	-48,6	-57,5	-49,3	-34,6	-22,9
Royalties e licenze	-81,4	-75,6	-73,0	-72,5	-58,9	-60,1
SALDI NORMALIZZATI						
Scambi di merci	-16,8	-14,2	-6,4	-11,2	-13,4	-16,4
Scambi di servizi	33,3	24,9	29,5	27,3	22,3	19,3
TOTALE	-4,7	-4,7	2,0	-1,8	-4,5	-7,4
INDICI DI POLARIZZAZIONE						
Scambi di merci	22,7	22,1	18,3	18,6	18,0	19,3
Scambi di servizi	46,2	39,7	40,5	39,8	34,2	29,7
TOTALE	28,4	26,4	23,5	23,8	22,1	22,0

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat (COMEXT per le merci e Balance of payments statistics per i servizi)

N.B.: I settori sono ordinati in base al valore dell'indice di specializzazione dell'ultimo triennio.







PREZZI PIU' ALTI O QUALITA' MIGLIORE? IL CASO DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE DI CALZATURE

di *Alessandro Borin e Beniamino Quintieri* *

1. Introduzione

A partire dalla metà degli anni novanta, le esportazioni italiane hanno mostrato una crescita inferiore rispetto a quella delle esportazioni mondiali. Ciò si è tradotto in una progressiva erosione della quota di mercato dell'Italia sia in termini di quantità esportate, sia in termini di valore delle esportazioni. Nell'ultimo quinquennio, tuttavia, si è registrata una sostanziale stabilizzazione della quota in valore delle esportazioni italiane, mentre il peso delle quantità esportate sul totale mondiale è andato riducendosi in maniera via via più marcata. Chiaramente questo fenomeno implica un aumento dei valori medi unitari (VMU) delle esportazioni, che hanno mostrato un incremento superiore non solo a quello mondiale, ma anche a quello dei più importanti paesi dell'area euro.

Il fenomeno sopra descritto è ancora più accentuato se si prendono in considerazione i settori tradizionali del comparto manifatturiero. Proprio in queste produzioni, in cui l'Italia presenta un elevato grado di specializzazione, si è verificato l'aumento più sensibile dei VMU e, contestualmente, una forte contrazione dei volumi esportati. Va sottolineato, inoltre, che settori come quello tessile, conciario, calzaturiero etc. sono stati sottoposti a una forte pressione competitiva da parte delle produzioni dei paesi emergenti, Cina, India e Vietnam in testa. L'analisi del fenomeno è resa più complessa dall'ambiguità presente nei VMU, che, come è noto, non sono esattamente indicatori di prezzo, ma derivano dal rapporto tra valori e quantità esportate in un settore o prodotto. Essi, quindi, sono determinati sia dai prezzi applicati dalle imprese esportatrici, sia dal mix di beni che vengono esportati in quel comparto durante un determinato periodo. Per ridurre la problematicità descritta, è necessario condurre un'analisi basata su un elevato grado di scomposizione dei dati e usufruire di una buona omogeneità degli stessi per poter operare dei confronti. A questo scopo, appare opportuno prendere in esame un comparto circoscritto, anche per avere una migliore comprensione delle variabili che possono aver inciso sul fenomeno.

Il presente studio si concentra sulle esportazioni del settore calzaturiero, analizzandone l'evoluzione nel corso dell'ultimo decennio. Si tratta un comparto particolarmente importante nell'ambito del made in Italy e in cui l'Italia mostra una netta specializzazione. Inoltre le esportazioni italiane del settore hanno presentato in maniera spiccata il fenomeno dell'aumento dei VMU e della riduzione dei volumi esportati negli ultimi anni, come rilevato univocamente dalle diverse fonti statistiche.

* Alessandro Borin è dottorando in Economia Internazionale presso l'Università di Roma Tor Vergata e collaboratore della Fondazione Manlio Masi; Beniamino Quintieri è professore ordinario presso l'Università di Roma Tor Vergata e presidente della Fondazione Manlio Masi. Questo contributo è parte di un più ampio studio sulla qualità delle esportazioni italiane attualmente in corso. Si ringrazia Paolo Ferrucci per gli utili consigli e i commenti.

Il settore, inoltre, è stato caratterizzato da un forte aumento della concorrenza internazionale da parte delle economie emergenti. Ci sembra che queste ragioni rendano il settore particolarmente significativo per analizzare la dinamica di VMU e quantità delle esportazioni italiane.

In generale, si possono avanzare diverse ipotesi sulla relazione esistente tra la maggiore pressione competitiva e il forte incremento dei VMU di alcune esportazioni italiane. In particolare, la prima ipotesi è che i produttori del made in Italy abbiano operato un upgrading qualitativo in modo da posizionarsi in settori di mercato meno soggetti alla diretta concorrenza dei paesi emergenti. In secondo luogo è possibile che esista un miglioramento della qualità complessiva nelle esportazioni, ma che esso sia da attribuirsi principalmente alla perdita di competitività delle produzioni più standardizzate. In quest'ottica l'upgrading sarebbe solo una conseguenza dell'uscita dal mercato delle produzioni qualitativamente meno elevate, che hanno subito maggiormente la concorrenza dei paesi emergenti ("upgrading indotto"). Questa fattispecie potrebbe anche essere correlata alla decisione di alcune imprese di delocalizzare le proprie produzioni, o alcune fasi di esse, in paesi a più basso costo della manodopera. Una terza ipotesi è che l'aumento dei prezzi e la conseguente diminuzione dei volumi siano dovuti semplicemente alle scelte di prezzo, operate dagli esportatori italiani in base al loro potere di mercato (pricing-to-market). Un'ultima spiegazione più di carattere congiunturale, strettamente correlata alla precedente, riguarda gli effetti delle variazioni dei tassi di cambio sulla competitività delle esportazioni e sull'eventuale aggiustamento dei prezzi al cambiamento dei tassi di cambio operato dalle imprese italiane.

Nei paragrafi seguenti si procederà innanzitutto a una sintetica presentazione delle caratteristiche delle esportazioni italiane nel settore calzaturiero nell'ultimo decennio. Nel terzo paragrafo si presenteranno le ipotesi interpretative e le principali spiegazioni teoriche dell'incremento dei VMU e della riduzione delle quantità esportate. Nel quarto paragrafo verrà descritta la metodologia impiegata per l'analisi empirica. Nel quinto paragrafo verranno illustrati i risultati relativi all'applicazione di queste metodologie alle esportazioni italiane del settore calzaturiero. Nell'ultimo paragrafo si presenteranno alcune considerazioni conclusive, basate sui risultati ottenuti.

2. Le esportazioni italiane nel settore delle calzature

In generale le difficoltà provenienti da una maggiore pressione competitiva internazionale e una domanda meno vivace di altri settori ha penalizzato tutte le esportazioni italiane del comparto manifatturiero tradizionale, all'interno del quale si è a sua volta ridotta la quota esportata dal settore calzaturiero. Tuttavia, come si nota dalla tavola 1, l'Italia resta il secondo esportatore mondiale di calzature, con una quota di mercato inferiore soltanto a quella cinese e sensibilmente maggiore a quella degli altri concorrenti. A partire dal 1998, però, lo share dell'Italia nel commercio mondiale di calzature si è progressivamente ridotto, con un decremento particolarmente sensibile nell'ultimo anno. Durante questo periodo è indubbiamente la Cina ad aver incrementato maggiormente la propria quota di mercato. Comunque, anche altre economie emergenti, come Romania e Vietnam, hanno aumentato sensibilmente la propria presenza nel commercio mondiale delle calzature.

Analizzando l'evoluzione delle quote di mercato dell'Italia nei principali mercati di esportazione, emerge la forte contrazione dello share in alcuni importanti paesi europei. Meno drastica, invece, è stata la riduzione in altri paesi dell'Unione Europea e soprattutto in alcuni importanti mercati non comunitari, come quello statunitense, giapponese e svizzero. Per il mercato comunitario (UE a 25) abbiamo raffrontato le quote di Italia e Cina in termini di valore e di volume dal 2000 al 2005 (tavola 2). La riduzione di circa cinque punti nello share in valore delle esportazioni italiane è accompagnata da una contrazione molto più drastica delle quote in termini di volume. Al contrario, la quota delle esportazioni della Cina nell'UE a 25 sia in valore, che in quantità, è più che raddoppiata in cinque anni. In particolare la quota in quantità, per il basso prezzo delle esportazioni cinesi, risulta assai più elevata di quella in valore e raggiunge il 46,2%. Nel 2005, inoltre, la Cina ha superato l'Italia anche in termini di valore delle esportazioni, diventando il primo esportatore anche nel mercato comunitario. Va tuttavia notato che la penetrazione delle esportazioni cinesi di calzature in Europa è ancora sensibilmente più bassa, rispetto a quanto accade in altri importanti mercati mondiali, come in quello statunitense.

Maggiori esportatori mondiali di calzature
(quota in percentuale sulle esportazioni mondiali)

Paesi	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1 Cina	31,1	29,4	29,7	32,1	30,7	31,1	30,5	30,8	34,6
2 Italia	15,8	16,5	15,4	14,7	15,1	14,6	14,4	14,3	12,9
3 Vietnam	3,2	3,7	4,7	5,0	5,4	6,1	6,8	7,6	7,6
4 Belgio Lussemburgo	2,5	3,0	3,1	3,0	3,3	3,6	2,9	3,0	3,7
5 Germania	2,7	3,1	3,0	2,7	2,7	3,2	3,3	3,7	3,5
6 Romania	1,5	1,8	2,1	2,2	2,8	3,3	3,7	3,6	3,4
7 Spagna	4,1	4,6	4,0	3,9	4,0	4,0	3,9	3,6	3,1
8 Paesi Bassi	1,3	1,5	1,8	1,9	2,4	2,2	2,8	3,2	3,1
9 Brasile	3,1	2,9	2,8	3,3	3,3	2,9	2,8	3,0	2,9
10 Indonesia	6,0	4,6	4,4	4,3	4,2	4,0	3,1	2,8	2,7

Fonte: GTI

Tavola 1

Confronto tra Italia e Cina
(quota in percentuale sulle importazioni della UE a 25)

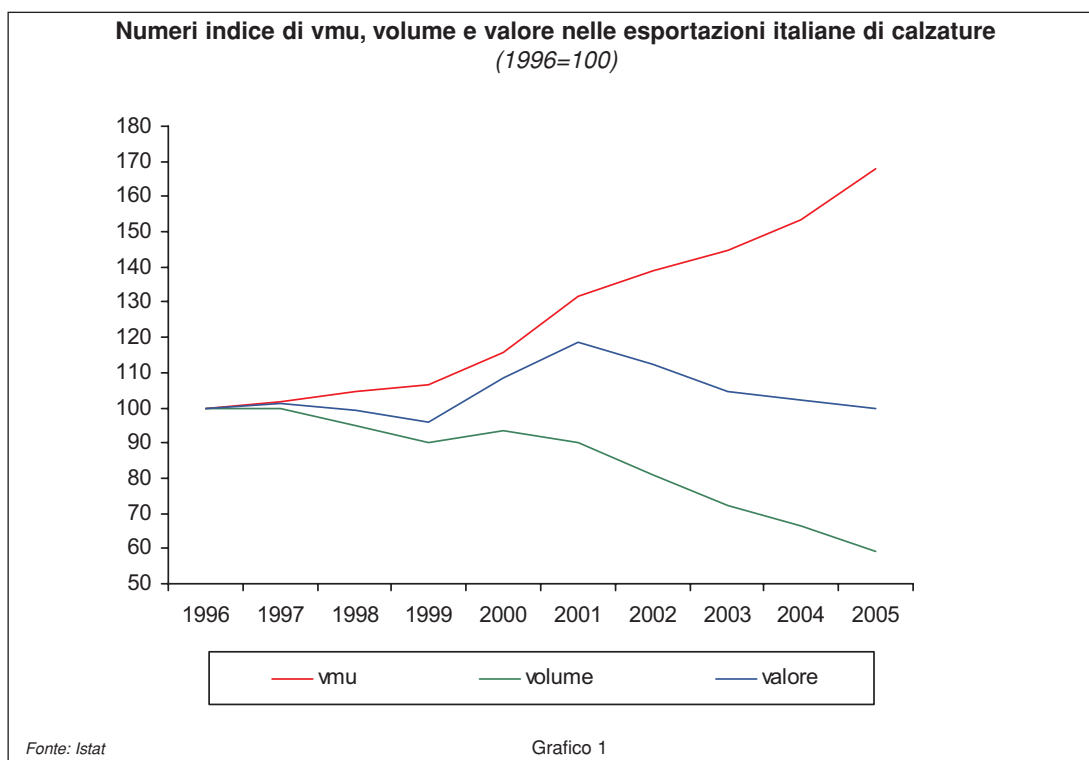
	2000	2005
	Quota in valore	
Italia	17,3	12,8
Cina	9,4	19,2
	Quota in volume	
Italia	14,6	6,0
Cina	19,7	46,2

Fonte: Eurostat

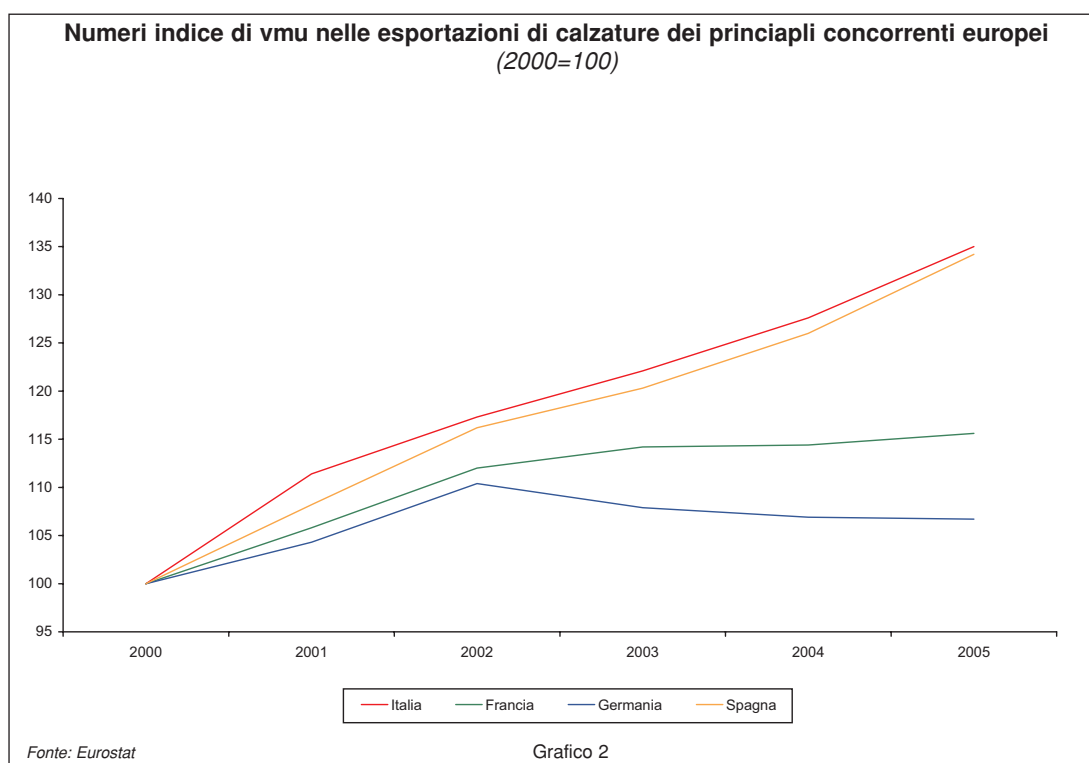
Tavola 2

La dinamica dei valori, dei volumi e dei VMU delle esportazioni calzaturiere italiane dal 1996 al 2005 è rappresentata nel grafico 1. A fronte di un valore sostanzialmente invariato delle esportazioni nell'ultimo decennio, si registrano

dinamiche opposte nei VMU e nelle quantità esportate. L'indice di VMU elaborato dall'Istat, infatti, presenta un incremento quasi del 68% in dieci anni, mentre l'indice di volume si è ridotto di circa il 40%¹. Il fenomeno, descritto in precedenza, quindi risulta estremamente significativo in questo settore specifico. Gli indici elaborati da Eurostat, disponibili per il periodo 2000-2005, permettono un confronto anche con i principali paesi europei (grafico 2). Da questi emerge una dinamica analoga a quella dell'Italia nelle esportazioni di calzature della Spagna, mentre andamenti differenti caratterizzano le esportazioni degli altri paesi. Francia e Germania, in particolare, hanno visto aumentare il valore complessivo delle calzature esportate. Va comunque notato che la Spagna è la sola tra questi paesi ad avere, come l'Italia, una specializzazione in termini di vantaggi comparati rivelati in questo settore.



¹ I numeri indice di VMU diffusi da Eurostat per il periodo 2000-2005, mostrano un incremento più contenuto rispetto a quelli Istat per questo quinquennio, seppure molto elevato in termini assoluti. Conseguentemente anche la riduzione dei volumi secondo gli indici Eurostat è stata leggermente meno marcata.



Prendendo in considerazione anche i singoli comparti della produzione calzaturiera (tavola 3), si nota una riduzione della quota italiana in tutti e cinque i sub-settori che compongono il segmento dei prodotti finiti nella classificazione HS-4². Un incremento sensibile, al contrario, si registra nel settore delle componenti e dei semilavorati di calzature, in cui l'Italia è il primo esportatore mondiale. Questi dati possono rappresentare una prima evidenza riguardo all'ipotesi una crescente frammentazione produttiva, che vede protagoniste le imprese italiane del settore. Quasi l'80% dei semilavorati, infatti, viene esportato nell'est Europa e nei Balcani, proprio i paesi che sono stati maggiormente oggetto delle strategie di internazionalizzazione (sub-fornitura, delocalizzazione, ecc.) delle imprese italiane. Per le calzature queste evidenze avvalorano l'ipotesi che una parte delle produzioni a più alta intensità di lavoro non specializzata si siano spostate dall'Italia verso questi paesi. E' ragionevole supporre che queste produzioni siano anche qualitativamente meno elevate della media e ciò potrebbe contribuire in maniera sensibile a una contrazione dei volumi esportati e a un incremento del valore unitario dell'export italiano. Il tema della delocalizzazione e della frammentazione produttiva richiederebbe un approfondimento specifico che non verrà considerato in questo contributo. Proprio la specificità del fenomeno in cui si inserisce l'esportazione dei semilavorati, ci ha indotto a non comprendere questo comparto nell'analisi empirica condotta.

² Secondo questa classificazione il settore calzaturiero è suddiviso in sei comparti secondo un criterio di composizione fisica dei prodotti. Cinque di questi comparti si riferiscono a prodotti finiti: scarpe e stivali impermeabili e da lavoro, scarpe con tomaia in gomma o plastica, scarpe con tomaia in tessuto, scarpe con tomaia in pelle e altre scarpe finite. Nell'ultimo comparto vengono classificati tutte le parti e i semilavorati del settore calzaturiero.

Quote dell'Italia sulle esportazioni mondiali per tipologia di calzature

	1997	2000	2005
Scarpe e stivali impermeabili	19,6	15,7	12,5
Scarpe con tomaia in gomma o plastica	6,4	6,1	4,7
Scarpe con tomaia in pelle	20,6	18,6	15,9
Scarpe con tomaia in tessuto	7,0	6,0	6,3
Altre calzature finite	21,4	15,9	6,0
Parti e semilavorati	14,4	17,4	21,4

Fonte: GTI

Tavola 3

3. Le ipotesi interpretative

Le dinamiche che abbiamo visto caratterizzare le esportazioni del settore calzaturiero, si prestano a diverse spiegazioni che abbiamo precedentemente schematizzato attraverso quattro diverse ipotesi interpretative. La prima di queste prevede l'esistenza di un miglioramento qualitativo delle esportazioni, come strategia intrapresa dalle imprese italiane del settore. Questa spiegazione prevede una differenziazione dei prodotti, secondo diversi livelli qualitativi. Tale differenziazione, che viene definita di tipo verticale, è stata introdotta nelle teorie del commercio internazionale³ per spiegare l'esistenza di scambi all'interno dello stesso settore, facendo riferimento alla struttura classica dei vantaggi comparati⁴. Ciò significa che prodotti appartenenti allo stesso settore, ma con un diverso contenuto qualitativo, richiedono tecnologie di produzione o apporti fattoriali differenti. Questa struttura teorica può servire a spiegare il modello di specializzazione dell'Italia, molto più concentrato su produzioni manifatturiere tradizionali rispetto alle altre economie più industrializzate. Infatti, le teorie classiche del commercio, che prevedono perfetta concorrenza e beni omogenei, non giustificherebbero la presenza di un paese tecnologicamente avanzato e con un elevato costo della manodopera in produzioni genericamente considerate ad alta intensità di lavoro. Ciò, invece, può essere spiegato da un contenuto qualitativo più elevato dei prodotti italiani, rispetto ai beni esportati da paesi che dispongono di manodopera a basso costo. Inoltre, in presenza di fattori di produzione specifici per settore e di differenziazione verticale dei prodotti, un incremento della concorrenza internazionale potrebbe spingere i paesi tecnologicamente più avanzati ad un upgrading qualitativo delle proprie produzioni⁵. Quindi, una maggiore apertura commerciale potrebbe condurre a una specializzazione del paese interna al settore e non solo tra i diversi settori, come ipotizzato dalla teoria classica. In particola-

³ Per un approfondimento su questo tema si rimanda al contributo di Falvey e Kierzkowski (1987).

⁴ Altri contributi teorici, che spiegano il commercio intraindustriale (New Trade Theory, Helpman E. e Krugman P.R., 1985), prevedono la presenza di economie di scala crescenti e di concorrenza monopolistica basata su prodotti differenziati orizzontalmente tra loro. Con questo tipo di differenziazione si assume che il mercato, nel suo complesso, consideri le diverse varietà di beni come uniformi dal punto di vista del loro contenuto qualitativo. In altre parole, se ciascuna varietà del prodotto fosse venduta allo stesso prezzo il mercato domanderebbe una quantità identica per ogni tipologia. Basandosi essenzialmente su questa struttura competitiva dei mercati, questi modelli hanno l'obiettivo di spiegare il commercio tra paesi caratterizzati da tecnologie e dotazioni fattoriali simili.

⁵ Su questo punto si rinvia al contributo di Petrucci e Quintieri (2001).

re, paesi tecnologicamente più avanzati e con dotazioni di capitale fisico e umano relativamente elevate, si concentrerebbero sulle produzioni di qualità più elevata, come ipotizzato nella prima delle spiegazioni del fenomeno che stiamo analizzando.

La seconda ipotesi considerata è che l'upgrading qualitativo sia stato indotto dal peggioramento nella competitività delle esportazioni italiane, che avrebbe condotto alcune imprese all'uscita dai mercati internazionali. Anche se i prodotti fossero completamente omogenei e i mercati perfettamente concorrenziali, una perdita di competitività giustificherebbe la riduzione delle quantità esportate e delle quote di mercato. Tuttavia, in questo contesto, è difficile spiegare l'esistenza di un differenziale di prezzo tra le esportazioni dei vari paesi e un eventuale aumento di questa differenza nel tempo. In realtà, si può pensare che nel commercio internazionale coesistano tra loro prodotti omogenei, differenziati verticalmente e differenziati orizzontalmente, cioè distinti in diverse varietà caratterizzate dal medesimo livello qualitativo. Per uno stesso prodotto, infatti, esistono diverse classi qualitative, all'interno delle quali i beni possono essere omogenei tra loro o differenziati orizzontalmente. Inoltre, il potere di mercato dei singoli concorrenti è solitamente più basso nelle produzioni di bassa qualità, che competono principalmente sul prezzo, e aumenta tra i produttori di beni qualitativamente più elevati. Una perdita di competitività e un incremento della concorrenza da parte di paesi emergenti penalizzerebbe soprattutto le produzioni più standardizzate, appartenenti alle fasce qualitativamente meno elevate. Quindi, quei produttori di beni omogenei o con un basso grado di differenziazione, che risultino meno efficienti, potrebbero ridurre sensibilmente le proprie esportazioni o uscire del tutto dai mercati internazionali⁶. In base a questo meccanismo si registrerebbe una contrazione dei volumi di esportazione e un incremento dei VMU, calcolati come rapporto tra valore e quantità dei beni esportati. Si tratterebbe quindi di upgrading "apparente", causato dall'uscita dal mercato di alcuni produttori delle fasce qualitativamente meno elevate.

Una terza ipotesi sul fenomeno è che l'incremento dei VMU delle esportazioni derivi direttamente dalle decisioni di prezzo adottate dagli esportatori italiani in risposta al mutamento delle condizioni competitive internazionali. In presenza di mercati imperfetti e tra loro segmentati è possibile che le imprese possano adottare delle politiche diverse di pricing-to-market a seguito di variazioni strutturali o congiunturali in quei mercati. In particolare si può ipotizzare che la forte affermazione di alcuni paesi emergenti nei settori tradizionali, nell'arco di un breve periodo di tempo, abbia radicalmente mutato la domanda residua rivolta alle produzioni italiane. La semplice massimizzazione dei profitti in questo nuovo contesto, avrebbe potuto condurre gli esportatori italiani a privilegiare i margini di guadagno sui singoli beni esportati, piuttosto che difendere le quote di mercato in termini di quantità⁷.

⁶ Melitz (2003) dimostra che, in presenza di prodotti differenziati orizzontalmente e di diversi livelli di produttività tra le imprese all'interno di ogni paese, una maggiore concorrenza internazionale penalizzerebbe proprio i produttori meno efficienti, che godono di margini di profitto più contenuti. Ciò si tradurrebbe in un'uscita di queste imprese dai mercati esteri. Senza considerare alcuna differenziazione verticale, tuttavia, l'effetto di questo meccanismo sui VMU delle esportazioni sarebbe incerto, dato che rimarrebbero sul mercato soltanto le imprese più produttive, che solitamente possono applicare prezzi più bassi della media.

⁷ Per un approfondimento sulle politiche di pricing-to-market delle imprese esportatrici italiane si rimanda al contributo di Basile, De Nardis e Girardi nel presente rapporto e a De Nardis e Traù (2006).

L'ultima spiegazione formulata si ricollega alla precedente e ne rappresenta, da un certo punto di vista, un caso particolare. Infatti si ipotizza che sia la variazione dei tassi di cambio ad aver influito sulle decisioni di prezzo adottate dalle imprese italiane⁸. Ovvero, gli esportatori italiani potrebbero aver perseguito particolari strategie di prezzo per controbilanciare l'apprezzamento o il deprezzamento della propria valuta in modo da privilegiare la competitività oppure i margini di profitto unitari (pass through).

Queste diverse spiegazioni non sono necessariamente alternative, ma si riferiscono a fattori che potrebbero aver inciso congiuntamente sul fenomeno. L'obiettivo dei prossimi paragrafi sarà quello di cercare di valutare la rilevanza di queste ipotesi esplicative.

4. La metodologia empirica

Nell'analisi empirica seguente si utilizzeranno due diverse metodologie basate sul calcolo di indicatori. Nel primo caso si prenderà in considerazione l'evoluzione delle esportazioni allo scopo di analizzarne i mutamenti qualitativi in termini assoluti. Nel secondo caso si cercherà di mettere a confronto il livello qualitativo delle esportazioni italiane rispetto quello dei concorrenti e analizzare la dinamica di questo posizionamento.

L'analisi sull'evoluzione qualitativa in termini assoluti si ricollega alla metodologia introdotta da Aw e Roberts (1986). Questa procedura prevede l'impiego di dati settoriali in valore e quantità al massimo livello di disaggregazione merceologica. Se i prodotti presentano tra loro una differenziazione qualitativa, essa potrebbe essere rilevata dalle differenze nei VMU delle singole merci, considerate secondo una scomposizione molto elevata. Un presupposto fondamentale di questa metodologia è la possibilità di considerare beni sufficientemente omogenei, affinché il confronto nelle quantità e nei VMU sia significativo. Questa condizione rende possibile il calcolo di un indice complessivo, che possiamo definire di prezzo-qualità, dato dal semplice rapporto tra il valore complessivo di tutti i beni esportati nel settore e il totale delle quantità. La variazione di questo indicatore nel tempo è determinata fondamentalmente da due effetti: l'evoluzione dei VMU dei singoli prodotti e il cambiamento nella composizione merceologica dei beni scambiati. In particolare, l'indice aggregato di prezzo-qualità può aumentare sia per un incremento dei VMU dei beni, sia perché cresce la quota di beni ad elevato VMU all'interno del settore. Aw e Roberts utilizzano l'indice di prezzo di Tornqvist per valutare il primo effetto e calcolano il secondo come differenza tra l'indice aggregato e l'indice di prezzo⁹. In un contributo successivo, Menzler-Hokkanen e

⁸ Bugamelli M. e Tedeschi R. (2005)

⁹ Aw e Roberts elaborano questa metodologia allo scopo di applicarla a dati sui flussi di importazione, i quali vengono scomposti anche per paese fornitore. Viene quindi calcolato anche un effetto di composizione geografica e un effetto residuale che deriva da possibili correlazioni tra composizione geografica e merceologica. Lo scopo è quello di valutare se vi sia stato uno spostamento verso fornitori di beni qualitativamente più elevati. Si può immaginare che, analogamente, anche la composizione geografica nei mercati di esportazione possa influire sulla qualità dei beni esportati. Tuttavia, mentre il livello qualitativo dei beni esportati da un paese deriva essenzialmente dalla sua struttura produttiva e dal modello di specializzazione, i fattori che influenzano la qualità delle importazioni sono molteplici e talvolta è difficile da valutarne (pil pro capite, distribuzione interna dei redditi, preferenze, struttura della domanda ecc.). Per questo nell'analisi qualitativa delle esportazioni si è volto concentrarsi sul mix merceologico, prendendo in esame la composizione geografica dei mercati di sbocco solo per alcune valutazioni specifiche.

Langhammer (1994) mostrano che nella metodologia di Aw e Roberts vengono calcolati soltanto degli effetti complessivi e viene invece trascurato il contributo delle singole produzioni al miglioramento o al peggioramento qualitativo¹⁰. La variazione dell'indice totale di prezzo-qualità viene quindi scomposto in maniera da tener conto dei contributi delle singole produzioni. Tuttavia, nella metodologia proposta da Menzler-Hokkanen e Langhammer si perdono le informazioni sui diversi effetti (variazione VMU e composizione) presenti nel primo metodo di calcolo.

La metodologia elaborata per il presente studio si propone di considerare entrambe le tipologie di informazioni presenti nei contribuiti illustrati. Il metodo che verrà proposto, infatti, permette di scomporre la variazione dell'indice aggregato in effetti complessivi simili a quelli di Aw e Roberts, ma anche di ottenere, una disaggregazione per prodotto. Viene innanzitutto calcolata la variazione di un indice aggregato di prezzo-qualità ($PQ(t)$), ottenuto come rapporto tra il valore totale di tutti i beni esportati e il totale delle quantità. Tale variazione, quindi, viene scomposta in tre diversi indicatori la cui derivazione è riportata nell'appendice A1:

$$\Delta PQ_{(t)} = \Delta P_{(t)} + \Delta C_{(t)} + \Delta CB_{(t)}$$

Il primo indice, che abbiamo definito "effetto interno" ($\Delta P(t)$), si propone di cogliere la variazione dei VMU interna alle singole produzioni tra due periodi di tempo ed è ottenuto da una media ponderata delle variazioni percentuali nei VMU dei singoli prodotti. Per evitare che l'"effetto interno" fosse influenzato dalla variazione del mix di beni esportati nel periodo, ciascuna variazione è stata pesata per la sua quota nel settore nel periodo iniziale (indice di Laspeyres).

La variazione nel mix di beni esportati è invece colta dall'"effetto composizione" ($\Delta C(t)$). Analogamente a quanto visto nella descrizione della metodologia proposta da Aw e Roberts, questo indicatore assume un valore positivo se nel settore cresce la quota di esportazioni nei beni a VMU più elevato della media. Un valore positivo dell'effetto composizione, può rivelare un miglioramento qualitativo, qualora esso si sostanzia in un mutamento nella tipologia dei beni esportati.

Vi è infine un ultimo effetto che rileva se vi sia stato uno spostamento verso produzioni che hanno incrementato i propri VMU in maniera superiore (o inferiore) rispetto alla media del settore. Questo indicatore, che abbiamo definito "effetto combinato" ($\Delta CB(t)$), assume un valore positivo se, nel settore, aumenta la quota in quantità dei prodotti che hanno avuto un forte incremento dei VMU, oppure se diminuisce il peso dei beni con una variazione dei VMU inferiore alla media¹¹.

Come detto in precedenza, questa metodologia permette anche un calcolo dei singoli effetti per ciascun prodotto¹²; la somma dei tre effetti, calcolati per un singolo prodotto, rileva il contributo dello stesso alla formazione dell'indice complessivo.

¹⁰ Gli effetti aggregati totali, di prezzo o di composizione, infatti, possono essere generati da una somma di contributi anche molto diversi tra loro e talvolta opposti. Immaginiamo, ad esempio, che vi sia stato un forte incremento nei VMU di alcuni prodotti e un forte decremento per altri; seppure l'effetto aggregato fosse trascurabile si tratterebbe di un fenomeno sostanzialmente differente dal caso in cui tutte le variazioni fossero tra loro simili e di scarsa entità.

¹¹ Questo indicatore, quindi, si differenzia quindi dall'"effetto composizione" che valuta l'eventuale spostamento verso quei beni che avevano un livello di VMU superiore alla media.

¹² Vedi Appendice metodologica.

La seconda metodologia impiegata ha lo scopo di valutare la qualità relativa delle esportazioni italiane rispetto a quella dei concorrenti e la sua evoluzione nel tempo¹³. Questo confronto si basa su una procedura analoga a quella precedente. Considerato un mercato di riferimento - che può essere quello mondiale - viene calcolato un indice complessivo per misurare la differenza in termini di prezzo e qualità tra le esportazioni del paese di riferimento e quelle mondiali. Quest'indice, definito "differenza in prezzo-qualità" ($\Gamma\Delta PQ_t$), è dato dalla differenza percentuale tra l'indicatore di prezzo-qualità, visto in precedenza, calcolato per le esportazioni italiane e quello del totale delle esportazioni mondiali. L'indicatore è positivo se complessivamente prezzi e qualità dei beni esportati dal paese considerato sono superiori a quelle mondiali. Anche in questo caso l'indicatore aggregato è determinato da diversi effetti. La scomposizione che useremo è riassunta dalla seguente relazione (derivata analiticamente nell'appendice A2):

$$\Gamma PQ_t = \Gamma P_t + \Gamma C_t + \Gamma CB_t$$

In primo luogo i singoli beni possono essere esportati a un VMU superiore rispetto a quello delle esportazioni mondiali. Ciò è rilevato dall'indicatore "differenza interna" (ΓP_t). Esso è una media ponderata delle differenze tra il VMU del paese e del mondo per ogni bene. I pesi applicati nel calcolo della media si basano sulla quota di ciascun bene nelle esportazioni mondiali del settore. Questa procedura esclude che la specializzazione specifica del paese influenzi l'indicatore "differenza interna".

All'interno di un settore, infatti, un paese può essere più o meno specializzato nelle produzioni a più elevato VMU. Complessivamente questo fenomeno è colto dall'indicatore ΓC_t , che abbiamo definito "differenza in composizione". L'indicatore assume un valore positivo se nel settore le quote dei beni a più elevato VMU sono maggiori nelle esportazioni del paese di quanto si verifica nel totale delle esportazioni mondiali.

Vi è infine, un ultimo indicatore, denominato "differenza combinata" (ΓCB_t). Esso assume valore positivo qualora il paese sia specializzato proprio nelle produzioni in cui il VMU delle sue esportazioni è superiore a quello delle esportazioni mondiali. A differenza dell'indice ΓC_t , non si tratta di valutare se vi sia una specializzazione nelle produzioni che nel settore appaiono come qualitativamente più elevate, ma in quelle in cui il paese esporta a VMU più elevati rispetto ai concorrenti. Un valore positivo dell'indicatore rivela un forte potere di mercato o un livello qualitativo molto elevato in quelle produzioni in cui il paese mostra una specializzazione e nel contempo esporta a VMU più alto rispetto ai concorrenti.

5. I risultati

La metodologia per la valutazione della variazione qualitativa assoluta è stata applicata al settore delle calzature concentrandoci, come detto in precedenza, sol-

¹³ Una modalità di misurazione molto simile a questa è stata impiegata da Capotorti (1983).

tanto sui prodotti finiti. Abbiamo quindi utilizzato i dati sulle esportazioni dell'Italia per i 68 beni che compongono questo comparto nella classificazione NC-8. Il periodo di riferimento sono gli anni dal 1996 al 2005.

Nella tavola 4 sono presentati i risultati degli indicatori calcolati rispetto all'anno iniziale (1996). In questo modo diviene più agevole analizzare i risultati lungo tutto il periodo preso in esame. Si può notare il costante incremento dell'indicatore aggregato $PQ(t)$ durante tutto il decennio analizzato, con un tasso di crescita particolarmente marcato tra il 1999 e il 2001 e negli ultimi due anni del periodo. A fine 2005 l'indicatore mostra un incremento del 68,7% rispetto al 1996.

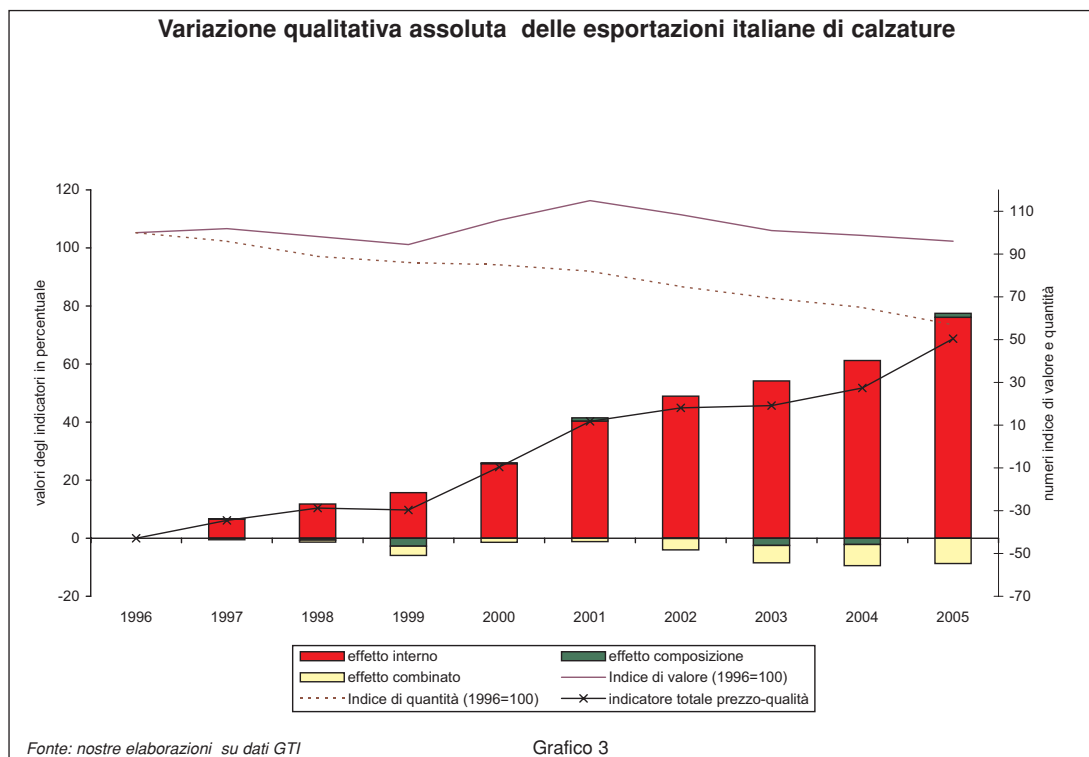
Variazione qualitativa assoluta delle esportazioni italiane di calzature¹
(variazioni percentuali rispetto al 1996)

Indicatori	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
$\Delta PQ(t)$ indice prezzo-qualità	-	6,1	10,4	9,7	24,5	40,3	44,9	45,7	51,8	68,7
$\Delta P(t)$ effetto interno	-	6,6	11,8	15,7	25,7	40,3	49	54,2	61,2	76,1
$\Delta C(t)$ effetto composizione	-	0,1	-0,6	-2,7	0,3	1,1	-0,1	-2,5	-2,2	1,4
$\Delta CB(t)$ effetto combinato	-	-0,6	-0,7	-3,2	-1,4	-1,2	-4	-6	-7,3	-8,7
indice di valore (1996=100)	100	101,9	98,2	94,4	105,8	115	108,4	101	98,7	96
indice di quantità (1996=100)	100	96	88,9	86,1	85	82	74,8	69,3	65,1	56,9

(1) solo prodotti finiti

Fonte: nostre elaborazioni su dati GTI

Tavola 4



Il grafico 3 evidenzia che l'aumento dell'indice aggregato è fondamentalmente spiegato dalla crescita nei VMU interna ai singoli prodotti. Infatti, l'indice dell'"effetto interno" ($\Delta P(t)$), risulta persino superiore all'indicatore complessivo $\Delta PQ(t)$. Questo fenomeno è più marcato negli ultimi anni a causa del valore negativo assunto dall'indicatore dell'"effetto combinato". Il fatto che l'indice $\Delta CB(t)$ sia minore di zero, anche se non in misura particolarmente rilevante, mostra che le esportazioni che hanno incrementato maggiormente i propri VMU, hanno ridotto il proprio peso nel settore in termini di quantità esportate. Questo risultato ci conferma la relazione tra l'aumento dei VMU e la diminuzione dei volumi esportati, che è verificata anche all'interno del settore, per i singoli prodotti.

Risulta, invece, quasi irrilevante, almeno a livello aggregato, l'"effetto composizione" ($\Delta C(t)$). Questo significa che non vi è un'evidenza su uno spostamento delle esportazioni verso quei prodotti con un VMU superiore alla media. Qualora vi sia stato un miglioramento qualitativo, quindi, esso sarebbe avvenuto prevalentemente all'interno delle singole produzioni e solo marginalmente avrebbe condotto a una trasformazione nella tipologia dei beni esportati¹⁴.

La metodologia descritta, che analizza la variazione qualitativa assoluta, non tiene conto delle trasformazioni nella struttura della domanda mondiale, di come essa sia mutata nella composizione merceologica e di come siano cambiati i VMU dei singoli beni. Per questo è utile effettuare un confronto tra le esportazioni italiane e quelle dei concorrenti applicando la metodologia di valutazione della qualità relativa, descritta nel paragrafo precedente. I dati utilizzati a questo scopo si riferiscono alle esportazioni mondiali e alle esportazioni dell'Italia nel comparto delle calzature finite verso 22 paesi¹⁵. Per quanto riguarda la scomposizione merceologica, si sono utilizzati i 25 prodotti delle calzature finite nella classificazione HS-6¹⁶.

L'indice aggregato ($IPQ(t)$), che rileva la differenza complessiva di prezzo-qualità tra le esportazioni italiane e quelle mondiali, è sempre marcatamente positivo e mostra un sensibile aumento dal 1997 fino alla fine del periodo preso in esame (tavola 5 e grafico 4). Il tasso di crescita dell'indice aggregato tende ad aumentare nel tempo mostrando una differenziazione via via più rilevante delle esportazioni italiane rispetto a quelle dei concorrenti. Andando ad esaminare le singole componenti, si rileva l'importanza dell'indicatore di composizione merceologica, che in media incide per circa il 45% sull'indice aggregato. Ciò implica che vi sia una sensibile specializzazione dell'Italia nelle produzioni a più elevato VMU del settore calzaturiero. Peraltro, questa specializzazione diventa sempre più marcata nel tempo, come

¹⁴ Come sottolineato nel paragrafo precedente, un risultato complessivo poco significativo dell'indice, può derivare da effetti molto diversi tra loro. A tal proposito, questa procedura permette di isolare i contributi dei singoli beni alla variazione dell'indice aggregato di prezzo-qualità. Analizzando queste evidenze per il settore calzaturiero, si è notato che effettivamente vi sono alcuni prodotti a basso VMU, che hanno sensibilmente diminuito la propria quota nel settore, contribuendo in maniera determinante all'incremento dell'indicatore $PQ(t)$. In questo contributo ci limiteremo a richiamare alcuni risultati di queste applicazioni specifiche, che riteniamo particolarmente utili per migliorare la comprensione del fenomeno.

¹⁵ Questi mercati coprono più dell'85% delle esportazioni italiane del settore. Nello specifico si tratta dell'Unione Europea a 15, Svizzera, Norvegia, Russia, USA, Canada, Cina, Giappone, Australia.

¹⁶ La maggiore aggregazione, rispetto alla prima metodologia, è dovuta alla necessità di avere una classificazione omogenea per tutte le esportazioni mondiali.

mostrato dall'aumento di oltre 20 punti percentuali dell'indice "differenza in composizione" (ΓC_{It}) durante il decennio. Va inoltre sottolineato che questo fenomeno non è dovuto soltanto all'aumento delle esportazioni provenienti dai paesi emergenti, solitamente specializzati in produzioni a VMU più basso della media. Un sensibile incremento della "differenza in composizione", infatti, è stato rilevato anche applicando questa procedura per operare un confronto tra le esportazioni italiane e quelle provenienti soltanto dalle economie più industrializzate¹⁷. Anche rispetto a questi concorrenti, l'Italia mostra una specializzazione nelle produzioni calzaturiere a più elevato VMU e questo tipo di differenziazione tende ad aumentare, soprattutto negli ultimi anni della serie.

L'altro effetto che contribuisce maggiormente alla formazione dell'indice aggregato è la differenza nei VMU tra le esportazioni italiane e quelle mondiali all'interno dei singoli prodotti. L'indicatore "differenza interna" (ΓP_{It}), che rileva questa componente, è sempre positivo e mostra, quindi, che i VMU dei singoli beni esportati dall'Italia sono sempre stati, in media, superiori rispetto a quelle dei concorrenti durante l'ultimo decennio. Questo differenziale, tuttavia, rimane pressoché invariato nella prima metà del periodo preso in considerazione ed inizia ad incrementare sensibilmente a partire dal biennio 2001-2002.

Infine, si registra una crescente specializzazione dell'Italia nelle produzioni in cui la differenza tra i VMU delle esportazioni italiane e mondiali è più marcata. Anche se l'incidenza dell'indice "differenza combinata" (ΓCB_{It}) è minore rispetto a quella degli altri indicatori considerati in precedenza, il suo valore positivo incrementa ulteriormente il differenziale totale, soprattutto negli ultimi anni. Questo indicatore, inoltre, dimostra che l'Italia gode di un vantaggio comparato, rispetto ai concorrenti, proprio nelle produzioni in cui più elevato è il differenziale di VMU e ciò potrebbe essere dovuto anche al miglior livello qualitativo delle esportazioni.

Qualità relativa delle esportazioni italiane di calzature¹
(differenze percentuali rispetto alle esportazioni mondiali)

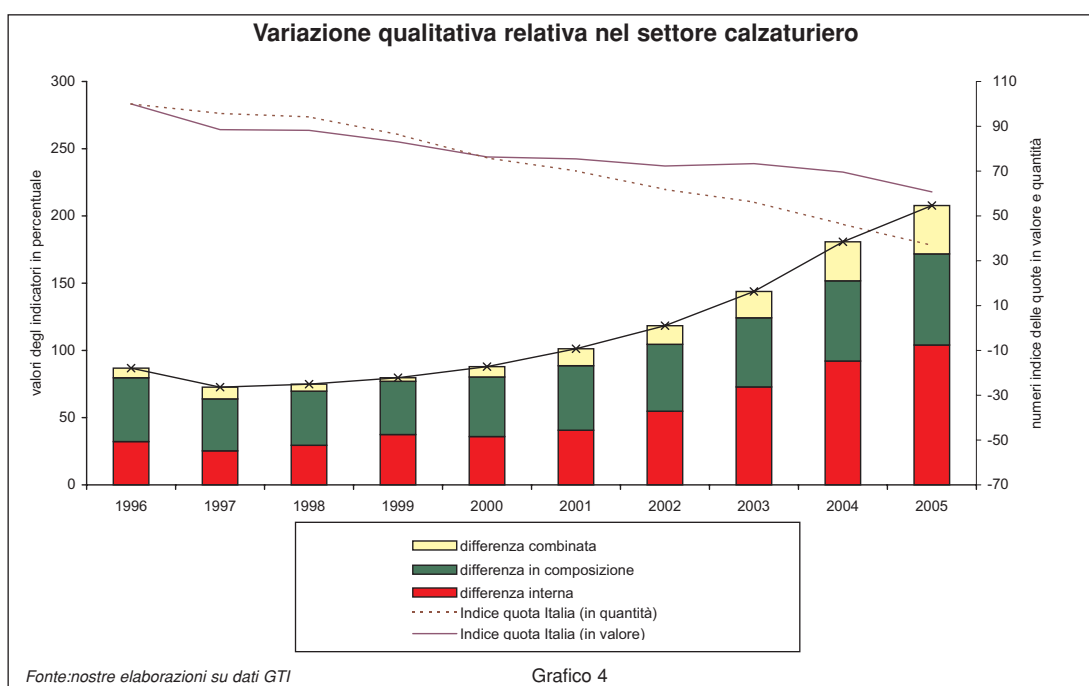
Indicatori	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ΓPQ_{It} differenza prezzo-qualità	86,8	72,7	74,9	79,7	87,9	101,2	118,4	143,9	180,8	207,7
ΓP_{It} differenza interna	32,1	25,3	29,4	37,4	35,9	40,6	54,7	72,8	92,1	103,9
ΓC_{It} differenza in composizione	47,4	38,6	40,3	39,6	44,3	48,0	49,8	51,4	59,6	67,8
ΓCB_{It} differenza combinata	7,2	8,8	5,2	2,7	7,8	12,6	13,8	19,7	29,1	36,0
indice di valore (1996=100)	100	88,5	88,2	83,1	76,3	75,5	72,3	73,3	69,6	60,7
indice di quantità (1996=100)	100	95,7	94,2	86,4	75,9	70,1	61,8	56,2	46,3	36,9

(1) solo prodotti finiti, esportazioni verso 22 paesi

Fonte: nostre elaborazioni su dati GTI

Tavola 5

¹⁷ Si tratta dei 25 paesi più industrializzati secondo la classificazione del Fondo monetario internazionale. Per i risultati completi relativi a queste applicazioni specifiche delle metodologie si rinvia al testo completo della ricerca in corso.



6. Considerazioni conclusive

In conclusione è utile rivedere le ipotesi avanzate nella prima parte di questo contributo alla luce dei risultati ottenuti. In generale esistono evidenze sull'esistenza di una differenziazione qualitativa dell'Italia rispetto ai concorrenti, che si sostanzia in una specializzazione nelle produzioni a più elevato VMU e in VMU dei singoli prodotti complessivamente maggiori. Tenendo conto che l'Italia rappresenta tuttora uno dei maggiori esportatori mondiali di calzature, questo differenziale positivo nei prezzi medi delle esportazioni potrebbe essere verosimilmente giustificato da una migliore qualità delle calzature italiane rispetto a quelle dei maggiori concorrenti.

Più complesso è invece il giudizio sull'evoluzione qualitativa delle esportazioni nel settore calzaturiero. Una certa evidenza a favore dell'ipotesi di un miglioramento qualitativo ci deriva dall'incremento della specializzazione nei beni a più elevato VMU, soprattutto negli anni 2000, e da alcuni riscontri relativi a specifiche produzioni a basso VMU, che hanno diminuito sensibilmente la propria quota all'interno del settore. Tuttavia, nella misurazione della variazione qualitativa assoluta, si è riscontrato una predominanza dell'effetto di incremento dei VMU interno ai singoli prodotti; inoltre, nel confronto con i concorrenti, è la differenza nei VMU dei beni che ha mostrato il maggior incremento nel periodo, costituendo l'effetto preponderante negli ultimi anni. Queste evidenze lasciano spazio alle diverse ipotesi interpretative precedentemente esposte. In primo luogo, infatti, è possibile che vi sia stato un upgrading interno alle singole produzioni, senza che vi siano variazioni rilevanti nella tipologia di prodotti esportati. Tuttavia, è difficile capire in che misura questo presunto miglioramento possa essere attribuito a strategie di upgrading messe in atto dalle imprese esportatrici, piuttosto che a una semplice uscita di produttori dai beni di gamma meno elevata.

Inoltre, le evidenze ottenute sono compatibili con l'esistenza di particolari

strategie di prezzo adottate dalle imprese italiane in un'ottica di una massimizzazione dei profitti in un diverso contesto competitivo (pricing-to-market). Sotto questo punto di vista, è più logico supporre che strategie di questo tipo possano tutt'al più spiegare l'evoluzione del fenomeno fino al 2001. Nonostante la quota di mercato delle esportazioni italiane si riduca, l'aumento dei VMU nei singoli beni in questo periodo conduce, in media, a un incremento del valore delle esportazioni. Inoltre, nel primo quinquennio le produzioni che maggiormente hanno incrementato il loro prezzo sembrano essere state poco penalizzate in termini di quantità esportate, rispetto alle altre del settore. E' ipotizzabile, quindi, che alcuni produttori che godevano di un elevato potere di mercato, abbiano potuto adottare politiche di prezzo che privilegiassero l'aumento dei margini di profitto unitari nelle esportazioni. La rilevanza di questa fattispecie appare meno plausibile negli ultimi anni, dato che i prodotti che hanno incrementato maggiormente i VMU hanno tendenzialmente diminuito il proprio peso nelle esportazioni del settore.

Va notato che fino al 2001 la valuta italiana (prima la lira e poi l'euro) si è progressivamente deprezzata nei confronti del dollaro, favorendo la competitività delle esportazioni italiane soprattutto nei mercati extraeuropei. Per approfondire gli effetti di pass through legati a questo fenomeno, abbiamo applicato la metodologia di misurazione della variazione qualitativa assoluta al solo mercato statunitense e a quello dell'aerea euro¹⁸. Dai risultati è possibile notare un incremento molto più elevato dei VMU nelle esportazioni verso gli Stati Uniti in tutta la prima parte della serie. Tuttavia, la crescita è analoga nel periodo 2001-2005, in cui l'euro si è apprezzato sulla valuta statunitense. Ciò sembrerebbe indicare che le imprese italiane possano aver adottato strategie di prezzo specifiche in alcuni mercati, favorendo i margini di profitto unitari, nel periodo di deprezzamento della propria valuta. Non vi è invece evidenza di un aggiustamento, in termini di riduzione (o minor incremento) dei prezzi per privilegiare la competitività, quando si è verificato un apprezzamento dell'euro. Questo fenomeno, solitamente definito pass-through asimmetrico, è stato rilevato anche da Bugamelli e Tedeschi (2003), proprio per le imprese esportatrici italiane. Il pass through (incompleto), quindi, può aver inciso sul fenomeno soprattutto nella prima parte del periodo, durante il quale l'incremento dei VMU è fortemente influenzato dalla dinamica delle esportazioni nei mercati extraeuropei, ma non negli ultimi anni, quando si è registrato un elevato aumento dei VMU in tutti i mercati.

In conclusione, le metodologie impiegate ci consentono di mettere in luce un maggior livello qualitativo delle esportazioni italiane rispetto a quelle dei concorrenti e probabilmente anche un upgrading delle stesse. Tuttavia, non è possibile distinguere le dinamiche che potrebbero aver determinato questo miglioramento. Esistono anche evidenze a favore delle ipotesi di pure strategie di prezzo applicate dalle imprese italiane, soprattutto fino all'inizio degli anni 2000. Tuttavia, il fenomeno analizzato assume proporzioni assai più marcate nell'ultimo quinquennio. Ciò induce a credere che fenomeni puramente di pricing-to-market o di pass through non siano stati i fattori determinanti che hanno contribuito all'incremento dei VMU negli ultimi anni.

¹⁸ Per un approfondimento si rimanda ai risultati completi della ricerca attualmente in corso.

Nota bibliografica di approfondimento

Aw B.Y. e Roberts M.J. (1986), *Measuring Quality Change in Quota-Constrained Import Markets: The Case of U. S. Footwear*, *Journal of International Economics*, 21.

Basile R., De Nardis S. e Girardi A. (2006), *Le strategie di prezzo delle imprese esportatrici italiane*, *Rapporto ICE-Istat 2005-2006*, cap.8, Roma, ICE.

Bugamelli M. e Tedeschi R. (2005), *Le strategie di prezzo delle imprese esportatrici italiane*, *Banca d'Italia "Temì di discussione"*, n. 563.

Capotorti C. (1983), *La Qualità Relativa delle Esportazioni Italiane*, in AA.VV., *"Rapporto sulle Esportazioni Italiane"*, Milano, Credito Italiano - Servizio Studi.

De Nardis S., Traù F. (2006), *"Il modello che non c'era - L'Italia e la divisione internazionale del lavoro industriale"*, Roma, Fondazione Manlio Masi, Edizioni Rubettino..

Falvey R. e Kierzkowski H. (1987), *Product Quality, Intra-Industry Trade and (Im)perfect Competition*, in *"Protection and Competition in International Trade"*, a cura di Kierzkowski H., Oxford, Basil Blackwell.

Helpman E. e Krugman P.R. (1985), *"Market structure and Foreign Trade"*, Cambridge MA, The MIT Press.

Meltiz M. (2003), *The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*, *Econometrica* 71(6), pp. 1695-1726.

Menzler-Hokkanen I. e Langhammer R.J. (1994), *Product and Country Substitution in Imports*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 130(2), pp. 309-329.

Petrucci A., Quintieri B. (2001), *Will Italy Survive Globalization-A Specific Factor Model with Vertical Product Differentiation*, in *"Fragmentation - New Production Patterns in the World Economy"* a cura di Arndt S.W. e Kierzkowski H., Oxford, Oxford University Press.

Appendice metodologica**A1: misurazione della variazione qualitativa assoluta**

Immaginando di avere, per un certo settore, $i=1, \dots, n$ prodotti; l'indicatore sintetico di variazione prezzo-qualità ($\Delta PQ_{(t)}$) è dato da:

$$\Delta PQ_{(t)} = \frac{PQ_{(t)} - PQ_{(t-1)}}{PQ_{(t-1)}} \quad \text{con} \quad PQ_{(t)} = \frac{\sum_i v_{(t)}^i}{\sum_i q_{(t)}^i}$$

dove $v_{(t)}^i$ è il valore delle esportazioni del bene i al tempo t mentre $q_{(t)}^i$ rappresenta la quantità corrispondente.

L'indice di "effetto interno" per il singolo bene è dato dalla variazione percentuale del suo VMU, pesata per la quota in valore al tempo $t-1$:

$$\Delta P_{(t)}^i = \frac{v_{(t-1)}^i}{\sum_i v_{(t-1)}^i} \cdot \frac{P_{(t)}^i - P_{(t-1)}^i}{P_{(t-1)}^i} \quad \text{con} \quad P_{(t)}^i = \frac{v_{(t)}^i}{q_{(t)}^i}$$

L'indice aggregato di prezzo, quindi, corrisponde all'indice di Laspeyres:

$$\Delta P_{(t)} = \sum_i \Delta P_{(t)}^i$$

Per ogni produzione l'"effetto composizione merceologica" è dato da:

$$\Delta C_{(t)}^i = \frac{P_{(t-1)}^i - PQ_{(t-1)}}{PQ_{(t-1)}} \cdot \left(\frac{q_{(t)}^i}{\sum_i q_{(t)}^i} - \frac{q_{(t-1)}^i}{\sum_i q_{(t-1)}^i} \right)$$

e in termini aggregati $\Delta C_{(t)} = \sum_i \Delta C_{(t)}^i$

L'effetto combinato ($\Delta CB_{(t)}^i$) per ogni prodotto è dato da:

$$\Delta C_{(t)}^i = \frac{(P_{(t)}^i - P_{(t-1)}^i) - (PQ_{(t)} - PQ_{(t-1)})}{PQ_{(t-1)}} \cdot \left(\frac{q_{(t)}^i}{\sum_i q_{(t)}^i} - \frac{q_{(t-1)}^i}{\sum_i q_{(t-1)}^i} \right)$$

e in termini aggregati $\Delta CB_{(t)} = \sum_i \Delta CB_{(t)}^i$

Sommando i singoli contributi di ogni prodotto otteniamo l'apporto di ogni bene ($E_{(t)}^i$) alla variazione dell'indice complessivo prezzo-qualità:

$$E_{(t)}^i = \Delta P_{(t)}^i + \Delta C_{(t)}^i + \Delta CB_{(t)}^i$$

L'indice complessivo, quindi, può essere ottenuto sia sommando gli effetti complessivi, sia aggregando i singoli contributi per prodotto:

$$\Delta PQ_{(t)} = \Delta P_{(t)} + \Delta C_{(t)} + \Delta CB_{(t)} = \sum_i E_{(t)}^i$$

A2: misurazione della qualità relativa

Per quanto possibile nella presentazione dei metodi di calcolo di questa metodologia si cercherà di utilizzare la stessa nomenclatura impiegata precedentemente. In questo caso tutte le variabili si riferiscono al tempo t , mentre distingueremo con un IT e una M in pedice le variabili che si riferiscono rispettivamente alle esportazioni dal paese di riferimento (Italia) e alle esportazioni mondiali.

L'indice aggregato di "differenza prezzo-qualità" è dato da:

$$\Gamma PQ_t = \frac{PQ_{It} - PQ_{Mt}}{PQ_M} \quad \text{con} \quad PQ_j = \frac{\sum_i v_j^i}{\sum_i q_j^i} \quad j=It, M$$

singoli beni possono essere esportati a un VMU superiore rispetto alla media. Ciò è rilevato dall'indice di "differenza interna" (ΓP_{It}):

$$\Gamma P_{It} = \sum_i \frac{q_M^i}{\sum_i q_M^i} \cdot \frac{P_{It}^i - P_M^i}{PQ_M} \quad \text{con} \quad P_j^i = \frac{v_j^i}{q_j^i} \quad j=It, M$$

L'indicatore di "differenza in composizione" viene calcolato nel seguente modo:

$$\Gamma C_{It} = \sum_i \frac{P_M^i - PQ_M^i}{PQ_M} \cdot \left(\frac{q_{It}^i}{\sum_i q_{It}^i} - \frac{q_M^i}{\sum_i q_M^i} \right)$$

Infine, anche in questo caso, esiste un "differenza combinata" (ΓCB_{It}):

$$\Gamma CB_{It} = \sum_i \frac{P_{It}^i - PQ_M^i}{PQ_M} \cdot \left(\frac{q_{It}^i}{\sum_i q_{It}^i} - \frac{q_M^i}{\sum_i q_M^i} \right)$$

Come nel caso precedente, possiamo ottenere l'indice aggregato come somma dei vari effetti:

$$\Gamma PQ_t = \Gamma P_{It} + \Gamma C_{It} + \Gamma CB_{It}$$

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA NEL LUNGO PERIODO: UN'ANALISI DAL 1970 AL 2005

di Natale Renato Fazio e Carmela Pascucci*

1. Introduzione

Nel corso del 2006 l'Istat ha effettuato la ricostruzione delle serie storiche delle statistiche del commercio con l'estero per il periodo 1970-1990, ampliando la già vasta base dati disponibile relativa agli anni 1991-2005. Nel presente lavoro, dopo aver brevemente descritto i principali problemi di confrontabilità dei dati e la metodologia che ha portato alla ricostruzione della disaggregazione settoriale della serie storica, si effettua un'analisi dei dati di commercio con l'estero per gli anni 1970-2005: nella prima parte, si presentano i dati disaggregati per aree geografiche, mentre nella seconda, si presentano i principali risultati dell'analisi settoriale evidenziando anche i cambiamenti intervenuti nel modello di specializzazione dell'economia italiana. Un'analisi di dati statistici riferiti ad un ampio arco temporale deve essere condotta facendo le opportune considerazioni circa le modifiche metodologiche e classificatorie intervenute nell'indagine durante il periodo oggetto di analisi. In particolare, per assicurare la coerenza delle serie storiche di commercio con l'estero è necessario analizzare i dati dei flussi commerciali di aggregati geografici e merceologici confrontabili per l'intero periodo analizzato. Per fornire un corretto quadro d'insieme, si ritiene indispensabile evidenziare brevemente i cambiamenti maggiormente significativi avvenuti nella metodologia e nelle classificazioni utilizzate nelle indagini sul commercio con l'estero.

Per quanto riguarda le modifiche metodologiche, esse sono determinate dall'adeguamento ai Regolamenti comunitari di riferimento e dalle conseguenti variazioni apportate all'oggetto dell'indagine. La più rilevante modifica in tal senso - che si ritiene sia solo il caso di accennare - è la scissione, a partire dal 1993, dell'indagine sulle statistiche di commercio estero, a causa dell'introduzione del Mercato Unico, nelle due indagini relative ai Paesi comunitari e ai Paesi extra-Ue. La divisione delle due indagini e la conseguente separazione della normativa comunitaria di riferimento ha indotto nel corso del tempo una sempre crescente differenziazione nelle metodologie di indagine riguardanti le due aree geografiche. In riferimento alle variazioni relative all'oggetto della rilevazione, si segnalano le principali:

- l'inclusione di San Marino nel territorio statistico oggetto della rilevazione fino al 1993;*
- l'aggiunta nel 1975 dell'energia elettrica fra le merci da rilevare, tale modifica ha avuto un forte impatto soprattutto per i flussi di importazione dalla Svizzera, che risulta il principale paese dal quale l'Italia acquista tale merce. Per quel che riguarda le variazioni intercorse nelle classificazioni dei beni, nel-*

* Istat-Servizio Statistiche sul Commercio con l'estero. Per quanto il lavoro sia frutto dello studio congiunto dei due autori, i paragrafi 1 e 2 sono da attribuire a Natale Renato Fazio, mentre i paragrafi 3 e 4 a Carmela Pascucci.

l'intero periodo 1970-2005, sono state utilizzate - limitatamente a quelle con il maggior livello di dettaglio merceologico - tre diverse classificazioni, il cui confronto non risulta omogeneo, in quanto fra esse non è possibile stabilire connessioni stabili nel tempo:

- la classificazione dei prodotti secondo la Tariffa dei dazi doganali di importazione, valida per gli anni 1970-1972;*
- la nomenclatura delle merci per le statistiche del commercio estero, (NIME-XE) utilizzata dal 1973 al 1987;*
- a partire dal 1988 la nomenclatura combinata, che, sottoposta a trasposizioni annuali è in uso ancora oggi.*

Infine, per quel che riguarda le modifiche intercorse nella classificazione geografica, si ricorda come i profondi mutamenti geo-politici avvenuti nell'ultimo ventennio hanno avuto pesanti ripercussioni sulla ridefinizione dei confini geografici di alcuni paesi negli ultimi anni; conseguentemente la codifica statistica dei paesi ha subito dagli anni settanta ad oggi numerosi e profondi cambiamenti. Basti ad esempio pensare alla riunificazione della Repubblica Federale Tedesca e della Repubblica Democratica Tedesca, alla scissione della Jugoslavia e agli avvenimenti politici che hanno riguardato l'Unione Sovietica. Tali profonde modifiche geopolitiche rendono difficilmente confrontabili i dati relativi sia alle aree geo-economiche, sia ai singoli paesi oggetto delle trasformazioni.

2. La riclassificazione settoriale

Le diverse classificazioni merceologiche adottate dagli anni settanta ai giorni nostri alle statistiche del commercio con l'estero rendono particolarmente complessa la procedura di ricostruzione delle serie storiche secondo una classificazione comune. Per rendere i dati omogenei e confrontabili a livello settoriale si è considerata la classificazione CPATECO 2002 attualmente in vigore, e per la quale di disponeva dei dati per gli anni 1991-2005. Le sottosezioni CPATECO 2002 presentano un basso livello di dettaglio ma hanno il pregio di ben distinguere i principali aggregati merceologici.

Per riclassificare i dati antecedenti al 1991 si sono utilizzate altre classificazioni disponibili e ulteriori accorgimenti. Per il periodo 1970-2005, la classificazione merceologica valida per il più lungo arco temporale (utilizzata per gli anni 1970-1999) è quella per "Gruppi Merceologici" (GRM – elaborata dall'Istat come aggregazioni delle voci doganali). La sovrapposizione delle classificazioni CPATECO 2002 e GRM per il periodo 1991-1999 ha permesso il calcolo di coefficienti di raccordo secondo la seguente metodologia: per ogni anno del periodo di validità comune delle due classificazioni sono state calcolate, distintamente per le importazioni e le esportazioni, le quote di partecipazione di ogni GRM alle singole sottosezioni CPATECO 2002. Per ogni gruppo merceologico il cui contributo al totale del flusso in questione è risultato inferiore allo 0,4 per cento¹, o la cui

¹ La scelta di questa soglia ha consentito di escludere da tali GRM quelli relativi ai mobili, consentendo ciò la determinazione, per questi gruppi, di coefficienti con un maggior livello di precisione, come verrà descritto nel seguito.

quota di partecipazione alle sottosezioni CPATECO 2002 è risultata stabile per tutto il periodo 1970-1999, o si è mantenuta al di sotto dello 0,1 o al di sopra dello 0,9, è stato calcolato un coefficiente pari alla media delle quote di partecipazione dei due anni immediatamente successivi all'ultimo anno del periodo da ricostruire (1991-1992). Si è deciso di calcolare i coefficienti sulla media di due anni per non includere il 1993, anno nel quale è stato introdotto il Mercato Unico e la nuova indagine Intrastat, fattore che avrebbe potuto falsare i coefficienti stessi. Nei casi in cui si è rilevata una corrispondenza univoca fra un GRM e una sottosezione CPATECO 2002, tale coefficiente è stato posto pari a 1. Nei casi in cui non è stato possibile attribuire un coefficiente unico a causa dell'elevata variabilità mostrata nella serie storica dalle quote di partecipazione dei GRM si è considerata un'ulteriore classificazione, la NaceClio² (e sue successive modifiche) utilizzata per il periodo 1982-1999. La corrispondenza tra i GRM, la CPATECO 2002 e la NaceClio ha permesso di determinare i coefficienti per i GRM per i quali con il metodo precedentemente descritto non era soddisfatto il vincolo della stabilità delle quote di partecipazione negli anni. Con questa prima serie di coefficienti si sono ricostruiti i dati fino al 1983, seguendo opportunamente anche le trasposizioni di particolari voci doganali.

Per il periodo antecedente all'introduzione della classificazione NaceClio, non è stato possibile utilizzare i coefficienti basati su di essa. Per ricostruire la serie storica settoriale per questi anni è stato dunque necessario creare nuovi coefficienti per ognuno dei GRM per i quali si era creato precedentemente l'aggancio con la NaceClio, utilizzando la media delle quote di partecipazione degli ultimi tre anni della serie ricostruita (1982-83-84). Per alcune merci particolari, quali l'"energia elettrica", le "provviste di bordo", i "nastri magnetici per la registrazione di dati", è stato necessario seguire le singole voci doganali e le relative trasposizioni per attribuirle correttamente alla stessa sottosezione CPATECO 2002 per tutto il periodo 1970-2005.

3. Analisi geografica

L'analisi geografica dei dati presenta qualche problema di confrontabilità delle serie storiche. Ad esempio la suddivisione dei dati per continente mostra alcuni problemi legati principalmente alla divisione dell'Unione Sovietica e al conseguente passaggio di alcuni paesi che nel 1970 appartenevano all'URSS dal continente europeo a quello asiatico (Georgia, Armenia, Azerbaigian, Kazakistan, Turkmenistan, Tagikistan, Uzbekistan e Kirghizistan). Per rendere i dati dei due continenti confrontabili si è deciso di attribuire i flussi con tali paesi all'Europa e non all'Asia per l'intero periodo analizzato. Per il 2005, il totale dell'import di tali paesi pesa per lo 0,8 per cento rispetto al complesso dei flussi in entrata dall'Europa, mentre dal lato delle esportazioni circa per lo 0,4 per cento. Inoltre,

² Eurostat (1981), Nomenclatura generale delle attività economiche nelle Comunità Europee – Classificazione Input-Output, in "Sistema Europeo dei Conti Economici Integrati (Sec)", Lussemburgo.

altre modifiche intercorse nel tempo nella definizione dei continenti hanno riguardato paesi come Cipro, Ceuta e Melilla il cui impatto in termini di valore sul totale dei flussi è di entità trascurabile. I dati della Germania per gli anni precedenti alla riunificazione sono stati ottenuti come somma dei dati relativi alla Repubblica Federale Tedesca e alla Repubblica Democratica Tedesca. Nel seguito, si è deciso di focalizzare l'attenzione, oltre che sui continenti, anche su alcuni importanti partner commerciali: Germania, Francia, Regno Unito, Stati Uniti, Cina e Giappone. La scelta di tali paesi è stata guidata, oltre che dall'importanza commerciale passata o recente degli stessi, anche dalla disponibilità di dati coerenti per l'intero periodo.

L'Italia nel 1970 ha fatto registrare un disavanzo commerciale pari a -569 milioni di euro (eurolire), mentre nel 2005 la bilancia commerciale è risultata in passivo di -9.947 milioni di euro. I saldi commerciali sono indicatori di primaria importanza dell'equilibrio esterno di un paese. Tuttavia, il loro significato economico dipende anche dal livello complessivo dell'interscambio commerciale e dato l'ampio periodo di tempo oggetto di studio si ritiene più utile indirizzare l'analisi verso i saldi normalizzati.³ La normalizzazione, infatti, rende i saldi misure molto utili per effettuare confronti intertemporali, rendendone più agevole l'interpretazione economica.

Dall'analisi dei saldi normalizzati si rileva come l'Italia sia passata da una situazione di disavanzo che caratterizzava i primi anni settanta ad un sostanziale pareggio commerciale nei primi anni del nuovo millennio. Risultati particolarmente negativi si sono verificati nel biennio 1973-74 e nel 1980 (anni caratterizzati dagli shock petroliferi), mentre a partire dal 1993 la bilancia commerciale risulta costantemente positiva fino al 2003, ritornando su valori negativi per il biennio 2004-2005.

³ Il saldo normalizzato è dato dal rapporto fra la differenza fra esportazioni e importazioni, ovvero il saldo corrente, e la loro somma:

$$Z_i = \frac{E_i - I_i}{E_i + I_i} \times 100$$

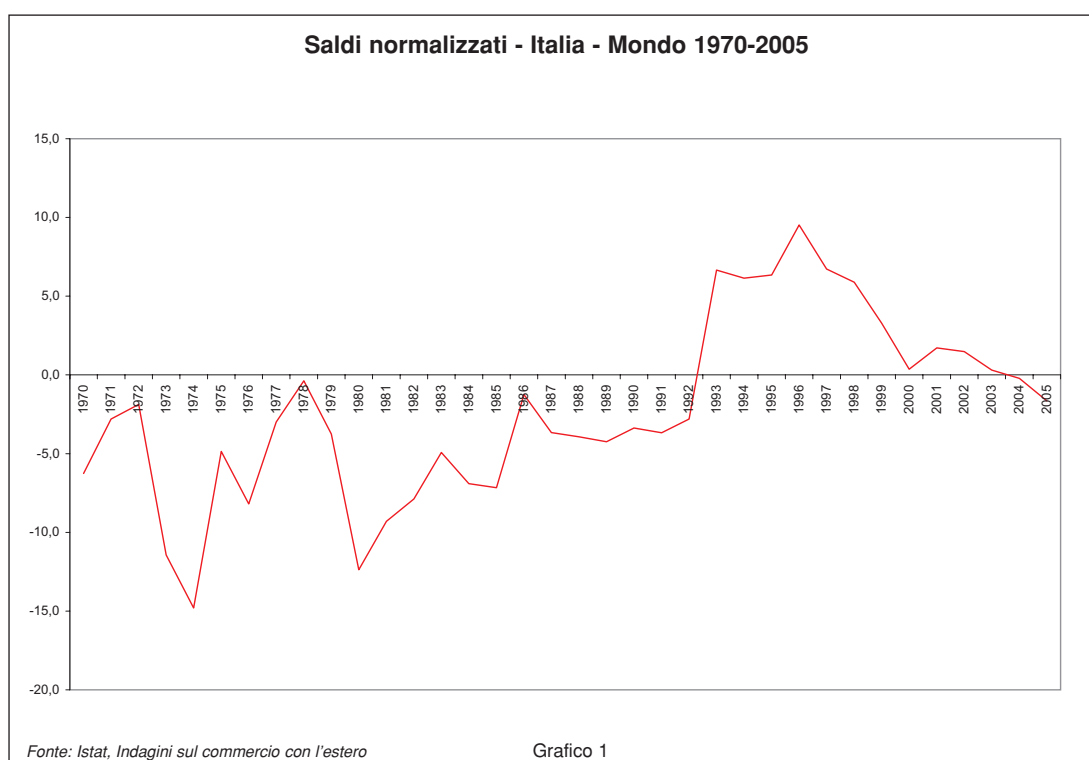
Il valore del saldo normalizzato varia fra -100, nel caso in cui il paese sia unicamente importatore, e +100, nel caso in cui il paese sia unicamente esportatore, invece, se la bilancia è in pareggio il saldo normalizzato è pari a 0.

Interscambio commerciale Italia-Mondo - Anni 1970-2004
(valori in milioni di euro - eurolire fino al 2001)

	Importazioni	Esportazioni	Saldi
1970	4.832	4.263	-569
1971	5.114	4.835	-279
1972	5.818	5.603	-214
1973	8.441	6.708	-1.732
1974	13.797	10.239	-3.558
1975	13.015	11.809	-1.205
1976	18.970	16.096	-2.874
1977	21.913	20.642	-1.271
1978	24.722	24.534	-187
1979	33.362	30.949	-2.412
1980	44.190	34.458	-9.733
1981	53.543	44.436	-9.108
1982	60.020	51.248	-8.772
1983	62.997	57.084	-5.913
1984	76.519	66.637	-9.882
1985	89.249	77.326	-11.923
1986	76.949	75.057	-1.892
1987	83.848	77.923	-5.926
1988	92.969	85.928	-7.041
1989	108.410	99.571	-8.838
1990	112.434	105.107	-7.328
1991	116.588	108.316	-8.272
1992	119.875	113.329	-6.546
1993	120.330	137.488	17.158
1994	140.673	159.092	18.419
1995	173.354	196.860	23.506
1996	165.930	200.842	34.912
1997	184.678	211.297	26.619
1998	195.625	220.105	24.480
1999	207.015	221.040	14.025
2000	258.507	260.413	1.907
2001	263.757	272.990	9.233
2002	261.226	269.064	7.838
2003	262.998	264.616	1.618
2004	285.634	284.413	-1.221
2005	305.686	295.739	-9.947

Fonte: Istat, Indagini sul commercio con l'estero

Tavola 1

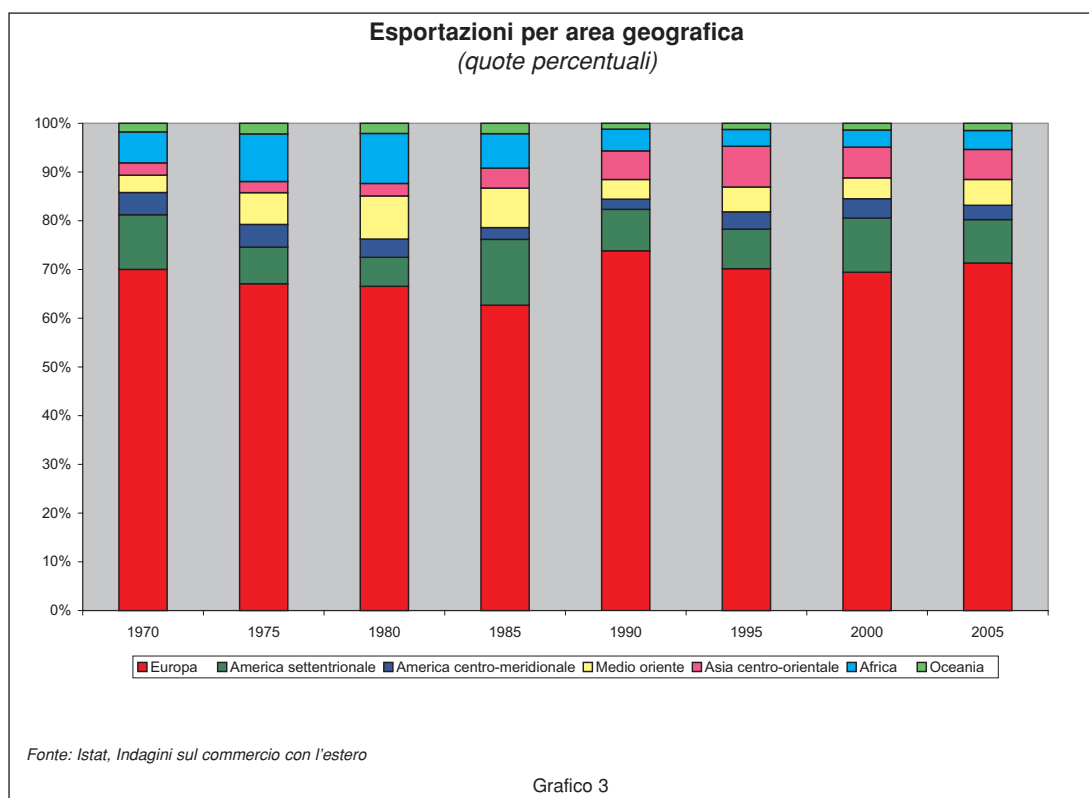
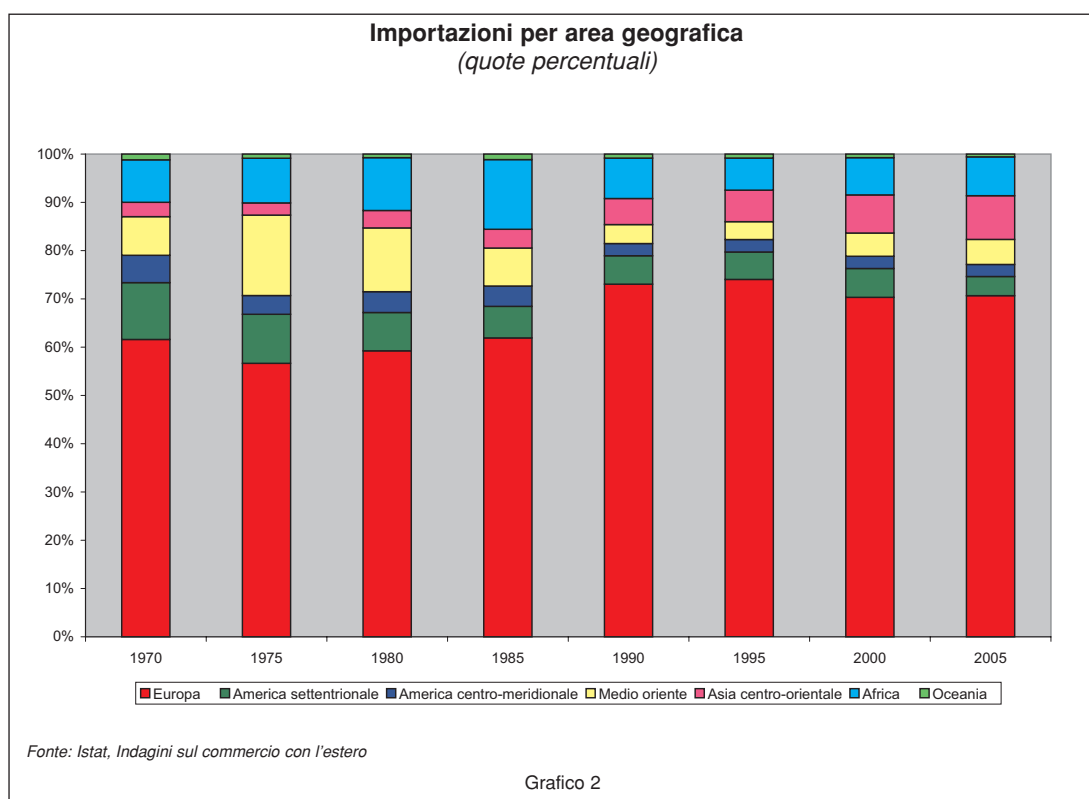


Fonte: Istat, Indagini sul commercio con l'estero

Grafico 1

Per entrambi i flussi commerciali il principale partner dell'Italia per l'intero periodo analizzato è l'Europa, per la quale, limitatamente ai flussi in entrata, nel periodo 1970-2005 la quota calcolata rispetto al totale delle importazioni segna un incremento di 9,1 punti percentuali. Tuttavia, la quota dei principali partner europei è diminuita, la Germania ha fatto segnare una contrazione di 3 punti percentuali, mentre la Francia di 3,3. Il continente americano ha subito una costante contrazione della propria rilevanza commerciale, nel caso dell'America settentrionale in massima parte dovuto al calo di 6,8 punti percentuali registrato dalla quota degli Stati Uniti. L'andamento del peso degli acquisti effettuati sul mercato medio-orientale è da imputare all'andamento del prezzo del petrolio, infatti al forte incremento della quota registrata nel 1975 e nel 1980, negli anni successivi ha fatto seguito una netta flessione e una successiva ripresa dal 2000. La rilevanza dei paesi dell'Asia centro-orientale quali fornitori commerciali nel corso degli anni è stata crescente, nel 2005 il peso calcolato sul totale delle importazioni nazionali segna un incremento di 6,1 punti percentuali rispetto al 1970, con un notevole aumento della Cina (la cui quota si attesta al 4,6 per cento rispetto allo 0,4 per cento del 1970) e una sostanziale stabilità del Giappone. Infine, sia le importazioni provenienti dall'Africa che quelle provenienti dall'Oceania registrano una contrazione della quota, pari nel primo caso a -0,8 e nel secondo a -0,6 punti percentuali.

Dal lato delle esportazioni la crescita della quota dei flussi diretti verso i paesi europei è avvenuta ad un ritmo meno intenso di quello fatto rilevare dalle importazioni, a fine periodo la quota ha segnato una crescita pari a 1,3 punti percentuali. Fra i principali partner europei significativa è la contrazione del peso della Germania, che fa registrare un calo di 8,7 punti percentuali, mentre la contrazione subita dalla Francia è molto più contenuta (-0,7 punti percentuali); la quota del Regno Unito, invece, passa dal 3,8 del 1970 al 6,4 per cento del 2005. Verso Stati Uniti e America centro-meridionale si registra un calo delle esportazioni rapportato al totale dei flussi in uscita, pari nel primo caso a -2,2 e nel secondo al -1,6 punti percentuali. La quota delle esportazioni dirette verso i paesi asiatici, invece, fa registrare un incremento significativo pari a 1,7 punti percentuali per i paesi del Medio Oriente e a 3,7 punti per i paesi dell'Asia centro-orientale. Fra questi ultimi, la quota della Cina è passata dallo 0,4 del 1970 all'1,6 per cento del 2005. Infine, la quota delle esportazioni dirette verso il continente africano ha subito una contrazione pari a 2,5 punti percentuali, mentre il peso dell'Oceania è rimasto sostanzialmente stabile.



I saldi normalizzati per area geografica mostrano un netto peggioramento della bilancia commerciale verso i paesi dell'Asia centro-orientale con un decremento pari a -5,8 punti percentuali, il saldo normalizzato nel 2005 con tali paesi si è attestato al -20,6 per cento, ma tale decremento sottende andamenti molto diversi per i due principali paesi partner della zona. Infatti, per la Cina l'indice segna un peggioramento pari a -45,5 punti percentuali, mentre il Giappone fa rilevare un decremento del disavanzo passando dal -27,2 per cento del 1970 al -4,6 per cento del 2005. Andamenti negativi del saldo normalizzato si rilevano anche per i paesi africani, con i quali il saldo normalizzato subisce un ulteriore calo passando dal -22,1 per cento del 1970 al -36,3 per cento del 2005. Per i paesi europei, invece, il saldo normalizzato nel complesso mostra una lieve flessione pari a -1,3 punti percentuali, passando da una sostanziale situazione di pareggio nel 1970 ad una situazione negativa nel 2005; ma tale dato in realtà sottende andamenti molto differenziati per i principali partner della zona. Infatti, mentre Regno Unito e Francia mostrano incrementi dell'indice normalizzato (pari rispettivamente a 28 e 16,2 punti percentuali), per la Germania si rileva un peggioramento (il saldo normalizzato nel 1970 era pari al -2,4 per cento mentre nel 2005 al -15,1 per cento). Al contrario l'indice mostra un netto incremento per il continente americano, particolarmente elevato per i paesi dell'America settentrionale, con un saldo normalizzato pari nel 2005 al 37,1 per cento (rispetto al -8,6 per cento del 1970); tale risultato rispecchia l'andamento del saldo con gli Stati Uniti per il quale fra inizio e fine periodo l'indice normalizzato ha mostrato un incremento di 44,8 punti percentuali. Per l'America meridionale l'indice segna un incremento di 23,4 punti percentuali, attestandosi nel 2005 al 6,5 per cento. I paesi del Medio Oriente hanno fatto registrare una contrazione del disavanzo con un incremento significativo dell'indice pari a 43 punti percentuali, attestandosi nel 2005 al -0,6 per cento.

Saldi normalizzati per area geografica e paese - Anni 1970-2005

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Europa	0,1	3,6	-6,6	-6,5	-2,8	3,7	-0,3	-1,2
Germania	-2,4	-0,3	-7,5	-8,7	-8,8	5,4	-7,0	-15,1
Francia	-7,4	-5,2	-8,0	-1,3	3,6	3,2	5,6	8,8
Regno Unito	-5,9	11,0	3,6	9,9	11,8	7,2	12,0	22,1
America settentrionale	-8,6	-19,7	-26,2	28,3	14,9	23,8	30,5	37,1
Stati Uniti	-6,7	-19,1	-25,0	28,1	16,6	26,0	32,7	38,2
America centromeridionale	-16,9	4,2	-19,2	-33,8	-12,8	21,8	22,3	6,5
Medio oriente	-43,6	-47,6	-31,4	-5,6	-2,0	22,1	-5,5	-0,6
Asia centro-orientale	-14,7	-9,8	-28,8	-4,4	0,8	18,5	-10,8	-20,6
Giappone	-27,2	-21,0	-29,4	-23,1	-3,0	8,7	-19,4	-4,6
Cina	-5,3	6,1	-26,0	14,7	-30,5	-18,5	-49,4	-50,8
Africa	-22,1	-2,2	-15,5	-40,5	-33,5	-25,8	-37,2	-36,3
Oceania	13,5	39,3	36,7	23,4	14,6	26,7	30,0	42,1
Mondo	-6,3	-4,9	-12,4	-7,2	-3,4	6,3	0,4	-1,7

Fonte: Istat, Indagini sul commercio con l'estero

Tavola 2

4. Analisi settoriale

Se si considera il peso delle importazioni per settore merceologico sul totale dei flussi in uscita, si rileva che fra il 1970 ed il 2005 i maggiori incrementi si sono verificati per i mezzi di trasporto (7,2 punti percentuali), per gli apparecchi elettrici e di precisione (per i quali la quota è passata dal 7 per cento del 1970 al 12,4 per cento del 2005) e per i prodotti chimici (+4 punti percentuali, con la quota nel 2005 pari al

13,3 per cento). Incrementi delle quote meno significativi sono stati registrati dagli altri prodotti non compresi altrove (+2 punti percentuali), dai prodotti in cuoio (+1,5 punti percentuali), dai prodotti petroliferi raffinati, dagli articoli in gomma e dai prodotti dell'industria tessile e dell'abbigliamento, per i quali le quote sono variate di circa 1 punto percentuale. Invece, i prodotti del comparto agro-alimentare hanno subito un decremento molto significativo della quota (passando dal 23,9 per cento del 1970 al 9,5 per cento del 2005). Una diminuzione significativa della quota è stata rilevata anche per i prodotti in metallo (-6 punti percentuali), mentre una flessione molto più contenuta è stata registrata per le macchine e gli apparecchi meccanici e per i prodotti della carta (pari rispettivamente a -1,6 e -0,7 punti percentuali).

Dal lato delle esportazioni, fra inizio e fine periodo, le quote sono rimaste più stabili, mostrando incrementi significativi per i prodotti chimici e per i prodotti in metallo (per i quali l'incremento è stato di poco superiore ai 2 punti percentuali, attestandosi la quota rispetto al totale delle esportazioni nazionali al 10 per cento circa per entrambi i settori), per gli altri prodotti dell'industria manifatturiera e per gli altri prodotti non compresi altrove (le cui quote hanno registrato incrementi di poco superiori a 1,5 punti percentuali). La quota degli articoli in gomma passa dal 2,5 per cento del 1970 al 3,7 per cento del 2005, inoltre, le macchine e gli apparecchi meccanici pur registrando un incremento contenuto (pari a 0,6 punti percentuali) rimangono il settore le cui esportazioni pesano di più rispetto al totale dei flussi in uscita per tutto il periodo 1970-2005. Anche per gli apparecchi elettrici e di precisione la quota ha registrato un incremento di 0,6 punti percentuali, attestandosi nel 2005 al 9,2 per cento. Invece, le esportazioni dei prodotti dell'industria tessile e dell'abbigliamento, del comparto agro-alimentare e dei prodotti in cuoio hanno subito una flessione rispetto al complesso dei flussi in uscita, pari rispettivamente a 3,9, 2,4 e 1,7 punti percentuali.

La riduzione delle quote all'export del comparto del tessile-abbigliamento ha fatto sì che tale settore sia diventato nel 2005 il sesto settore in ordine di importanza quale contributore al totale delle esportazioni nazionali, perdendo 4 posizioni rispetto al 1970, anno nel quale si trovava al secondo posto, dopo il settore della meccanica.

Il contributo delle vendite all'estero del comparto dei prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi è, invece, rimasto stabile fra il 1970 e il 2005, pur presentando incrementi nei primi anni novanta.

Quote delle importazioni e delle esportazioni per settori di attività economica – Anni 1970-2005

Settori di attività economica	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Importazioni								
Prodotti agro-alimentari	23,9	22,4	16,1	17,2	14,5	13,8	10,2	9,5
Prodotti delle miniere e delle cave	15,5	25,9	24,4	20,5	9,9	7,4	11,4	14,3
Prodotti dell'industria tessile e dell'abbigliamento	4,0	3,3	3,9	4,2	4,9	5,3	4,9	5,0
Cuoio e prodotti in cuoio	0,6	0,5	0,7	1,0	1,4	1,9	2,1	2,1
Legno e prodotti in legno	1,8	1,3	1,9	1,1	1,4	1,5	1,3	1,1
Carta e prodotti in carta, stampa ed editoria	2,8	2,0	2,0	2,2	2,8	3,7	2,8	2,1
Prodotti petroliferi raffinati	0,7	2,7	4,7	6,8	3,1	2,2	2,1	1,8
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	9,3	8,5	9,1	10,6	12,2	13,8	12,9	13,3
Articoli in gomma e in materie plastiche	1,1	1,1	1,4	1,4	1,9	2,2	2,1	2,0
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	1,1	0,9	1,0	0,9	1,4	1,3	1,1	1,0
Metalli e prodotti in metallo	16,3	10,6	11,5	9,8	11,2	12,4	10,2	10,3
Macchine e apparecchi meccanici	8,6	6,9	5,6	4,9	7,6	7,6	7,9	7,0
Apparecchi elettrici e di precisione	7,0	6,8	7,7	9,4	13,1	13,6	14,8	12,4
Mezzi di trasporto	6,3	6,0	8,9	8,0	12,4	10,9	13,6	13,4
Altri prodotti dell'industria manifatturiera	0,9	0,9	1,0	1,0	1,4	1,5	1,6	1,7
Energia elettrica, gas e acqua	0,0	0,2	0,3	0,7	0,7	0,9	0,6	0,7
Altri prodotti n.c.a.	0,0	0,0	0,0	0,3	0,1	0,1	0,4	2,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Esportazioni								
Prodotti agro-alimentari	9,2	8,9	7,4	7,9	6,7	6,9	6,5	6,8
Prodotti delle miniere e delle cave	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3
Prodotti dell'industria tessile e dell'abbigliamento	12,7	10,3	10,8	12,3	12,2	11,3	10,3	8,8
Cuoio e prodotti in cuoio	5,9	5,6	6,2	6,9	6,1	5,5	5,1	4,2
Legno e prodotti in legno	0,7	0,5	0,7	0,5	0,5	0,6	0,6	0,4
Carta e prodotti in carta, stampa ed editoria	2,0	1,6	1,8	1,8	2,0	2,4	2,3	2,1
Prodotti petroliferi raffinati	4,9	5,7	5,6	4,5	1,9	1,2	2,0	3,3
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	7,8	8,1	7,5	8,2	7,2	7,9	9,3	10,2
Articoli in gomma e in materie plastiche	2,5	2,6	2,7	2,8	3,2	3,7	3,6	3,7
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	3,1	3,2	4,6	3,8	4,0	3,9	3,5	3,0
Metalli e prodotti in metallo	8,0	12,2	10,5	9,5	8,7	9,1	8,2	10,1
Macchine e apparecchi meccanici	19,3	18,0	17,8	16,8	19,4	19,7	19,5	20,0
Apparecchi elettrici e di precisione	8,6	7,2	7,6	9,0	9,7	10,0	10,1	9,2
Mezzi di trasporto	11,3	11,9	10,3	8,8	11,1	10,5	11,7	10,9
Altri prodotti dell'industria manifatturiera	3,5	3,6	6,0	6,7	6,4	6,7	6,7	5,0
Energia elettrica, gas e acqua	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Altri prodotti n.c.a.	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4	0,3	0,5	1,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Istat, Indagini sul commercio con l'estero

Tavola 3

7. IL TERRITORIO*

Sintesi

Nel 2005 il contributo del Mezzogiorno e del Nord Ovest alle esportazioni nazionali è aumentato in misura significativa, nel primo caso proseguendo una tendenza osservata negli ultimi anni, nel secondo recuperando in parte la perdita subita nel 2004. Il guadagno del Mezzogiorno è integralmente riconducibile alle regioni insulari che, essendo specializzate nella raffinazione dei prodotti petroliferi, hanno beneficiato del forte rincaro del greggio sui mercati internazionali.

Le esportazioni dell'Italia centrale sono rimaste invariate determinando una riduzione della quota di questa ripartizione sui flussi nazionali. Il Nord Est ha registrato un netto peggioramento della propria *performance* relativa, azzerando il guadagno ottenuto nel 2004.

Il miglioramento dell'Italia nord occidentale è scaturito prevalentemente dalla ripresa della Lombardia che, nel 2005, ha ottenuto un incremento di oltre mezzo punto percentuale nella quota sulle esportazioni italiane - ritornando al livello del 1998. Il contributo regionale è rimasto invariato in uno dei settori di vantaggio comparato degli esportatori locali, la meccanica, dove tuttavia la *performance* di alcuni distretti bergamaschi e bresciani continua a superare le dinamiche nazionali.

Il Piemonte ha mostrato anche nel 2005 un tasso di crescita delle esportazioni modesto e comunque inferiore sia alla media italiana sia alla dinamica del Pil regionale. Il contributo regionale alle esportazioni di autoveicoli si è nuovamente ridotto a vantaggio della Campania e dell'Abruzzo, ove sono localizzati gli stabilimenti produttivi della Fiat. La quota nei prodotti tessili (sulla quale influisce in misura significativa il distretto laniero di Biella) è aumentata per il terzo anno consecutivo, sebbene nel 2005 le vendite settoriali all'estero siano lievemente diminuite.

Le difficoltà del Nord Est sono riconducibili essenzialmente al Veneto che lo scorso anno ha registrato una variazione negativa dei flussi commerciali, cui hanno contribuito in misura preponderante le dinamiche negative delle esportazioni di prodotti della moda, mobili, articoli sportivi e gioielli nell'Unione Europea e in Nord America.

L'Emilia Romagna per il quinto anno consecutivo ha mostrato una *performance* superiore alla media italiana. Il divario tra la dinamica regionale e quella nazionale nel 2005 è risultato particolarmente ampio per le esportazioni di autoveicoli (soprattutto nella fascia qualitativa più elevata) e per la meccanica, inclusi gli elettrodomestici.

La Toscana ha registrato lo scorso anno una contrazione dei flussi commerciali nel mondo per effetto di un calo delle vendite di prodotti tessili e del comparto cuoio - calzature nei mercati nordamericani e nell'UE. Per il Lazio sono state le variazioni negative osservate per l'industria chimica e il comparto Ict, apparecchiature elettriche e strumenti di precisione (con l'eccezione della componentistica elettronica) a generare una diminuzione dei flussi aggregati.

* Redatto da Roberta Mosca. Sintesi a cura di Beniamino Quintieri.

La *performance* dei distretti calzaturieri del fermano – maceratese e delle imprese regionali che operano nell’ambito della filiera del legno – arredo hanno inciso considerevolmente sulla dinamica positiva aggregata delle Marche.

Le quote delle regioni meridionali sono rimaste invariate con l’eccezione della Basilicata che, insieme alla Calabria, ha evidenziato nel 2005 un vistoso calo delle esportazioni nel mondo. Una netta accelerazione dei ritmi di crescita ha invece caratterizzato i flussi dalla Campania, trainati dall’andamento dei mezzi di trasporto, e quelli dal Molise, nel quale il numero di esportatori è aumentato nel 2005, a differenza delle altre regioni.

Le esportazioni dell’Abruzzo hanno evidenziato un consistente rallentamento che è stato indotto sostanzialmente dal dimezzamento del fatturato realizzato in America settentrionale dalle imprese regionali di componenti elettronici.

Il perdurare delle difficoltà dei distretti calzaturieri e del distretto dei mobili, difficoltà che si sono manifestate principalmente nell’Unione Europea e sul mercato americano, ha significativamente contribuito alla perdita della Puglia in rapporto all’Italia negli stessi settori.

I dati relativi al primo trimestre 2006 mostrano una sostanziale ripresa per le esportazioni del Piemonte, della Toscana, del Lazio e della Basilicata, anche in rapporto alla dinamica nazionale, e un ulteriore rafforzamento della posizione relativa delle Marche e delle regioni insulari. L’Umbria e la Calabria hanno invece registrato una variazione negativa delle esportazioni rispetto al periodo gennaio – marzo 2005.

Per i servizi forniti a non residenti, le prime due regioni “esportatrici” hanno ulteriormente guadagnato quota in rapporto all’Italia: la Lombardia in virtù di miglioramenti nelle comunicazioni e nei servizi assicurativi, il Lazio grazie ad un aumento di quota di 24 punti nel solo 2005 per gli introiti derivanti dalla cessione di *royalties* e licenze. Per questi ultimi si rileva anche un cospicuo miglioramento del Piemonte sia pure non sufficiente a frenare la tendenza discendente della quota aggregata.

Differentemente da quanto riscontrato per i flussi commerciali, l’importanza dell’Emilia Romagna per i servizi a non residenti è diminuita lo scorso anno, prevalentemente per il deterioramento registrato nel settore assicurativo.

Nell’ambito dei servizi turistici, le regioni centrali hanno migliorato la loro posizione sull’Italia a detrimento del Veneto, del Friuli, della Campania e della Calabria.

L’incidenza della Lombardia sul grado di internazionalizzazione dell’Italia è decrescente nel medio periodo anche sotto il profilo degli investimenti diretti all’estero, mentre per il Piemonte la tendenza è opposta a quella registrata per i flussi commerciali, con un guadagno in rapporto all’Italia derivante principalmente dal settore della meccanica. Anche per l’Emilia Romagna, le Marche e il Lazio, gli Ide in uscita sono cresciuti a ritmi superiori alla media, nel periodo 2000 - 2004.

Per quanto riguarda le partecipazioni estere in imprese italiane, si rileva il contributo crescente in termini di addetti della Lombardia, del Lazio e dell’Italia insulare, a fronte di un peggioramento dell’attrattività del Piemonte, del Veneto e dell’Emilia Romagna; in quest’ultima regione il fatturato delle filiali è tuttavia aumentato più della media.

Esportazione di merci delle Regioni Italiane ⁽¹⁾
(valori in milioni di euro, variazioni sul 2004 e quote in percentuale)

	VALORI		VAR%		QUOTE		
	2005	2005-2004	2001	2002	2003	2004	2005
Italia Nord Occidentale	120.881	5,5	41,7	40,8	41,8	41,1	41,6
Piemonte	31.764	1,6	11,3	11,1	11,4	11,2	10,9
Valle d'Aosta	494	4,0	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
Lombardia	84.409	6,6	28,8	28,2	28,8	28,4	29,0
Liguria	4.214	16,0	1,5	1,4	1,4	1,3	1,4
Italia Nord Orientale	91.586	2,3	31,1	31,8	31,5	32,0	31,5
Trentino-Alto Adige	5.198	4,4	1,6	1,7	1,8	1,8	1,8
Veneto	39.621	-1,5	14,5	14,8	14,5	14,3	13,6
Friuli-Venezia Giulia	9.639	-2,5	3,4	3,4	3,2	3,6	3,3
Emilia-Romagna	37.128	7,7	11,5	11,9	12,1	12,4	12,8
Italia Centrale	44.580	-0,0	16,3	16,6	16,0	16,0	15,3
Toscana	21.570	-1,2	8,3	8,1	7,8	7,8	7,4
Umbria	2.782	5,1	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0
Marche	9.370	4,6	3,1	3,2	3,3	3,2	3,2
Lazio	10.858	-2,7	4,1	4,4	4,0	4,0	3,7
Mezzogiorno	33.668	11,2	10,9	10,7	10,6	10,9	11,6
Italia Meridionale	22.589	3,2	8,1	8,1	7,7	7,9	7,8
Abruzzo	6.299	3,9	2,0	2,1	2,1	2,2	2,2
Molise	605	13,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Campania	7.533	3,9	3,1	3,0	2,6	2,6	2,6
Puglia	6.739	5,0	2,3	2,2	2,2	2,3	2,3
Basilicata	1.100	-13,1	0,4	0,6	0,6	0,5	0,4
Calabria	314	-10,4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Italia Insulare	11.079	32,2	2,8	2,6	2,9	3,0	3,8
Sicilia	7.277	31,2	2,0	1,9	1,9	2,0	2,5
Sardegna	3.802	34,1	0,8	0,8	0,9	1,0	1,3
Totale regioni	290.715	4,2	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ A partire dal 2004, i dati relativi all'interscambio delle regioni con l'Unione Europea comprendono solo i valori rilevati mensilmente; le esportazioni regionali non includono quindi i flussi intracomunitari minori che sono rilevati trimestralmente e annualmente e che confluiscono nella voce "Province diverse e non specificate". Le quote sono calcolate, diversamente da quanto avviene nell'Annuario statistico che accompagna questo Rapporto, sulla somma delle regioni al netto delle province diverse e non specificate.

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.1

Distribuzione regionale degli operatori all'esportazione
(quote percentuali)

	2001	2002	2003	2004	2005
Italia Nord Occidentale	38,6	38,1	39,0	39,6	39,6
Piemonte	8,2	8,3	8,4	8,4	8,4
Valle d'Aosta	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Lombardia	28,0	27,3	28,1	28,8	28,9
Liguria	2,3	2,3	2,3	2,2	2,1
Italia Nord Orientale	29,1	29,5	29,1	29,4	29,3
Trentino-Alto Adige	2,3	2,3	2,3	2,2	2,1
Veneto	13,2	13,6	13,5	13,8	13,5
Friuli-Venezia Giulia	3,4	3,3	3,2	3,3	3,3
Emilia-Romagna	9,9	10,0	9,9	10,0	10,2
Italia Centrale	20,0	19,9	19,6	19,4	19,4
Toscana	10,8	10,7	10,5	10,4	10,4
Umbria	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Marche	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8
Lazio	4,3	4,2	4,2	4,1	4,0
Mezzogiorno	12,3	12,5	12,4	11,6	11,7
Italia Meridionale	9,7	9,8	9,7	9,2	9,3
Abruzzo	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3
Molise	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2
Campania	4,4	4,6	4,4	4,1	4,2
Puglia	3,1	3,1	3,1	3,0	3,0
Basilicata	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Calabria	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5
Italia Insulare	2,6	2,7	2,7	2,4	2,4
Sicilia	2,1	2,1	2,1	1,9	1,9
Sardegna	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Totale regioni (numero operatori)	187.306	190.219	187.518	173.256	166.475

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.2

Valore medio di esportazioni per operatore all'esportazione
(valori in milioni di euro)

	2001	2002	2003	2004	2005
Italia Nord Occidentale	1,6	1,5	1,5	1,7	1,8
Piemonte	2,0	1,9	1,9	2,1	2,3
Valle d'Aosta	1,2	1,1	1,2	1,6	1,8
Lombardia	1,5	1,5	1,4	1,6	1,8
Liguria	0,8	0,8	0,8	0,9	1,1
Italia Nord Orientale	1,6	1,5	1,5	1,8	1,9
Trentino-Alto Adige	1,1	1,0	1,1	1,3	1,5
Veneto	1,6	1,5	1,5	1,7	1,8
Friuli-Venezia Giulia	1,5	1,4	1,4	1,7	1,8
Emilia-Romagna	1,7	1,7	1,7	2,0	2,2
Italia Centrale	1,2	1,2	1,2	1,3	1,4
Toscana	1,1	1,1	1,0	1,2	1,2
Umbria	1,1	1,1	1,2	1,3	1,5
Marche	1,2	1,2	1,2	1,4	1,5
Lazio	1,4	1,5	1,3	1,6	1,6
Mezzogiorno	1,3	1,2	1,2	1,5	1,7
Italia Meridionale	1,2	1,2	1,1	1,4	1,5
Abruzzo	2,2	2,3	2,3	2,7	3,0
Molise	1,8	1,8	1,9	2,0	2,3
Campania	1,0	0,9	0,8	1,0	1,1
Puglia	1,1	1,0	1,0	1,2	1,4
Basilicata	3,0	3,5	3,8	3,6	3,2
Calabria	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4
Italia Insulare	1,5	1,4	1,5	2,0	2,8
Sicilia	1,3	1,2	1,3	1,6	2,3
Sardegna	2,3	2,1	2,4	3,6	4,8
Totale regioni	1,5	1,4	1,4	1,6	1,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.3

7.1 Le esportazioni di merci

Nell'ultimo decennio, la concentrazione territoriale delle esportazioni italiane ha registrato una parziale attenuazione. Nel 1996 le prime cinque regioni esportatrici – Lombardia, Veneto, Emilia Romagna, Piemonte e Toscana – contribuivano per quasi il 77 per cento ai flussi nazionali. Nel tempo, questa quota si è ridotta costantemente scendendo a poco meno del 74 per cento lo scorso anno. Ciononostante, la distribuzione territoriale delle esportazioni italiane resta fortemente concentrata, dato che il 90 per cento dei flussi ha origine dalla metà delle regioni.

Il grado di concentrazione è complessivamente più elevato nei settori tipici del *Made in Italy* in cui rilevano i distretti industriali che, come è noto, sono prevalentemente localizzati nelle zone centro settentrionali. Ad un quarto delle regioni italiane sono attribuibili percentuali di esportazione che vanno dall'82 per cento della meccanica ad oltre il 90 per cento per i prodotti tessili. Livelli di concentrazione simili si registrano inoltre per gli autoveicoli e per i prodotti della raffinazione petrolifera, questi ultimi esportati prevalentemente dalle regioni insulari.

Nell'ultimo decennio, si è verificato un significativo cambiamento nella distribuzione territoriale delle esportazioni italiane, potendosi osservare per grandi linee uno spostamento dell'origine dei flussi lungo due principali direttrici: dal nord al sud e dal nord ovest verso il nord est.

Sotto il primo profilo, il contributo dell'Italia settentrionale ai flussi nazionali è sceso di 2 punti percentuali passando dal 75 per cento del 1996 al 73 per cento dello scorso anno. A fronte di una contemporanea riduzione della quota delle regioni centrali, il Mezzogiorno ha incrementato il proprio contributo di 2 punti e mezzo nel corso del decennio, pur rimanendo su livelli modesti (11,6 nel 2005).

Anche la dinamica di lungo periodo relativa alla distribuzione territoriale degli esportatori evidenzia una significativa diminuzione dell'incidenza dell'Italia settentrionale a favore del centro sud.

Nell'ultimo quinquennio, in concomitanza con la fase di debolezza delle vendite estere italiane, si osserva una diminuzione generalizzata del numero degli esportatori che appare comunque relativamente più ampia per le regioni del Mezzogiorno.

Nell'ambito dell'Italia settentrionale, le regioni occidentali hanno registrato, negli ultimi dieci anni, tassi di crescita delle esportazioni inferiori al dato nazionale mentre la quota del Nord Est sull'Italia è aumentata di oltre 1 punto percentuale arrivando al 31,5 per cento nel 2005.

Tra il 1996 e il 2005, è diminuito in misura significativa il contributo ai flussi nazionali di alcune tra le principali regioni esportatrici, ovvero:

- la Lombardia, nonostante un parziale recupero nel 2005 che sembra consolidarsi nel primo trimestre dell'anno in corso;
- il Veneto e la Toscana, che nell'ultimo triennio hanno mostrato una dinamica delle esportazioni costantemente inferiore alla media nazionale e lo scorso anno hanno registrato un calo delle vendite estere;
- il Piemonte, per il quale la perdita in termini di apporto ai flussi nazionali è stata particolarmente ampia (oltre due punti percentuali in dieci anni).

Le regioni che invece hanno aumentato la propria quota in rapporto all'Italia sono:

- l'Emilia Romagna, che già nel 2000 aveva superato il Piemonte affermandosi come terza regione per incidenza sulle esportazioni nazionali;

- le Marche, ovvero la regione con il più alto grado di distrettualità¹, che ha in effetti beneficiato della discreta *performance* dei distretti calzaturieri;
- l’Abruzzo, per il quale si osserva tuttavia un lieve rallentamento nell’ultimo quinquennio, confermato dalla debole dinamica delle esportazioni registrata nei primi tre mesi dell’anno in corso;
- la Sicilia e la Sardegna che, essendo specializzate nella raffinazione dei prodotti energetici, hanno beneficiato - soprattutto nel 2005 - di un forte aumento dei prezzi all’export indotto dal rialzo delle quotazioni petrolifere internazionali.

La riduzione della quota del Piemonte sulle esportazioni italiane ha interessato quasi tutti i settori, ma è risultata particolarmente consistente nei mezzi di trasporto e nella meccanica.

Nel comparto automobilistico, il trasferimento di ulteriori fasi produttive alle sedi extra regionali, effettuato dalla più grande azienda italiana del settore, ha generato una riduzione del contributo piemontese alle vendite sui mercati esteri – quantificabile in 9 punti percentuali nell’ultimo decennio - a vantaggio delle regioni dove sono localizzati gli stabilimenti Fiat, in particolare Campania, Basilicata e Abruzzo. Nell’Unione Europea, che assorbe il 55 per cento delle esportazioni piemontesi di auto, la quota regionale sull’Italia ha mostrato una netta ripresa nel 2005, dopo aver accumulato una perdita di 15 punti percentuali nei nove anni precedenti.

La *performance* relativa degli esportatori piemontesi ha invece superato la media nazionale nei prodotti tessili, per i quali ha contato molto il crescente contributo del distretto laniero di Biella alle esportazioni settoriali dell’Italia. Nel 2005, il guadagno della regione rispetto all’Italia si è consolidato, nonostante una significativa riduzione delle vendite estere che ha interessato prevalentemente i mercati europei e il Nord America.

La diminuzione del contributo regionale complessivo ai flussi nazionali è particolarmente pronunciata in America Latina, dove il valore della vendite di prodotti piemontesi si è dimezzato in un decennio, così come la quota sull’Italia che è scesa dal 20,5 al 10 per cento. Il consistente arretramento registrato su questo mercato è prevalentemente imputabile agli autoveicoli e ai prodotti alimentari e bevande (cioccolato e vini soprattutto).

Nel primo trimestre 2006, lo scarto tra la dinamica tendenziale complessiva delle esportazioni piemontesi e quella dell’Italia è risultato favorevole alla regione.

Nel 2005 la vivace dinamica delle esportazioni lombarde ha consentito un incremento della quota complessiva di oltre mezzo punto percentuale. Questo è scaturito da guadagni realizzati sia in settori non tradizionali, come la chimica e il comparto Ict e strumenti di precisione - che ha fatto registrare un forte incremento delle vendite nei paesi dell’Europa Centro-Orientale e in India - sia in settori del *Made in Italy*, come mobili e calzature.

Tuttavia nel lungo periodo la quota aggregata della Lombardia sull’Italia ha evidenziato una progressiva erosione attribuibile soprattutto alla meccanica, per la quale si osserva una perdita di oltre 4 punti in dieci anni, nonostante la *performance* relati-

¹ Per grado di distrettualità s’intende il contributo percentuale dei distretti alle esportazioni della regione.

vamente discreta di alcuni distretti bergamaschi e bresciani. Nei prodotti dell'Ict e della meccanica di precisione la diminuzione del contributo regionale ai flussi nazionali è particolarmente consistente in Medio Oriente. Da un triennio continua ad aumentare la percentuale di esportatori lombardi sul totale nazionale.

Per il Veneto, lo scarto tra la *performance* regionale e quella nazionale sui mercati esteri negli ultimi dieci anni è risultato particolarmente ampio nei mobili, nel comparto dell'oro e gioielli – la cui produzione è concentrata nel distretto vicentino – e soprattutto negli articoli sportivi. Per questi ultimi, la perdita regionale è imputabile alla forte contrazione delle vendite estere realizzate dal distretto di Montebelluna, che ha mostrato un crollo del contributo settoriale ai flussi nazionali dal 38 per cento al 10 per cento in un decennio.

Il contributo della regione alle vendite estere nazionali, pur essendo nettamente diminuito nei principali mercati di sbocco delle esportazioni italiane, risulta tendenzialmente in aumento nei paesi asiatici dove probabilmente il moltiplicarsi delle iniziative di integrazione produttiva da parte delle imprese regionali nel comparto pelletteria e calzature e nella meccanica ha dato impulso alla penetrazione commerciale.

Nel 2005 si è interrotto il trend di crescita delle quote venete sulle esportazioni nazionali nel comparto tessile - in cui il distretto di Vicenza ha mostrato un parziale arretramento - e in quello del cuoio e calzature, per il quale hanno influito le difficoltà del distretto della concia di Arzignano – Schio che ha perso tre punti in termini di quota sull'Italia in un anno, dopo un decennio di cospicui guadagni.

Nel primo trimestre 2006, le esportazioni totali del Veneto, dopo la riduzione dell'anno precedente, sono tendenzialmente aumentate sia pure ad un ritmo inferiore rispetto alla media italiana.

La progressiva riduzione dell'incidenza della Toscana sulle esportazioni nazionali è scaturita dalla contrazione delle vendite estere di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (soprattutto pietre modellate o finite) e, in misura più ampia, di prodotti tessili. In quest'ultimo settore, hanno contato molto le difficoltà manifestate dal distretto di Prato che, a partire dal 2000, ha registrato un significativo calo della quota sulle esportazioni italiane nei tessuti a maglia, di lino e di lana.

Il deterioramento della posizione relativa regionale è particolarmente pronunciato in alcuni dei mercati più dinamici dello scenario internazionale, in particolare gli Stati Uniti e l'Asia orientale.

Gli esportatori regionali di calzature e prodotti in cuoio hanno progressivamente recuperato nell'ultimo triennio le perdite accumulate negli anni precedenti, grazie anche alla ripresa del distretto di Santa Croce sull'Arno. Nel lungo periodo, per le esportazioni di cuoio (esclusi gli indumenti) la *performance* regionale ha ampiamente superato la media italiana in Asia orientale, dove il valore delle vendite realizzate dai produttori regionali è raddoppiato in un decennio e la quota sull'Italia è passata dal 22 al 37 per cento nello stesso arco temporale.

Dopo il sostanziale allineamento della dinamica delle esportazioni toscane a quella nazionale registrato nel 2004, lo scorso anno la quota regionale aggregata è nuovamente diminuita. Tuttavia, l'incremento nelle vendite estere del distretto orafa – argentiero di Arezzo, dopo quattro anni consecutivi di variazioni negative, ha consentito un parziale recupero della quota regionale sull'Italia nel settore oro e gioielli.

Nei primi tre mesi del 2006, le vendite di merci toscane sui mercati esteri

appaiono in netta ripresa: con una crescita tendenziale del 12,5 per cento la Toscana ha superato la *performance* nazionale.

Nell'arco di un decennio il contributo dell'Emilia Romagna alle esportazioni italiane è aumentato in tutti i settori di specializzazione della regione, con l'eccezione dei prodotti agricoli.

Nei materiali non metallici per l'edilizia, la quota regionale è aumentata di 4,5 punti in dieci anni, in virtù della positiva *performance* dei distretti localizzati in provincia di Modena e Ravenna e di un intenso processo di ristrutturazione che ha interessato l'industria ceramica locale. Se da un lato si è verificato uno spostamento all'indietro lungo la filiera produttiva con il riposizionamento di alcune imprese dalla fabbricazione delle piastrelle alla realizzazione dei macchinari impiegati nel ciclo produttivo di riferimento, dall'altro alcune aziende hanno coniugato politiche di delocalizzazione, crescita dimensionale e *upgrading* qualitativo dei prodotti finiti. Il guadagno settoriale dell'Emilia Romagna è concentrato nell'UE a 25 e in America settentrionale, mercati in cui l'apporto della regione alle esportazioni italiane di piastrelle ha superato abbondantemente il 90 per cento.

Nel settore degli autoveicoli e loro parti, la quota regionale sull'Italia è passata dall'11,5 per cento del 1996 al 17 per cento dello scorso anno, migliorando in proporzioni ancora più elevate sul mercato nordamericano. Nei paesi dell'Asia orientale il crescente interesse di ceti emergenti di nuovi ricchi per le auto italiane di lusso, in gran parte prodotte in località romagnole (Ferrari e Maserati per citare le più note), ha fatto raddoppiare, in un decennio, il contributo regionale ai flussi dall'Italia: nel 2005, un'auto italiana su due venduta in questi mercati proveniva dall'Emilia Romagna.

Nel comparto della meccanica, l'incidenza della regione sulle esportazioni italiane è aumentata di quasi tre punti in dieci anni, in virtù delle discrete *performance* registrate dai poli produttivi di Bologna (dove è localizzato il c.d. distretto del *packaging*), Reggio Emilia (specializzata nelle macchine agricole) e Modena.

Lo scarto positivo tra la *performance* regionale e quella media è stato particolarmente ampio per le macchine industriali (soprattutto in Medio Oriente) i macchinari per l'energia meccanica e gli elettrodomestici. Per questi ultimi, l'apporto della regione ai flussi diretti in Europa centro orientale è cresciuto di dieci punti nel solo 2005 portandosi ad un quarto del totale. Questo guadagno è legato al notevole incremento delle vendite di elettrodomestici in Russia da parte della provincia di Bologna che, in questo mercato, ha quasi raddoppiato in un anno il proprio contributo ai flussi settoriali italiani toccando il 32 per cento.

Il miglioramento delle Marche in rapporto all'Italia – confermato dal notevole incremento tendenziale delle esportazioni regionali registrato nel primo trimestre del 2006 - è dipeso dal settore calzaturiero, confermando nel 2005 la tendenza di lungo periodo. L'anno scorso la quota regionale sulle esportazioni nazionali di calzature è aumentata di 1 punto percentuale, in virtù della netta ripresa dei distretti del fermano – maceratese dopo un triennio di variazioni negative delle vendite all'estero. Il dinamismo delle esportazioni di calzature e prodotti in cuoio si è manifestato - oltre che nel continente asiatico - nei paesi europei dell'Est, i quali nel tempo hanno acquistato peso quali mercati di sbocco dei flussi settoriali marchigiani ai danni dei membri UE.

Sulla dinamica complessiva della quota marchigiana ha influito in misura significativa anche la meccanica, all'interno della quale si osserva un cospicuo calo del contributo regionale ai flussi di macchine agricole e un contestuale forte incremento

della quota negli elettrodomestici che si è assestata intorno al 27 per cento per effetto principalmente di guadagni nei paesi europei e in Nord America. Nel 2005 la situazione pare invertita con il primo comparto in netta ripresa, anche in rapporto alla dinamica nazionale, e gli elettrodomestici – fabbricati soprattutto nel comprensorio di Ancona - che hanno registrato un calo delle vendite all'estero e dell'incidenza sull'Italia. Sull'inversione di tendenza emersa lo scorso anno per gli elettrodomestici hanno fortemente inciso gli andamenti relativi agli sbocchi dell'Asia centrale e dell'Europa centro orientale.

Nelle esportazioni di mobili, il contributo delle Marche appare discendente quale conseguenza di arretramenti che hanno interessato i paesi nordafricani, l'Europa centro orientale e l'Asia orientale. Nel 2005, tuttavia, la quota regionale è lievemente aumentata.

Per il Lazio, la quota sulle esportazioni nazionali, dopo aver accumulato significativi guadagni fino al 2000, è nettamente peggiorata nell'ultimo quinquennio ritornando al livello del 1996. Sulla dinamica aggregata hanno influito alcuni comparti per loro natura caratterizzati da un'estrema volatilità delle vendite – è il caso dell'industria aerospaziale e della petrolchimica – ma anche altri settori di specializzazione della regione, quali l'Ict e meccanica di precisione e la chimica – farmaceutica. Per quest'ultimo settore, la quota laziale sulle esportazioni italiane nel mercato nordamericano si è praticamente dimezzata nell'arco di cinque anni.

Negli elaboratori informatici, nella componentistica elettronica e nel comparto audiovisivo il Lazio ha registrato nel lungo periodo una cospicua perdita in termini relativi, confermata dal peggioramento registrato lo scorso anno. La riduzione della quota regionale sui flussi italiani ha interessato tutti i mercati di sbocco con l'eccezione del Medio Oriente, dei paesi Efta e dell'America latina.

Dopo la riduzione delle vendite estere che ha caratterizzato il 2005, determinando un'ulteriore peggioramento della posizione regionale relativa, nel primo trimestre 2006 sono emersi segnali di ripresa con un incremento tendenziale delle esportazioni superiore alla media italiana.

Tra le regioni meridionali, emerge la dinamica crescente di lungo periodo per le quote dell'Abruzzo che, oltre agli autoveicoli - per i quali ha registrato un incremento di quota particolarmente pronunciato in Europa centro orientale - ha conseguito guadagni nelle esportazioni di articoli di abbigliamento e di prodotti ricavati dai minerali non metalliferi. Questi stessi settori, unitamente alla componentistica elettronica che lo scorso anno ha registrato un cospicuo calo dei flussi verso il mondo, sono alla base della sostanziale stazionarietà della quota aggregata dell'Abruzzo nel 2005. Fanno eccezione gli autoveicoli e loro parti per i quali la regione ha ulteriormente rafforzato la propria posizione relativa.

Il contributo lievemente decrescente della Campania alle esportazioni italiane è imputabile in parte alla debole dinamica del comparto agro - alimentare, in parte alla riduzione dei flussi regionali di cuoio e calzature, che prosegue ininterrottamente dal 2001 e per la quale è stata determinante la crisi di una delle poche realtà distrettuali della regione, Solofra, la cui quota sulle esportazioni dell'Italia di cuoio conciato si è più che dimezzata nell'arco di un decennio. L'arretramento della regione relativamente alle esportazioni di cuoio conciato si è manifestato sui mercati extra UE, in particolar modo i paesi dell'Asia orientale dove la quota della Campania sui flussi italiani ha subito un tracollo nel corso dell'ultimo decennio.

L'apporto regionale alle vendite estere di preparati e conserve di frutta e ortaggi, superiore al 40 per cento, è cresciuto nel lungo periodo per effetto di aumenti di quota che hanno interessato soprattutto le Americhe e l'Asia orientale. Dopo tre anni consecutivi di riduzione delle esportazioni settoriali della Campania, nel primo trimestre 2006 si osserva una sostanziale ripresa in termini tendenziali.

La regione ha mostrato una *performance* relativa discreta nelle esportazioni dei mezzi di trasporto in particolare nel segmento nautico e aerospaziale.

Le esportazioni della Puglia in rapporto alla *performance* nazionale hanno registrato nell'ultimo biennio un sostanziale recupero al quale hanno contribuito principalmente l'industria estrattiva e siderurgica.

Il distretto mobiliario della Murgia continua a manifestare delle difficoltà nel presidio dei mercati esteri, determinando ulteriori perdite nella quota settoriale della regione. Nello stesso comparto, la Basilicata, dove è localizzato il distretto di Matera – Pisticci, ha registrato una *performance* di lungo periodo relativamente superiore alla media nazionale, pur evidenziando una cospicua riduzione di quota lo scorso anno.

Nel primo trimestre dell'anno in corso, le esportazioni dell'Abruzzo e della Puglia sono aumentate in termini tendenziali ma ad un tasso inferiore a quello medio. Prosegue il trend decrescente per i flussi dalla Calabria, mentre appare in netta ripresa la Basilicata. Si consolida il recupero della Campania con una crescita tendenziale delle esportazioni del 12,5 per cento.

Regioni del Nord Ovest: quote settoriali sulle esportazioni italiane ⁽¹⁾

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
PIEMONTE										
Autoveicoli	39,1	39,2	36,1	33,0	34,0	32,2	31,1	31,8	30,7	30,0
Prodotti in gomma e in materie plastiche	20,0	20,0	19,5	19,9	18,8	18,9	17,9	17,8	17,4	17,8
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	16,4	16,6	16,2	15,3	14,6	14,3	15,8	16,1	16,3	15,2
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	17,3	16,5	15,4	14,8	14,5	14,6	14,6	14,7	15,2	15,1
Prodotti tessili, articoli della maglieria	13,1	13,2	13,2	13,2	13,8	14,0	13,6	14,1	14,4	14,8
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	12,5	12,5	12,3	11,7	11,6	12,1	11,2	12,6	13,0	12,7
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	13,5	13,3	12,8	12,7	12,2	12,2	12,0	11,5	11,1	10,8
VALLE D'AOSTA										
Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici	0,6	0,8	0,8	0,8	0,9	0,8	0,8	0,9	1,0	1,1
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
LOMBARDIA										
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	44,3	42,3	43,9	42,7	42,9	45,5	45,9	43,6	42,2	43,9
Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici	42,9	42,2	43,2	42,0	40,4	41,1	39,5	40,3	40,0	40,5
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	42,4	42,1	39,6	40,1	40,9	41,2	37,9	39,5	39,1	40,1
Prodotti tessili, articoli della maglieria	38,7	37,8	38,0	36,8	36,1	35,4	35,9	36,3	35,5	36,4
Prodotti in gomma e in materie plastiche	35,9	35,8	36,0	35,8	36,6	36,2	35,3	35,9	35,9	36,3
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	34,8	34,0	33,0	32,0	31,4	31,2	31,8	31,9	30,7	30,6
LIGURIA										
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	7,7	7,0	8,1	9,5	8,2	7,1	7,4	6,6	6,9	7,3
Altri mezzi di trasporto	2,7	4,4	1,3	1,6	3,3	6,8	2,1	3,7	2,7	4,6
Prodotti energetici raffinati	2,5	1,9	1,0	1,5	1,0	1,2	1,1	1,3	2,2	3,9
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	1,7	1,7	1,4	1,3	1,6	1,8	1,9	1,6	1,6	1,6
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	2,9	2,7	2,3	2,0	1,7	1,4	1,7	1,7	1,5	1,5
Prodotti in gomma e in materie plastiche	1,8	1,7	1,6	1,4	1,5	1,5	1,6	1,4	1,5	1,4

(1) Settori di specializzazione della regione.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.4

Regioni del Nord Est: quote settoriali sulle esportazioni italiane ⁽¹⁾

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
TRENTINO ALTO ADIGE										
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	7,3	6,9	6,5	6,7	6,8	6,6	8,9	9,3	8,3	8,7
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	6,9	5,9	5,9	5,9	5,7	5,6	5,7	5,9	6,1	6,2
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	4,3	4,6	4,5	4,5	4,6	4,7	4,6	5,2	4,8	4,9
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	4,2	4,6	5,0	5,0	5,1	4,5	4,6	4,6	4,5	4,7
Autoveicoli	2,9	2,2	2,1	2,2	2,2	2,1	2,2	2,0	2,4	2,2
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	1,2	1,4	1,5	1,6	1,6	1,5	1,4	1,5	1,8	1,9
Prodotti in gomma e in materie plastiche	2,5	2,3	2,2	2,0	2,0	1,9	2,0	2,0	1,9	1,8
VENETO										
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	27,5	28,7	30,5	31,2	31,0	31,2	32,4	32,3	33,3	31,5
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	32,0	32,0	30,2	34,3	31,2	32,7	32,7	30,6	31,3	27,6
Articoli di abbigliamento	21,6	21,5	21,6	21,7	21,4	21,6	21,9	21,0	22,0	21,5
Mobili	23,4	22,8	22,5	21,4	20,8	21,1	20,9	21,2	21,8	21,2
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	15,5	15,6	17,0	17,9	17,9	16,6	16,3	15,8	16,3	16,2
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	16,8	17,1	16,4	16,2	15,9	15,9	15,6	15,5	15,5	15,7
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	11,5	11,9	12,5	12,7	12,7	12,9	14,7	15,0	15,5	15,2
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	15,1	14,9	15,1	15,7	15,3	15,7	15,2	15,6	15,1	15,0
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	13,8	13,8	14,3	14,9	14,9	14,9	14,6	14,7	14,6	14,7
Prodotti tessili, articoli della maglieria	11,8	11,8	11,9	12,9	12,9	14,1	14,9	15,3	15,7	14,6
Altri mezzi di trasporto	16,7	15,8	12,9	19,8	22,2	19,0	20,1	19,0	17,0	14,0
FRIULI VENEZIA GIULIA										
Mobili	20,6	19,7	20,5	20,1	19,4	18,7	19,1	18,8	18,4	18,5
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	8,3	9,6	8,9	9,7	11,0	9,9	11,3	9,0	9,4	9,0
Altri mezzi di trasporto	8,6	6,1	12,3	7,7	9,9	6,3	9,7	6,2	14,4	5,5
Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici	3,4	3,6	3,6	3,7	3,9	4,6	4,3	4,5	4,9	5,0
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	4,3	4,5	4,7	4,6	4,1	4,7	4,5	4,4	4,5	4,8
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	6,3	5,6	5,5	5,5	5,3	5,2	4,4	4,1	3,9	4,4
EMILIA ROMAGNA										
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	36,5	36,6	37,6	38,3	38,3	38,2	39,5	40,3	40,8	41,1
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	18,1	18,3	18,6	18,7	19,1	18,8	19,0	19,0	19,7	20,9
Articoli di abbigliamento	13,1	13,4	13,7	14,1	14,1	13,9	14,7	15,3	16,0	17,1
Autoveicoli	11,5	12,2	11,6	12,0	12,4	12,6	13,4	13,6	15,0	16,9
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	15,3	15,8	16,0	15,6	15,9	15,4	15,2	15,1	15,5	15,6
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	17,6	16,6	18,2	17,3	15,6	15,6	15,1	15,4	15,2	15,2

(1) Settori di specializzazione della regione.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.5

Regioni del Centro: quote settoriali sulle esportazioni italiane (1)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
TOSCANA										
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	24,8	24,5	23,6	23,9	23,8	23,9	23,1	23,3	24,5	24,6
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	22,8	22,7	24,2	23,2	27,7	24,4	24,6	21,7	20,6	22,7
Prodotti tessili, articoli della maglieria	22,3	22,9	22,0	21,9	22,1	21,2	19,5	18,4	18,6	18,1
Prodotti delle miniere e delle cave, grezzi	29,2	31,0	32,5	29,6	27,7	27,1	22,4	19,3	20,1	16,7
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	12,1	12,1	12,5	12,9	13,1	14,0	14,2	14,4	14,0	13,5
Altri mezzi di trasporto	11,2	12,6	8,9	9,0	8,2	11,8	10,7	13,2	12,8	12,2
Articoli di abbigliamento	10,0	10,3	10,5	10,9	11,6	11,2	10,9	11,2	11,1	11,3
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	12,4	12,2	11,1	10,8	10,8	10,6	10,0	9,1	8,8	8,8
UMBRIA										
Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici	2,7	2,8	2,4	2,5	2,6	2,5	3,1	3,2	3,3	3,3
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	2,7	2,5	2,2	2,3	2,4	2,4	2,4	2,7	3,0	2,5
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	1,7	1,6	1,4	1,5	1,6	1,5	1,8	2,7	1,3	1,8
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	1,6	1,3	1,1	1,2	1,4	1,2	1,4	1,2	1,2	1,3
Articoli di abbigliamento	1,7	1,6	1,8	1,8	1,8	1,9	1,5	1,4	1,5	1,3
Prodotti tessili, articoli della maglieria	1,2	1,2	1,2	1,4	1,4	1,4	1,3	1,2	1,3	1,2
MARCHE										
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	14,1	14,6	14,8	14,3	14,1	14,4	14,7	14,5	14,0	15,0
Mobili	8,0	8,5	8,6	7,3	7,5	7,6	7,6	7,0	7,2	7,3
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	4,1	4,5	4,6	4,4	4,5	4,6	4,8	5,5	5,6	5,3
Articoli di abbigliamento	3,7	3,5	3,8	3,4	3,8	4,1	4,3	4,2	4,3	4,1
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	2,5	3,0	3,3	2,9	3,1	3,2	3,3	3,5	3,2	3,5
LAZIO										
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	10,1	12,1	11,7	13,1	15,6	13,2	13,2	13,0	14,7	13,0
Prodotti energetici raffinati	1,2	2,8	3,0	1,9	2,2	3,9	3,2	7,1	8,8	9,1
Prodotti delle miniere e delle cave, grezzi	10,1	3,9	3,7	3,9	2,8	3,3	1,9	1,6	2,9	6,9
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	9,9	11,2	10,2	10,8	8,7	8,9	8,9	8,3	7,1	5,8
Altri mezzi di trasporto	9,4	6,4	16,8	16,5	15,3	8,5	14,4	6,5	7,0	5,0
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	4,2	4,0	3,5	3,5	3,3	3,2	3,3	3,6	4,5	4,0
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	3,4	3,9	3,5	4,0	4,3	3,7	3,4	3,0	3,9	3,8

(1) Settori di specializzazione della regione.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.6

Regioni del Mezzogiorno 1: quote settoriali sulle esportazioni italiane (1)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ABRUZZO										
Autoveicoli	7,0	7,5	7,6	6,2	6,2	6,1	5,9	5,8	7,2	7,8
Articoli di abbigliamento	1,7	1,8	1,9	2,3	2,7	3,5	4,0	4,2	3,9	3,7
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	2,4	2,3	2,9	3,1	3,0	2,8	3,2	3,4	3,6	3,3
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	2,8	2,6	2,6	1,6	3,3	3,1	3,6	3,1	3,6	2,9
Prodotti in gomma e in materie plastiche	2,6	2,9	2,7	2,4	2,6	2,5	2,6	2,6	2,4	2,6
Prodotti delle miniere e delle cave, grezzi	0,2	0,2	0,2	0,1	4,5	2,9	3,2	2,4	2,3	2,3
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	1,7	2,1	1,8	1,8	2,1	2,3	2,2	2,1	2,1	2,2
MOLISE										
Articoli di abbigliamento	1,7	2,0	2,0	1,7	1,8	1,8	2,0	2,1	2,1	2,1
Prodotti in gomma e in materie plastiche	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3
Prodotti tessili, articoli della maglieria	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3	0,2	0,2
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2
CAMPANIA										
Altri mezzi di trasporto	7,9	10,7	7,5	9,1	9,4	11,4	9,3	7,0	8,0	11,3
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	8,7	9,4	10,5	9,6	8,8	9,2	9,9	9,8	8,9	8,3
Autoveicoli	2,8	3,6	5,5	5,4	5,4	7,0	5,6	4,8	5,9	6,2
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	7,2	6,7	7,2	6,6	6,0	6,4	7,0	6,4	7,5	5,9
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	1,7	2,3	2,3	2,7	3,3	3,1	3,2	3,3	3,4	4,0
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	5,0	4,7	4,1	4,1	3,9	4,1	3,9	4,0	3,4	3,5
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	6,3	5,5	4,4	4,5	6,2	5,8	5,2	4,5	3,6	3,4
Prodotti in gomma e in materie plastiche	2,7	2,8	2,8	2,9	3,2	3,2	3,3	3,4	3,2	2,9
Articoli di abbigliamento	2,2	2,5	2,3	2,3	2,5	2,3	2,6	2,6	2,4	2,6
PUGLIA										
Prodotti delle miniere e delle cave, grezzi	4,6	6,6	5,0	4,6	4,3	4,1	7,9	8,7	10,2	21,0
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	13,8	14,9	13,4	13,7	14,7	16,4	12,0	13,1	11,3	12,9
Mobili	8,2	10,3	8,9	10,0	10,8	11,4	11,3	10,6	10,4	8,8
Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici	5,1	5,4	4,8	3,1	3,6	3,5	3,4	3,6	5,1	5,5
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	6,7	6,5	7,0	6,5	5,4	5,5	5,5	5,8	5,4	4,7

(1) Settori di specializzazione della regione.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.7

Regioni del Mezzogiorno 2: quote settoriali sulle esportazioni italiane (1)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
BASILICATA										
Autoveicoli	1,1	0,8	3,7	4,4	3,0	3,4	4,7	4,4	3,0	2,7
Mobili	0,7	0,9	1,2	1,4	2,2	2,1	2,6	3,3	3,2	2,6
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	0,8	0,7	0,6	0,6	0,8	0,7	0,7	0,5	0,5	0,5
Prodotti in gomma e in materie plastiche	0,8	0,5	0,5	0,6	0,7	0,7	0,5	0,6	0,5	0,4
CALABRIA										
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	1,0	0,8	0,9	0,8	1,2	1,2	0,9	1,1	1,8	1,6
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Prodotti delle miniere e delle cave, grezzi	0,0	0,1	0,1	0,0	0,3	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3
Prodotti in gomma e in materie plastiche	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
SICILIA										
Prodotti energetici raffinati	39,6	44,2	50,7	49,0	51,5	51,8	49,2	45,6	43,2	43,6
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	6,8	7,2	7,0	7,4	8,1	8,0	8,1	7,1	8,5	7,8
Prodotti delle miniere e delle cave, grezzi	6,8	5,8	7,1	6,5	5,8	4,9	4,0	2,9	4,1	4,4
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	2,1	2,5	1,9	2,2	2,8	2,5	2,6	2,7	3,0	3,3
Altri mezzi di trasporto	2,2	3,7	5,1	1,1	0,7	0,7	1,7	2,4	0,8	2,9
SARDEGNA										
Prodotti energetici raffinati	27,8	28,4	26,0	30,0	29,8	25,8	27,4	27,1	27,7	27,8
Prodotti delle miniere e delle cave, grezzi	3,8	8,5	5,2	4,8	5,4	4,6	4,2	4,3	5,4	5,5
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	1,3	1,3	1,6	1,8	2,0	2,0	2,0	2,0	1,7	1,9
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	1,6	1,6	1,3	1,4	1,3	1,3	1,1	1,3	1,5	1,6

(1) Settori di specializzazione della regione.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.8

7.2 Le esportazioni di servizi

La struttura territoriale delle “esportazioni di servizi” appare ancora più concentrata rispetto alla distribuzione dei flussi commerciali: se le prime due regioni esportatrici di beni (Lombardia e Veneto) incidono complessivamente per il 43 per cento dei flussi nazionali, le prime due regioni fornitrici di servizi a non residenti (Lombardia e Lazio) apportano insieme un contributo superiore al 50 per cento. Il Mezzogiorno incide sulle “esportazioni di servizi” in misura più contenuta rispetto ai flussi di merci, contando nel 2005 per l’8 per cento delle forniture totali.

Nell’ultimo quinquennio, la quota della Lombardia sul valore nazionale dei servizi forniti a non residenti ha registrato un incremento di quasi 4 punti, arrivando a un terzo del totale, a scapito principalmente delle tre regioni che la seguono nella graduatoria per contributo all’Italia (Lazio, Veneto e Toscana). Il guadagno della Lombardia, confermato dalle dinamiche relative del 2005, è scaturito in primo luogo dal costante incremento della quota nelle comunicazioni, ormai prossima al 60 per cento, ma anche dalla discreta *performance* del settore assicurativo e dei servizi informatici, nonostante per questi ultimi sia emersa un’inversione di tendenza lo scorso anno.

Anche l’Emilia Romagna e il Piemonte hanno evidenziato una *performance* di medio periodo superiore a quella nazionale, ma nel 2005 la sostanziale riduzione dei crediti per servizi forniti a non residenti ha determinato un netto peggioramento della loro posizione relativa. Per il Piemonte la riduzione delle forniture, che si era verificata anche nel 2004, ha determinato un calo dell’apporto regionale nei servizi finanziari, informatici e altri servizi per le imprese, consolidando il trend del quinquennio. Al contrario, per gli introiti derivanti dalla cessione di *royalties* e licenze, il Piemonte

continua a distinguersi positivamente, avendo raggiunto una quota del 21 per cento per effetto principalmente del guadagno di 6 punti registrato lo scorso anno.

L'Emilia Romagna nel medio periodo ha evidenziato dinamiche superiori all'Italia nella fornitura di servizi assicurativi, per i quali ha registrato nel solo 2004 un incremento di 25 punti percentuali della quota. Lo scorso anno questo guadagno è stato, tuttavia, ridimensionato da una perdita di 10 punti, mentre si è ulteriormente rafforzato il contributo regionale per i servizi finanziari.

Il Veneto e la Toscana, nell'ultimo quinquennio, hanno registrato una significativa diminuzione del contributo alle "esportazioni di servizi" dell'Italia, per effetto di dinamiche inferiori alla media nel turismo, trattandosi delle due regioni che maggiormente incidono sugli introiti derivanti dai servizi di accoglienza. Nel 2005 la quota toscana ha comunque evidenziato una discreta ripresa.

Nell'ambito dei servizi turistici, emerge l'ottima *performance* relativa, nel breve come nel medio termine, del Trentino Alto Adige che nell'arco di un quinquennio ha ottenuto un miglioramento di 4 punti nella quota sull'Italia, arrivando al 9 per cento. Tra le altre principali regioni che hanno conseguito guadagni relativi nei servizi di accoglienza si annoverano l'Umbria e la Sicilia. Nel 2005 si è invece interrotto il trend positivo delle quote (sia aggregate, sia specifiche per il turismo) della Campania e, in misura minore, della Calabria.

Proprio nei servizi turistici si è registrato per il Friuli Venezia Giulia un caso di peggioramento, peraltro cospicuo, della quota sull'Italia. Nelle costruzioni, il contributo della regione ha ampiamente recuperato l'anno scorso le perdite del 2004, guadagnando quasi 5 punti e avvicinandosi al 13 per cento. Analogamente, nei servizi assicurativi, e in misura minore in quelli finanziari, il posizionamento del Friuli è nettamente migliorato grazie soprattutto all'incremento ottenuto lo scorso anno.

La Liguria si è distinta nel 2005 per un considerevole aumento della quota nei servizi informatici, che è passata dal 2 al 6 per cento in un solo anno. Nel quinquennio emerge, tuttavia, una *performance* inferiore alla media per le costruzioni, che comunque hanno mostrato segnali di ripresa lo scorso anno, e per i servizi di assicurazione; questi ultimi hanno subito una perdita di oltre 10 punti che appare legata al deterioramento, di entità analoga, registrato dalla quota regionale nelle esportazioni di navi e imbarcazioni.

Il 40 per cento dei crediti che l'Italia vanta nei confronti di non residenti per la cessione di *royalties* e licenze è incassato dal Lazio. La quota regionale mostra un andamento estremamente variabile nell'ultimo quinquennio ma nel 2005 ha evidenziato un guadagno superiore ai 20 punti percentuali a scapito della Lombardia. Si è invece fortemente ridimensionato il contributo del Lazio per i servizi di comunicazione, con un'incidenza che è scesa dal 44,5 per cento del 2001 al 32 dell'anno scorso.

Distribuzione regionale dei crediti per servizi forniti a non residenti (1)
(quote percentuali)

	2001	2002	2003	2004	2005
Italia Nord Occidentale	37,7	41,1	42,5	40,7	41,5
Piemonte	4,4	4,9	6,6	5,5	4,9
Valle d'Aosta	0,2	0,3	0,4	0,4	0,6
Lombardia	29,2	32,3	31,5	31,5	32,6
Liguria	3,8	3,5	4,0	3,2	3,4
Italia Nord Orientale	22,7	23,7	23,9	25,7	22,8
Trentino-Alto Adige	3,1	2,8	3,1	4,9	5,1
Veneto	10,6	10,6	11,0	10,5	9,0
Friuli-Venezia Giulia	3,9	5,1	4,9	2,9	2,7
Emilia-Romagna	5,0	5,2	4,9	7,3	6,0
Italia Centrale	32,6	26,5	25,5	25,1	27,7
Toscana	8,3	8,7	7,9	7,7	7,3
Umbria	0,9	0,8	0,7	0,6	0,9
Marche	0,9	0,8	0,7	0,8	0,9
Lazio	22,5	16,1	16,2	15,9	18,6
Mezzogiorno	7,1	8,7	8,1	8,6	8,1
Italia Meridionale	4,8	5,3	5,3	5,5	5,0
Abruzzo	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Molise	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1
Campania	2,5	3,0	2,9	3,0	2,7
Puglia	1,0	1,0	1,2	1,2	1,1
Basilicata	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
Calabria	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4
Italia Insulare	2,3	3,4	2,8	3,1	3,0
Sicilia	1,3	2,4	1,6	2,1	2,1
Sardegna	1,0	1,0	1,3	1,0	1,0
Totale regioni (milioni di)	51.049	49.457	50.100	51.257	54.978

(1) Al netto dei trasporti, dei servizi personali e di quelli per il governo

Fonte: elaborazioni ICE su dati UIC

Tavola 7.9

Quote delle regioni sull'Italia nei rispettivi servizi di vantaggio comparato
(Regioni del Nord)

	2001	2002	2003	2004	2005
PIEMONTE					
Royalties e licenze	15,6	18,0	13,1	15,2	20,9
Servizi finanziari	15,8	9,4	9,8	8,9	8,9
Servizi informatici	11,4	12,5	9,7	8,7	6,2
Altri servizi per imprese	5,2	6,2	9,6	8,1	5,6
VALLE D'AOSTA					
Viaggi	0,3	0,6	0,7	0,8	1,1
LOMBARDIA					
Comunicazioni	40,3	41,8	51,7	52,7	58,6
Servizi informatici	51,2	52,4	58,3	57,8	56,3
Servizi finanziari	58,0	65,6	72,8	65,1	55,6
Altri servizi per imprese	47,2	53,8	50,5	48,4	51,1
Costruzioni	55,3	62,1	52,1	58,0	46,5
Assicurazioni	39,2	47,3	53,0	42,2	45,7
LIGURIA					
Servizi informatici	1,4	1,1	1,1	1,9	6,2
Assicurazioni	15,3	11,0	9,5	7,5	4,9
Costruzioni	12,8	4,9	14,4	2,7	4,4
Viaggi	3,9	4,1	4,6	3,9	4,1
TRENTINO ALTO ADIGE					
Viaggi	4,9	4,2	5,0	8,2	8,9
VENETO					
Viaggi	16,5	15,7	16,6	15,9	14,1
FRIULI VENEZIA GIULIA					
Costruzioni	8,0	9,2	8,4	5,9	12,9
Assicurazioni	4,7	7,0	7,6	1,4	6,5
Viaggi	5,6	7,5	7,5	4,2	3,2
Servizi finanziari	1,1	1,0	2,5	2,5	2,7
EMILIA ROMAGNA					
Assicurazioni	7,0	0,7	1,9	27,3	17,7
Servizi finanziari	3,7	5,9	4,6	8,4	10,7
Costruzioni	3,5	5,7	3,9	8,0	7,6
Altri servizi per imprese	4,9	4,9	4,6	10,2	7,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati UIC

Tavola 7.10

**Quote delle regioni sull'Italia nei rispettivi servizi
di vantaggio comparato
(Regioni del Centro Sud)**

	2001	2002	2003	2004	2005
		TOSCANA			
Viaggi	12,9	13,6	12,0	11,3	11,9
		UMBRIA			
Viaggi	1,2	1,2	1,1	1,0	1,6
		MARCHE			
Viaggi	1,2	1,1	1,0	1,1	1,2
Costruzioni	0,3	0,3	0,4	0,6	1,0
		LAZIO			
Royalties e licenze	17,9	15,5	30,2	15,0	39,1
Comunicazioni	44,4	46,2	22,6	36,1	31,7
Altri servizi per imprese	29,4	19,0	20,8	18,1	20,8
		ABRUZZO			
Viaggi	0,8	0,8	1,0	1,0	0,9
Comunicazioni	0,7	1,1	0,6	0,6	0,7
		MOLISE			
Altri servizi per imprese	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
		CAMPANIA			
Viaggi	4,0	4,8	4,7	4,7	4,4
		PUGLIA			
Viaggi	1,7	1,5	1,9	2,0	1,9
		BASILICATA			
Viaggi	0,1	0,2	0,1	0,2	0,3
		CALABRIA			
Viaggi	0,8	0,9	0,9	0,9	0,7
		SICILIA			
Viaggi	3,6	2,8	2,6	3,6	3,8
		SARDEGNA			
Viaggi	2,1	1,6	2,1	1,5	1,6
Servizi informatici	0,5	1,4	1,1	0,5	1,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati UIC

Tavola 7.11

Propensione ad esportare delle regioni italiane (1)

	2001	2002	2003	2004	2005
Italia Nord Occidentale	34,0	32,3	31,9	31,7	33,0
Piemonte	31,7	30,4	30,7	30,1	29,9
Valle d'Aosta	15,8	16,0	16,9	19,4	21,9
Lombardia	37,8	36,0	35,3	35,3	37,3
Liguria	16,4	14,3	14,3	13,0	14,6
Italia Nord Orientale	35,5	34,6	32,9	34,4	34,2
Trentino-Alto Adige	23,2	21,5	22,2	25,4	26,8
Veneto	40,8	40,0	37,6	37,8	36,4
Friuli-Venezia Giulia	39,9	39,1	34,8	35,6	34,2
Emilia-Romagna	31,9	31,2	30,1	32,7	33,8
Italia Centrale	24,2	22,2	20,6	20,3	20,6
Toscana	32,3	30,6	28,1	28,6	27,8
Umbria	16,5	16,6	15,3	15,8	17,1
Marche	28,2	27,7	27,4	26,9	27,8
Lazio	18,9	16,2	14,8	14,1	14,8
Mezzogiorno	11,2	10,7	10,0	10,4	11,2
Italia Meridionale	12,2	11,5	10,6	11,1	11,2
Abruzzo	24,9	24,3	23,3	25,9	25,9
Molise	10,8	10,4	10,0	10,1	11,3
Campania	12,1	11,3	9,6	9,8	10,0
Puglia	11,8	10,5	10,3	11,1	11,5
Basilicata	13,9	17,1	16,7	13,9	12,2
Calabria	2,0	2,0	1,9	2,1	1,8
Italia Insulare	9,1	8,8	8,6	9,2	11,2
Sicilia	8,5	8,5	7,8	8,4	10,1
Sardegna	10,6	9,6	10,7	11,1	14,1
ITALIA	27,7	26,4	25,2	26,1	26,7

(1) Rapporto, a prezzi correnti, tra esportazioni di merci e servizi (al netto dei trasporti) e Pil.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e SVIMEZ

Tavola 7.12

7.3 Gli investimenti diretti esteri

La distribuzione territoriale degli Ide italiani, in entrata come in uscita, si caratterizza nel quinquennio 2000 – 2004 per una progressiva riduzione dell'importanza relativa del Nord Ovest.

La perdita dell'Italia nord occidentale sotto il profilo delle partecipazioni all'estero è integralmente imputabile al divario di *performance* tra la Lombardia e la media nazionale, considerando che le altre regioni della ripartizione hanno evidenziato quote crescenti nel tempo. In effetti, il peso della Lombardia sul grado di proiezione internazionale dell'Italia risulta discendente, oltre che per le esportazioni di merci, anche nella modalità degli investimenti diretti all'estero, pur essendo complessivamente pari un terzo del totale. In termini di fatturato delle partecipate estere il contributo regionale è sceso di oltre tre punti nel quinquennio 2000 – 2004, per effetto principalmente di peggioramenti relativi che hanno interessato gli Ide in imprese americane ed europee di prodotti elettrici ed elettronici e dell'industria chimica. Nell'ambito del tessile e delle costruzioni, invece, il fatturato delle filiali lombarde, soprattutto di quelle localizzate in paesi dell'Unione Europea, è cresciuto a ritmi superiori rispetto alle altre regioni.

Circa la metà delle iniziative di integrazione produttiva intraprese da investitori stranieri in l'Italia sono rivolte alla Lombardia. Se il numero delle imprese locali con partecipazioni dall'estero e il loro fatturato evidenziano una diminuzione della quota sui rispettivi dati nazionali, l'incidenza della regione in termini di addetti è nettamente aumentata. Queste dinamiche suggeriscono che l'interesse degli investitori stranieri per il tessuto produttivo della regione tende a concentrarsi verso le aziende di dimensioni maggiori.

Il Piemonte tra il 2000 e il 2004 ha registrato un significativo incremento del contributo agli Ide nazionali in uscita in termini di fatturato e, in misura maggiore, di addetti. Il vistoso calo della quota regionale sugli investimenti diretti in aziende automobilistiche europee e asiatiche è stato ampiamente compensato dalle discrete *performance* relative nella meccanica, per la quale emerge un guadagno di 47 punti in cinque anni sul fatturato delle filiali in Asia orientale, e nei materiali per l'edilizia con guadagni concentrati in Nord America e in Europa.

Il numero di imprese piemontesi con partecipazioni dall'estero è aumentato tra il 2000 e il 2004 in misura maggiore rispetto alle altre regioni ma il loro contributo in termini di fatturato e agli addetti è calato significativamente, segno del fatto che, rispetto alla media nazionale, gli Ide destinati alla regione si sono progressivamente spostati verso imprese più piccole.

L'importanza relativa del Veneto sul fronte degli Ide in uscita è pari a meno della metà della quota regionale sui flussi commerciali ma, al contrario di questa, mostra negli ultimi anni una tendenza leggermente in ascesa derivante da una buona *performance* comparata nel tessile - abbigliamento.

D'altra parte l'attrattività del territorio regionale appare decrescente in rapporto alle dinamiche nazionali, evidenziando per gli addetti delle imprese con partecipazioni dall'estero una variazione negativa anche in termini assoluti nell'arco del quinquennio considerato.

La proiezione internazionale dell'Emilia Romagna ha mostrato una *performance* superiore alla media anche sotto il profilo degli investimenti diretti all'e-

stero. Tuttavia, per gli Ide in entrata, gli occupati nelle filiali romagnole delle multinazionali straniere sono diminuiti tra il 2001 e il 2004 di 1.700 unità mentre il corrispondente dato nazionale ha registrato una cospicua variazione di segno positivo.

Il contributo del Lazio all'internazionalizzazione produttiva dell'Italia risulta ampiamente superiore all'importanza regionale per i flussi commerciali. Oltre un quinto del fatturato realizzato dalle imprese estere con partecipazioni italiane fa riferimento ad investitori del Lazio e questa quota risulta in crescita sebbene si accompagni ad un forte ridimensionamento dell'occupazione nelle filiali.

L'apporto della regione agli Ide in entrata è crescente nel tempo sia per il fatturato delle partecipate, con un'incidenza vicina al 17 per cento, sia in termini di addetti dove conta il 10 per cento con quote che arrivano ad un quarto del totale per l'abbigliamento, le costruzioni e i derivati del petrolio.

Il divario tra centro nord e Mezzogiorno sotto il profilo dell'apertura internazionale risulta ancora più evidente per gli investimenti diretti.

Per gli Ide in uscita l'incidenza complessiva delle regioni meridionali e insulari è trascurabile in termini di fatturato delle filiali e comunque modesto anche in termini di numero di imprese partecipate e relativi addetti (rispettivamente poco più del 2 per cento e 3,5 per cento), sebbene si osservi una tendenza di medio termine positiva. Variazioni di rilievo si registrano per la Puglia e la Sardegna che hanno incrementato, sia pure in strettissima misura, le quote sull'Italia.

Per gli Ide in entrata, il contributo del Mezzogiorno appare più significativo (5 per cento per numero di partecipate e relativo fatturato, quasi il 7 per cento per l'occupazione) ma nel periodo 2000 – 2004 ha mostrato una tendenza discendente soprattutto in termini di fatturato delle partecipate. L'Abruzzo, la Puglia e la Basilicata hanno registrato un deterioramento della posizione sull'Italia quale conseguenza di una consistente diminuzione degli occupati nelle imprese con partecipazioni dall'estero. Le regioni insulari hanno invece evidenziato un'attrattività relativa crescente per gli investitori stranieri.

Fatturato delle imprese estere partecipate per regione della casa madre (beni e servizi)
(quote percentuali)

	2000	2001	2002	2003	2004
Italia Nord Occidentale	59,4	58,5	57,5	56,4	57,1
Piemonte	25,6	26,2	26,4	26,6	26,5
Valle d'Aosta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lombardia	33,3	31,8	30,6	29,2	30,1
Liguria	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5
Italia Nord Orientale	14,3	14,5	15,8	15,7	15,3
Trentino-Alto Adige	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7
Veneto	6,0	6,2	6,2	6,1	6,1
Friuli-Venezia Giulia	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0
Emilia-Romagna	6,8	6,8	8,0	8,0	7,6
Italia Centrale	25,1	25,6	25,3	26,5	26,2
Toscana	2,1	1,8	1,8	2,1	2,1
Umbria	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Marche	1,3	1,5	1,5	1,5	1,5
Lazio	21,6	22,1	21,8	22,8	22,4
Mezzogiorno	1,2	1,4	1,4	1,4	1,4
Italia Meridionale	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0
Abruzzo	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	0,6	0,5	0,6	0,5	0,5
Puglia	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
Basilicata	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Calabria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Italia Insulare	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4
Sicilia	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Sardegna	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
Totale regioni (milioni di)	258.257	261.724	265.631	272.034	275.086

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano-Ice

Tavola 7.13

Distribuzione regionale degli addetti alle imprese italiane con partecipazioni estere (beni e servizi)
(quote percentuali)

	1.1.2001	1.1.2002	1.1.2003	1.1.2004	1.1.2005
Italia Nord Occidentale	65,0	65,0	64,3	65,0	64,5
Piemonte	16,8	16,3	15,1	15,6	15,6
Valle d'Aosta	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Lombardia	45,7	46,1	46,8	47,0	46,4
Liguria	2,2	2,3	2,1	2,0	2,0
Italia Nord Orientale	14,7	14,8	14,7	14,7	14,5
Trentino-Alto Adige	1,5	1,5	1,4	1,5	1,5
Veneto	4,9	5,0	5,0	4,9	4,7
Friuli-Venezia Giulia	2,2	2,1	2,3	2,3	2,5
Emilia-Romagna	6,0	6,2	6,0	5,9	5,8
Italia Centrale	13,6	13,8	14,5	13,8	14,3
Toscana	3,4	3,3	3,2	3,1	3,1
Umbria	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7
Marche	0,5	0,4	0,4	0,5	0,5
Lazio	8,9	9,3	10,1	9,6	10,0
Mezzogiorno	6,8	6,4	6,5	6,5	6,7
Italia Meridionale	6,0	5,2	5,3	5,2	5,4
Abruzzo	2,4	2,2	2,2	2,1	2,2
Molise	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1
Campania	1,5	1,3	1,3	1,5	1,5
Puglia	1,1	0,9	0,9	0,8	0,8
Basilicata	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7
Calabria	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Italia Insulare	0,8	1,2	1,2	1,2	1,3
Sicilia	0,4	0,5	0,5	0,5	0,6
Sardegna	0,5	0,7	0,7	0,7	0,7
Totale regioni (numero addetti)	912.834	954.140	950.232	927.365	920.575

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano-Ice

Tavola 7.14

Indicatori di sintesi per regioni e ripartizioni
(Beni e servizi)

	Distribuzione percentuale del PIL 2005	Distribuzione percentuale delle esportazioni 2005	Esportazioni per occupato (milioni di euro) 2004	Distribuzione percentuale delle imprese estere partecipate 2004	Fatturato medio delle imprese estere partecipate (milioni di euro) 2004	Distribuzione percentuale delle imprese a partecipazione estera 2004	Dimensione media delle imprese a partecipazione estera (numero di addetti) 2004
Italia Nord Occidentale	31,6	41,4	18,6	50,9	18,3	64,0	129
Piemonte	8,4	9,9	17,3	12,4	35,0	9,5	210
Valle d'Aosta	0,3	0,2	11,7	0,0	4,2	0,2	264
Lombardia	20,0	29,5	20,9	36,8	13,3	51,8	115
Liguria	3,0	1,8	7,7	1,7	4,8	2,5	105
Italia Nord Orientale	22,1	30,0	19,7	28,5	8,8	17,6	106
Trentino-Alto Adige	2,2	2,3	16,0	1,7	6,4	1,9	98
Veneto	8,9	12,8	21,0	11,9	8,4	6,0	101
Friuli-Venezia Giulia	2,4	3,2	20,9	2,6	6,1	1,8	183
Emilia-Romagna	8,7	11,7	18,8	12,4	10,1	7,9	94
Italia Centrale	21,4	17,5	11,2	17,2	24,9	13,2	139
Toscana	6,7	7,4	15,5	5,4	6,4	4,3	93
Umbria	1,4	0,9	8,0	0,4	5,1	0,7	130
Marche	2,6	2,8	13,7	2,6	9,5	0,7	93
Lazio	10,8	6,4	8,1	8,7	42,0	7,5	170
Mezzogiorno	24,8	11,0	5,2	3,4	6,8	5,2	166
Italia Meridionale	16,4	7,3	5,4	2,4	6,8	3,9	176
Abruzzo	1,9	1,9	13,0	0,6	3,6	0,9	302
Molise	0,4	0,2	5,1	0,1	4,8	0,2	44
Campania	6,6	2,6	4,8	1,0	8,9	1,6	120
Puglia	4,6	2,1	5,2	0,6	7,4	0,7	156
Basilicata	0,7	0,3	7,0	0,1	2,1	0,3	270
Calabria	2,2	0,2	0,9	0,0	9,2	0,2	74
Italia Insulare	8,3	3,7	4,8	0,9	6,9	1,3	135
Sicilia	6,1	2,4	4,4	0,3	3,0	0,8	100
Sardegna	2,2	1,2	5,7	0,6	8,9	0,5	188
ITALIA	100,0	100,0	14,4	100,0	16,3	100,0	128

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat, Svimez, Reprint, Politecnico di Milano-Ice.

CAPACITA' INNOVATIVA, SPILLOVERS E CRESCITA INTERNAZIONALE. UN'ANALISI A LIVELLO PROVINCIALE

*Lucia Piscitello e Cristina Rossi**

1. Introduzione

I dati sull'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane mostrano una significativa eterogeneità territoriale (a livello sia regionale sia provinciale) relativamente alla capacità di esprimere iniziative di IDE e alle performance di internazionalizzazione. Di tale eterogeneità rende almeno parzialmente conto la differente struttura e composizione settoriale, ma un ruolo sempre più evidenziato dalla letteratura è quello giocato dalle relazioni circolari tra innovazione e internazionalizzazione e, in particolare, dalle capacità innovative delle imprese e del contesto in cui esse operano. L'innovazione determina vantaggi proprietari che consentono alle imprese di crescere all'estero e di insediarsi con proprie strutture sui relativi mercati, capitalizzando le rendite esclusive che da essa derivano (Storper, 1997; Cooke e Morgan, 1998). Al contempo, essere multinazionale stimola la performance innovativa dell'impresa: l'internazionalizzazione delle attività offre l'opportunità per valorizzare al meglio la tecnologia, creando gli incentivi per l'introduzione di nuovi processi e prodotti; l'insediamento di filiali all'estero diviene il mezzo per assorbire il "sapere localizzato", altrimenti non acquisibile, e per integrarlo nella base tecnologica di partenza, arricchendola e sviluppandola (Frost, 2001). La propensione e la capacità di innovare dovrebbero favorire dunque l'investimento all'estero dei contesti locali stimolandone l'avvio e il successivo consolidamento.

In secondo luogo, la letteratura sottolinea il ruolo esercitato dalla presenza di imprese multinazionali (IMN) a base estera, in ragione di diverse tipologie di esternalità e spillovers che esse possono assicurare al contesto, favorendo miglioramenti di efficienza e di competitività internazionale delle imprese locali (si vedano Moran et al., 2005; Driffield, 2006, per eccellenti rassegne recenti).

In particolare, attenzione crescente viene dedicata alla questione dell'estensione geografica degli spillovers. In altre parole, quanto lontano arrivano tali benefici? Possono essere recepiti solo dalle imprese nelle immediate vicinanze, ovvero interessano un contesto più ampio? E quanto più ampio? Gli studi empirici hanno offerto evidenza, peraltro non univoca, circa la natura più o meno localizzata degli spillovers di conoscenza derivanti dalla ricerca pubblica e privata; la stessa questione è stata, invece, investigata in misura assai minore in relazione agli spillovers derivanti dalla presenza di IMN estere (Driffield, 2006).

Il presente contributo si propone pertanto di fornire evidenza circa le relazioni tra capacità innovativa, spillovers e internazionalizzazione produttiva delle province italiane, nonché di testare se e quanto gli spillovers abbiano natura localizzata ovvero estendano il loro impatto al di là del confine provinciale. A tal fine, viene sviluppato un modello econometrico in cui, grazie all'introduzione di semplici lag spaziali, si tiene conto della possibilità che l'internazionalizzazione di una provincia dipen-

* Politecnico di Milano, Dipartimento di Ingegneria Gestionale.

da, oltre che dalle caratteristiche e dagli sforzi innovativi espressi dalla stessa, anche da quanto accade nelle province limitrofe e/o vicine.

2. L'internazionalizzazione produttiva delle province italiane

La Tavola 1 illustra la numerosità e la consistenza delle imprese manifatturiere con investimenti in attività produttive all'estero e casa-madre localizzata nelle regioni italiane. Al 2004 risultano 9.333 imprese partecipate all'estero per un totale di quasi 1.600.000 addetti. Il primato spetta alla Lombardia, con il 19,5% del totale sia in termini di imprese partecipate che di addetti, seguita da lontano da Emilia Romagna (6,8% e 7,1%), Piemonte (6,5% e 11,6%) e Veneto (5,9% e 3,9%).

Soprattutto, significativa è l'eterogeneità inter-provinciale che si evince guardando ai coefficienti di variazione così come agli indici di Gini, calcolati sia tra le province delle singole macro-aree, sia tra le 103 province a livello nazionale. Questi risultano piuttosto elevati, soprattutto quando considerati in termini di addetti all'estero (il coefficiente di variazione¹ calcolato sulla totalità delle province risulta pari a 3,067 e l'indice di Gini pari a 0,848). Con riferimento a quest'ultimo indicatore, la Figura 1 illustra la situazione provinciale rappresentata per quantili².

Ancor più, qualora si introduca anche la dimensione settoriale (nello specifico, classificazione Ateco a due cifre, che fa riferimento ai 15 settori riportati in Appendice 1), gli indici mostrano un'elevata dispersione/eterogeneità tra le province delle singole macroaree così come tra le province complessivamente considerate.

Emerge peraltro come le attività internazionali (misurate in termini di addetti all'estero per ciascuna provincia-settore) siano più eterogenee di quanto non risultino le attività domestiche da cui originano (il coefficiente di variazione e l'indice di Gini calcolati con riferimento alle 1545 osservazioni complessive, derivanti dall'incrocio delle 103 province e 15 settori, sono rispettivamente 6,749 e 0,948 per le attività estere vs. 2,288 e 0,714, rispettivamente, per gli addetti nelle attività domestiche).

Al fine di misurare il grado di internazionalizzazione produttiva (via IDE) delle province, si è utilizzato il seguente indicatore:

$$G_INT_{ij} = ADD_{Dest,ij} / ADD_{ij}$$

dove:

G_INT_{ij} = grado di internazionalizzazione produttiva della provincia i nel settore j ;

$i = 1, \dots, 103$ e $j = 1, \dots, 15$ (settori Ateco, 2 cifre)

$ADD_{Dest,ij}$ = numero di addetti delle imprese industriali estere partecipate da imprese della provincia i nel settore j ;

ADD_{ij} = numero di addetti delle imprese a base italiana localizzate nella provincia i nel settore j (sono esclusi gli addetti delle imprese a controllo estero).

I dati degli addetti all'estero delle imprese provinciali, desunti dal database Reprint, sono aggiornati al 31 dicembre 2004, mentre quelli relativi agli addetti per

¹ Tale coefficiente è calcolato come rapporto tra la deviazione standard e la media.

² E' stata utilizzata una rappresentazione per quantili (sette).

provincia sono tratti dal Censimento Generale dell'Industria e dei Servizi 2001 dell'Istat.

La rappresentazione grafica di G_INT_{ij} (si veda la Figura 2) conferma una notevole dispersione dei valori del grado di internazionalizzazione produttiva delle province. Peraltro, i forti differenziali inter-provinciali sono enfatizzati dalle caratteristiche statistiche dell'indicatore la cui distribuzione ha media 0,15 e deviazione standard 1,45 (e dunque coefficiente di variazione pari a 9,667) ed è fortemente asimmetrica (come rivelato dall'elevato valore della skewness, pari a 19,116).

3. Le determinanti della crescita internazionale delle province italiane

L'eterogeneità dei processi di internazionalizzazione descritta nel precedente paragrafo evoca l'ipotesi che essa sia dovuta a diversità nella struttura, nelle relazioni e nei comportamenti delle province. Questo lavoro si focalizza, in particolare, sulle relazioni che si instaurano tra internazionalizzazione produttiva e altri comportamenti virtuosi, quali l'innovatività delle imprese, la conoscenza disponibile nel contesto in cui queste sono localizzate, nonché gli spillovers ad essa associati, le esternalità e gli spillovers derivanti dalla presenza e dalle interazioni con le imprese estere nella provincia, e le precedenti esperienze di crescita internazionale.

Gli studi relativi agli spillovers di conoscenza derivanti dalla ricerca privata e pubblica, ed in particolare dalla presenza/prossimità con centri di ricerca ed università, rientrano nel tradizionale filone di letteratura à la Griliches-Jaffe³ ed enfatizzano – tramite la modellazione della cosiddetta “knowledge production function” – come quelli derivanti dalla ricerca privata abbiano una gittata più limitata, se pur in entrambi i casi estesa al di là dei confini amministrativi (si veda Anselin et al., 1997; Autant-Bernard, 2001).

In secondo luogo, la letteratura sulle IMN sottolinea l'importanza degli spillovers derivanti dalla presenza di soggetti esteri. Il punto di partenza consiste nel riconoscere che le IMN si avvalgono di conoscenze, risorse e tecnologie superiori e nel chiedersi se queste possano trascinare (spill over, appunto), apportando benefici anche ad altre imprese e attori localizzati nell'area. Tali spillovers possono essere classificati in: (i) orizzontali (o intra-industry), quando concernono conoscenze e assets specifici di settore di cui potrebbero beneficiare i concorrenti e si verificano tramite la mobilità del capitale umano, il reverse engineering, l'imitazione, e (ii) verticali (o inter-industry), che riguardano assets di cui possono beneficiare le imprese collocate nei settori a monte (i fornitori) e a valle (i clienti) dell'impresa estera, e fanno riferimento alla formazione dei cosiddetti linkages tra IMN e altri attori locali (Rodriguez-Clare, 1996). Ad esempio, la richiesta di input specializzati da parte dell'IMN innesca relazioni verticali e stimola l'introduzione di nuovi beni intermedi, con conseguente aumento di produttività negli utilizzatori degli stessi; inoltre, la produzione di una più ampia gamma di beni intermedi può, a sua volta, consentire alle imprese locali di ottenere un vantaggio comparato nella produzione di beni finali più sofisticati.

³ Il riferimento è ai noti lavori di Griliches (1979) e Jaffe (1986, 1989).

Gli spillovers possono, tuttavia, assumere anche un carattere più generale (li definiamo in questo caso, spillovers laterali, si veda Mariotti et al., 2006) legato al fatto che la presenza di soggetti di calibro internazionale instilla nell'area prerogative cosmopolite e costituisce un "bridge to foreign markets" per le imprese locali.

Peraltro, i citati effetti positivi possono essere contrastati da spillovers negativi connessi ad un aumento della competizione nel settore e allo spiazzamento (il cosiddetto "crowding out effect") delle imprese locali. L'evidenza più robusta sul possibile impatto negativo derivante dalla presenza di IMN estere appartenenti allo stesso settore (spillovers intra-industry) è quella fornita in Aitken e Harrison (1999) tramite un'analisi panel sul Venezuela. In questo caso, sostengono gli autori, l'aumento della quota di partecipazione estera in un settore riduce l'output delle imprese locali così come la loro produttività totale, sia nel breve che nel medio termine, a detrimento soprattutto delle piccole imprese domestiche, che risultano le più vulnerabili alla competizione estera.

In relazione a queste diverse possibili interazioni, la determinazione degli effetti netti della presenza estera sulle imprese locali si è rivelata piuttosto complicata, evidenziando risultati contrapposti, a seconda dell'unità di osservazione, della metodologia e degli indicatori utilizzati. Un ulteriore dibattito recente concerne, proprio come nel citato caso degli spillovers di conoscenza associati all'attività innovativa pubblica e privata, il quanto gli spillovers derivanti dalla presenza di IMN estere siano o meno localizzati, cioè se si possa parlare di spillovers "inter-region" oltre che "intra-region". I risultati ottenuti con riferimento alle regioni definite a livello NUTS2 per il Regno Unito (Driffield, 2006) mostrano che tali spillovers non si propagano da una regione all'altra ma sono chiaramente localizzati nella regione in cui le IMN estere sono insediate.

Infine, tra i fattori che determinano/spiegano la crescita internazionale della provincia tramite IDE, possono essere annoverate altre relazioni virtuose, quali quelle legate a precedenti esperienze di crescita internazionale. L'esperienza internazionale, innanzitutto, cioè quella maturata grazie alla pregressa presenza diretta sui mercati esteri, consente alle imprese la riduzione dell'incertezza connessa all'andare all'estero, e la riduzione dei costi necessari per superare la "liability of foreignness" (Zaheer, 1995). Analogamente, precedenti esperienze di internazionalizzazione commerciale possono interagire con la propensione all'internazionalizzazione produttiva di una provincia, se pur la letteratura su questo punto risulta assai controversa. Rileva, innanzitutto, l'ipotesi di causalità sequenziale tra commercio estero e IDE, proposta da approcci di lunga tradizione (Johanson e Vahlne, 1993): i rapporti costruiti sui mercati tramite le esportazioni e le relative attività commerciali contribuiscono anch'essi a creare le condizioni in termini di informazioni, conoscenza dei paesi, cultura globale e risorse manageriali che sono premessa per intraprendere con maggiore efficacia iniziative di investimento diretto e accordi con soggetti stranieri (Lipsey e Weiss, 1981, 1984; Markusen, 1995). Come noto, questa relazione è resa complessa dall'interagire di effetti di complementarità e di sostituzione tra esportazioni e IDE, particolarmente in relazione al carattere "orizzontale" o "verticale" di questi ultimi (Blonigen, 2001; Markusen, 2002; Helpman et al., 2004; Greenaway e Kneller, 2005). Nel primo caso, gli IDE, finalizzati ad obiettivi market-seeking e a replicare all'estero le attività della casa-madre, hanno effetti di sostituzione delle

esportazioni; nel secondo caso, la relazione attesa è più complessa poiché gli IDE sono prevalentemente di tipo resource-seeking ed alimentano spesso flussi intra e inter-industry di esportazioni e importazioni.

Alla verifica di tali relazioni è dedicato il paragrafo successivo.

4. La verifica econometrica: le variabili e il modello

L'esercizio econometrico ha come obiettivo l'interpretazione dell'eterogeneità delle province rispetto alla crescita internazionale tramite IDE delle imprese in esse localizzate. Pertanto, la variabile dipendente è il grado di internazionalizzazione produttiva, così come definito nel paragrafo 2.

Le variabili esplicative fanno riferimento alle determinanti illustrate nel paragrafo precedente e sono così definite:

1) La capacità innovativa della provincia è stata approssimata dalla consistenza dei brevetti registrati presso lo European Patent Office, pesata sul numero di imprese provinciali. In particolare, la variabile INNOVAZIONE è stata costruita come media dei dati riferiti al periodo 2001-2003⁴.

2) Gli spillovers di conoscenza derivanti dalla presenza di università e centri di ricerca sono stati misurati tramite i dati relativi alle pubblicazioni scientifiche. In particolare, la variabile PUBBLICAZIONI misura il totale delle pubblicazioni di istituti di ricerca pubblici in una data provincia (in migliaia) riferito al periodo 1986-2002⁵.

3) La presenza di IMN estere nella provincia è stata catturata attraverso due variabili, di fonte Reprint, che intendono rendere conto di due diversi aspetti dell'internazionalizzazione in entrata. In particolare, in riferimento a ciascun settore:

- IMN_SPEC misura la presenza di IMN estere, come quota in termini di addetti; la variabile cattura pertanto i potenziali effetti di spillover intra-industry;

- IMN_LAT misura la presenza di IMN estere nella provincia in tutti gli altri settori, come quota in termini di addetti; la variabile rende pertanto conto dei potenziali effetti di spillover inter-industry e/o laterali.

Tali variabili sono state calcolate al 1.1.2002 (ovvero ritardate di tre anni rispetto alla variabile dipendente), al fine di ridurre possibili problemi di endogeneità.

4) L'esperienza internazionale (ESPERIENZA) è stata approssimata da una variabile binaria (variabile dummy) che vale uno se nella provincia *i*, il settore *j* era già internazionalizzato al 1.1.1995 e zero in caso contrario.

5) La propensione ad esportare della provincia (ESPORTAZIONI) è stata misurata dalle esportazioni (in valore monetario) pesate sul numero di imprese, riferite a ciascun settore. I dati sono di fonte Istat e la variabile è stata costruita come media dei dati riferiti al periodo 2000-2002.

⁴ Tali dati sono stati resi disponibili dal CRENoS-Centro Ricerche Economiche Nord Sud. Le autrici desiderano ringraziare, in particolare, Barbara Dettori per la preziosa collaborazione.

⁵ I dati sulle pubblicazioni per provincia sono stati elaborati, a partire da fonte ISI, nell'ambito del Network of Excellence Prime, dal gruppo di ricerca dell'Università di Pisa guidato da Andrea Bonaccorsi, che le autrici ringraziano per la preziosa collaborazione.

Per tenere conto di eventuali effetti sulla variabile dipendente dovuti alle condizioni economiche generali è stata aggiunta, come variabile di controllo, l'indicatore di benessere complessivo (fonte: *Il Sole 24 Ore*), riferito all'anno 2001. Infine, sono state inserite dummy di settore, che permettono di controllare rispetto all'agire dei fattori industry-specific, generalmente rilevati in letteratura (si veda ad esempio, Hatzichronoglou, 1999), e dummy di area geografica.

Va altresì sottolineato che, poiché tra gli obiettivi dell'analisi vi è anche quello di verificare l'esistenza di spillovers tra province limitrofe/contigue, le variabili rilevanti sono state ritardate in termini spaziali utilizzando una semplice matrice W di contiguità territoriale⁶. Pertanto, la generica variabile $W_{X_{ij}}$ consiste, per ciascuna provincia i , nella somma, estesa alle province contigue ad i , della variabile rilevante X_{ij} .

Data la natura della variabile dipendente, per costruzione sempre non negativa, non possono essere applicate le tradizionali stime dei minimi quadrati (stime OLS), che risultano in questo caso inconsistenti (Greene, 1993). Esistono diverse metodologie di stima per questo tipo di modelli, ma nella letteratura empirica recente ha largamente prevalso l'utilizzo della correzione a due stadi del modello OLS, così come proposta da Heckman (1979). In particolare, l'applicazione al caso di nostro interesse prevede, al primo stadio, la stima di un modello di selezione, in cui, cioè, si spiega la probabilità che una provincia avvii la crescita internazionale tramite IDE in un certo settore (modello Probit); al secondo stadio si stima invece la regressione troncata, relativa al grado con cui il processo di internazionalizzazione si realizza.

Formalmente, il modello complessivo può essere scritto nella forma seguente:

$$p_{ij}^* = z_{ij}\gamma + v_{ij} \quad (\text{probabilità di internazionalizzazione})$$

$$G_INT_{ij}^* = x_{ij}\beta + u_{ij} \quad (\text{regressione del grado di internazionalizzazione})$$

con:

$$G_INT_{ij} = G_INT_{ij}^* \text{ se } p_{ij}^* > 0$$

$$G_INT_{ij} = 0 \text{ se } p_{ij}^* = 0$$

e

$$p_{ij} = 1 \text{ se } p_{ij}^* > 0$$

$$p_{ij} = 0 \text{ se } p_{ij}^* = 0$$

In questo modo, il grado di internazionalizzazione (G_INT_{ij}) risulta nullo quando nessuna impresa della provincia i è aperta all'internazionalizzazione tramite IDE nel settore j ($p_{ij} = 0$), mentre assume valori positivi se $p_{ij} = 1$.

Sebbene non vi siano ragioni che a priori escludano l'agire delle variabili esplicative su entrambe le specificazioni, il loro impatto può essere diverso in relazione alla probabilità di internazionalizzazione, ovvero al grado di internazionalizzazione.

La matrice di correlazione e le caratteristiche statistiche delle variabili sono riportate in Tavola 3. Da questa si evincono alcune correlazioni di cui sarà necessa-

⁶ Il generico elemento w_{ik} della matrice W assume valore 1 se le province i e k confinano e valore 0 altrimenti (Queen Contiguity). Altre possibili rappresentazioni matriciali delle relazioni spaziali tra aree geografiche tengono conto, in vari modi, della distanza geografica o di altre relazioni tra le stesse (si veda ad esempio Doring e Schnellenback, 2006). Al momento, la Queen Contiguity è l'unica utilizzata nell'esercizio econometrico.

rio tener conto nell'interpretazione dei risultati dei modelli. In particolare, il lag spaziale relativo agli spillovers laterali (W_IMN_LAT) risulta significativamente correlato, oltre che con la variabile da cui origina (IMN_LAT), anche con i lag spaziali relativi all'innovazione ($W_INNOVAZIONE$) e alle pubblicazioni ($W_PUBBLICAZIONI$). Poiché tali correlazioni possono tuttavia essere imputate alla definizione della matrice W che attribuisce la stessa distanza a due province contigue indipendentemente dal settore (si vedano le considerazioni finali), occorre una certa cautela nell'interpretazione dei risultati.

5. Risultati e conclusioni

I risultati delle stime econometriche sono illustrati nelle Tavole 4 e 5. In particolare, la Tavola 4 riporta i risultati del primo stadio della modellazione (modelli Probit), relativo alla probabilità della provincia di avviare processi di internazionalizzazione produttiva, mentre la Tavola 5 riporta le stime per i modelli troncati, relativi all'intensità dell'internazionalizzazione stessa.

Con riferimento ai risultati ottenuti per la probabilità di avvio di processi di internazionalizzazione, trova conferma l'importanza della generazione di conoscenza (sia pubblica che privata) nell'ambito della provincia, così come di quelle limitrofe. I coefficienti delle variabili $PUBBLICAZIONI$ e $INNOVAZIONE$ (tra loro correlate con un coefficiente pari a 0,623) risultano positivi e significativi con $p < .01$ in tutti i modelli considerati; gli stessi risultati si ottengono per i lag spaziali ad esse relativi ($W_PUBBLICAZIONI$ e $W_INNOVAZIONE$).

I modelli Probit negano, invece, un ruolo alla presenza di IMN estere, il cui insediamento non sembra in grado di stimolare l'avvio degli investimenti all'estero della provincia, né attraverso i legami creati con il contesto locale (spillovers di natura orizzontale e/o verticale) né attraverso effetti più generali (i coefficienti delle variabili IMN_SPEC e IMN_LAT non risultano significativamente diversi da zero in alcuno dei modelli considerati; lo stesso vale per gli spillover spaziali ad essi collegati).

Infine l'indicatore di $BENESSERE$ attribuisce un ruolo positivo al contesto di riferimento (la variabile risulta significativamente diversa da zero con $p < .01$), e le dummy di area geografica confermano la maggiore propensione del Nord ovest e del Nord est nei confronti dei processi di crescita internazionale tramite IDE .

I risultati dei modelli troncati, relativi al grado di internazionalizzazione ed esposti in Tavola 5 completano il quadro interpretativo. Emerge infatti come gli spillovers derivanti dalla presenza di IMN estere (in particolare quelle dello stesso settore) favoriscano un maggior coinvolgimento internazionale della provincia. Le IMN estere sembrano dunque avere un effetto più incisivo sul grado di internazionalizzazione, piuttosto che sui meccanismi di avvio dei processi che ad essa presiedono⁷.

Per quanto concerne gli altri risultati proposti dai modelli troncati, si rileva come la propensione a esportare risulti correlata positivamente all'estensione dell'internazionalizzazione produttiva, a favore di un effetto positivo di complementari-

⁷ Va tuttavia osservato che una più circostanziata e robusta evidenza in proposito, richiederebbe di poter misurare l'effettivo radicamento delle IMN nel tessuto locale (embeddedness). La definizione operativa di tale concetto non è tuttavia di facile realizzazione (Mariotti et al., 2006).

tà che fa sì che produzione internazionale e commercio estero si muovano nella stessa direzione. Nessun risultato significativo emerge rispetto ai lag spaziali. Tuttavia, va osservato che, essendo i modelli stati stimati in relazione ad unità spaziali contigue, queste non possono essere considerate come indipendenti: in altre parole, potrebbe esistere autocorrelazione (o dipendenza) spaziale di cui è necessario tener conto per una più corretta specificazione. A questo proposito, i necessari sviluppi del presente contributo si avvarranno delle più recenti tecniche di stima sviluppate nell'ambito dell'econometria spaziale (Arbia, 1996). Va inoltre considerato che, poiché l'unità di osservazione non è soltanto geografica ma incorpora anche la dimensione settoriale, occorrerà apportare modifiche non tradizionali alla matrice di contiguità W , che tengano conto anche della similitudine strutturale/settoriale/tecnologica tra le province.

Note bibliografiche

Arbia G. (2006), *Spatial Econometrics. Statistical Foundations and Applications to Regional Convergence*, Berlin, Springer.

Aitken B.J., Harrison A. E. (1999), *Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela*, *American Economic Review*, 89, pp.605-618.

Autant-Bernard C. (2001), *The geography of knowledge spillover and technological proximity*, *Economics of Innovation and New Technology*, 100, pp. 237-254.

Anselin L., Varga A., Acs Z.A. (1997), *Entrepreneurship, geographic spillovers and university research: A spatial econometric approach*, Working paper n. 59, ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge.

Blonigen B.A. (2001), *In search of substitution between foreign production and exports*, *Journal of International Economics*, 53, pp. 81-104.

Cooke P., Morgan K. (1998), *The Associational Economy: Firms, Regions, and Innovation*, Oxford, Oxford University Press.

Doring T., Schnellenbach J. (2006) *What Do We Know about Geographical Knowledge Spillover and Regional Growth? A Survey of the Literature*, *Regional Studies*, 40, pp. 375-395.

Driffield N. (2006), *On the search for spillovers from Foreign Direct Investment (FDI) with spatial dependency*, *Regional Studies*, 40, pp. 107-119.

Frost T.S. (2001), *The geography sources of foreign subsidiaries' innovation*, in *Strategic Management Journal*, 22, pp. 101-123.

Greenaway D., Kneller R. (2005), *Firm Heterogeneity, Exporting and Foreign Direct Investment: A Survey*, GEP working paper n. 32, Leverhulme Centre.

Griliches Z. (1979) *Issues in assessing the contribution of R&D to productivity growth*, *Bell Journal of Economics*, 10, pp. 92-116.

Hatzichronoglou T. (1999), *The Globalisation of Industry in Oecd Countries*, in *STI Working Papers*, n. 2.

Heckman L. (1979), *Sample selection bias as a specification error*, *Econometrica*, 47, pp. 153-161.

Helpman E., Melitz M.J., Yeaple S.R. (2004), *Export versus FDI with heterogeneous firms*, *American Economic Review*, 94, pp. 300-316.

Jaffe A. (1986), *Technological opportunity and spillovers of R&D: evidence from firms' patents, profits and market value*, *American Economic Review*, 76, pp. 984-1001.

Jaffe A. (1989), *Real effects of academic research*, *American Economic Review*, 79, pp. 957-970.

Johanson J, Vahlne J.E. (1993), *The internationalisation process of the firm. A model of knowledge development and increasing foreign commitments*, in Buckley P., Ghauri P. (a cura di), *The internationalisation of the firm*, London, Academic Press.

Lipsey R.E, Weiss M.Y. (1981), *Foreign production and exports in manufacturing industries*, *Review of Economics and Statistics*, 63, pp. 488-494.

Lipsey R.E, Weiss M.Y. (1984), *Foreign production and exports of individual firms*, *Review of Economics and Statistics*, 66, pp. 304-308.

Markusen J.R. (1995), *The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade*, *Journal of Economic Perspectives*, 9, pp. 169-189.

Mariotti S., Mutinelli M., Piscitello L. (2006), *Eterogeneità ed internazionaliz-*

zazione produttiva dei distretti industriali italiani, L'Industria, 27, pp. 173-201.

Moran T.H., Graham E.M., Blomstrom M. (a cura di), 2005, Does Foreign Direct Investment Promote Development?, Institute for International Economics, Center for Global Development: Washington DC.

Markusen J.R. (2002), Multinational Firms and the Theory of International Trade, Cambridge, MIT Press.

Rodriguez-Clare A. (1996) Multinationals, Linkages and Economic Development, American Economic Review, 86, pp. 852-873.

Storper M. (1997), The Regional World: Territorial Development in a Global Economy, New York, The Guilford Press.

Zaheer, S. (1995), Overcoming the liability of foreignness, Academy of Management Journal, 38, pp. 341-63.

**Tavola 1 - Imprese ed addetti partecipati all'estero dalle imprese italiane,
per regione e macroarea, 2004**
(Indice di Gini e coefficiente di variazione)

Macroarea	Regione (n. province)	Imprese partecipate estere		Addetti di imprese partecipate estere	
		Numero	%	Numero	%
NORD OVEST	Liguria (4)	28	0,30	2.094	0,13
	Lombardia (11)	1.824	19,54	311.985	19,56
	Piemonte (8)	608	6,51	185.407	11,62
	Valle d'Aosta (1)	1	0,01	56	0,00
	Totale (24)	2.461	26,37	499.542	31,32
	Indice di Gini	0,735		0,769	
	Coeff. di variazione	1,975		2,131	
NORD EST	Emilia Romagna (9)	630	6,75	114.043	7,15
	Friuli Venezia Giulia (4)	97	1,04	7.993	0,50
	Trentino Alto Adige (2)	76	0,81	7.669	0,48
	Veneto (6)	551	5,90	62.910	3,94
	Totale (22)	1354	14,51	192615	12,08
	Indice di Gini	0,508		0,628	
	Coeff. di variazione	1,005		1,616	
CENTRO	Lazio (5)	355	3,80	42.042	2,64
	Marche (4)	120	1,29	21.223	1,33
	Toscana (10)	217	2,33	22.615	1,42
	Umbria (2)	34	0,36	3.283	0,21
	Totale (21)	726	7,78	89.163	5,59
	Indice di Gini	0,715		0,784	
	Coeff. di variazione	2,145		2,246	
SUD	Abruzzo (4)	26	0,28	2.331	0,15
	Basilicata (2)	5	0,05	181	0,01
	Calabria (5)	4	0,04	1.030	0,06
	Campania (5)	40	0,43	5.342	0,33
	Molise (2)	2	0,02	105	0,01
	Puglia (5)	38	0,41	6.274	0,39
Totale (23)	115	1,23	15.263	0,96	
	Indice di Gini	0,609		0,713	
	Coeff. di variazione	1,359		1,644	
ISOLE	Sardegna (4)	7	0,08	680	0,04
	Sicilia (9)	14	0,15	1.199	0,08
	Totale (13)	21		1.879	
	Indice di Gini	0,630		0,716	
	Coeff. di variazione	1,252		1,594	
	ITALIA	Totale	9333	100,00	1.595.045
	Indice di Gini	0,776		0,848	
	Coeff. di variazione	2,470		3,067	

Tavola 2 - Eterogeneità provinciale-settoriale relativa alla struttura industriale ed alle partecipazioni estere

Macroarea	Regione	Addetti per settore (a)		Addetti per settore in imprese partecipate estere (b)	
	Coefficiente di variazione	Indice di Gini	Coefficiente di variazione	Indice di Gini	
NORD OVEST	Liguria (60)	1.583	0.647	2.787	0.893
	Lombardia (165)	1.956	0.715	3.454	0.882
	Piemonte (120)	0.905	0.478	1.519	0.667
	Valle d'Aosta (15)	1.207	0.588	3.873	0.933
	Totale Nord Ovest (360)	2.339	0.755	4.478	0.928
NORD EST	Emilia Romagna (135)	1.559	0.610	6.295	0.923
	Friuli Venezia G.(60)	1.480	0.658	2.404	0.829
	Trentino A.A. (30)	0.778	0.419	1.596	0.722
	Veneto (105)	1.134	0.572	2.043	0.796
	Totale Nord Est (330)	1.340	0.618	5.959	0.884
CENTRO	Lazio (75)	1.667	0.691	3.655	0.928
	Marche (60)	1.341	0.580	4.197	0.915
	Toscana (150)	1.785	0.650	3.963	0.907
	Umbria (30)	1.253	0.599	2.675	0.850
	Totale Centro(315)	1.613	0.647	4.485	0.929
SUD	Abruzzo (60)	1.157	0.562	5.086	0.946
	Basilicata (30)	1.380	0.565	3.451	0.927
	Calabria (75)	1.274	0.596	5.530	0.969
	Campania (75)	1.163	0.565	3.566	0.911
	Molise (30)	1.291	0.574	5.477	0.967
	Puglia (75)	1.493	0.640	3.803	0.931
	Totale Sud (345)	1.548	0.650	4.775	0.950
ISOLE	Sardegna (60)	1.323	0.601	6.842	0.977
	Sicilia (135)	1.186	0.566	6.053	0.973
	Totale Isole (1545)	1.234	0.579	6.420	0.976
	Italia	2.288	0.714	6.749	0.948

Note:

(a) dati al 2001 (Istat)

(b) dati a fine 2004

* n. province x n. settori

Tavola 3 – Statistiche descrittive e matrice di correlazione delle variabili dei modelli

Variable	G_INT	INNOVAZIONE	W_INNOVAZIONE	PUBBLICAZIONI	W_PUBBLICAZIONI	ESPORTAZIONI	IMN_SPEC	W_IMN_SPEC	IMN_LAT	W_IMN_LAT	ESPERIENZA	BENESSERE
Minimo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	376,00
Massimo	33,33	0,07	0,13	48,92	63,41	402,82	8,17	9,19	0,34	1,21	1,00	575,00
Media	0,15	0,01	0,04	3,52	19,76	1,22	0,088	0,42	0,07	0,36	0,22	467,77
Deviazione standard	1,45	0,01	0,03	7,83	16,96	10,75	0,36	0,81	0,08	0,26	0,41	40,30
Numero di osservazioni	1545	1545	1545	1545	1545	1545	1545	1545	1545	1545	1545	1545
G_INT	1											
INNOVAZIONE	0,010	1										
W_INNOVAZIONE	0,025	0,078	1									
PUBBLICAZIONI	0,032	0,623	-0,021	1								
W_PUBBLICAZIONI	-0,023	-0,103	0,624	-0,118	1							
ESPORTAZIONI	0,186	0,001	-0,015	0,013	-0,008	1						
IMN_SPEC	0,042	0,017	0,022	0,032	0,044	0,049	1					
W_IMN_SPEC	-0,009	0,057	0,178	0,085	0,206	0,029	0,067	1				
IMN_LAT	0,004	0,302	0,152	0,307	0,148	0,006	0,125	0,101	1			
W_IMN_LAT	0,015	0,173	0,538	0,187	0,567	-0,015	0,056	0,252	0,429	1		
ESPERIENZA	0,034	0,287	0,226	0,288	0,067	-0,004	0,025	0,100	0,102	0,198	1	
BENESSERE	0,025	0,354	0,477	0,160	0,165	0,001	0,031	0,093	0,221	0,313	0,226	1

Tavola 4 – Modelli Probit
(variabile dipendente = dummy_G_INT)

MODELLO	Equazione 1	Equazione2	Equazione 3	Equazione 4	Equazione 5
Variabile	Coefficiente	Coefficiente	Coefficiente	Coefficiente	Coefficiente
COSTANTE	-3,014 *** (0,560)	-2,451 *** (0,575)	-2,896 *** (0,565)	-2,459 *** (0,577)	-3,698 *** (0,600)
INNOVAZIONE	11,204 ** (5,046)	15,829 *** (5,122)	13,345 *** (5,101)	15,842 *** (5,124)	16,237 *** (5,144)
W_INNOVAZIONE		7,870 *** (1,420)		7,651 *** (1,843)	8,011 *** (1,895)
PUBBLICAZIONI	0,037 *** (0,008)	0,035 *** (0,008)	0,038 *** (0,008)	0,036 *** (0,008)	0,036 *** (0,008)
W_PUBBLICAZIONI			0,009 *** (0,002)	0,001 (0,003)	0,001 (0,003)
ESPORTAZIONI	0,007 (0,005)	0,007 (0,005)	0,007 (0,005)	0,007 (0,005)	0,007 (0,005)
IMN_SPEC	-0,031 (0,158)	-0,054 (0,177)	-0,060 (0,171)	-0,055 (0,177)	-0,040 (0,175)
W_IMN_SPEC					0,077 (0,056)
IMN_LAT	-0,935 (0,611)	-1,187 (0,620)	-1,161 * (0,617)	-1,195 * (0,621)	-1,073 * (0,642)
W_IMN_LAT					-0,216 (0,243)
ESPERIENZA	1,557 *** (0,109)	1,522 *** (0,110)	1,541 *** (0,110)	1,522 *** (0,110)	1,518 *** (0,110)
BENESSERE	0,005 *** (0,001)	0,003 *** (0,001)	0,005 *** (0,001)	0,003 *** (0,001)	0,004 *** (0,001)
NORD OVEST	0,455 *** (0,106)	0,313 *** (0,110)	0,397 *** (0,107)	0,313 *** (0,110)	0,344 *** (0,119)
NORD EST	0,341 *** (0,128)	0,139 (0,134)	0,363 *** (0,128)	0,146 (0,140)	0,140 (0,140)
Dummy di settore	SI	SI	SI	SI	SI
N. osservazioni	1.545	1.545	1.545	1.545	1.545

Nota: tra parentesi gli standard error; *** p<0,01; ** p<0,05; * p<0,1

Tavola 5 – Modelli Troncati
(variabile dipendente = G_INT)

MODELLO	Equazione 1	Equazione2	Equazione 3	Equazione 4	Equazione 5
Variabile	Coefficiente	Coefficiente	Coefficiente	Coefficiente	Coefficiente
COSTANTE	-0,055 (2,650)	-0,251 (2,469)	-0,996 (2,599)	-0,398 (2,429)	-2,174 (2,569)
INNOVAZIONE	-9,312 (10,303)	-7,004 (10,862)	-9,241 (10,544)	-6,163 (10,904)	-5,561 (10,923)
W_INNOVAZIONE		3,298 (4,296)		8,005 (5,165)	7,822 (5,465)
PUBBLICAZIONI	0,014 (0,017)	0,016 (0,002)	0,018 (0,018)	0,015 (0,017)	0,015 (0,017)
W_PUBBLICAZIONI			-0,003 (0,007)	-0,013 (0,008)	-0,012 (0,008)
ESPORTAZIONI	0,026 *** (0,006)	0,026 *** (0,007)	0,027 *** (0,007)	0,027 *** (0,007)	0,027 *** (0,007)
IMN_SPEC	2,979 *** (0,674)	2,997 *** (0,674)	2,943 *** (0,674)	2,972 *** (0,673)	2,967 *** (0,674)
W_IMN_SPEC					-0,185 (0,172)
IMN_LAT	-1,112 (1,782)	-1,272 (1,795)	-1,473 (1,801)	-1,446 (1,798)	-1,503 (1,867)
W_IMN_LAT					0,096 (0,668)
ESPERIENZA	0,484 (0,602)	0,565 (0,564)	0,726 (0,588)	0,653 (0,567)	0,701 (0,563)
BENESSERE	0,001 (0,004)	0,001 (0,004)	0,002 (0,004)	0,001 (0,004)	0,001 (0,004)
NORD OVEST	0,139 (0,326)	0,130 (0,308)	0,265 (0,323)	0,217 (0,312)	0,209 (0,343)
NORD EST	0,337 (0,349)	0,280 (0,329)	0,381 (0,354)	0,155 (0,340)	0,125 (0,340)
Dummy di settore	SI	SI	SI	SI	SI
N. di osservazioni	1545	1545	1545	1545	1545
Osserv. censurate	986	986	986	986	986
Osserv. non censurate	559	559	559	559	559
Wald chi2	502,18 ***	512,23 ***	507,25 ***	503,83 ***	523,19 ***
Mills					
Lambda	0,759 (0,706)	0,901 (0,685)	1,062 (0,694)	1,013 (0,687)	1,044 (0,685)
Rho	0,326	0,383	0,446	0,428	0,441
Sigma	2,328	2,350	2,379	2,366	2,369

Nota: tra parentesi gli standard error; *** p<0,01; ** p<0,05; * p<0,1

Figura 1 - Addetti all'estero (numero) per provincia, 2004 - rappresentazione per quantili

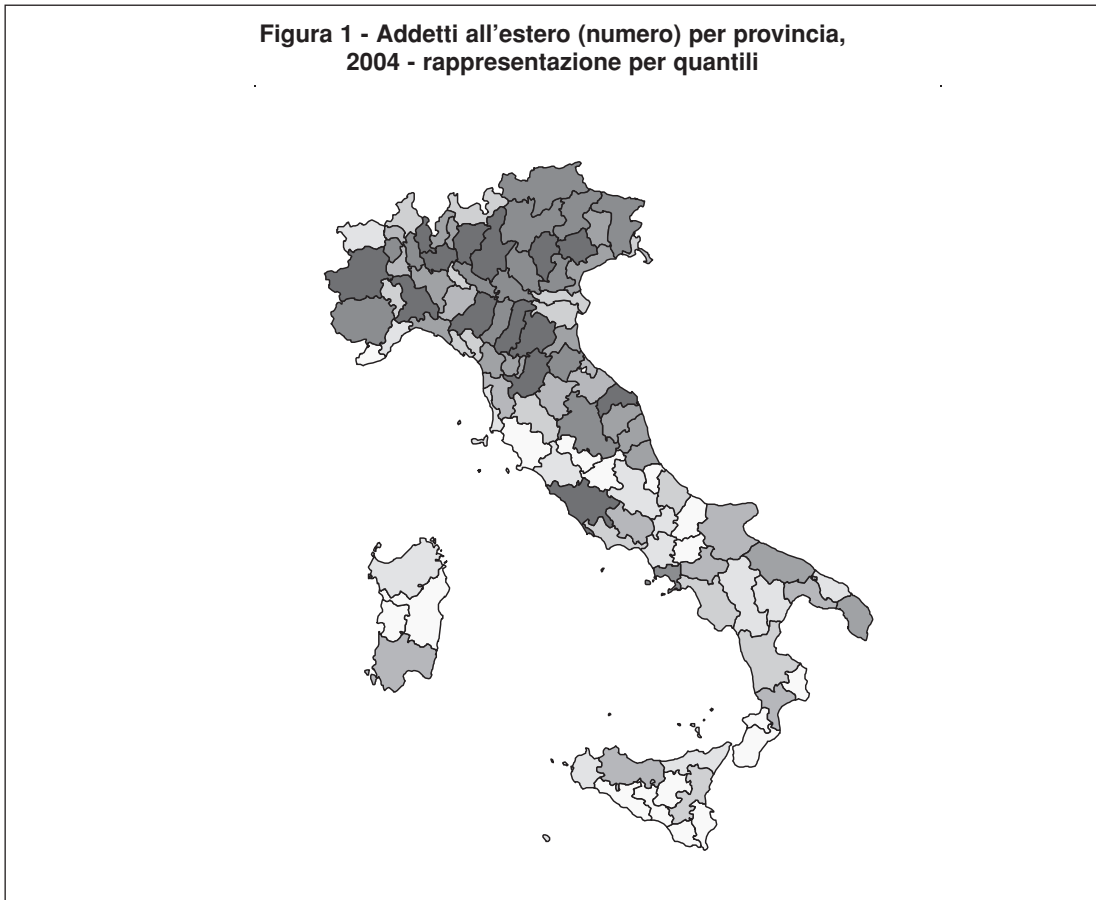
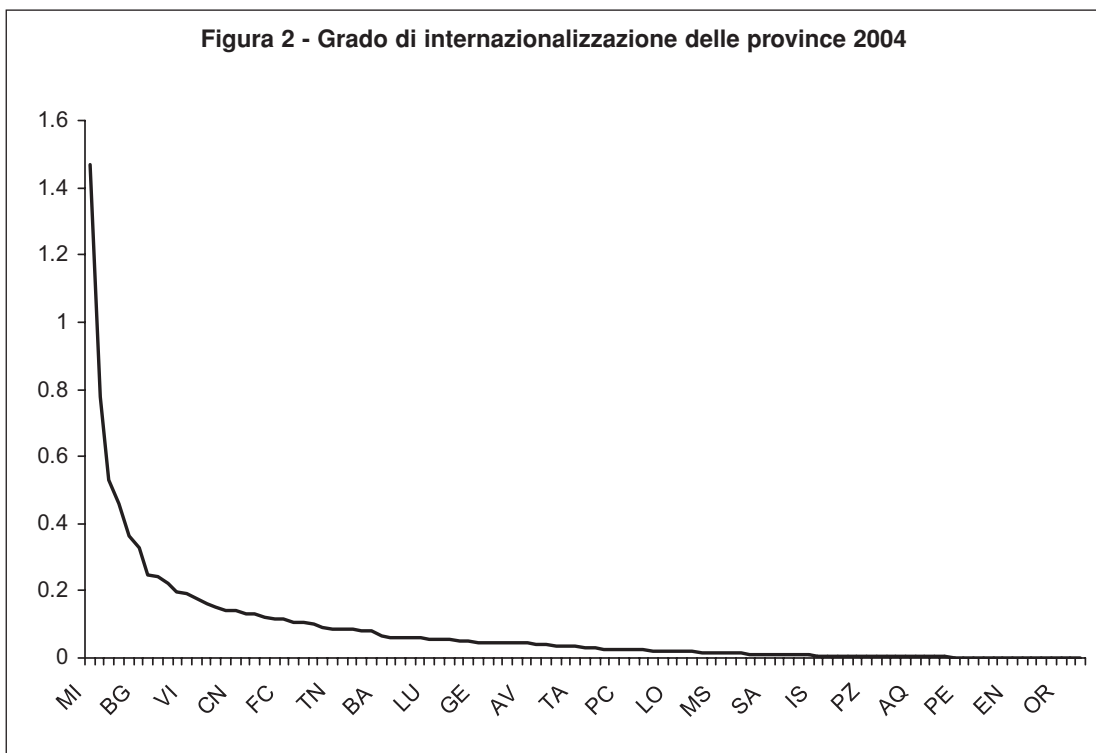


Figura 2 - Grado di internazionalizzazione delle province 2004



APPENDICE I**Tavola A 1: Settori, classificazione ATECO, 2 cifre**

<i>Settori</i>	
<i>S1</i>	<i>Industria estrattiva</i>
<i>S2</i>	<i>Prodotti alimentari, bevande e tabacco</i>
<i>S3</i>	<i>Tessile e abbigliamento</i>
<i>S4</i>	<i>Pelli, cuoio, calzature e pelletteria</i>
<i>S5</i>	<i>Legno e prodotti in legno</i>
<i>S6</i>	<i>Carta e prodotti in carta, editoria e stampa</i>
<i>S7</i>	<i>Derivati del petrolio e altri combustibili</i>
<i>S8</i>	<i>Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali</i>
<i>S9</i>	<i>Articoli in gomma e materie plastiche</i>
<i>S10</i>	<i>Prodotti dei minerali non metalliferi</i>
<i>S11</i>	<i>Produzione di metalli, prodotti in metallo</i>
<i>S12</i>	<i>Macchine e apparecchi meccanici</i>
<i>S13</i>	<i>Prodotti e apparecchiature elettriche ed elettroniche</i>
<i>S14</i>	<i>Mezzi di trasporto</i>
<i>S15</i>	<i>Altri</i>

DISTRETTI INDUSTRIALI ITALIANI E INTERNAZIONALIZZAZIONE FRA GLI ANNI NOVANTA E LA PRIMA META' DEL NUOVO DECENNIO

*di Marco Bellandi e Annalisa Caloffi**

1. Introduzione

Malgrado i distretti italiani nel complesso abbiano continuato a crescere anche lungo tutto l'arco degli anni novanta, le difficoltà sperimentate negli ultimi anni dall'industria italiana hanno riaperto il dibattito sulle possibilità di tenuta del modello distrettuale. Non si tratta di un dibattito nuovo, ma certo l'attuale contesto competitivo pone sfide sempre più profonde e articolate ai distretti e a tutta l'industria italiana. Queste richiedono la formulazione di strategie di crescita della produttività guidate dall'innovazione e dalla capacità di instaurare relazioni produttive e cognitive con contesti extra-locali.

I primi paragrafi propongono un riesame sintetico dei dibattiti e delle ricerche sulla competitività dei distretti italiani negli anni novanta e nel periodo più recente. La riflessione si sposta poi sui problemi posti dalla globalizzazione ai distretti italiani e sui termini di possibili risposte strategiche a livello di sistema. Distinguiamo fra strategie di reazione locale e strategie di internazionalizzazione distrettuale. Le seconde si riferiscono non solo o non semplicemente alla delocalizzazione di parti delle attività di un distretto all'estero, ma alla formazione di rapporti duraturi, di scambio commerciale, socio-culturale e istituzionale, fra sistemi - localizzati in diversi contesti nazionali - aventi caratteri simili o complementari dal punto di vista produttivo e dei processi innovativi.

Secondo una recente letteratura sui distretti italiani le due strategie (non alternative) si combinano in modo differente in diversi contesti locali e in diversi tipi di sistema di produzione distrettuale. Entrambe, tuttavia, coinvolgono l'esistenza di appropriati supporti di politica di sviluppo industriale a livello regionale e superiore, combinati coi meccanismi della governance locale.

2. La questione dimensionale-settoriale

Le difficoltà sperimentate dall'Italia negli ultimi anni hanno riaperto un vecchio dibattito sui "difetti di struttura" che la caratterizzerebbero. Si tratta del "difetto dimensionale" delle imprese, il nanismo, e del "difetto nella specializzazione settoriale" in prodotti tradizionali - coi due difetti connessi in maniera complessa -: essi sono al centro della lettura dell'arresto del processo di crescita e della perdita di

** Dipartimento di Scienze Economiche, Università di Firenze. Ringraziamo per le osservazioni Fabio Sforzi. Vale la consueta formula liberatoria.*

competitività sul mercato mondiale (Nardozi, 2004; Onida, 2004; Rossi, 2006). I prodotti italiani perdono quote di mercato con l'entrata di nuovi competitor, Cina in testa. La specializzazione in prodotti presunti "low tech" ci esporrebbe alla concorrenza di economie emergenti a basso costo del lavoro, con più forti ripercussioni sulla crescita dell'economia nazionale di quanto non avvenga in altri paesi caratterizzati da diversi mix settoriali. Ma la performance italiana risulta peggiore di quella di altri paesi europei non solo a causa della particolare composizione settori-mercati, ma anche a causa di una vera e propria perdita di competitività, dovuta alla più bassa crescita media della produttività (Rossi, 2006).

Alla base di questo risultato deludente vi sarebbe appunto l'incapacità delle piccole imprese italiane di percorrere la via dell'adeguamento al mutato paradigma tecnologico e di finanziare processi di innovazione o di crescita su scala internazionale. Se l'entrata di nuovi competitor sul mercato mondiale è stata certamente responsabile di una parte consistente della perdita delle quote di mercato nei settori tradizionali a bassa tecnologia, il generale allargamento dei mercati ha anche offerto nuove opportunità per le produzioni "high tech", che il nostro paese - coi suoi difetti - non è stato in grado di cogliere adeguatamente (Ferrari et al, 2004).

Sebbene le analisi siano ovviamente più complesse di quanto sopra ricordato, i distretti industriali, e i loro raggruppamenti di piccole e medie imprese specializzate soprattutto in settori tradizionali, si trovano spesso sul banco degli imputati. In alcune delle interpretazioni appena ricordate essi sarebbero al più manifestazioni di temporanei vantaggi nello sfruttamento delle specializzazioni settoriali e dimensionali dell'industria italiana. Nelle interpretazioni meno favorevoli, i distretti avrebbero avuto anzi un ruolo negativo, perché quei vantaggi temporanei avrebbero contribuito a far trascurare le debolezze di fondo delle piccole imprese prevalenti nell'industria italiana, la loro incapacità di realizzare processi di innovazione e/o di internazionalizzazione non episodici, la necessità di vie alternative.

3. Economie esterne e beni pubblici specifici

Secondo altre interpretazioni, il riferimento alle sole capacità interne alle imprese, e la definizione generica del contenuto tecnologico del modello di specializzazione del made in Italy, non consentono di cogliere pienamente i termini del "problema di competitività" dell'industria italiana, né di definire un appropriato quadro di reazioni e di politiche.

La riscoperta della dimensione locale dell'organizzazione industriale e dello sviluppo (Becattini, 2000) riguarda proprio il riconoscimento di caratteri di efficienza non effimeri, connessi alla realizzazione di economie esterne che dipendono anche da condizioni organizzative esterne alla sfera decisionale di singole imprese ma interne a un'industria in sviluppo in cui le stesse imprese operano e interagiscono. Si tratta, com'è noto, di economie che risultano dalla realizzazione dei vantaggi della divisione del lavoro, e quindi da un'organizzazione adeguata dell'uso di un insieme sufficientemente ampio di capacità produttive, specializzate e complementari entro un insieme di imprese specializzate. L'organizzazione adeguata è certo espressione di azioni individuali adeguate, ma queste per avere successo devono avere il supporto di un quadro di rapporti di mercato ed extra-mercato. Tale quadro è fatto di regole di mercato e infra-

strutture dedicate alle esigenze delle imprese. Si tratta di architetture di beni pubblici specifici¹, la cui erogazione sfugge al controllo dei singoli produttori. In un distretto in buon assetto parte rilevante di tali architetture è oggetto di azione strategica, ma esse sono anche incorporate più o meno profondamente nelle relazioni sociali.

Inoltre, né lo stereotipo del distretto tutto piccola impresa e famiglia, né i dati della piccola dimensione media delle imprese (giuridiche) e delle unità locali, colgono la presenza nei distretti italiani di una varietà di forme di impresa dotate di una qualche densità organizzativa (Becattini e Bellandi, 2002). Si tratta delle squadre di imprese specializzate, dei consorzi, delle medie imprese distrettuali, a cui si aggiunge la presenza delle imprese artigiane manifatturiere più robuste. Per esempio, sono oramai ben noti i risultati delle indagini Mediobanca-Unioncamere sulle medie imprese industriali italiane²: una parte non piccola di queste imprese è localizzata entro sistemi di tipo distrettuale, e particolarmente alta risulta la presenza di imprese distrettuali sul totale delle medie imprese nei settori e nelle aree del made in Italy distrettuale³. Le medie imprese possono avere anche forma di gruppo di imprese giuridicamente indipendenti ma economicamente legate. L'importanza dei gruppi nei distretti italiani è ben documentata (Dei Ottati, 1996; Iacobucci, 2004), e contribuisce a spiegare come la considerazione dei soli dati di dimensione media di unità locale e impresa giuridica possa essere fuorviante. Torniamo in seguito sul significato della varietà organizzativa entro i distretti per il periodo più recente. In termini generali, tuttavia, la varietà allarga le capacità di incorporare, nelle fonti delle economie esterne distrettuali, risorse con vari livelli e tipi di indivisibilità. Dal lato negativo, una varietà organizzativa elevata può comportare difficoltà nel controllare le asimmetrie strategiche e distributive fra i produttori del distretto (Nova, 2001).

I successi dei distretti industriali italiani nel corso della seconda metà del novecento, anche sui mercati internazionali (il made in Italy distrettuale), non sono stati effimeri, pur fra svariate crisi (Brusco e Paba 1997, Sforzi 2003), e trovano una spiegazione robusta nell'estesa capacità di realizzare economie distrettuali (Signorini, 2000; Signorini e Omiccioli, 2005). Tali economie si manifestano nei distretti del made in Italy non tanto come vantaggi di costo di produzione di gamme date di beni maturi, ma più tipicamente come vantaggi nella differenziazione del prodotto, nella diffusa innovazione incrementale, nel mantenimento di un buon rapporto fra cura artigianale della qualità e costi. Sono queste manifestazioni che consentono di intercettare la tendenza "neo-artigiana" di cui diciamo nel par. 6.

¹ Tali beni pubblici sono specifici, in quanto i benefici al netto dei costi di accesso (ma prima dell'eventuale contributo al finanziamento del bene stesso) sono sistematicamente rilevanti per un segmento specifico di popolazione cioè, nel caso, l'insieme dei produttori di un sistema di produzione o suoi sotto-insiemi. Si tratta di beni intangibili, come standard tecnici, di interconnessione; regole commerciali; pun-ti focali per gli investimenti in capitali tecnici, umani e relazionali; ma anche di beni tangibili, come in-frastrutture territoriali dedicate e centri di servizio per l'informazione, l'innovazione e la qualità. Ci permettiamo di rinviare a Bellandi (2003, cap. 4).

² Nell'indagine pubblicata nel 2003 su dati del 2000, esse sono definite come imprese economiche "con una forza lavoro compresa tra 50 e 499 addetti, un fatturato tra 13 e 260 milioni di euro, una compagine societaria autonoma" (Coltorti, 2004, p. 7). Ne sono identificate circa 3700.

³ In termini di valore aggiunto, tale quota nel 2000 è pari, nei beni per la persona e per la casa, al 56,6 per cento e al 72,4 per cento rispettivamente nelle regioni del Nord ovest e in quelle del NEC; nella meccanica sono rispettivamente al 41,6 per cento e al 41,2 per cento (Coltorti, 2004, p. 11).

Peraltro, anche se difficili da valutare, vi sono alcuni elementi di sistema regionale e nazionale che si sono combinati nel caso italiano, e che hanno dato supporto ai distretti del made in Italy: la presenza di città capitali delle regioni distrettuali (Milano, Firenze, Bologna, Verona, Ancona, ecc.), con funzioni di catalizzatore dell'immagine italiana nel mondo, di centro di funzioni di design e fieristiche, di sede delle multinazionali della moda, di scambio con le tradizioni artistiche e con alcuni centri universitari.

Tutto ciò è collegato ovviamente anche al modello di specializzazione italiano, dato che una quota importante delle esportazioni italiane, soprattutto nei beni per la persona e la casa e nella meccanica leggera, viene dai distretti⁴. Secondo le analisi di de Nardis e Traù (2006), negli anni settanta si afferma un nuovo modello di specializzazione, malgrado la quota estesa di prodotti apparentemente maturi e a bassa tecnologia. Infatti vi sono segni evidenti di un "upgrading qualitativo" (p. 224), che ha spinto la concorrenzialità internazionale dei prodotti italiani di consumo, sia a spese di produzioni analoghe in paesi industrializzati, sia fuori della minaccia delle produzioni nei paesi di nuova industrializzazione, a basso costo ma a minore qualità e differenziazione. Il quadro è completato e irrobustito, nelle sue basi tecnologiche e commerciali, dalla crescita delle produzioni di beni di investimento legati ai prodotti di consumo del made in Italy.

Numerose ricerche condotte negli ultimi anni suggeriscono che le ragioni della perdita di competitività dell'industria italiana non siano da ricercare solo all'interno dei distretti industriali, ma risultino legate anche a più generali debolezze del sistema italiano (e ancora di più a quelle di modelli organizzativi della produzione di tipo non distrettuale)⁵. È inoltre da osservare che le performance positive dei distretti italiani fino alla fine degli anni novanta - di portata più o meno generale - si sono associate a modifiche e cambiamenti interni di vario tipo e non risultano dalla semplice ripetizione di una formula che nel passato ha avuto successo. Ricordiamo brevemente questi aggiustamenti nel paragrafo successivo, per poi passare a una più ampia riflessione di sistema sulle opportunità di crescita future e sulle molte sfide a cui i distretti devono oggi reagire per favorire la realizzazione di sentieri di crescita sostenibile.

4. I successi degli anni novanta

Nell'arco degli anni novanta i sistemi di produzione locale di tipo distrettuale (individuati dall'Istat sulla base dei dati del censimento del 1991) fanno registrare un incremento di occupazione maggiore della media italiana e delle aree di grande impresa (Signorini e Omiccioli, 2005; Dei Ottati e Grassini, 2006) (tav. 1)⁶.

⁴ Nel 2005 (dati gennaio-settembre) circa un terzo delle esportazioni italiane nel complesso dei settori del "made in Italy" (beni per la persona e il tempo libero, beni per la casa e arredo, meccanica strumentale, alimentari e bevande) è stato originato dalle Province distrettuali (Ice, 2006) Tale quota raggiunge quasi il 50 per cento considerando i soli beni per la persona e il tempo libero.

⁵ Cfr. le analisi condotte dai ricercatori della Banca d'Italia, in particolare: Signorini (2000) e Signorini e Omiccioli (2005).

⁶ La tavola mostra il confronto tra aree omogenee, prendendo come riferimento l'insieme dei distretti industriali individuati dall'Istat secondo i dati censuari del 1991 e calcolando le variazioni dell'occupazione che in quelle stesse aree si manifestano alla fine del decennio (al successivo censimento Istat del 2001). Nello stesso arco di tempo cambia, tuttavia, la definizione delle aree distrettuali, sulla base delle modificazioni delle traiettorie del pendolarismo degli italiani (Istat, 2005).

Variazione degli addetti nei sistemi locali del lavoro italiani
(variazioni percentuali 1991-2001)

Sistemi locali del lavoro	Addetti alle attività manifatturiere	Addetti totali
Distretti industriali	-0,8	10,0
Sistemi locali di grande impresa	-13,1	6,3
Sistemi locali residuali (1)	-7,4	7,1
Totale sistemi locali del lavoro	-6,1	7,8

(1) Sistemi locali che non rientrano nelle due categorie precedenti

Fonte: Dei Ottati e Grassini (2006, p.6), su dati Istat. SLL a confini invariati 1991

Tavola 1

Questo aumento si accompagna ad alcuni cambiamenti strutturali: quello che si verifica, infatti, non è solo una fisiologica diminuzione dell'occupazione manifatturiera a fronte di un aumento nelle attività di servizio (processo, peraltro, già avviato nel decennio precedente, e che si manifesta in tutti i sistemi locali del lavoro), ma anche un cambiamento nella composizione dell'occupazione manifatturiera. Quest'ultima diminuisce in particolare nella produzione di beni per la persona e la casa, ma - nelle aree distrettuali - è in generale più che compensata da un aumento della meccanica leggera (tav. 2)⁷.

Variazione degli addetti manifatturieri nei sistemi locali del lavoro italiani
(variazioni percentuali 1991-2001)

Sistemi locali del lavoro	Alimentare	Beni per la persona e per la casa	Industria pesante	Industria leggera	Totale manifattura
Distretti industriali	-0,8	-14,1	9,2	17,7	-0,8
Sistemi locali di grande impresa	-11,1	-18	-20,1	-3,8	-13,1
Sistemi locali residuali (1)	-4,9	-13	-15,3	4	-7,3
Totale sistemi locali del lavoro	-4,9	-14,5	-10,8	7,3	-6,1

(1) Sistemi locali che non rientrano nelle due categorie precedenti

Fonte: Dei Ottati e Grassini (2006, p.6), su dati Istat. SLL a confini invariati 1991

Tavola 2

Alle buone performance raggiunte in termini di tenuta (o incremento) occupazionale corrispondono nel decennio osservato buone performance sui mercati internazionali (tav. 3). Come mostrato da Signorini e Omiccioli (2005), le performance delle Province italiane aventi una forte caratterizzazione distrettuale risultano superiori a quelle delle altre aree. Questo accade anche nelle produzioni ad alta e medio-alta tecnologia: un ristretto gruppo di aree che cresce più delle altre sui mercati internazionali. La tendenza è confermata dalle osservazioni condotte da Fortis (2006) su un insieme di 101 distretti industriali italiani, in cui per il decennio 1991-2001 si rilevano i più alti tassi di crescita dell'export per i distretti dell'high tech (mentre i tassi più bassi sono quelli dei distretti del tessile-abbigliamento). Superiore alla media anche la crescita delle esportazioni della meccanica.

⁷ Per un'analisi approfondita dei diversi luoghi dell'industria meccanica italiana, le loro caratteristiche strutturali, le diverse specializzazioni che li connotano (e la loro evoluzione nel tempo) e la loro dinamica occupazionale nel decennio 1991-2001 si veda Russo, Pirani e Paterlini (2006).

Esportazioni dei distretti italiani 1991-2001
(variazioni percentuali medie annue)

Province	1991-1996	1996-2001	1991-2001
ESPORTAZIONI TOTALI			
Province a distrettualità bassa	13,0	6,7	9,8
Province a distrettualità media	12,7	6,1	9,3
Province a distrettualità alta	15,6	6,2	10,8
Totale	13,8	6,3	10,0
ESPORTAZIONI A TECNOLOGIA MEDIA E ALTA			
Province a distrettualità bassa	12,9	6,3	9,5
Province a distrettualità media	12,2	7,3	10,1
Province a distrettualità alta	15,6	6,6	11,6
Totale	14,1	6,8	10,4

Fonte: Signorini e Omiccioli (2005, p.19)

Tavola 3

Per alcune aree distrettuali, De Arcangelis e Ferri (2005) osservano nello stesso arco temporale un processo di variazione della specializzazione sul mercato internazionale, dall'esportazione di beni finali a quella di beni capitali (macchinari) necessari per produrli⁸. Il processo risulta più intenso per quell'insieme di province distrettuali che ricorre in maniera più estesa a strategie di rilocalizzazione della produzione su scala internazionale, il che può suggerire la sua connessione con i processi di internazionalizzazione avviati dalle imprese distrettuali⁹. Torniamo in seguito sulla complessità delle strategie di internazionalizzazione adottate dalle imprese distrettuali.

Le caratteristiche settoriali non esauriscono certo la gamma dei fattori di differenziazione dinamica entro il mondo dei distretti italiani, e all'interno dei singoli distretti. Per esempio ci potrebbe essere una correlazione fra l'effetto distretto e la dimensione delle imprese distrettuali, in particolare in connessione alla presenza più o meno ampia di medie imprese. Dall'indagine Mediobanca-Unioncamere ricordata in precedenza (Coltorti, 2004, 2006) risulta che nell'ultimo decennio (1996-2005) le medie imprese industriali, soprattutto quelle di taglia intermedia, hanno mantenuto una performance molto buona, e superiore a quella delle grandi imprese nazionali. Questo però vale sia fuori che dentro i distretti; e non è evidente dalla stessa indagine come una presenza più o meno ampia di medie imprese distrettuali influenzi la performance di sistema¹⁰.

⁸ I due autori conducono un'analisi sull'insieme delle 37 province italiane che risultano più marcatamente caratterizzate dalla presenza di distretti industriali (in termini di addetti manifatturieri dei distretti localizzati nel territorio provinciale sul totale degli addetti manifatturieri della Provincia). Essi individuano una serie di aree distrettuali in cui si registra una diminuzione nelle esportazioni del settore di specializzazione contemporaneamente ad un aumento nelle esportazioni di macchinari che appartengono alla stessa filiera produttiva. Cfr. anche Banca Intesa (2006).

⁹ Cfr. anche Foresti e Trenti (2005) e Mariotti et al. (2006). Sul punto si veda anche Coltorti (2006), che sottolinea come questa tendenza rimanga comunque ancora piuttosto contenuta.

¹⁰ Un'analisi condotta da Nova (2001) su dati Istat 1996 sulle imprese con più di 20 addetti e applicata a 18 sistemi di produzione locale di tipo distrettuale o simil-distrettuale, indica che un effetto distretto positivo (economie esterne) è amplificato (quando c'è) dall'età o dalla dimensione di impresa. Sembra comunque che non tendano a prevalere situazioni di forte polarizzazione, e infine che l'effetto distretto positivo sia pure associato a strategie specifiche messe in atto dalle imprese distrettuali: per esempio un buon grado di specializzazione (basso grado di integrazione verticale).

5. Le difficoltà degli ultimi anni

Le performance dei distretti peggiorano nell'arco temporale 2001-2005. Le esportazioni dei distretti iniziano generalmente a calare, sebbene con diversa intensità sia per settore che per territorio (Fortis, 2006). L'osservazione settoriale ci mostra che gli andamenti peggiori si registrano in quei distretti che operano nelle produzioni dei beni per la persona e per la casa, mentre crescono ancora - seppur rallentando il passo - le esportazioni dei distretti della meccanica. All'interno di una generale perdita delle quote italiane di mercato mondiale si osserva, inoltre, una riduzione della quota delle esportazioni distrettuali sul totale delle esportazioni italiane; riduzione che risulta minima per i distretti della meccanica (Ice, 2006).

Com'è noto, a determinare queste insoddisfacenti performance sui mercati internazionali sono stati vari fattori, tra cui la forza dell'euro e la forza crescente sul mercato mondiale di un competitor come la Cina, che guadagna rapidamente quote di mercato nei prodotti caratteristici del made in Italy. Ma questi andamenti si intrecciano con fenomeni di portata più generale, e spesso riflettono il segno di strategie di ri-localizzazione all'estero adottate dalle imprese distrettuali (Schiattarella, 1999; Corò e Volpe, 2006). In effetti l'organizzazione distrettuale sembra associata all'emergere di forme di divisione internazionale del lavoro basate su rapporti di cooperazione lungo la filiera piuttosto che sui diritti di proprietà¹¹. Da qui la diffusione di strumenti quali l'acquisizione di brevetti o licenze, gli accordi tecnico-produttivi, commerciali, e lo svolgersi di molte operazioni direttamente sul mercato, non necessariamente con l'utilizzo di strumenti quali il traffico di perfezionamento passivo (Graziani, 1998; Baldone et al 2002; Capitalia, 2002).

La misurazione del fenomeno dell'apertura internazionale dei distretti presenta quindi alcune difficoltà dovute alla carenza di dati che forniscano un panorama completo delle forme di accordo tra imprese dei vari paesi. Di più, oltre ai problemi di misurazione esiste un problema derivante dalla scelta dell'unità di indagine più appropriata per la lettura dei fenomeni in questione (Schiattarella, 2003; Corò e Volpe, 2006). Si tratta di comprendere la natura sistemica di processi di globalizzazione che trovano un tratto importante nell'intreccio tra fenomeni di frammentazione internazionale della produzione e processi di outsourcing internazionale (Arndt e Kierzkowski, 2001; Baldone et al 2002). Come osservato da Schiattarella (2003, p.11), questa necessità è rafforzata per il caso italiano dal fatto che "le caratteristiche qualitative collegate all'immagine del made in Italy nel mondo costituiscono un vantaggio competitivo che rafforza gli elementi di asimmetria impliciti nei processi di delocalizzazione e rende del tutto verosimile l'ipotesi che il controllo sul mercato si

¹¹ Per le forme di internazionalizzazione attiva di tipo equity realizzate dalle imprese dei distretti si veda-no Federico (2005), ICE (2006), e Mariotti et al. (2006). Questi ultimi, dopo aver riconosciuto che entro i settori di specializzazione tipici, l'internazionalizzazione equity dei distretti è in linea con la media nazionale, spostano l'attenzione sulla forte eterogeneità nel grado di internazionalizzazione entro i distretti italiani. Sulla base di un'analisi riferita a dati fine anni novanta - inizio nuovo decennio, fra i caratteri strutturali distrettuali correlati positivamente con gli investimenti diretti in sedi produttive estere sono identificati: una presenza significativa ma non dominante di medio grandi imprese e di filiali di multinazionali estere nel settore di specializzazione, e insieme un grado non elevato di concentrazione industriale intra-distretto; l'intensità brevettuale; una propensione ad esportare presente ma non altissima.

trasformi anche in un controllo, per così dire di sistema, sulle imprese straniere coinvolte". Se in molti distretti italiani sono stati intrapresi sentieri di internazionalizzazione di varia intensità e natura (Tattara et al, 2006), una lettura di tipo sistemico si impone non solo per valutare l'esistenza di un "effetto distretto" nella possibilità di realizzare con successo tali sentieri, ma anche per comprendere le mutazioni che si generano sul sistema locale.

6. La globalizzazione, le sfide di sistema, le politiche

Proviamo a fare un punto delle forze produttive e di mercato entro le quali si muovono i distretti industriali italiani. La situazione degli anni novanta poteva essere inquadrata in termini di bilanciamento fra due grandi tendenze internazionali: la "neo-fordista", che riguarda la capacità (crescente) delle imprese transnazionali, grandi e meno grandi, di costituire capacità produttiva, di gestirla entro filiere a scala internazionale, di influenzare le preferenze per la diversità di vasti strati di consumatori non poveri, e la "neo-artigiana". Quest'ultima permette la sopravvivenza autonoma di processi distrettuali (l'interazione positiva fra forze produttive e nessi socio-culturali e istituzionali radicati nei luoghi) ed è connessa alla spinta a una differenziazione non controllabile dall'alto degli uffici marketing, che viene dalla reazione delle società locali alla globalizzazione, dalla crescita del reddito di fasce importanti della popolazione mondiale, dall'emergere di nuovi bisogni di servizi personali e sociali per fasce sempre più estese di popolazione (Becattini 2000).

Negli anni novanta e nei primi anni del decennio in corso sono emersi fenomeni che spingono verso l'allargamento dello spazio per la tendenza neo-fordista. Ne ricordiamo alcuni: la crescente produttività nei servizi dell'economia americana, e la spinta sempre più forte alla delocalizzazione manifatturiera da parte delle sue multinazionali; la possibilità di delocalizzazione offerta dalla Cina (e dall'India) su una scala molto più estesa di quanto mai registrato con nuovi paesi industriali¹²; il supporto costante alle strategie di investimenti internazionali, sia reali che finanziari, dato dalle istituzioni monetarie e commerciali internazionali (oltre che dal Tesoro americano: Washington consensus); la mancanza di un controllo internazionale efficace rispetto alla concentrazione di potere economico operata tramite processi di fusione a scala internazionale. Ancora per i distretti nell'Unione Europea, sicuramente in Italia, è da ricordare un quadro macroeconomico negativo sul fronte della domanda interna dei prodotti distrettuali tradizionali, con difficoltà di esportazione accentuate negli ultimi anni dalla discesa del dollaro.

Di più, insieme a nuovi bacini di manodopera a basso costo emergono in paesi a nuova industrializzazione anche nuovi sistemi industriali che portano una sfida articolata ai nostri distretti; che si estende non solo alle produzioni, ma anche alla

¹² L'incorporazione delle nuove tecnologie dell'informazione e comunicazione da parte delle multinazionali, la crescita di bacini di capitale umano anche in paesi di nuova industrializzazione (NICs), il peso crescente di servizi sofisticati e ad alta indivisibilità entro il valore aggiunto dei prodotti manifatturieri, favoriscono la de-localizzazione delle produzioni manifatturiere nell'ambito di reti organizzative interna-zionali controllate da multinazionali.

*tecnologia organizzativa dei sistemi distrettuali*¹³. La comprensione del fatto che la nuova concorrenza incorpora anche tali elementi, rafforza la necessità di formulare reazioni di sistema, anche attraverso un insieme di politiche opportune. Ricordiamo preliminarmente una lista di caratteri fondamentali di politiche distrettuali:

- In quanto strategie industriali, l'oggetto diretto di intervento non sono tanto singole imprese, né gruppi di imprese, quanto architetture di beni pubblici specifici a industrie localizzate che evolvono nel tempo storico;
- In quanto politiche pubbliche per l'industria sono tese a preservare la sfera pubblica dell'apprendimento collettivo, dei rapporti fiduciari e dei tentativi imprenditoriali;
- In quanto politiche per i luoghi delle industrie tutelano anche la vita fuori fabbrica sia perché il benessere sociale locale è un obiettivo in sé, sia perché esso aiuta la partecipazione attiva dei lavoratori alle imprese;
- Hanno aspetti trans-locali e multi-industriali perché alcuni beni pubblici specifici hanno tale dimensione, ma anche per assecondare l'apertura positiva degli ambiti di nessi socio-culturali e istituzionali agli stimoli esterni.

Tornando ai distretti del *made in Italy*, sappiamo come questi si siano sviluppati fuori del quadro di politiche nazionali apposite; anche se a partire dagli anni novanta una serie di interventi legislativi riconosca l'importanza del fenomeno e cerchi di collegarlo a politiche per lo sviluppo locale (anche nel quadro delle politiche territoriali della EU). A livello locale e regionale, soprattutto nelle regioni distrettuali, l'azione pubblica e associativa è stata certo di grande importanza nel fornire beni pubblici specifici allo sviluppo economico e sociale delle aree distrettuali o simil-distrettuali (Arrighetti e Seravalli, 1997; Trigilia, 2005). Ma soluzioni durature richiedono oggi indirizzi strategici più consapevoli e basati sulla combinazione di azione privata e di azione pubblica, sia locale che extra-locale (Garofoli 2001). Non scenderemo nei dettagli del processo strategico e politico. Si tratta in ogni caso di indirizzi che hanno una dimensione collettiva, radicata nei luoghi dell'industria, ma non limitata all'orizzonte locale.

¹³ La sfida industriale cinese in particolare è espressione di "nuova" industria, e non solo di attività produttive di bassa qualità che si concentrano in un paese sottosviluppato di dimensione demografica enorme, forza lavoro disciplinata, e capace di politiche commerciali autonome. La nuova industria cinese si trova in alcune regioni, soprattutto costiere. L'estremo oriente è per esse un mercato "locale" vastissimo. Le tecnologie di base sono importate con gli investimenti delle multinazionali occidentali e giapponesi, ma anche dei cinesi emigrati (Hong Kong, Taiwan, ecc.). Peraltro vi è una crescente capacità delle multinazionali di usare le nuove tecnologie per automatizzare la produzione di mezzi di produzione e per organizzare filiere produttive globali. La politica della porta aperta, inaugurata da Deng negli anni ottanta con le zone economiche speciali del Guangdong, ha fatto da catalizzatore di questi fattori. Così, qui è oggi la nuova fabbrica delle produzioni di massa globali, non solo dei beni "tradizionali" ma anche dei beni strumentali e dell'high tech. C'è di più. Le attitudini imprenditoriali sono diffuse nelle regioni costiere cinesi. Vi sono bacini di tradizioni industriali e artigiane. Le università hanno grandi risorse. Ai poteri pubblici locali è stato affidato il ruolo di sostegno dell'industrializzazione locale. Molte località non metropolitane delle regioni più dinamiche hanno caratteri di città industriale specializzata. In alcune di queste appaiono forme industriali e di governance di tipo distrettuale. Così la sfida cinese al *made in Italy* riguarda non solo la fascia dei prodotti standard o di bassa qualità, ma anche beni di media qualità e differenziati. Rinviamo a Di Tommaso e Bellandi (2006).

7. Fare e innovare entro i distretti industriali italiani

Distinguiamo fra strategie di reazione locale e strategie di internazionalizzazione distrettuale nel confronto con le sfide della globalizzazione. Le prime si compongono di almeno due indirizzi strategici collegati. Un indirizzo è il mantenimento e l'arricchimento di capacità di realizzare e gestire alcuni degli aspetti immateriali di prodotti non solo di fascia alta ma anche di fascia media, quindi su quantità elevate. Tali aspetti, oltre ai servizi pre- e post vendita di certificazione della qualità, di logistica, ecc., comprendono il design, la certificazione ambientale ed etica, la tracciabilità, la brevettazione, la logistica e il collocamento del prodotto nell'immaginario dei compratori finali¹⁴.

Un altro indirizzo sta nel mantenimento e arricchimento di capacità di controllare entro il sistema di produzione locale almeno parte del contenuto materiale del prodotto, le sue doti tecniche, i processi produttivi e i materiali che vi stanno a monte. Ciò vuol dire sia capacità artigiane, sia capacità di ricerca e sviluppo applicate, sia capacità di accesso ai materiali pregiati.

La forza della reazione aumenta se i due indirizzi sono intrecciati in modo coerente (Bellandi e Caloffi, 2005). Il collegamento è a doppio senso: a) attività industriali e artigiane concentrate su alcune delle parti più sofisticate della produzione sono il laboratorio per l'evoluzione delle capacità sugli aspetti immateriali; b) senza il controllo di alcuni degli aspetti immateriali, capacità industriali e artigiane anche di altissimo livello sono condannate al ridimensionamento se non all'asfissia. E naturalmente, quando si parla di capacità di controllo dei contenuti materiali un ruolo di rilievo è anche giocato dalle industrie di beni e di servizi strumentali specifici.

Inquadrate in questo intreccio, anche le tendenze che si registrano in molti distretti italiani, al ricorso sempre più ampio a lavoratori immigrati provenienti da aree economicamente più arretrate (prevalentemente lavoratori con scarsa specializzazione), possono essere viste come coerenti alla realizzazione di sentieri di crescita virtuosi (cfr. Murat e Paba, 2003). Lo sono quando il ricorso a tale bacino di manodopera serve a mantenere all'interno del sistema locale lo svolgimento di alcune funzioni a basso valore aggiunto ma necessarie alla realizzazione di più complessi processi di innovazione o di crescita su scala internazionale¹⁵.

¹⁴ Per esempio per i distretti meridionali, che più di quelli del centro nord risentono della sfida cinese sui prodotti standard, le capacità manifatturiere andrebbero valorizzate insieme a funzioni di centralità logistica nel Mediterraneo, a tradizioni alimentari e turistiche, e a capacità di ricerca e sviluppo legate alle Università e alla disponibilità di numeri elevati di giovani laureati. Ci vuole un'architettura di beni pubblici adeguati, che facilitino la comunicazione, la progettualità, la divisione del lavoro, fra aree del grande ambito euro mediterraneo, con la sua straordinaria riserva di varietà.

¹⁵ Caso diverso (e più complesso) è lo sviluppo di attività imprenditoriali da parte di cittadini immigrati da aree economicamente più arretrate all'interno dei distretti italiani, tipicamente le comunità cinesi che vivono e lavorano nei distretti. Le analisi condotte in alcune aree distrettuali italiane mostrano come l'attività di questi imprenditori si sia inserita in modi diversi nei diversi contesti. Ricordiamo il caso del distretto tessile di Prato, in cui la comunità cinese si è inserita all'interno del distretto occupando soprattutto un segmento collaterale alla vocazione produttiva dell'area (il pronto moda) e così contribuendo allo sviluppo complessivo del sistema. Questo non è accaduto in altre aree, dove le imprese cinesi si sono inserite all'interno dei circuiti della subfornitura locale con una forte concorrenza di prezzo nei confronti delle altre imprese locali (Colombi, 2002; Consorzio Spinner, 2005).

L'intreccio coerente tra gli indirizzi ricordati richiede un supporto consapevole di beni pubblici specifici. In primo luogo, oggi, nei luoghi dell'industria italiana, la riproduzione e la qualificazione della cultura del fare, del fare in squadra e del creare, con le professionalità tecniche e artigiane connesse, sono meno garantite che nel passato, anche indipendentemente da concorrenze sleali: ci vogliono investimenti appositi, sia pubblici che privati. Ma ci vuole anche, finalmente, un balzo in avanti decisivo nella capacità di confronto dei nostri tradizionali punti di forza (patrimonio artistico e artigiano, culturale e paesaggistico, del vivere civile, tradizioni manifatturiere e di design nei prodotti per la persona e la casa e nella meccanica leggera), con tecnologie di ultima generazione come la mecatronica, l'optoelettronica, le biotecnologie, ecc.

Fra l'altro, come le vicende delle industrie di macchine strumentali nei distretti mostrano, è una strada che offre possibilità di diramazione e articolazione delle attività e dei prodotti di punta dei nostri sistemi, non solo entro ma anche attorno, e non sempre vicino, al cuore dei beni per la persona e per la casa. L'articolazione settoriale acquisita non è un dato immutabile, i confini settoriali tradizionali possono e devono essere superati sotto la spinta dell'innovazione, anche quando questa evolva da conoscenze radicate in luoghi dell'industria.

In secondo luogo, vanno rafforzati gli investimenti in marchi di origine territoriale, ma combinati con quelli aziendali. Gli investimenti appropriati in qualità e professionalità vanno accompagnati da un ricorso maggiore ai brevetti internazionali e da certificazioni volontarie complementari, di qualità tecnica, ambientale ed etica, per i siti produttivi, le organizzazioni aziendali, se non anche a livello di distretto.

8. Fare e innovare con l'internazionalizzazione di distretto

L'internazionalizzazione in ottica distrettuale non significa tanto de-localizzazione di questa o quella attività realizzata originariamente da imprese locali nel distretto. Si incarna invece in due tipi di indirizzi strategici, più o meno collegati: la scala sulla varietà nella distribuzione internazionale e la rilocalizzazione¹⁶. Incominciamo dalla seconda. Questa significa rapporti di scambio e collaborazione intensi e sistematici, in quanto sorretti da beni pubblici specifici, fra un distretto e un'area di una regione emergente o a sviluppo ritardato ma con caratteri potenzialmente distrettuali.

Si distinguono i beni pubblici che devono essere sviluppati nell'area di rilocalizzazione in modo coerente al rapporto con l'area distrettuale di origine, e i beni pubblici che danno un supporto specifico ai rapporti di scambio e apprendimento a distanza. Ad esempio dei primi, nel caso di sistemi di produzione distrettuali con specializzazione nei beni per la persona e per la casa, ricordiamo le regole che permettono scambi fra imprese specializzate su base fiduciaria, le regole che permettono rapporti di lavoro improntati alla partecipazione con eventuale percorso imprenditoriale dei

¹⁶ Riportiamo qui argomenti illustrati più estesamente in Bellandi e Caloffi (2005) e Di Tommaso e Bellandi (2006).

collaboratori migliori, la rete di competenze che permettono di combinare i processi industriali con una qualche cura artigiana del risultato finale (Rullani 2004, Capriati et al., 2005). Ad esempio dei secondi vi sono gli standard tecnici e le basi culturali e professionali di competenze che facilitino a imprese distrettuali piccole ma dinamiche l'adozione di sistemi di monitoraggio e apprendimento a distanza sulla gestione e sviluppo di fasi delle filiere produttive (Sabel 2005), nonché la presenza di infrastrutture per l'educazione che facilitino processi di "brain circulation" (Saxenian 2005).

Si può immaginare che la strategia abbia almeno due tipi di innesco. La prima è basata su una media impresa distrettuale che insedia filiali o joint-ventures del suo gruppo nell'area di rilocalizzazione¹⁷. La seconda è basata su una squadra di imprese specializzate indipendenti (eventualmente con leadership) che si insedia con imprese collegate nell'area di rilocalizzazione. In ambedue i casi, le imprese cercherebbero, come è normale, di trovare, nell'area di insediamento, l'approvvigionamento dei semi-lavorati più standard fuori delle relazioni di squadra (gruppo), ma cercherebbero di trattenere i lavoratori locali più brillanti inserendoli nel gioco delle gestione di imprese specializzate nuove. Questo creerebbe un centro di "contaminazione" entro l'area di rilocalizzazione, e in particolare entro il suo cluster principale. L'innesco avrebbe qualche possibilità di successo appunto in un ambiente con potenzialità distrettuali: in cui cioè vi sia già un tessuto di imprenditorialità locale, di competenze professionali focalizzate e collegate a quelle della squadra, e di consapevolezza della necessità della specializzazione fra imprese non grandi ai fini della qualità e dell'innovazione.

Sentieri di questo tipo sembrano emergere nell'azione di varie realtà distrettuali italiane, in quelle del Nord-Est in primis (Micelli et al, 2005; Crestanello e Tattara, 2006), ma anche in altri distretti italiani (Conti et al, 2004). Si tratta di esperienze ancora da comprendere a pieno. Molti casi sono infatti stati letti dal punto di vista della singola impresa o del singolo distretto, ma esiste un altro elemento fondamentale da analizzare, che riguarda le caratteristiche delle aree di rilocalizzazione. Sappiamo, dalle difficili esperienze dei contratti di area entro la programmazione negoziata italiana, che le aree di rilocalizzazione devono appunto avere caratteristiche potenzialmente distrettuali; e che tuttavia questo non basta se la collaborazione non è messa su un piano in cui è evidente una qualche equità nella distribuzione dei benefici. Nel favorire la creazione di un ambiente consono all'attività delle imprese (nella contrattazione di regole di interazione tra le imprese distrettuali ri-localizzate e le imprese locali; nella identificazione di costi e benefici per le due parti) assumono quindi un rilievo fondamentale le azioni di supporto istituzionale, realizzate da imprese e associazioni di imprese in collaborazione con governi di livello locale, regionale e di livello superiore, rivolte alla creazione di reti di collaborazione con attori dei possibili contesti di rilocalizzazione.

La seconda strategia di internazionalizzazione distrettuale è maggiormente orientata all'investimento nei canali commerciali. Per presidiare i canali distributivi di mercati importanti occorre il controllo di una rilevante massa di offerta e di un

¹⁷ Tali imprese possono facilitare processi di delocalizzazione manifatturiera selvaggia. La costruzione di beni pubblici adeguati può invece spingere le stesse imprese ad essere leader in processi di internazionalizzazione che coinvolgono attivamente i tessuti produttivi di origine.

catalogo esteso. Come fare conservando al contempo i caratteri della varietà di offerta, sia in termini di prodotti che di produttori specializzati e indipendenti capaci di rinnovare la varietà? I consorzi incontrano note difficoltà quando si aggrega l'offerta di prodotti, che pur differenziati, abbiano prevalenti rapporti di sostituibilità. Quindi si tratta di definire, intorno a una base comune (un bene pubblico specifico), proposte caratterizzate da complementarità. La scala permette il superamento delle soglie per investimenti commerciali stabili e impegnativi presso i mercati di sbocco, e in particolare, seguendo la logica della rilocalizzazione, presso sistemi (proto) distrettuali in cui si concentri la domanda o che offrano piattaforme per lo sbocco su più ampi mercati nazionali in crescita. In tal caso può trattarsi di sedi del consorzio, o di joint ventures dello stesso con imprese locali; le une e le altre indirizzate al radicamento entro le iniziative fieristiche e di marketing promosse nell'area di insediamento.

In un modo o nell'altro occorre fare scala sulla varietà nella distribuzione commerciale internazionale.

9. Conclusioni

Nella seconda metà del secolo scorso i distretti del made in Italy hanno dimostrato che si può fare scala sulla varietà nella manifattura di molti beni per la persona e per la casa e di meccanica leggera, soprattutto di quelli la cui domanda su importanti segmenti dei mercati internazionali sia sensibile a elementi di personalizzazione e variabilità.

La lezione ha almeno tre risvolti quando si pensi alla globalizzazione. Questa significa innanzitutto allargamento rapido di una miriade di mercati, a volte senza un adeguato supporto istituzionale. Le occasioni di divisione del lavoro si moltiplicano con l'allargamento del mercato, secondo il principio smithiano. Si aprono spazi per nuove industrie, e in particolare per nuovi distretti. Per reagire alla nuova competizione, i distretti maturi dovrebbero riaggiustare le proprie specializzazioni, dando interpretazioni nuove alle proprie tradizioni produttive. Nel periodo attuale la sfida è resa più alta da vari fattori. Innanzitutto, le carenze del supporto istituzionale forniscono maggiore forza alle concentrazioni di potere economico e alle forme gerarchiche di organizzazione industriale. Poi, i progressi nelle tecnologie informatiche e delle comunicazioni aumentano molto gli spazi per forme di internazionalizzazione (investimenti diretti all'estero) che tradizionalmente erano riservate a pochi settori di grande impresa. Infine, la sfida diventa critica se a ciò si aggiungono, come in Italia, alcune difficoltà di sistema (l'inflazione sui beni e servizi non trasferibili a fronte dell'impossibilità di svalutazioni competitive). Il primo risvolto, dunque, è che nella fase attuale di globalizzazione i distretti non sono in messi in discussione in quanto tali, ma i distretti del made in Italy lo sono.

Il secondo risvolto riguarda la natura del balzo decisivo nelle capacità competitive interne: per trattenere e aumentare il valore aggiunto nei nostri luoghi di industria occorre combinare elementi materiali e beni intangibili, tradizione e innovazione.

Il terzo risvolto è l'estensione delle relazioni organizzative oltre il livello locale, del singolo distretto. Come abbiamo ricordato, la struttura delle regioni distrettuali ha fornito un sostegno extra-locale largamente non programmato (esternalità)

alle traiettorie di sviluppo distrettuale dei decenni scorsi. Oggi occorre un'azione collettiva dotata di maggiore consapevolezza e intelligenza. La soluzione per sfondare è però la solita: fare squadra fra le imprese distrettuali, fare scala anche con l'aiuto di associazioni private ed enti pubblici, in primo luogo locali e regionali. In questo caso si tratta di costituire architetture di beni pubblici trans-locali, che sostengano l'estensione delle strategie produttive e commerciali delle imprese distrettuali.

All'interno di questo orizzonte si riconoscono tipi differenti di estensione strategico-organizzativa. Quelle più impegnative, ma potenzialmente più promettenti, sono volte alla costruzione di rapporti duraturi, di scambio commerciale ma anche socio-culturale e istituzionale, fra sistemi di produzione locali simili o complementari dal punto di vista produttivo e dei processi innovativi. Rapporti che necessariamente travalicano i confini dei sistemi di produzione e investono le società locali in cui gli stessi sono radicati (distretti, città). Rapporti "interdistrettuali" come quelli fra sistemi produttivi di aree distrettuali di una stessa regione; oppure fra un sistema produttivo distrettuale (o più) e sistemi produttivi dell'alta tecnologia, dell'alta cultura, dei servizi ad alta intensità di conoscenza radicati in città capitali regionali, nella stessa regione o in regioni differenti; o ancora, fra sistemi produttivi di aree distrettuali di regioni (nazioni) differenti, per esempio tra quelli di una regione italiana e altri di aree industriali emergenti, come alcune parti della Cina (o dell'India, ecc.).

Riferimenti bibliografici

Arndt S.W., Kierzokwsky H. (eds.), (2001), "Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy", Oxford, Oxford University Press.

Arrighetti A., Serravalli G. (a cura di) (1999), "Istituzioni intermedie e sviluppo locale", Roma, Donzelli Editore.

Baldone S., Sdogati F., Tajoli L. (2002), La posizione dell'Italia nella frammentazione internazionale dei processi produttivi, in: ICE, "L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2001-2002", Roma, pp. 279-293.

Banca Intesa (2006), "Monitor dei distretti", Servizio studi e Ricerche, Trimestrale, numero di aprile, Milan .

Becattini G. (2000), "Il distretto industriale. Un nuovo modo di interpretare il cambiamento economico", Torino, Rosenberg & Sellier.

Becattini G. e Bellandi M. (2002), "Forti Pigmei e deboli Vatussi. Considerazioni sull'industria italiana", in "Economia Italiana", n. 3, pp. 587-618.

Bellandi M. (2003), "Mercati, industrie e luoghi di piccola e grande impresa", Bologna, Il Mulino.

Bellandi M. e Caloffi A. (2005), "Il supporto di azioni pubbliche e associative alla collaborazione interdistrettuale con la Cina", in Bellandi M., Biggeri M. (a cura di), "La sfida industriale cinese vista dalla Toscana distrettuale", Firenze: Toscana Promozione, pp.181-202.

Brusco S., Paba S. (1997), "Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta", in F. Barca (a cura di), "Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi", Roma, Donzelli, pp. 265-333.

Capitalia (2002), "Indagine sulle imprese manifatturiere. Ottavo rapporto sull'industria italiana e sulla politica industriale", Roma, Capitalia.

Capriati M., Coniglio N., Viesti G. (2005), "L'Italia nei Balcani: una internazionalizzazione di sistema", in ICE, "L'Italia nella competizione internazionale. Rapporto ICE 2004-2005", Roma, pp.231-236

Colombi M. (a cura di) (2002), "L'imprenditoria cinese nel distretto industriale di Prato", Firenze, Olschki.

Coltorti F. (2004), "Le medie imprese industriali italiane: nuovi aspetti economici e finanziari", in "Economia e Politica Industriale", n.121, pp. 5-25.

Coltorti F. (2006), "Il mal d'Africa e la competitività dell'Italia", in Unioncamere, "Rapporto Unioncamere 2006", Roma, Unioncamere, pp.137-146.

Consorzio Spinner (2005), "Economia del laboratorio Tessile/Abbigliamento cinese in Emilia Romagna", Bologna, Regione Emilia Romagna.

Conti G., Cuculelli M., Paradisi M. (2004), "Il processo di delocalizzazione estera nell'industria delle calzature: il caso delle Marche", in ICE, "L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE", Roma, pp. 257-271.

Corò G. e Volpe M. (2006), "Apertura internazionale della produzione nei distretti italiani", in Tattara G. et al (a cura di), op. cit., pp.113-138.

Crestanello P. e Tattara G. (2006), "Conessioni e competenze nei processi di delocalizzazione delle industrie venete di abbigliamento-calzature in Romania", in Tattara et al (a cura di), op. cit., pp.191-224.

De Arcangelis G. e Ferri G. (2005), "The specialization of the districts: from typical final goods to machinery for making them?", in Banca d'Italia, "Local Economies and Internationalization in Italy", Roma, Banca d'Italia, pp.421-436.

Dei Ottati G. (1996), "La recente evoluzione economica dei distretti industriali toscani", in "Sviluppo locale", n. 2-3, pp. 92-124.

Dei Ottati G. e Grassini L. (2006), "Italy's industrial changes in the nineties: a comparison between large enterprise areas and industrial districts", Università di Firenze, mimeo.

de Nardis S., Traù F. (2006), "Il modello che non c'era. L'Italia e la divisione internazionale del lavoro industriale", Catanzaro, Rubbettino Editore.

Di Tommaso M.R. e Bellandi M. (2006), "Il fiume delle perle. La dimensione locale dello sviluppo industriale cinese e il confronto con l'Italia", Torino, Rosenberg & Sellier.

Federico S. (2005), "The internationalization of production and industrial districts: an analysis of Italy's foreign direct investments", in Banca d'Italia, "Local Economies and Internationalization in Italy", Roma, Banca d'Italia, pp.313-343.

Ferrari S, Guerrieri P., Malerba F., Mariotti S., Palma D (a cura di) (2004), "L'Italia nella competizione tecnologica internazionale. Quarto rapporto", Milano, Franco Angeli.

Foresti G., Trenti S. (2006) "Apertura delle filiere produttive: la nuova collocazione dell'industria italiana nello scenario internazionale", in: Tattara G. et al (a cura di), op.cit., pp.87-112.

Fortis M. (2006), "Indice Edison dell'export dei distretti industriali", in "Approfondimenti Statistici della Fondazione Edison", Quaderno n.2, Febbraio 2006.

Garofoli G. (2001), "I livelli di governo delle politiche di sviluppo locale", in Becattini G., Bellandi M., Dei Ottati G., Sforzi F. (a cura di), "Il caleidoscopio dello sviluppo locale. Trasformazioni economiche nell'Italia contemporanea", Torino, Rosenberg & Sellier, pp. 213-234.

Graziani G. (1998), "Globalization of Production in the Textile and Clothing Industries: The Case of Italian Foreign Direct Investment and Outward Processing in Eastern Europe", in Dobrinsky R., Landesmann M. (eds.) "Enlarging Europe: The Industrial Foundations of a New Political Reality", University of California, pp.238-254.

Iacobucci D. (2004), "Groups of small and medium-sized firms in industrial districts in Italy", in G. Cainelli and R. Zoboli (eds.), "The Evolution of Industrial Districts. Changing Governance, Innovation and Internationalization of Local Capitalism in Italy", Heidelberg, Physica-Verlag, pp. 128-154.

Ice (2006), "Osservatorio sull'internazionalizzazione dei distretti industriali", n.0, marzo.

Istat (2006), "Distretti industriali e sistemi locali del lavoro 2001", a cura di F. Lorenzini, Ottavo censimento generale dell'industria e dei servizi - 22 ottobre 2001, Roma.

Murat M., Paba S. (2003), "International migration, manufacturing industry and industrial districts", in "Proceedings of the Conference: Clusters, Industrial Districts and Firms: the Challenge of Globalization", Università di Modena e Reggio Emilia.

Mariotti S., Mutinelli M., Piscitello L. (2006) "Eterogeneità e internazionalizzazione produttiva dei distretti industriali italiani", in "L'Industria", n.1, pp.173-201.

Micelli S., Di Maria E., Chiarvesio M. (2005), "The internationalization of clusters and districts, and the competitiveness of small firms", in Belussi F. e Sammarra A. (eds.) "Industrial districts, relocation, and the governance of the global value chain", Padova, CLUEP.

Nardozi G. (2004), "Miracolo e declino. L'Italia tra concorrenza e protezione", Bari, Laterza.

Nova A. (2001), "L'economia delle imprese nei distretti italiani: redditività, dominanza e strategie differenziali", in "Economia e politica industriale", n. 111, pp. 107-143.

Onida F. (2004), "Se il piccolo non cresce. Piccole e medie imprese italiane in affanno", Bologna, Il Mulino.

Rossi S. (2006), "La regina e il cavallo. Quattro mosse contro il declino", Bari, Laterza.

Rullani E. (2003), "Il ruolo dei distretti industriali in Europa: la lezione dell'Italia", in Formez e TeDis, "La governance dei processi di internazionalizzazione dei sistemi produttivi locali", Roma, Formez, pp. 13-50.

Russo M., Pirani E., Paterlini S. (2006), "L'industria meccanica in Italia: una analisi cluster delle differenze territoriali", Materiali di discussione n.526, Università di Modena e Reggio Emilia.

Sabel C.F. (2004), "Districts on the Move. Note on the Tedis Survey of the Internazionalization of District Firms", Columbia Law School, mimeo.

Saxenian A. (2005), "Brain Circulation and Capitalist Dynamics: Chinese by Chipmaking and the Silicon Valley-Hsinchu-Shanghai Triangle", in Nee V. and Swedberg R. (eds.), "The Economic Sociology of Capitalism", Princeton, Princeton University Press, pp.391-417

Signorini L.F. (a cura di) (2000), "Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali", Roma, Donzelli.

Signorini L.F. e Omiccioli M. (2005), *"Il localismo industriale italiano di fronte a nuove sfide"*, in Signorini L.F. e Omiccioli M. (a cura di) *"Economie locali e competizione globale. Il localismo industriale italiano di fronte a nuove sfide"*, Bologna, Il Mulino.

Schiattarella R. (1999), *"La delocalizzazione internazionale: problemi di definizione e misurazione. Un'analisi per il settore del Made in Italy"*, in *"Economia e politica industriale"*, n. 103, pp.207-234.

Schiattarella R. (2003), *"Analisi di sistema e delocalizzazione internazionale. Uno studio per il settore del Made in Italy"*, mimeo.

Sforzi F. (2003), *"Local development in the experience of Italian industrial districts"*, in Becattini G., Bellandi M., Dei Ottati G., Sforzi F., *"From Industrial Districts to Local Development. An Itinerary of Research"*, Cheltenham, Edward Elgar.

Tattara G., Corò G. e Volpe M. (a cura di) (2006) *"Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva"*, Roma, Carocci.

Trigilia C. (2005), *"Sviluppo locale. Un progetto per l'Italia"*, Bari, Laterza.

LA GEOGRAFIA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE: UNO SGUARDO DI LUNGO PERIODO, 1985-2005

di Gianfranco Viesti*

Uno sguardo di lungo periodo

Questo lavoro mira a ricostruire la dinamica di lungo periodo della geografia delle esportazioni italiane, intesa come analisi delle province italiane di origine dei flussi di esportazione del nostro paese negli ultimi venti anni. I dati utilizzati sono quelli Istat, che appunto classificano le esportazioni per provincia di origine, cioè la provincia nella quale le merci, destinate all'esportazione, "sono prodotte od ottenute a seguito di lavorazione, trasformazione o riparazione di prodotti importati temporaneamente"¹. Il periodo considerato copre gli ultimi venti anni, ed in particolare il 1985-86, il 1995-96 e il 2004-05: per ridurre la variabilità legata al dato annuale, sono considerate le medie di questi bienni². Procedendo esclusivamente ad un confronto fra i dati provinciali all'interno del complessivo export nazionale, i dati sono stati mantenuti in euro correnti (convertendo naturalmente i dati in lire dei primi due bienni). Essendo un'analisi di composizione, essa dà per nota la complessiva performance dell'export nazionale, che assume il ruolo di valore di riferimento delle performance delle singole province; ancora, essa rende del tutto identico lavorare su percentuali di composizione (Italia = 100) nei diversi periodi, o lavorare sui tassi di crescita dell'export nominale provinciale comparati a quelli medi nazionali: un aumento della quota e una velocità di crescita maggiore della media hanno lo stesso identico significato: per evitare ridondanze si è deciso di lavorare con le composizioni. Va tenuto presente che questo indicatore rende meno "vistosi" i progressi delle province con un contenuto livello di esportazione, per le quali modesti progressi nelle quote possono corrispondere a tassi di crescita estremamente elevati (data magari anche la modesta base di partenza). Di questo si terrà conto in sede di commento.

L'analisi è condotta per il totale dell'export e per otto grandi settori (agricoltura, alimentare, tessile-abbigliamento-pelli-cuoio, metalmeccanica, mezzi di trasporto, chimica, minerali non metalliferi e altri manufatti. Oltre al valore nominale dell'export è utilizzato un indicatore di "grado di apertura" e di "intensità di esportazione" delle province, ottenuto dividendo il valore dell'export per la popolazione

* (Università degli Studi e Cerpem, Bari). L'autore desidera ringraziare Angelica Laterza per la preziosa collaborazione nell'analisi statistica.

¹ E' opinione condivisa dagli studiosi che questi dati rappresentino abbastanza bene l'effettiva localizzazione delle fasi principali di produzione; anche se vi è evidenza, varia e non costante nel tempo, circa l'esistenza di flussi di merci interne al paese (prevalentemente in seguito a rapporti di subfornitura), che poi vengono esportate, e che vengono attribuite non all'area di produzione ma a quella che ne effettua l'export: questo potrebbe sottostimare, fra l'altro, l'export di alcune province del Centro-Sud.

² I dati del 1985-86 sono tratti dalla versione elettronica degli Indicatori Economici Provinciali del Centro Studi Confindustria; quelli successivi dal sito dell'Istat. I dati del 2005 sono ancora provvisori, e questo può distorcere il confronto. Si è preferito tuttavia considerare il 2004-05 e non il 2003-04 per includere ancora un anno del periodo di maggiore difficoltà dell'export italiano. Considerando poi solo il totale export e disaggregazioni settoriali molto ampie, la distorsione dovrebbe essere ridotta.

residente, cioè l'export pro-capite³. L'export procapite è considerato come un importante indicatore sintetico, sia quantitativo sia qualitativo, di sviluppo provinciale: cioè della capacità di ogni provincia di ospitare attività economiche in grado di realizzare prodotti competitivi sui mercati internazionali. Per quanto riguarda le unità geografiche di analisi, essendo mutato il numero e quindi i confini delle province, sono stati utilizzati opportuni accorgimenti, utilizzando la vecchia classificazione geografica.⁴

Le province esportatrici

Rileggere in un arco temporale così lungo i dati di export provinciale significa ripercorrere la storia dei cambiamenti nella complessiva geografia dello sviluppo in Italia. Diversi sono stati, tra l'altro, gli studi già compiuti con gli stessi indicatori in diversi archi temporali⁵, oltre naturalmente alle analisi realizzate annualmente nell'ambito del Rapporto sul Commercio Estero, e ai rapporti di istituzioni quali il Cranec-Università Cattolica, il servizio studi di Banca Intesa, cui per semplicità non si farà dettagliato riferimento in bibliografia.

Nell'insieme, i mutamenti nell'origine geografica delle esportazioni italiane coincidono con ben noti mutamenti nei processi di industrializzazione. Fra 1985-86 e 2004-05, la macrocircostrizione Nord-Ovest⁶, pur confermandosi l'origine principale dell'export, perde più di cinque punti percentuali sul totale italiano, passando dal 45,6 per cento al 41,3 per cento; a guadagnare queste quote è il Nord-Est, che passa dal 26,8 per cento al 31,8 per cento (tav. 1). La dinamica nei due decenni considerati è però differente. Solo il Nord-Est cresce costantemente; ma fra metà anni Ottanta e metà anni Novanta questo accade a spese del Centro e soprattutto del Sud, colpito dalla crisi dei grandi impianti, specie nelle industrie di base e a partecipazione statale; nei dieci anni successivi, invece, l'aumento relativo del Nord-Est è a spese esclusivamente del Nord-Ovest, mentre il Sud segna un netto recupero, che tuttavia lo riporta solo al peso relativo (11,2 per cento) di venti anni prima.

Complessivamente, la base esportatrice si diffonde. La concentrazione dell'export, misurata tanto dall'indice di Herfindal quanto dal peso delle prime province sul totale (C4 e C10), si riduce (tav. 2).

Ciò che accade in realtà è uno spostamento di peso dalle province più occidentali del paese verso quelle più orientali. Consideriamo le variazioni fra l'inizio e

³ Alternativamente si sarebbe potuto utilizzare l'indicatore export/valore aggiunto provinciale, che pure è stato calcolato per tutti gli anni. I due indicatori forniscono elementi simili, al netto delle differenze di valore aggiunto pro capite. Si è preferito comunque utilizzare l'export procapite perché tiene conto contemporaneamente tanto del "livello di sviluppo" (v.a. pro capite) quanto dell'effettivo grado di apertura delle attività economiche (export su v.a.). Questa parte dell'analisi mira infatti a misurare quanto complessivamente incida l'export sulla dimensione complessiva, approssimata dalla popolazione, di ogni provincia. Naturalmente questo indicatore amplifica le differenze fra le province più avanzate e più arretrate del paese.

⁴ I dati per le nuove province di Biella, Verbano-Cusio-Ossola, Lecco, Lodi, Rimini, Prato, Crotone e Vibo sono stati attribuiti rispettivamente alle province di Vercelli, Novara, Como, Milano, Forlì-Cesena, Firenze, Catanzaro (le ultime due).

⁵ Si vedano ad esempio, oltre a Viesti (1995 e 1997) anche D'Antonio e Scarlato (1997), Becattini e Menghinello (1998), Bronzini (2000).

⁶ Come tradizionalmente avviene, il Nord-Ovest include Val d'Aosta, Piemonte, Lombardia e Liguria; il Nord-Est Trentino A.A., Friuli V.G., Veneto e Emilia-Romagna; il Centro, Toscana, Marche, Lazio e Umbria e il Sud le altre.

la fine del ventennio, utilizzando i dati della tavola 3. C'è una vasta area del paese, lungo la dorsale tirrenica, che perde quasi uniformemente peso. E' il caso, in primo luogo, e procedendo da Nord a Sud, del Piemonte, che perde oltre due punti e mezzo di quota, passando dal 13,7 per cento all'11,1 per cento; nettissima, al suo interno la flessione della provincia di Torino, che passa dall'8,5 per cento al 5,5 per cento, mentre l'eccezione positiva, isolata, è rappresentata da Cuneo. Ma lo stesso accade anche nella Lombardia occidentale. Il dato regionale (-0,5 per cento) comprende al suo interno una flessione significativa di tutte le province più ad Ovest (Pavia, Como e Varese) con un calo di Milano, che passa dal 15,9 per cento al 13,5 per cento. Netta la flessione di tutte le province liguri, particolarmente forte a Genova e a La Spezia, in connessione con la prolungata e intensa crisi del tradizionale tessuto industriale. Ma anche la Toscana perde significativamente peso, passando dal 9,5 per cento al 7,6 per cento. Anche in questo caso è molto forte la flessione di Firenze (dal 5 al 3,1 per cento), così come di altre province; in Toscana vi sono però interessanti eccezioni, rappresentate da Pisa, Lucca e Siena, che mostrano una diversa specializzazione produttiva e che guadagnano peso, anche se in misura contenuta. Stabile il Lazio; al suo interno la flessione della provincia di Roma (dal 2,4 per cento all'1,9 per cento) è compensata dall'aumento di Latina, sede in particolare di nuovi impianti di grandi imprese. E infine flette la Campania, dal 2,8 al 2,6 per cento: anche in questo caso la dinamica negativa di Napoli è compensata da quella delle altre province.

Composizione dell'export per circoscrizioni

	Nord-Ovest		Nord-Est				Sud	
	1985-86	2004-05	1985-86	2004-05	1985-86	2004-05	1985-86	2004-05
Agricoltura	16,8	18,6	36,6	38,5	11,8	12,9	34,8	30,0
Alimentare	34,7	36,3	33,4	35,7	11,2	11,8	20,6	16,1
Tessile-abbigliamento-calzature	34,0	32,2	27,6	33,3	33	26,8	5,5	7,6
Metalmeccanica	57,1	46,6	28,1	35,2	10,7	12,3	4,1	5,9
Mezzi di trasporto	57,6	45,2	18,3	26,6	10,8	10,6	13,3	17,6
Chimica	54,4	51,8	20,5	16,4	10,7	21,2	14,4	10,6
Minerali non metalliferi	22,4	19,0	44,7	60,5	24,4	13,3	8,5	7,2
Altri manufatti	43,3	40,0	34,9	34,0	17,7	17,1	4,1	9,2
Totale	45,6	41,3	26,8	31,8	16,4	15,7	11,2	11,2

Fonte: Elaborazioni su dati Istat-CSC e Istat

Tavola 1

Concentrazione territoriale dell'export

	Indice di Herfindal			C-4		C-10	
	1985-86	1994-95	2004-05	1985-86	2004-05	1985-86	2004-05
Tessile-abbigliamento-calzature	0,062	0,049	0,048	38,8	36,6	60,1	56,9
Metalmeccanica	0,078	0,061	0,047	42,9	31,6	61,6	51,8
Mezzi di trasporto	0,119	0,107	0,064	48,9	36,1	71,0	59,2
Alimentare	0,030	0,031	0,030	24,2	25,1	45,6	44,6
Agricoltura	0,035	0,040	0,037	28,2	28,2	50,3	50,8
Chimica	0,106	0,106	0,097	43,6	45,1	59,2	58,0
Minerali non metalliferi	0,053	0,079	0,078	35,9	45,3	57,8	61,8
Altri manufatti	0,066	0,045	0,041	43,1	30	61,5	50,2
Totale export	0,047	0,042	0,036	33,3	26,6	49,6	44,9

Fonte: Elaborazioni su dati Istat-CSC e Istat

Tavola 2

Composizione percentuale dell'export

province/regioni	1985/'86	1994/'95	2004/'05	province/regioni	1985/'86	1994/'95	2004/'05
Torino	8,52	7,60	5,54	Perugia	0,48	0,50	0,52
Vercelli	1,11	1,24	1,03	Terni	0,31	0,38	0,43
Novara	1,14	1,42	1,38	Umbria	0,79	0,88	0,95
Cuneo	1,27	1,72	1,73	Pesaro-Urbino	0,33	0,59	0,61
Asti	0,49	0,40	0,33	Ancona	0,64	1,03	1,37
Alessandria	1,15	1,02	1,05	Macerata	0,49	0,49	0,51
Piemonte	13,67	13,40	11,06	Ascoli Piceno	0,80	0,75	0,72
Aosta	0,07	0,18	0,17	Marche	2,27	2,86	3,22
Valle D'Aosta	0,07	0,18	0,17	Viterbo	0,11	0,11	0,11
Varese	2,81	2,80	2,60	Rieti	0,20	0,14	0,23
Como	2,74	3,01	2,51	Roma	2,37	1,94	1,91
Sondrio	0,12	0,15	0,17	Latina	0,48	0,62	0,96
Milano	15,87	14,80	13,46	Frosinone	0,73	0,73	0,65
Bergamo	2,38	3,37	3,49	Lazio	3,89	3,55	3,86
Brescia	2,79	3,31	3,48	L'Aquila	0,07	0,27	0,41
Pavia	1,17	0,87	0,94	Teramo	0,15	0,30	0,37
Cremona	0,54	0,62	0,67	Pescara	0,09	0,13	0,13
Mantova	0,91	1,36	1,40	Chieti	0,67	0,89	1,26
Lombardia	29,33	30,28	28,72	Abruzzo	0,97	1,58	2,17
Bolzano-Bozen	0,82	1,05	0,90	Campobasso	0,06	0,08	0,06
Trento	0,75	0,81	0,88	Isernia	0,02	0,10	0,14
Trentino Alto Adige	1,57	1,86	1,79	Molise	0,07	0,18	0,20
Verona	2,16	2,51	2,35	Caserta	0,24	0,34	0,29
Vicenza	3,91	3,98	4,06	Benevento	0,01	0,02	0,03
Belluno	0,29	0,57	0,67	Napoli	1,84	1,38	1,44
Treviso	2,19	3,07	3,02	Avellino	0,25	0,34	0,33
Venezia	1,60	1,39	1,50	Salerno	0,42	0,47	0,51
Padova	1,50	1,87	2,14	Campania	2,76	2,55	2,60
Rovigo	0,19	0,26	0,28	Foggia	0,24	0,15	0,12
Veneto	11,85	13,66	14,01	Bari	0,85	1,01	1,08
Pordenone	0,86	1,07	1,11	Taranto	1,10	0,57	0,62
Udine	1,15	1,34	1,37	Brindisi	0,23	0,17	0,26
Gorizia	0,25	0,43	0,55	Lecce	0,37	0,37	0,22
Trieste	0,41	0,43	0,40	Puglia	2,78	2,27	2,31
Friuli Venezia Giulia	2,67	3,27	3,43	Potenza	0,02	0,10	0,27
Imperia	0,21	0,16	0,16	Matera	0,05	0,10	0,14
Savona	0,48	0,29	0,27	Basilicata	0,07	0,20	0,42
Genova	1,23	0,98	0,78	Cosenza	0,04	0,03	0,03
La Spezia	0,57	0,29	0,16	Catanzaro	0,08	0,03	0,04
Liguria	2,50	1,73	1,37	Reggio Calabria	0,06	0,04	0,05
Piacenza	0,47	0,43	0,51	Calabria	0,18	0,10	0,12
Parma	0,85	1,00	1,21	Trapani	0,07	0,08	0,06
Reggio Emilia	1,34	1,80	2,15	Palermo	0,21	0,29	0,14
Modena	3,14	2,85	3,02	Messina	0,19	0,09	0,21
Bologna	2,49	2,65	3,12	Agrigento	0,06	0,03	0,03
Ferrara	0,57	0,62	0,68	Caltanissetta	0,06	0,06	0,09
Ravenna	1,03	0,73	0,71	Enna	0,02	0,00	0,00
Forlì-Cesena	0,87	1,01	1,17	Catania	0,27	0,19	0,33
Emilia Romagna	10,76	11,07	12,57	Ragusa	0,04	0,04	0,06
Massa-Carrara	0,61	0,43	0,41	Siracusa	1,95	0,63	1,33
Lucca	0,84	0,95	1,01	Sicilia	2,88	1,41	2,25
Pistoia	0,55	0,61	0,47	Sassari	0,19	0,14	0,15
Firenze	5,02	3,69	3,11	Nuoro	0,09	0,06	0,05
Livorno	0,46	0,34	0,35	Oristano	0,05	0,03	0,01
Pisa	0,66	0,80	0,78	Cagliari	1,11	0,51	0,95
Arezzo	1,06	1,06	0,99	Sardegna	1,44	0,74	1,16
Siena	0,22	0,32	0,44	Italia	100,00	100,00	100,00
Grosseto	0,08	0,04	0,06				
Toscana	9,49	8,25	7,62				

Fonte: Elaborazioni su dati Istat-CSC e Istat

Tavola 3

L'opposto accade, procedendo da Nord a Sud più ad Est. Il Trentino Alto Adige incrementa lievemente (dall' 1,6 a 1,8 per cento). Più forte è l'aumento del Friuli Venezia Giulia, in tutte le sue province tranne Trieste. E ancora di più quello del Veneto, che passa dall'11,8 al 14 per cento del totale nazionale; al suo interno spiccano gli incrementi di Treviso, Padova e Belluno; cresce il peso di tutte le province venete tranne Venezia. E una tendenza simile si ha anche nella Lombardia Orientale, con incrementi molto sensibili per Bergamo (dal 2,4 al 3,5 per cento), Brescia e Mantova. Molto bene anche l'Emilia-Romagna, dal 10,8 al 12,6 per cento; fra le sue province, buoni i risultati di Reggio Emilia, Bologna, Parma e Forlì-Cesena; male solo Ravenna. Lo stesso accade nelle Marche, il cui peso sale notevolmente, dal 2,3 al 3,2 per cento, grazie a Pesaro-Urbino e Ancona; e in Abruzzo il cui risultato è ancora migliore (dall'1 al 2,2 per cento), grazie soprattutto a Chieti. In calo complessivo il dato pugliese, per la forte flessione di Taranto, mentre crescono sia Molise sia Basilicata. Nel ventennio rimangono infine modestissime le esportazioni calabresi, mentre flettono quelle delle Isole, a causa soprattutto di Cagliari e Siracusa.

Si disegna così una geografia dello sviluppo che taglia verticalmente il Centro-Nord; crescono più velocemente le province più ad Est; l'intera Emilia-Romagna, le province di Pisa e Lucca in Toscana, l'Umbria e l'intera Basilicata, fino alla Puglia Centrale; non la Calabria e le Isole. Si confermano dunque tendenze già note. Lo spostamento verso Est del baricentro dello sviluppo italiano, ed in particolare a vantaggio del "nuovo triangolo industriale" compreso fra Bergamo, Udine e Bologna, a danno del vecchio triangolo industriale Torino-Milano-Genova. I buoni risultati di tutte le province adriatiche, molto forti però solo fino all'Abruzzo Centrale. La perdita di peso di alcune province, indipendentemente dalla loro localizzazione, caratterizzate da una sfavorevole specializzazione settoriale (specie connessa a grandi insediamenti industriali): Venezia e Ravenna, Taranto e Siracusa.

Alcune tendenze sono comuni ai venti anni; altre mostrano interessanti differenze. In particolare è negli ultimi dieci anni che si concentra gran parte della riduzione di quota del Piemonte; rallenta la crescita del Veneto mentre si intensifica quella dell'Emilia-Romagna; c'è – come già detto – un buon recupero delle regioni del Mezzogiorno, come pure del Lazio.

Nella graduatoria delle prime venti province esportatrici il ricambio è molto limitato (entrano Mantova e Novara e escono Siracusa e Genova), ma ci sono modifiche della graduatoria: perdono posizioni Firenze, Varese e Roma (4), e guadagnano Bergamo (6) e Reggio Emilia (5) (tav. 4). Si noti, incidentalmente, come il ruolo del Nord-Est nell'export italiano fosse già molto forte venti anni fa: fra le prime venti province esportatrici al 1985-86 ce ne erano cinque venete, con Vicenza al quarto posto e tre emiliane, con Modena al quinto.

Prime province esportatrici
(peso % sul totale italiano, medie dei bienni a valori correnti)

		1985-86			2004-05
1	Milano	15,9	Milano		13,5
2	Torino	8,5	Torino		5,5
3	Firenze	5,0	Vicenza		4,1
4	Vicenza	3,9	Bergamo		3,5
5	Modena	3,1	Brescia		3,5
6	Varese	2,8	Bologna		3,1
7	Brescia	2,8	Firenze		3,1
8	Como	2,7	Modena		3,0
9	Bologna	2,5	Treviso		3,0
10	Bergamo	2,4	Varese		2,6
11	Roma	2,3	Como		2,5
12	Treviso	2,2	Verona		2,3
13	Verona	2,2	Reggio Emilia		2,1
14	Siracusa	1,9	Padova		2,1
15	Napoli	1,8	Roma		1,9
16	Venezia	1,6	Cuneo		1,7
17	Padova	1,5	Venezia		1,5
18	Reggio Emilia	1,3	Napoli		1,4
19	Cuneo	1,3	Mantova		1,4
20	Genova	1,2	Novara		1,4
21	Pavia	1,2	Ancona		1,4
22	Udine	1,1	Udine		1,4
23	Alessandria	1,1	Siracusa		1,3
24	Novara	1,1	Chieti		1,3
25	Venezia	1,1	Parma		1,2
26	Cagliari	1,1	Forlì		1,2
27	Taranto	1,1	Pordenone		1,1
28	Arezzo	1,1	Bari		1,1
29	Ravenna	1,0	Alessandria		1,0
30	Mantova	0,9	Vicenza		1,0
31	Forlì	0,9	Lucca		1,0
32	Pordenone	0,9	Arezzo		1,0
33	Parma	0,8	Latina		1,0
34	Bari	0,8	Cagliari		0,9
35	Lucca	0,8	Bolzano		0,9
36	Bolzano	0,8	Trento		0,9
37	Ascoli Piceno	0,8	Pisa		0,8
38	Trento	0,7	Genova		0,8
39	Frosinone	0,7	Ascoli Piceno		0,7
40	Chieti	0,7	Ravenna		0,7

Fonte: Elaborazioni su dati Istat-CSC e Istat

Tavola 4

Ancora, i dati mostrano come sia molto rilevante il calo relativo delle province che ospitano le dieci maggiori città italiane⁷: a metà anni Ottanta da esse si originava il 38,7 per cento dell'export italiano, quota scesa di quasi otto punti (30,9 per cento) vent'anni dopo; fra loro solo Bologna (e su scala minore Bari e Catania) guadagna peso. Questo importante dato conferma il carattere "poco urbano" dello sviluppo industriale italiano, nell'ultimo ventennio: perdono peso sul totale dell'export le principali aree urbane e guadagnano invece medie e piccole città. Se da un lato questo testimonia di processi diffusivi dello sviluppo, specie all'interno della circoscrizione settentrionale, dall'altro indica senz'altro problemi di tenuta competitiva, sul lungo periodo, delle nostre maggiori città. Esse perdono quote di esportazione – come si vedrà più avanti – nei settori di vantaggio comparato dell'Italia (beni di consumo e metalmeccanica), che si giovano evidentemente di migliori economie esterne

⁷ Roma, Milano, Napoli, Torino, Genova, Palermo, Bologna, Firenze, Bari, Catania.

nella “città diffusa” del Nord-Est e della fascia adriatica. Non riescono però a sviluppare capacità esportativa in settori a maggiore intensità tecnologica, la cui localizzazione in tutte le economie più avanzate è prevalentemente urbana, dato che essi si giovano tipicamente di economie esterne dovute alla compresenza di grandi poli universitari e di ricerca, dalla compresenza di saperi multidisciplinari, dall’esistenza di servizi specializzati per le imprese e di nodi di trasporto che rendono più agevole la mobilità del capitale umano. Si può poi ipotizzare (ma l’ipotesi va sottoposta a rigoroso test scientifico) che nello sviluppo economico italiano dell’ultimo ventennio abbiano avuto un ruolo rilevante economie esterne di carattere settoriale, tipicamente distrettuali, che hanno dato vantaggi competitivi alle imprese della stessa filiera localizzate congiuntamente; mentre siano state relativamente deboli (comunque meno di quanto sarebbe stato auspicabile) le economie esterne di carattere intersettoriale, orizzontali, tipicamente urbane, che forniscono vantaggi competitivi ad imprese di settori diversi, ma contigui tecnologicamente, localizzate congiuntamente.

Guardare alle quote sul totale, come detto in apertura, tende a porre al centro dell’attenzione le province economicamente più importanti. Ma il confronto ventennale consente anche di cogliere fenomeni di minore importanza assoluta ma di grande importanza locale. Vi sono ad esempio province che nel ventennio raddoppiano la propria quota relativa sul totale nazionale: il che significa che le loro esportazioni sono cresciute ad una velocità doppia della media. Conviene ricordarle, in ordine di importanza sul totale dell’export nazionale, rimandando alla tavola 3 per i dati: sono Ancona, Latina, Belluno, Gorizia, Siena, L’Aquila, Teramo, Potenza, Aosta, Isernia, Matera e Benevento. Ad esse va sicuramente associata Chieti, che quasi raddoppia. Interessante constatare che diverse fra di esse segnano la prosecuzione verso Sud dello sviluppo adriatico, in Abruzzo, Molise e Basilicata⁸; e al contrario notare che ciò non accade in altre province meridionali, che pur partivano da livelli molto bassi. Ciò conferma ancora una volta che per la diffusione dello sviluppo economico nel Mezzogiorno fenomeni di contiguità spaziale sono rilevanti e che i processi di crescita sono limitati numericamente ma molto intensi.

Allo stesso modo, guardare alle quote sul totale tende a porre al centro dell’attenzione le province e le regioni demograficamente più grandi. Per tenere in giusta considerazione questo aspetto si è calcolato l’export pro-capite per i bienni analizzati e si è costruito un indice come base Italia=100. Interessante in primo luogo il confronto fra regioni (tav. 5). A metà anni ottanta Lombardia e Piemonte avevano i valori più alti (189 e 178), seguite da Veneto, Emilia-Romagna e Toscana sullo stesso livello, intorno a 155. Venti anni dopo la graduatoria regionale è guidata da Lombardia, Emilia-Romagna e Veneto, su valori molto vicini e intorno a 175. Segue a breve distanza il Friuli Venezia Giulia (166), poi il Piemonte (149), mentre la Toscana, che arretra è raggiunta dalle Marche (124). Fortissimo l’incremento dell’Abruzzo, che arriva a 98, come pure molto positivi i risultati di Molise e Basilicata. Le maggiori regioni del Sud flettono un po’, per i cattivi risultati del primo decennio solo in parte recuperati nel secondo; drammatico invece il dato calabrese.

Anche guardando alle principali province vi è dinamica più accentuata (tav. 6). Vicenza e Modena conservano i primi due posti; ma fra le prime venti perdono molte

⁸ Pur essendo la provincia di Potenza “tirrenica”, viene inclusa perché l’export origina principalmente dal Vulture-Melfese, collocato sulla dorsale orientale.

posizioni Milano, Varese, Como e Arezzo, mentre le guadagnano Reggio E., Pordenone, Treviso, Bergamo e Bologna. Escono dalle prime venti Firenze (che era quarta), Torino (che era sesta), Massa Carrara, Ravenna, Vercelli, Verona e Alessandria; e al contrario entrano Gorizia (che arriva al quarto posto), Mantova, Chieti, Belluno, Cuneo, Ancona e Parma. Fra le province del Centro-Nord hanno valori molto inferiori alla media nazionale Sondrio, Rovigo, tutte le liguri, Livorno e Grosseto, Viterbo e Roma. Al contrario, fra le province del Sud hanno valori ormai prossimi alla media L'Aquila, Teramo e Isernia; discreti (da 40 in su) i valori per Avellino, Bari, Taranto, Potenza, Matera e Cagliari, oltre naturalmente a Siracusa, per la petrolchimica.

La geografia dei settori

Gli stessi fenomeni possono essere studiati a livello settoriale. Naturalmente, le modalità di aggregazione prescelte influenzano il risultato finale, risultando la localizzazione della produzione e quindi delle esportazioni più concentrata al crescere della disaggregazione utilizzata. Volendo fornire solo alcune indicazioni generali, vengono di seguito analizzati otto settori piuttosto aggregati (agricoltura, alimentare, tessile-abbigliamento-cuoio-calzature- d'ora in poi "tac"-, minerali non metalliferi, metalmeccanica, mezzi di trasporto, chimica e altri manufatti), che coprono una quota estremamente elevata dell'export totale⁹. Il loro peso specifico sul totale dell'export italiano è assai diverso, variando, nella media 2004-05, dai 113 miliardi di euro dell'insieme della metalmeccanica, a cifre comprese fra 28 e 39 miliardi di euro per tac, mezzi di trasporto, chimica e altri manufatti, ai circa 16 dell'alimentare, 9 dei minerali non metalliferi e 4 dei prodotti agricoli.

La concentrazione territoriale delle esportazioni è diversa fra settori: molto più alta per i mezzi di trasporto e la chimica, settori organizzati tecnicamente su impianti di grandi dimensioni, e molto più bassa per l'agricoltura e l'alimentare, collegati almeno in parte alle diverse disponibilità di materia prima; intermedia per gli altri (i dati sono nella tav. 2). La concentrazione territoriale, nel ventennio considerato, diminuisce in 5 degli 8 settori, così come nell'insieme: la riduzione della concentrazione, e quindi una maggiore diffusione spaziale delle imprese esportatrici è netta nei mezzi di trasporto, nella metalmeccanica, nel tac, negli altri manufatti. Essa sembra essere causata sia da decisioni localizzative di grandi imprese (prevalenti nel primo caso, si pensi al caso esemplare dell'auto) sia da fenomeni diffusivi più "spontanei". La concentrazione decresce anche, ma meno e solo nel secondo decennio, nella chimica. Non muta nell'agricoltura e nell'alimentare, dove resta su livelli piuttosto bassi e identici fra i due settori. Cresce invece, nel primo decennio, nei minerali non metalliferi.

Seguendo l'impianto descrittivo utilizzato finora, per questi 8 settori si proverà di seguito a tratteggiare l'evoluzione della geografia dell'export nell'ultimo ventennio.

⁹ Essi corrispondono alle sezioni A e B (agricoltura), e alle sottosezioni DA (alimentare), DB+DC (tessile-abbigliamento-calzature-cuoio), DD+DE+DH+DN (altri manufatti), DG (chimica), DI (minerali non metalliferi), DJ+DK+DL (metalmeccanica) DM (mezzi di trasporto) della classificazione Istat.

Export pro capite*(euro per abitante, media dei bienni, indice Italia=100)*

	1985-86	2004-05
Piemonte	178	149
Valle d'Aosta	36	81
Lombardia	189	179
Trentino Alto Adige	102	107
Veneto	155	174
Friuli Venezia Giulia	126	166
Liguria	81	50
Emilia Romagna	156	177
Toscana	152	124
Umbria	55	65
Marche	91	124
Lazio	43	43
Abruzzo	44	98
Molise	13	36
Campania	28	26
Puglia	39	33
Basilicata	7	41
Calabria	5	3
Sicilia	32	26
Sardegna	50	41
Italia	100	100

Fonte: Elaborazioni su dati Istat-CSC e Istat

Tavola 5

Export pro capite*(euro per abitante, media dei bienni, indice Italia=100)*

	1985-86		2004-05
Vicenza	303	Vicenza	286
Modena	301	Modena	268
Siracusa	273	Reggio Emilia	258
Firenze	239	Gorizia	227
Milano	228	Pordenone	218
Torino	212	Treviso	211
Varese	203	Mantova	209
Como	200	Bergamo	200
Arezzo	193	Siracusa	195
Reggio Emilia	184	Milano	195
Pordenone	178	Bologna	193
Treviso	171	Chieti	189
Massa Carrara	170	Belluno	184
Ravenna	166	Varese	180
Vercelli	164	Cuneo	177
Verona	158	Ancona	174
Bologna	155	Brescia	17
Brescia	155	Arezzo	173
Bergamo	149	Parma	172
Alessandria	145	Como	166

Fonte: Elaborazioni su dati Istat-CSC e Istat

Tavola 6

L'export agricolo è, come detto, già molto geograficamente diffuso a metà anni Ottanta e proviene per un terzo dal Nord-Est, per un terzo dal Sud e per il rimanente terzo dalle altre circoscrizioni (tav. 1). Questa grande ripartizione rimane piuttosto stabile, con una flessione del Sud (dal 34,8 al 30 per cento) a vantaggio delle altre. Nel ventennio non muta particolarmente, e secondo una chiara direttrice l'origine regionale dell'export:¹⁰ flettono Lombardia, Marche e Abruzzo, Puglia e Sicilia;

¹⁰ Nel caso dell'agricoltura l'analisi va condotta con ulteriore cautela data la tipica, forte, variabilità dei dati.

crescono Trentino A.A. e Lazio. Più interessante l'analisi a livello provinciale, che mostra aree fortemente specializzate e maggiore variabilità (tav. 7). Al Nord sono molto buoni i risultati di Bolzano (dal 5,1 al 7,4 per cento, seconda in Italia), Cuneo, Genova e Savona, tiene Forlì-Cesena e flettono Verona e Milano. Al Centro molto bene Pistoia (polo floricolo). Al Sud Bari si conferma la prima provincia esportatrice (9,5 per cento); molto bene Ragusa e su scala minore Caserta e Cosenza; male Napoli, Taranto, Lecce e Catania. Dati non banali: a conferma che la semplice disponibilità di materia prima non si traduce semplicemente in export, e che per far sorgere poli territoriali di successo (caso esemplare Bolzano) essa deve essere accompagnata da innovazione colturale, servizi avanzati alla produzione, marchi, commercializzazione, promozione.

Anche nell'industria alimentare non vi sono cambiamenti radicali. Venti anni fa Nord-Ovest e Nord-Est rappresentavano un terzo dell'export ciascuno, con un 20 per cento per il Sud; al 2004-05 c'è uno spostamento di 4 punti percentuali dal Sud a favore delle due circoscrizioni settentrionali (tav. 1). Ci sono spostamenti interni alle circoscrizioni: crescono molto come peso Lombardia, Veneto e Toscana, mentre flettono Piemonte, Emilia-Romagna, Lazio e Campania. Anche gli andamenti provinciali mostrano un quadro più mosso (tav. 8): Milano, Cuneo, Torino, Parma, Modena e al Sud Salerno restano le principali esportatrici, mentre crescono molto di peso soprattutto Verona e poi Trento, Pavia, Firenze (con tutta probabilità per l'incremento dell'export vinicolo), e poi Treviso e Siena. Netta la flessione di Ravenna; male anche Vercelli, Asti, Imperia, Piacenza, Lucca, Roma, Napoli, Foggia, Messina. Sembra evidente il rapporto delle singole performance provinciali con differenti specializzazioni all'interno della filiera alimentare, come mostrano gli opposti casi di Verona (dolciario) e Ravenna (saccarifero).

Più sensibili i mutamenti geografici nel tac: nel ventennio perdono significativamente peso il Nord-Ovest e soprattutto il Centro (dal 33 al 26,8 per cento), a vantaggio del Nord-Est e, in misura minore, del Sud (tav. 1). Gli spostamenti più rilevanti fra regioni sono dalla Toscana, che perde sei punti di quota sul totale nazionale, a favore del Veneto, che ne guadagna cinque. In questo quadro è molto forte il calo relativo di Firenze, che resta (includendo in questa definizione anche l'attuale provincia di Prato), la prima esportatrice, ma passa dal 18,4 al 12 per cento (tav. 9). Flettono anche altri importanti poli industriali, ad esempio Como, Varese, Verona e Modena (ma Reggio Emilia cresce); al contrario aumenta fortemente la propria quota Vicenza (dal 4,7 all'8,7 per cento, passando dal quinto al terzo posto), Treviso, Bergamo e Vercelli (che include Biella). Dopo le prime dieci interessanti i progressi di Mantova, Forlì, Arezzo e poi più a Sud di Teramo, Chieti, Isernia e Lecce; stazionarie le province marchigiane, Napoli e Bari. Comunque, fra le prime 10 province esportatrici nel 2004-05 ve ne sono otto del Nord e due del Centro, a testimonianza della persistenza di fenomeni di vantaggio competitivo localizzato anche in settori ad alta intensità di lavoro, connessi naturalmente non a vantaggi sui costi, ma alla presenza di "economie esterne distrettuali" (forza lavoro, circolazione delle informazioni, fornitori specializzati) e sempre più anche di medie imprese e gruppi industriali.

Anche nel grande insieme delle produzioni metalmeccaniche si hanno importanti cambiamenti fra circoscrizioni. Il Nord-Ovest, da cui originava ben il 57,1 per cento dell'export italiano nel 1985-86, scende al 46,6 per cento; cresce parallelamente il Nord-Est, dal 28,1 al 35,2 per cento, e, in misura molto più lieve, Centro e

Sud (tav. 1). Sensibili i mutamenti fra regioni, tutti a testimoniare una diffusione dell'industria al di là del vecchio triangolo industriale. Perde sei punti sul totale nazionale il Piemonte, e addirittura sette Torino (tav. 10); perde tre punti la Lombardia, e addirittura sei Milano (che resta comunque di gran lunga la principale provincia esportatrice), compensata però in parte da Brescia (che diventa la seconda, superando Torino) e Bergamo; perde più di un punto e mezzo la Liguria. Al contrario cresce sensibilmente, di quattro punti, la quota del Veneto, in tutte le sue province e particolarmente a Vicenza e Padova; cresce l'Emilia-Romagna, che diventa la seconda regione per export metalmeccanico a danno del Piemonte, anch'essa in tutte le sue province; cresce di un punto la Toscana, al di fuori di Firenze; crescono sensibilmente le Marche (dall'1,7 al 3,8 per cento, specie Ancona) e l'Abruzzo. Stazionarie invece le quote delle grandi regioni e province del Sud, sicuramente come frutto di una somma algebrica fra ridimensionamenti e chiusure di grandi impianti esterni e iniziale sviluppo di piccole e medie imprese, ma comunque a testimonianza del ruolo ancora assai modesto giocato dall'industria metalmeccanica nel Mezzogiorno.

Assai simili, nelle grandi linee, i mutamenti della geografia dell'export di mezzi di trasporto: forte riduzione della quota del Nord-Ovest, e significativo aumento del Nord-Est e questa volta anche del Sud, dal 13,3 al 17,6 per cento (tav. 1). Il calo di oltre dodici punti del Nord-Ovest è spiegato dalla fortissima flessione di Torino (dal 31 al 20,1 per cento) e dal significativo arretramento di Milano (dall'8,3 al 5 per cento), oltre che di La Spezia; a crescere nel Nord-Ovest sono Cuneo, Bergamo e Brescia (tav. 11). Gli otto punti guadagnati dal Nord-Est sono diffusi fra molte province: fra le principali, Bologna e Venezia (avio); complessivamente l'Emilia-Romagna ha un ruolo maggiore e una crescita più vivace rispetto al Veneto. Al Centro si contrappongono una significativa flessione del Lazio e un buon incremento della Toscana. Interessanti le dinamiche del Sud, tutte concentrate, però, in poche province sedi di importanti insediamenti: così Napoli, che è ormai la seconda provincia esportatrice nell'insieme dei mezzi di trasporto (principalmente avio), Chieti, Potenza e Avellino. Si ricordi, come detto in precedenza, la complessiva forte riduzione della concentrazione territoriale dell'export di mezzi di trasporto.

Al contrario, la forte concentrazione dell'industria chimica (tav. 2) si riduce assai meno. Continua ad originare dal Nord-Ovest oltre metà dell'export; cresce molto il Centro, mentre si riduce il peso del Nord-Est e del Sud (tav. 1). A livello di regioni non ci sono grandi mutamenti, tranne il caso del Lazio, che passa dal 5,2 al 13,8 per cento diventando di gran lunga la seconda regione dopo la Lombardia. Lo testimonia anche la graduatoria delle principali province, in cui c'è una forte aumento di Latina e Roma, ormai rispettivamente seconda e terza, e di Frosinone. Fra le altre province molto bene anche Verona e Siena: evidente il ruolo giocato, in quasi tutti questi casi, dall'industria farmaceutica. Crisi di impresa si traducono in significative flessioni dell'export di Venezia (dal 5,7 all'1,7 per cento), Ravenna, Caserta, Cagliari.

Del tutto eccentrica la geografia dell'export di minerali non metalliferi, dominata da ceramiche e marmo, fortemente e crescentemente localizzata nel Nord-Est (tavv. 1 e 2) ed in particolare nelle province di Modena, Reggio Emilia e Verona. Da notare invece la sensibile riduzione dell'export di marmo delle province di Massa Carrara e Lucca. Nel composito insieme degli altri prodotti manifatturieri, infine, le quote delle grandi circoscrizioni rimangono pressochè inalterate, tranne un calo del Nord-Ovest in favore del Sud (tav. 1). A livello di province contano sia effetti di spe-

cializzazione settoriale interni al grande aggregato (ad esempio oreficeria e mobilio), sia effetti localizzativi. Cresce molto Treviso e Bari entra fra le prime dieci province esportatrici, grazie, in entrambi i casi, al mobilio. Flette Milano, e le province orafe di Vicenza e Arezzo.

Export pro capite
(euro per abitante, media dei bienni, indice Italia=100)

1985-86		2004-05	
Vicenza	303	Vicenza	286
Modena	301	Modena	268
Siracusa	273	Reggio Emilia	258
Firenze	239	Gorizia	227
Milano	228	Pordenone	218
Torino	212	Treviso	211
Varese	203	Mantova	209
Como	200	Bergamo	200
Arezzo	193	Siracusa	195
Reggio Emilia	184	Milano	195
Pordenone	178	Bologna	193
Treviso	171	Chieti	189
Massa Carrara	170	Belluno	184
Ravenna	166	Varese	180
Vercelli	164	Cuneo	177
Verona	158	Ancona	174
Bologna	155	Brescia	17
Brescia	155	Arezzo	173
Bergamo	149	Parma	172
Alessandria	145	Como	166

Fonte: Elaborazioni su dati Istat-CSC e Istat

Tavola 6

Agricoltura: principali province esportatrici

1985-86		2004-05	
Bari	8,9	Bari	9,5
Verona	7,5	Bolzano	7,4
Milano	6,1	Verona	6,6
Forlì	5,7	Pistoia	4,7
Bolzano	5,1	Forlì	5,4
Napoli	4,2	Cuneo	4,4
Ravenna	3,7	Milano	4,3
Catania	3,6	Imperia	3,4
Imperia	3	Ravenna	3,3
Venezia	2,5	Catania	2,5

Fonte: Elaborazioni su dati Istat-CSC e Istat

Tavola 7

Alimentare: principali province esportatrici

	1985-86		2004-05
Cuneo	7,0	Milano	7,4
Milano	6,2	Cuneo	7,2
Salerno	5,8	Verona	5,7
Ravenna	5,2	Parma	4,8
Parma	5,1	Salerno	4,8
Napoli	4,6	Modena	3,6
Modena	3,5	Torino	3,2
Torino	3,2	Pavia	2,8
Roma	2,7	Firenze	2,6
Bologna	2,3	Trento	2,5

Fonte: Elaborazioni su dati Istat-CSC e Istat

Tavola 8

Tessile-abbigliamento-calzature: principali province esportatrici

	1985-86		2004-05
Firenze	18,4	Firenze	12
Milano	10	Milano	9
Treviso	5,3	Vicenza	8,7
Como	5,1	Treviso	6,9
Vicenza	4,7	Como	4,6
Verona	3,8	Vercelli	4,2
Modena	3,5	Bergamo	3,2
Vercelli	3,3	Verona	3,1
Varese	3,1	Ascoli Piceno	2,9
Ascoli Piceno	2,9	Varese	2,3

Fonte: Elaborazioni su dati Istat-CSC e Istat

Tavola 9

Metalmeccanica: principali province esportatrici

	1985-86		2004-05
Milano	22,1	Milano	16,2
Torino	12,3	Brescia	5,4
Bologna	4,5	Torino	5,3
Brescia	4,0	Bologna	4,7
Varese	3,4	Bergamo	4,1
Modena	3,3	Vicenza	4,0
Vicenza	3,2	Varese	3,2
Bergamo	3,1	Reggio Emilia	3,1
Roma	3,0	Como	2,9
Como	2,7	Padova	2,9

Fonte: Elaborazioni su dati Istat-CSC e Istat

Tavola 10

Mezzi di trasporto: principali province esportatrici

	1985-86		2004-05
Torino	31,0	Torino	20,1
Milano	8,3	Napoli	5,7
Modena	4,9	Chieti	5,2
Napoli	4,7	Brescia	5,1
Chieti	4,5	Milano	5,0
Roma	4,3	Modena	4,9
Varese	4,0	Bologna	3,8
Brescia	3,6	Venezia	3,3
Bologna	3,0	Cuneo	3,1
Frosinone	2,7	Varese	3,0

Fonte: Elaborazioni su dati Istat-CSC e Istat

Tavola 11

Chimica: principali province esportatrici

	1985-86		2004-05
Milano	30,1	Milano	28,3
Venezia	5,7	Latina	6,7
Bergamo	4,2	Roma	5,2
Ravenna	3,6	Bergamo	4,9
Varese	3,3	Varese	2,5
Savona	3,2	Pavia	2,5
Mantova	2,4	Torino	2,1
Latina	2,4	Novara	2,0
Roma	2,2	Mantova	1,9
Siracusa	2,1	Frosinone	1,9

Fonte: Elaborazioni su dati Istat-CSC e Istat

Tavola 12

Minerali non metalliferi: principali province esportatrici

	1985-86		2004-05
Modena	15,9	Modena	22,8
Milano	7,4	Reggio Emilia	8,5
Massa Carrara	6,9	Verona	7,7
Verona	5,7	Milano	6,3
Reggio Emilia	5,30	Bologna	3,4
Firenze	4,7	Macerata	3,4
Lucca	4,2	Parma	2,6
Chieti	3,0	Chieti	2,5
Torino	2,5	Vicenza	2,4
Trento	2,2	Treviso	2,2

Fonte: Elaborazioni su dati Istat-CSC e Istat

Tavola 13

Altri manufatti: principali province esportatrici

	1985-86		2004-05
Milano	17,2	Milano	12,8
Vicenza	13,3	Vicenza	7,3
Arezzo	6,6	Treviso	5,3
Torino	6	Torino	4,6
Udine	3,7	Bergamo	4,1
Como	3,1	Arezzo	3,8
Varese	3,1	Udine	3,3
Cuneo	3	Como	3,3
Alessandria	2,9	Cuneo	2,9
Verona	2,6	Bari	2,8

Fonte: Elaborazioni su dati Istat-CSC e Istat

Tavola 14

Si sono riepilogati, in conclusione, molti fenomeni, in gran parte noti, dell'industrializzazione e della deindustrializzazione relativa dell'industria italiana nell'ultimo ventennio. Nell'insieme, il grande movimento del baricentro della produzione e delle esportazioni da Ovest verso Est e solo in misura limitata verso Sud. Specificamente, fenomeni di concentrazione, vecchia e nuova dovuta sia ad economie interne alle imprese e alla localizzazione di grandi impianti, sia fenomeni di agglomerazione connessi all'azione prevalente di economie esterne, territoriali. Resta chiara l'immagine di un'economia-paese fortemente plasmata dalle dinamiche delle sue economie-territorio, in cui i processi di concentrazione spaziale di molte industrie restano assai significativi, anche se talvolta ne mutano i protagonisti. In cui i distretti industriali spesso mutano pelle, e in casi più rari ma non insignificanti nascono o declinano. In cui sono forti le diversità nelle specializzazioni, e nelle performance fra le province. In cui molti dei fattori che determinano la competitività internazionale dei nostri prodotti emergono a scala locale. E in cui, conseguentemente, grande attenzione va prestata, oltre che a fondamentali interventi a scala di sistema-paese, anche ad azioni per rafforzare la competitività delle imprese e dei sistemi territoriali di impresa a livello decentrato, con interventi differenziati e ben disegnati sulle diverse realtà dell'arcipelago produttivo italiano.

Bibliografia

Becattini G, Menghinello S. (1998), "Contributo e ruolo del Made in Italy "distrettuale" nelle esportazioni nazionali di manufatti", Sviluppo Locale, n. 9;

Bronzini R. (2000), "Sistemi produttivi locali e commercio estero: un'analisi territoriale delle esportazioni italiane", in Lo sviluppo locale a cura di L.F. Signorini, Roma, Donzelli;

D'Antonio M., Scarlato M. (1997), "Struttura economica e commercio estero: un'analisi per le province italiane", Economia Marche, n.2;

Viesti G. (1995), "La geografia delle esportazioni italiane", Rivista di politica economica, aprile;

Viesti G. (1997), "Le esportazioni dei sistemi italiani di piccola e media impresa, ICE", Quaderni di ricerca, n.3.

8. LE IMPRESE*

Sintesi

A partire dal 1998 il numero delle imprese esportatrici è sempre aumentato, anche in presenza di andamenti poco brillanti del valore delle loro vendite all'estero. Il 2005 in particolare ha fatto registrare un aumento degli esportatori vicino al 5 per cento, il tasso di crescita massimo da almeno un decennio. A differenza degli anni precedenti, questo tasso è risultato poco inferiore all'espansione delle esportazioni, traducendosi in una sostanziale stabilità del ricavo medio per operatore.

Scomponendo i dati per classe di fatturato all'estero degli esportatori, è possibile delineare in prima approssimazione i risultati ottenuti dalle diverse classi dimensionali di impresa nel 2005. Come per l'anno precedente, i grandi esportatori hanno realizzato una crescita delle esportazioni superiore alla media. Più contenuto l'incremento per gli esportatori più piccoli, il cui numero è aumentato a un tasso superiore a quello del valore delle esportazioni.

L'andamento del 2005 si inserisce in una tendenza di lungo periodo all'indebolimento relativo delle piccole imprese nelle esportazioni. Il fenomeno merita peraltro una particolare attenzione alla luce delle caratteristiche del modello produttivo italiano, in cui il peso delle imprese con meno di 50 addetti sull'occupazione manifatturiera si attesta ai livelli più alti fra i paesi europei, il doppio rispetto a Francia e Germania. Fra il 1996 e il 2004, ultimo anno per cui sono disponibili statistiche per classi di addetti, la quota delle imprese con meno di 50 occupati sulle esportazioni italiane è scesa di oltre tre punti percentuali. Il livello è ormai in linea con quello delle medie imprese, fra 50 e 249 addetti, che hanno invece rafforzato il loro peso relativo.

Le due classi delle imprese piccole e medie sono invece accomunate dall'andamento crescente delle rispettive quote sull'internazionalizzazione produttiva dell'economia italiana tra il 2000 e il 2004. Seppure ancora approssimative, anche le misure dei principali studi sulle forme intermedie di internazionalizzazione segnalano una crescita significativa di queste iniziative nei settori di specializzazione del *Made in Italy*.

La crescita delle piccole multinazionali sembra riconducibile a problemi di competitività sui mercati internazionali. Le imprese con meno di 50 addetti hanno infatti perso quote sulle esportazioni italiane in tutte le principali aree di specializzazione, mentre hanno guadagnato in termini di internazionalizzazione produttiva in regioni dove gli insediamenti sono più direttamente legati a logiche di contenimento dei costi, come l'Asia orientale e i paesi del Mediterraneo. Medie e grandi imprese hanno invece rafforzato la loro quota sulle esportazioni sia nei paesi industrializzati, America del Nord in particolare per le prime, che nelle aree emergenti, Asia orientale e Africa settentrionale per le seconde. Sul fronte dell'internazionalizzazione produttiva, le medie imprese hanno mantenuto una forte presenza relativa in Europa cen-

* Redatto da Claudio Colacurcio. Sintesi a cura di Lelio Iapadre, Università dell'Aquila.

trale e orientale, ma hanno assunto maggior peso anche nei paesi dell'UE-15, grazie a un aumento delle iniziative finalizzate a migliorare l'accesso ai mercati.

Dal punto di vista settoriale, emergono tendenze poco allineate ai modelli di specializzazione delle diverse classi dimensionali di imprese. Le piccole hanno conseguito guadagni di quota sulle esportazioni dei prodotti dell'ICT, elettrotecnica e strumenti di precisione, settore in cui anche le medie imprese presentano il più ampio miglioramento nelle quote. Nei comparti tradizionali invece si è manifestata una forte crescita del peso delle medie e soprattutto delle grandi imprese.

La dinamica degli investimenti esteri delle piccole imprese, cresciuti in particolare nei settori tipici del *Made in Italy*, è interpretabile come una possibile risposta ai problemi di competitività evidenziati. Le medie imprese invece hanno aumentato più significativamente la loro quota sugli addetti di partecipate italiane all'estero nei comparti a media e alta tecnologia, dove i processi di ristrutturazione dei principali gruppi industriali italiani hanno determinato un forte indebolimento della presenza estera di grandi imprese.

Osservando la distribuzione degli esportatori nelle regioni italiane per classi di fatturato all'estero, appare evidente il dualismo fra il Nord e il Mezzogiorno d'Italia, in cui circa i tre quarti degli operatori ha un valore delle esportazioni inferiore a 250.000 euro. Nel Centro-Nord, i piccoli investitori hanno aumentato più significativamente il loro peso in Emilia Romagna, mentre il Veneto e la Toscana sono state le uniche regioni a subire una perdita relativa degli investitori fra le medie imprese. Le regioni del Sud continuano a legare la propria crescita multinazionale quasi esclusivamente alle piccole imprese.

8.1 Dimensioni aziendali e forme di internazionalizzazione

Anche nel 2005, il numero di esportatori ha continuato ad aumentare, prolungando una tendenza in corso dal 1998. Applicando al dato definitivo del 2004 il tasso di crescita fra i dati provvisori degli ultimi due anni, il numero finale degli operatori dovrebbe attestarsi per la prima volta sopra le 200.000 unità nel 2005, con un ricavo medio intorno a 1,5 milioni di euro, superiore del 10 per cento a quello del 2000.

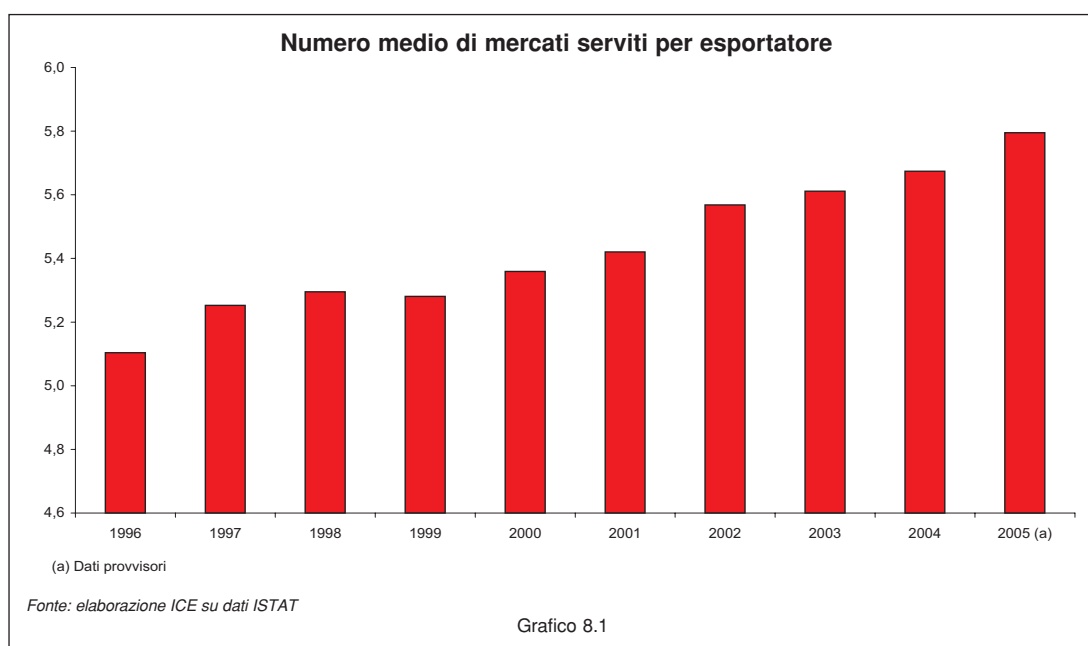
Internazionalizzazione commerciale e produttiva delle imprese italiane
(valori esportati in milioni di euro)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004(a)	2005 (a)
N. esportatori	182.854	180.352	182.684	183.250	188.750	190.982	195.905	196.914	198.121	186.706	195.546
Var %	0,9	-1,4	1,3	0,3	3,0	1,2	2,6	0,5	0,6	-	4,7
Valori esportati	197.045	206.760	215.378	216.793	254.079	266.434	266.561	261.898	281.348	277.383	292.011
Var %	1,4	4,9	4,2	0,7	17,2	4,9	0,0	-1,7	7,4	-	5,3
N. partecipate estere	-	-	-	-	15.235	15.970	16.302	16.662	16.832	-	-
Var %	-	-	-	-	-	4,8	2,1	2,2	1,0	-	-
Addetti all'estero	-	-	-	-	1.034.859	1.065.716	1.077.759	1.091.094	1.084.417	-	-
Var %	-	-	-	-	-	3,0	1,1	1,2	-0,6	-	-

(a) dati provvisori

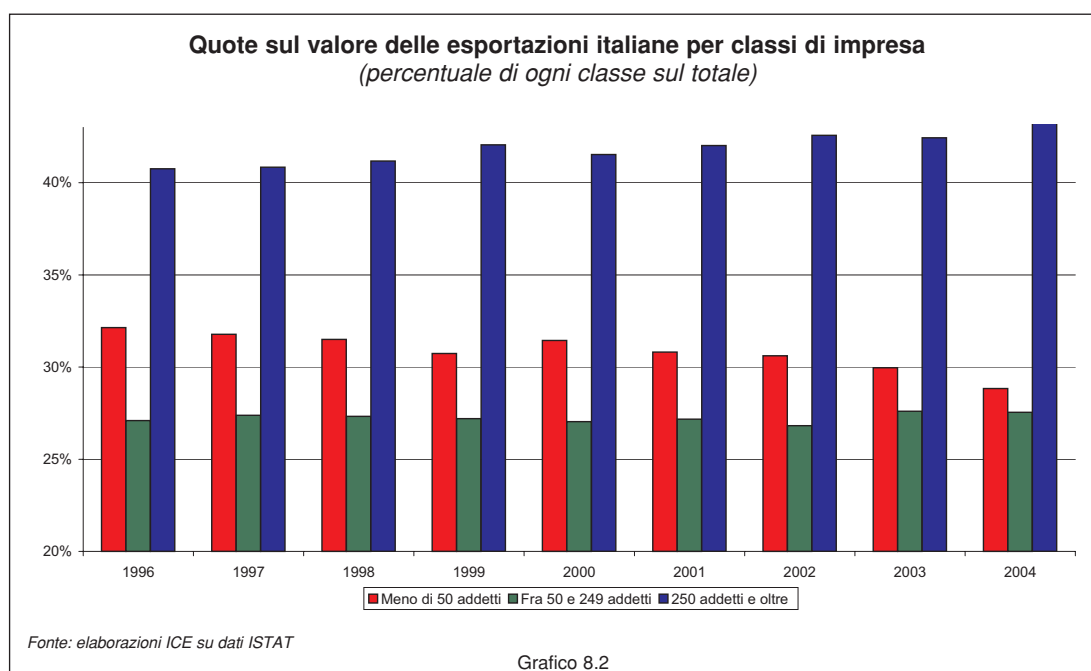
Fonte: elaborazione ICE su dati ISTAT e Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Il saggio di crescita del 2005 segnala in particolare un'accelerazione rispetto al periodo precedente, con un aumento annuo vicino al 5 per cento. La variazione è inoltre la più alta dell'ultimo decennio ed è, a differenza degli anni recenti, poco inferiore all'aumento del valore delle esportazioni. Segnali positivi si colgono anche dal numero medio di mercati serviti dagli esportatori, che approssima sia la capacità di diversificazione all'estero, sia la reattività delle imprese all'emergere di nuovi protagonisti sui mercati internazionali. L'indicatore presenta infatti una crescita costante negli ultimi dieci anni, passando da 5,1 a 5,8 paesi per operatore.



La scomposizione dei risultati del 2005 per classe di fatturato all'estero degli esportatori fornisce una prima indicazione sull'andamento delle diverse tipologie di impresa. Come nel 2004, i grandi esportatori presentano i tassi di crescita più elevati fra le diverse classi: l'aumento delle esportazioni di operatori con un fatturato all'estero superiore ai 50 milioni di euro è stato superiore di 4 punti percentuali rispetto a una crescita media del 5,4 per cento. Per le altre classi, la variazione delle esportazioni è stata invece inferiore al tasso medio e in particolare per le imprese con un fatturato all'estero minore di 500.000 euro, l'aumento dei valori è stato inferiore alla crescita del numero degli esportatori.

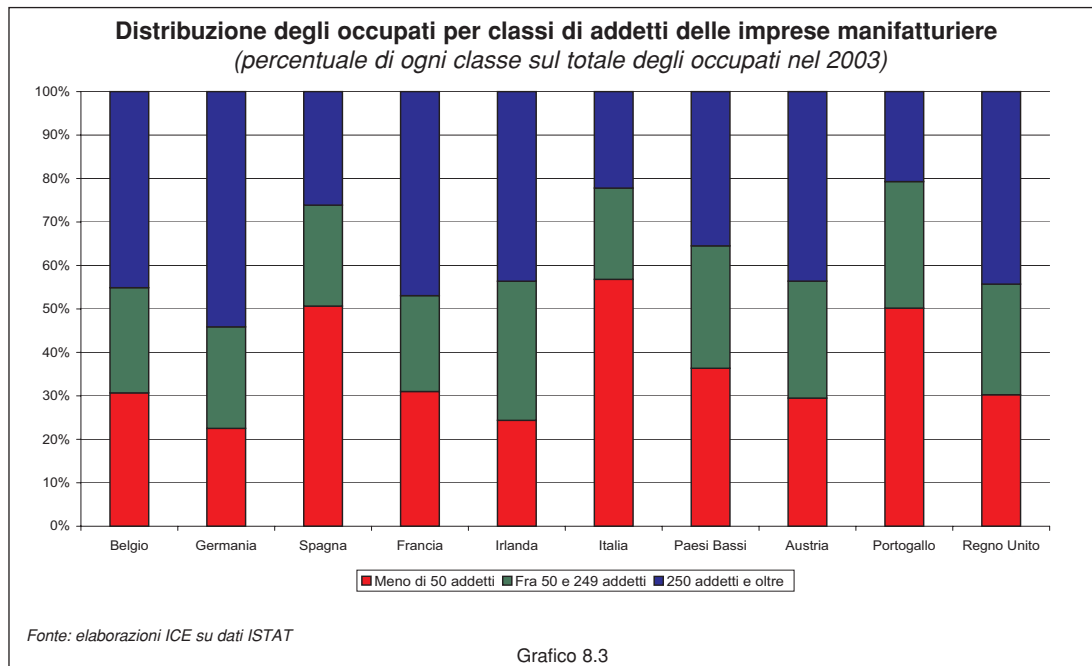
Il risultato del 2005 si inserisce in una linea di tendenza abbastanza marcata, che nel corso degli ultimi anni ha visto un arretramento delle piccole imprese in termini di quota sul valore delle esportazioni italiane. Gli ultimi dati sulle imprese dell'industria e dei servizi per classi di addetti segnalano, fra il 2000 e il 2004, una perdita di quasi tre punti percentuali delle piccole imprese in termini di peso sulle esportazioni italiane. La diminuzione di quota è stata molto forte nel 2004 (dal 30 al 28,8 per cento), evidenziando una particolare difficoltà di questa classe, che raccoglie oltre il 90 per cento degli esportatori italiani, a fronte di una forte accelerazione del commercio internazionale.



La dinamica delle esportazioni delle imprese fra 50 e 249 addetti è stata in linea con la media nazionale: dopo una leggera flessione nel 2002, il peso della classe si è riportato sui livelli degli anni precedenti, aumentando rispetto al 2000 di circa mezzo punto percentuale. Da segnalare l'andamento del tasso di imprese esportatrici sul totale di quelle attive. Diminuito di circa tre punti (dal 55 al 52 per cento) fra il 2000 e il 2004, l'indicatore sembra in qualche modo testimoniare un processo di trasformazione in atto fra le medie imprese, probabilmente più orientate verso settori manifatturieri, e soprattutto dei servizi, a minore vocazione internazionale.

Il maggiore guadagno in termini di quota è riferibile al gruppo delle circa 2.000 grandi imprese esportatrici. Beneficiando di un andamento favorevole delle aree, extra europee, e dei settori di specializzazione, il peso delle grandi imprese sulle esportazioni italiane è aumentato di circa due punti percentuali, portandosi nel 2004 al 43,6 per cento.

I risultati fin qui presentati indicano quindi un andamento differenziato delle diverse tipologie d'impresa e sembrano confermare la centralità della questione dimensionale nell'analisi dell'internazionalizzazione delle imprese. Non mancano infatti nel dibattito economico riflessioni critiche e analisi che attribuiscono al cosiddetto "nanismo" dell'industria italiana, una delle principali cause del periodo di crisi attraversato dalle esportazioni. Anche l'esperienza dei distretti industriali, che nel passato aveva dimostrato la possibilità di superare i vincoli legati alla dimensione attraverso la flessibilità e i vantaggi del sistema produttivo locale, sembra mettere in luce segnali di debolezza. Gli anni recenti, del resto, segnalano una crescente difficoltà proprio da parte degli esportatori più piccoli, cresciuti a un tasso medio annuo dello 0,5 per cento fra il 2000 e il 2004. Applicando invece al livello iniziale di questo gruppo, la variazione media annua delle imprese italiane oltre 250 addetti (4 per cento), le esportazioni italiane sarebbero cresciute fra il 2000 e il 2004 a un tasso superiore di un punto percentuale ogni anno, riducendo almeno in parte il divario con l'andamento degli scambi mondiali (9 per cento circa).



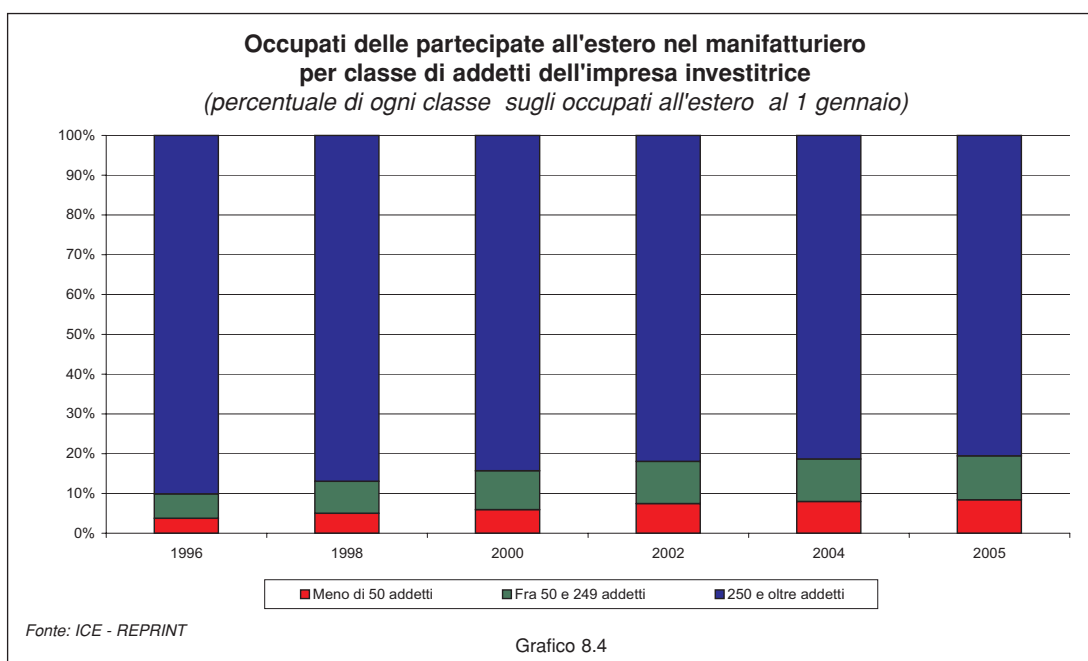
L'importanza degli aspetti legati alla taglia delle imprese appare inoltre rafforzata da un confronto con i principali paesi europei: la ridotta dimensione costituisce infatti uno degli aspetti caratteristici del sistema produttivo italiano e si riflette necessariamente sul suo modello di proiezione internazionale. Il peso delle imprese con meno di 50 addetti sull'occupazione manifatturiera, in Italia si attesta sul livello più alto, quasi il 57 per cento, circa il doppio rispetto a Francia e Germania e superiore di oltre sei punti anche rispetto a Spagna e Portogallo. È di conseguenza particolarmente contenuto il peso delle grandi imprese, che in Italia occupano meno di un quarto degli addetti manifatturieri, rispetto a Francia e Germania, dove tale quota si attesta fra il 47 e il 52 per cento. Al di là di una fotografia statica, rilevante è soprattutto la stabilità nel tempo di questi dati per l'Italia: il peso delle piccole imprese nel 2003, ultimo anno per cui è disponibile un confronto fra paesi, è infatti sostanzialmente analogo a quello del 1996. Tale peso è invece diminuito in maniera significativa negli altri stati europei; la Spagna, in particolare, ha sperimentato una riduzione della quota sull'occupazione delle imprese più piccole superiore a tre punti percentuali.

Il tema dimensionale è inoltre particolarmente rilevante alla luce della maggiore complessità dei modelli di internazionalizzazione nell'economia mondiale. Nel corso degli anni novanta si è verificata una forte accelerazione dei processi di insediamenti produttivi all'estero: il rapporto fra lo stock di investimenti diretti esteri e il PIL mondiale è passato dal 9 per cento nel 1990 al 24 per cento nel 2004. Dopo la caduta successiva al 2000, gli ultimi due anni hanno sperimentato una ripresa degli investimenti diretti esteri, rivolti in particolare verso i paesi emergenti, al fine di meglio presidiare e in qualche maniera beneficiare direttamente delle opportunità di sviluppo di questi nuovi mercati. Gli investimenti esteri vanno assumendo, in altre parole, valenza strategica nell'internazionalizzazione complessiva delle imprese e il loro ruolo diventa imprescindibile nello spiegare le determinanti e la direzione degli scambi commerciali. In quest'ottica, le specificità del sistema produttivo sono probabilmente importanti per spiegare il divario fra il peso dell'internazionalizzazione pro-

duttiva per l'Italia e per gli altri principali paesi¹. La crescita multinazionale richiede infatti ampie disponibilità finanziarie, struttura organizzative articolate e competenze manageriali complesse. Queste caratteristiche non sempre sono riscontrabili nelle imprese di dimensioni minori, che più di altre legano i propri vantaggi competitivi al territorio e a un sistema di relazioni più informale.

Fatte queste premesse, è comunque opportuno rilevare che l'internazionalizzazione produttiva italiana ha intrapreso già da tempo un sentiero di crescita abbastanza sostenuta. In particolare, nel corso degli anni novanta è avvenuto un vero e proprio inseguimento multinazionale, che ha ridotto, anche se solo in parte, il divario rispetto alla media dei paesi sviluppati. Anche dopo il 2000, la flessione degli investimenti internazionali sembra aver condizionato solo in parte la dinamica del fenomeno che, seppure in rallentamento, si è mantenuta positiva. È aumentato soprattutto il numero delle iniziative, di oltre il 10 per cento fra il 2000 e il 2004, mentre sono stati più contenuti gli incrementi di fatturato all'estero (poco meno del 7 per cento) e occupati nelle partecipate (5 per cento).

La crescita delle partecipazioni all'estero, più marcata rispetto a quello di addetti impiegati e fatturato realizzato, è peraltro un aspetto caratteristico dell'internazionalizzazione italiana già a partire dagli anni novanta e si concilia con i cambiamenti in atto nel profilo degli investitori. Sono infatti le imprese piccole e medie ad accrescere maggiormente il loro peso relativo nello scenario multinazionale italiano degli ultimi anni. Dopo una forte accelerazione nel corso degli anni novanta, entrambe le categorie hanno continuato ad aumentare il loro grado di proiezione internazionale. Le medie imprese, in particolare, sono la classe che ha guadagnato maggiormente (due punti percentuali) in termini di quota relativa sugli addetti occupati all'estero di imprese italiane.



¹ L'UNCTAD documenta nel 2004 uno stock di investimenti diretti all'estero per l'Italia in percentuale del PIL del 16,7 per cento; per Francia, Germania e Spagna questo rapporto è decisamente superiore (rispettivamente 38, 31 e 33,5 per cento).

In crescita è anche il peso delle piccole imprese e sembrano rispondere con un vero e proprio sforzo multinazionale ai problemi di competitività e ai vincoli strutturali derivanti dalla dimensione ridotta.

Seppure in diminuzione, le grandi imprese costituiscono ancora il nucleo forte della proiezione estera dell'Italia. Circa l'80 per cento degli occupati all'estero è infatti riferibile a questa tipologia d'impresa, che tuttavia evidenzia una perdita d'importanza relativa a partire dalla seconda metà degli anni novanta e più recentemente anche in termini di valori assoluti.

Per cogliere appieno l'internazionalizzazione delle imprese italiane occorre indagare anche sulle cosiddette forme intermedie. A questo gruppo fanno riferimento tipologie variegata, che vanno dagli accordi di fornitura internazionali, alla collaborazione *non equity* fra imprese nazionali ed estere. La peculiarità del modello produttivo italiano richiederebbe una particolare attenzione verso queste forme di internazionalizzazione leggera, più adatte alle specificità di imprese piccole e medie, che realizzano la loro integrazione attraverso lo scambio di prodotti intermedi senza per questo impegnarsi in investimenti diretti esteri. L'indagine sulle imprese industriali e dei servizi della Banca d'Italia² documenta nel 2004 un peso abbastanza rilevante di queste forme di collaborazione, che coinvolgono quasi un quinto delle imprese industriali oltre i 50 addetti e poco meno di un decimo facendo riferimento ai soli accordi produttivi. Più contenuto, intorno al 5 per cento nel 2003, il peso di queste iniziative secondo i dati dell'Osservatorio sulle piccole e medie imprese di Capitalia³, che tuttavia considera aziende di almeno 11 addetti. Da quest'ultima in particolare viene alla luce la maggior importanza relativa di questi accordi nello studiare l'internazionalizzazione delle imprese più piccole: per queste, la quota percentuale di accordi di collaborazione è circa tre volte il livello delle multinazionali in senso stretto, lo stesso rapporto è uguale a 2 per le medie, vicino all'unità per le grandi.

Anche per le forme intermedie è possibile individuare un coinvolgimento crescente delle imprese. L'osservatorio Formez⁴ fornisce una stima della cosiddetta internazionalizzazione invisibile per il periodo 1996-2003, illustrando tra l'altro la forte rilevanza delle forme leggere nei settori a più alta concentrazione di piccole imprese. Partendo dai dati provinciali di interscambio nei comparti del tessile, abbigliamento, cuoio calzature, legno e mobili, sono stati stimati gli addetti impiegati nella lavorazione di prodotti intermedi realizzati per conto di imprese italiane in Europa orientale, Africa settentrionale, India e Cina. I risultati mostrano come per i settori tradizionali del *Made in Italy* questa misura di internazionalizzazione della filiera sia circa raddoppiata nel periodo considerato.

² BANCA D'ITALIA (2006), *Indagine sulle imprese industriali e dei servizi* Anno XVI n. 3.

³ CAPITALIA (2005), *Indagine sulle imprese italiane* Rapporto sul sistema produttivo e la politica industriale.

⁴ FORMEZ (2004), *La governance dell'internazionalizzazione produttiva* Quaderno n. 27.

8.2 L'internazionalizzazione delle imprese per aree, settori e territori

Aumentando il grado di dettaglio dell'analisi, è possibile cogliere come tre diverse componenti (geografica, settoriale e localizzazione sul territorio) abbiano contribuito alle tendenze generali dell'internazionalizzazione commerciale e produttiva sin qui delineate.

Dal punto di vista delle aree di esportazione, la debole domanda dei paesi dell'Europa occidentale ha penalizzato più di altre le piccole imprese. Questa classe di esportatori è infatti caratterizzata da un grado inferiore di diversificazione. Per le piccole imprese il numero medio di aree di esportazione è circa 2; lo stesso valore è poco meno di 5 per le medie imprese, 6 per le grandi. In altre parole, i piccoli esportatori non sono riusciti a cogliere l'opportunità di compensare la debolezza della domanda europea con la migliore dinamica delle aree più distanti.

Esportazioni per classe di addetti e area geografica
(percentuale per classe d'impresa, milioni di euro per il totale d'area)

	2000				2004			
	Meno di 50 addetti	Fra 50 e 249 addetti	250 addetti e oltre	Totale	Meno di 50 addetti	Fra 50 e 249 addetti	250 addetti e oltre	Totale
Europa	31,8	27,4	40,8	177.096	28,9	28,0	43,2	202.288
Africa settentrionale	35,3	25,1	39,6	5.828	30,1	25,2	44,6	6.923
Altri paesi africani	38,1	20,8	41,1	2.914	40,2	20,7	39,1	3.194
America settentrionale	28,7	26,8	44,5	26.965	27,1	28,5	44,5	24.098
America Latina	27,7	22,7	49,6	9.712	25,2	23,2	51,6	7.591
Medio Oriente	35,0	25,3	39,6	8.146	29,7	26,0	44,3	10.175
Asia centrale	30,0	25,7	44,3	1.652	30,6	29,7	39,7	2.337
Asia orientale	30,2	28,6	41,2	15.689	28,8	26,9	44,3	18.521
Oceania e altri territori	31,0	27,4	41,7	2.636	31,0	24,2	44,9	3.502
Mondo	31,4	27,0	41,5	250.638	28,8	27,5	43,6	278.625

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.2

Osservando le quote delle diverse classi di impresa per aree si colgono inoltre cambiamenti interessanti in termini di specializzazione geografica fra il 2000 e il 2004. Al di là della perdita relativa in tutte le principali aree, si coglie per esempio una maggiore reattività delle piccole imprese nelle regioni più distanti. Queste hanno ormai una quota in Asia orientale in linea con il loro livello sulle esportazioni italiane nel mondo e hanno leggermente migliorato il loro peso relativo in Asia centrale. Al contrario la perdita è stata consistente nelle tradizionali e più prossime regioni di specializzazione: Europa, Africa settentrionale e Medio Oriente. Queste ultime due in particolare sono le aree dove è cresciuta maggiormente la quota delle grandi imprese. Tale quota è cresciuta sopra la media anche in Asia orientale e nel continente europeo, che tuttavia è rimasto un mercato caratterizzato da una minore presenza relativa di grandi imprese. Vi si orientano invece in misura particolarmente accentuata le medie imprese, la cui quota sulle esportazioni italiane in Europa si è mantenuta su un livello superiore di circa mezzo punto percentuale rispetto a quella aggregata. Le medie imprese hanno in generale migliorato la loro posizione relativa soprattutto nei mercati dei paesi industrializzati; il maggiore contributo a questo risultato è imputabile alla buona performance in America settentrionale, dove hanno guadagnato quasi due punti percentuali fra il 2000 e il 2004. Fra i mercati emergenti, la quota delle medie imprese è diminuita dal 28,6 al 26,9 percento in Asia orientale e al contrario aumenta sia in America Latina che in Asia centrale.

Addetti di partecipate estere per classi d'impresa investitrice e aree geografiche
(percentuale per classe d'impresa sulle partecipazioni italiane nell'area)

	2000				2004			
	Meno di 50 addetti	Fra 50 e 249 addetti	250 e oltre addetti	Totale	Meno di 50 addetti	Fra 50 e 249 addetti	250 e oltre addetti	Totale
Unione Europea	4,0	8,8	87,2	100	3,7	11,3	85,0	100
Europa centrale e orientale	21,3	24,0	54,7	100	19,8	24,2	56,1	100
Altri Europa	3,9	8,0	88,1	100	3,5	7,6	88,8	100
Medio Oriente e Africa sett.	16,8	17,3	65,9	100	21,0	19,1	60,0	100
Altri paesi africani	13,7	3,8	82,5	100	14,2	5,1	80,8	100
America settentrionale	2,6	6,6	90,8	100	2,9	8,4	88,7	100
America Latina	1,5	6,2	92,4	100	2,3	8,1	89,6	100
Asia centrale	8,4	17,0	74,6	100	8,4	17,8	73,8	100
Asia orientale	11,0	11,9	77,1	100	12,4	13,5	74,1	100
Oceania	1,4	3,2	95,4	100	1,7	5,9	92,4	100
Mondo	7,5	11,2	81,2	100	8,0	13,3	78,7	100

Fonte: ICE - REPRINT

Tavola 8.3

Sul fronte dell'internazionalizzazione produttiva le quote delle diverse classi presentano andamenti abbastanza chiari. Per le piccole imprese, in particolare, sembra evidenziarsi una crescita degli insediamenti all'estero fortemente collegata a strategie di contenimento dei costi. Un aumento significativo della loro quota sul totale degli occupati in partecipate italiane all'estero si coglie nell'area dell'Africa settentrionale e Medio Oriente, divenuta la regione a maggior peso relativo di piccole imprese, superiore al 20 per cento. Nonostante le problematiche legate alla distanza, che necessariamente condizionano la proiezione estera delle piccole imprese, l'Asia orientale è ormai una meta privilegiata per l'internazionalizzazione di questa classe, che ha aumentato di oltre due punti la propria quota di occupati nell'area fra il 2000 e il 2004. Le iniziative crescenti verso il continente asiatico sembrano in qualche modo sostituirsi a quelle nell'Europa centrale e orientale, dove la quota delle piccole multinazionali sugli occupati di imprese italiane, pur restando relativamente elevata, si è ridotta. Fra le principali aree di internazionalizzazione, l'Est Europa è l'unica in cui è invece aumentata la quota delle grandi imprese, anche se questo risultato dipende essenzialmente dal taglio dimensionale elevato di un numero contenuto di nuove iniziative. Per il resto, l'importanza relativa delle grandi imprese si è mantenuta su livelli superiori a quello medio nei paesi industrializzati, riflettendo il maggior peso di iniziative finalizzate alla prossimità con i mercati. Le perdite di quota in Europa occidentale e America settentrionale sono state inoltre meno accentuate che nelle altre aree, e in particolare in America Latina e in Asia orientale. Dopo essere state i precursori delle internazionalizzazione italiana in queste regioni, le grandi imprese sembrano ora cedere il passo a investitori di taglia inferiore. In entrambe le aree l'aumento più sostenuto è riferibile alle medie imprese, che vi hanno raggiunto quote rispettivamente dell'8 e del 14 per cento. Per questa tipologia di imprese si segnala inoltre un rafforzamento della presenza relativa piuttosto sostenuta nei paesi dell'Europa occidentale e del Nord America. In sostanza, le medie imprese sembrano diversificare le proprie strategie: mantengono infatti posizioni di rilievo in aree più legate a un'internazionalizzazione *cost saving* (in Europa centrale e orientale occupano ancora circa un quarto degli addetti) e accrescono il proprio peso nelle regioni dove le iniziative sono orientate a un migliore controllo del mercato finale.

Esportazioni per classe di addetti e attività economica
(percentuale per classe d'impresa, milioni di euro per il totale di settore)

	2000				2004			
	Meno di 50 addetti	Fra 50 e 249 addetti	250 e oltre addetti	Totale	Meno di 50 addetti	Fra 50 e 249 addetti	250 e oltre addetti	Totale
Attività manifatturiere	24,2	29,4	46,4	212.356	22,1	30,1	47,9	237.277
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	33,6	34,5	31,9	10.885	28,9	34,6	36,5	12.916
Prodotti tessili, articoli della maglieria	39,2	32,9	27,9	13.449	36,2	33,9	29,9	12.174
Articoli di abbigliamento	32,7	30,1	37,2	8.858	30,0	30,7	39,2	9.438
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	46,9	37,1	16,0	11.083	40,8	36,5	22,7	11.424
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	48,2	44,9	7,0	1.732	42,4	38,0	19,5	1.710
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	19,5	29,2	51,4	5.312	17,3	31,4	51,3	5.882
Prodotti energetici raffinati	1,1	2,0	97,0	4.678	0,7	3,4	95,9	4.206
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	18,2	26,4	55,4	21.035	19,2	26,8	54,0	23.774
Prodotti in gomma e in materie plastiche	22,2	41,5	36,3	10.017	20,6	43,2	36,2	11.477
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	26,8	31,0	42,2	7.464	23,6	29,6	46,9	7.681
Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici	21,6	37,8	40,6	21.339	20,1	38,8	41,2	28.100
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	21,1	32,3	46,6	41.307	19,9	32,4	47,7	47.745
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	15,7	21,4	62,9	21.558	17,5	25,9	56,6	20.928
Autoveicoli	8,1	10,8	81,1	14.382	8,2	8,9	82,8	19.780
Altri mezzi di trasporto	9,8	10,1	80,1	6.441	10,1	12,1	77,8	7.476
Mobili	40,9	36,9	22,2	7.125	34,2	39,4	26,4	7.537
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	51,7	37,6	10,7	5.693	49,0	39,4	11,6	5.028
Commercio all'ingrosso	78,7	12,3	9,0	27.249	75,9	13,0	11,1	32.940
Altre attività	54,5	18,2	27,4	11.034	35,3	13,9	50,9	8.408
TOTALE	31,4	27,0	41,5	250.639	28,8	27,5	43,6	278.625

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.4

Assumendo un punto di vista settoriale, la specializzazione delle diverse classi di impresa ha contribuito in qualche misura all'andamento delle rispettive quote aggregate sulle esportazioni italiane. In particolare, le piccole imprese sono state penalizzate dal fatto che, a livello nazionale, i loro principali comparti tradizionali di specializzazione hanno sperimentato un andamento delle esportazioni più contenuto della media. Tuttavia, i problemi delle piccole imprese non si esauriscono in questa influenza negativa degli effetti di composizione della domanda, come è dimostrato dal fatto che esse hanno perso quota fra il 2000 e il 2004 in quasi tutti i settori. La flessione è stata particolarmente forte nei comparti delle calzature e dei mobili, dove la loro quota è scesa di oltre sei punti percentuali rispetto a un livello iniziale intorno al 40 per cento. Altrettanto rilevante la discesa nei prodotti tessili e dell'abbigliamento, oltre che negli altri settori tradizionali del legno, materiali per l'edilizia e industria alimentare. Fra i principali comparti di esportazione, gli unici in controtendenza sono quelli della chimica e dei prodotti ICT, elettrotecnica e strumenti di precisione, in cui la quota delle piccole imprese è cresciuta, attestandosi nel 2004 rispettivamente al 19 e 17,5 per cento. Emerge quindi uno scenario ambivalente, caratterizzato da gravi difficoltà da parte delle piccole imprese nei tradizionali settori di specializzazione, ma con qualche segno di vitalità nel riorganizzarsi verso settori a più alto contenuto innovativo.

Nel settore delle apparecchiature elettriche sono comunque le medie imprese a riportare il maggiore guadagno di quota, dal 21,4 al 25,9 per cento fra il 2000 e il 2004.

Fra i loro settori di specializzazione, l'andamento delle esportazioni si è mantenuto in linea con la media italiana nella meccanica, mentre è stato superiore nei prodotti della metallurgia e articoli in gomma e plastica. Nei settori tradizionali, la quota delle medie imprese è cresciuta a scapito delle piccole nell'abbigliamento, nei prodotti tessili e nei mobili; si è invece ridotta in favore delle grandi, nei materiali per l'edilizia e nel cuoio e calzature. Nei comparti tradizionali sembra in sostanza delinearci un aumento della dimensione media delle imprese esportatrici. La quota delle grandi imprese è generalmente cresciuta in questi settori; in particolare nel cuoio e calzature, nel tessile, nell'alimentare e nei materiali per l'edilizia. E' probabile che le grandi imprese abbiano in questi comparti una capacità di tenuta superiore rispetto alla concorrenza dei paesi emergenti, in virtù di una concentrazione su fasce di mercato meno esposte e una maggiore abilità nel cogliere le opportunità di crescita dei nuovi mercati.

Addetti di partecipate estere per classi d'impresa investitrice e settore di attività all'estero
(percentuale per classe d'impresa sulle partecipazioni estere nel settore)

	2000				2004			
	Meno di 50 addetti	Fra 50 e 249 addetti	250 e oltre addetti	Totale	Meno di 50 addetti	Fra 50 e 249 addetti	250 e oltre addetti	Totale
Industria estrattiva	0,1	1,8	98,1	100	0,1	1,9	98,0	100
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	4,5	3,4	92,0	100	5,5	4,7	89,9	100
Prodotti tessili, articoli della maglieria	14,3	21,1	64,6	100	14,7	22,4	62,9	100
Articoli di abbigliamento	19,1	31,8	49,1	100	17,8	35,0	47,1	100
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	34,5	49,0	16,5	100	34,8	43,7	21,4	100
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	38,9	35,4	25,6	100	45,0	27,4	27,6	100
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	3,1	10,1	86,7	100	4,1	15,9	80,0	100
Prodotti energetici raffinati	0,6	0,9	98,4	100	1,6	2,3	96,0	100
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	4,3	11,8	84,0	100	6,4	18,1	75,5	100
Prodotti in gomma e in materie plastiche	9,3	13,4	77,3	100	11,4	16,5	72,1	100
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	6,2	15,0	78,8	100	3,0	10,3	86,7	100
Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici	16,0	20,5	63,5	100	9,3	22,2	68,5	100
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	8,6	8,1	83,4	100	11,2	13,2	75,6	100
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	3,7	8,8	87,4	100	3,9	11,0	85,1	100
Autoveicoli	0,6	6,6	92,9	100	0,6	7,3	92,2	100
Altri mezzi di trasporto	4,9	6,0	89,1	100	3,0	2,4	94,6	100
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	31,6	20,3	48,1	100	35,2	16,9	47,9	100
Commercio all'ingrosso	6,3	12,8	80,9	100	8,9	14,3	76,8	100
Energia elettrica, gas e acqua	0,1	1,8	98,0	100	0,1	1,8	98,1	100
Costruzioni	3,6	10,8	85,6	100	3,6	10,7	85,6	100
Software e telecomunicazioni	0,5	0,2	99,3	100	1,3	0,5	98,1	100
Trasporti e logistica	25,5	25,7	48,7	100	23,7	25,2	51,1	100
Altri Servizi	3,3	2,4	94,3	100	3,4	6,3	90,3	100
Totale	7,4	11,2	81,4	100	7,9	13,2	79,0	100

Fonte: ICE - REPRINT

Tavola 8.5

I dati sull'internazionalizzazione produttiva sembrano offrire alcuni spunti interpretativi per i fenomeni appena descritti. L'aumento di quota delle piccole, ma anche delle medie imprese, nei principali settori tradizionali è per esempio una possibile risposta ai problemi di competitività evidenziati. Sia nel comparto tessile, che in quello calzaturiero è cresciuto infatti il peso degli investitori con meno di 50 addet-

ti, a cui sono imputabili rispettivamente il 15 e il 35 per cento degli occupati in partecipazioni italiane all'estero. L'aumento di quota più significativo per le piccole imprese ha inoltre interessato il raggruppamento delle altre industrie manifatturiere, al cui interno rientrano settori tipici del *Made in Italy*, come i mobili. Tra gli altri settori, è da notare anche la crescita nella meccanica e nelle iniziative in filiali commerciali. Quest'ultimo dato, in particolare, mette in evidenza i cambiamenti in atto nei modelli di internazionalizzazione, che coinvolgono anche le medie imprese: la proiezione internazionale va allargandosi in attività che valorizzano la prossimità strategica con i clienti finali, in molti casi costituiti anche da precedenti investimenti italiani già radicati sul territorio. Fra gli altri settori di maggiore crescita internazionale delle medie imprese si ritrovano comparti già citati riguardo alle esportazioni: apparecchiature elettriche, articoli di abbigliamento, prodotti in gomma e materie plastiche.

Anche per le grandi imprese è possibile individuare analogie con gli andamenti descritti per le esportazioni. In alcuni settori tradizionali si è verificato un rafforzamento consistente della presenza produttiva delle grandi imprese: a fronte di una diminuzione media di 2,5 punti percentuali, la loro quota è aumentata di circa 5 punti nel settore delle calzature e di quasi 8 punti nel comparto dei materiali per l'edilizia. Le ristrutturazioni messe in atto dai grandi gruppi di riferimento si sono invece tradotte in una forte diminuzione delle quote in alcuni dei principali settori di specializzazione, come alimentare, apparecchiature elettriche e telecomunicazioni.

Numero degli esportatori per classi di fatturato all'esportazione e regione prevalente di attività economica - 2005

(percentuali delle classi sul totale della regione, numero di esportatori per il totale)

	Classi di valore in migliaia di euro								Totale
	0-75	75-250	250-750	750-2.500	2.500-5.000	5.000-15.000	15.000-50.000	oltre 50.000	
Piemonte	48,6	12,3	13,2	12,8	5,0	5,1	2,1	0,9	10.592
Valle d'Aosta	63,6	14,1	7,1	6,1	9,1 (a)	198
Lombardia	51,4	12,4	12,7	12,0	4,6	4,3	2,0	0,6	39.829
Trentino-Alto Adige	45,1	11,8	14,6	13,8	5,7	5,7	2,6	0,8	1.984
Veneto	48,5	13,6	13,3	12,1	5,2	4,8	2,0	0,6	18.158
Friuli-Venezia Giulia	45,6	11,9	15,0	14,0	5,7	4,9	2,0	0,8	3.759
Liguria	54,7	13,6	13,3	10,2	3,7	3,1	1,1	0,4	2.455
Emilia Romagna	46,8	11,9	13,5	13,5	5,5	5,3	2,6	0,9	13.261
Toscana	51,1	13,2	13,3	12,4	4,9	3,7	1,1	0,3	13.594
Umbria	62,1	11,8	9,9	8,2	2,7	2,8	2,3	1.638
Marche	51,8	12,7	13,7	11,8	4,8	3,7	1,1	0,5	5.288
Lazio	69,2	11,0	8,0	6,3	2,1	1,8	0,9	0,6	6.002
Abruzzo	55,1	12,0	11,7	10,8	3,2	4,5	1,8	0,9	1.768
Molise	60,0	14,1	9,3	8,8	7,8 (a)	205
Campania	63,0	12,8	10,8	7,9	2,6	1,9	0,7	0,3	5.801
Puglia	63,2	11,8	11,0	8,9	2,4	1,7	0,5	0,5	4.032
Basilicata	63,7	7,3	12,9	8,3	7,9 (a)	303
Calabria	74,6	10,4	7,0	5,6	2,3 (a)	681
Sicilia	62,9	11,6	10,1	9,2	3,0	2,3	0,9 (a)	2.277
Sardegna	60,4	13,5	9,4	8,7	2,6	3,1	2,2 (a)	541
Regione non identificata	80,8	14,8	3,7	0,6	0,1 (a)	63.180
Italia	61,6	13,2	9,7	8,1	3,1 (b)	2,8 (b)	1,2 (b)	0,4 (b)	195.546

(a) Comprende anche le imprese delle classi adiacenti oscurate ai sensi della normativa sul segreto statistico.

(b) I valori non coincidono con quelli della parte V del I Vol. dell'Annuario ISTAT-ICE per i motivi indicati nella nota (a)

Fonte: ISTAT

Tavola 8.6

La localizzazione sul territorio è un altro aspetto interessante da considerare nell'analisi dell'internazionalizzazione delle imprese italiane. Se riguardo alle esportazioni non è ancora possibile esaminare nel dettaglio la dinamica delle diverse tipologie d'impresa, alcune indicazioni interessanti possono comunque essere desunte

dalla distribuzione degli operatori per classi di fatturato all'estero nel 2005. L'incidenza dei grandi esportatori è in generale più elevata nel Nord: Piemonte ed Emilia Romagna sono le regioni in cui è più alta la presenza relativa di operatori con un fatturato estero superiore ai 50 milioni di euro. Nel resto d'Italia una struttura simile si riscontra soltanto in Abruzzo. Il Nord-Est si caratterizza in particolare per un'elevata presenza relativa di esportatori definibili medi; l'incidenza di operatori con un fatturato all'estero fra i 5 e 15 milioni di euro raggiunge in un quest'area il suo livello massimo. La presenza di piccoli esportatori è invece significativa nelle regioni centrali e del Mezzogiorno. In quest'area in particolare, circa i tre quarti degli operatori hanno un fatturato all'estero inferiore ai 250.000 euro.

Addetti di partecipate estere per classi d'impresa investitrice e regione di provenienza
(percentuale per classe d'impresa sulle partecipazioni estere della regione)

	2000				2004			
	Meno di 50 addetti	Fra 50 e 249 addetti	250 e oltre addetti	Totale	Meno di 50 addetti	Fra 50 e 249 addetti	250 e oltre addetti	Totale
Valle d'Aosta	0,0	100,0	0,0	100	0,0	100,0	0,0	100
Piemonte	1,4	8,2	90,4	100	1,7	9,8	88,5	100
Lombardia	9,8	9,4	80,8	100	9,9	12,4	77,7	100
Liguria	31,6	13,8	54,5	100	31,9	23,6	44,5	100
Veneto	13,4	26,4	60,1	100	11,9	23,9	64,2	100
Trentino-Alto Adige	7,3	34,5	58,2	100	8,1	37,1	54,9	100
Friuli-Venezia Giulia	14,0	18,0	68,0	100	14,1	22,5	63,4	100
Emilia-Romagna	7,1	10,4	82,5	100	8,9	11,4	79,7	100
Toscana	16,2	48,9	34,8	100	16,6	45,4	38,0	100
Umbria	36,5	21,5	42,0	100	48,8	22,1	29,1	100
Marche	15,8	17,3	66,9	100	14,7	14,9	70,4	100
Lazio	1,1	1,4	97,5	100	1,5	1,9	96,6	100
Abruzzo	29,9	20,4	49,7	100	16,1	64,5	19,4	100
Basilicata	61,9	12,7	25,4	100	81,1	6,3	12,6	100
Molise	0,0	0,0	100,0	100	0,0	0,0	100,0	100
Campania	32,7	16,4	51,0	100	33,0	16,6	50,4	100
Puglia	18,6	42,7	38,7	100	19,0	10,3	70,7	100
Calabria	87,4	12,6	0,0	100	93,3	6,7	0,0	100
Sicilia	58,7	40,0	1,4	100	26,0	73,3	0,7	100
Sardegna	0,5	2,0	97,5	100	0,6	1,6	97,8	100
Italia	7,5	11,2	81,2	100	8,0	13,3	78,7	100

Fonte: ICE - REPRINT

Tavola 8.7

Una tale struttura si riflette anche nell'internazionalizzazione produttiva delle regioni italiane. Con l'eccezione significativa della Sardegna, le grandi imprese hanno nel Mezzogiorno un peso decisamente inferiore al loro livello medio: in Campania e Puglia, principali regioni investitrici dell'area, le piccole multinazionali rappresentano rispettivamente un terzo e un quinto degli occupati all'estero delle imprese. Questa struttura sembra mantenersi fra il 2000 e il 2004, anche se per la Puglia va osservata una forte crescita delle iniziative di grandi imprese a scapito principalmente delle medie.

Nelle maggior parte delle regioni del Centro-Nord, l'andamento delle diverse classi appare analogo a quello già descritto a livello nazionale, con una crescita più rapida per le medie imprese e un rafforzamento più contenuto delle piccole. In particolare si osserva una crescita sostenuta dei piccoli investitori in Emilia Romagna, mentre le medie imprese hanno guadagnato soprattutto in Lombardia e Friuli-Venezia Giulia. La posizione delle grandi imprese è migliorata invece in Veneto, Toscana e Marche.

Sviluppo Italia: il referente per la business community internazionale che guarda all'Italia*

*Sviluppo Italia è l'Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa con la missione di promuovere, accelerare e diffondere lo **sviluppo produttivo e imprenditoriale del Paese** attraverso tre aree di intervento: attrazione degli investimenti, creazione e sviluppo d'impresa e supporto alla Pubblica Amministrazione. Per quanto riguarda l'attrazione di investimenti, a Sviluppo Italia viene attribuito formalmente, con il decreto legge 35/05 - convertito in legge n.80/05 - il compito di promuovere nuovi investimenti esteri in Italia e di assistere le aziende nei loro progetti di espansione in Italia, contribuendo così alla crescita economica e alla competitività del Paese, alla creazione di nuova occupazione, allo sviluppo della ricerca e alla diffusione dei processi di innovazione.*

In collaborazione con le Amministrazioni Regionali e con gli altri soggetti istituzionali, Sviluppo Italia assiste i nuovi investitori esteri - così come quelli già presenti nel nostro Paese - in ogni fase del processo d'investimento. L'Agenzia gestisce in sostanza tutta la filiera dell'attrazione investimenti: dall'analisi dell'offerta territoriale, al primo contatto, alla ricerca della migliore opportunità localizzativa, alla verifica degli incentivi a disposizione, fino all'analisi di fattibilità, all'accompagnamento sul territorio e all'after care.

*Ciò che viene offerto all'investitore estero, quindi, è molto più che la sola leva degli incentivi finanziari, ma comprende servizi e garanzie su tempistiche e modalità dell'investimento. L'azione dell'Agenzia è infatti orientata a creare "**ricchezza intelligente**", favorendo la realizzazione di quei progetti di investimento coerenti con le vocazioni territoriali e capaci di **garantire sviluppo e innovazione nel lungo periodo**.*

*Conferendo maggiore efficacia e unitarietà alle politiche promozionali, Sviluppo Italia ha dato vita, in collaborazione con **ICE (Istituto Nazionale per il Commercio Estero)**, al **progetto InvestInItaly**, una **joint-venture istituzionale** siglata il **7 luglio 2004** e finalizzata alla promozione comune delle opportunità di investimento in Italia, da attuarsi secondo le indicazioni dei piani annuali di promozione e comunicazione.*

Analisi dell'offerta.

Un metodo di analisi innovativo che guarda alle esigenze dell'investitore e alle vocazioni del territorio

*Il primo compito dell'Agenzia è stato quello di avviare, tramite la rete delle sue 17 società regionali ed una costante condivisione con gli attori territoriali, una **mappatura delle opportunità di investimento** in Italia, adottando un approccio settoriale. Una scelta dettata soprattutto dalla necessità di venire incontro alle **esigenze e alle logiche dell'imprenditore estero**, alla ricerca delle migliori location per il proprio tipo di business. A questo scopo sono stati sviluppati modelli e analisi che consentono di valutare il livello di **competitività dei territori** e che individuano quindi le opportunità di investimento migliori.*

Il percorso di analisi della competitività realizzato da Sviluppo Italia è stato sviluppato in tre fasi:

- 1) **Definizione dei settori e sub-settori target del "Sistema Italia"**, in base a tre criteri: quelli più attrattivi sul mercato degli IDE (Investimenti Esteri Diretti), quel-*

* Redatto da Attrazione Investimenti – Sviluppo Italia

li più innovativi da un punto di vista tecnologico e quelli maggiormente in linea con le politiche industriali nazionali.

- 2) **Selezione dei sistemi territoriali competitivi**, attraverso la costruzione di un **prototipo di investimento** che prende in considerazione il peso dei diversi fattori localizzativi in base alla tipologia di business, in linea con le logiche adottate dagli stessi investitori esteri nella scelta del territorio migliore nel quale investire.
- 3) Creazione di mappe di posizionamento competitivo, capaci di **misurare e confrontare le location italiane con le migliori a livello internazionale**.

Ad oggi sono stati identificati e mappati **75 sistemi territoriali** con diversi livelli di attrattività e **8 settori e sub settori strategici**:

- **Aerospazio** – Componentistica e sviluppo materiali
- **Automotive** – Componentistica
- **Chimica** – Chimica fine
- **ICT** – Sviluppo software
- **Meccanica** – Meccanica strumentale
- **Nanotecnologie** – R&S materiali
- **Scienze della vita** – Biotecnologie & Farmaceutica
- **Turismo**

Le informazioni disponibili sono state organizzate in un sistema di **business intelligence**, capace di fornire un'analisi puntuale dei settori strategici e **misurare concretamente la competitività di un territorio**.

L'accesso al sistema è stato fornito alle Amministrazioni Regionali, con l'obiettivo di offrire un efficace strumento di supporto per lo sviluppo di strategie di marketing territoriale finalizzato anche all'attrazione degli investimenti esteri e alla programmazione dei relativi interventi per la competitività del territorio.

Promozione e Scouting

Far entrare l'Italia nella “mental map” dell'investitore estero promuovendo i vantaggi del fare business nel nostro Paese. E' questo il compito sul fronte della promozione che Sviluppo Italia ha intrapreso, in collaborazione con l'ICE, con l'avvio di InvestInItaly.

Si tratta di un obiettivo di lungo periodo, volto a migliorare attraverso azioni di **image building** la percezione positiva dell'Italia come business location presso la business community internazionale.

L'altro obiettivo è quello di generare nuovi investimenti esteri attraverso l'individuazione, in selezionati Paesi target dove più alta è la propensione all'internazionalizzazione, di aziende estere con progetti di espansione in Europa indirizzandoli verso l'Italia (**lead generation**).

Per raggiungere questo secondo obiettivo Sviluppo Italia si è dotata di un suo **Investor Scouting Network (ISN)**, una rete di partner specializzati che rappresentano il “braccio commerciale” dell'Agenzia all'estero.

L'ISN si occupa di identificare le aziende potenzialmente interessate ad espansioni in Italia promuovendo le opportunità di business attraverso azioni di marketing mirato e incontri One2One.

A supporto dell'ISN è stata realizzata una piattaforma di **Customer Relationship Management (CRM)**, ovvero un database in cui vengono inseriti i contatti attivi tenendo

traccia dei diversi profili, delle esigenze e degli interessi manifestati, nonché dello status di avanzamento del rapporto.

Nell'ambito di InvestInItaly è stato anche attivato un **Infodesk**, un servizio di prima assistenza e informazione via e-mail, legato a doppio filo al portale InvestInItaly.com e gestito in collaborazione con la rete internazionale dei 9 desk InvestInItaly dell'ICE.

Le linee guida per la realizzazione dei piani promozionali annuali in ciascuno dei Paesi target vengono elaborate tenendo conto dell'offerta localizzativa che l'Italia può offrire nei settori strategici individuati e conducendo analisi di marketing strategico su tre fronti:

- *Analisi dinamiche dei flussi del mercato degli investimenti diretti esteri (IDE) per monitorare i Paesi target a maggiore potenzialità di investimento in Italia (ad oggi: Regno Unito, Francia, Germania, USA, Giappone e Cina).*
- *Analisi della domanda localizzativa nazionale ed estera: monitoraggio dei settori prioritari da promuovere in ciascun Paese e individuazione dei messaggi di vendita per sub-settore e per Paese in collaborazione con esperti settoriali.*
- *Analisi di benchmark sulle attività delle agenzie di promozione concorrenti e valutazione della percezione dell'Italia come investment location.*

Frutto di queste analisi è il Piano Promozionale InvestInItaly che, concordato con ICE, definisce nel dettaglio le attività da realizzare nei singoli Paesi, attraverso un **marketing mix** di strumenti di comunicazione quali **eventi, pubblicità, pubbliche relazioni, portale web, azioni di web-marketing** e diffusione di **materiale promozionale**.

Nell'arco di circa due anni, InvestInItaly ha dato molti frutti sul piano della promozione. E' stato realizzato il primo portale nazionale per l'attrazione di investimenti esteri (www.investinitaly.com), disponibile in **sei lingue** e aggiornato quotidianamente con notizie, eventi e interviste ad aziende estere che hanno investito in Italia. Nel solo 2005 sono stati inoltre organizzati circa 15 eventi settoriali all'estero nei Paesi target, con format e messaggi di volta in volta adattati alla business community locale. Eventi supportati da campagne pubblicitarie e attività di pubbliche relazioni con la stampa specializzata e economico-finanziaria e dalla distribuzione di prodotti editoriali con informazioni specifiche sulle opportunità di investimento, oltre che guide tecnico-legali sul come avviare un'attività di business in Italia.

Assistenza all'investitore

Servizi e strumenti personalizzati per facilitare il processo di insediamento

Sviluppo Italia assiste l'investitore durante tutta la **fase operativa dell'insediamento**. Grazie alla sua conoscenza del territorio, degli strumenti finanziari disponibili, delle leggi che regolano il mercato del lavoro, il diritto societario e il sistema fiscale italiano, nonché di tutte le altre questioni tecnico-legali connesse alla realizzazione di un investimento in Italia, Sviluppo Italia è capace di accompagnare l'imprenditore estero in tutte le fasi del suo **processo di localizzazione**. Tra gli strumenti finanziari direttamente gestiti da Sviluppo Italia, in collaborazione con il Ministero delle Attività produttive e il Ministero dell'Economia e delle Finanze, offerti come opportunità all'investitore c'è il **"Contratto di Localizzazione"** (CdL).

Il Contratto di Localizzazione è uno strumento chiave per attrarre investimenti diretti dall'estero e agevolare il processo di localizzazione, in quanto offre all'investitore estero - oltre alla semplice erogazione di incentivi - alcune importanti garanzie circa la disponibilità di infrastrutture e aree industriali, il rispetto dei tempi di insediamento del-

l'impresa e il sostegno alle attività di ricerca, sviluppo e formazione. In sostanza è stato semplificato l'iter amministrativo e sono stati ridotti i tempi di valutazione, grazie agli sforzi congiunti e alla collaborazione tra Sviluppo Italia, la Pubblica Amministrazione centrale, le Amministrazioni Regionali e gli enti locali coinvolti nel singolo progetto di investimento. Il Contratto di Localizzazione si applica ad oggi solo per investimenti da realizzarsi in Abruzzo, Molise, Campania, Basilicata, Puglia, Calabria, Sardegna e Sicilia. Il contratto può riguardare sia la realizzazione di un nuovo impianto produttivo, sia l'ampliamento, ammodernamento, ristrutturazione, riconversione e riattivazione di impianti esistenti. I destinatari di questo strumento sono non solo imprese (medie o grandi) estere ma anche imprese italiane, ma controllate da investitori esteri, o imprese italiane che hanno delocalizzato la produzione prima del 17 marzo 2005, che abbiano intenzione di tornare ad investire in Italia.

Il ruolo di Sviluppo Italia va quindi oltre l'erogazione di incentivi finanziari, assistendo l'investitore nella valutazione complessiva del progetto, nella location scouting, nelle visite ai siti industriali individuati e nell'assistenza per l'espansione dell'attività imprenditoriale che fa seguito all'insediamento. Accompagnare un'azienda estera nel lungo processo di avvio di un'attività in Italia è un servizio complesso che vede l'Agenzia poi impegnata spesso nel ruolo di facilitatore nei rapporti con le istituzioni e le amministrazioni locali.

Il progetto dell'Ice sugli investimenti italiani a Taiwan nelle bio-nanotecnologie*

Con i termini *Nanoscienze e Nanotecnologie* si indica comunemente la capacità di studiare, assemblare, manipolare e caratterizzare la materia a livello di dimensioni comprese tra 100 e 1 nanometro. Ciò significa operare a livello molecolare dal momento che 1 nanometro (nm) è un milionesimo di millimetro e corrisponde all'incirca a 10 volte la grandezza dell'atomo dell'idrogeno. Le nanoscienze costituiscono il punto d'incontro di diverse discipline che vanno dalla fisica quantistica alla chimica supramolecolare, dalla scienza dei materiali alla biologia; le nanotecnologie puntano a sfruttare e ad applicare i metodi delle nanoscienze per la creazione e l'utilizzazione di materiali, dispositivi e sistemi con dimensioni a livello molecolare. In questo modo si ottengono prodotti con caratteristiche del tutto innovative in quanto le proprietà ed il comportamento non tradizionali della materia a livello nanometrico offrono l'opportunità per strutture e dispositivi che operano in maniera radicalmente diversa rispetto a quelli con dimensioni macro. Le biotecnologie rappresentano invece l'utilizzazione in modo programmato di sistemi biologici finalizzata alla creazione e allo sviluppo di beni o servizi.

Le Bio e Nanotecnologie si avviano sempre più ad essere la chiave delle innovazioni tecnologiche e dello sviluppo industriale del 21° secolo e Taiwan si può senz'altro annoverare tra i più illuminati e avvertiti attori sulla scena mondiale delle nanoscienze e delle bio-nanotecnologie.

Il Progetto dell'ICE "Gli Investimenti Italiani a Taiwan nelle Bio-nanotecnologie" nasce dalla convinzione che – pur non abbandonando i settori tradizionali del nostro tessuto produttivo – occorra creare un quadrinomio strategico fra Settori innovativi / Paese / Attori / Finanza di Progetto volto ad una più incisiva e incrementale diffusione e penetrazione degli investimenti esteri diretti italiani che sia in grado di generare economie di scala. Ed a questo fine ci si proponeva l'obiettivo di promuovere gli investimenti diretti italiani a Taiwan e la collaborazione industriale italo-taiwanese in settori ad alto potenziale economico quali appunto le bio-nanotecnologie e l'elettronica avanzata a quelle correlata. La nostra finalità era – ed è – pertanto quella di favorire Joint Ventures attraverso un programma in più fasi di collaborazione industriale che fosse teso a coinvolgere enti, banche, imprese e istituti di ricerca.

Siamo partiti da un assunto ormai incontrovertibile: le esportazioni di per sé da sole non bastano a garantire il posizionamento all'estero delle nostre imprese che nel medio-lungo periodo, in assenza di insediamenti e investimenti produttivi, sono destinate a vedersi erodere quote sempre più rilevanti di mercato. Ciò non significa abbandonare la promozione del Trade in quanto tale; ma è necessario promuovere in maniera continuativa e consistente investimenti diretti che, se ben coniugati con le altre componenti citate, potrebbero offrire una maggiore garanzia di controllo durevole e stabile dei processi di produzione. E' insomma soltanto apparente l'alternativa tra esportazioni di merci - nelle quali l'Italia ha tutto sommato una posizione valida - ed investimenti esteri diretti, nel cui ambito, per contro, registriamo, da tempo e a livello globale, perdite esponenziali di quote di mercato.

Del resto, le divergenze evidenziate tra il ruolo ricoperto dall'Italia nell'esportazione delle merci e l'erogazione di investimenti non è esente da implicazioni effettive: un flusso modesto di investimenti potrebbe esercitare un effetto deprimente anche sul versante commerciale. Le sole esportazioni hanno evidenziato negli anni, infatti, una sostanziale incapacità nel controllo duraturo del mercato, assicurato quasi esclusivamente – lo

* Redatto da Francesco Pensabene, ICE - Istituto nazionale per il Commercio Estero.

si diceva prima – da una presenza stabile di gestione della produzione. A ciò va aggiunto il sempre più frequente parallelismo tra merci ed investimenti produttivi.

Nondimeno, l'obiettivo del Progetto non è sic et simpliciter quello della promozione industriale bilaterale. Questo è semmai lo scopo immediato. Promuovere gli investimenti diretti di imprese italiane a Taiwan rappresenta il primo passo perché si costituiscano dei partenariati strategici con aziende taiwanesi in settori ad alto potenziale scientifico e tecnologico come le bio-nanotecnologie, che peraltro consentano alle nostre imprese di entrare stabilmente in un mercato finora rappresentato da altri paesi fortemente industrializzati. Ma l'obiettivo di lungo termine è quello di consolidare quelle alleanze perché, in un secondo momento, assieme alle aziende locali le nostre investano su mercati terzi (Repubblica Popolare cinese, Giappone, Corea del Sud ma anche Vietnam, Malesia, Thailandia e il resto del Sud Est asiatico). La triangolazione di investimenti su altri mercati della regione Asia-Pacifico rappresenta quindi la vera finalità del progetto. E un tale modello promozionale potrebbe essere adottato anche per altre aree geo-economiche.

Si potrebbe semplicemente obiettare che una sistematica promozione di investimenti a livello bilaterale sarebbe meno complessa e forse più efficace. Probabile, ma le ragioni che spiegano un volume esiguo dei nostri investimenti bilaterali nei principali mercati asiatici – ora dovuto a fattori endogeni ora esogeni a quei mercati stessi – forse bastano a comprendere che, fra l'altro, non disponiamo ancora – a parte alcune eccezioni eccellenti – della necessaria massa critica per effettuare investimenti ragguardevoli e significativi: la struttura dimensionale delle nostre PMI, gli alti costi di produzione di taluni mercati, il difficoltoso ricorso al capitale di rischio e di credito per le nostre aziende e quindi la mancanza di working capital, la rigidità di alcuni sistemi economici che – nonostante alcune importanti normative nazionali relative agli IDE – limitano ancora gli equity shares di parte straniera in settori competitivi e strategici o addirittura li ammettono solo su base paritetica o minoritaria, e ancora i fattori ambientali, culturali e linguistici, una classica proiezione internazionale e una tradizionale composizione della struttura interna delle nostre imprese rappresentano solo alcuni fra gli ostacoli allo sviluppo dei flussi incrementali dei nostri investimenti esteri diretti su vasta scala.

E la Repubblica Popolare di Cina, dove problemi di rigidità e di alti costi di produzione non esistono? Il totale annuo medio dei nostri investimenti esteri diretti in Cina fa registrare, per quanto riguarda l'Italia, una quota percentuale di appena lo 0,25 per cento sulla quota complessiva degli IDE attratti dalla Cina ed una diminuzione su base annua del 18-20 per cento circa. A partire dall'apertura economica del 1978, il valore complessivo degli investimenti italiani ha superato i 2,300 Mln di dollari, equivalenti allo 0,5 per cento circa del totale recepito dalla Cina e dall'1 per cento di quanto investito dall'Italia all'estero. E' importante sottolineare, tuttavia, come una percentuale sempre maggiore di IDE erogati in Cina e negli altri paesi dell'Asia-Pacifico provenga dai cosiddetti paradisi fiscali (in particolare Virgin Islands, Cayman Islands, West Samoa; ma tutto questo non riguarda solo l'Asia), creando una problematica oggettiva sulla definizione della provenienza di tali investimenti e ciò significa che le classifiche sui paesi investitori più bravi lascia francamente il tempo che trova. Resta tuttavia il dato sconcertante sull'esiguità del volume dei nostri investimenti internazionali. In altre parole, il problema strutturale persiste anche per i mercati più solidi e attrattivi.

Di qui l'opportunità di alleanze strategiche in compartecipazione che, da un lato e in prima battuta, servano a colmare nell'immediato spazi di possibile insediamento e, dall'altro, siano protesi verso una triangolazione congiunta di investimenti internazionali su mercati terzi. Se esportare quindi non basta, neppure gli investimenti diretti bilaterali sembrano purtroppo sufficienti a permettere un insediamento significativo all'estero, se consideriamo il nostro panorama produttivo. Non è un caso d'altronde se in Cina per esempio – sul totale dei nostri investimenti diretti – solo il 30 per cento è rappresentato

da investimenti in proprio al 100 per cento. Di più: in generale, la quota percentuale sul totale delle nostre JVs fa registrare valori tendenzialmente decrementali, per le cause di cui prima si diceva e anche per il fenomeno delle fusioni e acquisizioni. Queste le ragioni perché - nel promuovere investimenti produttivi - si miri ad un'intensa cooperazione industriale e nella ricerca con le imprese estere con cui poi realizzare quelle triangolazioni e nel contempo non si manchi di perseguire partenariati finanziari e strategici con soggetti bancari e finanziari, da una parte, e centri e istituti di ricerca, dall'altra.

Ma torniamo al Progetto Taiwan.

Il combinato disposto del settore ad alto potenziale tecnologico (le bio-nanotecnologie) e della valenza macro-economica, settoriale e culturale del paese partner (Taiwan) determina quel coefficiente di strategicità di cui il progetto ha voluto dotarsi in un'ottica promozionale di lungo periodo. L'altro elemento essenziale di questo schema è rappresentato dagli attori in gioco e dagli strumenti in uso: l'ICE è stato - ed è - l'ente promotore, artefice e finanziatore del progetto e non poteva non essere affiancato in tutte le sue fasi dalla Simest, soggetto di primo piano, nell'analisi di mercato costo-benefici e della proiezione del co-financing ad esso correlata (considerato il basso fattore di rischio che presenta Taiwan la SACE non è intervenuta).

Insedirsi, investire, radicarsi, competere: per poter realizzare questi passaggi le nostre PMI necessitano di un working capital di cui spesso non sono dotate, soprattutto nelle fasi di start-up. Ma non è solo per queste ragioni ormai assiomatiche che avevamo coinvolto nel progetto diverse banche italiane - nei processi di promozione industriale è ormai impensabile prescindere dai sistemi bancari e finanziari - ma soprattutto perché nella nostra proiezione strategica ritenevamo che il binomio italiano banca-impresa potesse maggiormente dischiudere il sentiero all'accesso di altri, successivi e nuovi investimenti italiani; perché in altri termini esso stesso favorisse effetti moltiplicativi e di traino.

Il rischio reale e concreto che si potrebbe prefigurare è che, in mancanza di co-finanziamenti bancari italiani, nelle loro attività di internazionalizzazione i nostri comparti di nicchia e di eccellenza ad alto contenuto strategico e tecnologico (ma non solo quelli) saranno in futuro sempre più sostenuti da banche straniere, con effetti moltiplicativi e di traino a favore di imprese e centri di ricerca non certo italiani e ciò anche a detrimento dello stesso corporate banking italiano all'estero. Come si dirà appresso, centri di ricerca e analisti finanziari internazionali non sono rimasti indifferenti e insensibili di fronte all'elevato profilo tecnologico e scientifico delle nostre imprese partecipanti alla missione esplorativa a Taiwan. In altri termini il co-financing costituiva il profilo discrezionale del nostro modello promozionale e, forse impropriamente ma volutamente, ci si ispirava alle linee d'azione del project financing che evidentemente opera in diversi e più strutturati ambiti di applicazione. In realtà, non sembra tuttavia che esistano, in assoluto, fattori economici ostativi che non consentano di mutuare da quell'impianto schemi e coordinate, anche per progetti che non siano di carattere infrastrutturale o rigorosamente pre-determinati per tappe. Il Progetto si articolava in tre fasi e sarebbe dovuto confluire nella Missione Italiana di operatori economici e bancari a Taiwan dal 25 al 31 marzo 2006, volta al raggiungimento - in questi settori - di intese e accordi industriali tra imprese italiane e taiwanesi. In quella circostanza si sarebbero potuti finalizzare concretamente rapporti bilaterali di collaborazione industriale attraverso mirati e pre-organizzati incontri d'affari con aziende taiwanesi. Per ragioni tecniche e di calendario la missione è stata rinviata, ma il progetto non è stato abbandonato.

La prima fase è consistita in una missione esplorativa e operativa a Taiwan nell'ambito della quale una ristretta delegazione di esperti italiani, guidata dall'ICE, ha incontrato aziende e centri di ricerca locali nei settori suindicati, raccolto informazioni operative, visitato parchi tecnologici e industriali di elevato profilo scientifico (Hsinchu Park) e valutato in via preliminare le potenzialità e le prospettive di una proficua collaborazione economico-industriale italo-taiwanese. Ma il risultato immediato di quella mis-

sione – anche grazie all'importante e sinergico contributo dell'Ufficio ICE di Taipei e della locale delegazione diplomatica speciale italiana - e' che ne sono scaturite delle pre-intese, certamente qualificate, fra alcune tra le aziende italiane partecipanti e determinate aziende taiwanesi.

La seconda fase ha previsto a Roma presso la Sede centrale dell'ICE, il 15 febbraio 2006, lo svolgimento di un seminario informativo rivolto ad una platea allargata di imprese e centri di ricerca italiani: in questa occasione sono state presentate le risultanze della missione esplorativa a Taiwan; illustrato il panorama scientifico e industriale taiwanese relativo alle biotecnologie e alle nanotecnologie; presentati i progetti operativi di aziende taiwanesi interessate a Joint Ventures con aziende italiane; si sono susseguiti interventi sui trasferimenti di tecnologie e le applicazioni industriali e infine è stata illustrata una ricerca di mercato realizzata a Taiwan sul sistema industriale locale delle bio-nanotecnologie.

Sarebbe probabilmente opportuno replicare l'iniziativa taiwanese con cadenza annuale per cinque-sei anni affinché la stessa crei economie di scala e garantisca stabilità e al termine del ciclo ricominciare, sempre nello stesso paese ma in altri settori. Il progetto potrebbe allo stesso modo - e nello stesso anno, ma ovviamente in periodi diversi - essere avviato sul Giappone, oppure sulla Cina continentale e la Corea del Sud ovvero l'India o il Vietnam, per citare solo alcuni esempi. E tutti i progetti sarebbero volti a promuovere flussi incrementali di investimenti diretti a loro volta tesi ad alimentare successivamente un reticolo continuativo di triangolazioni su paesi terzi, obiettivo ultimo ma non unico.

Perché Taiwan dunque? La scelta di Taiwan è stata fondamentale determinata da tre fattori di natura tecnica, e in ogni caso non ha inteso in alcun modo essere alternativa né in contrapposizione agli altri paesi della regione Asia-Pacifico. Tutt'altro. In altri termini, mettere un piede a Taiwan e creare lì alleanze rende più probabile e fruttuoso il successivo insediamento delle nostre aziende in un mercato fondamentale come quello della Cina continentale, per esempio, verso il quale gli investimenti taiwanesi hanno ufficialmente raggiunto nel solo anno 2005 la somma complessiva di 6 miliardi di dollari. Negli ultimi dieci anni gli investimenti di Taiwan in Cina ammonterebbero a quasi 90 miliardi di dollari. Qui sta il senso e l'orizzonte strategico del Progetto.

Ragioni linguistico-culturali, macroeconomiche e micro-economiche o settoriali hanno suggerito di iniziare da Taiwan per questo progetto sperimentale. Un livello di conoscenza apprezzabile della lingua inglese, anche se di certo non sempre ampiamente e indistintamente diffusa, tra gli operatori economici del paese consente in linea di massima un approccio flessibile e operativo in grado di superare le barriere della comunicazione. Inoltre, nell'ottica di medio-lungo termine delle possibili azioni di triangolazione di investimenti da realizzarsi in partnership tra aziende italiane e taiwanesi in altre aree della regione asiatica, non sfugge il fatto che le imprese di Taiwan operino da anni stabilmente e con successo nei paesi limitrofi, tra cui la Cina continentale, e che proficui e ottimi siano anche i rapporti con i giapponesi, ad esempio, e ciò anche per ragioni storico-culturali.

Le considerazioni di carattere economico¹ e strutturale sono state del pari importanti.

Taiwan vanta in generale una forte stabilità macroeconomica, alti tassi di crescita², bassa disoccupazione (4,1 per cento) e inflazione contenuta (2,3 per cento). Ma il

¹ Fonte: ICE, Financial Statistics di Taiwan e Investment Commission (MOEA). Dati aggiornati a Gennaio 2006.

² A dire il vero, il rallentamento della crescita globale, l'elevato livello dei prezzi petroliferi, l'inizio di un ciclo monetario restrittivo e di tassi di interesse al rialzo in molti paesi OCSE hanno avuto l'anno scorso, tra altri fattori congiunturali, una significativa ricaduta sulla domanda mondiale di prodotti taiwanesi. La forte contrazione delle esportazioni ha pertanto influito sul rallentamento dell'economia taiwanese il cui PIL, nel corso del 2005, ha registrato una crescita del 4,09 per cento a fronte del 5,09 per cento nel 2004. La crescita delle esportazioni (+8,8 per cento) e' stata infatti di gran lunga inferiore a quella del 2004 (+20,6 per cento).

nostro profilo distintivo non è stato esclusivamente quello della crescita del PIL di Taiwan, seppur consistente (4,09% nel 2005 per un ammontare pari a 345,8 Mld di USD; 5,09 per cento nel 2004), ma il combinato disposto di una serie di fattori strutturali e congiunturali che vanno dalla crescita economica alla produzione industriale (+4,10 per cento nel 2005; +8,3 per cento nel 2004), dal suo commercio estero ai suoi investimenti internazionali (7,1 Mld di USD in investimenti esteri diretti verso il resto del mondo e 1,8 Mld di IDE in entrata³), dalla sua politica di accesso al mercato al regime sugli scambi e gli investimenti diretti, dalle opportunità industriali al grado di rischiosità e al livello di competitività internazionale. La struttura produttiva di Taiwan è caratterizzata da una forte propensione alla delocalizzazione e ciò non ha mancato di determinare una diminuzione nella crescita del manifatturiero (che pure è cresciuto nel 2005 del 9,8 per cento) e una netta affermazione dei servizi che contribuiscono per i 2/3 alla composizione del prodotto interno. Attraverso un ampio programma di liberalizzazioni, privatizzazioni e di sostegno alla crescita e allo sviluppo delle PMI locali, Taiwan è riuscita a ristrutturare il suo sistema fiscale e bancario, sempre più in linea con i parametri OCSE⁴. La Borsa di Taipei è seconda nella regione solo a quella di Hong Kong per volume degli scambi e movimenti di capitale (raggiungendo una capitalizzazione di mercato di circa 450 miliardi di dollari) e ciò fa sì che la competitività generale di Taiwan si collochi al quarto posto assoluto a livello mondiale e primo in Asia⁵; che la sua competitività in tecnologia e innovazione la collochi al 2° posto e che per clima e prospettive di investimenti si attesti, rispettivamente, al 5° posto nel mondo e al terzo in Asia. Si tratta evidentemente di un successo economico basato prevalentemente sulle esportazioni e che fa di Taiwan una economia export-oriented con flussi esportativi che da soli rappresentano il 51 per cento del suo PIL.

Il valore delle merci esportate da Taiwan negli ultimi 20 anni è infatti cresciuto dell'870 per cento (20 Mld USD nel 1980 e quasi 190 Mld nel 2005). Il valore aggregato del suo commercio estero (+27,2 per cento complessivamente) è stato pari a 371 Mld di USD nel 2005 con una crescita di quasi il 9 per cento delle sue esportazioni e dell'8,2 per cento delle importazioni. E se l'Asia assorbe i 2/3 del commercio totale di Taiwan (tra il 2004 e il 2005 il Giappone ha rappresentato il 16,6 per cento del commercio totale di Taiwan, la Cina il 14,8 per cento, gli Stati Uniti il 14,6 per cento, Hong Kong il 9,3 per cento e la Corea del Sud il 5 per cento) ciò evidentemente spiega gli effetti di una politica orientata alla riduzione dei limiti di flussi di capitali in entrata e alla progressiva abolizione delle restrizioni commerciali in linea con i dettami del WTO. Ma tutto questo non significa affatto che le condizioni di altri paesi della regione non siano addirittura più incoraggianti (il 9,7 per cento della Cina; l'8,4 per cento di Singapore, il 7,3 per cento dell'India; il 7,1 per cento, della Malesia; il 6,1 per cento della Thailandia e delle Filippine) né - per converso - che più bassi tassi di crescita rispetto a Taiwan possano indurre a ritenere la scelta taiwanese unica ed esclusiva (il 5,1 per cento dell'Indonesia; il 4,6 per cento della Corea del Sud; il 3,2 per cento dell'Australia; il 2,6 per cento del Giappone). Gli altri fattori che hanno guidato la nostra scelta risiedono nelle complementarità del sistema industriale taiwanese con quello italiano e nell'attrattività del mercato locale delle bio-nanotecnologie.

³ Fonte: World Investment Report, UNCTAD (nel 2005 sembra che gli IDE in entrata abbiano raggiunto quota 4 miliardi di dollari).

⁴ Anche se oggi operano a Taiwan più di 50 banche commerciali, la liberalizzazione non sembra aver comunque prodotto alcuni benefici sperati nel settore bancario. Taiwan soffre ancora del cd. fenomeno dell' "overbanking", che per le modeste dimensioni degli istituti di credito rende difficile la creazione di un solido polo bancario nazionale (Bank of Taiwan, la principale banca taiwanese si colloca solo al 125esimo posto a livello mondiale per dimensioni). Rapporto congiunto Taiwan ICE/MAE

⁵ Fonte: World Economic Forum (WEF)

L'Italia, che tra quelli comunitari e' stato nel 2005 il 5° paese fornitore di Taiwan e 22° a livello mondiale, vanta nel quadro delle esportazioni nazionali una quota di mercato dell'1,5 per cento (con un totale annuo di esportazioni il cui valore si aggira intorno a 1,5 Mld di USD (contro 1,78 Mld in importazioni). I nostri investimenti esteri sono di poco superiori ai 4,2 Mln USD, al lordo dei disinvestimenti. Pur tuttavia, la composizione settoriale dei nostri investimenti e delle nostre esportazioni si coniuga felicemente con il sistema taiwanese e soprattutto con i comparti specifici di questo nostro progetto e con le loro prospettive di crescita.

Non è quindi un caso se l'ICE ha voluto promuovere e realizzare un Progetto innovativo e complesso con Taiwan e su Taiwan. E' in questa prospettiva, del resto, che abbiamo sposato la lungimiranza del paese che, anticipando il ruolo di fondamentale importanza che le nano e biotecnologie giocheranno nel futuro del settore industriale, ha annunciato una serie di politiche per favorire ancora di più il loro sviluppo. E a questo fine, per massimizzare le risorse disponibili, integrare gli sforzi e le capacità dell'ambiente locale, incoraggiare gli investimenti ed aumentare la competitività delle aziende di Taiwan, il Consiglio Nazionale per la Scienza di Taipei ha promosso la formazione del programma "Nazionale Scientifico e Tecnologico per la Nanoscienza e le Nanotecnologie" nel giugno 2002, che prevede una linea guida in grado di permettere all'isola di diventare uno dei paesi con la più alta industrializzazione nel settore delle nanotecnologie, includendo, tra l'altro, la formazione di accademie di eccellenza assoluta, l'accelerazione dei programmi di commercializzazione dei prodotti e la costituzione di programmi educativi comuni, facilitando e promuovendo altresì la localizzazione a Taiwan di piattaforme altamente competitive in ambito internazionale nei settori delle nanotecnologie. Ed e' essenzialmente per questo motivo che nell'ambito della nostra missione esplorativa di fine novembre 2005 a Taiwan abbiamo visitato il parco industriale di Hsinchu, dove il vantaggio comparato di un insediamento permanente sarebbe notevole per le nostre aziende.

I vantaggi dell'industria manifatturiera di Taiwan risiedono in generale nell'abilità di commercializzare velocemente e nella sua estrema flessibilità tesa alla produzione di massa. Al momento, Taiwan sta conoscendo un fertile periodo di sviluppo nell'ambito dei nanoinvestimenti, delle nanopellicole e dei nanotubi in carbonio. Secondo una recente ricerca commissionata dal governo di Taiwan, le nanotecnologie a Taiwan genereranno un ammontare di profitti pare a circa 13 miliardi di dollari nel 2008, raggiungendo quota 47 miliardi nel 2012. I 5 settori a maggiore redditività nel settore sono: semiconduttori, display, energia, nanomateriali e l'industria tradizionale.

Semiconduttori e Industria Optoelettronica

Secondo quanto riportato dalla Business Communications Company, il mercato globale per gli strumenti nanofotonici, inclusi strumenti fotonici e optoelettronici, si espanderà fino a passare dai 420 milioni di dollari circa del 2005 ai 9,3 miliardi di dollari nel 2009 facendo registrare un aumento annuale dell'85.5 per cento. L'industria optoelettronica di Taiwan può essere a sua volta suddivisa in cinque grandi categorie:

- Apparecchiatura di informazione ottica: optical disc drivers, image scanner, stampanti laser.*
- Componenti optoelettronici: light-emitting diodes, laser diodes, display a cristalli liquidi.*
- Componenti e attrezzature ottiche: videocamere, lenti, videoproiettori e proiettori di slide, telescopi.*
- Comunicazione tramite fibre ottiche: fibre ottiche, ricevitori ottici di trasmissione, connettori.*

- *Applicazioni optoelettroniche: strumenti medici laser, strumenti di controllo ottico, processori laser.*

La produzione totale dell'industria optoelettronica di Taiwan ha registrato un aumento fino a raggiungere i 23,7 milioni di dollari nel 2003, con un tasso di crescita del 28 per cento, mentre per il solo settore dei display fotonici è stata raggiunta una crescita di quasi 15 milioni di dollari nel 2004, incrementando la sua partecipazione al mercato mondiale del settore dal 36 per cento al 47 per cento nel 2003.

Industria Biomedica

Uno studio della Business Communications Company indica che il mercato mondiale degli strumenti di nanodimensioni e modelli molecolari subirà un incremento annuale a tassi del 27,5 per cento, dai 406 milioni di dollari del 2002 ai 1,37 miliardi di dollari del 2007. Per i ricavi derivanti da strumenti di nanodimensioni per l'industria biomedica, le compagnie di ricerca hanno previsto una crescita del 34,5 per cento annuale entro il 2007.

Applicazioni energetiche

La cella a combustione è un'importante tecnologia con una serie di vantaggi quali l'alta efficienza a fronte di un basso livello di inquinamento e un alto grado di flessibilità. L'applicazione potenziale include l'energia aerospaziale e l'energia submarina, notebooks e telefoni cellulari, batterie portatili per apparecchi elettronici e sistemi energetici per i sistemi elettronici militari. Secondo una recente ricerca il numero di celle a combustione costruite e operanti nel mondo sono passate da 4000 unità del 2002 a 6800 del 2003, registrando una crescita del 75 per cento. La costante domanda di nuove energie ha fatto sì che molti paesi abbiano concentrato i propri sforzi nella ricerca e nello sviluppo della tecnologia applicata all'energia, e altrettanto ha fatto Taiwan nella convinzione di poter utilizzare una combinazione di risorse mondiali e domestiche per assicurare una spinta maggiore allo sviluppo dell'industria energetica, sia in termini di materiali e componenti, sia per gli strumenti di ispezione e per i sistemi per la produzione di energia.

Industria Tradizionale

Una ricerca del Servizio Informazioni sulle Tecnologie Industriali indica che il valore della produzione delle industrie legate alle nanotecnologie a Taiwan ha raggiunto i 2,8 miliardi di dollari nel 2004-5 e che è ragionevolmente atteso che tale cifra raggiungerà i 15,6 miliardi di dollari nel 2010. Durante il 2004-5 il valore della produzione di plastica e polimeri è stato di 625 milioni di dollari; tessile e fibre pari a 469 milioni di dollari; carta pari a 313 milioni di dollari e polveri ultrafini pari a 625 milioni di dollari.

In poche parole, se ci limitiamo al campo congiunto delle applicazioni industriali bio-nanotecnologiche, le nostre imprese e le nostre banche dovrebbero favorevolmente sorprendersi per il solo dato della produzione totale a Taiwan pari a più di 3 Mld USD l'anno scorso con una prospettiva di crescita che potrebbe attestarsi intorno ai 16 Mld nel 2010.

A parte il resto, questi sono i numeri che, prosaicamente, rappresentano in fondo i motivi ispiratori del Progetto dell'ICE.

Un caso di successo: la GETRAG di Modugno (Bari), competitività del territorio e strategie articolate per l'attrazione di investimenti esteri*

La **GETRAG**, fondata nel 1935 a Ludwigsburg (Germania) come azienda a conduzione familiare, è diventata oggi una Holding internazionale di successo. Uno dei **leader mondiali nella produzioni di cambi per automobili**, l'azienda conta oggi 9.200 dipendenti e 16 diverse sedi nel mondo.

Nel 1995 l'azienda tedesca vince una gara indetta dalla **General Motors** per lo sviluppo e la produzione di un nuova trasmissione a 5 marce, un grandissimo progetto che richiedeva la **creazione di un nuovo impianto industriale**. Il management GETRAG ha svolto un'analisi approfondita delle potenziali localizzazioni per il nuovo impianto, con un iniziale forte interesse per i paesi dell'est europeo. L'anno successivo l'azienda ha invece scelto Modugno, in provincia di Bari, come sede ideale per l'apertura del nuovo stabilimento. Oggi, 10 anni dopo l'insediamento, lo stabilimento di **Modugno** conta quasi **800 dipendenti**, su una superficie di **28.000 metri quadri**, con un importante **centro di ricerca** e produce cambi per clienti quali Fiat, LandRover, General Motors e Opel.

Ma come si è arrivati alla decisione di investire proprio in Italia? Il management GETRAG ed in particolare l'Amministratore Delegato delle sede italiana, Norbert Büchelmaier, ascrivono questa decisione ad una pluralità di fattori. L'Italia ha una tradizione di ricerca e produzione di cambi manuali di altissimo livello, il mercato italiano è il terzo in Europa per numero di immatricolazioni di auto e alcuni centri di ricerca sia pubblici che privati rappresentano degli istituti di eccellenza con buone capacità nelle pratiche di trasferimento tecnologico dalla ricerca all'industria.

Ma questo attiene soprattutto agli aspetti più macroscopici delle opportunità offerte dall'Italia. Il management GETRAG ha messo in evidenza come nella sua decisione finale di investire a Modugno hanno contato moltissimo il potenziale di manodopera qualificata, la capacità d'apprendimento, la flessibilità e l'entusiasmo espressa dalla stessa. Importante è stata anche la disponibilità di personale altamente qualificato, che grazie in primis al Politecnico di Bari, ma anche il Politecnico di Torino e le università di Modena e Reggio Emilia, specializzate in corsi di laurea in ingegneria meccanica, generano ingegneri con know how altamente specialistico. I progetti di sviluppo delle infrastrutture, sia fisiche (trasporti) che telematiche (cablaggio, banda larga), sono state giudicate adeguate. Sulle specifiche richieste aggiuntive da parte dell'azienda il territorio è stato poi pronto a fornire un'assistenza rapida. Quello che può invece stupire è come l'azienda tedesca sottolinei l'importanza giocata dalla stabilità e continuità politica, soprattutto a livello locale, di chi ha fortemente voluto attirare l'azienda in Puglia. In particolare è stato messo in evidenza come tutte le promesse fatte dalla politica e dalle istituzioni all'azienda siano poi state effettivamente mantenute. Uno sforzo da parte della Regione è avvenuto poi anche sotto l'aspetto della formazione, con l'istituzione di appositi corsi per i futuri dipendenti. Il progetto è stato valutato positivamente anche dal sistema finanziario, dato che l'insediamento è stato finanziato al 100 per cento da un consorzio di banche italo-tedesche.

Naturalmente anche l'erogazione di incentivi, sia a livello nazionale che locale, hanno avuto un ruolo principe nella definizione finale. Ma a parità di condizioni con altre realtà in grado di offrire incentivi, altri elementi hanno pesato nella decisione. Infine elementi più "antropologici", quali la creatività degli italiani e la qualità della vita sono stati ulteriori elementi che hanno fatto propendere la multinazionale per l'insediamento a Modugno.

* Redatto da Attrazione Investimenti – Sviluppo Italia

La GETRAG S.p.A. è oggi decisamente un **caso di successo**, basta analizzare brevemente le rapide tappe della crescita aziendale: la costruzione dello stabilimento inizia a dicembre del 1996, un anno dopo a ottobre vengono installati i primi macchinari, il primo prototipo di prodotto è del marzo '98 e ad agosto inizia la produzione in serie. A giugno 2001 lo stabilimento ha prodotto già un milione di cambi, mentre due anni dopo si raddoppia e verso la fine del 2005 si è arrivati a un volume complessivo di tre milioni di cambi. Lo stabilimento lavora 24 ore su 24, con quattro turni a rotazione di sei ore, sei giorni alla settimana. E' in grado di produrre 2.600 cambi al giorno, per un totale di 700.000 unità all'anno. Ha uno tasso di sfruttamento dei macchinari pari al 85 per cento e il tasso di malattia del personale, molto basso, si aggira intorno al 3,5 per cento.

Le tecnologie per la produzione dei nuovi prodotti erano innovative e non erano mai state utilizzate in altri impianti del gruppo nel mondo.

Naturalmente alcuni elementi di criticità sono stati rilevati negli anni, per esempio si lamenta una eccessiva cultura gerarchica da parte del management locale o la mancanza di scuole internazionali per i figli dei dipendenti provenienti dalla casa madre, ma nel complesso il giudizio a dieci anni dall'insediamento sono ad oggi molto positivi. Sempre a giudizio di Büchelmaier la produttività e la qualità espresse dallo stabilimento di Modugno sono a prova di benchmark internazionale e il personale è molto motivato ed esprime un forte senso di appartenenza aziendale. Lo stabilimento di Modugno ha giocato un ruolo chiave nella capacità di globalizzarsi dell'azienda. Le ricadute positive dell'insediamento GETRAG si sono viste poi anche nell'indotto locale, con la nascita di aziende sub-fornitrici che si sono installate negli immediati dintorni.

Perché la Puglia? Il posizionamento competitivo di un territorio quale risorsa per gli Investimenti Diretti Esteri (IDE).

Perché la Puglia offre vantaggi competitivi nel settore della componentistica auto? Quali sono i fattori che rendono un territorio più adatto ad insediamenti da parte di specifici settori industriali?

Sviluppo Italia ha sviluppato un sistema di **business intelligence** che misura la competitività dei territori in 8 settori strategici, tra i quali l'automotive.

Il sistema - basato su un'articolata combinazione di variabili quantitative - rende possibile una valutazione comparata delle performance (espresse in score o punteggi da 1 a 10) dei territori italiani e stranieri, partendo dalle esigenze degli investitori racchiuse in un prototipo di investimento.

Il modello così sviluppato viene, inoltre, adattato ai progetti di investimento delle imprese, evidenziando i vantaggi localizzativi che i territori italiani offrono rispetto alle localizzazioni estere.

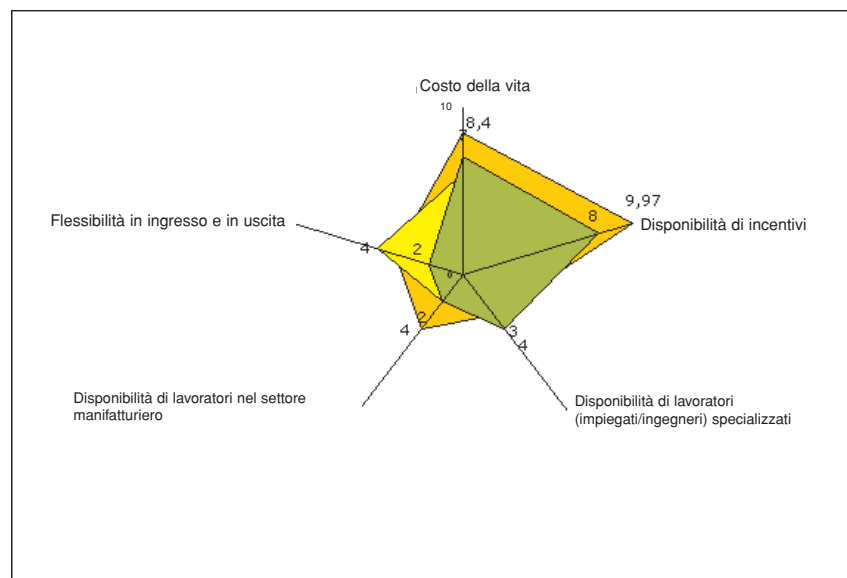
E' possibile pertanto delineare i punti di forza del territorio costruendo mappe di posizionamento atte a misurare realmente il peso dei singoli indicatori e quanto contribuiscono a renderlo competitivo.

Per misurare la performance di Bari in rapporto ai fattori localizzativi che per l'azienda risultano più rilevanti, possiamo prendere in considerazione quelli che l'azienda tedesca dichiarò maggiormente incisivi già nel 1995 al tempo della sua decisione di insediamento: disponibilità di incentivi, di manodopera, flessibilità in entrata ed in uscita dal mercato del lavoro e il costo della vita.

Per ciascuno di tali fattori, possiamo evidenziare le performance dei territori potenzialmente appetibili per l'impresa, mettendo a confronto per esempio il cluster di Bari con le aree di Praga e di Lipsia/Dresda, entrambi distretti con alte potenzialità nel settore della componentistica auto, che la Getrag considerava possibili valide alternative per impiantare il nuovo stabilimento.

L'analisi dei fattori evidenzia, tramite il sistema di business intelligence, il vantaggio competitivo espresso da Bari sui diretti competitor per 3 delle 5 variabili esaminate.

Figura 1: posizionamento competitivo Bari vs Praga e Leipzig/Dresda rispetto ai 5 indicatori strategici.



	Costo della vita	Disponibilità di incentivi	Disponibilità di impiegati e ingegneri specializzati	Disponibilità di lavoratori settore manifatturiero	Flessibilità in ingresso e in uscita
BARI	8,4	9,97	3	4	4
PRAGUE	6	5	2	2	5
LEIPZIG/DRESDEN	7	8	4	2	2

Nel dettaglio, per disponibilità di incentivi, costo della vita e disponibilità di manodopera nel settore manifatturiero Bari fa registrare condizioni nettamente superiori a quelle di Praga e Lipsia/Dresda.

Il distretto tedesco mostra performance leggermente più interessanti di Bari solo per quel che riguarda la disponibilità di ingegneri specializzati mentre Praga esprime un vantaggio solo per la flessibilità del lavoro. Anche in questo caso lo scarto rispetto a Bari è tuttavia molto contenuto.

Il modello così elaborato, rispetto alle variabili ritenute strategiche, conferma la provincia di Bari quale location fortemente competitiva nella componentistica auto, offrendo al tempo stesso una sintesi funzionale e scientifica al potenziale investitore estero, che può valutare, sulla base di parametri oggettivi, il costo-beneficio del suo progetto di investimento nel medio-lungo termine.

Le statistiche disponibili sugli Ide*

Il quinto Manuale della Bilancia dei Pagamenti del Fondo Monetario Internazionale (bpm5) definisce l'investimento diretto estero come quell'investimento internazionale effettuato da un soggetto residente in un dato paese che ha l'obiettivo di stabilire un interesse durevole in un'impresa residente in un altro paese. L'interesse durevole implica l'esistenza di una relazione di lungo termine nonché l'esercizio di un'influenza significativa sulla gestione dell'impresa.

In base alla definizione del FMI, i flussi di ide sono costituiti dal capitale che l'investitore diretto estero trasferisce, direttamente o indirettamente (attraverso altre imprese collegate a quell'investitore), all'impresa oggetto di investimento diretto. Il flusso di ide è così composto:

- i) Le partecipazioni azionarie (o di altro tipo) al capitale sociale dell'impresa (capital equity);*
- ii) I redditi reinvestiti (reinvested earnings), ovvero quella parte del reddito di esercizio prodotto dall'impresa oggetto di investimento non distribuito agli azionisti sotto forma di dividendi, né rimesso all'investitore diretto;*
- iii) Altri capitali (inter-company debts transactions), voce che comprende le transazioni debitorie e creditizie inter-societarie, sia di breve che di lungo termine, tra l'impresa madre ed una affiliata, oppure tra due affiliate appartenenti allo stesso investitore diretto.*

Gli stock di ide sono costituiti dal valore (di mercato o di bilancio) della quota di partecipazione al capitale, dalle riserve (compresi gli utili non distribuiti) attribuibili all'impresa madre e dall'indebitamento netto delle affiliate verso quest'ultima. Per quanto riguarda la valutazione degli stock di ide, il bpm5 raccomanda di utilizzare il principio del valore di mercato¹. Questo metodo presenta il vantaggio di consentire una base di valutazione temporalmente coerente tra i dati di flussi e quelli di stock. L'OECD, considerando il fatto che i valori di bilancio delle imprese rappresentano l'unica fonte di valutazione delle attività e delle passività prontamente disponibili in molti paesi, accetta anche la valutazione sulla base del principio dei valori di bilancio.

Tra le imprese oggetto di investimento diretto occorre distinguere:

- i) Le società controllate (subsidiary companies) cioè quelle società, con personalità giuridica, nelle quali l'investitore estero detiene, direttamente o indirettamente, una partecipazione superiore al 50 per cento del capitale sociale ed ha il diritto di nominare o di rimuovere la maggioranza dei membri del consiglio di amministrazione .*
- ii) Le società consociate (associate companies), cioè quelle società, con personalità giuridica, nelle quali l'investitore estero e le sue società controllate detengono una partecipazione del capitale sociale compresa tra il 10 e il 50 per cento.*
- iii) Le filiali (branches) cioè, quelle società, senza personalità giuridica, possedute interamente o congiuntamente dall'investitore diretto estero.*

Le statistiche nazionali relative agli ide si basano principalmente sulla rilevazione effettuata all'interno dello schema della Bilancia dei Pagamenti. In tale prospettiva, ciascun paese esegue indagini che raccolgono essenzialmente informazioni finanziarie riguardanti gli ide in entrata e in uscita misurati sia in termini di flusso che di stock. Un simile approccio tuttavia presenta diversi limiti. In primo luogo, il fatto che il dato sia for-

* Redatto da Cristina Pensa, Centro Studi di Confindustria.

¹ L'uic in una nota del 31/12/2005 ha introdotto, tra le principali novità relative agli investimenti diretti esteri, la valutazione degli stessi al valore di patrimonio netto della partecipazione, contrariamente a quanto stabilito dalla Commissione sulla valutazione delle poste della Bilancia dei Pagamenti del Fondo Monetario Internazionale (Newsletter Vol. 12, number 1 end-year 2005).

nito a livello aggregato impedisce che esso possa essere messo in relazione con altre informazioni relative all'attività economica delle singole imprese (quali, l'occupazione, il valore aggiunto, la formazione di capitale lordo fisso, i trasferimenti internazionali di tecnologia, ecc; infra punto 3). Inoltre i dati sugli ide sono sottostimati poiché nella definizione di ide non rientrano quegli investimenti che l'impresa multinazionale finanzia con risorse finanziarie provenienti dal mercato dei capitali del paese ospite oppure dai mercati internazionali. Inoltre i flussi e gli stock di ide soffrono di significative distorsioni, con particolare riguardo alla destinazione geografica, al settore di attività e persino alla loro direzione; le distorsioni derivano principalmente dal criterio utilizzato nelle rilevazioni (immediate beneficiary), che non consente di controllare la destinazione finale degli ide nel caso essi transitino da un soggetto intermedio.

Un caso emblematico è stato sottolineato dalla Banca d'Italia, segnalato nella Relazione Annuale del 2000. All'inizio del 1999, le società di servizi di telecomunicazione Infostrada e Omnitel erano partecipate congiuntamente da Olivetti (50,1 per cento) e dalla tedesca Mannesmann (49,9 per cento), tramite holding di diritto olandese Oliman bv. Nel giugno dello stesso anno, Mannesmann ha acquisito le quote di Olivetti nelle due società, divenendone l'unica azionista. Il passaggio ha comportato la cessione alla società tedesca delle quote di Olivetti in Oliman. Tale operazione è stata registrata nella bilancia dei pagamenti e di conseguenza nelle statistiche dei flussi di ide come un disinvestimento diretto italiano nei Paesi Bassi nel settore finanziario (holding). In tal caso la rilevazione degli ide seguendo lo schema della bilancia di pagamento registra tre errori: a) di direzione, poiché si tratta di un investimento diretto tedesco in Italia; b) di paese, poiché il flusso è dalla Germania all'Italia e non dall'Italia ai Paesi Bassi; c) di settore, poiché l'investimento concerne i servizi di telecomunicazioni e non i servizi finanziari.

Pertanto è sempre più sentita dagli analisti l'esigenza di affiancare all'approccio di rilevazione tradizionale fondato sugli ide, un tipo di rilevazione che parta dal contesto delle statistiche d'impresa. In particolare, si è avanzata la necessità di seguire un approccio che si fondi sull'attività economica delle imprese multinazionali e che raccolga informazioni riguardanti sia le imprese estere che operano nei vari paesi ospiti sia le affiliate di imprese nazionali all'estero, attraverso la rilevazione diretta delle strutture proprietarie e delle logiche di investimento.

La crescente domanda informativa da parte di istituzioni, imprese e ricercatori sui fenomeni connessi alle attività internazionali delle imprese, unita ai limiti sopra evidenziati, delle statistiche tradizionali ha dunque indotto gli istituti e le agenzie nazionali e internazionali preposte alla produzione di statistiche ufficiali ad un profondo processo di ridefinizione degli obiettivi e di adeguamento delle definizioni e degli strumenti di rilevazione.

A livello internazionale, in particolare l'OECD ha svolto un ruolo propulsivo nella predisposizione di definizioni e indicatori statistici idonei a misurare il complesso fenomeno della globalizzazione. La Commissione europea ha promosso, con l'ausilio tecnico di Eurostat, un nuovo regolamento che disciplina la produzione di statistiche sulle attività delle affiliate estere (Foreign Affiliates Statistics-fats). L'implementazione del Regolamento, la cui entrata in vigore è prevista nel primo semestre del 2006, garantirà a regime la produzione di statistiche sulle attività economiche delle imprese, sia a controllo estero residenti nel paese compilante (Inward fats), sia residenti all'estero e sottoposte al controllo da parte del paese compilante (Outward fats).

Le statistiche fats si differenziano da quelle sugli investimenti diretti esteri non solo per alcune sostanziali differenze nelle definizioni (diversa soglia discriminante per distin-

² Ovvero chi ha la possibilità di influenzare le decisioni strategiche per l'impresa in oggetto. Tali statistiche hanno cercato di superare il limite nella definizione di controllo societario: "fats thus focus on the affiliates that are majority-owned by a single investor or by a group of associated acting in concert owning more than 50% of ordinary shares or voting power".

guere i legami di controllo dalle partecipazioni non di portafoglio, introduzione del concetto di controllante ultimo²), ma anche e soprattutto per una maggiore integrazione con le variabili economiche reali di tipo strutturale (numero di imprese, addetti, fatturato, costi, valore aggiunto, spese in ricerca e sviluppo). La combinazione di relazioni di tipo commerciale e proprietario consente, a sua volta, l'identificazione dell'importante fenomeno dell'intra-firm trade.

L'attuale stato dei regolamenti e dei manuali statistici a livello internazionale costituisce un significativo avanzamento per la misurazione statistica dei fenomeni connessi alle attività internazionali delle imprese, specie rispetto ad un quadro caratterizzato fino a pochi anni fa da una struttura obsoleta ed inadeguata. Tuttavia, si deve anche sottolineare come l'attuale stato dell'arte dei regolamenti e delle definizioni risulti ancora poco sviluppato per misurare alcuni fenomeni rilevanti nell'ambito delle attività internazionali delle imprese, come ad esempio gli accordi commerciali e tecnologici, e più in generale le forme di coordinamento di tipo non equity, cioè non connesse a legami di controllo proprietario.

A livello nazionale, l'Istat ha predisposto il progetto fats – Attività internazionali delle imprese, una struttura operativa incaricata della produzione di statistiche e di analisi connesse ai processi di internazionalizzazione delle imprese. Obiettivo prioritario di questa struttura è la produzione delle statistiche previste dal Regolamento fats. In particolare, la produzione di statistiche sulle attività delle imprese a controllo estero residenti in Italia (Inward fats) è già entrata a regime (due documenti di sintesi già pubblicati). Inoltre, il questionario della nuova rilevazione sulle imprese a controllo estero residenti in Italia, in corso di completamento, prevede quesiti aggiuntivi sia sul commercio intra-firm, sia su alcuni aspetti rilevanti per la valutazione della presenza delle multinazionali in Italia. Un ulteriore avanzamento nell'ottica dell'adeguamento delle statistiche sull'attività internazionale è il lancio della rilevazione pilota sulle imprese a controllo italiano operanti all'estero (rilevazione Outward fats), l'altra componente degli investimenti diretti esteri.

Una statistica solo italiana a disposizione per l'analisi dell'attività internazionale dell'impresa è la banca dati reprint. Tale banca dati ormai integrata nell'ambito delle statistiche fornite dall'ice, analizza l'esistenza e la formazione di imprese multinazionali, le cui attività coinvolgono l'economia italiana, e in particolare:

- i) Le imprese multinazionali a base italiana e le relative imprese partecipate all'estero;
- ii) Le imprese italiane partecipate da imprese multinazionali a base estera.

Il campo di indagine si estende all'intero sistema delle imprese industriali e all'insieme dei servizi che ne supportano le attività. Sia per l'insieme, sia per ciascuno di questi settori, vengono svolte analisi circa la consistenza, la dinamica evolutiva, la qualità e le caratteristiche economiche della multinazionalizzazione attiva (in uscita) e passiva (in entrata) della struttura industriale italiana. La soglia dimensionale minima per la rilevazione delle imprese partecipate, pari a un giro d'affari all'estero (e in Italia per le partecipate delle multinazionali estere) è di 2,5 milioni di euro. La soglia è stata fissata per delimitare il campo di indagine con riferimento al quale la rilevazione si è posta l'obiettivo di raggiungere la copertura totale dell'universo (la soglia minima è stata imposta in quanto al di sotto di tale soglia l'indagine non garantisce la copertura della totalità delle iniziative). Al di sopra della soglia di 2,5 milioni di euro di giro d'affari all'estero, si ritiene che alla rilevazione possano essere sfuggite solo talune "multinazionali sommerse", ovvero aggregati di impresa regolati non da strutture proprietarie formali, ma da affiliazioni basate su rapporti formali, non infrequentemente di natura familiare.

Riguardo all'internazionalizzazione passiva, la completezza della rilevazione può essere valutata grazie alle indagini che Istat ha iniziato a condurre sulle imprese italiane a controllo estero (Istat 2004 e 2005), nel quadro delle statistiche comunitarie fats. Il con-

fronto tra quanto rilevato nell'indagine reprint con le stime elaborate da Istat per gli stessi aggregati settoriali ne conferma l'affidabilità (in termini di dipendenti e di valore aggiunto, lo scostamento tra il database e l'indagine Istat è pari all'1-2 per cento in meno per reprint, divario assai contenuto e comprensibilmente motivato da attività minori che sfuggono alla rilevazione diretta).

Le differenze tra le due statistiche sono le seguenti:

- i) Il rapporto pubblicato dall'Istituto di statistica fornisce i dati aggregati per il commercio all'ingrosso e al dettaglio, mentre reprint censisce esclusivamente la parte all'ingrosso.
- ii) L'indagine Istat esclude, diversamente da ciò che fa reprint, le attività partecipate con quote non di controllo.
- iii) Nell'indagine reprint non vengono conteggiate holding operative e altre imprese marginali, formalmente esistenti, ma talvolta addirittura prive di dipendenti, le quali sono invece oggetto di rilevazione e stima da parte di Istat.

Le fonti disponibili al fine di realizzare confronti internazionali sugli ide sono le seguenti: a) Unctad (confronti internazionali, flussi, stock, in per cento del pil e degli investimenti fissi lordi); b) Eurostat (i Reporting country sono limitati ai 25 paesi della comunità europea e a Stati Uniti, Giappone, Turchia, Romania, Bulgaria, Svizzera, Islanda e Norvegia); c) OECD (ide distinti anche per settore economico).

LE POLITICHE DI PREZZO DELLE IMPRESE ESPORTATRICI ITALIANE NEGLI ANNI DELL'EURO: UN'ANALISI EMPIRICA CON I DATI DELL'INCHIESTA TRIMESTRALE DELL'ISAE

di Roberto Basile, Sergio de Nardis e Alessandro Girardi*

1. Introduzione

Le imprese esportatrici italiane stanno fronteggiando, oramai da diversi anni, una fase di forti difficoltà nella competitività di costo dei loro manufatti sui mercati esteri, connessa sia all'apprezzamento del tasso di cambio dell'euro sul dollaro e sulle altre valute a quest'ultimo legate, sia all'accresciuta presenza di concorrenti provenienti da paesi dell'estremo oriente a basso costo del lavoro.

Per restare competitive, ossia per difendere le quote di mercato, le imprese (specialmente quelle produttrici di beni di consumo tradizionali) avrebbero dovuto ridurre i prezzi, e quindi i margini di profitto, dei beni destinati ai mercati esteri per limitarne gli aumenti nella valuta del paese importatore. L'evidenza più recente indica, invece, un marcato aumento dei valori medi unitari (VMU) delle esportazioni italiane. Tale rialzo è risultato superiore a quello dell'indice dei prezzi alla produzione, suggerendo politiche di prezzo degli esportatori volte a massimizzare i profitti proprio sui mercati esteri. La discussione su cosa sia sotteso a una simile evoluzione delle politiche di prezzo delle imprese esportatrici in un contesto di conclamate difficoltà competitive del sistema Italia è aperta tra osservatori e analisti.

In questo contributo si cerca di dare qualche ulteriore elemento di informazione per cercare una risposta a tale interrogativo. Si analizza, in particolare, la relazione tra politiche di prezzo e competitività delle imprese esportatrici per individuarne non solo le principali determinanti macroeconomiche, ma anche per verificare l'esistenza di eventuali eterogeneità di comportamento, distinguendo tra beni tradizionali (sostanzialmente il "Made in Italy") e altri settori nel periodo di tempo 1999-2005.

Il punto di partenza dell'analisi è costituito dai fenomeni di pricing to market empiricamente osservati in una molteplicità di paesi e in vario modo razionalizzati dalla letteratura economica¹. Per l'analisi ci si avvale delle informazioni desumibili dalle inchieste ISAE presso le imprese industriali esportatrici. In tali survey, le aziende intervistate rispondono a una ben precisa domanda sulla politica di prezzo perseguita nel vendere il loro prodotto nel mercato nazionale e in quello estero. Si tratta, quindi, di un'informazione del tutto particolare (relativa a veri e propri prezzi) non riscontrabile in alcun'altra fonte statistica circa il confronto tra i prezzi dello stesso bene venduto dalla stessa impresa in due differenti transazioni.² Inoltre, l'indagine consente di avere indicazioni di tipo qualitativo sui prezzi di vendita, sui tassi di cambio effettivi, sui prezzi dei concorrenti e sui livelli di domanda interna ed estera fron-

* ISAE, Istituto di Studi e Analisi Economica.

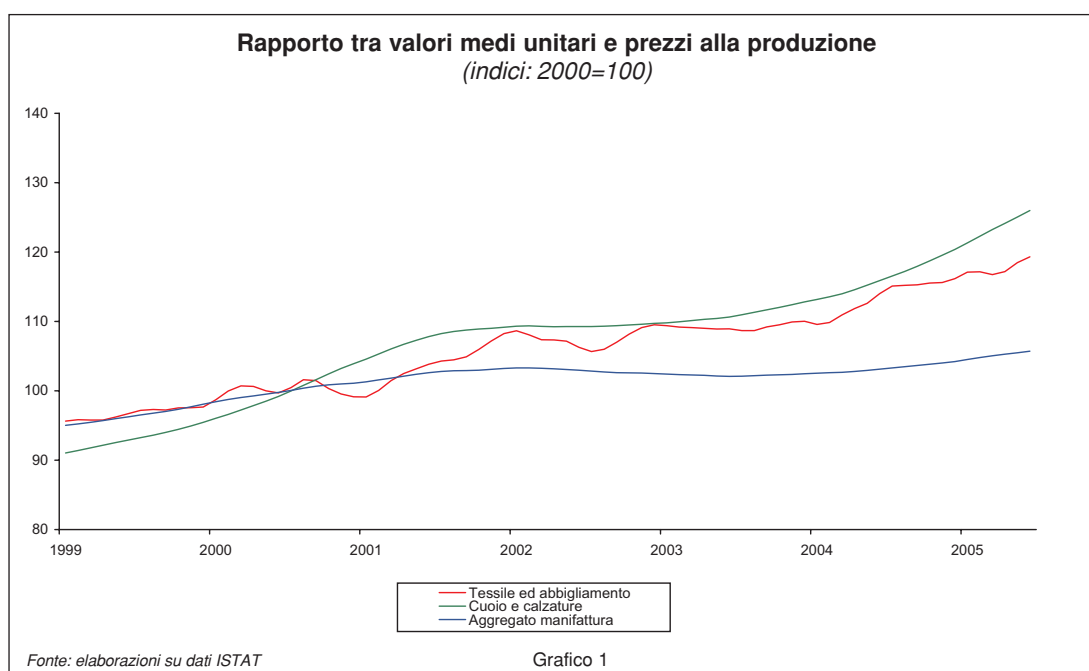
¹ Si veda per una rassegna, Goldberg e Knetter (1997).

² Precedenti studi che hanno analizzato le politiche di prezzo degli esportatori italiani sulla base dei dati delle inchieste congiunturali sono quelli di Pupillo e Zimmermann (1991) e de Nardis e Malgarini (1997).

teggiate da ciascuna impresa con un dettaglio territoriale (ripartizione geografica) e settoriale non rintracciabili nelle statistiche quantitative disponibili.

2. Alcuni fatti stilizzati

Durante gli ultimi anni si è osservato un andamento fortemente crescente dei VMU in presenza di prezzi alla produzione, praticati dalle imprese italiane sul mercato interno, sostanzialmente costanti. Pur essendo evidente per l'intero aggregato dell'export italiano, questo fenomeno è apparso particolarmente marcato per i beni tradizionalmente, o del cosiddetto *Made in Italy* (tessile, abbigliamento, cuoio, calzature, ecc.)³.



Sebbene emerga dal grafico 1 una chiara tendenza crescente nelle serie, un'analisi incentrata esclusivamente a tale evidenza risulterebbe limitata e, da un punto di vista concettuale, solo parzialmente corretta. La scarsa accuratezza dei VMU come indicatori delle politiche di prezzo delle imprese esportatrici è, infatti, ben nota agli analisti. Essa è riconducibile a due argomentazioni principali. La prima, di carattere metodologico, riguarda la constatazione che si ottengono risultati alquanto differenti in corrispondenza di diverse metodologie di computo dei VMU. Ad esempio, l'Eurostat, adottando un modo di calcolo diverso da quello ISTAT, stima un'evoluzione dei valori medi unitari italiani sostanzialmente più contenuta di quella indicata dai dati di fonte italiana; conseguentemente, le dinamiche delle cosiddette quantità risultano, nei dati Eurostat, meno sfavorevoli di quelle desunte dalle informazioni

³ Su queste evoluzioni si vedano anche le considerazioni svolte nell'approfondimento su "Quote di mercato e politiche di prezzo degli esportatori italiani" contenuto nel Rapporto ISAE "Le previsioni per l'economia italiana" del luglio 2005.

ISTAT di commercio estero (si veda in questo Rapporto il riquadro “Indici di valori e prezzi settoriali area euro”). La seconda, di natura economica, si riferisce al significato ambiguo dei VMU che, risultando dal rapporto tra valori e quantità esportate, risentono dei mutamenti di composizione del paniere di beni venduti all'estero e approssimano, quindi, in modo molto imperfetto effettivi indicatori di prezzo: le oscillazioni dei VMU possono infatti riflettere variazioni del mix dei beni esportati più che modifiche effettive dei prezzi praticati dagli esportatori.

A titolo esemplificativo, si mostra nel grafico 2 il profilo temporale del rapporto tra VMU e i prezzi alla produzione unitamente a quello di un indicatore alternativo per la misurazione delle politiche di prezzo degli esportatori (il margine di prezzo esterno/interno o, equivalentemente, il markup relativo), tratto dalle inchieste ISAE e descritto più in dettaglio nel paragrafo successivo, relativamente al periodo compreso tra il primo trimestre del 1991 ed il secondo del 2005.

Le considerazioni che possono trarsi sono duplici. In primo luogo, le due serie pur presentando una dinamica simile (correlazione pari a 0,63) evidenziano rilevanti scostamenti temporali, con la serie qualitativa che sembra anticipare quella desumibile dalle fonti statistiche ufficiali e che mostra una volatilità maggiore negli anni più recenti. Il secondo spunto di riflessione fornito dal grafico 2 si riferisce alla tendenza crescente che accomuna le due serie negli ultimi anni di osservazione.

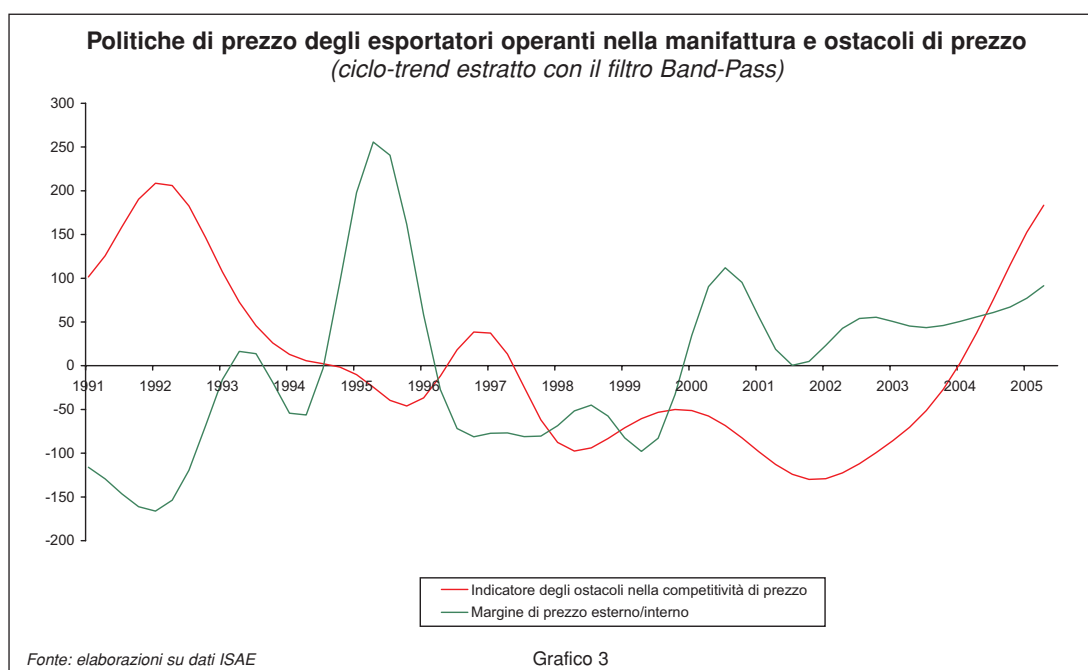


Una simile evoluzione è da considerarsi atipica, dato il periodo di difficoltà competitive, conseguenti sia ai radicali cambiamenti economico/istituzionali intervenuti con l'ingresso dell'Italia nell'UEM (abbandono del tasso di cambio come strumento di politica economica) che agli effetti della sempre più forte presenza sui mercati internazionali dei competitori asiatici a basso costo del lavoro (ingresso della Cina nell'Organizzazione Mondiale del Commercio e abbattimento delle ultime barriere protettive nel tessile).

Il grafico 3 presenta il profilo temporale del margine di prezzo esterno/interno, rilevato nell'inchiesta ISAE, congiuntamente a quello di una seconda serie qualitativa (tratta sempre dall'inchiesta trimestrale dell'ISAE sulle imprese esportatrici operanti nel settore della manifattura e descritta in dettaglio nel paragrafo successivo) che cattura gli ostacoli di competitività di costo, relativamente all'orizzonte temporale 1991:I-2005:II.

Una correlazione negativa (-0,37) caratterizza l'intero periodo considerato, sebbene le due serie si muovano nella stessa direzione negli ultimi quattro anni (l'indice di correlazione diventa positivo e molto forte, 0,86 per cento), in corrispondenza, quindi, di una fase in cui gli esportatori sembrano percepire chiaramente una scarsa competitività di prezzo delle loro produzioni sui mercati esteri.

Tenuto conto delle incertezze interpretative sui VMU e della difficile spiegazione di cosa sia sotteso all'evoluzione delle politiche di prezzo delle imprese esportatrici italiane negli ultimi anni, si può in generale ritenere che la crescita dei valori unitari rispetto ai prezzi alla produzione (e del markup relativo) possa essere il risultato di: (a) una modifica della composizione qualitativa dell'export, a seguito dello spiazzamento delle produzioni meno pregiate e della sopravvivenza/successo di quelle di maggiore qualità e a più elevato valore unitario; (b) un effettivo aumento dei prezzi all'esportazione delle imprese italiane di successo che hanno puntato a difendere i margini di profitto nelle (più dinamiche) destinazioni estere, grazie alla protezione di una sorta di barriera qualitativa, nei confronti delle pressioni competitive del cambio e dei nuovi concorrenti, e alla conseguente possibilità di esercitare un certo grado di potere di mercato⁴; (c) una combinazione dei due effetti.



⁴ Si hanno in effetti evidenze di un certo grado di potere di mercato degli esportatori di Made in Italy anche nei confronti dei produttori dei paesi emergenti, negli anni ottanta e novanta, come evidenziato in de Nardis S. e Pensa C. (2004).

In quanto segue, si analizza la dinamica delle politiche di prezzo attuate dalle imprese esportatrici italiane nel corso degli anni successivi all'introduzione dell'euro, allo scopo di fornire una possibile risposta ai punti discussi appena sopra, ponendo attenzione non solo al dettaglio settoriale ma anche a quello territoriale e temporale.

3. I dati dell'inchiesta ISAE

In assenza di informazioni quantitative a livello territoriale/settoriale sui valori medi unitari all'esportazione, sui prezzi alla produzione, sui tassi di cambio effettivi nominali, sui prezzi praticati dai concorrenti e sui livelli di domanda interna ed estera, si ricorre all'uso di variabili qualitative tratte dall'inchiesta trimestrale ISAE presso un campione di imprese esportatrici della manifattura industriale con più di dieci dipendenti ed operanti in Italia. Il campione (circa 2.000 imprese) è casuale e stratificato in base al numero di occupati, al settore industriale e alla regione di localizzazione dell'impresa. Il periodo di riferimento dell'analisi copre il periodo tra gennaio 1999 e giugno 2005.

La variabile di principale interesse desumibile dall'inchiesta ISAE per lo studio delle politiche di prezzo è quella relativa al margine di prezzo esterno/interno (markup relativo). Agli operatori intervistati viene chiesto di giudicare i prezzi praticati all'estero (di seguito indicati con P_{it}^F , dove il pedice indica il settore i osservato al tempo t) in rapporto a quelli praticati all'interno del Paese (di seguito indicati con P_{it}^H). In particolare, le imprese intervistate sono tenute ad indicare se i prezzi sui mercati esteri siano maggiori, uguali, o minori a quelli interni. Le risposte individuali sono successivamente aggregate, ottenendo un indicatore che assume valori compresi tra -100 e 100. In altri termini, questa variabile permette di confrontare i prezzi dello stesso bene venduto dalla stessa impresa in due differenti transazioni. L'indicatore ISAE non rappresenta quindi solo la soluzione al problema di assenza di informazione a livello regionale/settoriale sui valori medi unitari, ma costituisce anche una misura più adeguata della politica dei prezzi rispetto al rapporto tra valori medi unitari e prezzi alla produzione che, come sottolineato in precedenza, è affetto da noti errori di misura, in quanto si confronta un indicatore che riflette mutamenti di composizione (i valori medi unitari) con un vero e proprio indice di prezzo.

Un'altra sezione dell'inchiesta è dedicata ai fattori di ostacolo all'esportazione (di seguito indicati con Q_{it}). In particolare, agli operatori viene chiesto di giudicare se gli ostacoli di costo abbiano rappresentato un impedimento all'esportazione nel periodo precedente. L'indicatore è rappresentato dalla quota delle imprese intervistate che abbiano dichiarato tale forma impedimento ed assume valori compresi tra 0 e 100.

In riferimento ai livelli di domanda interna (V_{it}^H) ed estera (V_{it}^F), infine, le imprese intervistate sono tenute ad indicare se i livelli di ordini nazionali e dall'estero siano aumentati, diminuiti, o rimasti invariati rispetto alla precedente rilevazione. Le due variabili sono costruite come la differenza della frequenza relativa delle imprese che hanno dichiarato un incremento e la frequenza relativa di quelle che hanno dichiarato una diminuzione nei livelli di domanda. Pertanto, i valori dei due indicatori sono compresi nell'intervallo tra -100 e 100.

Tutte le informazioni rilevate hanno natura qualitativa e possono rappresentare un prezioso supporto alle analisi più tradizionali, condotte con dati quantitativi. Esse forniscono soprattutto un'immagine della percezione degli operatori riguardo alle variabili che influenzano la loro posizione sui mercati. Inoltre, esse possiedono la proprietà di essere internamente "coerenti", nel senso che è la stessa impresa che fornisce le risposte alle diverse sezioni delle inchieste. La tavola 1 riporta la distribuzione, per settore (a livello di sottosezione della classificazione ATECO) e per ripartizione territoriale (Nord Ovest, Nord Est, Centro), del campione di imprese utilizzato⁵. Il numero di imprese esaminate rappresenta più dell'80 per cento del totale (1.275 imprese su 1.525), avendo escluso il settore "DF - Cokerie, raffinerie di petrolio" a causa di numerosi valori mancanti in tutte le ripartizioni.

INCHIESTA ISAE SULLE IMPRESE ESPORTATRICI
(frequenze assolute)

Numero di imprese per settore e per ripartizione territoriale (1)	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Totale per settore
DA - Alimentari, bevande e tabacco	24	40	15	79
DB - Tessile e abbigliamento	59	61	68	188
DC - Cuoio, pelletteria, calzature	7	25	43	75
DD - Legno, sughero, paglia (escluso mobilio)	8	22	10	40
DE - Carta, stampa, editoria	13	21	17	51
DG - Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	25	15	21	61
DH - Articoli in gomma e materie plastiche	32	27	17	76
DI - Lavorazione minerali non metalliferi	20	35	23	78
DJ - Metallurgia, fabbricazione prodotti in metallo	61	73	27	161
DK - Macchine ed apparecchi meccanici	47	94	39	180
DL - Apparecchiature elettriche, elettroniche, ottiche	41	35	25	101
DM - Mezzi di trasporto	31	19	13	63
DN - Altre industrie manifatturiere	18	64	40	122
Totale per ripartizione territoriale	386	531	358	1275
Definizione delle ripartizioni territoriali				
Nord Ovest	Piemonte, Lombardia, Liguria, Valle D'Aosta			
Nord Est	Friuli-Venezia Giulia, Veneto, Emilia Romagna, Trentino Alto-Adige			
Centro	Lazio, Toscana, Marche, Umbria			

(1) Settori identificati in base alla classificazione ATECO 2002

Fonte: ISAE

Tavola 1

Alcune statistiche descrittive sono riportate nella tavola 2. Gli indicatori si riferiscono all'intero orizzonte temporale esaminato, 1999:I-2005:II (parte superiore), nonché ai due sotto-periodi 1999:I-2001:IV e 2002:I-2005:II (parte centrale e inferiore, rispettivamente). Appare interessante notare come il valor medio del margine di prezzo esterno/interno sia positivo, ad indicazione di un certo grado di potere di mercato da parte degli esportatori italiani e/o di segmentazione dei mercati, nonostante il fatto che una importante quota delle esportazioni italiane sia rivolta a paesi appartenenti all'UEM.

Le variabili qualitative sono state successivamente trasformate per essere utilizzate nella verifica empirica del modello teorico presentato nel paragrafo successi-

⁵ Nell'analisi empirica, le imprese localizzate nel Mezzogiorno non sono prese in esame a causa della scarsa rilevanza di diversi settori nelle regioni meridionali (Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia).

vo. Per quelle variabili costruite come differenza tra valori positivi e negativi (P_{it}^F / P_{it}^H , V_{it}^F , V_{it}^H) si è utilizzata la seguente trasformazione

$$-\ln \left[\frac{200}{Z_{it} + 100} - 1 \right]$$

dove Z_{it} è una serie generica che rappresenta P_{it}^F / P_{it}^H , V_{it}^F o V_{it}^H . Tale conversione permette di rendere non limitate variabili che, per costruzione, possono assumere valori compresi solamente nell'intervallo tra -100 e 100 . L'indicatore di costo, vincolato ad appartenere all'intervallo compreso tra 0 e 100 , è stato invece trasformato in base alla

$$\ln[1 + Q_{it}]$$

STATISTICHE DESCRITTIVE

Variabile	Numero di osservazioni	Valore medio	Deviazione standard	Valore minimo	Valore massimo	Percentile		
						25	50	75
Periodo 1999:I - 2005:II								
Q	1014	18,2	14,3	0,0	80,0	7,1	16,5	26,2
V^F	1014	-17,8	18,2	-75,1	49,3	-30,6	-17,6	-5,5
V^H	1014	-15,9	17,0	-79,2	49,3	-27,9	-16,1	-4,0
P^F/P^H	1014	4,4	17,8	-82,5	75,0	-5,2	2,4	13,6
Periodo 1999:I - 2005:II								
Q	468	15,4	12,6	0,0	80,0	4,7	13,9	22,5
V^F	468	-12,2	17,9	-75,1	49,3	-24,1	-11,8	0,1
V^H	468	-11,2	18,5	-79,2	49,3	-23,6	-8,3	1,6
P^F/P^H	468	3,3	18,4	-82,5	75,0	-7,4	1,3	14,1
Periodo 1999:I - 2005:II								
Q	546	20,6	15,2	0,0	79,7	9,3	18,7	29,0
V^F	546	-22,6	17,0	-67,5	31,4	-35,0	-23,4	-11,4
V^H	546	-20,0	14,4	-73,2	27,7	-29,7	-20,4	-10,2
P^F/P^H	546	5,3	17,3	-70,2	75,0	-3,9	3,1	13,4

Fonte: ISAE

Tavola 2

4. Un modello teorico

L'idea che le imprese debbano (o possano) assorbire perdite di competitività (originate da un apprezzamento del cambio o dall'ingresso nei mercati esteri di concorrenti a basso costo del lavoro), modificando i margini di profitto realizzati sui diversi mercati al fine di stabilizzare i prezzi espressi nella valuta del paese importatore, è formalizzata nel concetto di "pricing to market" (PTM). Nella letteratura più tradizionale (ossia quella che limita l'analisi alla relazione tra prezzi e tassi di cambio nominali), il PTM si riferisce alla pratica di differenziare il prezzo sui diversi mercati e di limitare il trasferimento sui prezzi all'esportazione di variazioni del tasso di cambio nominale al fine di aggiustare i margini di profitto⁶. L'attività di PTM pre-

⁶ Diverse sono le motivazioni che possono spingere le imprese a non modificare i volumi delle vendite all'estero (ossia, le quote di mercato): alcuni studiosi ritengono rilevanti i costi di reputazione (Froot e Klemperer, 1989); altri, invece, sottolineano l'incidenza dei costi fissi connessi all'entrata (e all'uscita) nei mercati esteri (Kasa, 1992).

suppone quindi l'esistenza di mercati non competitivi (segmentati) e/o di comportamenti strategici delle imprese esportatrici dotate di un potere di mercato.

La politica di prezzo delle imprese esportatrici può essere valutata in modi differenti. Alcuni studi analizzano i prezzi praticati su differenti mercati esteri dalle imprese esportatrici di uno specifico settore di un particolare paese. Altri considerano il rapporto tra il prezzo praticato dalle stesse imprese sui mercati internazionali e quello applicato sul mercato interno. Nel presente contributo, si segue questo secondo criterio, ipotizzando quindi che l'eventuale segmentazione riguardi due sole destinazioni, il mercato interno e quello estero.

Si possono quindi distinguere le seguenti situazioni:

1. se, in reazione ad una variazione del tasso di cambio nominale, il prezzo all'esportazione nella valuta dell'esportatore non muta, allora sia ha completo exchange rate pass-through (ERPT); in questo caso il rapporto tra i prezzi all'esportazione (espressi nella valuta del paese esportatore) e quelli interni non ha motivo di modificarsi e non vi è quindi PTM. Se, ad esempio, in seguito ad un apprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro, i prezzi all'esportazione delle imprese italiane rimanessero invariati, si parlerebbe di completo ERPT: dal punto di vista dei consumatori stranieri dei prodotti italiani si avrebbe un completo trasferimento degli effetti dell'apprezzamento sui prezzi espressi in valuta nazionale;

2. il caso diametralmente opposto è quello di totale assenza di ERPT: il prezzo all'esportazione nella valuta dell'esportatore si modifica nella stessa proporzione della variazione del cambio. In questo caso il rapporto tra i prezzi all'esportazione (misurati in valuta dell'esportatore) ed i prezzi praticati all'interno si modifica proporzionalmente alla variazione del cambio. Si parla quindi di completo PTM. Riprendendo l'esempio dell'apprezzamento dell'euro sul dollaro, non si avrebbe alcun ERPT se, alla variazione del cambio, gli esportatori rispondessero abbassando nella stessa proporzione i prezzi in euro praticati nei mercati dell'area del dollaro;

3. si parla di incompleto ERPT e quindi di incompleto PTM nei casi intermedi tra 1) e 2) e cioè se la variazione del tasso di cambio è parzialmente trasferita sulla dinamica del rapporto tra i prezzi (se, ad esempio, ad un apprezzamento del cambio corrisponde una diminuzione del rapporto tra i prezzi relativi meno che proporzionale);

4. infine, è possibile da un punto di vista teorico il caso in cui le imprese rispondano in maniera "perversa" a variazioni del tasso di cambio, ossia movendo il rapporto dei prezzi nella stessa direzione della variazione del tasso di cambio. Questa situazione può apparire controintuitiva, sebbene possa essere economicamente plausibile se si ammette la possibilità che altre forze (ad esempio, le differenti condizioni cicliche dell'economia interna rispetto a quella estera) possano, a determinate condizioni, agire sulle politiche di prezzo degli esportatori.

Per formalizzare i concetti espressi sopra si presenta una rielaborazione del modello proposto da Marston (1990). Si consideri un'impresa monopolistica appartenente ad un settore i (il potere monopolistico può derivare, ad esempio, da una differenziazione di prodotto o da qualsiasi altra imperfezione di mercato) che vende sia sul mercato interno (H) sia su quello estero (F). Nell'ipotesi più generale i due mercati sono segmentati, per cui l'impresa è in grado di imporre un prezzo differenziato su ciascuno di essi. Assumiamo, per semplicità, che il bene venga prodotto sempre sul mercato interno da imprese mono-stabilimento, cosicché il costo marginale sia indi-

pendente dal mercato di sbocco del bene. L'impresa sceglierà il prezzo in ciascuna destinazione in modo da massimizzare i profitti.

Si definisca con P_{it}^j il prezzo praticato dall'impresa del settore i al tempo t su ciascun mercato j ($j=H,F$) espresso nella valuta dell'esportatore, con X_{it}^j il volume delle vendite su ciascun mercato, con E_t il tasso nominale di cambio "incerto per certo". Si consideri, inoltre, una funzione di costo, C , un indice di prezzo per gli input di produzione, W_{it} , il prezzo praticato dai competitori esteri espresso in valuta del mercato di destinazione, P_{it}^f , e la quantità totale domandata di tutte le possibili varietà di prodotto, V_{it}^j . Le condizioni del primo ordine del problema di massimizzazione del profitto dell'impresa i in ciascun periodo t

$$\begin{aligned} \max_{X_{it}^j} & \left[\left(\sum_j P_{it}^j \cdot X_{it}^j \right) - C \left(\sum_j X_{it}^j, W_{it} \right) \right] \\ \text{s.t.} & X_{it}^j = X_{it}^j \left(P_{it}^j / E_t, P_{it}^f, V_{it}^j \right) \end{aligned}$$

conducono a

$$(1) \quad P_{it}^j = MC_{it} \cdot \left(\frac{\eta_{it}^j}{\eta_{it}^j - 1} \right)$$

dove MC_{it} e $\eta_{it}^j = -(\partial X_{it}^j / \partial P_{it}^j) \cdot (P_{it}^j / X_{it}^j)$ indicano, rispettivamente, i costi marginali e l'elasticità della domanda fronteggiata dall'impresa i sul singolo mercato.

Essendo i costi marginali indipendenti dal mercato di destinazione, il differenziale di prezzo, quindi il differenziale del markup, è determinato solo dall'elasticità della domanda nei due mercati, che a sua volta dipende dalle caratteristiche (ovvero dalla convessità) delle schede di domanda. In generale, i modelli di discriminazione del prezzo riconducibili alla pratica del PTM richiedono alcune ipotesi sulle forme funzionali delle schede di domanda, affinché le elasticità η_{it}^j non siano costanti almeno in uno dei mercati di destinazione. In pratica, le funzioni di domanda devono essere meno convesse rispetto alla funzione ad elasticità costante. Sotto questa condizione, un apprezzamento del tasso di cambio si traduce in un incremento del prezzo praticato sul mercato estero espresso nella valuta dell'importatore meno che proporzionale alla variazione del cambio. Queste considerazioni possono essere descritte sinteticamente come segue. Si definisca con $R_{it} = P_{it}^F / P_{it}^H$ il margine di prezzo estero/interno. L'elasticità di R_{it} rispetto a variazioni del tasso di cambio, ε , è data da

$$\varepsilon = (\partial R_{it} / \partial E_t) \cdot (R_{it} / E_t) = \varepsilon_{PF} - \varepsilon_{PH}$$

dove i termini ε_{PF} e ε_{PH} (elasticità dei prezzi praticati sul mercato estero e interno, espressi in valuta nazionale, al tasso di cambio) sono ambedue positivi. Pertanto, l'elasticità ε è positiva quando la reazione dei prezzi praticati sul mercato estero (ε_{PF}) alla variazione del cambio è superiore a quella dei prezzi interni (ε_{PH}). In questo caso, l'apprezzamento del tasso di cambio darebbe luogo a una riduzione del rapporto tra prezzi esteri e interni, riflettendo un comportamento in linea con le ipotesi di PTM.

La formulazione del modello in una specificazione che possa essere stimata con tecniche econometriche richiede: i) una trasformazione logaritmica della relazione (1); ii) la linearizzazione del mark-up sui due mercati intorno i rispettivi valori medi attraverso una espansione di Taylor del primo ordine ;iii) il calcolo delle differenze tra i logaritmi dei prezzi praticati sul mercato estero ed interno. Il margine di prezzo esterno/interno può quindi essere espresso come:

$$(2) \quad r_{it} \cong p_{it}^F - p_{it}^H = \beta_1 \cdot (e_t + p_{it}^f) + \beta_2 \cdot f_{it} + \beta_3 \cdot h_{it}$$

dove $p_{it}^F = \ln P_{it}^F$, $p_{it}^H = \ln P_{it}^H$, $e_t = \ln E_t$, $p_{it}^f = \ln P_{it}^f$, $f_{it} = \ln V_{it}^F$, $h_{it} = \ln V_{it}^H$,

mentre il termine costante, che raggruppa i termini indipendenti dal tempo (i valori medi) derivanti dalla linearizzazione, è omissivo.⁷

In aggiunta, si formulano le seguenti ipotesi:

- a) l'indice di competitività di costo non è influenzato dalle variabili r , f e h ;
- b) il livello di domanda estera può dipendere da q , ma non da r né da h ;
- c) il livello di domanda interna può dipendere da q e da h , ma non da r .

L'insieme delle ipotesi a) - c) e la relazione (2) permettono di giungere alla seguente rappresentazione vettoriale dinamica⁸:

$$\underbrace{\begin{bmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 \\ \gamma_1^F & 1 & 0 & 0 \\ \gamma_1^H & \gamma_2^H & 1 & 0 \\ \gamma_1^R & \gamma_2^R & \gamma_3^R & 1 \end{bmatrix}}_{\mathbf{A}_0} \cdot \underbrace{\begin{bmatrix} q_{it} \\ f_{it} \\ h_{it} \\ r_{it} \end{bmatrix}}_{\mathbf{y}_{it}} = \underbrace{\begin{bmatrix} \rho^Q & 0 & 0 & 0 \\ \gamma_1^F \rho^F & \rho^F & 0 & 0 \\ \gamma_1^H \rho^H & \gamma_2^H \rho^H & \rho^H & 0 \\ \gamma_1^R \rho^R & \gamma_2^R \rho^R & \gamma_3^R \rho^R & \rho^R \end{bmatrix}}_{\mathbf{A}_1} \cdot \underbrace{\begin{bmatrix} q_{i,t-1} \\ f_{i,t-1} \\ h_{i,t-1} \\ r_{i,t-1} \end{bmatrix}}_{\mathbf{y}_{i,t-1}} + \underbrace{\begin{bmatrix} \tilde{\alpha}_i^Q \\ \tilde{\alpha}_i^F \\ \tilde{\alpha}_i^H \\ \tilde{\alpha}_i^R \end{bmatrix}}_{\boldsymbol{\alpha}_i} + \underbrace{\begin{bmatrix} \tilde{\delta}_t^Q \\ \tilde{\delta}_t^F \\ \tilde{\delta}_t^H \\ \tilde{\delta}_t^R \end{bmatrix}}_{\boldsymbol{\delta}_t} + \underbrace{\begin{bmatrix} e_{it}^Q \\ e_{it}^F \\ e_{it}^H \\ e_{it}^R \end{bmatrix}}_{\mathbf{e}_{it}}$$

che in forma matriciale compatta diviene:

$$\mathbf{y}_{it} = \mathbf{A}_0^{-1} \cdot \mathbf{A}_1 \cdot \mathbf{y}_{i,t-1} + \mathbf{A}_0^{-1} \cdot \boldsymbol{\alpha}_i + \mathbf{A}_0^{-1} \cdot \boldsymbol{\delta}_t + \mathbf{A}_0^{-1} \cdot \mathbf{e}_{it}$$

o, più compattamente:

$$(3) \quad \mathbf{y}_{it} = \boldsymbol{\Pi}_1 \cdot \mathbf{y}_{i,t-1} + \mathbf{a}_i + \mathbf{d}_t + \boldsymbol{\varepsilon}_{it}$$

⁷ Dato che nella relazione (2) le politiche di prezzo si basano sulle condizioni di competitività complessive sui mercati esteri piuttosto che dal solo tasso di cambio nominale, la formulazione proposta permette di analizzare possibili comportamenti riconducibili al PTM anche in mercati in cui la valuta di riferimento è l'euro.

⁸ Per una discussione più dettagliata si rimanda a Basile, de Nardis e Girardi (2006).

dove $\Pi_1 = \mathbf{A}_0^{-1} \cdot \mathbf{A}_1$, $\mathbf{a}_i = \mathbf{A}_0^{-1} \cdot \boldsymbol{\alpha}_i$, $\mathbf{d}_t = \mathbf{A}_0^{-1} \cdot \boldsymbol{\delta}_t$ e $\boldsymbol{\varepsilon}_{it} = \mathbf{A}_0^{-1} \cdot \mathbf{e}_{it}$. Gli elementi del vettore \mathbf{a} catturano gli effetti fissi; il vettore \mathbf{y} raccoglie le variabili in (2), misurate al tempo t e al tempo $t-1$; il vettore \mathbf{d} coglie l'effetto di shock aggregati che possono potenzialmente influenzare in misura simile tutti i settori, mentre gli elementi del vettore $\boldsymbol{\varepsilon}$ sono dei disturbi stocastici. La stima del modello dinamico multivariato (3) viene condotta utilizzando la metodologia dei modelli vettoriali autoregressivi applicati a dati longitudinali (panel-VAR). Questa tecnica applica l'approccio VAR tradizionale, in cui tutte le variabili del sistema sono assunte endogene, a dati osservati longitudinalmente, che permettono di tener conto di eterogeneità non osservabili (Love, 2001). Per evitare possibili problemi di distorsione nella stima dei coefficienti dovuta alla correlazione tra gli effetti fissi e i regressori, le variabili del sistema (3) sono trasformate con la procedura di Helmert, come suggerito in Arellano e Bover (1995). I coefficienti γ e ρ del modello (3) sono stimati con il metodo GMM. Essendo il numero dei regressori uguale al numero di strumenti (caso di esatta identificazione), le stime ottenute sono equivalenti a quelle derivanti dall'applicazione del metodo dei minimi quadrati a due stadi alle singole equazioni del sistema (3).

Stimati i parametri del modello, il sistema (2) può essere utilizzato per valutare il contributo relativo di shock tra loro ortogonali nella spiegazione della dinamica del margine prezzo estero/interno delle imprese esportatrici. Le simulazioni dinamiche sono condotte utilizzando lo strumento delle funzioni di risposta agli impulsi, che permettono di descrivere l'evoluzione nel tempo degli effetti prodotti da uno shock non atteso di uno degli elementi del vettore \mathbf{y} sul rapporto tra i prezzi esteri e interni. Negli esercizi proposti, l'orizzonte di simulazione è pari ad otto trimestri.

5. I risultati dell'analisi econometrica

Il primo obiettivo dell'analisi empirica è rivolto alla verifica della stabilità nel tempo della relazione tra il margine di prezzo esterno/interno e sue determinanti individuate dalla relazione (2). A tale scopo, si stima ricorsivamente il modello (3) in riferimento ad una finestra campionaria di dodici trimestri. Dall'insieme delle quindici distinte regressioni effettuate (non riportate) emerge una scarsa robustezza del legame tra l'indicatore delle politiche di prezzo degli esportatori e le variabili esplicative teorizzate. Alla luce di tale risultato, si preferisce proseguire l'indagine empirica distinguendo due sotto-periodi: 1999:I-2001:IV e 2002:I-2005:II. Tale scelta appare coerente anche con i fatti stilizzati presentati nel secondo paragrafo.

La tavola 3 riporta i risultati dell'esercizio di simulazione condotto attraverso le funzioni di risposta agli impulsi in relazione al primo sotto-periodo (1999:I-2001:IV). Su ciascuna riga, si indicano gli scostamenti dal sentiero di base, espressi in termini percentuali, del margine di prezzo esterno/interno in seguito ad uno shock di competitività di prezzo, di domanda interna, di domanda estera e di markup relativo. I valori in grassetto evidenziano scostamenti statisticamente significativi (al livello del 95 per cento) sulla base degli intervalli di confidenza simulati attraverso la procedura Monte Carlo con 1.000 replicazioni.

Funzioni di risposta agli impulsi del margine di prezzo esterno/interno: 1999:I-2001:IV (1)
(variazioni percentuali)

Trimestre di simulazione	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Competitività di prezzo	1,3	-2,4	-1,0	-0,3	-0,1	-0,1	0,0	0,0	0,0
Domanda interna	1,1	1,0	0,4	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Domanda estera	1,0	1,4	1,0	0,6	0,4	0,2	0,1	0,1	0,1
Markup relativo	28,9	4,7	0,7	0,1	0,0	0,02	0,0	0,0	0,0

(1) I valori in grassetto indicano deviazioni dallo stato stazionario significative al livello del 95%

Fonte: ISAE

Tavola 3

Il margine di prezzo esterno/interno risponde negativamente ad un peggioramento non atteso della competitività di prezzo con un ritardo di un trimestre; in seguito, la deviazione dal sentiero di base si riduce progressivamente, per riassorbirsi totalmente entro il primo anno dell'orizzonte di simulazione. La risposta del margine di prezzo esterno/interno ad un shock su se stesso si caratterizza invece per una scarsa persistenza, con effetti significativi che si osservano fino al terzo trimestre della simulazione. Infine, variazioni (positive) non anticipate dagli esportatori nei livelli di domanda estera ed interna producono effetti statisticamente non significativi.

La tavola 4 ha la stessa struttura della tavola precedente e presenta le funzioni di risposta agli impulsi relative al secondo sotto-periodo (2002:I-2005:II).

L'esercizio di simulazione produce risultati alquanto differenti da quelli riportati nella precedente tavola. Il margine di prezzo esterno/interno risulta sostanzialmente inelastico a variazioni non attese nei livelli di domanda interna. Uno shock relativo alla domanda estera, invece, spinge in alto il markup relativo nel primo anno di simulazione. La risposta appare statisticamente significativa e si manifesta con un leggero ritardo temporale. Gli effetti di uno shock di competitività di costo diventano ora positivi. Tale risultato sembra suggerire che, durante il periodo 2002:I-2005:II, le politiche di prezzo degli esportatori italiani siano state influenzate in larga parte dalle condizioni cicliche della domanda sui mercati esteri piuttosto che dalla dinamica del tasso di cambio o, più in generale, dei fattori di competitività di costo.

Funzioni di risposta agli impulsi del margine di prezzo esterno/interno: 2002:I-2005:II (1)
(variazioni percentuali)

Trimestre di simulazione	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Competitività di prezzo	0,3	1,7	0,8	0,3	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Domanda interna	-1,1	-1,5	-0,9	-0,4	-0,2	-0,1	0,0	0,0	0,0
Domanda estera	-0,7	2,5	1,5	0,7	0,3	0,1	0,0	0,0	0,0
Markup relativo	26,9	6,4	1,6	0,4	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0

(1) I valori in grassetto indicano deviazioni dallo stato stazionario significative al livello del 95%

Fonte: ISAE

Tavola 4

In considerazione di una possibile eterogeneità settoriale nel comportamento di prezzo delle imprese esportatrici, l'analisi viene replicata utilizzando le serie storiche riferite alle differenti sottosezioni della classificazione ATECO 2002 e distinguendo tra settori tradizionali del Made in Italy (sottosezioni DB, DC, DI e DN, corrispondenti a tessile-abbigliamento, cuoio-pelletteria-calzature, minerali non metalliferi, altre industrie manifatturiere) e altri settori (alimentari, legno, carta, chimica,

gomma-plastica, metallurgia, meccanica, elettronica, mezzi di trasporto, come riportato nella tavola 1). Le base dati utilizzate consistono quindi in: 1) un panel di 12 osservazioni cross-section (4 settori del Made in Italy e 3 ripartizioni) e 26 osservazioni temporali; 2) un panel di 27 osservazioni cross-section (9 altri settori e 3 ripartizioni) e 26 osservazioni temporali. Per comparare le funzioni di risposta agli impulsi nei due campioni (Made in Italy e altri settori) si considera semplicemente la loro differenza (Made in Italy meno altri settori). Dato che i due campioni sono indipendenti, le funzioni di risposta agli impulsi delle differenze sono equivalenti alle differenze delle funzioni di risposta agli impulsi.

Per rendere più agevole la discussione dei risultati, può essere utile ricordare che la direzione attesa della risposta del margine prezzo estero/interno a impulsi positivi non anticipati degli ostacoli di costo e dei livelli della domanda interna (della domanda estera e del markup relativo) è negativa (positiva). Dai due modelli settoriali (risultati non riportati) emerge, invece, che un peggioramento della competitività di prezzo si traduce in un aumento del margine prezzo estero/interno, mentre i profili delle risposte agli altri shock sono coerenti con gli a-priori teorici.

La tavola 5 illustra i differenziali delle risposte del margine di prezzo estero/interno ottenute dal modello stimato per il Made in Italy e quelle dal modello per gli altri settori, relativamente al periodo 1999:I-2001:IV.

I risultati dell'esercizio di simulazione evidenziano una marcata disomogeneità nelle risposte che derivano dai due modelli settoriali. I differenziali delle risposte agli impulsi si caratterizzano, infatti, per la loro significatività statistica, sebbene presentino un diverso grado di persistenza nel tempo: maggiore per gli shock di competitività di costo e di domanda interna, più contenuto per gli shock di domanda estera e di markup relativo. In particolare, vi è evidenza di un comportamento riconducibile al PTM: per restare competitive, ossia per mantenere costanti le quote di mercato, le imprese hanno ridotto i prezzi, e quindi i margini di profitto, dei beni destinati ai mercati esteri per limitarne gli aumenti nella valuta del paese importatore: questo comportamento ha contrassegnato le imprese del Made in Italy, in misura più intensa che negli altri settori.

Differenziale delle funzioni di risposta agli impulsi del margine di prezzo estero/interno tra "Made in Italy" e "altri settori": 1999:I-2001:IV (1) (2)
(variazioni percentuali)

Trimestre di simulazione	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Competitività di prezzo	0,0	-5,4	-1,2	0,0	0,2	0,2	0,1	0,1	0,0
Domanda interna	0,0	0,4	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Domanda estera	0,0	-0,4	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Markup relativo	-3,1	-0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

(1) Differenza tra il comparto "Made in Italy" e "altri settori"

(2) I valori in grassetto indicano deviazioni dallo stato stazionario significative al livello del 95%

Fonte: ISAE

Tavola 5

Tali risultati non appaiono corroborati quando si considera il secondo sottoperiodo (2002:I-2005:II), come riportato nella tavola 6.

La risposta anomala di un aumento dei prezzi su mercati esteri rispetto a quello interno, in presenza di un incremento degli ostacoli di prezzo, risulta più forte per

i beni tradizionali rispetto a quelli non tradizionali. Il rapporto tra prezzo estero e interno per i beni degli altri settori presenta, invece, una maggiore sensibilità alle condizioni cicliche della domanda interna. L'effetto delle condizioni cicliche dell'economia estera suggerisce, invece, una risposta omogenea nei due grandi comparti individuati. Infine, il margine di prezzo estero/interno appare persistere nel tempo in misura più limitata nelle esportazioni dei beni riconducibili al Made in Italy.

Differenziale delle funzioni di risposta agli impulsi del margine di prezzo estero/interno tra "Made in Italy" e "altri settori": 2002:I-2005:II (1) (2)
(variazioni percentuali)

Trimestre di simulazione	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Competitività di prezzo	0,0	3,8	1,4	0,5	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0
Domanda interna	0,0	0,0	-0,2	-0,1	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Domanda estera	0,0	-1,2	-0,8	-0,4	-0,2	-0,1	0,0	0,0	0,0
Markup relativo	-4,0	-2,8	-1,0	-0,3	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0

(1) Differenza tra il comparto "Made in Italy" e "altri settori"

(2) I valori in grassetto indicano deviazioni dallo stato stazionario significative al livello del 95%

Fonte: ISAE

Tavola 6

6. Conclusioni

L'indicazione principale che emerge dalla nostra analisi è la presenza di una forte disomogeneità sia settoriale (tra comparti tradizionali e non tradizionale) che temporale (tra il periodo 1999-2001 e il periodo 2002-2005) nelle pratiche di prezzo degli esportatori italiani.

Con riferimento, in particolare, agli interrogativi posti in partenza, l'analisi condotta sui dati dell'inchiesta ISAE porterebbe a indicare che l'aumento osservato a livello aggregato nei VMU nei settori del Made in Italy, in presenza di prezzi alla produzione sostanzialmente stabili, abbia risentito, oltre che di mutamenti di composizione del mix qualitativo indotti dalla fuoriuscita delle fasce a minore valore unitario, di effettive politiche di prezzo da parte degli esportatori (di successo) volte a incrementare il markup negli (apparentemente) più difficili mercati esteri. Un simile comportamento è indicativo dell'esercizio di un poter di mercato. Tenuto conto dei settori in cui ciò si è principalmente manifestato (comparti tradizionali, "aggredditi" dalla competizione dei paesi emergenti), tale potere di mercato potrebbe essere stato consentito dalla differenziazione qualitativa che avrebbe operato da barriera protettiva nei confronti dei prodotti "meno pregiati" venduti dai concorrenti localizzati nei paesi a basso costo del lavoro.

Riferimenti bibliografici

Arellano M. e Bover O. (1995), "Another Look at the Instrumental Variable Estimation of Error Component Models", *Journal of Econometrics*, 68, pp. 29-51.

Basile R., de Nardis S. e Girardi A. (2006) "Pricing to Market of Italian Exporting Firms", ISAE, Documento di lavoro n. 70.

de Nardis S. e Malgarini M. (1997), "Le politiche di prezzo all'esportazione delle imprese manifatturiere: alcune considerazioni sulla base dei valori medi unitari all'export e dei sondaggi ISCO, ICE", *Quaderni di ricerca* n. 2.

de Nardis S. e Pensa C. (2004), "How Intense is Competition in International Markets of Traditional Goods? The Case of Italian Exporters", *Economia Internazionale/International Economics*, pp. 275-304.

Goldberg P. K. e Knetter M. M. (1997), "Goods Prices and Exchange Rates: What Have We Learned?", *Journal of Economic Literature*, 35, pp. 1243-1272.

Kasa K. (1992), "Adjustment Costs and Pricing to Market", *Journal of International Economics*, 32, pp. 198-210

Love I. (2001), "Estimating Panel-data Autoregressions, Package of Programs for Stata", Columbia University, mimeo.

Marston R. C. (1990), "Pricing to Market in Japanese Manufacturing", *Journal of International Economics* 29, pp. 217-236.

Pupillo L. e Zimmermann K. F. (1991) "Export-domestic Price Margin and Firm Size in Imperfect Markets", *Open Economies Review*, 2, pp. 295-304.

MULTINAZIONALI EMERGENTI – UNA NUOVA GEOGRAFIA DEGLI INVESTIMENTI INTERNAZIONALI?

di Andrea Goldstein*

1. Perché si parla di multinazionali emergenti?

Il tentativo di acquistare il gruppo franco-spagnolo-lussemburghese Arcelor e dar vita alla principale impresa siderurgica mondiale sta suscitando un acceso dibattito in Francia e altrove in Europa. Molti vi vedono la prova che il “capitalismo del Sud”, di cui Mittal sarebbe emblematico, è pronto ad assaltare i gangli cruciali dell’industria occidentale. In realtà Mittal Steel è un gruppo veramente globale, controllato all’88% da un cittadino indiano che vive a Londra da più di 20 anni e i cui due figli siedono nel consiglio d’amministrazione accanto ad un altro indiano, ad un mauriziano di origine indiana e a quattro nordamericani (uno dei quali messicano). Ha stabilimenti in 14 paesi – ma non in India!! – e un management, questo sì, ancora fortemente indiano.

Se Mittal Steel non è pertanto una vera e propria multinazionale di un paese emergente, ma rappresenta piuttosto in modo simbolico l’attuale fase della globalizzazione, questo non vuol dire che gli equilibri del capitalismo mondiale non stiano cambiando. Nel settore delle tecnologie dell’informazione e delle telecomunicazioni, in particolare, la cinese Lenovo ha rilevato la divisione personal computer dell’IBM, l’egualmente cinese TCL ha creato joint ventures con due gruppi francesi (Alcatel e Thomson) per i telefoni cellulari e le televisioni digitali, la stessa Thomson ha ceduto i propri stabilimenti di televisori tradizionali all’indiana Videocon e la BenQ di Taiwan ha acquisito la divisione di telefonia cellulare della Siemens. In tutti questi casi, alla cessione di attivi fissi è corrisposto l’acquisto da parte del gruppo occidentale di una partecipazione rilevante nella compagine azionaria della multinazionale emergente.

In più, quest’inverno si è giocata un’altra battaglia borsistica che ben simboleggia questa rivoluzione. Gli operatori dei porti di Dubai e Singapore, ambedue controllati dai rispettivi governi, si sono contesi il controllo di Peninsular & Oriental (P&O), gruppo britannico le cui origini rimontano al 1837 – la Peninsular Steam Navigation Company che assicurava i collegamenti marittimi tra l’Inghilterra, il Portogallo e la Spagna. L’esplosione del commercio con l’Asia, e con la Cina in particolare, ha motivato l’interesse di Dubai Ports World e PSA International ad acquisire P&O e competere con il maggior operatore portuario mondiale, Hutchinson di Hong Kong. Quando l’operatore degli Emirati ha convinto gli azionisti di P&O ad

* Questa nota sintetizza alcuni degli argomenti presentati in Andrea Goldstein (2006), “Emerging Multinationals in the Global Economy”, Palgrave, che contiene ampie referenze bibliografiche. Ringrazio Federico Bonaglia, Luisa Dolza e Lucia Piscitello per gli utili suggerimenti ad una versione preliminare, nonché quelli della redazione di www.lavoce.info (che ha pubblicato un breve contributo dallo stesso tema il 10 Marzo 2006) ma rimango unico responsabile per ogni eventuale inesattezza. In particolare, le opinioni espresse in questo contributo non riflettono necessariamente le posizioni dell’OCSE e del Centro di Sviluppo dell’OCSE.

accettare la sua offerta, si è trovato di fronte l'opposizione di membri influenti del Campidoglio, timorosi che a soffrirne fossero gli standard di sicurezza dei porti gestiti da P&O negli Stati Uniti e, soprattutto, decisi a far valere le proprie ragioni di fronte all'amministrazione. Come è noto, già nell'estate 2005 grande rilievo avevano ricevuto due operazioni lanciate da gruppi cinesi negli Stati Uniti – l'offerta formale lanciata dalla CNOOC per la compagnia petrolifera Unocal e l'interesse della Haier per la Maytag, proprietaria del marchio Hoover's di elettrodomestici. Nessuna di queste operazioni ha avuto successo, anche in questo caso per motivi innanzitutto politici, ma è diffusa l'impressione che esse non siano state che un assaggio di ciò che potrebbe avvenire nei prossimi anni, soprattutto se l'apprezzamento del renminbi nei confronti del dollaro aumenterà il potere d'acquisto delle multinazionali cinesi.¹

2. In cosa consiste?

Anche se passato a lungo inosservato, il fenomeno non è completamente nuovo – i primi investimenti esteri argentini ebbero luogo più di un secolo or sono e alcuni di questi gruppi (Alpargatas, Bunge & Born) trasferirono successivamente il centro delle proprie operazioni in Brasile. Per altre multinazionali, per esempio indiane e brasiliane, che già operavano internazionalmente negli anni Settanta, il vantaggio relativo era costituito dalla capacità di adattarsi a contesti caratterizzati da infrastrutture e istituzioni scadenti, quando non assenti del tutto, e da abbondanza di lavoro poco qualificato e scarsità invece di capitali e di personale tecnico. Tata, che in India crebbe al riparo dalla concorrenza internazionale, decise di investire in mercati, come l'Africa orientale e Sri Lanka, in cui numericamente importante era la popolazione di origine indiana. Produttori di rame come la cilena Codelco e la zambese ZCCM e di greggio come la venezuelana PDVSA e la kuwaitiana KPC investirono in Europa per assicurare uno sbocco per le proprie materie prime. Ma fino agli anni Novanta, nessuna "multinazionale emergente" poteva sostenere la concorrenza internazionale sulla base di competenze e risorse inimitabili – i "vantaggi di proprietà" del paradigma eclettico di Dunning.

Il quadro è cambiato a partire dall'emergere d'impresе che in un lasso di tempo relativamente breve sono invece riuscite a realizzare la transizione da multinazionali di nicchia a "giocatori globali". La coreana Samsung, che prima della crisi del 1997 operava soprattutto come terzista per marchi occidentali di elettrodomestici e televisori, è ora uno dei protagonisti assoluti del mercato della telefonia e dell'audio-visuale, con stabilimenti in Cina e altrove, centri di ricerca e sviluppo in Europa e negli Stati Uniti e un marchio conosciuto ovunque nel mondo. La messicana Cemex ha fatto scuola per la sua abilità nell'adottare Internet nella gestione della catena del valore per un prodotto standard come il cemento. Altri esempi sono Acer Group di Taiwan, Li & Fung di Hong Kong, l'indiana Ispat International (progenitrice di Mittal Steel), la brasiliana Embraer. In molti di questi casi l'innovazione strategica ed organizzativa è una fonte primaria di vantaggi concorrenziali, come lo sono stati tradizionalmente la ricerca e sviluppo oppure il marchio commerciale.

¹ Su quest'ultimo aspetto, vd. Rohatyn, Felix G. (2006), « Menaces sur le capitalisme américain », *Le Monde*, 12 maggio.

Se non c'è dubbio che gli investimenti diretti esteri (IDE) dei paesi emergenti rappresentino un fenomeno importante dell'attuale fase della globalizzazione, le statistiche mettono in mostra forte volatilità. Sia pur con le precauzioni necessarie date le gravi lacune di cui i dati sugli investimenti internazionali soffrono notoriamente, le statistiche UNCTAD consentono di sintetizzare le tendenze per l'ultimo decennio (Grafico 1). In termini assoluti l'aumento è stato senza dubbio significativo – la media annuale è passata da meno di 52 miliardi di dollari nel 1992-98 a più di 144 miliardi nel 2000. Nello stesso periodo, i flussi globali di IDE sono peraltro esplosi e di conseguenza la partecipazione dei paesi in via di sviluppo si è ridotta dal 13,6 per cento nel 1992-98 al 8,59 per cento nel 1999-2003, prima di risollevarsi a 11,78 per cento nel 2004. Queste considerazioni non diminuiscono tanto l'importanza del fenomeno in esame, quanto piuttosto enfatizzano l'accelerazione dell'integrazione a livello di investimenti tra i paesi OCSE negli anni Novanta, guidata dalle operazioni di fusione ed acquisizione. L'Asia emergente guida la classifica, con flussi annuali che sono grosso modo pari a quelli che si registravano a livello mondiale due decenni fa. A grande distanza si trova l'America Latina mentre nel resto del mondo solo il Sud Africa esprime volumi significativi di investimenti verso l'estero, tanto da rappresentare la prima fonte di tali flussi in molti paesi del continente.

I paesi asiatici continuano ad essere i principali emittenti. Le cosiddette Tigri – Corea, Hong Kong, Singapore e Taiwan² – hanno rappresentato quasi il 61 per cento del totale degli IDE delle economie emergenti e in transizione nel 1992-98 ed il 59 per cento nel 2000-04. Se si aggiunge la Cina, i cinque principali paesi investitori in Asia hanno pesato per quasi il 70 per cento del totale nel 2004. Simmetricamente, le imprese di Singapore hanno allocato il 36,3 per cento di propri investimenti totali nel 2001-03 ai mercati esteri; Hong Kong vi ha inviato il 28,2 per cento; e Taiwan il 10,5 per cento. Per tutti e tre, e soprattutto per le ultime due economie, gran parte dei flussi di IDE è andato in Cina. Grande attenzione è notoriamente richiesta nell'esaminare i dati cinesi, visto che una parte importante degli IDE provenienti da Hong Kong e, in minor misura, Singapore e Taiwan, corrisponde in realtà al cosiddetto round-tripping. In presenza di fattori distorsivi di varia natura, tra cui l'esistenza di un trattamento fiscale favorevole e maggior protezione per gli investimenti esteri rispetto a quelli locali, esistono incentivi forti ad "etichettare" un investimento come straniero. Anche quando in realtà chi investe è un'impresa cinese, questa trova infatti convenienza nel inviare fondi nei paesi limitrofi per poi reinvestirli in Cina continentale.

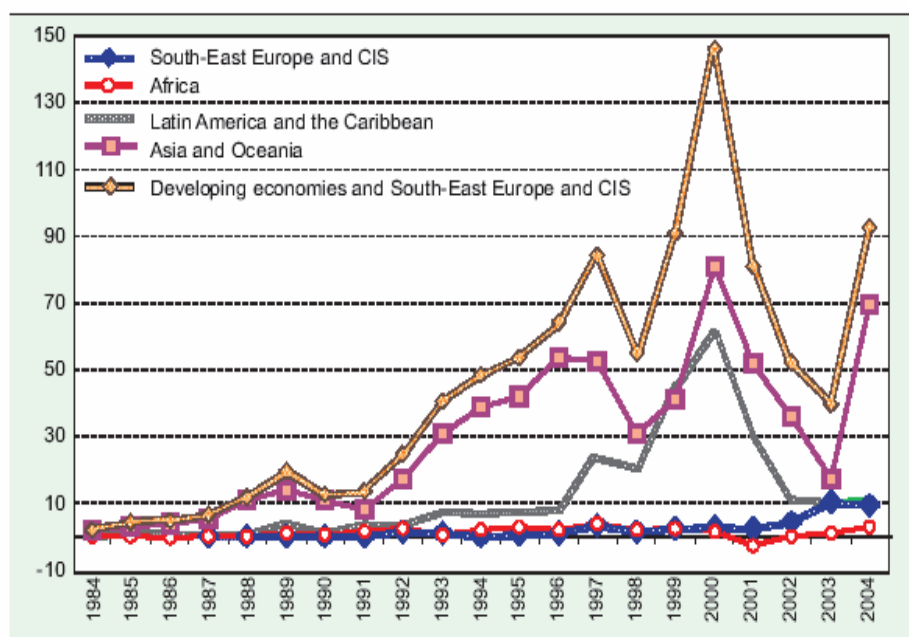
La Russia è un'altra importante fonte di IDE "del Sud", con una forte concentrazione nello sfruttamento di risorse naturali (Gazprom, Lukoil) e nella metallurgia (RusAl, Severstal, Evraz). Anche in questo caso, una parte degli investimenti corrisponde in realtà a round-tripping e la piazza finanziaria attraverso cui transitano i corrispondenti flussi è Cipro – al punto che questo paese sarebbe attualmente il maggiore investitore estero in Russia e uno dei maggiori in vari paesi dell'Europa orientale. Imprese originarie di altre economie in transizione hanno recentemente iniziato ad investire all'estero, anche in Europa occidentale a seguito dell'allargamento. Per esempio la polacca Unimil è diventata la maggiore produttrice europea di profilattici attraverso l'acquisto di una società tedesca di cui era inizialmente terzista.

² I cui nomi ufficiali sono Hong Kong (China) e Taiwan Province of China, qui abbreviati per convenienza.

Per quanto riguarda l'America Latina, regione in cui si trova traccia di consistenti investimenti transfrontalieri già nella prima parte del XX secolo, a essa corrisponde attualmente una quota molto più modesta. Dal 1992 ad oggi, le sei principali economie latinoamericane – tra le quali spicca il Cile, sebbene questo paese sia il più piccolo in termini demografici – hanno mantenuto una partecipazione costante dell'ordine del 10 per cento.

Infine, per quanto attiene il Sud Africa i dati riflettono la decisione di molti dei gruppi tradizionali, soprattutto nel settore minerario, di trasferire la propria principale quotazione borsistica da Johannesburg a Londra, nonché l'operazione di reverse takeover che ha visto protagoniste De Beers e Anglo-American. La storia e la natura delle multinazionali sudafricane è del resto particolarmente complessa. SABMiller, per esempio, ha domicilio legale in Gran Bretagna, con un dual listing a Londra e Johannesburg; la maggior parte dei manager sono tuttora sudafricani, anche se è difficile sapere dove questi individui risiedano; il maggiore azionista (Altria) è americano ed il secondo (la famiglia Santo Domingo) è colombiano.

Grafico 1. Flussi degli IDE provenienti dalle economie emergenti e in transizione



Fonte: Dati UNCTAD in www.worldinvestmentreport.com

I dati di stock di IDE evidenziano un quadro leggermente diverso. La quota globale dei paesi in via di sviluppo si è ridotta drasticamente a seguito della crisi del debito, da 13,33 per cento nel 1982 ad un minimo di 7,73 per cento nel 1991. La loro partecipazione è cresciuta considerevolmente nel resto del decennio, raggiungendo un picco nel 1997 a 15,20 per cento, prima di ridiscendere un'altra volta a 10,75 per cento nel 2003 e 10,80 per cento nel 2004. Misurato in termini di incidenza sulla formazione lorda di capitale fisso, l'investimento estero di alcuni paesi in via di sviluppo è finanche superiore a quello dei paesi industrializzati – pari al 36 per cento a Singapore (2001-2003), al 7 per cento in Cile e al 5 per cento in Malesia, a fronte del

7 per cento degli Stati Uniti, al 4 per cento della Germania o al 3 per cento del Giappone.

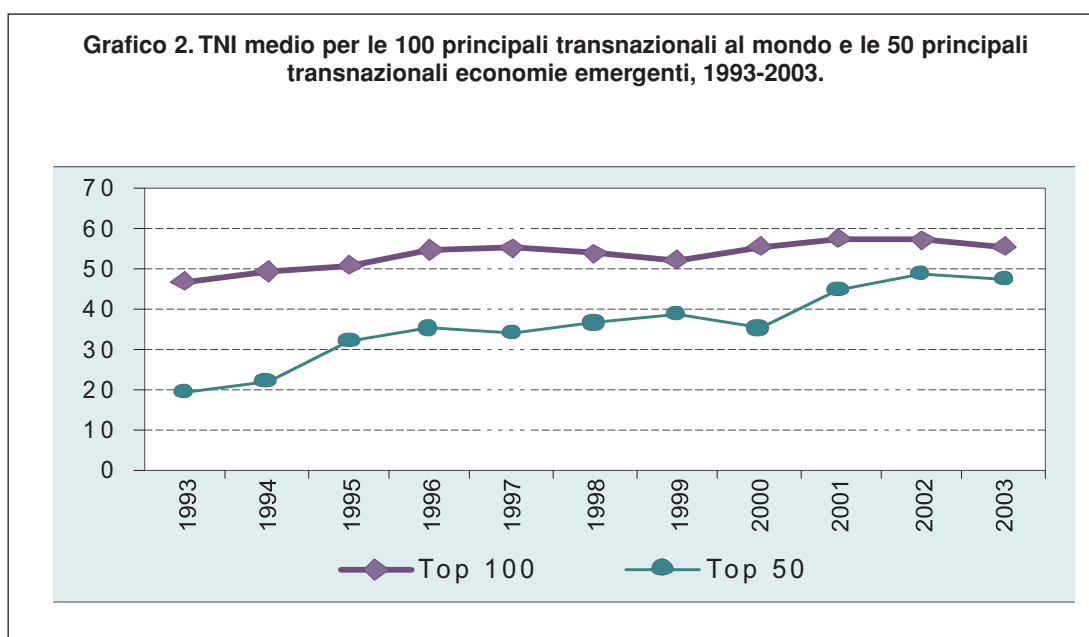
Se quella attuale è convenzionalmente definita come l'era della globalizzazione, i flussi di IDE mantengono tuttora un forte profilo regionale. Nel caso delle economie emergenti e in transizione, i dati differiscono in termini di natura, copertura e affidabilità e le conclusioni che se ne possono trarre sono pertanto solo indicative. Tuttavia, è possibile identificare una serie di tendenze. Le imprese coreane e russe hanno investito massicciamente nelle proprie rispettive vicinanze, vuoi per trarre beneficio da alti tassi di crescita e grandi potenzialità per l'esportazione (le coreane in Cina e nei paesi dell'ASEAN), vuoi per accedere a risorse naturali e sfruttare la comunanza storica, linguistica e/o culturale (le russe nelle ex-repubbliche sovietiche). Le blue chips sudafricane, al contrario, hanno investito soprattutto sui mercati europei, anche se questo è in parte un artificio contabile legato alla quotazione londinese. Il paradosso è che a fronte della relativa riluttanza ad investire nel resto dell'Africa, in molti paesi di questo continente alle imprese sudafricane corrisponde una parte importante, se non dominante, degli IDE in entrata. Le imprese cinesi hanno investito soprattutto nella ricerca di materie prime – petrolio, prodotti minerari e foreste – in Africa ed in America Latina, oltre che in Australia. Infine, i paradisi fiscali – principalmente nei Caraibi e nel Pacifico, ma anche in giro per l'Europa (le Isole della Manica, Cipro, Gibilterra, Liechtenstein e Madeira) – rappresentano una parte assai sostanziosa degli IDE, in particolare nel caso del Brasile, della Russia e di Singapore.

La modesta qualità dei dati sui flussi finanziari, nonché la limitata significatività che essi hanno nel descrivere un fenomeno – la globalizzazione della produzione attraverso le attività delle imprese multinazionali – che è di natura innanzitutto reale fanno preferire i cosiddetti activities data come strumento analitico. Sfortunatamente dati di questo tipo vengono prodotti soltanto in un numero limitato di economie emergenti (Brasile, Singapore, Taiwan). È pertanto necessario ricorrere ai dati d'impresa per acquisire una conoscenza più approfondita, anche se problemi metodologici di ordine differente si pongono comunque.

Le venti principali imprese transnazionali con sede in economie emergenti e in transizione

	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Hutchinson Whampoa (HK)	2	7	24	6	7	1	1	1	1	1
Singtel (SG)		15					22	2	2	2
Petronas (MY)			19	18	5	4	5	6	3	3
Samsung Electronics (KR)	4	12	15		23	10	8	11	5	4
Cemex (MX)	1	3	3	5	4	3	2	3	4	5
América Móvil (MX)						21	25	6		
China Ocean Shipping Group										7
Petrobras (BR)	6	14	13	12	10				18	8
Lukoil (RU)									8	9
LG Electronics (KR)	15	5	18	10	14	7	3	4	6	10
Jardine Matheson (HK)	5	6	7	3	3		25	10	7	11
Sappi (ZA)			5	7	6		11	14	11	12
Sasol (ZA)									13	13
CNPC (CN)										14
Capitaland (HK)									16	15
City Developments (CN)								17	17	16
Shangri-La Asia (HK)								13	12	17
Citic Pacific (CN)	19	20	20	17	19			9	10	18
CLP Holdings (HK)									27	19
China State Construction Eng.										20

Tavola 1



La classifica annuale dell'UNCTAD delle venti maggiori imprese transnazionali con sede in economie emergenti e in transizione (Tabella 1) mette in evidenza il predominio asiatico (14 imprese nel 2003), l'importanza del settore energetico (5 imprese) ma anche dell'elettronica (le due imprese coreane) e della telefonia (due pure players e Hutchinson Whampoa che è un gruppo diversificato ma con una prevalenza del business della telefonia). Del resto quest'ultimo è un settore in cui l'incidenza relativa delle operazioni che vedono protagonisti investitori emergenti è particolarmente alta. In particolare, nella telefonia gli investimenti Sud-Sud hanno rappresentato il 49% degli investimenti esteri in Africa sub-Sahariana ed il 48% in Nord Africa e Medio Oriente nel periodo 1990-2003. Da ciò l'emergere di compagnie telefoniche come la sudafricana MTN (che ad aprile 2006 ha rilevato Celtel) e l'egiziana Orascom.

Il turnover è ampio – solo 7 delle venti principali imprese nel 2003 erano già presenti nella classifica del 1993 – anche se ciò è in parte dovuto a problemi metodologici. In particolare, i dati necessari per costruire l'indicatore non sono sempre disponibili per le imprese cinesi, mentre la scomparsa di PDVSA dal ranking 2003 è dovuto a motivi di presentazione dei conti da parte della compagnia petrolifera venezuelana. Sempre i dati d'impresa mettono in evidenza anche un altro fenomeno significativo, e cioè il convergere del grado di "transnazionalità" (misurato dall'UNCTAD come la media semplice dell'incidenza delle vendite, degli attivi patrimoniali e dell'occupazione all'estero sul totale per ciascun indicatore) delle principali multinazionali emergenti verso i valori che caratterizzano le principali imprese mondiali tout court (Grafico 2). Il gap era abbastanza ampio nel 1993 e si è andato riducendo progressivamente, soprattutto nei primi anni del XXI secolo. In compenso, la struttura di corporate governance di questi gruppi permane poco internazionalizzata, sia a livello di direzione, sia a livello di consiglio d'amministrazione.

3. Cosa significa per l'Italia?

Proprio l'Italia, che soffre di notori problemi di attrattività per gli investitori internazionali, sembra essere diventata negli ultimi tempi una destinazione importante per le multinazionali emergenti. Nel 2005, in particolare, Naguib Sawiris, proprietario dell'egiziana Orascom e novantesimo uomo più ricco del mondo secondo la classifica di Forbes, ha comprato Wind, mentre la Lucchini è passata nelle mani del gruppo russo Severstal. Il gruppo indiano Videocom ha rilevato gli impianti per i tubi catodici della Thomson ad Anagni in provincia di Frosinone. Per lo storico gruppo motociclistico Benelli di Pesaro, la cui cessione ad un ventiquattrenne miliardario russo sembrava conclusa a luglio 2005, si è fatto avanti un gigante dell'industria cinese, Quinjiang Motor Group, che ne ha finalmente rilevato il controllo a settembre. Queste operazioni fanno seguito a quelle che alcuni anni fa avevano visto la privatizzazione della Dalmine a beneficio del gruppo Techint (argentino, anche se con forti relazioni con l'Italia) e del Lloyd Triestino da parte della Evergreen di Taiwan³ e la cessione della Peroni a South African Breweries (ora SABMiller). La stampa ha anche riportato voci più o meno fondate di un interesse del gruppo russo Gazprom per il Gruppo Hera e della Istithmar di Dubai per Alitalia.

Cosa cercano questi investitori in Italia e cosa possono offrire al nostro Paese? Più in particolare, in che misura le loro strategie e le conseguenze che esse producono sono differenti da quelle degli investitori diciamo "tradizionali"? Trovare risposte a queste domande invero fondamentali è per il momento compito arduo, perché la casistica rimane ridotta e l'esperienza è recente. Secondo Italia Multinazionale, al 1 gennaio 2005 l'occupazione in società controllate da investitori residenti nelle 21 principali economie emergenti era pari a 15.548 persone (1,55 per cento del totale per società controllate da investitori esteri), di cui un terzo corrisponde al gruppo Techint. Per il momento meglio quindi rinunciare ad ogni ambizione di esaustività e delineare semplicemente l'esperienza di quattro di questi gruppi.

Nel caso Lucchini, leader europeo nella produzione di acciai lunghi, a seguito di un aumento di capitale il gruppo guidato da Alexey Mordashov è diventato il socio di maggioranza con il 62 per cento del capitale, mentre alla famiglia Lucchini è rimasto il 29 per cento.⁴ Il resto è nelle mani delle banche e dei soci finanziari (Capitalia, Mediobanca, Fidia, Alleanza e Mps) che hanno sostenuto la Lucchini, da tempo in difficoltà finanziarie. L'acquirente russo si è mosso su base opportunistica per accedere al mercato italiano, riducendo la propria esposizione a quello domestico, ed acquisire nuove competenze. In particolare, l'impianto di Lovere Sidermeccanica, che produce acciaio per l'industria ferroviaria, può contare su un know-how molto importante. Questo tipo di attività non corrisponde al profilo tipico di Severstal, ma presenta ovvie implicazioni e sinergie con il mercato russo, dove c'è necessità di un miglioramento nelle infrastrutture ferroviarie. Per quanto riguarda lo stabilimento di

³ Nel 1994, in occasione della privatizzazione di Ilva Laminati Piani (che deteneva la società mineraria Sesa Goa-SGL), il gruppo indiano Essar acquisì una partecipazione di minoranza, poi dismessa.

⁴ I Lucchini tra due anni potranno vendere la propria quota sul mercato, se la Severstal deciderà di collocare la controllata italiana in Borsa, oppure direttamente ai russi che la potranno pagare con i titoli della casa madre, già quotata in Russia. Un altro produttore siderurgico russo, Evraz, è presente in Italia a seguito dell'acquisto della Palini e Bertoli di San Giorgio di Nogaro (in provincia di Udine), mentre il gruppo ucraino Dombass si è associato a Dufenco per investire a Milazzo.

Piombino, che non ha bisogno di grandi investimenti, l'obiettivo sarà quello di incrementare la produttività e di minimizzare i costi.⁵ Sul fronte occupazionale, la nuova proprietà è intenzionata a mantenere attivi gli stabilimenti italiani, ma tra i sindacati, tenuti completamente all'oscuro del passaggio di controllo, serpeggia una certa diffidenza.

Diversa l'esperienza del gruppo cinese Haier, che ha stabilito la propria sede europea a Varese nel febbraio 2002 e ha rilevato nel 2004 la padovana Meneghetti, specializzata nella produzione di frigoriferi. La decisione di Haier di investire in Europa è frutto della forte volontà del management cinese di espandersi per affrontare nuovi mercati e dell'opera di Frans Jamry, olandese venuto a lavorare per Philips a Varese nel 1964 (ai tempi dell'acquisizione della Ignis) e che successivamente ha fondato la Mares, una società di servizi per le aziende operanti nel campo degli elettrodomestici.⁶ Nel 1998 Haier e Mares decisero di costituire una joint-venture per distribuire i prodotti della prima attraverso la capillare rete di filiali Mares in diversi paesi in Europa. Per la sede continentale, Haier ha scelto l'Italia – per l'ambiente industriale dinamico e ricco di capitale umano altamente specializzato, ma non saturo come ad esempio la Svizzera ed i Paesi Bassi – e Varese – in cui la presenza della Whirlpool, che vi ha insediato il proprio quartier generale e ha aperto uno dei suoi più grandi stabilimenti, ha creato le condizioni per un polo di attrazione e di eccellenza in questo specifico settore, competitivo in tutti gli elementi della filiera produttiva. In più Varese è stata preferita al Mezzogiorno in virtù di costi di trasporto inferiori ed al Veneto per la presenza di un efficiente sistema di collegamento aereo con la Cina.

Nel medio periodo Haier ha intenzione di trasferire progressivamente verso l'Italia non solo la progettazione dei nuovi prodotti ma anche la definizione della strategia e la gestione del marchio, quantomeno per l'Europa. In compenso la Haier ha incontrato maggiori problemi nella gestione dello stabilimento Meneghetti di Campodoro. Nell'estate 2004 la Haier finì alla ribalta delle cronache per la zuffa che aveva avuto per protagonisti il direttore ed il delegato sindacale della Fim. Dopo aver denunciato più volte l'incapacità del management, quest'ultimo era stato sospeso e successivamente licenziato. Nell'autunno 2004 la direzione ha comunicato alle organizzazioni sindacali il ricorso alla cassa integrazione per un periodo di dodici settimane per novanta dei circa cento dipendenti. Il management dell'impresa ha giustificato il ricorso agli ammortizzatori sociali con l'improvviso crollo del mercato degli elettrodomestici. I sindacati hanno sostenuto che la crisi fosse la conseguenza di una pessima gestione aziendale basata sull'improvvisazione.

La promozione del marchio Peroni da parte di SABMiller – il secondo maggior produttore di birra al mondo, con una forte identità sudafricana malgrado sia quotata a Londra e abbia come maggiori azionisti l'americana Altria e la famiglia colombiana Santo Domingo – è un'altra esperienza estremamente interessante. L'Italia non è un paese con una forte tradizione in questo prodotto e la Peroni, che pure fatturava quasi 500 milioni di euro nel 2003, non era distribuita all'estero al di fuori dei canali dei ristoranti italiani. SABMiller ne sta invece facendo uno dei marchi faro a

⁵ «Lucchini, futuro in Borsa», *Il Sole 24 Ore*, 17 febbraio 2005

⁶ Ambrosetti (2003), *Gli indicatori e le politiche per migliorare il sistema Italia e la sua attrattività positiva*.

livello globale nel segmento premium, che registra i tassi di crescita superiori. L'immagine che viene veicolata attraverso campagne pubblicitarie costose (50 milioni di dollari) e innovative (concept stores temporanei nel centro delle principali capitali europee) è quella di una bevanda che rappresenta La Bella Figura – alta moda e sensualità italiane. Una strategia di questo tipo non era ovviamente alla portata della società romana, che rimaneva a controllo familiare.

Infine, il caso Wind fa in parte storia a sé per la sua complessità e dimensione, trattandosi di uno dei maggiori leveraged buy-out nella storia dei mercati finanziari europei. Se è relativamente agevole spiegare perché il settore delle telecomunicazioni sia terreno propizio per la crescita internazionale di gruppi dei paesi emergenti (il potenziale è significativo ma i rischi sono altrettanto grandi e la capacità di gestire tali rischi in contesti infrastrutturali e istituzionali imperfetti è pertanto cruciale), è meno evidente identificare i motivi che possano spingerli ad investire in mercati, come quello italiano, che sono maturi (il tasso di penetrazione si avvicina al 100 per cento) e nel contempo richiedono comprensione del funzionamento delle istituzioni economiche e politiche.

Fin dal settembre 2002 il nuovo vertice dell'Enel aveva espresso dubbi sulla reale consistenza delle sinergie tra telefonia ed energia. Wind presentava un biglietto da visita in chiaroscuro, con un consistente patrimonio di clienti (13 milioni) in crescita, ma margini operativi e finanziari deboli. Weather Investment Fund di Sawiris ha valutato Wind a 12,2 miliardi contro gli 11,9 offerti dal fondo americano Blackstone. Il valore totale, vale a dire 10,4 miliardi, corrisponde al 67,5 per cento di Wind e si compone di 3 miliardi cash e 7,4 miliardi di indebitamento. Wind è passato a un veicolo societario creato per l'occasione e Enel potrebbe mantenere la sua quota di minoranza fino alla fine dell'anno per poi scendere al 25 per cento con un'opzione put and call. Orascom Telecom, la società egiziana di cui Weather detiene il 50 per cento del capitale, è presente in nove diversi paesi del Medio Oriente, dell'Africa e dell'Asia, con 20 milioni di abbonati Gsm (giugno 2005) e una licenza per il fisso in Algeria. Per gli egiziani Wind è quindi un'opportunità per bilanciare l'esposizione tra mercati emergenti e mercati consolidati, nonché per sfruttare i margini di crescita nella convergenza tra fisso e mobile. In compenso Orascom offre a Wind maggiore efficienza operativa (meno enfasi sulla tecnologia e più sui servizi) e più potere di negoziazione con i fornitori (ciascuna delle due imprese investe all'incirca un miliardo all'anno in nuove attrezzature).

Per il momento, stando a Sawiris, l'accordo ha consentito a Wind risparmi pari a 250 milioni, di cui 100 a seguito dell'allineamento delle condizioni contrattuali con quelle di Orascom e 150 grazie all'ottimizzazione delle operazioni (network rollout e design). Maggiori difficoltà sono sorte nella sottoscrizione del senior loan per un finanziamento complessivo di 9 miliardi, ben al di sotto delle attese delle banche organizzatrici del prestito, cioè San Paolo Imi, Abn Amro e Deutsche Bank. In prospettiva Orascom dovrebbe essere integrata con Wind e quotata a Milano, aumentando così il profilo internazionale della Borsa (che ha recentemente concluso un accordo strategico con la Cairo and Alexandria Stock Exchange). Dimostrando la sua aggressività, alla fine del 2005 Orascom ha rilevato una partecipazione di minoranza in Hutchinson Telecommunications International Limited – la società che detiene gli investimenti nei mercati emergenti di Li Ka-shing, il miliardario di Hong Kong che controlla 3 Italia.

4. Come reagire?

Come segnalato in apertura, l'impetuoso incedere delle multinazionali emergenti negli ultimi anni ha suscitato serie preoccupazioni nei paesi occidentali e si è intrecciato con il più ampio dibattito sul nesso tra proprietà delle imprese e ricchezza delle nazioni. Peraltro, se oggetto del dibattito sono le ripercussioni del loro attivismo in generale – si pensi in particolare alla concorrenza diretta che le National Oil Companies dei paesi esportatori ed importatori esercitano sulle oil majors tradizionali in Africa, America Latina, Asia e Medio Oriente per acquistare concessioni, aumentare la produzione e/o garantire gli approvvigionamenti – è già sufficientemente complicato analizzare le conseguenze vere e presunte degli investimenti nei paesi industrializzati stessi.

È importante la proprietà di un'impresa per la competitività di un paese? La domanda può apparire *depassée*, in un'economia sempre più globalizzata ed in cui quasi qualsiasi bene e servizio, da un software ad una vettura di Formula 1, contiene componenti sviluppati e prodotti in differenti paesi, ma rimane invece di scottante attualità. È facile ironizzare sul riflesso apparentemente sempre anti-globalizzazione dei francesi, o sull'influenza che il ciclo elettorale e la caccia a determinate categorie di voto possono avere sui comportamenti dei parlamentari americani. Resta che per ciascuna delle reazioni citate esistono motivazioni serie – non si spiegherebbe altrimenti come governanti collaudati possano rischiare di mettere a repentaglio relazioni bilaterali cruciali come sono quelle tra Parigi e Delhi, tra Washington e i paesi del Golfo, o (nel caso dell'affaire Endesa-E.On) tra Madrid e Berlino.

Anche se le posizioni di Parigi e, in minor misura, di Lussemburgo sono evolute nel corso della battaglia tra Mittal e Arcelor, inizialmente gli europei hanno sottolineato la presunta incompatibilità tra le culture d'impresa. In particolare, le imprese straniere sarebbero meno attente alla qualità delle relazioni industriali e alla formazione del proprio personale che imprese equivalenti sotto controllo nazionale. In più, manager stranieri non avrebbero la conoscenza necessaria per ottimizzare le risorse disponibili in un dato contesto nazionale. Preoccupazioni simili venivano espresse nei primi anni Ottanta negli Stati Uniti, tanto da spingere il Bureau of Labor Statistics a studiare il fenomeno, trovando che le differenze (in particolare rispetto all'attitudine verso i sindacati) non erano significative.⁷ Due decenni dopo, è la possibilità che le imprese americane e britanniche siano un cavallo di Troia per modificare in profondità il sistema tedesco della codeterminazione e della negoziazione collettiva a suscitare preoccupazioni. Anche in questo caso, c'è ben poca materia per concludere che le sussidiarie tedesche di imprese anglo-sassoni si comportino diversamente rispetto alle loro concorrenti locali: sono piuttosto le imprese ad adattarsi agli standard locali per conservare legittimità all'interno del contesto ambientale ed istituzionale che le accoglie.⁸ In compenso, ironia o paradosso, il sindacato United Steel Workers of America ha affermato che Mittal è un investitore più attento alle

⁷ Charles R. Greer and John C. Shearer (1981), "Do foreign-owned U.S. firms practice unconventional labor relations?", *Monthly Labor Review*, January.

⁸ Matthias Schmitt (2003), "Deregulation of the German Industrial Relations System via Foreign Direct Investment: Are the Subsidiaries of Anglo-Saxon MNCs a Threat for the Institutions of Industrial Democracy in Germany?", *Economic and Industrial Democracy*, Vol. 24, No. 3, 349-377.

relazioni industriali che Arcelor e le catene occidentali (francesi e tedesche in primis) che controllano la grande distribuzione in Polonia si sono dimostrate assai riottose nel consentire ai sindacati di organizzare i dipendenti.

A livello salariale, i risultati sembrano a prima vista dimostrare invece che la proprietà estera è associata a risultati più favorevoli per i lavoratori. Nel caso britannico, per esempio, all'acquisto di un impianto da parte di investitori esteri è associato un differenziale salariale rispetto ad impianti rimasti invece sotto controllo britannico tutt'altro che modesto (3,4 per cento).⁹ A guardare meglio, peraltro, questo differenziale salariale è interamente ascrivibile a differenze nel livello della produttività. Risultato che, a livello aggregato, ritroviamo un po' dappertutto, ivi compresi i paesi in via di sviluppo.

Nel caso delle infrastrutture portuali negli Stati Uniti, il nodo del contendere è che un'impresa di proprietà straniera non fornisce adeguate garanzie in un settore con importanti ripercussioni per la sicurezza nazionale. Preoccupazioni simili sono state espresse da Luigi Ramponi (presidente della commissione Difesa della Camera) ed Enzo Bianco (presidente del Comitato parlamentare di controllo sui servizi di informazione e sicurezza) riguardo ai rischi connessi al controllo estero di Wind. Questo fattore venne studiato attentamente anche in Australia allorché nel 2001 l'operatore Singtel, controllato dal governo di Singapore, si interessò ad Optus, la società che gestisce i satelliti utilizzati dalle forze armate australiane. In quel caso Canberra decise di permettere l'acquisizione. Anche se il timore che un gestore straniero possa essere manipolato da un governo nemico, fino al punto di interrompere la somministrazione di un determinato servizio, esiste, chiaramente queste preoccupazioni sono più flebili tra paesi alleati.

Meglio, quando si parla di interesse nazionale, disporre di un apparato normativo e istituzionale che definisca i settori strategici, li protegga se necessario e garantisca nel contempo maggiori e più trasparenti informazioni agli investitori esteri. È in questo senso che si è mossa la Francia nel 2003 con la nomina di un alto responsabile per l'intelligence économique in seno al Secrétariat général de la défense nationale e poi con il decreto di fine 2005 che definisce alcuni settori (11 in tutto, tra i quali il gioco d'azzardo, la chimica e le biotecnologie) in cui non sono consentite scalate straniere ostili (misura che peraltro ha sollevato dubbi presso la Commissione europea che a gennaio 2006 ha chiesto spiegazioni al Governo francese). Negli Stati Uniti esiste un apposito comitato (Cfius) che riunisce una dozzina di dicasteri e agenzie federali per vagliare l'opportunità di scalate straniere. Anche in questo caso sono state recentemente avanzate varie proposte di riforma.

Un'ulteriore motivazione addotta per limitare gli investimenti esteri in provenienza da economie emergenti è quella della reciprocità. Si sostiene cioè che queste non siano ancora economie di mercato, che le imprese occidentali incontrino difficoltà ad operarvi e che pertanto l'approvazione di operazioni condotte da multinazionali emergenti nei paesi industrializzati vada condizionata all'adozione di determinate misure di liberalizzazione. È applicando questo ragionamento che il Governo britannico sarebbe arrivato alla conclusione di vietare una possibile OPA di

⁹ Thompson, S. et al. (2002), "The Impact of Foreign Acquisition on Wages and Productivity in the UK", *Journal of Industrial Economics*, Vol. 50, pp. 85-102.

Gazprom su Centrica nel caso in cui la società russa avesse cercato di acquisire l'impresa di distribuzione del gas. Il tema delle reciprocità come condizione per l'apertura è chiaramente a doppio taglio – equivale a credere che la globalizzazione possa veramente essere disponibile à la carte o à prix fixe, quando invece essa è un fenomeno articolato che per produrre i suoi effetti benefici ha bisogno di regole condivise e previsibili. In ogni caso, come dimostrano per esempio gli studi dell'OCSE, è nei paesi che più sono aperti agli IDE in entrata che hanno anche sede le maggiori multinazionali.

I casi esaminati, le motivazioni addotte e le evidenze disponibili dimostrano in maniera inequivocabile che il dibattito sul nesso tra proprietà delle imprese e competitività dei paesi è legittimo e che si tratta di una relazione complessa che vale indubbiamente la pena di approfondire. Come sottolinea Tarun Khanna della Harvard Business School, la natura della proprietà rimane importante anche in un mondo “appiattito” perché nel lungo periodo per tutte le imprese un fondamentale limite alla competitività è la competitività della nazione in cui sono comunque radicate.¹⁰ Da ciò deriva lo stimolo a contribuire al miglioramento dell'infrastruttura – innanzitutto istituzionale – del proprio paese. Khanna cita gli esempi delle università Koç e Sabancı in Turchia, piuttosto che l'effetto catalizzatore che la quotazione newyorkese della Compañia de Teléfonos de Chile ha avuto per la modernizzazione della Borsa di Santiago. Le storie di molti protagonisti del Mittelstand italiano come Merloni e Italcementi dimostrano che anche nel nostro paese i gruppi più dinamici e globalizzati sono anche quelli che conciliano radici solide, valori imprenditoriali sani e attitudine ad operare in mercati concorrenziali. Rifuggendo da ogni protezionismo, è questo il nesso chiave tra proprietà e competitività che la nuova legislatura dovrà rafforzare perché l'Italia guardi con maggiore serenità “oltre il declino”.

¹⁰ “At home, it's not just profits that matter”, *International Herald Tribune*, 22 febbraio 2006.

9. STRUMENTI DI SOSTEGNO PUBBLICO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE*

Sintesi

In attesa di più incisivi progetti di riforma e un più vasto riordino della compagine degli enti a supporto dell'internazionalizzazione, la nuova legislatura si è aperta con il ripristino del Ministero del Commercio Internazionale, nato dallo scorporo dell'Area Internazionalizzazione del Ministero delle Attività Produttive (diventato a sua volta Ministero dello Sviluppo Economico). Su quest'ultimo ha continuato a poggiare nel 2005 l'attività promozionale in senso lato (servizi reali) e sul Ministero dell'Economia (coadiuvato da MAP e Ministero Affari Esteri) per quanto riguarda il sostegno finanziario e assicurativo all'internazionalizzazione delle imprese.

Per la parte dei servizi reali offerti all'estero è in lento avanzamento il progetto degli sportelli unici (ICE, ENIT, Ambasciate, Consolati, CCIE), così come sul territorio nazionale gli sportelli unici regionali a cui fanno capo ICE, Enti Regioni, Agenzie di sviluppo regionali, Camere di Commercio in Italia.

Il credito agevolato all'esportazione (ex legge Ossola, oggi D.Lgs 143/98) continua a rappresentare il maggior intervento finanziario di SIMEST e FINEST. Il 2005 ha visto un calo degli smobilizzi del credito fornitore (all'esportatore), che per due terzi affluisce alle PMI. In seguito all'inclusione, secondo l'accordo OCSE, della cantieristica navale fra le operazioni finanziabili, l'ultimo anno ha invece sperimentato un sensibile aumento dei finanziamenti su credito acquirente (alla banca locale dell'importatore), modalità caratterizzate da importi unitari maggiori e relativo peso preponderante delle imprese di maggiori dimensioni (oltre 250 addetti). Fra gli altri principali interventi di SIMEST, il 2005 ha visto un arretramento sia del finanziamento a tasso agevolato destinati a programmi di penetrazione commerciale (principalmente uffici di rappresentanza, filiali di vendita, depositi), sia dell'ingresso di SIMEST e FINEST come soci temporanei in operazioni di investimento diretto e *joint venture* sui mercati extra-UE. Quest'ultimo intervento è stato tuttavia controbilanciato dal successo e incremento dei cosiddetti fonti di *venture capital* destinati a paesi e aree di particolare rilevanza come Mediterraneo, Balcani, Russia, Cina. Tali fondi di *venture capital* sono caratterizzati da una quota SIMEST che può salire al 49% e da una commissione del 3% (anzi che del 7%) che l'impresa investitrice deve corrispondere annualmente a SIMEST sull'ammontare della quota stessa.

Nel 2005 il valore delle garanzie assicurative concesse da SACE ha raggiunto i 7.668 milioni di euro, registrando un significativo incremento rispetto all'anno precedente (+45,9 per cento). A crescere sono stati soprattutto gli impegni a medio-lungo termine. L'azione della SACE, trasformata dal 1° gennaio 2004 da ente di diritto pubblico in società per azioni a capitale pubblico, ha riflesso – come quella della principali analoghe *Export Credit Agencies* degli altri paesi – i mutati scenari sui mercati globali. Pur mantenendo la propria funzione di assicuratore dei rischi “non di mercato” a condizioni di premio e durata regolate dal *Consensus* OCSE, dal giugno 2004 la società separata SACE BT è entrata nel campo dell'assicurazione su crediti a breve termine (18 mesi) e

* Redatto da Alessandra D'Intinosante e Orietta Maizza del Ministero del Commercio internazionale, Claudio Colacurcio, da Sergio Sgambato di Assocamerestero, Fabio Pizzino, Unioncamere. Sintesi a cura di Fabrizio Onida dell'Università Bocconi. L'attribuzione agli autori delle rispettive parti è indicata da specifiche note.

dal 2005 nel ramo cauzioni (a condizioni di mercato, con margini di utile assicurativo).

Nel campo dei servizi reali, la spesa promozionale ICE ha superato per la prima volta nel 2005 la soglia dei 100 milioni di euro, con una crescita su base annua del 13 per cento. Fiere, mostre autonome e attività connesse hanno continuato ad assorbire la maggior parte della spesa del programma promozionale. La destinazione della spesa per mercati ha visto salire le aree emergenti a scapito principalmente di UE15 e area NAFTA. In particolare la Russia è divenuto il primo mercato di destinazione, mentre la Cina si è confermata anche nel 2005 il terzo paese per investimenti promozionali.

La ripartizione della spesa promozionale per settori vede leggermente diminuire la discrepanza rispetto alla composizione settoriale delle esportazioni. Rimane tuttavia una forte caratterizzazione dell'attività istituzionale verso i comparti del tessile, abbigliamento, pelli e calzature, sistema casa, agroalimentare e gioielleria. Se da un lato questa specializzazione si giustifica per un elevato peso delle PMI nei settori tradizionali, dall'altro continua a riflettere un consolidato modello di relazione tra ICE, MAP e le diverse associazioni di categoria.

Accanto all'attività promozionale che assorbe la parte di gran lunga maggiore dei costi per servizi reali, l'ICE ha continuato a operare sui fronti dell'assistenza personalizzata alle imprese, dell'informazione e della formazione. La domanda di servizi di assistenza da parte delle imprese clienti resta ancora molto orientata a strumenti informativi semplici (assistenza per eventi promozionali, organizzazione di incontri d'affari, elenchi nominativi personalizzati). Il servizio di informazione, basato sul sistema a rete SINCE, è stato ulteriormente potenziato nel 2005, registrando 7.300 connessioni giornaliere, in crescita del 40 per cento rispetto all'anno precedente. Un significativo sviluppo è stato anche registrato dalle attività di formazione, rivolta sia ai giovani (corsi specialistici su commercio estero, borse di studio, progetti di ricerca) sia a imprenditori e manager provenienti da mercati emergenti ed economie in transizione.

Un confronto con le TPO (Trade Promotion Organizations) degli altri paesi¹ sottolinea la centralità dei servizi di assistenza tecnica personalizzata alle imprese, che spesso vengono forniti anche avvalendosi di esperti-consulenti esterni. L'offerta di servizi a valore aggiunto (da ricerche su specifiche nicchie di mercato al contatto con potenziali agenti-rappresentanti-distributori) rappresenta una crescente priorità, suggerita dall'evolversi dei mercati e dai crescenti fabbisogni di imprese in fase avanzata di internazionalizzazione delle proprie attività.

9.1 Indirizzo e coordinamento

9.1.1 *Il nuovo assetto istituzionale e il ruolo del Ministero del Commercio internazionale**

La nuova legislatura si è avviata restituendo una posizione di primo piano al Ministero del Commercio Internazionale, nato dallo scorporo dell'Area Internazionalizzazione del Ministero delle Attività Produttive (diventato a sua volta Ministero dello Sviluppo Economico).

¹ Si veda il riquadro "Funzioni e strategie delle Trade Promotion Organizations".

* Redatto da Orietta Maizza – Ministero del Commercio internazionale, Direzione Generale per la Promozione degli scambi.

Al nuovo Ministero del Commercio internazionale sono attribuite le seguenti competenze:

- promuovere le politiche per la competitività internazionale in coerenza con le linee generali di politica estera e lo sviluppo economico del sistema produttivo nazionale e di realizzarle o favorirne l'attuazione a livello settoriale e territoriale;
- promuovere, in coordinamento con il Dipartimento della Presidenza del Consiglio dei Ministri incaricato delle relazioni con l'Unione Europea gli interessi del sistema produttivo del Paese presso le istituzioni internazionali e comunitarie di settore;
- definire le strategie e gli interventi della politica commerciale e promozionale con l'estero;
- definire le strategie per il miglioramento della competitività del Paese, al livello internazionale, e per la promozione della trasparenza e dell'efficacia della concorrenza nei settori produttivi, collaborando con le altre amministrazioni all'attuazione di tali orientamenti.

Il riassetto del sistema a sostegno del commercio estero potrà, inoltre, essere completato attraverso l'attuazione della legge 31 marzo 2005, n. 56 con la quale sono state dettate le basi per il riordino della compagine degli enti a supporto dell'internazionalizzazione, e alla quale fino a oggi non è stata data piena esecuzione.

Per quanto riguarda le strategie di internazionalizzazione, queste potranno essere ulteriormente arricchite da alcune previsioni della stessa legge 56/2005. In particolare, sul versante del coordinamento degli enti italiani è stata prevista l'istituzione degli Sportelli unici all'estero, di cui già esistono esperienze pilota. Al tempo stesso la legge indica nuove modalità di attuazione per gli Accordi di partenariato tra il Ministero e le Regioni, le Associazioni, il sistema universitario che consentiranno un nuovo impulso agli interventi di sostegno del *made in Italy*. Un rilevante spazio è assunto dalla evidenziazione dell'importanza della formazione nel campo dell'internazionalizzazione.

Il sostegno straordinario al made in Italy

Accanto ai precedenti interventi, negli ultimi anni si sono svolte le campagne straordinarie in favore del *made in Italy* che hanno visto protagonisti nel 2004 la Cina (Programma "Marco Polo"), nel 2005 la Russia e Paesi limitrofi (Programma "Ciao Russia" al quale sono stati destinati circa 15 milioni di euro) e saranno seguite nel 2006 dal programma incentrato sull'area NAFTA e sul Brasile (oltre a iniziative di *follow up* delle annualità precedenti) per il quale sono stanziati fondi per 10 milioni di euro circa.

La scelta del NAFTA e del Brasile poggia principalmente sulla rilevazione che i settori tradizionali del *made in Italy* stanno perdendo quote in misura maggiore rispetto ai nostri partner europei, proprio nei paesi di tradizionale sbocco per il nostro export: USA, Canada, Giappone, Germania. Per ottimizzarne l'impatto, questa campagna straordinaria è impostata su una logica di stretta integrazione con il programma promozionale ordinario.

Per quanto riguarda l'assistenza e consulenza legale relative alla tutela e alla prevenzione della contraffazione è stata prevista la creazione di specifici desk all'estero, che saranno inseriti all'interno degli Sportelli Unici all'estero. Nel contempo, diverse azioni a livello nazionale e comunitario stanno riguardando la tutela delle

nostre produzioni dalla contraffazione (ad es. regolamento comunitario sul marchio “made in”) e dalla concorrenza sleale (misure anti-dumping).

Gli strumenti tradizionali a favore di Enti, Istituti, Associazioni (legge 1083/54), Consorzi export multiregionali (L. 83/89 e L. 394/81 art. 10), Camere di commercio italiane all'estero (L. 518/70) gestiti dal Ministero del Commercio Internazionale

Il decreto legislativo 13 maggio 1998, n. 143 ha finalizzato tutti gli strumenti tradizionalmente gestiti dall'allora Ministero del Commercio estero verso il sostegno dei progetti promozionali (superando il concetto di contributo al bilancio di tali enti), accomunandoli sotto il cappello di interventi in favore di enti non a scopo di lucro, di rilievo nazionale e che operano in favore delle imprese loro associate. Peraltro, oltre a sostenere progetti promozionali e di internazionalizzazione delle PMI, con la legge finanziaria 2006 è stata attribuita a questi strumenti anche l'ulteriore finalità di “sostegno ad attività rivolte alla promozione commerciale all'estero del settore turistico al fine di incrementare i flussi turistici verso l'Italia”.

Oggi, i contributi (in percentuale differenziata a seconda dello strumento e delle disponibilità finanziarie annuali) vengono concessi a fronte di progetti relativi ad azioni promozionali, quali organizzazione o partecipazione a fiere internazionali, mostre, *workshop*, seminari ecc; organizzazione di missioni di operatori; azioni promo-pubblicitarie ecc. L'erogazione del contributo è subordinata alla preventiva comunicazione dei programmi promozionali che i soggetti beneficiari intendono realizzare. Il Ministero effettua la valutazione dei progetti e approva quelli ammissibili: tale fase riduce i progetti approvati rispetto a quelli presentati in media tra il 15 e 20 per cento. Il contributo è poi stabilito sulla base dell'effettiva e coerente realizzazione e rendicontazione dei programmi.

Nonostante il processo di selezione, a causa della erraticità degli stanziamenti negli anni (Tavola 1) e soprattutto la progressiva riduzione dei fondi stanziati per questi strumenti², il co-finanziamento che in linea generale si auspicherebbe pari al 50% del costo del progetto, varia a seconda dello strumento e della tipologia del beneficiario e comunque è per la maggior parte degli strumenti inferiore a tale percentuale. Anche per tale ragione negli ultimi anni sono stati introdotti ulteriori criteri di attribuzione di priorità per premiare i progetti meritevoli e maggiormente efficaci.

² Lo stanziamento del 2006 pur non essendo ancora definitivo sarà, allo stato attuale, sicuramente inferiore a 25 milioni di euro.

Fondi a sostegno delle attività promozionali
(valori in euro)

	2001	2002	2003	2004	2005
Stanziamiento	28.405.129	24.766.027	25.523.057	28.593.019	26.748.269

Fonte: Ministero Commercio Internazionale

Tavola 9.1

Programmi promozionali approvati 2005
(valori in euro)

	n. soggetti proponenti	Stanziamiento pubblico
L. 1083/54 Enti, Istituti, Associazioni	69	10.885.124
D.lgs. 143/98 Intese operative con Associazioni di categoria	14	2.318.308
L. 83/89 Consorzi export multiregionali	79	2.856.729
L. 394/81 art. 10 Consorzi multiregionali agroalimentari e turistici	17	541.793
L.518/70 Camere di commercio italiane all'estero	66	10.146.315
Totale	245	26.748.269

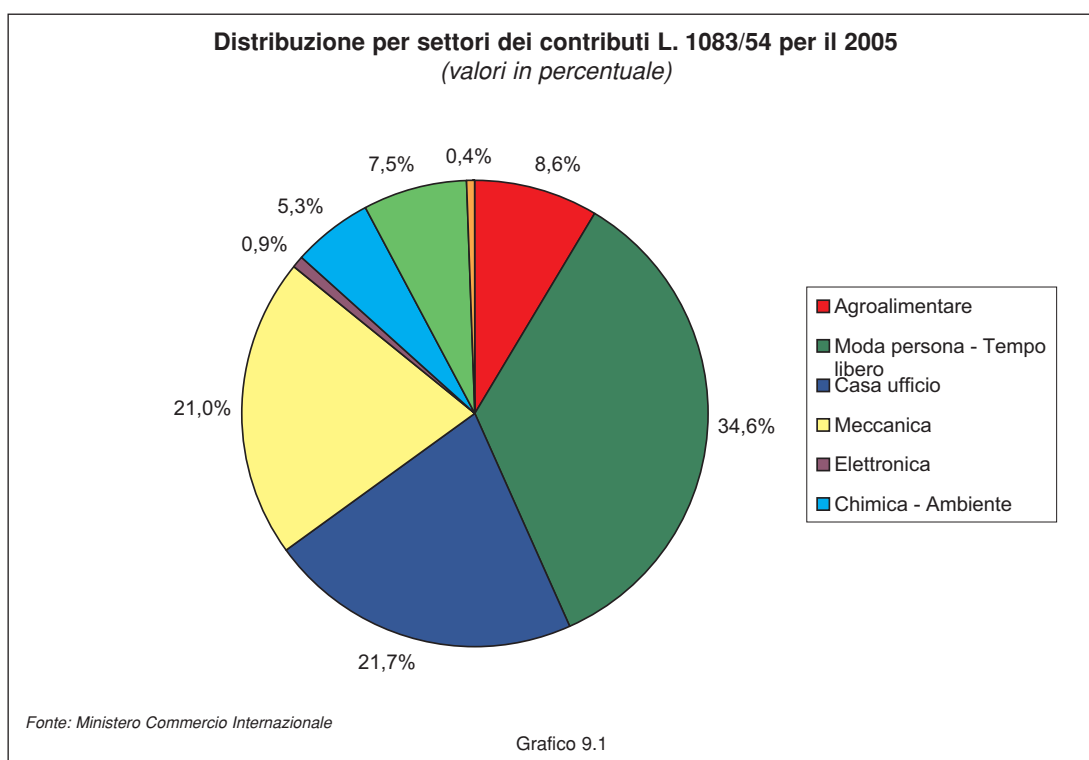
Fonte: Ministero Commercio Internazionale

Tavola 9.2

Nel corso del tempo l'attivismo e la capacità progettuale dei proponenti ha dimostrato una notevole crescita, sebbene a velocità differenziata tra le varie categorie di soggetti. Per quanto riguarda i programmi promozionali realizzati nel 2005, a fronte delle domande di finanziamento pervenute, sono state approvate domande di 246 soggetti (come già accennato il numero di domande ricevute è di circa il 15 per cento in più).

I progetti di maggiore entità sono presentati dalle Associazioni di categoria e dalle Camere di commercio italiane all'estero, mentre i consorzi dimostrano complessivamente una maggiore debolezza. E' necessario precisare che in generale il Ministero gestisce i fondi per i consorzi multi-regionali e, solo transitoriamente, gli stanziamenti per due Regioni a Statuto Speciale per le quali non è stato ancora effettuato il relativo trasferimento di fondi. I consorzi mono-regionali che hanno presentato domanda, peraltro, hanno sede nella sola Regione Sicilia e nessuna domanda è pervenuta per quanto riguarda la Valle d'Aosta.

In generale per tutti i soggetti si ricevono programmi prevalentemente multisettoriali. Una connotazione settoriale più marcata è offerta dalla L. 1083/54, destinata prevalentemente alle Associazioni di categoria. La distribuzione dei contributi per settore (grafico 9.1) è in generale in linea con la distribuzione in termini di numero di progetti ricevuti, fatta eccezione per il comparto "Casa Ufficio" che riceve nel 2005 circa il 22 per cento dei contributi totali a fronte di progetti che rappresentano solo l'11 per cento dei rigetti approvati. Viceversa il settore della Meccanica, per il quale è presentato il maggior numero di progetti (27 per cento circa) riceve il 21 per cento in termini di contributi. Infine, il comparto allargato "plurisettoriale - terziario" pur presentando un numero di progetti approvati non esiguo (circa il 19 per cento) riceve solo il 7,5 per cento dei contributi.



Per quanto riguarda le attività realizzate dalle Camere di commercio italiane all'estero, nel corso della programmazione 2005 è ulteriormente cresciuto l'apporto di progetti meritevoli di riconoscimento di co-finanziamento al 50 per cento. Ciò riguarda i progetti "d'area" (progetti ai quali partecipano più Camere di commercio) e i cosiddetti progetti prioritari, cioè quelli che evidenziano caratteristiche di maggiore rispondenza alle *Linee di indirizzo per l'attività promozionale*, emanate annualmente dal Ministero.

In particolare, dei 15 progetti d'area e 35 progetti prioritari approvati per il 2005, molti riguardano settori innovativi (nanotecnologie, fonti energetiche, ICT, *design*), alta formazione e sviluppo di collaborazione tecnologica e produttiva tra distretti industriali.

Gli strumenti innovativi a sostegno dell'attività promozionale

Nel filone brevemente identificato come innovativo si vuole ricomprendere le esperienze in corso relativamente alla selezione e finanziamento di progetti che per la tipologia di proponenti o di attività apportano nuove esperienze e che si vanno via via rodando con il tempo.

In questa categoria rientra il primo bando effettuato nell'ambito dell'Accordo-quadro Ministero-ICE-Conferenza dei Rettori delle Università Italiane (CRUI) per lo sviluppo della collaborazione tra imprese e mondo accademico e della ricerca nel campo dell'internazionalizzazione. Infatti, i 27 progetti, biennali, selezionati nel 2004 che riguardano la formazione, l'innovazione e il trasferimento tecnologico e la ricerca applicata, sono prossimi alla conclusione e dai risultati di questi si otterranno spunti per l'emanazione del nuovo bando.

L'Accordo con il sistema fieristico

Un'esperienza analoga alla precedente è attualmente in corso per la selezione e il finanziamento di progetti per l'internazionalizzazione del sistema fieristico.

A seguito dell'Accordo con le Associazioni fieristiche, infatti, nel 2005 è stato emanato un primo bando per il quale sono pervenuti 74 progetti dei quali 29 sono stati considerati ammissibili e di questi 14 sono finanziati in base ai fondi disponibili.

La maggioranza dei progetti presentati è destinata a paesi vari, anche di diverse aree geografiche (Europa, Asia, Americhe, Africa, Medio Oriente). In particolare 15 progetti sono indirizzati alla Russia, sia esclusivamente che unitamente ad altri paesi; 9 progetti sono indirizzati alla Cina, anche in associazione con altri paesi di aree diverse; relativamente all'Europa, 16 progetti sono indirizzati verso paesi dell'Europa centro orientale e 9 verso paesi appartenenti alla UE; 6 progetti sono destinati al mercato statunitense, in associazione, in taluni casi, con altri mercati; 5 progetti riguardano il Medio Oriente, spesso unitamente ad altri mercati; 5 progetti riguardano Paesi dell'area mediterranea, mentre 3 sono indirizzati verso il Giappone, sempre in associazione con altri mercati; alcuni progetti riguardano anche la Turchia e 2 il Canada.

Un secondo bando, appena chiuso, prevede, come tipologie ammissibili di progetti, iniziative, volte ad accrescere la competitività del nostro sistema fieristico a livello internazionale. Tra queste, progetti di esportazione degli eventi di eccellenza, di promozione delle fiere di rilievo internazionale, di promozione dei marchi, di partnership con soggetti esteri, di formazione specialistica nel settore fieristico.

Il Co-finanziamento degli studi di fattibilità (75-25)

Una tipologia differente di interventi, come accennato, è, invece, quella avviata dal Ministero e l'ICE, con le due misure volte a finanziare il 75% di studi di fattibilità connessi con:

a) investimenti collettivi di PMI per la realizzazione di insediamenti promozionali, commerciali o produttivi all'estero;

b) progetti di collaborazione tra Università/Parchi scientifici/Centri di ricerca e imprese finalizzati ad acquisire "conoscenza" e tecnologie mediante l'implementazione di brevetti, ingegnerizzazione di prodotti, creazione di *joint-venture* e di *start up*.

Il bando relativo alle due misure realizzato nel 2005 ha ricevuto grande attenzione da parte delle imprese. A fronte dei fondi a disposizione, che ammontavano rispettivamente a 2 milioni e 1 milione di euro, sono state ricevute 349 domande per la misura a) delle quali sono state finanziate 16 domande (10 per l'Europa centro-orientale, 4 rivolte all'Asia, 2 all'Africa e Medio oriente). Per la misura b) delle 89 domande ricevute sono stati finanziati 6 studi (dei quali 3 rivolti a progetti in Asia e uno rispettivamente per Europa centro-orientale, Americhe e Africa e Medio oriente). In termini di tipologia di investimenti cui lo studio di fattibilità prelude, nella maggioranza dei casi i progetti finanziati riguardano insediamenti produttivi anche in concomitanza con realizzazione di centri servizi (misura a) o innovazione tecnologica (misura b).

Gli strumenti di sostegno alla collaborazione economica bilaterale e multilaterale (L. 212/92 e L. 84/01)

Sia la legge 212/92, che disciplinava il sostegno alla collaborazione economica con i Paesi dell'Europa centro-orientale e poi estesa a tutti i Paesi del Mediterraneo, sia la legge 84/2001, approvata per garantire la partecipazione italiana al processo di stabilizzazione, ricostruzione e sviluppo economico della area balcanica, non sono state rifinanziate per gli anni 2005-2006. Peraltro, entrambi gli strumenti sono orientati al finanziamento di progetti pluriennali che sono ancora in corso di realizzazione e di monitoraggio.

9.2 Il sistema di sostegno finanziario*

9.2.1. I servizi finanziari offerti da SIMEST

Istituita come società per azioni nel 1990, SIMEST SpA è controllata dal Ministero delle Attività Produttive e partecipata da banche, associazioni imprenditoriali e di categoria. Il sostegno offerto alle imprese nella loro attività all'estero è articolato in strumenti finanziari che riguardano entrambe le modalità di internazionalizzazione, commerciale e produttiva. Nei paragrafi successivi sono analizzati i principali servizi offerti da SIMEST, la loro struttura e dinamica nel 2005.

**Incentivi alle imprese, sotto forma di finanziamenti agevolati,
nel triennio 2003-2005**

Strumenti	numero operazioni			Importo (valori in milioni di euro)		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Partecipazione a gare internazionali	17	14	5	2,6	1,8	0,4
Programmi di penetrazione commerciale	188	181	120	210,5	195,0	119,3
Credito all'esportazione	112	104	84	2.698,8	1.839,7	3.784,8
Investimenti all'estero	84	115	83	171,4	268,2	139,9
Studi di prefattibilità e fattibilità	79	87	46	15,4	18,4	9,5
Programmi di assistenza tecnica	20	14	13	5,9	5,3	4,6
TOTALE	500	515	351	3.104,6	2.328,4	4.058,5
<i>Distribuzione percentuale</i>						
<i>Partecipazione a gare internazionali</i>	<i>3,4</i>	<i>2,7</i>	<i>1,4</i>	<i>0,1</i>	<i>0,1</i>	<i>0,0</i>
<i>Programmi di penetrazione commerciale</i>	<i>37,6</i>	<i>35,1</i>	<i>34,2</i>	<i>6,8</i>	<i>8,4</i>	<i>2,9</i>
<i>Credito all'esportazione</i>	<i>22,4</i>	<i>20,2</i>	<i>23,9</i>	<i>86,9</i>	<i>79,0</i>	<i>93,3</i>
<i>Investimenti all'estero</i>	<i>16,8</i>	<i>22,3</i>	<i>23,6</i>	<i>5,5</i>	<i>11,5</i>	<i>3,4</i>
<i>Studi di prefattibilità e fattibilità</i>	<i>15,8</i>	<i>16,9</i>	<i>13,1</i>	<i>0,5</i>	<i>0,8</i>	<i>0,2</i>
<i>Programmi di assistenza tecnica</i>	<i>4,0</i>	<i>2,7</i>	<i>3,7</i>	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>	<i>0,1</i>

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Simest

Tavola 9.3

* Redatto da Alessandra D'Intinosante - Ministero del Commercio internazionale, Direzione Generale per le politiche di Internazionalizzazione. Le elaborazioni statistiche e i grafici sono stati curati da Fabio Giorgio - Ministero del Commercio internazionale, Direzione Generale per le politiche di Internazionalizzazione.

L'agevolazione finanziaria del credito all'esportazione

La finalità perseguita da tale forma agevolativa, disciplinata dal D. Lgs. 143/98, è di consentire alle imprese esportatrici italiane di offrire alla controparte estera dilazioni di pagamento a condizioni competitive³. Sono agevolabili le esportazioni concernenti forniture di macchinari e impianti, studi, progettazioni, lavori e servizi, mentre sono escluse le esportazioni di beni di consumo (durevoli e non durevoli) e semilavorati o beni intermedi non destinati in via esclusiva a essere integrati in beni di investimento.

Nel 2005 l'attività agevolativa è stata caratterizzata da una riduzione delle operazioni accolte, cui tuttavia si è associato un rilevante incremento del credito capitale dilazionato concesso, attestatosi sui 3.785 milioni di euro (+106 per cento rispetto al 2004 e il valore più elevato dell'ultimo quinquennio), con una netta crescita del valore medio unitario delle operazioni agevolate. La flessione del numero delle operazioni ha interessato soprattutto la componente degli smobilizzi, mentre gli interventi posti in essere sotto forma di finanziamenti hanno mostrato una sostanziale stabilità. La forte espansione degli importi agevolati è sostanzialmente imputabile all'applicazione dell'accordo settoriale OCSE per il comparto della cantieristica navale, con conseguente riattivazione degli interventi agevolativi in tale settore, che da soli hanno pesato per circa il 40 per cento del credito capitale dilazionato complessivo.

Crediti agevolati all'esportazione
Distribuzione per tipo di operazioni
(milioni di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente)

TIPO DI OPERAZIONI	2003		2004		2005	
	numero operazioni	credito capitale dilazionato	numero operazioni	credito capitale dilazionato	numero operazioni	credito capitale dilazionato
Smobilizzi	88	2.100	71	1.229	54	1.638
	-17,8	-13,4	-19,3	-41,5	-23,9	33,2
Finanziamenti	24	598	33	610	30	2.147
	-17,2	-39,6	37,5	2,0	-9,1	251,8
TOTALE	112	2.699	104	1.840	84	3.785
	-17,6	-21,0	-7,1	-31,8	-19,2	105,7

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Simest

Tavola 9.4

³ Nel caso di credito fornitore, la dilazione di pagamento è concessa direttamente dall'impresa italiana esportatrice alla controparte estera. Il finanziamento è costituito dallo smobilizzo di titoli, normalmente effettuato da un *forfaiter*, e l'intervento agevolativo è volto a coprire la differenza tra il valore attuale dei titoli al tasso agevolato e il valore del credito scontato a un tasso ritenuto congruo dalla SIMEST. Ricorrono a tale forma di intervento soprattutto imprese di media dimensione per esportazioni di macchinari o piccoli impianti, di importo contenuto.

Nel caso di credito finanziario, il credito concesso all'acquirente/committente estero per il regolamento di esportazioni italiane è intermediato da soggetti finanziari. In tal caso, la SIMEST effettua un intervento - cosiddetto di stabilizzazione - nei confronti della banca finanziatrice, assicurando, nel corso del finanziamento, la copertura dell'eventuale differenza tra il costo della raccolta a breve e il tasso agevolato posto a carico del beneficiario del finanziamento. L'intervento descritto si esplica in prevalenza su finanziamenti di importo rilevante, concessi dalle banche ad acquirenti esteri di impianti e infrastrutture.

Smobilizzi

Il programma agevolato ha riguardato 54 operazioni, per un credito capitale dilazionato di 1.638 milioni di euro. L'area di maggiore operatività del programma è stata l'Unione Europea a 15, in cui si è concentrato il 31 per cento del totale degli importi agevolati. A fronte del significativo aumento dell'incidenza del continente europeo, si è assistito a una considerevole flessione del peso relativo dell'America, a causa del minore utilizzo dell'agevolazione da parte degli esportatori italiani operanti con gli Stati Uniti: il credito capitale dilazionato riferito a forniture negli USA si è infatti ridotto da 426 a poco più di 92 milioni di euro. Al contrario, si è sensibilmente ampliato l'importo degli smobilizzi per esportazioni in Cina, che con 130 milioni di euro si è posizionata al terzo posto nella graduatoria dei paesi di destinazione delle forniture agevolate, alle spalle di Austria e Spagna. Da sottolineare, infine, il forte incremento, rispetto agli anni precedenti, dell'incidenza delle *trading companies*, cui è riferibile ben il 36 per cento del credito capitale dilazionato concesso nel 2005.

Crediti agevolati all'esportazione Smobilizzi: distribuzione per aree geografiche

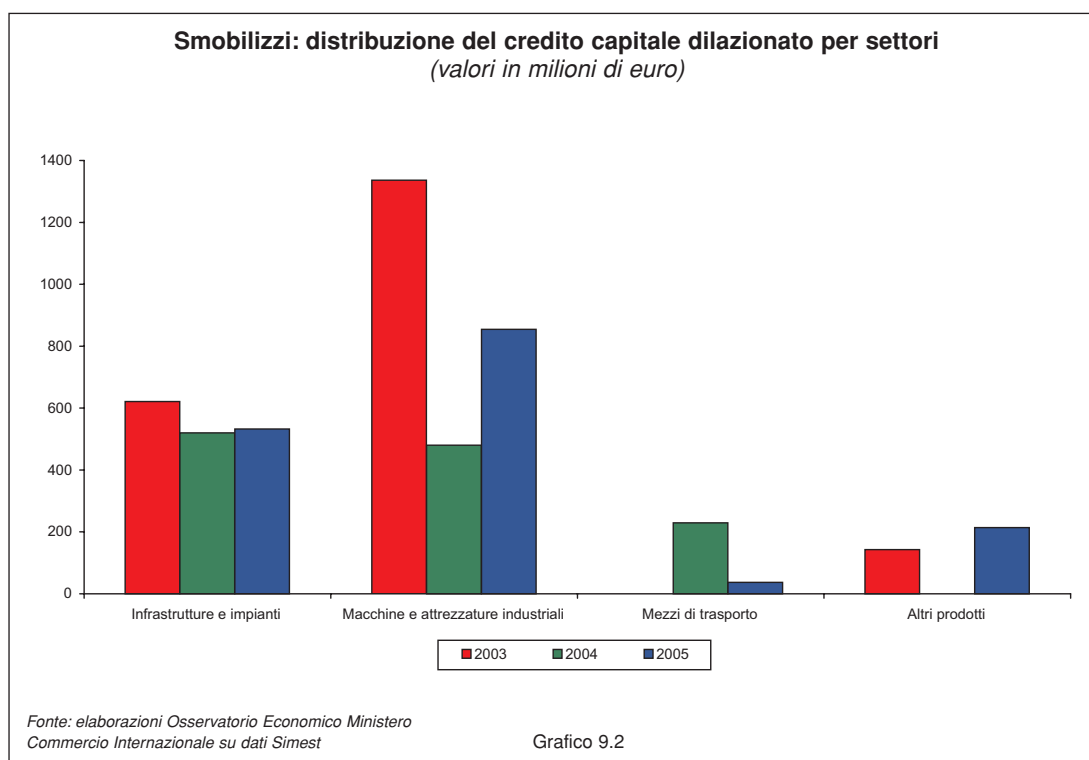
AREE GEOGRAFICHE	2003				2004				2005			
	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %
Europa	33	37,5	827,4	39,4	20	28,2	283,1	23,0	22	40,7	636,3	38,9
Unione Europea a 15	3	3,4	133,2	6,3	4	5,6	233,0	19,0	8	14,8	508,4	31,0
Europa centro orientale	13	14,8	21,7	1,0	7	9,9	17,7	1,4	9	16,7	16,4	1,0
Altri paesi europei	17	19,3	672,5	32,0	9	12,7	32,4	2,6	5	9,3	111,5	6,8
Africa	8	9,1	171,5	8,2	3	4,2	42,4	3,4	2	3,7	18,2	1,1
Africa settentrionale	6	6,8	25,6	1,2	1	1,4	14,2	1,2	1	1,9	16,0	1,0
Altri paesi africani	2	2,3	145,9	6,9	2	2,8	28,2	2,3	1	1,9	2,2	0,1
America	20	22,7	212,9	10,1	18	25,4	516,6	42,0	10	18,5	193,9	11,8
America settentrionale	7	8,0	187,0	8,9	3	4,2	425,6	34,6	1	1,9	92,5	5,6
America centro meridionale	13	14,8	25,9	1,2	15	21,1	91,0	7,4	9	16,7	101,4	6,2
Asia	24	27,3	600,1	28,6	28	39,4	308,6	25,1	9	16,7	205,0	12,5
Medio Oriente	14	15,9	101,2	4,8	19	26,8	124,4	10,1	2	3,7	10,3	0,6
Asia centrale	-	-	-	-	1	1,4	60,8	4,9	3	5,6	61,8	3,8
Asia orientale	10	11,4	498,9	23,8	8	11,3	123,4	10,0	4	7,4	132,9	8,1
Oceania	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1,9	0,6	0,0
Diversi extra U.E. (*)	3	3,4	288,5	13,7	2	2,8	78,6	6,4	10	18,5	583,5	35,6
MONDO	88	100,0	2.100,4	100,0	71	100,0	1.229,3	100,0	54	100,0	1.637,5	100,0

(*) Si tratta di agevolazioni concesse a società di trading, per le quali non è possibile individuare l'area di destinazione delle esportazioni.

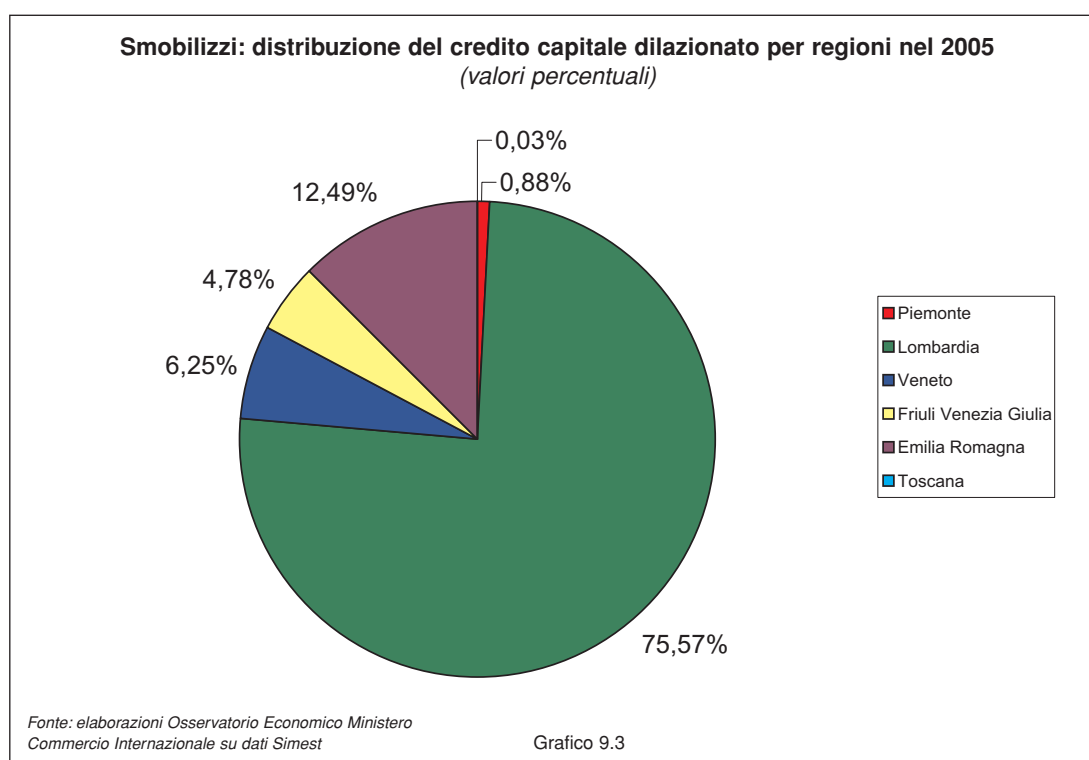
Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Simest

Tavola 9.5

Il comparto che ha maggiormente beneficiato del programma è stato quello delle macchine e attrezzature industriali, che hanno pesato per il 52 per cento del credito capitale dilazionato concesso.



Come nel 2004, il ricorso allo smobilizzo è stato limitato a poche regioni dell'Italia settentrionale, fatta eccezione per i limitati importi riferiti alla Toscana. La Lombardia è risultata la principale regione beneficiaria degli interventi, con oltre due terzi degli importi agevolati; al secondo posto si è collocata l'Emilia Romagna, che dopo il picco del 2004 ha sostanzialmente confermato i volumi di attività del biennio precedente.



L'analisi per classi dimensionali conferma, per il secondo anno consecutivo, la prevalenza delle piccole e medie imprese, con riferimento non solo al numero degli interventi, ma anche agli importi agevolati.

Smobilizzi: distribuzione per dimensioni aziendali

CLASSI DI DIMENSIONI AZIENDALI	2003				2004				2005			
	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %
Piccole e Medie (*)	41	46,6	758,2	36,1	43	60,6	793,3	64,5	31	57,4	1111,3	67,9
Grandi	47	53,4	1.342,2	63,9	28	39,4	436,0	35,5	23	42,6	526,2	32,1
TOTALE	88	100,0	2.100,4	100,0	71	100,0	1.229,3	100,0	54	100,0	1.637,5	100,0

(*) Per la definizione di piccola e media impresa vengono adottati i parametri indicati nel Decreto del Ministro delle Attività Produttive del 18 aprile 2005.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Simest

Tavola 9.6

Finanziamenti

La distribuzione geografica e settoriale delle agevolazioni concesse sotto forma di finanziamenti è influenzata dalla concentrazione degli interventi su un numero limitato di operazioni di importo unitario consistente, che comporta un'elevata variabilità di anno in anno. Nel 2005 sono stati rilevanti gli interventi agevolativi a favore di importanti forniture nel comparto della cantieristica navale, che hanno pesato per circa il 69 per cento del valore dei finanziamenti concessi. Le operazioni accolte sono state 30, per un totale di 2.147 milioni di euro, con un forte incremento del credito capitale dilazionato concesso. Il ricorso al programma è stato particolarmente intenso in America Latina, con interventi di importo rilevante per Bermuda e Panama, correlati alle accennate forniture nel settore della cantieristica navale. Si è comunque confermato il significativo ricorso al programma da parte delle imprese esportatrici in Russia, con importi agevolati in netta crescita rispetto agli anni precedenti.

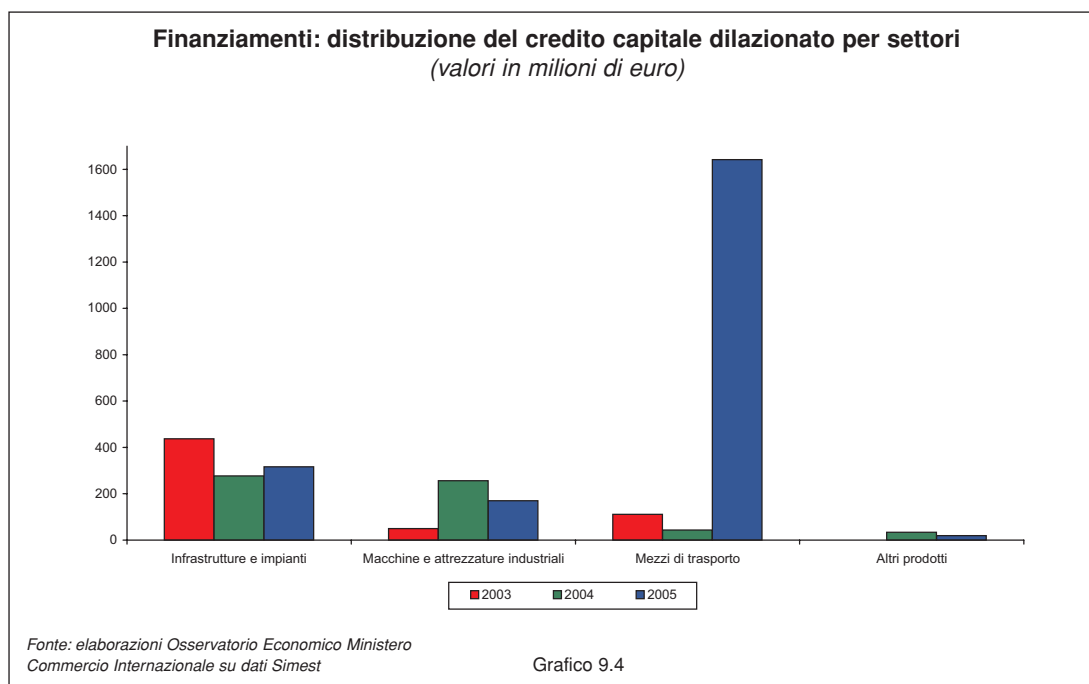
Crediti agevolati all'esportazione Finanziamenti: distribuzione per aree geografiche

AREE GEOGRAFICHE	2003				2004				2005			
	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %
Europa	15	62,5	278,1	46,5	20	60,6	202,9	33,2	15	50,0	431,1	20,1
Europa centro orientale	13	54,2	66,5	11,1	20	60,6	202,9	33,2	13	43,3	369,0	17,2
Altri paesi europei	2	8,3	211,6	35,4	-	-	-	-	2	6,7	62,1	2,9
Africa	5	20,8	135,4	22,6	1	3,0	1,4	0,2	1	3,3	8,9	0,4
Africa settentrionale	5	20,8	135,4	22,6	1	3,0	1,4	0,2	1	3,3	8,9	0,4
America	3	12,5	6,1	1,0	2	6,1	25,6	4,2	8	26,7	1.474,1	68,6
America centro meridionale	3	12,5	6,1	1,0	2	6,1	25,6	4,2	8	26,7	1.474,1	68,6
Asia	1	4,2	178,8	29,9	10	30,3	380,5	62,3	6	20,0	233,2	10,9
Medio Oriente	1	4,2	178,8	29,9	4	12,1	334,7	54,8	4	13,3	214,0	10,0
Asia orientale	0	0,0	0,0	0,0	6	18,2	45,8	7,5	2	6,7	19,2	0,9
MONDO	24	100,0	598,4	100,0	33	100,0	610,4	100,0	30	100,0	2.147,3	100,0

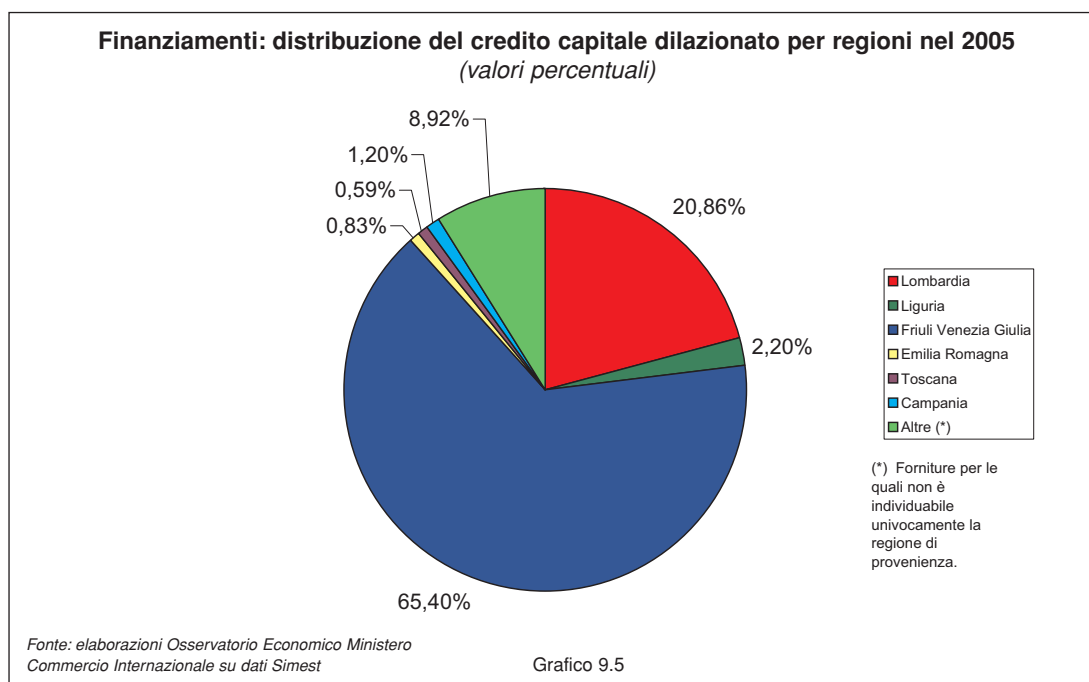
Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Simest

Tavola 9.7

Tra i settori beneficiari dell'agevolazione si è affermato come prioritario quello relativo ai mezzi di trasporto.



Nell'anno appena trascorso, il Friuli Venezia Giulia è stata la regione che ha maggiormente fatto ricorso al programma agevolato, con oltre il 65 per cento degli importi; la Lombardia, invece, si è collocata al primo posto in termini di numero delle operazioni concesse.



Date le caratteristiche delle esportazioni oggetto di agevolazione, anche nel 2005 è risultato predominante l'utilizzo dello strumento da parte delle grandi imprese.

Finanziamenti: distribuzione per dimensioni aziendali

CLASSI DI DIMENSIONI AZIENDALI	2003				2004				2005			
	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %
Piccole e Medie (*)	9	37,5	48,1	8,0	7	21,2	43,9	7,2	3	10,0	17,1	0,8
Grandi	14	58,3	548,0	91,6	26	78,8	566,5	92,8	23	76,7	1.938,7	90,3
Altri (**)	1	4,2	2,3	0,4	-	-	-	-	4	13,3	191,5	8,9
TOTALE	24	100,0	598,4	100,0	33	100,0	610,4	100,0	30	100,0	2.147,3	100,0

(*) Per la definizione di piccola e media impresa vengono adottati i parametri indicati nel Decreto del Ministro delle Attività Produttive del 18 aprile 2005.

(**) Crediti "open" o imprese non classificabili

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Simest

Tavola 9.8

I finanziamenti agevolati per i programmi di penetrazione commerciale, le gare internazionali, gli studi di pre-fattibilità e fattibilità e i programmi di assistenza tecnica

Tipologia di intervento	Caratteristiche
Programmi di penetrazione commerciale (Legge n. 394/81, art. 2)	Finanziamento a tasso agevolato a copertura delle spese sostenute dalle imprese per realizzare programmi di penetrazione commerciale in Paesi non appartenenti all'Unione Europea, attraverso la costituzione di una presenza stabile e qualificata dell'impresa nel paese di destinazione del programma (es. uffici di rappresentanza all'estero, filiali di vendita, centri di assistenza ai clienti, magazzini, depositi e sale espositive, ecc.).
Partecipazione a gare internazionali (Legge n. 304/90)	Finanziamento a tasso agevolato a copertura delle spese sostenute dalle imprese per la predisposizione delle offerte di partecipazione a gare internazionali ⁴ .
Studi di pre-fattibilità e fattibilità (D. Lgs. n. 143/98)	Finanziamento a tasso agevolato per la realizzazione di studi di prefattibilità e di fattibilità, connessi all'aggiudicazione di commesse il cui corrispettivo consista nei proventi derivanti dalla gestione dell'opera realizzata, oppure collegati a esportazioni o investimenti italiani all'estero, in Paesi non appartenenti all'Unione Europea.
Programmi di assistenza tecnica (D. Lgs. n. 143/98)	Finanziamenti a tasso agevolato per la realizzazione di programmi di assistenza tecnica, collegati a esportazioni o investimenti italiani all'estero, in Paesi non appartenenti all'Unione Europea.

⁴ Sono considerate internazionali le gare indette in Paesi non appartenenti all'Unione Europea (escluse le gare riservate a imprese italiane e quelle indette da organismi europei per commesse da realizzare in paesi non appartenenti all'Unione Europea). Il limite massimo del finanziamento è determinato in rapporto al valore della commessa secondo parametri percentuali decrescenti, applicati a scaglioni. Sono inoltre fissati dei massimali in relazione all'importo ottenibile per ciascuna gara e all'esposizione complessiva di ciascuna impresa verso il Fondo. Vengono anche previste ipotesi particolari per le imprese che costituiscono joint-venture, associazioni temporanee di imprese (ATI) o fanno parte di un gruppo.

Nel corso del 2005 per gli interventi descritti si è assistito a una generalizzata, significativa flessione dell'attività agevolativa rispetto ai livelli del biennio precedente. Tale dinamica ha le sue origini in numerosi fattori, tra cui: la difficile situazione economica congiunturale di cui hanno risentito in modo particolare le PMI, principali destinatarie di tali agevolazioni; la riduzione dei tassi di riferimento, che ha reso meno conveniente il ricorso a tali strumenti; l'esclusione dall'agevolazione dei dieci nuovi Paesi aderenti all'UE, verso i quali risultava elevato l'utilizzo dei citati programmi agevolativi; le difficoltà nel reperimento delle garanzie richieste a fronte dei finanziamenti agevolati; l'introduzione di più severi criteri di valutazione delle imprese beneficiarie e di limiti al finanziamento più stringenti.

Nel 2005 i paesi verso cui più intenso è stato il ricorso alle agevolazioni disponibili sono stati Russia, Romania e Cina, oltre agli Stati Uniti e ad alcuni Paesi dell'area balcanica; nel caso della partecipazione a gare internazionali, si è fatto ricorso al programma agevolativo esclusivamente per l'Africa settentrionale.

**Finanziamenti agevolati concessi nel triennio 2003-05:
distribuzione per aree geografiche
(valori in milioni di euro)**

AREE GEOGRAFICHE	Programmi di penetrazione commerciale			Partecipazione a gare internazionali			Studi di prefattibilità e fattibilità			Programmi di assistenza tecnica		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Europa (*)	72,3	70,5	27,2	0,4	0,4	0,0	7,8	10,3	5,6	4,6	3,0	1,5
Europa centro orientale	69,4	67,4	26,4	0,4	0,4	0,0	7,5	10,3	5,6	4,6	3,0	1,5
Altri paesi europei	2,9	3,1	0,8	-	-	-	0,3	-	-	-	-	-
Africa	4,0	4,0	7,6	0,9	1,1	0,4	1,1	1,4	0,9	0,2	0,8	0,6
Africa settentrionale	3,0	2,3	6,8	0,9	1,0	0,4	0,6	1,3	0,5	0,0	0,4	-
Altri paesi africani	1,0	1,7	0,8	-	0,1	-	0,5	0,1	0,4	0,2	0,4	0,6
America	106,6	75,3	56,3	0,2	0,1	-	3,8	3,2	0,6	-	-	0,9
America settentrionale	80,5	66,4	44,1	-	-	-	1,1	1,5	0,3	-	-	0,5
America centro meridionale	26,1	8,9	12,2	0,2	0,1	-	2,7	1,7	0,3	-	-	0,4
Asia	25,6	42,1	27,4	1,2	0,2	-	2,7	3,5	2,2	1,0	1,5	1,6
Medio Oriente	3,0	8,0	8,9	1,2	0,2	-	0,7	0,3	0,2	0,5	0,0	-
Asia centrale	2,1	5,2	4,0	-	-	-	0,2	0,6	0,2	-	0,5	-
Asia orientale	20,5	28,9	14,5	-	-	-	1,8	2,6	1,8	0,5	1,0	1,6
Oceania	2,1	3,3	0,6	-	-	-	-	-	0,3	-	-	-
MONDO	210,5	195,0	119,3	2,6	1,8	0,4	15,4	18,4	9,5	5,9	5,3	4,6

(*) I paesi membri dell'Unione Europea non rientrano tra i destinatari delle operazioni oggetto di agevolazioni.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Simest

Tavola 9.9

I principali settori di operatività delle imprese ammesse ai finanziamenti agevolati risultano essere quelli tipici del *made in Italy*: meccanica strumentale; tessile e abbigliamento; prodotti chimici; metalli e prodotti in metallo. Significativo, inoltre, il ricorso alle agevolazioni da parte delle imprese del commercio all'ingrosso e al dettaglio. Per quanto riguarda la partecipazione alle gare internazionali, tutte le operazioni agevolate si riferiscono al settore delle costruzioni.

A livello territoriale, le regioni settentrionali si sono confermate ancora una volta le più attive nell'utilizzo dell'agevolazione; buona tuttavia anche la diffusione dello strumento tra le imprese dell'Italia centrale.

**Finanziamenti agevolati concessi nel triennio 2003-05:
distribuzione per aree geografiche**
(valori in milioni di euro)

AREE GEOGRAFICHE	Programmi di penetrazione commerciale			Partecipazione a gare internazionali			Studi di prefattibilità e fattibilità			Programmi di assistenza tecnica		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Piemonte	23,8	14,3	10,3	-	-	-	2,2	1,6	0,9	0,5	0,9	-
Valle d'Aosta	-	1,3	0,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lombardia	49,8	54,7	21,8	-	0,2	-	3,8	3,9	3,0	0,5	0,5	0,4
Liguria	5,2	0,3	0,2	-	-	-	0,1	-	-	-	-	-
Italia nord occidentale	78,8	70,6	33,0	-	0,2	-	6,1	5,5	3,9	1,0	1,4	0,4
Trentino Alto Adige	1,4	0,4	1,9	-	-	-	0,4	-	-	-	0,5	-
Veneto	29,5	18,2	17,3	0,6	0,4	-	1,9	4,5	0,7	1,3	0,8	2,0
Friuli Venezia Giulia	2,1	4,7	3,0	-	-	-	0,4	0,9	0,1	0,5	0,2	0,2
Emilia Romagna	34,6	43,2	40,9	1,0	0,8	0,4	2,7	2,2	1,8	0,7	1,1	0,3
Italia nord orientale	67,6	66,5	63,1	1,6	1,2	0,4	5,4	7,6	2,6	2,5	2,6	2,6
Toscana	24,6	17,2	13,1	-	-	-	0,8	1,7	1,0	1,4	1,4	0,9
Umbria	2,7	1,2	0,4	-	-	-	-	1,3	0,1	-	-	0,7
Marche	12,8	8,1	2,7	-	-	-	-	0,4	0,3	0,7	-	-
Lazio	10,6	16,8	4,8	-	0,4	-	1,3	0,7	1,2	0,3	-	-
Italia centrale	50,7	43,3	21,0	-	0,4	-	2,1	4,1	2,6	2,4	1,4	1,6
Abruzzo	0,3	4,1	-	-	-	-	0,3	0,4	0,2	-	-	-
Molise	-	-	-	-	-	-	0,4	-	-	-	-	-
Campania	7,9	5,5	1,0	-	-	-	-	0,5	-	-	-	-
Puglia	3,1	0,2	1,3	1,0	-	-	0,2	0,1	0,2	-	-	-
Basilicata	0,7	-	-	-	-	-	-	0,4	-	-	-	-
Calabria	-	1,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Italia meridionale	12,0	10,8	2,3	1,0	-	-	0,9	1,4	0,4	-	-	-
Sicilia	-	2,0	-	-	-	-	0,5	-	-	-	-	-
Sardegna	1,2	2,0	-	-	-	-	0,3	-	-	-	-	-
Italia insulare	1,2	4,0	-	-	-	-	0,8	-	-	-	-	-
TOTALE	210,5	195,0	119,3	2,6	1,8	0,4	15,4	18,4	9,5	5,9	5,3	4,6

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Simest

Tavola 9.10

A eccezione dei finanziamenti per la partecipazione a gare internazionali, le piccole e medie imprese sono risultate nettamente prevalere come utilizzatrici dei diversi strumenti agevolativi, sia in termini di numero che di importo delle operazioni.

**Finanziamenti agevolati concessi nel triennio 2003-05:
distribuzione per dimensioni aziendali**
(valori in milioni di euro)

CLASSI DI DIMENSIONI AZIENDALI	Programmi di penetrazione commerciale			Partecipazione a gare internazionali			Studi di prefattibilità e fattibilità			Programmi di assistenza tecnica		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Piemonte	23,8	14,3	10,3	-	-	-	2,2	1,6	0,9	0,5	0,9	-
Piccole e Medie (*)	146,4	145,5	92,6	0,3	0,4	-	13,2	13,6	8,9	4,4	3,7	4,1
Grandi	64,0	49,5	26,6	2,3	1,4	0,4	2,2	4,7	0,7	1,5	1,7	0,5
TOTALE	210,5	195,0	119,3	2,6	1,8	0,4	15,4	18,4	9,5	5,9	5,3	4,6

(*) Per la definizione di piccola e media impresa vengono adottati i parametri indicati nel Decreto del Ministro delle Attività Produttive del 18 aprile 2005.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Simest

Tavola 9.11

Il sostegno pubblico agli investimenti all'estero

Il principale strumento di promozione degli investimenti delle imprese italiane in Paesi non appartenenti all'Unione Europea è senz'altro la legge 100 del 24 aprile 1990: tale norma prevede la possibilità che la SIMEST acquisisca quote di minoranza⁵ del capitale di rischio delle imprese estere partecipate da imprese italiane (art. 2), e conceda a queste ultime finanziamenti agevolati⁶ - sotto forma di contributi agli interessi - per l'acquisto delle partecipazioni in imprese estere (art. 4).

Accanto alla legge 100/90 si pone la legge 19/91, che con modalità analoghe promuove gli investimenti delle imprese del Triveneto nei Paesi dell'Europa centro orientale e dell'ex URSS.

Negli ultimi anni, al fine di potenziare l'azione degli interventi a sostegno dell'internazionalizzazione produttiva, si è proceduto all'istituzione di un nuovo strumento agevolativo, i cd. fondi di "venture capital". Si tratta di fondi, a carattere rotativo, finalizzati a sostenere gli investimenti delle imprese italiane in aree geografiche ritenute strategiche per lo sviluppo del nostro sistema Paese. L'intervento consiste nell'acquisizione, da parte della SIMEST e/o della FINEST, di quote del capitale di rischio - in imprese da costituire o già costituite nelle suddette aree - ulteriori rispetto a quelle acquisite ai sensi delle leggi 100/90 e 19/91, fino al raggiungimento del 49% del capitale dell'impresa partecipata e senza necessità di alcuna garanzia da parte dell'imprenditore, con indubbi vantaggi sia in termini finanziari sia in termini di distribuzione del rischio.

A partire dallo scorso anno, inoltre, si è sentita l'esigenza di adottare un diverso *modus operandi*, imperniato sul governo "attivo" dell'internazionalizzazione delle imprese, finalizzato a promuovere forme di internazionalizzazione che valorizzino il tessuto produttivo italiano, prevedendo il mantenimento in Italia delle attività a più elevato valore aggiunto (ricerca, sviluppo, progettazione, direzione commerciale, ecc.). A tal fine, il D.L. 14 marzo 2005, n. 35 ("Disposizioni urgenti nell'ambito del Piano di azione per lo sviluppo economico, sociale e territoriale"), convertito con Legge 14 maggio 2005, n. 80, ha da un lato rafforzato le agevolazioni a favore delle suddette forme di internazionalizzazione "a somma positiva" (elevando il limite massimo di intervento della SIMEST dal 25 al 49 cento), dall'altro escluso dai benefici delle leggi agevolative quelle imprese che non prevedano il mantenimento sul territorio nazionale delle attività di ricerca, sviluppo, direzione commerciale, nonché di una parte sostanziale dell'attività produttive.

La legge 100/90 e la legge 19/91

Nel 2005 la SIMEST ha approvato 72 progetti di partecipazione in società estere, per un valore di circa 60 milioni di euro. A fronte di una modesta contrazione del numero dei progetti approvati rispetto al 2004, il valore complessivo degli interventi

⁵ L'assunzione di partecipazioni della SIMEST non può essere superiore al 25% del capitale di rischio della società estera e può essere detenuta per un periodo massimo di otto anni. Entro questo termine SIMEST dovrà procedere alla cessione delle sue quote ai valori di mercato.

⁶ Il finanziamento agevolato può essere concesso nei limiti del 90% della quota complessiva di partecipazione italiana ed entro il 51% del capitale della società estera partecipata.

si è significativamente incrementato, portandosi a uno dei livelli più elevati degli ultimi anni.

Invertendo la dinamica negativa che aveva caratterizzato il biennio precedente, il continente americano si è collocato al primo posto come area di destinazione degli investimenti oggetto di agevolazione, rappresentando il 36 per cento del valore delle partecipazioni approvate, grazie alla ripresa dei progetti di investimento negli Stati Uniti e, soprattutto, in Brasile. Ancora una volta sono risultati in crescita sia il numero che il valore dei progetti approvati in Asia orientale, per la quasi totalità riferiti alla Cina. Al contrario, hanno subito un significativo ridimensionamento gli interventi in Europa centro orientale, a causa della flessione registrata da Romania e Russia.

Agevolazioni per gli investimenti all'estero (L. 100/90)
Partecipazioni approvate: distribuzione per aree geografiche

AREE GEOGRAFICHE	2003				2004				2005			
	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %
Europa (*)	41	59,4	25,2	54,0	40	51,3	19,7	39,8	22	30,6	12,5	21,0
Europa centro orientale	41	59,4	25,2	54,0	37	47,4	18,8	38,0	21	29,2	12,1	20,2
Altri paesi europei	-	-	-	-	3	3,8	0,9	1,8	1	1,4	0,5	0,8
Africa	3	4,3	0,7	1,5	11	14,1	10,5	21,3	11	15,3	5,5	9,3
Africa settentrionale	3	4,3	0,7	1,5	8	10,3	6,2	12,5	6	8,3	3,4	5,7
Altri paesi africani	-	-	-	-	3	3,8	4,4	8,8	5	6,9	2,2	3,6
America	11	15,9	7,5	16,0	6	7,7	3,6	7,2	11	15,3	21,5	36,0
America settentrionale	6	8,7	2,2	4,7	3	3,8	2,3	4,7	5	6,9	8,1	13,5
America centro meridionale	5	7,2	5,3	11,3	3	3,8	1,2	2,5	6	8,3	13,4	22,5
Asia	14	20,3	13,3	28,4	20	25,6	15,7	31,6	28	38,9	20,2	33,8
Medio Oriente	2	2,9	0,5	1,0	4	5,1	1,6	3,3	3	4,2	1,2	2,0
Asia centrale	-	-	-	-	-	-	-	-	3	4,2	1,1	1,8
Asia orientale	12	17,4	12,8	27,5	16	20,5	14,0	28,3	22	30,6	17,9	30,0
Altri (**)	-	-	-	-	1	1,3	0,0	0,1	-	-	-	-
MONDO	69	100,0	46,7	100,0	78	100,0	49,5	100,0	72	100,0	59,7	100,0

(*) I paesi membri dell'Unione Europea non rientrano tra i destinatari delle operazioni oggetto di agevolazioni.

(**) Trattasi di partecipazioni in società, italiane o estere, aventi finalità strumentali correlate al perseguimento degli obiettivi di promozione e sviluppo da parte di imprese italiane di iniziative di investimento e collaborazione commerciale ed industriale all'estero.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Simest

Tavola 9.12

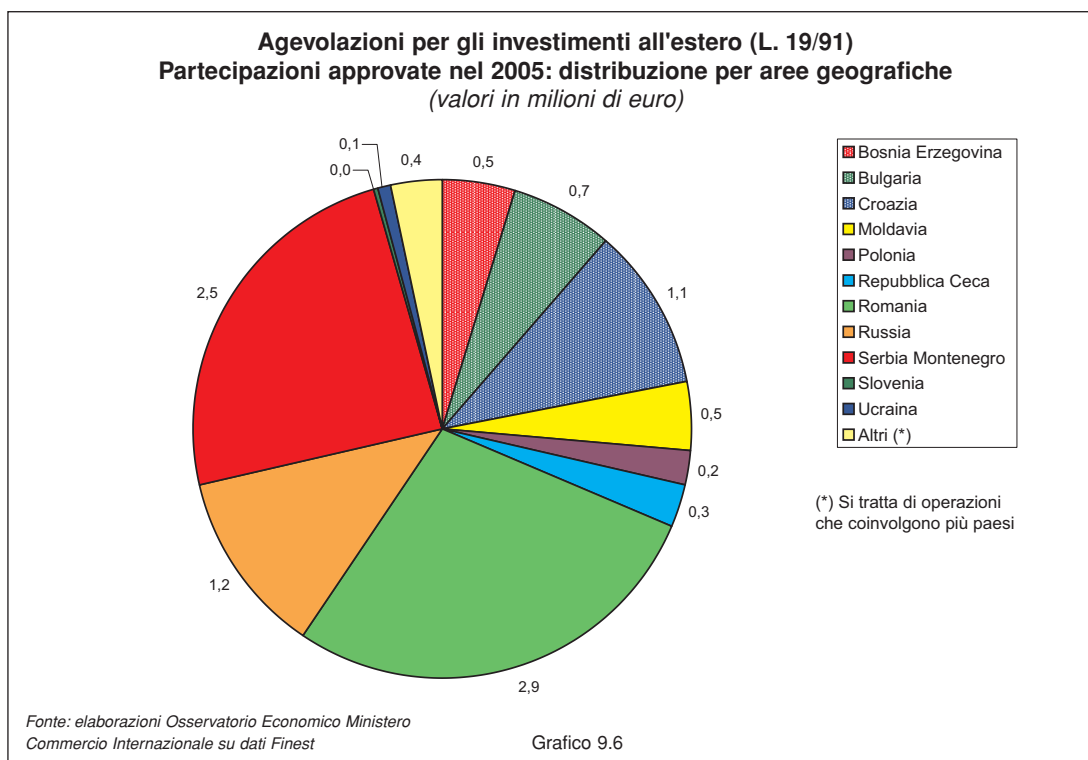
Accanto ai settori elettromeccanico/meccanico e tessile/abbigliamento, tradizionalmente principali beneficiari dell'intervento della SIMEST, nel 2005 il comparto chimico/farmaceutico, con 12 milioni di euro, ha rappresentato un quinto del valore delle partecipazioni approvate, collocandosi al secondo posto tra i settori di operatività degli investimenti agevolati.

Circa i due terzi del numero e del valore dei progetti approvati sono riferibili a imprese con sede nell'Italia settentrionale; rilevante anche la presenza delle regioni dell'Italia centrale, in particolare della Toscana, che si è posizionata al terzo posto nella graduatoria delle regioni beneficiarie, dietro Piemonte e Lombardia.

Rispetto al biennio precedente, è calata significativamente la quota riferibile alle piccole e medie imprese, sia in termini di numero che, soprattutto, di importo dei progetti d'investimento.

Per quanto riguarda l'intervento della FINEST, nel 2005 i progetti di partici-

zione approvati sono stati 40, per un valore di circa 11 milioni di euro. Gli interventi di importo più consistente hanno riguardato Romania, Serbia e Montenegro, Russia e Croazia. Il settore predominante è stato l'elettromeccanico/meccanico, seguito dal credito e dal legno/arredamento. Beneficiarie dell'intervento della FINEST sono risultate per la maggior parte le piccole e medie imprese, con un'incidenza significativa sia sul numero che sul valore delle partecipazioni approvate (pari rispettivamente al 75 e al 61 per cento del totale).



Con riferimento ai finanziamenti agevolati concessi per l'acquisizione, da parte dell'impresa italiana, della quota di partecipazione nella società estera (art.4 L. 100/90 e L. 19/91), il 2005 ha visto una netta flessione, rispetto all'anno precedente, sia del numero che del valore dei finanziamenti concessi, con 83 interventi e un ammontare di credito capitale dilazionato di poco inferiore ai 140 milioni di euro.

Nonostante la Russia si sia confermata il principale paese destinatario degli investimenti agevolati, rappresentando oltre un quarto del credito capitale dilazionato, l'incidenza dell'Europa centro orientale si è ridotta significativamente, a vantaggio di tutte le altre aree geografiche, grazie al sostegno concesso a importanti investimenti in Africa (Capo Verde), America (Brasile) e Asia (Cina). Alla Cina in particolare sono riferibili ben 17 progetti di investimento ammessi al finanziamento agevolato, per un importo di 29,4 milioni di euro.

Leggi 100/90 e 19/91 - Investimenti all'estero - Finanziamenti agevolati
Distribuzione per aree geografiche

AREE GEOGRAFICHE	2003				2004				2005			
	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %
Europa (*)	53	63,1	95,5	55,7	100	87,0	211,0	78,7	49	59,0	67,8	48,5
Europa centro orientale	52	61,9	95,0	55,4	99	86,1	210,3	78,4	48	57,8	66,9	47,8
Altri paesi europei	1	1,2	0,5	0,3	1	0,9	0,7	0,3	1	1,2	0,9	0,6
Africa	5	6,0	9,0	5,3	1	0,9	6,5	2,4	10	12,0	18,1	12,9
Africa settentrionale	5	6,0	9,0	5,3	1	0,9	6,5	2,4	6	7,2	4,9	3,5
America	14	16,7	53,3	31,1	8	7,0	30,9	11,5	6	7,2	24,0	17,2
America settentrionale	6	7,1	35,2	20,5	4	3,5	13,7	5,1	1	1,2	6,9	4,9
America centro meridionale	8	9,5	18,1	10,6	4	3,5	17,2	6,4	5	6,0	17,1	12,2
Asia	12	14,3	13,6	7,9	6	5,2	19,8	7,4	18	21,7	30,0	21,4
Medio Oriente	1	1,2	0,1	0,1	-	-	-	-	-	-	-	-
Asia centrale	1	1,2	5,1	3,0	-	-	-	-	-	-	-	-
Asia orientale	10	11,9	8,4	4,9	6	5,2	19,8	7,4	18	21,7	30,0	21,4
Oceania	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MONDO	84	100,0	171,4	100,0	115	100,0	268,2	100,0	83	100,0	139,9	100,0

(*) I paesi membri dell'Unione Europea non rientrano tra i destinatari delle operazioni oggetto di agevolazioni.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Simest

Tavola 9.13

Anche per i finanziamenti agevolati si è assistito all'emergere, nel 2005, del settore chimico/farmaceutico, che con 13,6 milioni di euro ha quasi equiparato il tessile/abbigliamento quanto a credito capitale dilazionato, mentre il comparto della meccanica strumentale si è confermato di gran lunga il principale beneficiario degli interventi, incrementando ulteriormente il proprio peso relativo (55,9 milioni di euro, pari al 40 per cento degli importi agevolati).

Le imprese dell'Italia settentrionale sono risultate ancora una volta le più attive nell'utilizzo del programma agevolativo, rappresentando oltre i due terzi del complessivo credito capitale dilazionato; da segnalare tuttavia, per la prima volta, un significativo ricorso al finanziamento agevolato anche da parte di imprese con sede nel Mezzogiorno (7,5 per cento degli importi agevolati).

Le piccole e medie imprese hanno rappresentato circa il 48 per cento del numero delle operazioni, ma solo il 27 per cento dei finanziamenti concessi.

I fondi di “venture capital”

Denominazione	Importo	Paesi beneficiari
Fondo Repubblica Federale di Jugoslavia	40,3 milioni di euro, di cui 10,3 riservati alle PMI	Albania, Bosnia-Erzegovina, Bulgaria, Croazia, Macedonia, Romania, Serbia e Montenegro
Fondo Russia e Ucraina	70 milioni di euro	Federazione Russa, Armenia, Azerbaijan, Georgia, Moldavia, Ucraina
Fondo Balcani SIMEST	13,8 milioni di euro	Albania, Bosnia-Erzegovina, Bulgaria, Croazia, Macedonia, Romania, Serbia e Montenegro
Fondo Balcani FINEST	8,3 milioni di euro	
Fondo Cina	50,3 milioni di euro, di cui 10,3 riservati alle PMI	Repubblica Popolare Cinese
Fondo Mediterraneo	54,1 milioni di euro, di cui 25,8 riservati alle imprese, con priorità alle PMI, del Mezzogiorno e delle altre aree depresse del Paese e 8,3 alle PMI di ogni settore produttivo	Paesi del bacino del Mediterraneo (Algeria, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Libia, Marocco, Palestina, Siria, Tunisia, Turchia); Iraq e paesi confinanti con l'Iraq (a patto che l'oggetto sociale della partecipata preveda un'attività rivolta prevalentemente verso tale paese); i restanti paesi dell'Africa, compresi quelli insulari; i paesi del Sud est asiatico colpiti dallo tsunami (India, Indonesia, Malaysia, Maldive, Sri Lanka, Thailandia).

Tali fondi sono divenuti operativi a partire dal mese di febbraio 2004 e i dati dei primi due anni di operatività mostrano un significativo interesse degli operatori verso tale strumento, grazie al ridotto costo in termini di remunerazione del capitale da corrispondere alla SIMEST⁷ e all'assenza dell'obbligo, per l'imprenditore, di prestare garanzia per il riacquisto della quota.

Nel corso del 2005 si è proceduto ad apportare alcuni mutamenti al quadro normativo di riferimento, con le finalità da un lato di fronteggiare il rischio di esaurimento delle risorse disponibili per determinate aree e, dall'altro, di estendere l'area geografica di riferimento di alcuni fondi, per esigenze di diversa natura.

Le modifiche di maggior rilievo hanno riguardato:

- il trasferimento di un importo di 10 milioni di euro dal Fondo Mediterraneo al Fondo Cina, ormai prossimo a esaurimento;

⁷ L'impresa deve infatti corrispondere alla SIMEST, sull'importo della partecipazione acquisita dal Fondo, una remunerazione pari al tasso di riferimento BCE più un punto percentuale, a fronte di un costo della partecipazione di SIMEST e FINEST - ai sensi delle leggi 100/90 e 19/91 - pari all'Euribor più un margine generalmente compreso tra l'1,50 e il 2%.

- l'estensione del Fondo Mediterraneo a India, Indonesia, Malaysia, Maldive, Sri Lanka e Thailandia, nel quadro delle misure adottate, a livello nazionale e internazionale, a sostegno delle economie dei paesi colpiti dallo *tsunami* nel dicembre 2004;

- l'inclusione di Romania, Bulgaria e Croazia tra i paesi beneficiari del Fondo Jugoslavia, al fine di ovviare al prossimo esaurimento delle disponibilità del Fondo Balcani.

Da segnalare, inoltre, che nel mese di maggio del 2006 si sono concluse le procedure per destinare 10 milioni di euro, già stanziati nel Fondo Russia e Ucraina, al finanziamento di operazioni di *venture capital* nei Paesi dell'America centrale e meridionale, attraverso l'istituzione di un apposito nuovo fondo.

I progetti di partecipazione approvati nel 2005 sono stati 77, per un valore complessivo superiore ai 64 milioni di euro. Oltre il 41 per cento delle risorse impegnate ha riguardato il sostegno a progetti di investimento in Cina, con un impegno finanziario di circa 27 milioni di euro. Significativo è anche l'ammontare delle risorse impegnate sul Fondo Mediterraneo, per il finanziamento di iniziative di investimento non solo in aree di tradizionale interesse per le imprese italiane, ma anche in paesi nuovi, quali l'Eritrea e Capo Verde. I fondi destinati ai paesi dell'area balcanica (Fondo Balcani e Fondo ex Jugoslavia) hanno registrato un ammontare di risorse impegnate in crescita rispetto al 2004; circa i due terzi di esse sono stati destinati al finanziamento di investimenti in Romania. In netta flessione, invece, l'utilizzo del Fondo Russia, che lo scorso anno aveva fatto registrare l'impegno finanziario più rilevante.

Fondi di "venture capital" - progetti approvati nel biennio 2004-05

FONDI	2004				2005			
	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %
Fondo Russia e Ucraina	9	13,6	23,1	37,9	8	10,4	3,1	4,8
Fondo Cina	17	25,8	18,4	30,1	25	32,5	26,5	41,4
Fondo Mediterraneo	8	12,1	7,2	11,8	16	20,8	19,2	29,9
Fondo ex Jugoslavia	2	3,0	0,4	0,6	12	15,6	10,4	16,2
Fondo Balcani	30	45,5	11,9	19,6	16	20,8	4,9	7,7
TOTALE	66	100,0	61,1	100,0	77	100,0	64,1	100,0

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Direzione Generale Politiche Internazionalizzazione

Tavola 9.14

Numerosi sono stati i settori d'intervento degli investimenti agevolati. Al primo posto, con 9,2 milioni di euro, si è collocato il settore degli apparecchi elettrici e di precisione; a seguire, il comparto turistico-alberghiero (6,6 milioni), il settore chimico (6,4 milioni) e il tessile/abbigliamento (6,3 milioni).

Principali beneficiarie dell'intervento si sono confermate le imprese con sede nelle regioni settentrionali, con una significativa concentrazione in Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna.

Per quanto riguarda la classe dimensionale, è cresciuta nel 2005 l'incidenza delle piccole e medie imprese, che hanno rappresentato il 57 per cento dei progetti approvati, per un valore pari al 38 per cento delle risorse complessivamente impegnate.

Fondi di "venture capital" - progetti approvati nel biennio 2004-05
Distribuzione per dimensioni aziendali

FONDI	2004				2005			
	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %
Piccole e Medie (*)	32	48,5	13,6	22,3	44	57,1	24,5	38,2
Grandi	34	51,5	47,4	77,7	33	42,9	39,6	61,8
TOTALE	66	100,0	61,1	100,0	77	100,0	64,1	100,0

(*) Per la definizione di piccola e media impresa vengono adottati i parametri indicati nel Decreto del Ministro delle Attività Produttive del 18 aprile 2005.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Direzione Generale Politiche Internazionalizzazione

Tavola 9.15

9.2.2 Gli strumenti gestiti da SACE

L'assicurazione pubblica dei crediti all'esportazione

Con effetto dal 1 gennaio 2004 la SACE, inizialmente istituita come ente di diritto pubblico con il decreto legislativo 143/1998, è stata trasformata in società per azioni, in attuazione di quanto disposto dal D.L. n. 269 del 30 settembre 2003. La trasformazione è stata attuata con la finalità di conseguire una maggiore solidità patrimoniale, una piena autonomia gestionale e finanziaria e, soprattutto, un ampliamento degli strumenti e dei mercati assicurabili. Tali condizioni sono apparse indispensabili per fronteggiare il contesto di più intensa concorrenza venutosi a delineare negli ultimi anni per effetto di molteplici fattori, tra cui il crescente ricorso di imprese italiane a Export Credit Agencies (ECAs) estere e l'offerta, da parte del sistema bancario, di prodotti in concorrenza con quelli tradizionali di *export credit*.

La SACE SpA continua a svolgere le medesime funzioni di garanzia e assicurazione pubblica dei crediti all'esportazione contro i rischi cd. "non di mercato", ossia relativi a operazioni verso paesi non OCSE o comunque di durata superiore a 24 mesi.⁸

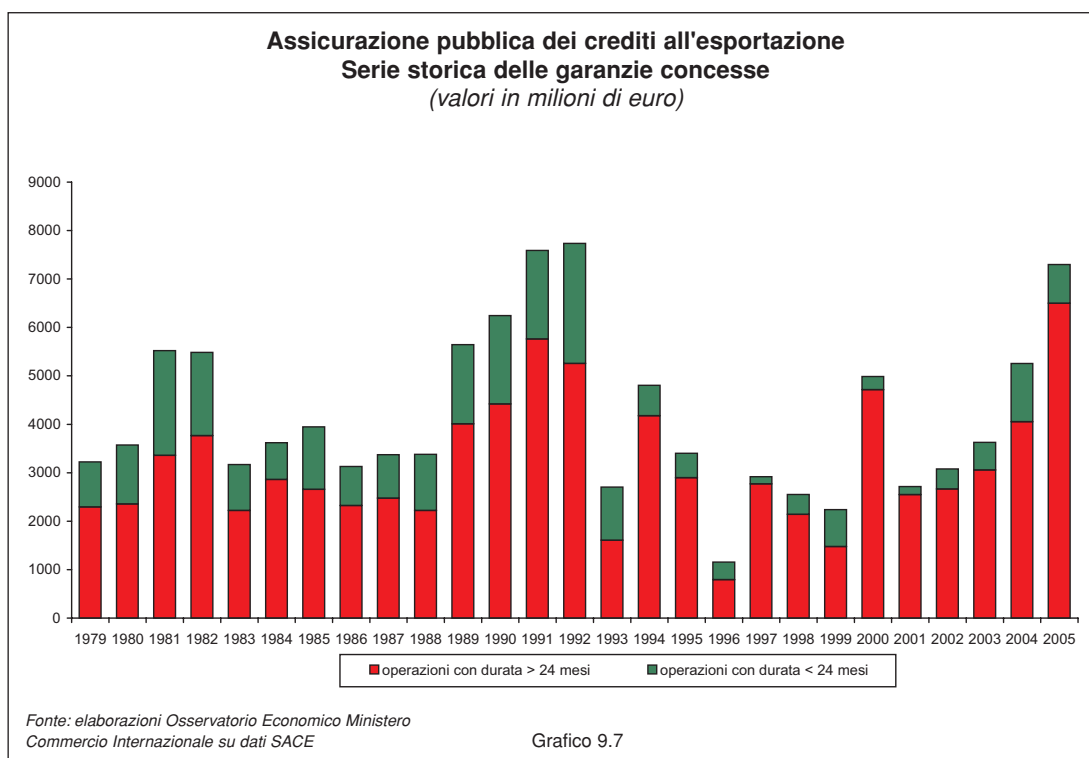
La trasformazione, tuttavia, ha reso possibile estendere l'attività di assicurazione anche ai rischi cd. "di mercato", garantendo operazioni regolate con scadenza inferiore ai 24 mesi verso paesi OCSE. A tal fine, il 1 giugno 2004 è stata costituita SACE BT SpA, società di cui SACE SpA è attualmente azionista unico, destinata a operare sul mercato dell'assicurazione dei crediti commerciali a breve termine, sia domestici che internazionali.⁹

⁸ L'intervento consiste nell'assumere in assicurazione o riassicurazione i rischi di carattere politico, catastrofico, economico, commerciale e di cambio ai quali sono esposti gli operatori nazionali nelle loro attività con l'estero. Le operazioni assicurabili sono costituite in massima parte dai crediti connessi alle dilazioni di pagamento accordate ad acquirenti e committenti esteri e possono assumere la forma di credito fornitore e credito finanziario (o acquirente). Sono, inoltre, assicurabili gli investimenti diretti all'estero, le operazioni di finanza strutturata e le operazioni di cross border leasing.

⁹ Nel mese di ottobre 2005 SACE BT ha acquisito il 70% del capitale di Assicuratrice Edile SpA (Assedile), compagnia italiana specializzata nel ramo cauzioni. Tale operazione presenta una significativa rilevanza strategica, in quanto permette a SACE BT l'ingresso in un segmento di mercato complementare a quello dell'assicurazione del credito, nel quale già opera.

Negli ultimi anni la strategia di SACE SpA è stata caratterizzata dall'ampliamento e diversificazione dell'offerta, anche attraverso l'introduzione di prodotti assicurativi innovativi, al fine di meglio rispondere alle esigenze delle imprese, in particolare delle PMI. In tal senso, importanti modifiche al quadro normativo di riferimento hanno riguardato da un lato il passaggio dal principio della localizzazione geografica (*made in Italy*) a quello dell'interesse nazionale (*made by Italy*)¹⁰: quanto precede consente di assicurare operazioni poste in essere da società italiane che acquistino merce all'estero per completare una fornitura all'estero e operazioni poste in essere da società miste, con capitale italiano, in un paese estero. Dall'altro lato, con la Legge 80/2005 SACE SpA è stata espressamente autorizzata a rilasciare, nel rispetto della disciplina comunitaria in materia, garanzie e coperture assicurative per il rischio di credito relativo a finanziamenti, prestiti obbligazionari, titoli di debito e altri strumenti finanziari, ivi inclusi quelli emessi nell'ambito di operazioni di cartolarizzazione, connessi al processo di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese italiane con fatturato inferiore ai 250 milioni di euro.

Nel 2005 il valore delle garanzie assicurative concesse da SACE ha raggiunto i 7.668 milioni di euro, registrando ancora una volta un significativo incremento rispetto all'anno precedente (+45,9 per cento) e realizzando uno dei risultati migliori dell'intero periodo di operatività dell'assicurazione pubblica del credito all'esportazione. A crescere sono stati soprattutto gli impegni a medio-lungo termine (+69 per cento rispetto al 2004), che hanno costituito l'89,3 per cento del totale delle garanzie concesse, con un importo di 6.848 milioni di euro.



¹⁰ Delibera CIPE del 21 dicembre 2004, pubblicata nella G.U. n. 97 del 28/4/2005 ("Modifiche e integrazioni alla delibera n. 93/1999 concernente le operazioni e le categorie di rischi assicurabili dalla SACE SpA").

Nel 2005 l'Europa è stata la prima area di destinazione delle operazioni assicurate, con un'incidenza del 47 per cento sul totale. Rilevanti, in tale ambito, soprattutto gli impegni verso la Russia, che con oltre 2 miliardi di euro hanno rappresentato più del 60 per cento dell'ammontare delle garanzie concesse in Europa e poco meno del 30 per cento del totale degli impegni assunti nell'anno. Rispetto al 2004, l'Asia ha ridotto il proprio peso relativo, risultando al secondo posto per ammontare delle garanzie concesse, con impegni concentrati soprattutto nei paesi del Medio Oriente, primo tra tutti l'Iran. In forte aumento, dopo la flessione del 2004, il volume delle garanzie in Africa (10,4 per cento del totale); in crescita seppur a un ritmo modesto, anche gli impegni assunti in America, soprattutto nei paesi latino-americani.

**Assicurazione pubblica dei crediti all'esportazione:
distribuzione delle garanzie concesse per aree geografiche**

AREE GEOGRAFICHE	2003		2004		2005	
	milioni di euro	distribuzione percentuale	milioni di euro	distribuzione percentuale	milioni di euro	distribuzione percentuale
Europa	1.040,0	30,4	1.587,1	38,7	3.399,0	46,6
Unione Europea a 15	82,3	2,4	407,7	9,9	1.112,0	15,2
Europa centro orientale	639,9	18,7	489,4	11,9	2.070,3	28,4
Altri paesi europei	317,8	9,3	690,0	16,8	216,7	3,0
Africa	329,6	9,6	130,0	3,2	814,8	11,2
Africa settentrionale	309,0	9,0	129,2	3,2	755,9	10,4
Altri paesi africani	20,6	0,6	0,8	0,0	58,9	0,8
America	541,0	15,8	261,2	6,4	615,0	8,4
America settentrionale	0,2	0,0	30,6	0,7	38,6	0,5
America centro meridionale	540,7	15,8	230,6	5,6	576,4	7,9
Asia	1.107,7	32,4	1.822,1	44,5	2.355,6	32,3
Medio Oriente	1.015,4	29,7	1.607,6	39,2	1.689,0	23,1
Asia centrale	13,7	0,4	90,3	2,2	441,4	6,0
Asia orientale	78,6	2,3	124,2	3,0	441,4	6,0
Oceania	50,0	1,5	0,8	0,0	5,6	0,1
Paesi vari (*)	352,4	10,3	297,0	7,2	110,0	1,5
MONDO (**)	3.420,7	100,0	4.098,2	100,0	7.300,0	100,0

(*) I "Paesi vari" includono le Convenzioni Quadro

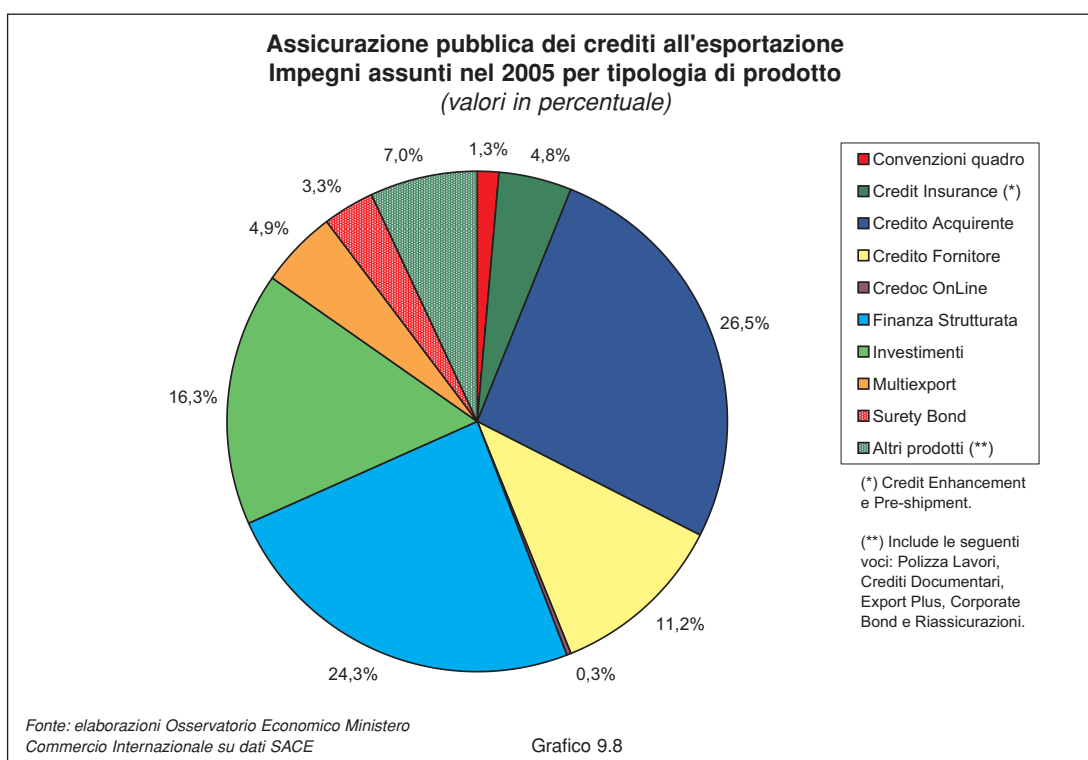
(**) I totali non comprendono i seguenti importi: 207 milioni di euro nel 2003, relativi a polizze globali/multiexport; 1.159 milioni di euro nel 2004, relativi a polizze multiexport e operazioni di Credit Enanchement; 367,8 milioni di euro nel 2005, relativi a operazioni di Credit Enanchement e di Working Capital Facility.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati SACE

Tavola 9.16

Per quanto riguarda la classe dimensionale, le piccole e medie imprese hanno rappresentato poco più del 66 per cento dei clienti serviti.

Con riferimento alla tipologia di prodotti assicurativi, nel 2005 il credito acquirente e la finanza strutturata si sono confermati i prodotti maggiormente richiesti dagli operatori, con un'incidenza pari rispettivamente al 26,5 e al 24,3 per cento delle garanzie concesse. Da sottolineare anche la significativa incidenza della polizza investimenti, che ha rappresentato il 16,3 per cento degli impegni assunti.



9.3 I servizi reali

9.3.1 I servizi reali offerti dall'ICE*

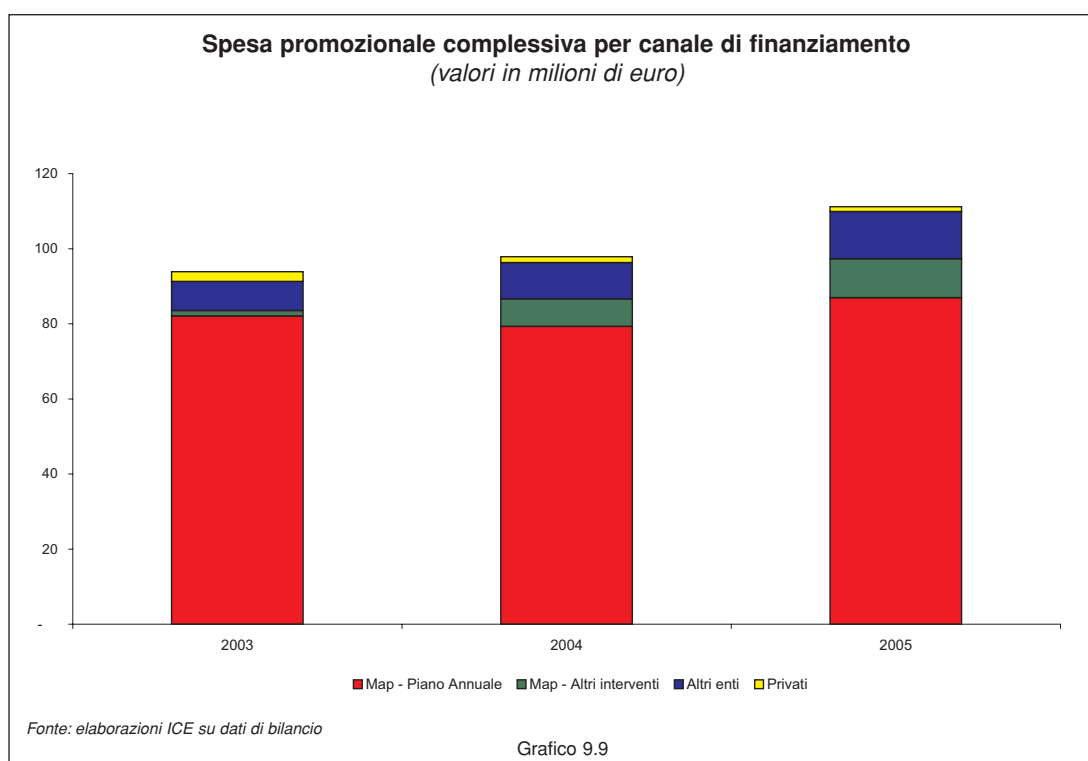
L'Istituto Nazionale per il Commercio Estero (ICE) promuove lo sviluppo degli scambi commerciali con gli altri paesi, favorendo la proiezione internazionale delle imprese italiane. In quest'ottica è possibile articolare l'attività di sostegno secondo quattro funzioni principali: a) organizzazione di eventi promozionali e collaborazione industriale, b) assistenza personalizzata alle imprese c) monitoraggio e diffusione di informazioni sui mercati esteri, d) attività di formazione per l'internazionalizzazione.

Promozione

La spesa promozionale dell'Istituto ha superato per la prima volta nel 2005 la soglia dei 100 milioni di euro, con una crescita su base annua del 13 per cento. Il risultato è attribuibile a una crescita diffusa fra tutte le principali fonti dei programmi promozionali, a differenza del 2004 che aveva sperimentato un andamento differenziato dei diversi canali. Anche il piano annuale finanziato dal MAP è infatti tornato a cre-

* Redatto da Claudio Colacurcio

scere, contribuendo per quasi il 60 per cento all'aumento della spesa. Rimane comunque invariata una tendenza di fondo già evidenziata negli anni precedenti, con una perdita relativa di questa componente (dall'87 al 78 per cento sul budget complessivo), a scapito degli altri fondi MAP (legati principalmente al programma straordinario per il *made in Italy*) e di quelli di altri enti committenti, fra cui Regioni, Ministero delle politiche agricole e, in particolare nel 2005, il Ministero dell'ambiente.



Ulteriori conferme rispetto agli anni precedenti arrivano dall'impegno crescente verso le cosiddette politiche di partenariato, iniziative che vedono la realizzazione di programmi congiunti per l'internazionalizzazione insieme ad altre istituzioni.¹¹ Nel 2005, si sono anche concretizzati i primi progetti condivisi nel quadro dell'Accordo con la Conferenza dei Rettori delle Università Italiane (CRUI) ed è stata data la prima attuazione all'Accordo con il Sistema Fieristico.

Sono proseguiti i progetti speciali dedicati a sistemi merceologici (moda, abitare, multimediale, agroalimentare, meccanica e logistica) e quelli a carattere geografico rivolti al Mediterraneo e ai Balcani. A questi, si sono aggiunti nel 2005 programmi dedicati per i settori nautica, componentistica, grandi opere, biotecnologie e programmi straordinari verso Cina, Russia e Stati Uniti. E' continuata inoltre la campagna di promozione dei beni di consumo e dei prodotti agroalimentari sotto il comune marchio Life in I Style, quella in favore dei prodotti con il marchio del distributore

¹¹ Nell'ambito degli Accordi di programma con le regioni, Accordi e Convenzioni Operative sono ormai in vigore con tutte le Regioni e Province autonome. Per quanto riguarda gli Accordi di Settore con le Associazioni di Categoria il 2005 ha visto la stipula di 23 Intese operative, a seguire le 20 del 2004, mentre l'Accordo con il Sistema Camerale ha raggiunto un budget di 11 milioni di euro sulla base della sesta Intesa operativa.

(*private label*) e del *franchising*. In sintonia con le Linee Diretrici, sono stati inoltre attivati progetti legati a grandi eventi, quali, a esempio, visite ufficiali del Capo dello Stato in Bulgaria, Turchia e India.

Attraverso la riorganizzazione delle informazioni relative ai finanziamenti promozionali del MAP è possibile delineare le principali caratteristiche dell'attività ICE nel 2005. Nel complesso (piano annuale e altri programmi), questa componente raggruppa infatti quasi il 90 per cento del budget promozionale dell'Istituto.

Attività promozionale ICE - MAP per tipologia di iniziativa 2003 -2005
(valori in migliaia di euro e pesi percentuali)

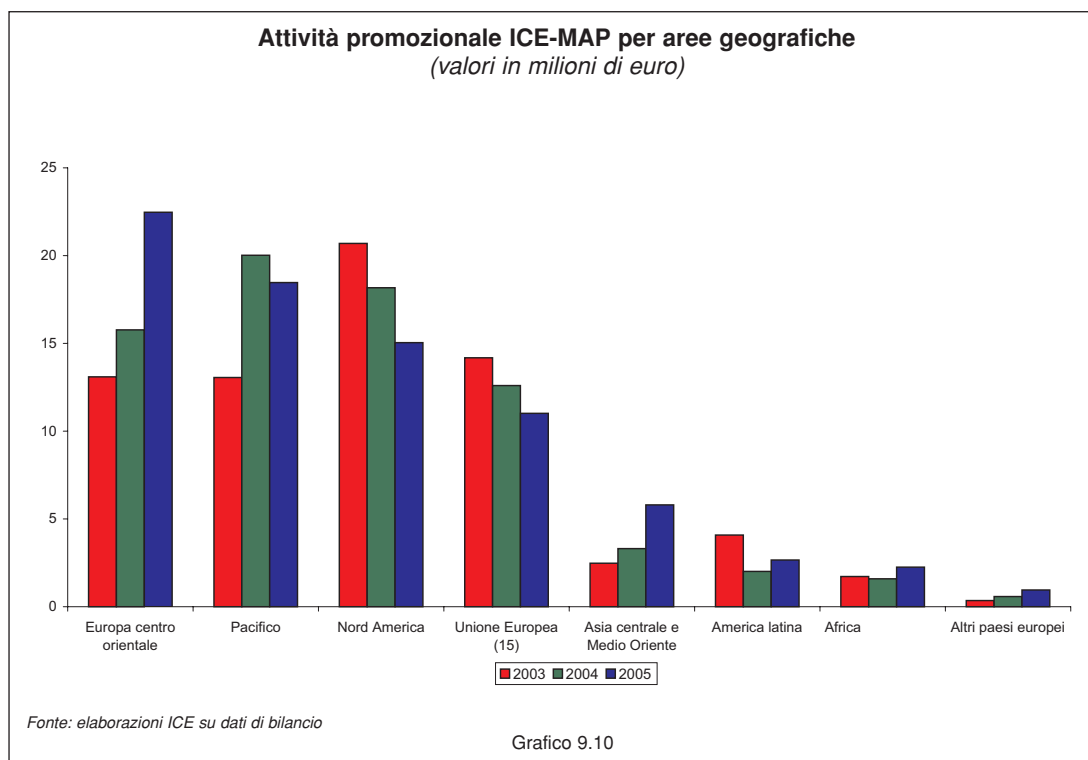
TIPOLOGIE	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Mostre Autonome	5.325	7.291	6.097	6,3	8,4	6,3
Partecipazioni Collettive a Fiere	29.762	32.792	36.989	35,0	37,6	38,0
Uffici informazioni (punti Italia) a fiere estere	5.435	4.635	4.299	6,4	5,3	4,4
Campagne pubblicitarie	2.030	1.686	1.447	2,4	1,9	1,5
Newsletter, Cataloghi, Inserti Speciali, Cd Rom	1.427	1.375	695	1,7	1,6	0,7
Azioni di comunicazione varie	7.260	5.454	5.474	8,5	6,3	5,6
Sfilate di moda e iniziative d'immagine	3.868	2.665	2.843	4,5	3,1	2,9
Giornate gastronomiche e degustazioni	1.167	507	979	1,4	0,6	1,0
Giornate Tecnologiche, Seminari, Convegni	4.610	3.845	5.031	5,4	4,4	5,2
Corsi di formazione	3.469	3.689	7.207	4,1	4,2	7,4
Indagini di mercato	2.548	1.932	1.942	3,0	2,2	2,0
Missioni in Italia	3.746	3.307	3.540	4,4	3,8	3,6
Missioni all'estero	488	459	368	0,6	0,5	0,4
Azioni presso la rete distributiva	1.846	3.139	4.040	2,2	3,6	4,2
Attrazione investimenti esteri in Italia	1.162	844	807	1,4	1,0	0,8
Cooperazione e collaborazione industriale	1.658	1.239	1.489	1,9	1,4	1,5
Altre iniziative	8.867	12.399	14.071	10,4	14,2	14,5
Totale	85.078	87.258	97.318	100	100	100

Fonte: elaborazioni ICE su dati di bilancio

Tavola 9.17

Analizzando per tipologia di spesa, la quota maggiore è stata destinata agli strumenti promozionali espositivi, che comprendono le partecipazioni collettive, le mostre autonome e gli uffici Informazioni a Fiere Estere (cosiddetti Punti Italia). Complessivamente, le tre tipologie hanno fatto registrare una spesa pari a 47 milioni di euro, il 49 per cento della spesa complessiva. Fra le altre tipologie promozionali, rilevante, anche se in diminuzione negli ultimi anni, rimane il peso delle azioni di comunicazione: circa l'11 per cento dell'investimento promozionale è stato destinato a campagne pubblicitarie e di comunicazione, conferenze stampa, *newsletter*, cataloghi, inserti speciali, repertori su CD ROM e siti web. L'organizzazione di seminari, convegni e *workshop* ha richiesto un investimento di circa 5 milioni di euro mentre per la realizzazione di missioni di operatori esteri in Italia (che prevedono, in genere, visite a fiere, a distretti industriali e incontri con aziende di settore), è stata registrata una spesa del 4 per cento sul totale della spesa. Fra le altre voci piuttosto rilevante è stata la crescita di risorse destinate a iniziative non strettamente legate alla logica promozionale, ma comunque importanti per la valorizzazione dei prodotti italiani in un'ottica di medio periodo: i corsi di formazione, distribuiti tra corsi di tipo settoriale, volti a formare tecnici stranieri (soprattutto nel comparto della meccanica), e quelli organizzati nell'ambito della formazione esterna a favore di manager, hanno assor-

bito oltre il 7 per cento dei fondi promozionali (3 punti in più rispetto al 2004). Fra le voci minori, sono diminuite rispetto al valore medio degli ultimi anni, gli investimenti per la realizzazione di indagini di mercato e per l'attrazione degli investimenti dall'estero.



Se confrontata con la distribuzione delle esportazioni il peso delle varie aree sulla spesa promozionale segnala in primo luogo un maggior peso delle aree più distanti, a scapito principalmente dei paesi dell'UE15. Questa caratteristica è d'altro canto giustificata dalla finalità dell'intervento pubblico viste le maggiori difficoltà di accesso per le imprese a questi mercati. La dinamica degli anni recenti mette inoltre in luce un cambiamento nella graduatoria delle principali aree di intervento e in particolare la crescita delle iniziative verso i mercati emergenti in analogia con l'evoluzione recente del commercio internazionale.

Anche in virtù dei fondi straordinari per la promozione del *made in Italy* e quelli stanziati dalla legge per i Balcani, l'Europa orientale ha rappresentato nel 2005 la principale area di investimento; rispetto all'anno precedente la sua quota sul totale di spesa è aumentata di circa 5 punti percentuali. Al suo interno, le iniziative hanno privilegiato il mercato russo, divenuto nel 2005 il primo paese per destinazione degli investimenti, e il comparto casa-ufficio, che costituisce il 40 per cento della spesa promozionale nell'area. Si mantiene intorno al 20 per cento la quota relativa dell'area Pacifico, che raggruppa gli investimenti nei mercati dell'Asia orientale e dell'Oceania. Seppur in diminuzione rispetto al 2004, la regione rimane la seconda area di destinazione e conserva una forte caratterizzazione delle iniziative sia per il sistema moda, persona tempo libero, in crescita, che per quello della meccanica ed elettronica, in leggera diminuzione rispetto al 2004. La Cina, in particolare, è stata

anche nel 2005 il terzo mercato nella graduatoria degli investimenti promozionali, e insieme al Giappone (quarto mercato di destinazione) assorbe la maggior parte degli investimenti nell'area. Continua invece a diminuire l'importanza relativa del Nord America, passata in termini di quota dal 21 al 15 per cento della spesa, diventando la terza area per ammontare degli investimenti nel 2005. Gli Stati Uniti perdono una posizione nella graduatoria per paesi degli investimenti promozionali: nel 2005 sono stati il secondo mercato di destinazione, mantenendo comunque una posizione di eccellenza nei sistemi moda persona tempo libero e in quello della chimica e ambiente.

Anche i paesi dell'Unione Europea prima dell'allargamento sono caratterizzati da un prolungato andamento decrescente della quota sulla spesa promozionale. In particolare nell'ultimo anno hanno assorbito l'11 per cento delle risorse, tre punti percentuali in meno del livello nel 2004. Francia, Germania e Regno Unito sono stati i principali paesi destinatari. Come per il Nord America, la spesa si è concentrata maggiormente sui comparti della moda, persona e tempo libero e quelli dell'agroalimentare. Questi ultimi in particolare hanno assorbito quasi il 50 per cento delle risorse.

Attività promozionale ICE - MAP
per aree geografiche e sistemi merceologici nel 2005
(valori in migliaia euro)

	Sistemi Merceologici								Totale
	Agro Alimentare	Casa Ufficio	Moda, Persona, Tempo	Meccanica Elettronica	Chimica Ambiente	Pluri settoriale	Collaboraz. industriale	Formazione	
Pacifico	3.101	850	6.451	4.621	107	2.583	642	110	18.466
Nord America	2.522	1.622	6.646	3.179	255	454	366	0	15.043
Europa centro-orientale	1.141	9.091	3.202	5.279	47	2.130	1.400	178	22.469
Unione Europea (15)	4.625	943	2.214	1.459	100	1.211	463	0	11.014
Altri paesi asiatici	27	511	336	1.790	103	2.939	57	38	5.800
America Latina	23	0	122	1.451	160	295	458	151	2.660
Africa	30	2	0	764	15	1.006	300	139	2.255
Altri paesi europei	72	0	45	118	14	256	409	38	952
Vari Italia Mondo	2.486	1.023	1.727	3.825	105	4.108	716	4.670	18.660
Totale	14.027	14.042	20.744	22.485	905	14.982	4.810	5.323	97.318

Fonte: elaborazioni ICE su dati di bilancio

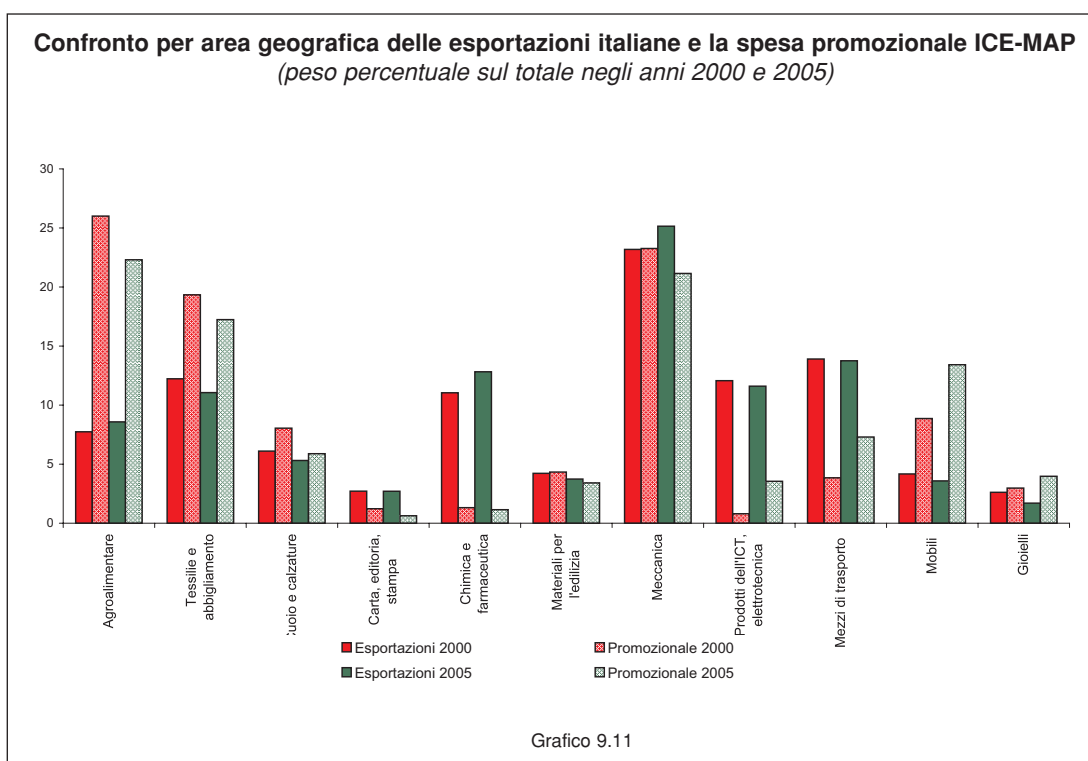
Tavola 9.18

Il peso delle altre aree (America Latina, Africa, Altri Europa, Altri Asia) è nel complesso cresciuto, riportandosi sui livelli degli anni precedenti dopo una flessione di circa due punti percentuali nel 2004. All'interno di questo gruppo, gli altri paesi asiatici sono quelli per cui la quota è cresciuta maggiormente: nel 2005 hanno assorbito il 6 per cento della spesa promozionale, destinato principalmente al mercato indiano e ai paesi del Medio Oriente, Emirati Arabi Uniti in particolare. In ripresa dopo una diminuzione piuttosto marcata anche le iniziative verso l'America Latina, in virtù del rinnovato interesse nel sistema meccanica ed elettronica e l'inclusione del Brasile fra i paesi strategici delle linee direttrici 2005. Sono rimasti su valori contenuti, seppur in leggero aumento rispetto alla media degli ultimi anni gli investimenti promozionali nell'area africana e negli altri paesi europei, prevalentemente destinati alla Turchia. In crescita infine la quota di spesa per iniziative che per loro natura non sono attribuibili a una specifica area geografica, ad esempio i corsi di formazione che nello specifico hanno determinato l'aumento nell'ultimo anno.

La fotografia per settori dell'attività promozionale dell'istituto mette in luce nel

2005 una crescita delle iniziative plurisetoriali e nei servizi. Questo andamento, iniziato nel 2003, ha riportato la componente non manifatturiera su valori analoghi a quelli dei primi anni dopo il 2000. Più in generale risponde alle evoluzioni recenti delle linee direttrici della promozione pubblica, che hanno ribadito un approccio del sostegno, meno vincolato alla logica settoriale e aperta ai comparti del terziario. Fra i settori del manifatturiero, l'attività promozionale sembra replicare solo in parte il modello di specializzazione delle esportazioni italiane, con una prevalenza piuttosto accentuata di iniziative dedicate ai comparti tradizionali. Ad agroalimentare, tessile e abbigliamento, cuoio e calzature è destinato oltre il 50 per cento della spesa direttamente riconducibile ai beni. Il confronto con la distribuzione delle esportazioni italiane individua in questi settori i principali canali di specializzazione dell'attività promozionale dell'Istituto, in ragione probabilmente di una forte presenza relativa di piccole e medie imprese in questi settori. A questi si aggiungono le attività di gioielleria e mobili, che presentano una quota sulla spesa promozionale superiore al loro peso sulle esportazioni italiane.

Osservando la dinamica degli ultimi anni questa forte caratterizzazione verso i settori tradizionali sembra tuttavia affievolirsi, con le eccezioni significative di mobili e gioielli. Il divario fra il peso dei comparti sulla spesa promozionale e quello sulle esportazioni italiane è in diminuzione per agroalimentare, tessile, abbigliamento e calzature. Al contrario cresce l'importanza relativa dei prodotti ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione e della chimica che tuttavia rimangono ancora sottodimensionati rispetto al peso sull'export complessivo. Per la meccanica inoltre è utile sottolineare come nel corso degli ultimi anni la promozione pubblica non abbia seguito l'evoluzione del settore nei mercati internazionali, passato da una quota sulla spesa sostanzialmente in linea con quella delle esportazioni a un livello inferiore dopo il 2003.



Sono proseguite nel 2005 le attività raggruppate all'interno della funzione cooperazione. In quest'ambito rientrano le varie forme di collaborazione industriale (lavorazione conto terzi, *joint -venture*, acquisizione di aziende, investimenti diretti) e le relazioni con le istituzioni, in particolare rivolte alle opportunità d'affari derivanti dai finanziamenti di Organismi Internazionali¹² (Banca Mondiale, Banche di Sviluppo regionali, BEI, BERS). Per quanto riguarda il primo aspetto le principali iniziative hanno riguardato Cina, India e paesi dei Balcani, attraverso incontri fra imprese interessate a progetti di cooperazione commerciale. Nei rapporti con le istituzioni si è rafforzata l'attività di collaborazione con gli organismi comunitari attraverso il ruolo dell'ICE nella gestione del programma comunitario Al-Invest.¹³ E' proseguita inoltre l'attività a favore dei Paesi dell'Africa Sub-Sahariana e dei Caraibi, secondo un programma di attività promozionale congiunta ICE/CDE (agenzia comunitaria per lo sviluppo delle imprese nei Paesi ACP) che ha previsto indagini, missioni di operatori, convegni e seminari. Nel 2005 è proseguita inoltre l'attività rivolta all'attrazione di investimenti dall'estero attraverso i desk InvestInItaly e il programma promozionale congiunto fra ICE e Sviluppo Italia. Ha preso avvio infine la fase operativa delle azioni previste dalla legge 84/01 per i Balcani, attraverso il distacco di esperti ICE presso istituzioni centrali dei paesi obbiettivo.

Assistenza personalizzata

L'attività di assistenza alle imprese dell'Istituto è portata avanti attraverso tre canali complementari, Rete Estera, Rete Italia e sede centrale, e prevede sia servizi gratuiti che cosiddetti a corrispettivo. Negli anni recenti sono stati inoltre rafforzati i meccanismi di accordo e convenzione, con altri enti, con l'obbiettivo di offrire alle imprese una proposta integrata per il loro sviluppo sui mercati esteri¹⁴.

L'ammontare complessivo dei ricavi da servizi di assistenza è stato pari nel 2005 a circa 4 milioni di euro, meno del 5 per cento del totale dei contributi di funzionamento. Rispetto a questo indicatore, il livello è in diminuzione di circa un punto se confrontato alla media degli ultimi due anni. I principali erogatori di servizi a corrispettivo sono gli uffici esteri, che nel 2005 hanno originato l'86 per cento circa dei ricavi. La distribuzione delle iniziative rispecchia la distribuzione delle esportazioni italiane, con un peso prevalente dei paesi dell'Unione Europea e un interesse crescente degli operatori per le aree emergenti dell'Europa centro-orientale e del Mediterraneo.

¹² Il servizio offerto dall'ICE si esplica nella diffusione della conoscenza degli strumenti e nel promuovere l'utilizzo dei supporti delle IFI a favore del settore privato attraverso contatti con le Agenzie Esecutive responsabili dei progetti. Vengono inoltre fornite informazioni sullo stato di avanzamento dei progetti, assistendo le aziende in forma personalizzata attraverso le rete dei funzionari ICE che operano presso gli Organismi Internazionali.

¹³ L'ICE è tra le istituzioni europee incaricate della gestione sia amministrativa che operativa del programma. Le tipologie delle iniziative riguardano la collaborazione commerciale e industriale con partner latino-americani e l'assistenza tecnica a imprese e istituzioni economiche.

¹⁴ Le principali intese operative nel corso del 2005 hanno riguardato Confederazione delle Piccola e Media Impresa, Federexport, Toscana promozione, Banca Popolare dell'Emilia Romagna e Confindustria.

Più contenuto il ruolo degli uffici regionali e della sede centrale a cui compete il restante 14 per cento dei ricavi complessivi, offrendo perlopiù assistenza gratuita di primo orientamento e agendo da tramite rispetto alla rete estera¹⁵. Per quanto riguarda l'attività di prima assistenza è stato inoltre avviato nel corso del 2005 il progetto relativo alla creazione di un *Contact Center*, al fine di garantire una maggiore efficienza nella gestione delle risposte operando soprattutto da filtro per le richieste di informazioni più elementari e standardizzate.

Nel complesso oltre 4.500 imprese che hanno usufruito nel 2005 dei servizi di assistenza, un livello in forte accelerazione rispetto alla media degli ultimi due anni. La scomposizione per tipologia mette in luce l'interesse per un'assistenza orientata principalmente verso strumenti tradizionali. I servizi personalizzati hanno costituito l'80 per cento degli introiti, in crescita rispetto all'anno precedente di due punti percentuali. Le principali voci sono riferibili all'assistenza per eventi promozionali, organizzazione di incontri d'affari, elenchi nominativi personalizzati. Si coglie in generale la prevalenza di strumenti informativi semplici e meno la richiesta di servizi più complessi, per esempio consulenza per investimenti, sviluppo dei canali distributivi all'estero o indagini di mercato personalizzate, che hanno diminuito il loro peso già marginale sui ricavi complessivi.

Informazione

A partire dal 1998 le attività di informazione sono organizzate nel programma SINCE (Sistema Informativo Nazionale per il Commercio Estero) attraverso rubriche, pubblicazioni periodiche e banche dati. Anche nel 2005 il sito internet dell'Istituto ha sperimentato un aumento delle connessioni medie giornaliere passate a 7.300 rispetto alle 5.200 dell'anno precedente. Oltre a un ampliamento delle risorse informative disponibili, nel 2005 è proseguito lo sforzo per l'integrazione del patrimonio informativo con le altre istituzioni pubbliche volto alla creazione di una piattaforma comune sulle tematiche relative all'internazionalizzazione. Nell'anno in corso, avverrà inoltre la messa in linea della banca dati "Promotion Pubblica". Obiettivo del progetto è quello di mantenere un costante aggiornamento su tutte le iniziative di promozione finanziate da Ministeri, ICE, sistema camerale, associazione e consorzi.

Nell'ambito dell'editoria elettronica, le Guide Paese, disponibili per oltre 70 mercati, e le Guide agli Investimenti rimangono i principali strumenti informativi. Nel 2005 è stato inoltre introdotto un nuovo prodotto denominato Guida al Mercato, destinato a pieno regime a sostituire le Guide Paese. L'obiettivo è quello di garantire la massima flessibilità attraverso la possibilità di revisione modulare delle singole sezioni, sfruttando i continui aggiornamenti dei Rapporti congiunti realizzati dall'ICE e dal Ministero Affari Esteri.

Sono proseguiti inoltre gli aggiornamenti delle Schede Prodotto e del rapporto previsivo "Evoluzione del Commercio Estero per Aree e Settori". Con il primo ven-

¹⁵ Alla sede di Milano va inoltre riferita la competenza per la rappresentanza nelle fiere estere, ossia l'offerta di servizi alle imprese nell'ambito di eventi al di fuori del programma promozionale dell'Istituto.

gono messe a disposizione degli utenti informazioni aggiornate su domanda e scenario internazionale per 220 prodotti predefiniti. Con il secondo, attraverso la collaborazione dell'Istituto con la società Prometeia, sono delineati gli andamenti futuri delle importazioni settoriali nei principali mercati internazionali.

Per quanto riguarda le informazioni operative, sono cresciuti in maniera significativa sia il flusso di notizie pubblicate che gli accessi al notiziario Commercio Estero News, disponibile sulla pagina web dell'Istituto. Hanno continuato a riscontrare interesse le banche dati per le opportunità d'affari. Le principali rubriche (Opportunità Commerciali, Gare Internazionali, Anteprema Grandi Progetti, Finanziamenti Internazionali) hanno mantenuto un accesso medio mensile intorno alle 5.000 sessioni utente, con una preminenza per le Opportunità Commerciali, che contengono richieste e offerte di imprese estere suddivise per settore merceologico e paese.

Al fine di migliorarne la visibilità e la funzionalità presso gli operatori esteri è stato rivisitato il sito internet a loro rivolto. Nato come strumento di orientamento per le imprese estere interessate a operare con l'Italia, il portale Italtrade offre un quadro degli eventi promozionali e un punto di contatto per la conoscenza delle nostre imprese attraverso la banca dati *made in Italy Business Directory*; il servizio consente infatti all'operatore estero la consultazione dei nominativi di circa 50.000 imprese italiane interessate all'export e all'azienda italiana di presentarsi sul web attraverso una vera e propria vetrina virtuale.¹⁶ Parallelamente sono stati realizzati nuovi prodotti multimediali. In particolare dal 2005 è operativo il portale "Balcani on line". Finanziato attraverso i fondi della legge 84/01 per la ricostruzione dei Balcani, il progetto ha consentito di realizzare uno strumento informativo su web che, da un lato, fornisce al pubblico le informazioni relative allo stato di attuazione della Legge, dall'altro, opera l'integrazione delle informazioni di diversa matrice istituzionale (ICE, Informest, sistema camerale, Ministeri) con quelle derivanti da fonti internazionali specializzate.

Formazione

Autonomamente e in collaborazione con altri soggetti (Regioni, Università, Camere di Commercio e amministrazioni pubbliche) l'attività dell'Istituto ha cercato di promuovere una proposta di formazione internazionale articolata sulle diverse esigenze dei soggetti interessati: giovani laureati, aziende italiane, manager e imprenditori stranieri. Sulla base di un'indagine in collaborazione con il Censis al fine di valutare i bisogni formativi delle piccole e medie imprese l'offerta del progetto "Campus Formativo ICE" è stata inoltre integrata da supporti multimediali di formazione all'export per le PMI.

Anche nel 2005 è aumentato in maniera significativa il peso dell'attività di formazione manageriale, indirizzata in termini di ore complessive per circa il 85 per cento a giovani studenti e per la parte restante a imprenditori e manager di aziende. Il

¹⁶ Attraverso MIDB è anche possibile lo scambio di opportunità commerciali (ad esempio ricerca di agenti, distributori, importatori).

budget dedicato è cresciuto di circa il 50 per cento rispetto al biennio 2003-2004. La formazione giovanile ha riguardato corsi di specializzazione, l'organizzazione di tirocini e iniziative volte a rafforzare l'integrazione fra sistema universitario e mondo delle imprese.¹⁷ Sono stati inoltre finanziati 27 progetti di studio promossi dalle Università e rispettivi partner imprenditoriali, in esecuzione dell'accordo quadro tra MAP, ICE e la Conferenza dei Rettori.

Nell'ambito della formazione specialistica 20 giovani laureati hanno usufruito delle borse di studio per il Master per l'Internazionalizzazione (39' Cor.Ce), accreditato dal 2002 come *master* specialistico dall'Associazione per la Formazione alla Direzione Aziendale. L'iniziativa è stata inoltre potenziata attraverso il corso di specializzazione per export manager indirizzato alle lingue orientali. Sono poi attivi progetti formativi nel Mezzogiorno tra cui la progettazione di *master* per le regioni obiettivo 1 e l'avvio di corsi simili volti a formare esperti per l'internazionalizzazione delle imprese.

La formazione per imprenditori e manager italiani ha coinvolto oltre 200 imprese ed è avvenuta principalmente all'interno degli accordi di Programma fra ICE, MAP e Regioni e in collaborazione con altre scuole di formazione legate alle associazioni imprenditoriali.

Circa 2.800 ore, più del doppio rispetto al 2004, sono state inoltre dedicate alla formazione internazionale. Questa attività è destinata a imprenditori e manager di paesi emergenti o in transizione, in ragione del potenziale del ruolo formativo per lo sviluppo, la vicinanza geografica e la prossimità culturale con l'Italia. Nel complesso sono stati realizzate 48 iniziative, che hanno coinvolto soggetti di circa 50 paesi, in particolare dell'area MEDA, America Latina, Asia Centrale e Orientale.

9.3.2 I servizi offerti dalle Camere di Commercio in Italia*

La promozione del sistema delle imprese costituisce l'obiettivo prioritario dell'azione delle Camere di commercio italiane. Il sistema camerale dispone di una rete di 13 Centri Estero Regionali e 61 Aziende Speciali che svolgono attività di internazionalizzazione, oltre che degli uffici camerale per il commercio estero e degli Eurosportelli, strumenti informativi per le imprese sulle tematiche relative alle istituzioni comunitarie e agli stati membri.

In materia di internazionalizzazione, il sistema camerale italiano ha consolidato in questi anni la propria specializzazione funzionale, con interventi particolarmente rivolti all'assistenza alle imprese in materia contrattualistica, fiscale e doganale. Il sistema camerale italiano ha anche provveduto all'attivazione di circa 50 tra uffici, antenne o desk presso sedi di servizio all'estero, tenendo conto della stretta collaborazione con le Camere di commercio italiane all'estero.

Differenziate sono le tipologie di iniziative che il sistema camerale realizza a

¹⁷ E' proseguito per esempio nel 2005 il progetto formativo sui fondi straordinari made in Italy in collaborazione con l'Università Bocconi, rivolto a giovani laureati che intendono sviluppare il proprio futuro professionale in realtà a stretto contatto con il mercato cinese.

* Redatto da Fabio Pizzino, Responsabile dell'Ufficio Relazioni Internazionali di Unioncamere.

sostegno dell'internazionalizzazione. Si è data una priorità programmatica allo sviluppo delle collaborazioni istituzionali, sulla base degli Accordi di programma stipulati da Unioncamere e Assocamerestero sia con il MAP che con il MAE. La rete del sistema camerale per l'internazionalizzazione si completa con le Camere italo-estere operanti in Italia: si tratta delle associazioni di natura privatistica tra enti e imprese italiane e quelli di altri stati, che si prefiggono lo scopo di incrementare i rapporti e gli scambi commerciali tra i rispettivi paesi. Alla fine del 2005, presso l'Albo delle Camere italo-estere (o estere) in Italia risultavano iscritte 25 Camere di commercio.

L'Accordo di Programma tra MAP, Unioncamere e Assocamerestero è stato sottoscritto l'11 luglio 2000 e persegue l'obiettivo di massimizzare le reciproche sinergie. Al riguardo l'accordo ha previsto l'individuazione dei seguenti obiettivi primari:

- Promozione della internazionalizzazione del sistema delle imprese: tale obiettivo comprende il rafforzamento degli scambi commerciali, degli investimenti diretti all'estero e l'assistenza alle imprese operanti sui mercati internazionali;
- Sviluppo del territorio italiano: tale obiettivo comprende il rafforzamento della capacità del sistema Italia di attrarre investimenti esteri.

L'Accordo ha permesso la realizzazione di sei intese operative tra ICE e Unioncamere. L'intesa operativa ICE-Unioncamere 2005, la cui realizzazione si completerà nel corrente anno è articolata secondo una logica di filiera che riguarda i seguenti settori merceologici: agro-alimentare, oro, legno, tessile pelletteria, meccatronica e meccanica, turismo, edilizia, componentistica e nautica.

Di notevole rilievo, quest'anno, un progetto promosso dalle Camere di Commercio di Como e Lecco per la formazione di studenti stranieri in Italia in collaborazione con l'Università Bocconi di Milano. E' in corso di svolgimento inoltre un progetto promosso dal Ministero degli Affari Esteri che permetterà il finanziamento di 50 borse di studio a beneficio di laureati indiani in economia ed ingegneria presso Università italiane, da parte di ICE e sistema camerale (in particolare da parte delle Camere di commercio di Torino e di Milano).

L'Accordo di Programma con il MAE, sottoscritto l'11 ottobre 2001 persegue, a sua volta, i seguenti obiettivi:

- contribuire al processo di internazionalizzazione del sistema economico italiano, anche attraverso l'utilizzo delle tecnologie dell'informazione;
- potenziare lo scambio di informazione e di conoscenze al fine di poter contare su valutazioni e analisi coerenti con le attività da realizzare;
- favorire la conoscenza delle potenzialità di sviluppo dei mercati esteri, nonché le opportunità d'investimento e di affari all'estero;
- favorire la creazione di reti di imprese italiane all'estero, la diffusione del commercio elettronico, la trasmissione delle informazioni e delle opportunità attraverso azioni capillari sul territorio italiano, in stretto collegamento con le azioni svolte dalle Regioni e dalle autonomie locali.

L'Accordo di Programma con il MAE ha permesso l'intesa per il progetto *Extender*, attraverso il quale vengono fornite in tempo reale alle imprese interessate, tramite il portale *Globus*, le informazioni in materia di gare, appalti e progetti strategici di sviluppo segnalati dalla rete diplomatico-consolare, dalle Camere di commercio italiane all'estero e dall'ICE.

Il D.Lgs. n.143 del 1998 ha previsto "la costituzione e la diffusione territoriale di sportelli unici per le imprese e gli operatori del settore ai fini della fruizione dei servizi e delle agevolazioni previste in materia". Unioncamere, sulla base delle risorse messe a disposizione dal proprio Fondo di Perequazione, ha avviato fin dal 1999 una rete di sportelli per l'internazionalizzazione, a livello provinciale, presso le Camere di commercio.

A partire dal novembre 2000 gli sportelli per l'internazionalizzazione sono dotati di una rete telematica denominata *Globus*, con l'obiettivo di offrire alle imprese un servizio di assistenza e di orientamento per l'accesso ai mercati esteri. Grazie all'attività portata avanti nel 2005, *Globus* contribuirà ad alimentare la banca dati della *promotion* pubblica, voluta dal MAP per mettere in rete le iniziative promozionali del settore pubblico all'estero.

Il potenziamento del sistema informativo camerale ha conosciuto un ulteriore sviluppo con l'emanazione, da parte del Ministro Antonio Marzano, della nuova circolare (n. 3576 del 6 maggio 2004) per l'assegnazione del numero meccanografico che consentirà la creazione di una autentica anagrafe delle imprese operanti all'estero. Il nuovo archivio, denominato *Italiancom* sostituisce la banca dati SDOE.

L'impegno del sistema camerale a favore della promozione del *made in Italy* risulta particolarmente significativo nel settore agroalimentare. Tra gli interventi più consolidati rientrano l'organizzazione di fiere e mostre e di missioni commerciali all'estero. Uno specifico protocollo d'intesa stipulato nel 2003 tra l'Unioncamere e il Ministero delle Politiche Agricole ha potenziato le strumentazioni di intervento, con la partecipazione a "Buonitalia", la nuova società nazionale per la promozione all'estero dei prodotti agroalimentari, nonché al progetto per la valorizzazione delle produzioni tradizionali attraverso la rete dei ristoranti italiani nel mondo.

La legge 21 marzo 2001, n.84 per lo sviluppo e la ricostruzione dei paesi dell'area balcanica ha assegnato alle Camere di commercio –tramite l'Unioncamere– il compito di gestire una quota significativa delle risorse complessive a disposizione del Governo, destinata a finanziare progetti delle strutture camerale.

A partire dal gennaio 2004 si sono avviati ben nove progetti di strutture camerale italiane nell'area balcanica grazie all'utilizzo dei fondi della legge 21 marzo 2001, n.84. Il MAP ha riconosciuto al sistema camerale italiano una funzione specifica nell'area tesa a contribuire alla creazione di strutture normative od organizzative, come il registro delle imprese, ideali per un corretto sviluppo delle attività imprenditoriali nella regione.

Unioncamere ha poi firmato Accordi di collaborazione con 32 sistemi camerale esteri, tra cui Egitto, Giappone, India, Turchia, Cina e Russia. Gli scopi di questi accordi sono lo sviluppo dei rapporti economici, lo scambio di missioni e la formazione dei funzionari camerale all'estero.

9.3.3 I servizi offerti dalle Camere di Commercio Italiane all'Estero*

Il sistema delle Camere di Commercio Italiane all'Estero (CCIE) è un *network* di organizzazioni a base associativa imprenditoriale di natura bi-nazionale, per la promozione dell'internazionalizzazione, organicamente e istituzionalmente inserito all'interno del sistema italiano di promozione all'estero, per radicare la presenza delle imprese sui mercati mondiali.

Oggi le Camere di Commercio Italiane all'Estero che partecipano ad Assocamerestero sono 73¹⁸, attive in 48 paesi del mondo che coprono l'84% delle esportazioni complessive italiane; associano oltre 23.000 imprese italiane e locali, dispongono di circa 500 dipendenti ai quale si aggiungono gli oltre 1.300 amministratori che svolgono una azione importante per il radicamento della presenza sui mercati esteri.

Le Camere italiane nel mondo sono quindi una rete assolutamente unica che non trova riscontro nelle realtà dei paesi nostri *competitor*:

- sono un soggetto associativo privato che opera però in una logica istituzionale di servizio diretto alle imprese;
- hanno come obiettivo il conseguimento di elevati livelli di efficacia nell'erogazione dei servizi, perché la loro attività è regolata dal principio del cofinanziamento parziale (e tendenzialmente decrescente in termini percentuali);
- sono un soggetto binazionale, che interviene in particolare per le operazioni di consolidamento della presenza italiana sui mercati esteri, ma anche per lo sviluppo della partnership di imprese estere con aziende italiane.

L'importanza di questo ruolo è stata formalmente sancita dalla recente Legge n. 56/2005, che prevede la partecipazione delle Camere di Commercio Italiane all'Estero all'attività dello Sportello Unico all'estero, in raccordo funzionale e operativo con le rappresentanze diplomatiche e gli uffici consolari e accanto all'ICE e all'ENIT, e dunque garantisce loro pieno riconoscimento di soggetti di riferimento per l'Italia.

Come strumento di promozione del *made in Italy*, le Camere italiane nel mondo hanno lavorato in questi anni per:

- incrementare la copertura territoriale della rete (cresciuta del 12% nel periodo 2000-2005);
- sviluppare servizi innovativi;
- realizzare una maggiore interazione con i soggetti italiani che operano nella promotion.

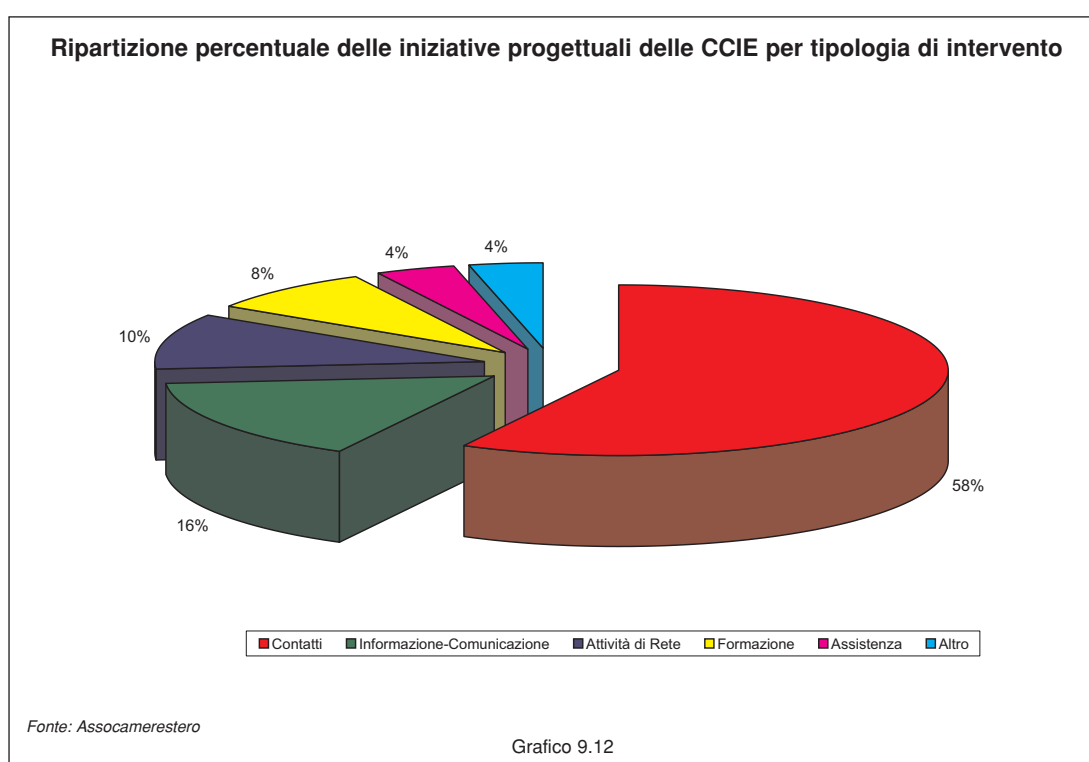
Attività promozionale delle CCIE

Nel corso del 2005 l'attività delle CCIE si è sviluppata attraverso 1.744 proget-

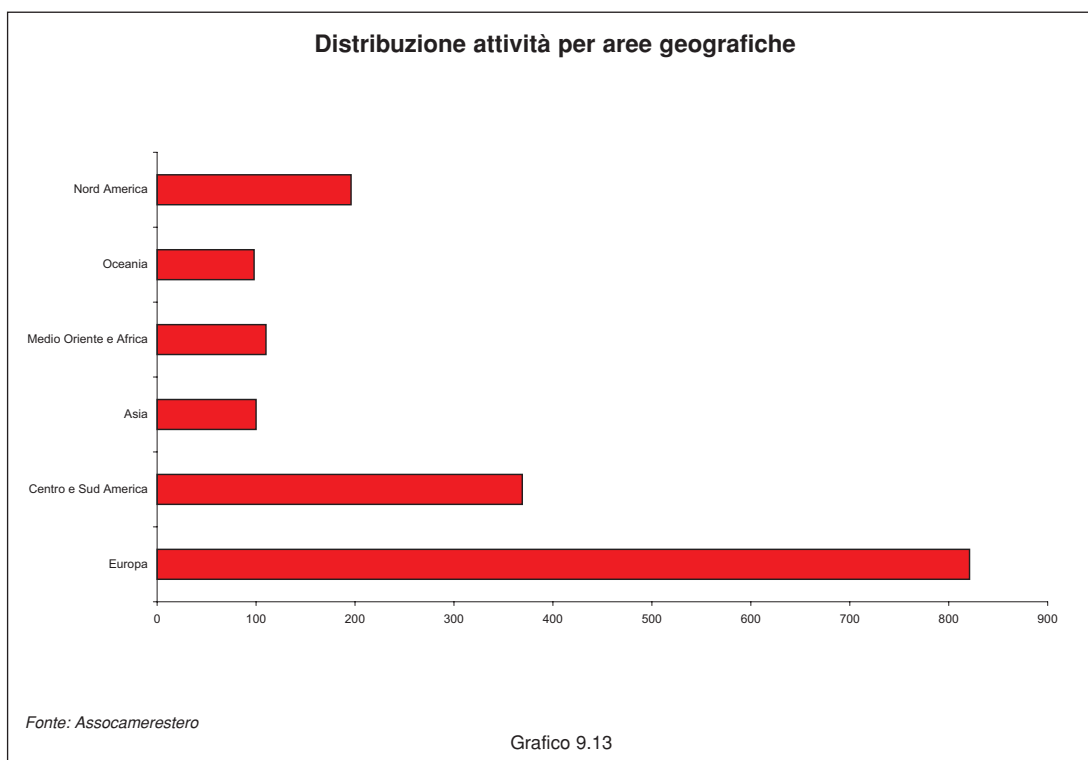
* Redatto da Sergio Sgambato – Assocamerestero.

¹⁸ Di queste 67 sono ufficialmente riconosciute dal Governo italiano, mentre per le altre sono in corso le procedure formali per giungere al riconoscimento.

ti suddivisi tra diverse tipologie di attività. A un'analisi più dettagliata emerge un ruolo molto importante delle CCIE nelle attività volte alla ricerca di contatti per la conclusione di affari (58%). Questo dato mette in evidenza uno dei tratti distintivi del ruolo e della natura stessa di una Camera di Commercio Italiana all'Estero: la presenza diretta, infatti, in un territorio straniero, permette alla struttura camerale di avere un network di contatti esteso e soprattutto di godere di un carattere bi-nazionale che ne agevola il ruolo di intermediazione tra l'Italia e il Paese estero e viceversa. Tutti gli altri progetti si sono esplicitati in maniera abbastanza uniforme in attività di informazione e comunicazione (16%), attività di rete (10%), di formazione (8%), di assistenza (4%) e altre (4%).



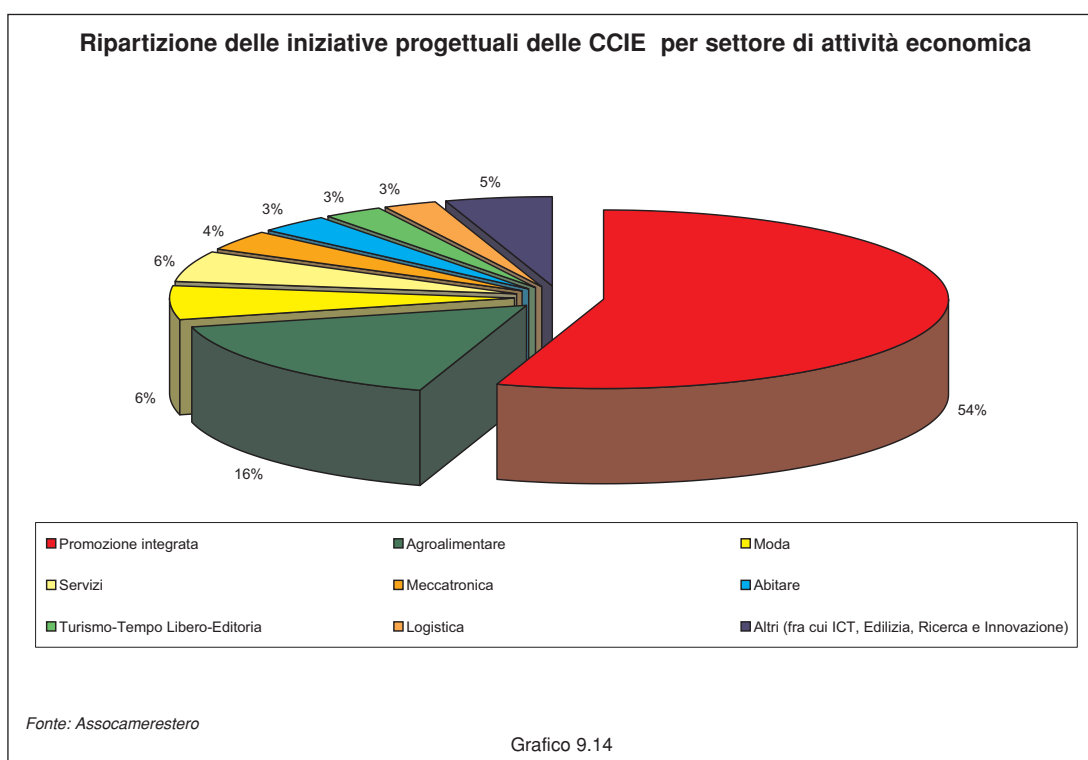
Per quanto riguarda la distribuzione geografica delle attività non si hanno sostanziali squilibri tra le diverse aree, essendo queste distribuite in maniera proporzionale in relazione al numero delle CCIE presenti nel territorio di riferimento.



Andando ad analizzare i settori nei quali i progetti trovano realizzazione emerge chiara una prevalenza nella promozione dei comparti economici tipici della produzione *made in Italy*, promozione non più, però, legata al singolo prodotto e ai tradizionali comparti di eccellenza e del lusso, ma al concetto del *made by Italy*, in cui al saper fare italiano vengono applicate le più moderne tecnologie, si collegano settori a più alto valore aggiunto e a più elevato contenuto di innovazione, si sperimentano nuove forme di distribuzione e di presenza sui mercati esteri.

L'evoluzione del contesto in cui si muovono le imprese spiega la ragione per la quale le CCIE realizzano oggi preferibilmente azioni di marketing e promozione integrata, al punto che le iniziative in questo senso rappresentano oltre il 50 per cento del complesso delle attività di promozione che le Camere hanno realizzato nel corso del 2005, e che vanno soprattutto attribuite al forte collegamento con Regioni, Comuni, Camere di Commercio, associazioni territoriali.

A queste, si affiancano le iniziative di filiera che riguardano il sistema agroalimentare, (16%), il sistema moda (tessile, abbigliamento, calzature e accessori) e il sistema abitare (legno, mobile-arredamento, ecc.), nonché l'istruzione, il settore dei trasporti e alcune attività industriali. Un particolare rilievo è stato dato al settore della meccatronica (meccanica, elettronica) che, in linea con l'andamento positivo dei flussi commerciali del settore, presenta interessanti opportunità di crescita.



Multilateralità e innovazione

La promozione del *made in Italy* da parte delle CCIE sta sempre più puntando a valorizzare aspetti legati ad alcuni settori economici e produttivi che maggiormente incontrano le nuove esigenze del mercato internazionale e, nel contempo, a valorizzare le potenzialità del territorio italiano, che - sebbene conosciuto all'estero soprattutto per i beni di consumo di lusso - sta rivelando punte di eccellenza anche nel campo scientifico, tecnologico e della ricerca.

Per far questo, la progettazione delle Camere si è sviluppata attraverso iniziative innovative¹⁹ attraverso sia progetti “multilaterali”, dove la scelta del focus progettuale è concordata su più mercati, sia progetti “tematici” dove si individuano, per filiere e/o settori economici, trend innovativi di sviluppo destinati a favorire la diffusione/scambio di *know-how*, le alleanze strategiche, la realizzazione di eventi a valore aggiunto.

Biotechnologia, nanotecnologia, telemedicina, aerospazio, energie rinnovabili sono i settori che hanno coinvolto in progetti specifici oltre il 50% delle Camere, sulla base di partnership collaudate con Università, centri di Ricerca, strutture specializzate sull'innovazione delle Camere di Commercio e Regioni, che sono stati posti in collegamento con aziende e centri di ricerca esteri interessati a scambiare *know-how* e a verificare opportunità di collaborazione.

¹⁹ Queste sono collegate alla particolarità e strategicità dei settori economici interessati nonché a innovazioni di processo in linea con gli andamenti e le caratteristiche dei mercati globali.

Altro settore su cui le CCIE hanno focalizzato parte della propria progettazione è quello del turismo, in particolare il turismo d'affari. In questo campo la collaborazione con ENIT ha prodotto non solo l'apertura di 4 uffici presso le CCI di Pechino, Mumbai, Lisbona e San Paolo, ma anche lo sviluppo di azioni congiunte.

Infine, un comparto economico ampiamente evocativo del *made in Italy* e strettamente funzionale alla valorizzazione del territorio è quello del cinema e dell'audiovisivo, su cui le Camere²⁰ hanno orientato parte della loro attività sia progettuale che di servizio.

Anche nei settori tradizionali del *made in Italy* sono stati sviluppati progetti che hanno visto il coinvolgimento di diverse Camere, come il meccanico e l'agro-alimentare, settore in cui l'attenzione si è concentrata in particolare sulla promozione e tutela dei prodotti tipici e di eccellenza, con azioni spesso a favore di produzioni di territori meno rappresentati sui mercati internazionali.

Da segnalare anche la cooperazione con le Università italiane che, in base all'accordo Assocamerestero-Conferenza dei Rettori delle Università Italiane del 2004, si sviluppa in un programma di stage che in tre edizioni ha già portato 170 giovani laureati e laureandi a svolgere un'esperienza di lavoro e studio presso 53 Camere Italiane all'Estero.

²⁰ Soprattutto in certe aree e mercati, quali Brasile, India, Stati Uniti.

La diplomazia economica per il sostegno all'internazionalizzazione delle imprese*

La proiezione della nostra politica estera è sempre più connessa agli interessi reali che esprime il mondo economico italiano. Lo è perché l'internazionalizzazione del sistema produttivo è per l'Italia una pre-condizione per consolidare il proprio livello di benessere ed il proprio modello di vita. Specularmente, quanto più l'Italia è in grado di internazionalizzare la propria economia, tanto più aumenta il suo peso politico nell'arena mondiale. Mentre cresce la mobilità e l'immaterialità dei fattori produttivi, aumenta anche la concorrenza tra sistemi-Paese.

L'internazionalizzazione richiede un cambio di mentalità e di comportamenti sia nel settore pubblico che nel settore privato. La diplomazia italiana ha saputo rafforzare il proprio impegno per sostenere le imprese sui mercati esteri. La diplomazia economica è divenuta, sia al centro che nella rete all'estero, asse portante della politica estera e dell'impegno quotidiano. D'altro canto, il mondo delle imprese ha intrapreso un parallelo cambio di mentalità, perché "internazionalizzazione" significa, innanzitutto, saper costruire reti "lunghe", che collegano le imprese tra di loro e queste alle istituzioni, pur dislocate in Paesi diversi.

I soggetti economici hanno metabolizzato l'idea di essere parte di un sistema-Paese complesso e variegato, che deve trovare maggiore coesione nell'ottica del "fattore comune". Occorre manifestare l'orgoglio di sentirsi parte di un unico sistema-Paese, formato da realtà dinamiche, creative e competitive nella misura in cui si condividono strategie e strumenti.

La capacità di internazionalizzarsi di imprese e territori trova oggi nella rete delle Ambasciate e dei Consolati uno snodo fondamentale, cui agganciarsi per la creazione della "rete lunga" di professionalità e capacità.

La diplomazia economica è in grado di sostenere i processi di internazionalizzazione attraverso l'attitudine dei funzionari della Farnesina alla mediazione culturale con la realtà dei vari Paesi in cui le nostre imprese si trovano ad operare. Ruolo, questo, che assume un peso rilevante per le nostre piccole e medie imprese, che, generalmente, non sono in grado di formare risorse umane per mercati culturalmente così distanti.

La diplomazia economica è in grado di rispondere alla funzione di advocacy presso le Autorità di governo dei Paesi esteri. E' questa un'esigenza prioritaria per le medie imprese italiane, che, come noto, soffrono più delle grandi imprese in molti paesi per ambienti d'affari non sempre trasparenti e per locali carenze normative o burocratiche. Si tratta di un'attività che è poco conosciuta al grande pubblico. Ma gli addetti ai lavori conoscono bene i numerosi casi in cui l'interesse di una impresa viene fatto rispettare all'estero grazie al diretto interessamento delle Ambasciate o dei Consolati italiani.

Sempre più spesso la Farnesina è poi chiamata a svolgere un ruolo di catalizzatore degli sforzi promozionali prodotti dagli Enti, pubblici e privati, preposti al sostegno delle imprese. Un'azione, questa, che ha impegnato in particolare il Ministero degli Esteri, il Dicastero preposto alle attività produttive e l'ICE in un significativo sforzo di valorizzazione delle limitate risorse.

Le Ambasciate ed i Consolati sono altresì fortemente attivi nel promuovere, d'intesa con la struttura centrale, le occasioni di business in favore delle nostre imprese sui mercati esteri fungendo, cioè, da moltiplicatori di opportunità. Nel 2005, unitamente all'ICE, alla Confindustria ed all'ABI sono state ad esempio organizzate missioni imprenditoriali guidate dal Capo dello Stato o da esponenti di governo per migliaia di operatori in mer-

* Redatto da Giandomenico Magliano, Ministero degli Affari Esteri.

cati emergenti, quali l'India, la Turchia, la Bulgaria e la Serbia. Nei primi mesi del 2006, missioni di analogo successo hanno interessato il Brasile e gli Emirati Arabi Uniti. Si tratta, in sostanza, di un modulo operativo pubblico-privato che permette alle imprese di inserire le proprie prospettive di affari nel quadro più ampio di eccellenti rapporti politici bilaterali.

Uno strumento semplice ed efficace si è poi rivelato l'innovativo, ormai frequentissimo, utilizzo delle sedi stesse di Ambasciate e Consolati per eventi promozionali legati a particolari fasi della strategia di penetrazione del mercato o di investimento, in alternativa ai più freddi ed anonimi grandi alberghi che mal si prestano a fare da cornice al Made in Italy.

Fondamentale è poi il ruolo dell'Ambasciata nel propiziare una rafforzata collaborazione con le associazioni imprenditoriali italiane nei diversi Paesi. Le nostre comunità d'affari all'estero rappresentano uno strumento efficace perché fanno da supporto in entrata per le informazioni sulle aziende e sulle loro problematiche, sia in uscita per l'erogazione di servizi alle imprese. Le associazioni camerali ed imprenditoriali italiane createsi in 46 Paesi costituiscono importanti centri di aggregazione per le nostre imprese.

Il passo ulteriore di tale percorso consiste nell'assegnare all'Ambasciata il compito di mettere in sintonia i diversi attori che operano sul piano dell'internazionalizzazione delle imprese (e quindi, oltre all'Ufficio ICE ed alla Camera di Commercio bilaterale, gli uffici delle Regioni e di Enti pubblici eventualmente presenti, le Associazioni di categoria ecc.), al fine di evitare sovrapposizioni in un'ottica di servizio agli operatori economici, ciò che rappresenta il vero obiettivo della fase in atto di costituzione degli Sportelli Unici all'estero.

In sostanza, come si vede, il sistema-Italia all'estero è in grado di fornire al mondo delle imprese una serie integrata di servizi a sostegno dei processi di internazionalizzazione.

Peraltro, le imprese molto spesso non sono al corrente di queste funzioni e dei servizi che la Farnesina mette loro a disposizione. E' per tale motivo che è stata potenziata la comunicazione istituzionale del Ministero degli Esteri in materia economica. E' il caso – da ultimo – dell'iniziativa di comunicazione avviata con il Gruppo Sole24Ore, attraverso il Notiziario "Farnesina economica" pubblicato a cadenza settimanale dall'Agenzia Radiocor-IlSole24Ore e consultabile gratuitamente online sul sito del Ministero, www.esteri.it.

Con ICE, Confindustria, Unioncamere ed Assocamerestero è stato definito un sistema comune informatico in grado di veicolare migliaia di informazioni su gare, grandi commesse ed altre opportunità d'affari che si aprono sui mercati esteri, attraverso il sistema operativo "Extender", la cui iscrizione è gratuita.

E' necessario che le imprese si affianchino alla crescente collaborazione tra istituzioni ed enti pubblici, per valorizzare sistematicamente insieme gli eventi di comunicazione del brand Italia.

Sul piano delle policies, continua ad essere tra le priorità della Farnesina, assieme al Ministero per lo Sviluppo Economico e a quello del Commercio Internazionale, il tema della lotta alla contraffazione e della tutela del Made in Italy. Su questo delicatissimo dossier le istituzioni italiane stanno svolgendo un "gioco di squadra", sia nelle competenti sedi comunitarie (progetto di regolamento "Made in") ed internazionali (negoziato "Doha Round"), sia sul piano interno, con la definitiva approvazione dei decreti attuativi del c.d. "Pacchetto Made in Italy".

Ovviamente, gli strumenti di lotta alla contraffazione devono essere affiancati da un'azione preventiva di comunicazione e di sostegno culturale del marchio e del prodotto Made in Italy. Occorre valorizzare l'Italian-Style, lo stile italiano, presentando al grande pubblico internazionale ed alla stampa specializzata il meglio della produzione industriale unitamente alla ricchezza della cultura e della creatività italiana. Così è accaduto, ad esempio, per il 2005 all'Expo Universale di Aichi, in Giappone, dove il padiglione italiano è stato il più visitato dopo quello giapponese, con oltre 3,5 milioni di visitatori.

Cultura e prodotto italiano sono ormai parte di una comune strategia. I caratteri distintivi della cultura italiana in senso lato – in particolare la sua natura non egemonizzante e la sua forza di disseminazione spontanea – agevolano la promozione nei mercati stranieri e da qui la triade delle eccellenze: diffusione del bello artistico, promozione del design, valorizzazione della creatività tecnologica. Anche su questo tema, la Farnesina ha messo a punto una specifica iniziativa: “Investire nel capitale umano”, che vede, oltre al Ministero del Commercio Internazionale ed all’ICE, le principali Università italiane e ad alcune Camere di Commercio proiettarsi sul mercato indiano con proprie proposte in tema di formazione per “attrarre talenti” da mettere poi a disposizione delle aziende italiane.

In connessione si situa l’intensa attività per favorire flussi turistici verso l’Italia – e corrispondenti convinti consumatori “di ritorno” del Made in Italy – che la rete diplomatico-consolare sta pazientemente svolgendo attraverso, fra l’altro, Piani-Paese sulle caratteristiche e potenzialità della domanda turistica locale, nelle more del varo della nuova Agenzia ENIT.

Un altro settore dove è importante concentrare i nostri sforzi è la proiezione internazionale dei grandi gruppi industriali, finanziari e di servizi italiani.

La presenza delle PMI italiane è legata ad una fase storica della nostra penetrazione economica sui mercati esteri, cioè al successo di un modello manifatturiero ad alta intensità di lavoro, spesso a medio-basso valore aggiunto ed orientata all’esportazione (tessile/abbigliamento, calzaturiero, arredo/casa). A complemento di questi settori industriali, che hanno ulteriori spazi di competitività sui segmenti più alti di gamma, l’Amministrazione degli Affari Esteri sostiene un’evoluzione della presenza aziendale italiana di eccellenza nel mondo in settori quali le alte tecnologie, l’aerospazio, l’ICT.

In virtù di accurate concertazioni pubblico-privato e grazie anche ad ottimi rapporti bilaterali, sono state propiziate in vari paesi alleanze industriali a beneficio della solidità societaria e tecnologica delle imprese italiane. Da questo punto di vista stanno acquistando un’importanza rilevante i programmi dei grandi gruppi italiani che, nei Paesi maturi ed in quelli emergenti, partecipano alle privatizzazioni o gare pubbliche nel settore energetico, della difesa, delle infrastrutture, dei servizi avanzati e bancari, oppure sono interessate a realizzare forme di collaborazione industriale con aziende pubbliche locali.

L’esperienza maturata dimostra che, per il raggiungimento di tali obiettivi, una strategia di comunicazione delle imprese può fare la differenza: è necessario collegare i progetti di cui è promotore il gruppo o la grande azienda italiana ad un interesse diretto locale, con il coinvolgimento di strutture produttive in loco. Esempio di questo modo di procedere sono le joint ventures realizzate con aziende locali pre-esistenti attivamente coinvolte nel procurement, o l’acquisto di aziende in loco che entrino autorevolmente a far parte di un gruppo industriale.

Più in generale, è bene che le nostre aziende consolidino una articolata responsabilità sociale d’impresa, non solo in Italia ma anche all’estero. In tale contesto, Ambasciate e Consolati possono svolgere un ruolo determinante per una mirata sensibilità sociale delle nostre imprese, ad esempio per un loro impegno crescente in settori come l’ambiente, la formazione e la valorizzazione del patrimonio culturale del Paese ospitante.

In conclusione: la nuova proiezione delle imprese italiane verso aree ricche di opportunità ma anche di sfide come le economie emergenti; la necessità di maggior coesione delle nostre aziende per formare una massa critica capace di influenzare le controparti estere; il ruolo ed il peso delle iniziative di tutela e comunicazione del Made in Italy; lo sviluppo di azioni promozionali efficaci e coese da parte di tutte le istituzioni e gli enti preposti; l’impegno etico-sociale delle aziende italiane che ne favorisca l’immagine e la percezione superando gli stereotipi; sono – queste – tutte linee d’azione su cui i soggetti istituzionali del Sistema Italia offrono, nel contempo, analisi e soluzioni applicabili ai diversi moduli di internazionalizzazione del sistema economico italiano.

Funzioni e strategie delle Trade Promotion Organizations*

Il ventennale del Rapporto sul commercio estero coincide con gli 80 anni dell'ICE, nato dalla Legge 1262 del 25 giugno 1926 col suo primo nome di INE (Istituto Nazionale per l'Esportazione). Nel periodo di autarchia e di guerra il neonato Istituto era prevalentemente assorbito da compiti come il controllo qualitativo sulle esportazioni ortofrutticole (ancora oggi presente), il controllo delle importazioni, la gestione degli scambi in compensazioni, l'assistenza al finanziamento e assicurazione delle esportazioni (oggi compiti di SACE, SIMEST, FINEST). Pur nell'alternarsi di profili giuridici e di assetti organizzativi e di governance¹, non solo è rimasta l'attuale denominazione, ma si sono mantenute inalterate quattro funzioni, le prime tre delle quali sono tipiche delle agenzie governative dei vari paesi poste al servizio dell'internazionalizzazione delle proprie imprese, le cosiddette Trade Promotion Organizations (TPO), di natura giuridica strettamente pubblica o semi-pubblica:

a) informazioni di base sui mercati;

b) promozione collettiva (partecipazioni fieristiche sul territorio nazionale e all'estero, missioni, seminari e convegni, ecc.). A questo proposito, un particolare strumento innovativo di promozione efficacemente utilizzato dall'ICE a favore di alcuni settori produttori di meccanica strumentale è costituito dall'offerta di periodi brevi di formazione in Italia di tecnici e quadri provenienti da mercati emergenti, persone che in tal modo si familiarizzano con le tecnologie e le prestazioni dei nostri beni strumentali di cui quei mercati divengono o restano clienti;

c) assistenza individuale alle imprese in materia di esportazione e occasionalmente di investimento diretto all'estero (IDE);

d) formazione di giovani laureati-diplomati e quadri nazionali esperti in commercio estero.

Tra le novità dell'ultima riforma dell'ICE e dei successivi regolamenti e accordi governativi si segnala il compito, condiviso con altre istituzioni (da ultimo Sviluppo Italia), di concorrere all'attrazione degli IDE in Italia. Negli altri paesi l'attrazione degli IDE è compito spesso affidato ad apposita agenzia (Board of Investment, Invest In, ecc.), sia pure funzionalmente collegata con la TPO. L'attuale assetto organizzativo in Italia di questa funzione, che tocca da vicino anche competenze di singole regioni e territori, non è dei più chiari ed efficienti.

Come accennato, la quarta funzione (formazione di giovani e quadri nazionali al commercio estero) rappresenta ancora oggi una importante peculiarità dell'ICE nel panorama internazionale delle TPO. Per ulteriore coincidenza, in questo 2006 cade anche il quarantesimo anniversario del CORCE, corso annuale con borse di formazione in commercio estero, oggi proliferato con successo anche a livello di alcune regioni e province.

Non è questa la sede per tracciare un bilancio dell'attività dell'ICE, delle sue trasformazioni formali e sostanziali, dei progressi e dei limiti nello svolgimento delle sue funzioni, delle prospettive di ulteriori riforme. Ma è forse utile un breve cenno a due temi che consentono di meglio valutare l'ICE nel quadro internazionale delle analoghe TPO, avvalendosi sia di una (scarna) letteratura economica in merito, sia di informazioni disponibili sulle numerose TPO e periodicamente scambiate nell'ambito delle periodiche riunioni dell'ETPO

* Redatto da Fabrizio Onida, Università Bocconi.

¹ Nel dopoguerra si sono succeduti vari interventi legislativi, a partire dal Decreto Luogotenenziale 12/1946 (Attribuzioni del Ministero del Commercio con l'Estero). Hanno fatto seguito principalmente la Legge 71/1976 (Modifica delle procedure amministrative e contabili in materia di attività promozionale delle esportazioni italiane), la prima profonda riforma con Legge 106/1989 (Riordinamento dell'ICE) e relativo Regolamento di Statuto (D:P:R: 49/990), la Legge 600/1994 di gestione commissariale e successiva proroga (Legge. 502/1996), la successiva profonda riforma con la Legge.68/1997 (Riforma dell'ICE) e relativo Regolamento (D.M. 474/1997, che hanno riportato l'ICE nel cosiddetto parastato.

(European Trade Promotion Organization) e della World Conference of Trade Promotion Organizations, sia infine dei materiali di talune Conferenze promosse dall'ITC (International Trade Centre) di Ginevra:

a) quali fondamenti di teoria economica giustificano l'esistenza stessa delle TPO come organismi di partnership pubblico-privato;

b) quali missioni e priorità "strategiche" d'azione vengono maggiormente sottolineate nei recenti periodici confronti di valutazione delle TPO.

Bastino pochi cenni telegrafici sul primo tema. La ratio di un sostegno pubblico alla "trade promotion" del sistema produttivo del paese è riconducibile ad almeno tre aspetti:

a) Asimmetrie informative: la rete commerciale-diplomatica della TPO può veicolare alle imprese che cercano di entrare o sviluppare una propria presenza nei mercati esteri una serie di importanti informazioni di contesto politico-economico-commerciale, di cui già dispongono le imprese domestiche ed eventuali imprese multinazionali operanti nel paese, traendone un vantaggio competitivo;

b) Economie esterne: solo uno specifico intervento pubblico può favorire iniziative di trade promotion collettiva capaci di coinvolgere imprese di minore dimensione, realizzando effetti di massa critica e spillovers che accrescono l'efficienza e il potere di mercato del sistema produttivo, quando si confronta con la concorrenza internazionale caratterizzata da un peso di norma maggiore di imprese grandi e medio-grandi;

c) Barriere all'entrata: nel contesto di mercati di concorrenza imperfetta e oligopolistica, l'intervento diretto della mano pubblica può rendersi necessario per neutralizzare eventuali fenomeni di "rent shifting" a vantaggio dei concorrenti di altri paesi su mercati esteri (gare su importanti commesse pubbliche, grandi progetti infrastrutturali). Ovviamente questo argomento è soggetto alle stesse riserve concettuali che valgono per il "countervailing subsidy" come strumento di politica commerciale (rischio di rappresaglia, ignoranza del governo, protezione del soggetto inefficiente).

Il tema potrebbe allargarsi ai limitati casi in cui un esplicito sostegno pubblico alla presenza commerciale all'estero di imprese nazionali si combina con obiettivi prettamente politico-strategici legati alla politica estera di sicurezza (qualcuno ricorda la missione in Bosnia e Croazia a sostegno degli investimenti americani in cui l'allora US Commerce Secretary Ron Brown perse la vita nel 1997).

Venendo al secondo tema, un riesame critico dell'operato passato e presente dell'ICE è certamente stimolato dalle indicazioni che emergono con una certa evidenza nei diversi rapporti dell'ITC sull'esperienza delle TPO e sulle loro strategie di azione.

Una prima indicazione ricorrente è la necessità di identificare accuratamente la tipologia delle aziende (focus on clients), calibrando iniziative e strumenti su livelli alquanto diversi di esigenze (imprese esportatrici occasionali o stabili, rivolte a mercati di massa tramite intermediari-grossisti o specializzate in beni intermedi e strumentali con clientela particolare e selezionata, esportatrici pure o invece orientate a forme di presenza più diretta e articolata sul mercato, ecc.). Spesso il settore pubblico tende a fornire un sostegno elevato e costoso (fiere, mostre autonome, missioni, eventi di immagine) a imprese con troppo basso potenziale di capacità esportativa, mentre dovrebbe preoccuparsi maggiormente di fornire un sostegno (magari meno costoso per il bilancio pubblico) a imprese con un solido potenziale esportativo, nonché aiutare imprese già dotate di consolidata esperienza di business all'estero a superare particolari ostacoli nel rapporto con il mercato e le istituzioni locali.

Una seconda indicazione collegata alla precedente concerne la qualità dei servizi offerti. Troppo spesso la TPO, focalizzata su una struttura autoreferenziale e assorbita da pesanti adempimenti burocratici imposti dall'alto, finisce ad esaurire le proprie limitate energie nell'organizzazione di eventi e nell'erogazione di servizi a basso valore aggiunto di dubbia o scarsa utilità per le aziende clienti, servizi ben noti ai dirigenti degli uffici ICE all'estero come: liste di indirizzi nominativi di distributori-grossisti-intermediari non preliminarmente filtrate in funzione della specifica famiglia di prodotti che l'impresa cerca di colloca-

re su quel mercato, forme di prima assistenza fornite da parte di personale interno o anche da consulenti esterni ma con scarsa preparazione tecnica specifica, informazioni generiche sul “doing business” nel paese, eventi convegnistici con scarso o nullo impatto duraturo di immagine e di contatti d'affari, missioni (business trips) mal preparate e poco selezionate, spesso imposte agli uffici esteri della TPO da amministrazioni governative centrali o locali in base a mere esigenze di rappresentanza politica. Al contrario, finiscono ad essere trascurati servizi a medio-alto valore aggiunto (assistenza tecnica personalizzata e focalizzata sul cliente) come informazioni e ricerche su nicchie specifiche di mercato, informazioni tempestive e preliminari su progetti di investimento del governo locale che potrebbero attivare un'offerta da parte di imprese italiane (grandi, medie, piccole), contatti personali con la burocrazia locale e/o con potenziali clienti, contatti con professionisti locali competenti e onesti: in una parola, una continua attività di “intelligence” di mercato, da mettere a disposizione della parte più vivace e intraprendente delle imprese esportatrici e investitrici. Accanto al supporto dei new entrants sul mercato, generalmente costituito da una loro attiva partecipazione a importanti manifestazioni fieristiche che consentono di affacciarsi sul mercato, la TPO dovrebbe favorire lo sviluppo di relazioni commerciali di lunga durata da parte di imprese esportatrici abituali, nonché offrire una base d'appoggio competente per quelle imprese che decidono di andare oltre i canali usuali di vendita a intermediari locali, per diventare imprese investitrici dirette, capaci cioè di forte radicamento commerciale ed eventualmente anche produttivo sul mercato.

Terza indicazione: superando una certa retorica “populista” e purtroppo spesso aspramente difesa dai rappresentanti delle varie categorie imprenditoriali, i principali servizi a valore aggiunto dovrebbero essere regolarmente (anche se moderatamente) tariffati, onde selezionare le aziende clienti sinceramente interessate e al tempo stesso garantire risorse per migliorare continuamente la qualità del capitale umano all'interno della TPO e quindi la qualità dell'offerta. Si arriva da parte di taluni a suggerire forme di incentivazione finanziaria dei dirigenti e maggiori responsabili dell'organizzazione, legate a obiettivi di performance organizzativa della TPO (forme certo difficilmente proponibili quando l'assetto giuridico amministrativo della TPO induce logiche di formalismo burocratico garantista).

Una quarta linea frequentemente sottolineata è la ricerca di sinergie nelle azioni promozionali che coinvolgano in modo intelligente una molteplicità di piccole imprese (export clustering), tali da massimizzare l'impatto su una clientela locale (es. Grande Distribuzione Organizzata nei beni di consumo) che spesso cerca fornitori capaci di soddisfare elevati volumi di domanda. Ovviamente questo non è un compito facile per nessuna TPO, tanto meno per l'ICE che deve trattare con un sistema particolarmente frammentato di piccole e talora piccolissime imprese, desiderose di esportare ma estremamente gelose delle proprie procedure e poco disposte a condividere azioni di penetrazione commerciale con altri concorrenti nazionali (spesso temuti anche più dei concorrenti esteri).

Una eventuale futura riforma del quadro legislativo in materia dovrebbe superare diversi luoghi comuni e favorire un assetto giuridico e amministrativo snello e moderno, che riesca a tenere in debito conto queste indicazioni operative per un efficace sostegno pubblico alla internazionalizzazione delle imprese.

Riferimenti bibliografici

International Trade Centre, Executive Forum on national export strategies. Redefining trade promotion. The need for a strategic response, Geneve 2000.

International Trade Centre and Malta Enterprise, Fifth world conference on Trade Promotion Organizations, Malta, 1-2 ottobre 2004.

Shelburne Robert C., Government export promotion expenditures: some cost estimates and practical considerations, “The International Trade Journal, Spring 1997, 69-83.

EVOLUZIONE DELLE POLITICHE DI SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE NEGLI ULTIMI VENTI ANNI

*di Alessandra D'Intinosante e Orietta Maizza**

Premessa

In assenza di un'unica chiave di interpretazione dei cambiamenti intervenuti nelle politiche ed in considerazione dell'ampia gamma di strumenti, di soggetti e di modalità di interventi, il presente contributo intende tracciare un sintetico percorso delle riforme realizzate nel sostegno all'internazionalizzazione negli ultimi venti anni, secondo una visione cronologica che si concentra prevalentemente sui momenti topici. Di seguito, pertanto, dopo brevi cenni sul quadro delle politiche pubbliche per il commercio estero nella seconda metà degli anni Ottanta, si delinea il percorso di evoluzione nel supporto all'internazionalizzazione iniziato con l'emanazione della legge di sostegno agli investimenti all'estero, si segue l'era più feconda di innovazioni della seconda metà degli anni Novanta, per terminare con un excursus sugli spunti di riforma degli ultimi anni per i quali ci sarà probabilmente, in futuro, una nuova sistematizzazione.

La fine degli anni Ottanta

Fino a quasi tutti gli anni Ottanta l'intervento pubblico nel commercio estero, ovvero la cosiddetta politica economica estera, ha un taglio prevalentemente macroeconomico, volto a mantenere sotto controllo la bilancia valutaria e commerciale del Paese. Le transazioni economiche internazionali sono rette dal principio del divieto salvo espressa autorizzazione amministrativa, che viene man mano sostituito dalla opposta previsione di libera attività salvo quanto espressamente sottoposto a controllo.

La rimozione degli ostacoli alla circolazione dei beni, dei servizi e dei capitali, che prende il via a livello multilaterale e soprattutto comunitario, viene seguita da una maggiore attenzione alle difficoltà che incontra l'imprenditore nell'attuazione dei processi di internazionalizzazione. E' chiaro che non si può intravedere una soluzione di continuità tra questi due aspetti. Molti strumenti di sostegno finanziario ad alcune attività imprenditoriali nel campo dell'export e dell'internazionalizzazione nascono prima del 1986, ma è con la liberalizzazione valutaria attuata nella seconda metà degli anni Ottanta che si dà una decisa spinta al sostegno degli investimenti e a nuove forme di supporto all'internazionalizzazione.

Le agevolazioni finanziarie esistenti fino a quel momento, infatti, sono essen-

* Dirigenti del Ministero del Commercio Internazionale

zialmente finalizzate allo sviluppo dei flussi esportativi (finanziamento agevolato dei crediti all'export, previsto dalla legge 24 maggio 1977, n. 227), ovvero si limitano a sostenere forme di internazionalizzazione cd. "leggera", come la realizzazione all'estero di programmi di penetrazione commerciale (legge 29 luglio 1981, n. 394) e la partecipazione a gare internazionali (legge 20 ottobre 1990, n. 304). In linea generale, quindi, si tratta di interventi che si prefiggono di sostenere le aziende italiane attraverso la messa a disposizione di parte delle risorse necessarie e/o il contenimento degli oneri finanziari di cui le imprese dovrebbero farsi carico per realizzare i propri progetti.

I primi anni Novanta

Una tappa fondamentale nell'evoluzione delle politiche di sostegno all'internazionalizzazione è dunque costituita dal varo della legge 24 aprile 1990, n. 100, con la quale per la prima volta in Italia viene introdotta una forma di sostegno agli investimenti delle imprese nazionali all'estero.

Una prima modalità di supporto agli investimenti esteri viene in realtà attuata già con la legge 26 febbraio 1987, n. 49, la quale prevede incentivi alla costituzione di imprese miste nei paesi in via di sviluppo, ma in tal caso essa è fondamentalmente legata all'elemento dell'aiuto, essendo inserita nel contesto della cooperazione allo sviluppo, e in quanto tale limitata nelle modalità e negli ambiti di intervento; viceversa, con la legge 100/90 il sostegno agli investimenti segue logiche esclusivamente economiche.

Tale intervento normativo appare necessario al legislatore essenzialmente per tre ordini di motivi: a) la consapevolezza che per far fronte alla crescente concorrenza a livello internazionale le imprese non possano limitarsi solo ad esportare beni e servizi, ma debbano assicurare una presenza diretta sui mercati esteri; b) la necessità di sostenere le imprese italiane nel processo di espansione verso i nuovi mercati che vengono ad aprirsi in quegli anni, a seguito soprattutto del passaggio dell'ex Unione Sovietica, e di altri paesi fino ad allora ad economia di stato, a forme di economia più liberali, c) l'esigenza di colmare il gap che separa l'Italia dagli altri paesi industrializzati, che già da tempo hanno varato interventi di sostegno agli investimenti all'estero, in modo da assicurare alle imprese italiane le medesime condizioni di competitività sui mercati internazionali. Si riconosce, inoltre, che tale forma di sostegno debba essere indirizzata prioritariamente alle piccole e medie imprese "che mancano dell'organizzazione, conoscenze e potenzialità necessarie per affacciarsi, da sole, sui difficili mercati esteri e per affrontare la temibile concorrenza degli altri paesi industrializzati"¹.

Lo strumento prescelto dal legislatore per perseguire tali fini riguarda la costituzione di una società finanziaria, avente la forma giuridica di società per azioni, a prevalente capitale pubblico, denominata SIMEST SpA, la cui principale finalità è quella di assumere partecipazioni in imprese o società miste all'estero. Si tratta di

¹ Relazione al disegno di legge n. 2147, concernente "Norme sulla promozione della partecipazione a società ed imprese miste all'estero".

una soluzione organizzativa innovativa: le altre forme di decentramento funzionale fino ad allora attuate, infatti, hanno riguardato la costituzione di enti di diritto pubblico (vedi ICE, SACE, e Mediocredito Centrale), come tali dotati di minore autonomia e flessibilità organizzativa e gestionale.

Legge 100/90 - Serie storica dei progetti di investimento approvati

Anno delibera	N. op.	Addetti previsti	Fatturato (mln euro)	Investimenti previsti (mln euro)	Capitale sociale (mln euro)	Importo Simest deliberato (mln euro)
1991	2	690	13,4	5,5	6,1	0,8
1992	45	18.541	1.018,1	672,0	416,9	45,6
1993	45	27.919	2.005,3	1.390,0	565,7	27,2
1994	35	4.362	424,0	449,8	206,3	20,4
1995	37	7.799	755,4	588,7	334,7	35,7
1996	45	7.651	564,2	497,7	286,4	26,6
1997	40	6.938	1.648,0	2.459,9	293,2	32,0
1998	50	8.958	1.357,2	1.671,2	606,3	47,8
1999	61	8.951	1.051,3	1.275,8	488,6	58,9
2000	57	16.060	1.605,1	3.131,3	599,8	78,6
2001	61	14.002	1.962,1	1.276,7	559,6	59,8
2002	90	14.381	1.889,9	2.492,1	991,1	49,6
2003	69	9.885	986,7	420,8	311,1	48,1
2004	78	14.932	818,6	709,0	456,6	52,8
2005	72	11.844	1.632,1	789,0	468,3	59,7
2006 (*)	25	4.369	671,7	384,6	215,2	42,2
Totale	812	177.282	18.403,1	18.214,1	6.805,9	685,7

(*) I dati si riferiscono solo al periodo 01/01/2006 - 15/05/2006

Fonte: Simest

Tavola 1

La versione originaria limita l'intervento della SIMEST all'assunzione di capitale di rischio esclusivamente in imprese e società miste all'estero, per una quota non superiore al 15% del capitale sociale e per un periodo massimo di 4 anni: tali vincoli verranno successivamente resi meno restrittivi con le riforme introdotte a partire dagli ultimi anni Novanta.

Nello stesso periodo viene varata anche la legge 9 gennaio 1991, n. 19 (cd. legge sulle aree di confine). Tra i diversi interventi previsti, volti promuovere lo sviluppo delle attività economiche e della cooperazione internazionale delle aree di confine, un ruolo significativo assume il sostegno agli investimenti delle imprese del Triveneto nei paesi dell'Europa Centro orientale e dell'ex URSS, attraverso la costituzione di un'altra società finanziaria per azioni, la FINEST, il cui capitale sociale è detenuto in maggioranza dalle Regioni Friuli Venezia Giulia e Veneto. Con tale intervento, per la prima volta viene riconosciuta la specificità di un contesto produttivo locale e il decentramento funzionale viene arricchito di un elemento territoriale, essendo l'agevolazione destinata esclusivamente alle imprese operanti in un'area territoriale delimitata e caratterizzata da particolari condizioni di operatività.

L'avvio della transizione economica nei paesi dell'Europa centro-orientale, simboleggiata dalla caduta del muro di Berlino, costituisce un'importante spinta anche alla creazione di un nuovo strumento di sostegno alla collaborazione economica internazionale, che introduce nuove tipologie di cooperazione economica internazionale rispetto al supporto alla costituzione di imprese miste nei PVS, previsto dalla citata legge 49/97 sulla cooperazione allo sviluppo.

Ci si riferisce alla legge 26 febbraio 1992, n. 212, che mira a sostenere pro-

getti di collaborazione internazionale tra l'Italia e i Paesi dell'Europa Centro orientale, per favorire la transizione di questi verso l'economia di mercato e l'integrazione con l'Europa². La legge, per ciò che riguarda la gestione del Ministero del Commercio estero³, consente il finanziamento di importanti interventi di assistenza tecnica ai governi e istituzioni competenti per lo sviluppo economico, formazione di quadri e tecnici, studi di fattibilità in settori strategici per i Paesi beneficiari, nei quali il know how italiano è universalmente riconosciuto (ambiente, agroalimentare, logistica), nonché studi di fattibilità per la realizzazione di joint venture.

Gli interventi - in totale 265 progetti per un contributo complessivo di circa 73 milioni di euro⁴ - si sono dimostrati idonei a generare riflessi concreti sul sistema imprenditoriale italiano, dal momento che le ricadute non si fermano alla promozione di una immagine positiva del Paese, ma comprendono la creazione di reti permanenti di collegamento tra sistemi imprenditoriali con conseguenti ulteriori investimenti italiani, accordi di collaborazione economico-commerciale, costituzione di joint-venture, partecipazione a gare degli organismi finanziari internazionali con esito positivo.

Il riordino del sistema del commercio estero della fine degli Anni Novanta

A metà degli anni Novanta l'Italia deve fare i conti con la necessità di recuperare terreno sul versante della tenuta dei prodotti italiani sui mercati internazionali, che non può più basarsi su meccanismi di svalutazione competitiva della lira, a seguito del rientro del Paese nei meccanismi monetari europei. Si intravede quindi l'esigenza di una riforma strutturale del sistema di supporto pubblico dell'internazionalizzazione quale leva di competitività delle imprese italiane.

Nel quadro del processo di riforme amministrative che prendono vita alla fine degli anni Novanta sul solco della cosiddetta legge Bassanini (L. 59/97), il settore del commercio estero è coinvolto a più livelli dai vari interventi di innovazione. Infatti, accanto ai processi paralleli di decentramento amministrativo⁵ e di riorganizzazione dell'amministrazione centrale⁶, con la medesima legge viene data la delega al governo per "ridefinire, riordinare e razionalizzare" la disciplina relativa alla promozione dell'internazionalizzazione e della competitività delle imprese nel mercato globale, ma anche gli enti "pubblici nazionali operanti in settori diversi dalla assistenza e previdenza, nonché gli enti privati, controllati direttamente o indirettamente dallo Stato che operano, anche all'estero, nella promozione e nel sostegno pubblico al sistema produttivo nazionale".

² A seguito della riforma introdotta dal D.Lgs. 143/98 l'ambito geografico di applicazione della legge viene "individuato annualmente dal CIPE" ed è stato così successivamente esteso al Nord Africa e al Medio Oriente, in coerenza con gli sviluppi degli interessi per l'allargamento dell'integrazione europea (in particolare con riferimento alla creazione dell'area di libero scambio euro-mediterranea prevista dal cosiddetto processo di Barcellona entro il 2010).

³ La legge è stata gestita anche dal Ministero Affari Esteri, Ministero dell'Economia e Finanze e Ministero dell'Ambiente per ulteriori finalità di sostegno alle attività di collaborazione non-profit e assistenza tecnica ai governi in settori specifici.

⁴ Gli interventi coprono l'arco 1992 - 2004 in quanto dal 2005 la legge non è stata rifinanziata.

⁵ Il decreto legislativo di attuazione 112 vede la luce nel 1998.

⁶ Il decreto legislativo 300 del 1999 prevede la riorganizzazione dei Ministeri, ed in particolare, l'acorpamento del Ministero del Commercio con l'estero e del Ministero dell'Industria, Commercio e Artigianato nel nuovo Ministero delle Attività Produttive, quale punto di riferimento per il sistema economico.

Il decreto legislativo n. 143 del 31 marzo 1998, di attuazione delle deleghe citate, opera una molteplicità di interventi nel settore del commercio estero e dell'internazionalizzazione, che è possibile sintetizzare in quattro linee direttrici:

- decentramento territoriale di alcuni servizi a sostegno delle imprese, nell'ottica di avvicinamento di questi al territorio;*
- potenziamento degli enti a sostegno dell'internazionalizzazione (ICE, SACE, SIMEST) attraverso la loro riforma o il rafforzamento delle rispettive competenze e dotazioni, determinando un più marcato decentramento funzionale dei servizi;*
- assegnazione delle funzioni di indirizzo e coordinamento della politica commerciale con l'estero in capo alla neo-istituita V Commissione del Comitato Interministeriale per la Programmazione Economica;*
- riforma degli interventi secondo logiche più efficaci per il sostegno delle imprese e più adeguate ai tempi.*

Gli sportelli regionali per l'internazionalizzazione

Nell'ambito della prima delle linee direttrici enunciate, un'importante innovazione introdotta dal decreto legislativo 143/98 riguarda gli Sportelli regionali per l'internazionalizzazione del sistema delle imprese. Sotto l'aspetto più strettamente operativo, tali organismi perseguono l'obiettivo di "accorciare le distanze" tra i soggetti gestori ed i soggetti potenziali fruitori delle politiche di sostegno all'internazionalizzazione, realizzando l'accesso e la diffusione, a livello territoriale, dei servizi e degli strumenti pubblici a supporto dell'internazionalizzazione. D'altro canto, nel nuovo contesto istituzionale che inizia a delinearsi alla fine degli anni Novanta, e che vede potenziata in capo alle Regioni la funzione di governo dei processi di sviluppo del territorio, gli Sportelli regionali assumono anche il ruolo di sede di raccordo tra tutte le istituzioni, territoriali e funzionali, che intervengono a supporto dell'internazionalizzazione, garantendo l'integrazione degli strumenti internazionali, comunitari, nazionali e regionali in materia di internazionalizzazione delle imprese. In tale ambito, è riconosciuta alle Regioni una fondamentale funzione di indirizzo e coordinamento delle attività dello Sportello, da esercitarsi d'intesa con il Ministero. Ai fini della realizzazione dello Sportello, viene valorizzato lo strumento operativo degli accordi di programma⁷, da concludere coinvolgendo ICE, SACE e SIMEST, e ove possibile associando gli altri soggetti pubblici e privati operanti sul territorio per la diffusione e lo sviluppo dei servizi per l'export.

La riforma degli enti

Il più importante intervento del D.Lgs.143/98 in tale ambito riguarda la trasformazione della SACE in Istituto per i servizi assicurativi del commercio estero, con natura di Ente pubblico economico avente personalità giuridica di diritto pubblico, auto-

⁷ Il regolamento di semplificazione dei procedimenti relativi alla concessione di agevolazioni per lo sviluppo delle esportazioni e per l'internazionalizzazione delle attività produttive (D.P.R. 9 febbraio 2001, n. 161) prevede che le modalità di organizzazione dello Sportello siano definite tramite accordi di programma tra il Ministero del commercio con l'estero e le Regioni, da stipularsi entro il termine di sei mesi dall'entrata in vigore del provvedimento.

nomia patrimoniale e di gestione e posto sotto la vigilanza dell'allora Ministero del Tesoro.

Questa è la prima grande riforma dell'assicurazione pubblica del credito all'esportazione dopo la Legge Ossola (L. 227/77) che aveva istituito la SACE come Sezione staccata dell'INA. L'obiettivo perseguito dal legislatore è quello di dare maggiore spazio alle esigenze delle imprese, e ciò determina interventi a più livelli nella configurazione del nuovo Istituto, ma merita di essere menzionata come elemento importante l'introduzione di una maggiore flessibilità nelle tipologie di rischi e attività assicurabili.

Infatti, a fronte di una precedente previsione di legge (la legge Ossola, appunto) che definiva le tipologie di rischi assicurabili, il D.Lgs. 143/98 attua una delegificazione della materia, imputando in capo al CIPE la definizione dei rischi (in linea generale indicati come rischi politici, catastrofici, economici, commerciali e di cambio) e delle tipologie di attività assicurabili. Ciò, indubbiamente, si riflette su una maggiore capacità dell'Istituto nel soddisfare le necessità delle imprese, soprattutto delle piccole e medie, e consente con il tempo di sviluppare strumenti adeguati ai profili degli esportatori italiani. Ciò è tanto più rilevante se si considera che le PMI esportatrici sono per la gran parte di piccole e piccolissime dimensioni, ancora più che medie⁸, sebbene siano queste ultime, negli ultimi anni, a testimoniare una maggiore attività in termini soprattutto di investimenti

Parallelamente alla riforma della SACE, il D.Lgs. 143/98 provvede a concentrare in capo alla SIMEST la gestione degli strumenti finanziari a sostegno dell'internazionalizzazione, prevedendo in particolare: la gestione del credito all'esportazione; l'estensione dell'intervento della legge 100/90 a sostegno non solo delle imprese miste, ma più in generale della costituzione di imprese italiane all'estero; l'assunzione di partecipazioni anche in collaborazione con interventi delle IFI; l'introduzione di nuovi strumenti, volti a sostenere con finanziamenti agevolati: a) studi di prefattibilità e fattibilità connessi all'aggiudicazione di commesse, il cui corrispettivo è costituito, in tutto o in parte dal diritto di gestire l'opera; b) programmi di assistenza tecnica e studi di fattibilità collegati alle esportazioni ed agli investimenti italiani all'estero.

L'introduzione di questi ultimi due strumenti risponde all'esigenza di fornire un sostegno alle imprese che intendano dare risposte nuove alle sfide poste dall'evoluzione dell'integrazione economica a livello mondiale e dall'emergere di nuovi competitors. Da un lato, infatti, si incentiva l'impresa per la fornitura di servizi di assistenza tecnica pre e post-vendita, nonché per la formazione dei clienti esteri, come modalità efficaci per qualificare e differenziare l'offerta dei propri prodotti. Dall'altro, si agevolano finanziariamente le imprese che intendano cogliere le opportunità provenienti dalla realizzazione dei grandi progetti internazionali (non ultimi quelli promossi dalle organizzazioni internazionali per la realizzazione di infrastrutture, di programmi di capacity building ecc.).

Infine, il D.Lgs 143/98 introduce un potenziamento dell'Istituto nazionale per il commercio estero, dotandolo di risorse finanziarie aggiuntive finalizzate a sviluppare il Sistema Informativo del Commercio estero (SINCE). La centralità dell'ICE nell'ambito dei servizi reali all'internazionalizzazione viene ribadita dalla legge di rifor-

⁸ Nel 2003 su 180.000 imprese esportatrici circa il 60 per cento delle imprese - corrispondente a circa il 10% del totale dell'export - aveva meno di 10 dipendenti e valore medio dell'export di circa 240.000 euro.

ma (legge 25 marzo 1998, n. 67) che attribuisce all'Istituto, posto sotto la vigilanza del Ministero del Commercio con l'estero, maggiore autonomia e maggiori responsabilità con riferimento anche alla predisposizione del Programma promozionale pubblico, previa emanazione delle Linee di indirizzo da parte del Ministero. Inoltre, la nuova legge ne definisce meglio il campo d'azione, non solo in termini di attività promozionale, ma anche di assistenza alle piccole e medie imprese, informazioni agli operatori, formazione per l'internazionalizzazione di giovani e di manager sia italiani che stranieri.

La V Commissione CIPE

Con il decreto legislativo 143/98 il legislatore persegue il potenziamento della funzione centrale di indirizzo e coordinamento strategico, tramite l'istituzione, in seno al CIPE, di una Commissione permanente con il compito di operare come "Cabina di regia" per la definizione degli orientamenti e delle strategie per l'internazionalizzazione. La Commissione è presieduta dal Presidente del Consiglio dei Ministri o per sua delega dal Ministro del Commercio estero, e composta dai Ministri del Commercio estero, dell'Industria, dell'Economia, degli Affari esteri e delle Politiche agricole. L'importanza di tale istituzione si coglie sotto un duplice aspetto: da un lato, essa colma la lacuna di indirizzo specifico in tema di politica economica estera all'interno del CIPE, seguita alla soppressione del CIPES (il Comitato interministeriale per la politica economica estera); dall'altro, tenta di potenziare il coordinamento e l'indirizzo della politica commerciale con l'estero, che sconta una notevole frammentazione dei soggetti implicati⁹. Contemporaneamente, al CIPE vengono attribuiti poteri decisionali in merito alla disciplina di diversi ambiti, come già accennato, in un'ottica di semplificazione e di delegificazione di provvedimenti legislativi.

La riforma degli interventi

Un ulteriore importante segnale di riforma riguarda infine l'introduzione di una nuova logica sottostante la concessione dei contributi per le attività promozionali gestite dal Ministero. Ci si riferisce ai fondi tradizionalmente gestiti a valere su: la legge 1083/54 ("Contributi a Enti, Istituti per lo sviluppo delle esportazioni italiane"); la legge 83/89 (sostegno ai consorzi export tra PMI); la legge 394/81 (consorzi agro-alimentari e turistico-alberghieri); la legge 518/70 (attività promozionali delle Camere di Commercio italiane all'estero ufficialmente riconosciute dal Governo italiano).

A partire dal D.Lgs. 143/98 art. 22 comma 1, gli strumenti di cui trattasi non finanziano più la mera esistenza di soggetti, ma "sono finalizzati ad incentivare lo svolgimento di specifiche attività promozionali di rilievo nazionale e la realizzazione di progetti volti a favorire, in particolare, l'internazionalizzazione delle PMI". Coerentemente tali contributi non sono più erogati "a pioggia" e sulla base del bilancio dell'organismo destinatario, ma diventano veri e propri "incentivi" per la

⁹ Le difficoltà di coordinamento nel settore del commercio estero a causa della molteplicità dei soggetti coinvolti costituiscono un problema ricorrente negli ultimi venti anni, come può testimoniare la lettura dei primi Rapporti dell'ICE sul commercio estero (vedasi, ad es., Rapporto ICE 1988-89, pp. 183 e segg.), e in parte non ancora risolto efficacemente.

realizzazione di specifiche attività promozionali (i vari regolamenti attuativi delle leggi in questione, emanati all'indomani del D.Lgs 143/98, disciplinano tali procedure con riferimento al ciclo del progetto). Sono, quindi, co-finanziamenti condizionati alla realizzazione di progetti promozionali e di internazionalizzazione che vengono programmati dai proponenti (Paesi di riferimento, tempi, modi, pre-definizione dei criteri di valutazione dei risultati realizzati, ecc.), approvati dal Ministero, realizzati dai proponenti (con il monitoraggio dell'Amministrazione) e co-finanziati a rendiconto.

L'esperienza sta peraltro mettendo in luce ulteriori necessità di miglioramento di questi strumenti, soprattutto in relazione al sostegno dei consorzi export. Infatti, a seguito dei provvedimenti di decentramento amministrativo (D.Lgs. 112/98 e DPCM 26 maggio 2000), il sostegno dei consorzi monoregionali di cui alle leggi 83/89 e art. 10 L. 394/81 è stato trasferito alle Regioni, in una logica di attribuzione alle medesime delle competenze in materia di sviluppo economico locale. Peraltro, la successiva legge 340/2000, consentendo alle Regioni di modificare gli strumenti conferiti con riguardo alle spese ammissibili, alla tipologia e alla misura delle agevolazioni, alle modalità di concessione ed erogazione dei fondi, ha indotto una forte diversità di attuazione degli interventi tra Regioni e una notevole disomogeneità nel sostegno all'internazionalizzazione delle PMI.

Gli sviluppi recenti

L'apertura di nuovi mercati, l'incremento del numero dei protagonisti sui mercati internazionali, lo sviluppo della liberalizzazione degli scambi soprattutto nei settori di specializzazione del sistema produttivo italiano, le nuove tecnologie e le nuove modalità di produzione costituiscono le opportunità e le sfide del terzo millennio. Il nuovo scenario che va delineandosi impone la ricerca di forme innovative di accompagnamento delle imprese sui mercati internazionali. A tale necessità si sta dando risposta, in questi ultimi anni, con molteplici mutamenti sia nei soggetti che negli interventi. Peraltro, tali spunti di innovazione, pur significativi, non sono ancora del tutto riconducibili ad un complessivo e coerente progetto di riassetto del sistema di intervento pubblico a supporto dell'internazionalizzazione.

I soggetti

Il 2001 vede il varo della legge di riforma del Titolo V della Costituzione (leggen. 3 del 18 ottobre 2001) che amplia a favore delle Regioni il campo delle materie di legislazione concorrente¹⁰, includendo tra esse la funzione di commercio estero.

Di fatto il potenziamento delle competenze delle Regioni si sta dimostrando un fattore di debolezza per ciò che riguarda i rapporti economici internazionali, con forte dispendio di risorse e parcellizzazione degli interventi. Una prima risposta viene fornita tre anni dopo, con il decreto legislativo n. 34 del 22 gennaio 2004, che ridefinisce le competenze dell'Area Internazionalizzazione del Ministero delle Attività Produttive, oggi ri-assegnate al nuovo Ministero del Commercio Internazionale. In

¹⁰ Per tali materie spettano alle Regioni la potestà legislativa (salvo che per la determinazione dei principi fondamentali) e la potestà regolamentare, oltre che la possibilità di concludere accordi con Stati e intese con enti territoriali interni ad altro Stato, nei casi e con le forme disciplinate da leggi statali

particolare, viene rafforzato il ruolo del Ministero nel coordinamento delle istituzioni pubbliche e private coinvolte nel sostegno della competitività e riconosciuta la funzione di sostegno e integrazione dell'attività degli enti territoriali per assicurare l'unità economica del Paese. Inoltre, si affermano esplicitamente i principi guida di sussidiarietà e leale collaborazione con gli enti territoriali interessati. Strumento operativo per un'efficace coordinamento si rivela l'Accordo di programma con le Regioni, come riconosciuto anche dalla successiva legge 56/2005.

Nell'ambito delle riforme dei soggetti, la medesima legge rinnova la delega al governo per il riordino di tutti gli enti operanti nel settore del sostegno all'internazionalizzazione¹¹. Tale delega non ha, peraltro, trovato attuazione nei tempi prestabiliti e l'unica riforma significativa realizzata negli ultimi anni riguarda la SACE.

Con il D.L. n. 26 del 30 settembre 2003, infatti, la SACE viene trasformata in società per azioni, con effetto dal 1 gennaio 2004. Le finalità perseguite con la trasformazione sono riconducibili al conseguimento di una piena autonomia gestionale e finanziaria e, soprattutto, alla possibilità di realizzare un ampliamento degli strumenti e dei mercati assicurabili. Tali condizioni appaiono indispensabili per fronteggiare il contesto di più intensa concorrenza venutosi a delineare negli ultimi anni per effetto di molteplici fattori, tra cui il crescente ricorso di imprese italiane ad agenzie di assicurazione del credito estere e l'offerta, da parte del sistema bancario, di prodotti in concorrenza con quelli tradizionali di export credit.

La SACE SpA continua a svolgere le medesime funzioni di garanzia e assicurazione pubblica dei crediti all'esportazione contro i rischi cd. "non di mercato", ossia relativi ad operazioni verso paesi non OCSE o comunque di durata superiore a 24 mesi. La trasformazione, tuttavia, ha reso possibile estendere l'attività di assicurazione anche ai rischi cd. "di mercato", ossia al rischio commerciale per operazioni regolate con scadenza inferiore ai 24 mesi verso paesi OCSE. A tal fine, il 1 giugno 2004 è stata costituita SACE BT SpA, società di cui SACE SpA è attualmente azionista unico, destinata ad operare sul mercato dell'assicurazione dei crediti commerciali a breve termine, sia domestici che internazionali.

Infine, per quanto riguarda il coordinamento dei soggetti, ed in particolare il coordinamento all'estero, un'ulteriore riforma viene introdotta dalla legge n. 56 del 31 marzo 2005, la quale prevede la costituzione degli Sportelli Unici all'estero, anche detti "Sportelli Italia", finalizzati a dare maggiore efficacia e sinergia all'azione dei soggetti operanti all'estero per il sostegno all'internazionalizzazione, per la tutela del made in Italy e per la promozione all'estero, degli interessi economici, turistici, culturali e di valorizzazione degli interessi delle comunità di affari di origine italiana. Agli Sportelli Italia vengono assegnate funzioni di orientamento, assistenza e consulenza alle imprese e agli operatori italiani ed esteri, per quanto riguarda questi ultimi in riferimento alle opportunità di investimento in Italia; nonché il coordinamento delle attività promozionali realizzate in loco da enti pubblici e privati.

All'attività degli Sportelli Unici all'estero, svolta in raccordo con le rappresentanze diplomatiche e consolari, partecipano innanzi tutto gli enti che hanno una presenza nel Paese (ICE, ENIT, Camere di commercio italiane all'estero), inoltre è prevista la partecipazione di Sviluppo Italia per l'attrazione degli investimenti e quella di altri enti e istituzioni nazionali, regionali e di soggetti privati (sistemi fieristici, istituti di credito ecc.).

Per la costituzione dei singoli Sportelli è in corso di predisposizione il relativo regolamento attuativo della legge 56/05.

¹¹ La delega era originariamente contenuta nella legge 29 luglio 2003, n. 229.

Gli interventi

Se in questi anni l'Amministrazione centrale è impegnata nella ricerca ed attuazione di efficaci forme di coordinamento delle istituzioni pubbliche e private coinvolte nel sostegno dell'internazionalizzazione del sistema Italia, dall'altro si adopera per individuare nuove risorse e nuove forme di intervento a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese, privilegiando:

- modalità di sostegno che favoriscano l'internazionalizzazione “produttiva” dell'impresa, ossia il trasferimento all'estero di intere fasi o filiere della produzione, in una logica di “multilocalizzazione” che radichi le imprese in diversi mercati e le renda sempre più competitive;*
- forme di internazionalizzazione “a somma positiva”, finalizzate a sostenere le forme di internazionalizzazione che valorizzino il tessuto produttivo italiano, prevedendo il mantenimento in Italia delle attività a più elevato valore aggiunto (ricerca, sviluppo, progettazione, direzione commerciale, ecc.);*
- modalità di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese in forma aggregata in grado di riprodurre all'estero le relazioni socio-economiche tipiche dei distretti industriali e dei sistemi territoriali di origine;*
- rafforzamento della collaborazione tra i poli della conoscenza e della ricerca (Università, centri di ricerca, parchi scientifici e tecnologici) e PMI per accrescere la competitività, sviluppando nuovi prodotti e nuovi processi.*

Negli ambiti descritti, vengono quindi sperimentati negli ultimi anni strumenti di intervento innovativi. In particolare:

a) nascono i fondi di venture capital, finalizzati a sostenere gli investimenti delle imprese italiane in aree geografiche ritenute di estrema rilevanza strategica per lo sviluppo del nostro sistema Paese (Balcani, Mediterraneo, Cina, Russia, ecc.) attraverso l'acquisizione, da parte della SIMEST e/o della FINEST, di partecipazioni – in imprese da costituire o già costituite nelle suddette aree – ulteriori rispetto a quelle acquisite ai sensi delle leggi 100/90 e 19/91, fino al raggiungimento del 49% del capitale dell'impresa partecipata e senza necessità di alcuna garanzia da parte dell'imprenditore, con indubbi vantaggi sia in termini finanziari sia in termini di distribuzione del rischio. Il carattere rotativo dei fondi, inoltre, permette l'attivazione di un meccanismo di auto-alimentazione dei medesimi che garantisce il perpetuarsi della disponibilità delle risorse finanziarie a ciò destinate;

b) vengono valorizzati alcuni strumenti operativi di coordinamento dell'attività promozionale individuati nell'ambito degli Accordi di partenariato con le Associazioni di categoria, le Regioni, il sistema camerale, il sistema universitario (in particolare all'Accordo-quadro MAP-ICE con le Università in materia di internazionalizzazione è dedicato uno specifico articolo) ed il sistema fieristico. Mediante tali Accordi, infatti, si co-finanziano al 50 per cento concreti progetti promozionali e di internazionalizzazione rivolti a settori e filiere (come previsto anche dalla L. 56/05)

c) con la legge n. 80 del 14 marzo 2005, da un lato vengono rafforzate le agevolazioni a favore delle imprese che garantiscano, parallelamente all'investimento all'estero, il mantenimento delle capacità produttive in Italia (elevando in tal caso il limite massimo di intervento della SIMEST dal 25 al 49 cento), ovvero la realizzazione di investimenti in ricerca e innovazione; dall'altro, vengono escluse dai benefici delle leggi agevolative quelle imprese che non prevedano il mantenimento sul territorio nazionale delle attività di ricerca, sviluppo, direzione commerciale, nonché di una parte sostanziale dell'attività produttive;

d) viene individuata una nuova forma di co-finanziamento al 75 per cento, da parte del Ministero e dell'ICE, di studi di fattibilità per l'insediamento collettivo all'estero di imprese (di tipo promozionale, commerciale o produttivo), ovvero di studi di fattibilità per l'implementazione di brevetti all'estero, l'ingegnerizzazione di processi e la realizzazione di start up e joint venture tramite la collaborazione Università/centri di ricerca/Parchi scientifici e tecnologici e imprese. Studi seguiti poi da effettivi investimenti che vengono "accompagnati" a livello istituzionale mediante la loro valorizzazione nei contatti bilaterali con le omologhe istituzioni estere.

Conclusioni: i problemi ancora aperti

Come già accennato in premessa, ripercorrere le vicende e le logiche delle politiche pubbliche in tema di sostegno all'internazionalizzazione, in un arco temporale così esteso, rischia inevitabilmente di essere non esaustivo.

A tale riguardo, molti aspetti sono stati tralasciati, pur essendo meritevoli di approfondimenti, non ultimo quello relativo alla suddivisione di competenze in materia di commercio estero tra le amministrazioni centrali. Tale tematica ha costituito spunto di acceso dibattito e ha visto in poco più di cinque anni la proposizione e l'adozione di una pluralità di soluzioni organizzative alternative. La più recente scelta di ricostituzione di un Ministero indipendente per il commercio internazionale lascia intravedere nuovi sviluppi e possibilità di sistematizzazione.

Tali soluzioni dovranno essere idonee a fornire supporto concreto ed efficace allo sviluppo economico del tessuto produttivo italiano e al recupero di competitività sui mercati internazionali. Infatti, accanto all'abbattimento delle barriere, tariffarie e non, è sempre più necessario garantire a livello mondiale il corretto e trasparente funzionamento dei meccanismi concorrenziali. Negli ultimi anni tale azione è stata in primo piano per il noto impatto che la fine dell'Accordo multifibre, da un lato, e l'emergere della Cina come grande protagonista dei mercati mondiali, dall'altro, hanno avuto sui tradizionali settori del made in Italy.

Tali circostanze hanno indotto l'avvio di sforzi particolari sia in termini di rinnovati impegni promozionali delle nostre produzioni sui mercati di sbocco strategici (campagne di promozione straordinaria del made in Italy), sia in termini di nuovi strumenti di tutela della produzione italiana (lotta alla contraffazione, maggiore assistenza agli operatori per la tutela della proprietà intellettuale, sostegno alle produzioni tipiche nelle sedi internazionali competenti ecc.). Risulta certamente al momento prematura la possibilità di effettuare una valutazione delle strategie avviate.



Finito di stampare nel mese di luglio 2006

L'Italia nell'economia internazionale
Rapporto ICE 2005-2006

Il Rapporto ICE *L'Italia nell'economia internazionale*, giunto alla ventesima edizione, costituisce, da diversi anni, il principale strumento di informazione ed analisi sul posizionamento competitivo del sistema produttivo italiano nel contesto dell'economia internazionale. Articolato in nove capitoli che forniscono spunti interpretativi sulla struttura e la dinamica del commercio estero e dell'internazionalizzazione dell'Italia in rapporto a quella di altri paesi, il volume è arricchito da tavole e grafici e contiene una serie di approfondimenti monografici sui temi di maggiore attualità. Un apposito capitolo esamina le modalità di internazionalizzazione in relazione alle varie tipologie di imprese.