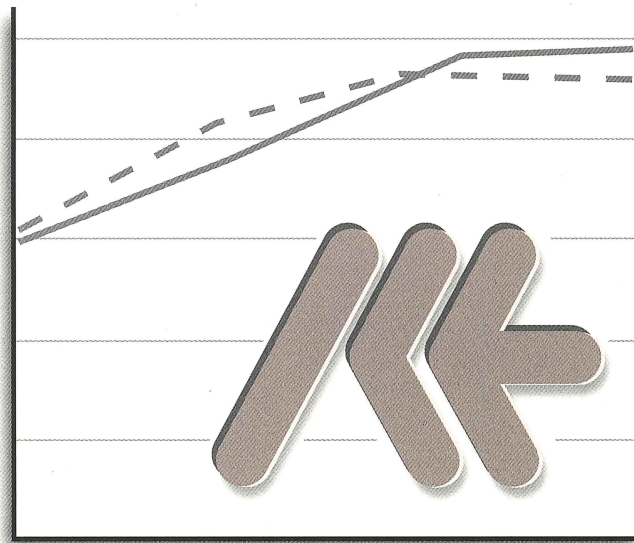




SISTEMA STATISTICO NAZIONALE  
ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO



# **L'Italia nell'economia internazionale**

*Rapporto ICE 1998-99*

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

*Coordinamento: Fabio Corsi.*

*Redazione: Simona Cafieri, Costanza Drigo, Paolo Ferrucci, Roberto Fiorentini, Cristina Giglio, Elena Mazzeo, Stefania Paladini, Chiara Salabè, Marco Saladini, Grazia Sgarra .*

*Sintesi generale: Lelio Iapadre.*

*Assistenza ed elaborazione dati: Paolo Gozzoli e ICE Informazioni Telematiche.*

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

*Hanno inoltre collaborato Barbara Annichiarico, Sabrina Ciaralli, Roberta De Santis, Stefano Manzocchi, Salvatore Parlato, Beniamino Quintieri.*

*La realizzazione del Rapporto è stata possibile anche grazie al contributo dei ricercatori che hanno usufruito di borse di studio finanziate dal Monte dei Paschi di Siena.*

*Il Rapporto è stato chiuso con le informazioni disponibili al 30 giugno 1999.*

---

**INDICE****1. IL COMMERCIO MONDIALE**

Sintesi	»	3
1.1 La congiuntura economica internazionale	»	5
Economie avanzate		
Paesi in transizione		
<i>L'evoluzione della crisi finanziaria in Asia e la sua diffusione in altre regioni (riquadro)</i> »		13
Paesi in via di sviluppo		
1.2 Il commercio mondiale	»	17
La dinamica del commercio di beni e servizi		
Le partite correnti e il debito estero		
1.3 Gli investimenti diretti internazionali	»	33
Economie avanzate		
Paesi in transizione		
Paesi in via di sviluppo		

**2. LE POLITICHE COMMERCIALI**

Sintesi	»	47
2.1 Il quadro internazionale	»	49
Verso un nuovo ciclo di negoziati commerciali internazionali		
Le regole sugli scambi di beni		
Le regole sugli scambi di servizi		
La tutela della proprietà intellettuale		
Investimenti internazionali, concorrenza e appalti pubblici		
Il commercio elettronico		
Il meccanismo di risoluzione delle controversie commerciali		
Il meccanismo di esame delle politiche commerciali		
L'adesione di nuovi membri		
Gli accordi plurilaterali		
Politiche commerciali e sviluppo sostenibile		
2.2 Il regionalismo	»	65
L'OMC e il regionalismo		
Gli accordi di integrazione regionale		
Accordi di integrazione commerciale e regionalizzazione		
degli scambi internazionali: un'analisi empirica		

---

### **3. IL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA**

Sintesi	»	77
3.1 La collocazione dell'Unione Europea nel commercio mondiale	»	79
Quote di mercato, grado di apertura internazionale e bilancia commerciale		
3.2 L'orientamento geografico del commercio estero dell'Unione Europea	»	81
La destinazione delle esportazioni		
La provenienza delle importazioni		
I saldi commerciali		
3.3 La composizione settoriale del commercio estero dell'Unione Europea	»	85
La struttura delle esportazioni		
La struttura delle importazioni		
I saldi settoriali		
3.4 La politica commerciale dell'Unione Europea	»	88
Le attività svolte nel 1998		
Il regime delle importazioni e delle esportazioni		
Le relazioni commerciali a livello multilaterale		
Le relazioni commerciali bilaterali e regionali		
<i>Le economie del Centro-Est Europa di fronte all'euro: allargamento, divari di sviluppo e competitività (Stefano Manzocchi)</i>	»	105

### **4. I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA**

Sintesi	»	111
4.1 L'economia italiana e la bilancia dei pagamenti	»	113
Il quadro macroeconomico		
Le partite correnti		
Le transazioni finanziarie connesse con l'internazionalizzazione delle imprese italiane		
4.2 Le esportazioni	»	119
4.3 Le importazioni	»	122

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

Sintesi	»	125
5.1 Flussi commerciali e quote di mercato dell'Italia per aree geografiche	»	126

Uno sguardo d'insieme		
Uno sguardo dentro le aree geografiche		
Le quote di mercato		
I principali partner commerciali dell'Italia		
5.2 La struttura del commercio estero dell'Italia per aree geografiche	»	138
La specializzazione geografica dell'Italia rispetto all'Unione Europea		
<i>Competizione e complementarità: effetti della crisi asiatica sull'interscambio con l'Italia</i> (Salvatore Parlato)	»	141
<b>6. LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA</b>		
Sintesi	»	153
6.1 Confronti intersettoriali	»	156
La congiuntura nell'industria italiana		
Saldi commerciali		
Esportazioni		
Importazioni		
Scambi di servizi		
6.2 L'apertura internazionale dell'industria italiana	»	167
L'internazionalizzazione commerciale		
L'internazionalizzazione produttiva		
<i>Il commercio intra-industriale "verticale" dell'Italia nel tessile-abbigliamento</i> (Barbara Annichiarico, Beniamino Quintieri)	»	175
<b>7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE</b>		
Sintesi	»	183
7.1 L'internazionalizzazione delle regioni italiane	»	185
7.2 Le esportazioni regionali: aree di destinazione, settori e province	»	191
<i>Le esportazioni di servizi delle regioni italiane (riquadro)</i>	»	201
<b>8. LE MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE</b>		
Sintesi	»	207
8.1 Modalità di internazionalizzazione a confronto	»	211

Introduzione Esportazioni e investimenti diretti esteri		
8.2 Evoluzione recente delle diverse modalità di internazionalizzazione	»	215
Internazionalizzazione commerciale Internazionalizzazione produttiva		
8.3 Casi aziendali	»	227
Introduzione PMI che investono all'estero: il caso dell'Antresud Trasporto, logistica, <i>trading</i> : il caso Coeclerici Dalle filiali commerciali alla <i>world car</i> : la globalizzazione della FIAT Specializzazione e competitività nella chimica fine: il caso Indena Dal Mezzogiorno in 140 paesi: i divani Natuzzi "Esportare" l'azienda: il caso Parmalat		
<b>9. LE POLITICHE DI SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE</b>		
Sintesi	»	249
9.1 Le agevolazioni finanziarie e creditizie	»	253
Il credito agevolato all'esportazione L'assicurazione dei crediti all'esportazione I finanziamenti per i programmi di penetrazione commerciale e per le attività promozionali delle imprese Collaborazione con i paesi dell'Europa centrale e orientale (legge 26 febbraio 1992 n. 212) Il sostegno finanziario alla costituzione di imprese miste (legge 24 aprile 1990, n.100)		
9.2 I servizi reali	»	268
Premessa La domanda di servizi reali L'offerta di servizi reali L'informazione L'assistenza La formazione La promozione		
9.3 Le politiche di sostegno all'internazionalizzazione: un confronto tra quattro paesi europei	»	281
Francia Regno Unito Germania Spagna		
<i>I servizi al commercio estero</i> (Luigi Troiani)	»	291

---

**APPENDICE STATISTICA** » 297  
*Investimenti diretti esteri nell'industria manifatturiera ed estrattiva*
*Principali paesi di provenienza e destinazione per settori (anni 1991 - 1997)*

Tav. A/1	Prodotti delle industrie estrattive	»	299
Tav. A/2	Alimentari, bevande e tabacco	»	300
Tav. A/3	Tessili e maglieria	»	301
Tav. A/4	Abbigliamento	»	302
Tav. A/5	Pelli, cuoio, calzature e pelletteria	»	303
Tav. A/6	Legno e prodotti in legno	»	304
Tav. A/7	Carta, derivati, stampa ed editoria	»	305
Tav. A/8	Derivati del petrolio e altri combustibili	»	306
Tav. A/9	Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	»	307
Tav. A/10	Articoli in gomma e materie plastiche	»	308
Tav. A/11	Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	»	309
Tav. A/12	Metallo e prodotti derivati	»	310
Tav. A/13	Macchine e apparecchi meccanici	»	311
Tav. A/14	Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	»	312
Tav. A/15	Autoveicoli	»	313
Tav. A/16	Altri mezzi di trasporto	»	314
Tav. A/17	Mobili	»	315
Tav. A/18	Altre industrie manifatturiere	»	316

*Caratteristiche delle imprese investitrici e partecipate*

Tav. A/19	Fatturato e addetti nelle partecipate per classi di addetti. Anni 1989 - 1997	»	317
Tav. A/20	Addetti nelle partecipate per classi di addetti e regioni e ripartizioni (al 31.12.97)	»	318
Tav. A/21	Fatturato nelle partecipate per classi di addetti e regioni e ripartizioni (anno 1997)	»	320
Tav. A/22	Addetti nelle partecipate per classe di addetti e area geografica (al 31.12.97)	»	322
Tav. A/23	Fatturato nelle partecipate per classe di addetti e area geografica (anno 1997)	»	323

**NOTA STATISTICA** » 325

## 1. IL COMMERCIO MONDIALE\*

### Sintesi

L'evoluzione dell'economia e del commercio mondiale è stata dominata, nel 1998, dagli sviluppi della crisi finanziaria, scoppiata all'inizio dell'estate del 1997 con la svalutazione della moneta thailandese, poi diffusasi e aggravatasi in quasi tutta l'area asiatica orientale, mettendo a rischio anche paesi ormai considerati relativamente solidi, come Taiwan e la Corea del Sud, per non parlare delle minori, ma fortemente sviluppate, economie di Hong Kong e di Singapore. La crisi ha contribuito a rinviare ulteriormente e a rendere ancora più incerta la ripresa dell'economia giapponese. Timori che l'ondata speculativa non si fermasse neppure alle porte delle economie più protette, in particolare della Cina, hanno per tutto l'anno fornito materia di speculazione ai mercati finanziari e temi di riflessione e dibattito alle autorità monetarie e agli organismi internazionali maggiormente coinvolti nella cura, se non nelle cause, di tale crisi.

Successivamente, nel corso dell'estate del 1998, la crisi si è spostata verso occidente, trovando nella debole economia russa, ancora invischiata in un processo di transizione assai deludente verso l'economia di mercato, l'anello più debole della catena. Il timore che dal continente euro-asiatico la crisi si ripercuotesse infine, – con movimento inverso a quello che si era verificato nel 1994-95 con la crisi del Messico – in America Latina, ha tenuta alta la febbre dei mercati finanziari internazionali nell'ultima parte dell'anno, addensando nubi di nuova tempesta sul Brasile e giungendo probabilmente a determinare anche una politica monetaria americana inusualmente più attenta alle sue ripercussioni esterne, che non alle necessità di restrizione, che l'economia interna sembrava richiedere in tale periodo.

La tempesta si è alla fine abbattuta sul Brasile all'inizio del 1999; ma una reazione relativamente più pronta sia all'interno sia da parte degli organismi internazionali, sembrano averne attenuato gli effetti e tamponato le ripercussioni, per altro ancora possibili, nel resto dell'America Latina, in particolare in Argentina.

Tali sviluppi e le politiche da essi richieste, hanno fortemente influenzato in senso negativo la dinamica dell'economia mondiale, che tuttavia si è mantenuta complessivamente positiva, grazie all'eccezionale prolungamento e rafforzamento della crescita negli Stati Uniti, accompagnata e favorita da una politica monetaria attenta ma non precipitosa, attuata più mediante richiami alla prudenza dei mercati che non con mosse dirompenti del loro equilibrio.

Il tasso medio d'inflazione dei paesi industriali nel 1998 è stato dell'1,7%, il più basso degli anni novanta. In Europa il calo dell'inflazione (1,5% in media annua), oltre che della discesa dei prezzi delle materie prime, è anche il risultato delle politiche monetarie e fiscali restrittive adottate in vista dell'avvio dell'unione monetaria, mentre negli Stati Uniti il suo rallentamento si è verificato a dispetto della sostenuta crescita economica, dei mercati azionari in ascesa e del tasso di disoccupazione storicamente basso, grazie in particolare ai guadagni di produttività.

La lunga fase espansiva degli Stati Uniti ha rappresentato il contrappeso su scala mondiale al crollo della domanda delle economie asiatiche, ma ha provocato l'ulteriore riduzione della propensione americana al risparmio. Ne risulta una crescita accompagnata da un incremento del deficit delle partite correnti, che pone interrogativi sulla possibilità di sostenere la dinamica della domanda interna anche negli anni a seguire e fa presagire una inversione della fase ascendente del dollaro.

Nei paesi in transizione il trend positivo iniziato nel 1997 non è continuato nel 1998: nel loro insieme hanno subito una contrazione del PIL di due punti percentuali rispetto all'anno precedente. L'andamento dell'aggregato è il risultato della forte recessione in Russia, che è stata solo parzialmente compensata dal mantenimento della crescita positiva nell'Europa centrale e orientale, e nell'Asia centrale e transcaucasica.

---

\* Redatto da Chiara Salabè.



Nell'ambito dei paesi in via di sviluppo il rallentamento è stato consistente anche in America Latina e nel Medio Oriente, mentre l'Africa rappresenta l'unica eccezione al trend generale, avendo nel 1998 vissuto una lieve accelerazione della crescita.

Se lo sviluppo della produzione è rimasto positivo a livello mondiale, pur se fortemente squilibrato fra paesi, quello del commercio internazionale ha fortemente rallentato in volume ed è diventato negativo nel suo valore misurato in dollari, sia per la caduta dei prezzi delle materie prime che per l'apprezzamento della moneta americana.

A fronte di un rallentamento del tasso di crescita del PIL reale dal 4,2% al 2,5% tra il 1997 e il 1998, il commercio mondiale di beni e servizi ha subito una decelerazione molto più accentuata, passando da un tasso di crescita del 9,9% ad uno del 3,3% (secondo il Fondo Monetario Internazionale (FMI); l'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) stima una dinamica leggermente più sostenuta, del 4,5%, che comunque corrisponde ugualmente ad una netta decelerazione rispetto al 1997).

Sono drasticamente diminuite le importazioni delle aree colpite dalla crisi, perché meno convenienti in un contesto di debole domanda interna, e di questo hanno risentito soprattutto le esportazioni dei paesi industriali che le riforniscono ma anche le vendite dei paesi che hanno svalutato, dato l'alto grado della loro integrazione commerciale.

Nel 1998 il valore delle esportazioni mondiali di servizi, circa 1.300 miliardi di dollari pari a quasi un quarto di quello delle esportazioni di merci, è leggermente diminuito per la prima volta dal 1983. In ogni caso la quota dei servizi sul valore del commercio mondiale tende ad aumentare.

Anche gli investimenti esteri, ed in particolare quelli diretti che interessano immediatamente l'attività produttiva, svolgono un ruolo sempre maggiore, ed ormai da tutti giudicato positivo, nel processo di integrazione e di crescita economica internazionale.

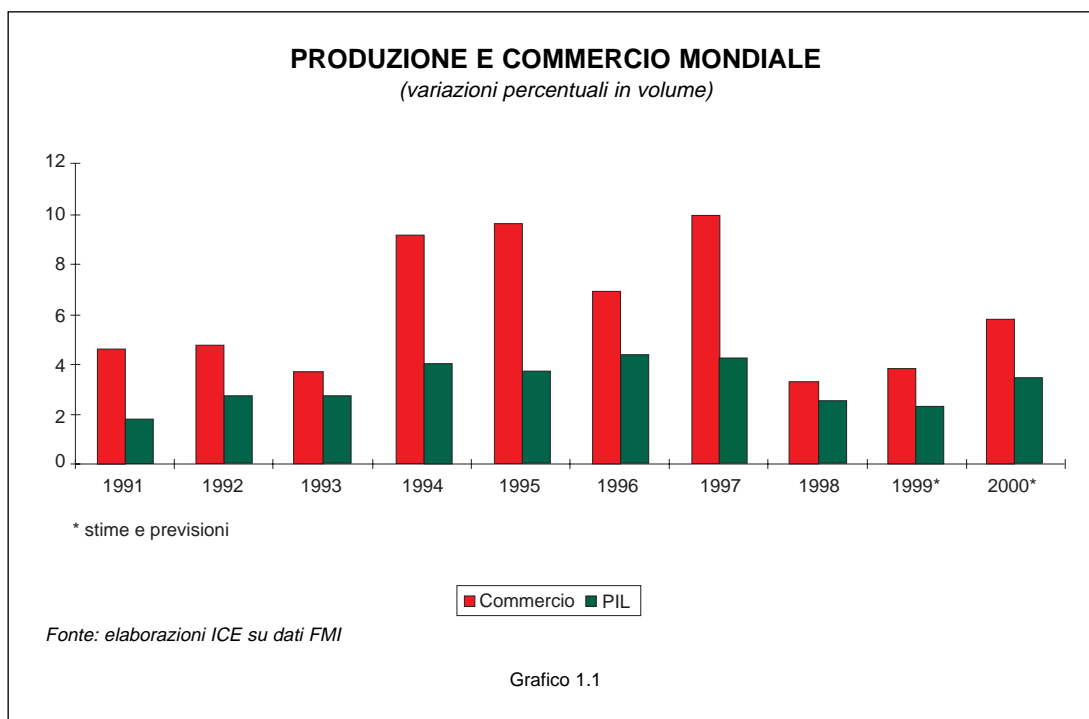
Secondo gli ultimi dati disponibili, nel 1997 il valore dei flussi mondiali di investimenti diretti esteri (IDE) ha superato i 400 miliardi di dollari, avendo ripreso a crescere, come era avvenuto in media nel decennio precedente, più del PIL e del commercio mondiale. Gli IDE provengono ancora in grandissima parte dai paesi industriali, ma negli ultimi anni quelli effettuati dai paesi in via di sviluppo sono aumentati considerevolmente. D'altra parte la quota dei PVS in quanto destinatari di investimenti diretti è salita, grazie in particolare ai provvedimenti di liberalizzazione e privatizzazione da essi realizzati, e già nel 1996 aveva sopravanzato quella dell'Europa occidentale. Le crisi del Sud-Est asiatico e del Brasile hanno verosimilmente rallentato i flussi di IDE verso queste regioni, dove però la svalutazione delle monete, l'elevata domanda di capitali e la diminuzione dei prezzi delle attività costituiscono fattori incentivanti che fanno ritenere probabile una nuova rapida espansione di tali flussi. L'incidenza degli investimenti diretti in Europa orientale rimane modesta (meno del 5% del totale nel 1997). Nell'ambito dei paesi industriali, gli Stati Uniti hanno continuato ad attrarre IDE in misura comparativamente crescente, al contrario dell'Unione Europea la cui quota, fortemente oscillante dopo il 1994, è scesa dal 48% del 1992 al 27% del 1997.

Il Fondo Monetario Internazionale prevede che nella media del 1999 si verifichi un'ulteriore decelerazione della congiuntura di tutte le grandi aree (economie avanzate, paesi in transizione ed in via di sviluppo), con rare eccezioni al loro interno: il Giappone (che comunque continuerebbe a trovarsi in fase recessiva) e le NIEs tra le economie avanzate, l'Africa tra i paesi in via di sviluppo. Solo l'anno prossimo è previsto un generalizzato miglioramento, cosicché il prodotto mondiale dovrebbe aumentare del 3,4%.

Il profilo di crescita del commercio internazionale dovrebbe essere parzialmente diverso: in particolare, si prevede che le importazioni aggregate dei paesi industriali e di quelli in via di sviluppo avranno un'accelerazione già nel 1999, anche se va considerato che questa circostanza è fatta dipendere dalla migliore dinamica degli acquisti da parte dei mercati (Giappone e NIEs) nei quali l'Italia è meno specializzata, e che quindi i nostri esportatori non ne saranno particolarmente avvantaggiati.

## 1.1 LA CONGIUNTURA ECONOMICA INTERNAZIONALE

La svalutazione del baht thailandese nel luglio 1997 ha segnato l'inizio di una crisi finanziaria ed economica, i cui effetti si sono manifestati pienamente nel corso del 1998, non solo per i paesi dell'Asia direttamente coinvolti, ma per il complesso dell'economia mondiale. L'impatto della crisi è stato visibile sia sui mercati finanziari dell'Asia e in seguito anche di altre aree, sia sulle variabili reali globali, tra cui in particolare i flussi commerciali. A fronte di un rallentamento del tasso di crescita del PIL reale dal 4,2% al 2,5% tra il 1997 e il 1998, il commercio mondiale di beni e servizi ha subito una decelerazione molto più accentuata, passando da un tasso di crescita del 9,9% ad uno del 3,3%, il più basso dal 1985 (grafico 1.1)<sup>1</sup>. Il netto rallentamento del commercio sarebbe in gran parte riconducibile al mutamento della struttura della domanda delle economie colpite dalle crisi a favore di beni prodotti internamente e alla conseguente riduzione delle esportazioni dei paesi orientati verso tali mercati di sbocco, come gli Stati Uniti, in misura minore l'Unione Europea (UE) e le stesse economie asiatiche, rappresentando il commercio intra-area dell'Asia un'alta percentuale del totale del commercio dell'area. Nei paesi colpiti dalla crisi finanziaria l'ondata di svalutazioni non ha peraltro determinato l'impatto positivo atteso sul volume delle esportazioni per effetto dell'acuirsi nel 1998 della fase ciclica negativa in Giappone e della debolezza della domanda che ha caratterizzato gran parte delle economie europee, anche a causa dell'attuazione di politiche fiscali e monetarie deflative negli undici paesi aderenti all'Unione Economica e Monetaria (UEM).

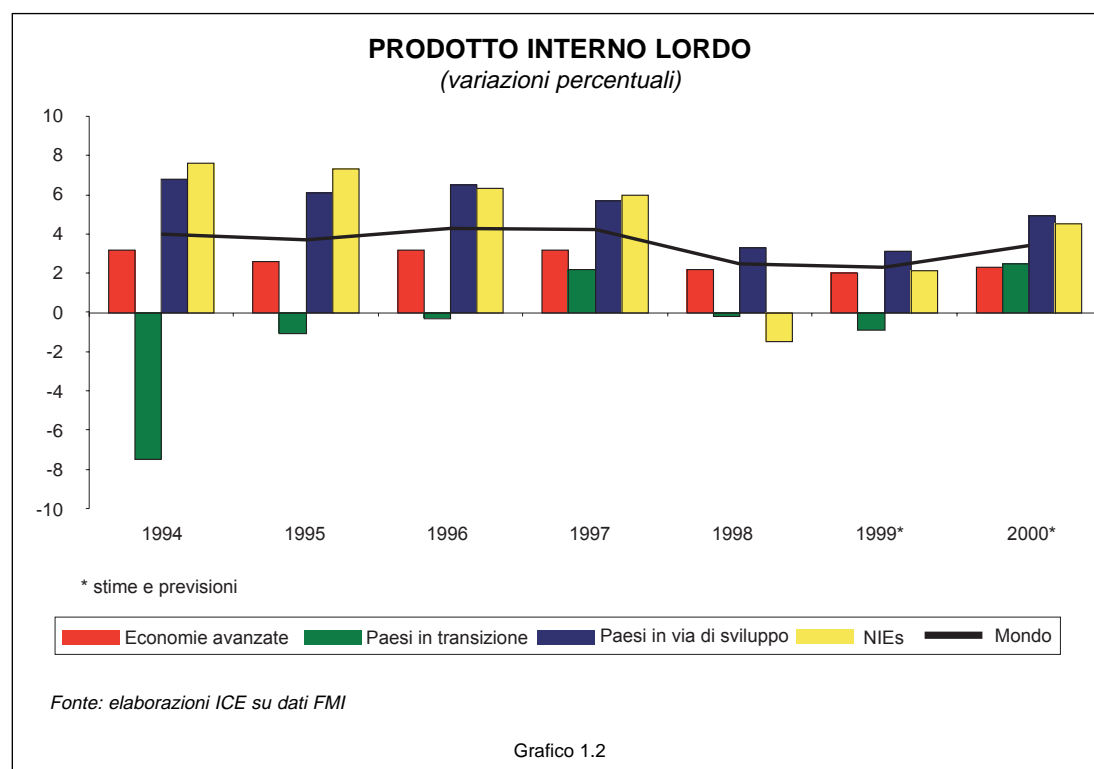


<sup>1</sup> FMI, *World Economic Outlook*, giugno 1999; nell'*Economic Outlook* dell'OCSE, sempre di giugno, limitatamente alle sole merci viene stimato un tasso di crescita del commercio mondiale leggermente più elevato, ossia del 4,5%, che comunque conferma una sua netta decelerazione rispetto al 1997.

Disaggregando per aree geoeconomiche si notano andamenti contrastanti. Il rallentamento più accentuato è stato registrato dai paesi in via di sviluppo, in particolare quelli asiatici e dell'America Latina, mentre le economie avanzate hanno subito una decelerazione di un solo punto percentuale (grafico 1.2). Ciò è tuttavia il risultato dell'andamento positivo dell'economia degli Stati Uniti che, grazie a un tasso di crescita superiore a quello medio mondiale (3,9% contro 2,5%), ha compensato parzialmente i dati negativi relativi al Giappone ed alle *Newly Industrialised Economies* (NIEs)<sup>2</sup> (tavola 1.1).

Anche la decelerazione del commercio è stata più accentuata per i paesi in via di sviluppo che per le economie avanzate, e in particolare più per le importazioni che per le esportazioni. Ciò indica una diversa reattività alla crisi da parte delle diverse aree: per i paesi industriali ha determinato una ridotta capacità di esportare e per i paesi in via di sviluppo una speculare minore capacità di importare.

Il Fondo Monetario Internazionale prevede per il 1999 un'ulteriore decelerazione del PIL mondiale, a cui dovrebbero contribuire quasi tutti i principali paesi salvo alcune eccezioni come il Giappone, per il quale si prevede comunque il prolungarsi della dinamica negativa, e le NIEs.



### ***Economie avanzate***

Nel 1998 le economie avanzate, sebbene in rallentamento rispetto all'anno precedente, sono cresciute in media del 2,2%, nonostante le flessioni subite da Giappone e NIEs. Il maggiore contributo è venuto dagli Stati Uniti, il cui tasso di crescita è rimasto invariato al 3,9% e, in misura minore, dall'UE che ha invece registrato una leggera decelerazione rispetto all'anno precedente (tavola 1.1). Una serie di fattori hanno favorito il perdurare della crescita, nonostante i tumulti economico-finanziari in Asia, Russia e America Latina abbiano influenzato negativamente l'andamento del commercio mondiale e

<sup>2</sup> Le NIEs sono: Corea del Sud, Taiwan, Singapore e Hong Kong.

### PRODOTTO INTERNO LORDO PER AREE E PRINCIPALI PAESI

(variazioni percentuali a prezzi costanti)

Aree e paesi	1997	1998	1999*	Aree e paesi	1997	1998	1999*
<b>Economie avanzate</b>	<b>3,2</b>	<b>2,2</b>	<b>2,0</b>	<b>Paesi in via di sviluppo</b>	<b>5,7</b>	<b>3,3</b>	<b>3,1</b>
Stati Uniti	3,9	3,9	3,3	AFRICA	3,1	3,4	3,2
Canada	3,8	3,0	2,6	Algeria	1,1	3,4	3,3
Giappone	1,4	-2,8	-1,4	Camerun	5,1	5,0	4,7
Svizzera	1,7	2,1	1,2	Costa d'Avorio	6,0	5,7	6,0
Norvegia	3,4	2,0	1,0	Ghana	4,2	4,5	5,5
Israele	2,3	2,0	2,3	Kenya	2,1	1,5	3,5
Islanda	5,4	5,1	5,6	Marocco	-2,0	6,3	3,8
Australia	3,6	5,1	3,1	Nigeria	3,9	2,3	-1,5
Nuova Zelanda	2,1	-0,3	2,7	Sudafrica	1,7	0,1	0,6
				Sudan	6,6	5,2	5,5
UNIONE EUROPEA	2,7	2,8	1,8	Tanzania	3,5	3,3	5,2
Regno Unito	3,5	2,1	0,7	Tunisia	5,4	5,1	5,5
UNIONE ECONOMICA E MONETARIA	2,5	2,9	2,0	Uganda	5,2	5,5	7,0
Germania	2,2	2,8	1,5	ASIA	6,6	3,8	4,7
Francia	2,3	3,1	2,2	ASEAN-4	3,8	-9,4	-1,1
Italia	1,5	1,4	1,5	Malesia	7,7	-6,8	0,9
				Filippine	5,2	-0,5	2,0
Spagna	3,5	3,8	3,3	Indonesia	4,6	-13,7	-4,0
Paesi Bassi	3,6	3,7	2,3	Tailandia	-0,4	-8,0	1,0
Belgio	3,0	2,9	1,9	Austria	2,5	3,3	2,0
Svezia	1,8	2,9	2,1	Pakistan	-0,4	5,4	3,0
				India	5,5	5,6	5,2
Danimarca	3,1	2,9	1,3	Cina	8,8	7,8	6,6
Finlandia	6,0	5,0	3,1	Vietnam	8,8	3,5	3,5
Grecia	3,2	3,7	3,3	Irlanda	9,8	9,0	6,7
Portogallo	4,0	3,9	3,1	Bangladesh	5,7	4,2	3,4
Lussemburgo	4,8	4,1	3,9				
				MEDIO ORIENTE E EUROPA	4,4	2,9	2,0
NIEs	6,0	-1,5	2,1	Egitto	5,0	5,3	4,9
Hong Kong	5,3	-5,1	-1,3	Iran	3,0	1,7	
Singapore	8,0	1,5	0,5	Giordania	2,2	0,5	2,0
Taiwan	6,8	4,9	3,9	Kuwait	2,5	2,2	-1,9
Corea del Sud	5,5	-5,5	2,0	Arabia Saudita	1,9	1,2	-0,7
				Turchia	7,6	2,8	2,0
<b>Paesi in transizione</b>	<b>2,2</b>	<b>-0,2</b>	<b>-0,9</b>				
EUROPA CENTRALE E ORIENTALE	3,1	2,4	2,0	AMERICA LATINA	5,2	2,3	-0,5
Albania	-7,0	8,0	8,0	Argentina	8,6	4,2	-1,5
Bielorussia	11,4	8,3		Brasile	3,2	0,2	-3,8
Bulgaria	-6,9	4,0	3,7	Cile	7,1	3,3	2,0
Croazia	6,5	2,4	1,5	Colombia	3,1	0,2	
Repubblica Ceca	1,0	-2,2	0,5	Repubblica Dominicana	8,1	7,0	7,3
Estonia	11,4	4,0	2,3	Equador	3,5	0,2	-0,5
Ungheria	4,6	5,0	4,3	Guatemala	4,1	4,9	3,9
Lettonia	6,5	3,8	4,0	Messico	7,0	4,9	2,0
Lituania	6,1	4,4	2,5	Perù	7,2	1,5	4,5
Macedonia	1,5	5,0	5,0	Uruguay	5,1	4,5	-1,0
Moldavia	1,3	-5,0	1,0	Venezuela	5,9	-0,4	-3,6
Polonia	6,9	4,8	4,7				
Romania	-6,6	-5,5	-2,0	<b>Mondo</b>	<b>4,2</b>	<b>2,5</b>	<b>2,3</b>
Slovacchia	6,5	4,4	2,0				
Slovenia	3,8	3,9	3,8				
Ucraina	-3,0	-1,7	-3,6				
RUSSIA	0,8	-4,8	-7,0				
ASIA CENTRALE E TRANSCAUCASICA	2,4	2,0	1,8				
Armenia	3,1	5,5	4,0				
Azerbaigian	5,8	10,0	6,0				
Georgia	11,0	4,0	2,0				
Kazakistan	1,7	-2,5	-1,5				
Kirghizistan	9,9	2,0	4,6				
Mongolia	4,0	3,5	3,5				
Tagikistan	1,7	5,3	3,0				
Turkmenistan	-25,9	4,5	24,8				
Uzbekistan	2,4	2,8	-				

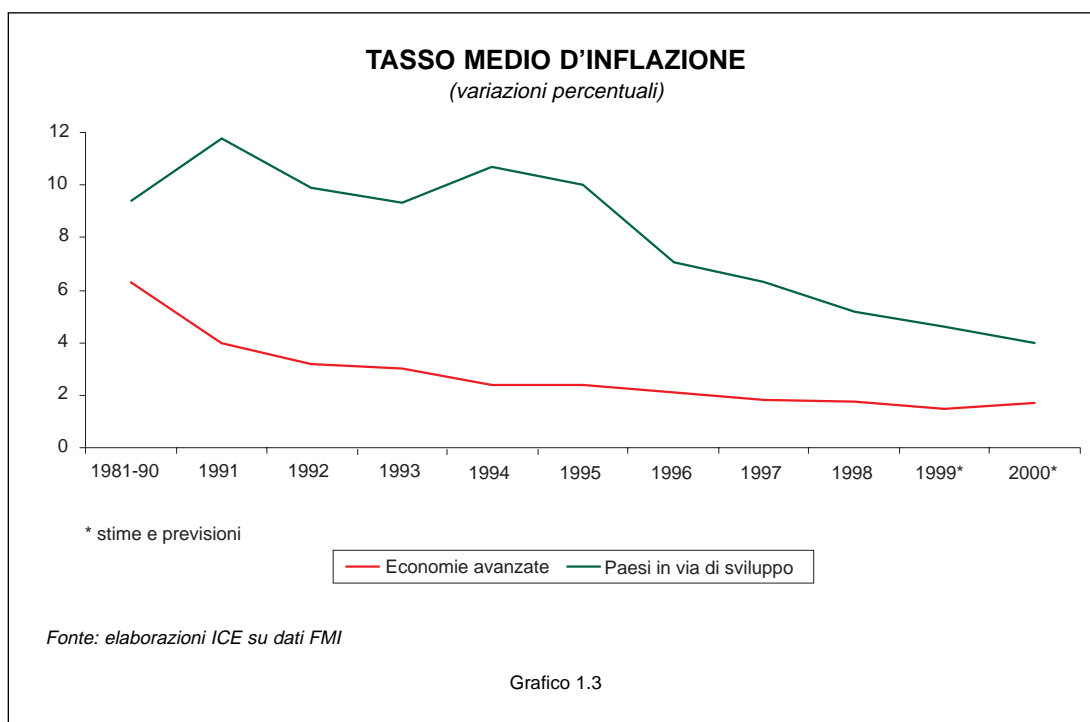
\* stime

Fonte: FMI, World Economic Outlook, giugno 1999

Tavola 1.1

dei flussi di capitali. Il calo dei prezzi delle materie prime, in particolare del petrolio, più intenso di quello dei prezzi dei manufatti, ha positivamente influito sulla ragione di scambio dei paesi industriali, compensando parzialmente le perdite dovute al crollo della domanda nelle economie asiatiche.

La crescita economica nei paesi industriali si è accompagnata a una più moderata dinamica dei prezzi al consumo<sup>3</sup>: il tasso medio d'inflazione dei paesi industriali nel 1998, pari all'1,7%, è infatti sceso al livello minimo degli anni novanta (grafico 1.3). In Europa, il conseguimento di tassi d'inflazione relativamente bassi (1,5% nell'UE e 1,3% nell'area dell'Euro) è risultato dalle politiche monetarie e soprattutto fiscali restrittive adottate in vista dell'avvio dell'unione monetaria, mentre negli Stati Uniti il rallentamento dal 2,3% all'1,6%, si è verificato a dispetto della sostenuta crescita economica, dei mercati azionari in ascesa e del tasso di disoccupazione assai contenuto, grazie alla flessione dei prezzi delle materie prime, al moderato aumento dei costi del lavoro e ai guadagni di produttività. In Giappone, al contrario, i prezzi al consumo sono scesi, come effetto ritardato delle politiche restrittive inizialmente introdotte per contrastare la svalutazione dello yen e del basso livello della domanda interna.



Nel 1998 le *NIEs* hanno subito un drastico rallentamento dell'attività economica fino a raggiungere un calo del PIL. La riduzione della domanda in quasi tutti i paesi dell'Estremo Oriente ha costituito un forte fattore di contagio della crisi tra i paesi dell'area stessa. Delle quattro *NIEs*, *Corea del Sud* e *Hong Kong* sono risultati maggiormente colpiti dalla crisi finanziaria ed economica. Singapore, nonostante abbia mantenuto un tasso di crescita positivo, ha subito una forte decelerazione della crescita economica. *Taiwan*, con un tasso d'incremento del 4,9%, sembra essere il paese meno interessato dalla crisi nella regione (tavola 1.1), potendo contare su un sistema finanziario più stabile oltre che su un'ampia disponibilità di riserve valutarie. Le differenze di reazione alla crisi tra i paesi sono dovute alla diversa attuazione di un modello di sviluppo simile (*export-led growth*),

<sup>3</sup> La categoria dei paesi industriali differisce da quella delle economie avanzate in quanto non include le *NIEs* e Israele.

che, nel caso di Taiwan, è stato caratterizzato dalla scarsa accumulazione di debito estero, che ha reso il paese meno vulnerabile a shock esterni e crisi di credibilità.

Le stime sull'andamento economico dell'area per il 1999 sono ottimiste e indicano segni di ripresa, la cui intensità dipenderà dall'efficacia delle riforme interne e dall'andamento dell'economia statunitense e giapponese.

Il Giappone nel 1998 ha subito una recessione assai superiore a quanto in precedenza stimato (tavola 1.1). Tale andamento da un lato ha riflesso le difficoltà nel resto della regione asiatica, dall'altro ne è stata una delle determinanti; non vi sono segnali di una netta inversione di tendenza nel 1999. La mancata ripresa della domanda interna è all'origine del ciclo recessivo, insieme con i problemi causati dalle insolvenze bancarie, che tra l'altro hanno reso necessari anche interventi per la riorganizzazione del settore finanziario e in particolare del sistema bancario, iniziata con la nazionalizzazione di due delle maggiori banche nel corso dell'anno. L'apprezzamento dello yen, a partire dal quarto trimestre 1998 e continuato nei primi mesi del 1999<sup>4</sup>, potrebbe offrire margini di manovra alla Banca Centrale del Giappone per politiche monetarie più espansive e al governo, per politiche di bilancio meno restrittive. Tuttavia permangono delle aspettative assai incerte, aggravate dal rischio d'inefficacia di una politica monetaria espansiva, dato il livello già molto basso dei tassi d'interesse nominali. L'apprezzamento dello yen nei confronti del dollaro nei primi mesi del 1999<sup>5</sup> offre buone prospettive di ripresa alle importazioni del Giappone, dopo la forte flessione subita nel 1998 e, tra l'altro, anche alle esportazioni delle altre economie asiatiche.

Nella zona del Pacifico si evidenziano il rafforzamento della crescita in Australia e la fase recessiva della Nuova Zelanda (tavola 1.1). L'*Australia*, con un tasso d'incremento superiore alle aspettative, è stato il paese con la crescita più dinamica tra le economie avanzate. Nonostante il paese abbia destinato ben tre quinti delle proprie esportazioni nel 1997 verso il mercato asiatico e due terzi delle sue esportazioni siano costituite da materie prime, energetiche e non, l'*Australia* sembra non avere subito eccessivamente i riflessi della crisi asiatica. Ciò è il risultato delle politiche adottate in risposta alla crisi, in particolare quella valutaria, che ha permesso la fluttuazione del dollaro australiano verso il basso e quella monetaria, che ha mantenuto bassi i tassi d'interesse. La recessione in *Nuova Zelanda* è invece il risultato di politiche in contrasto con quelle appena descritte. Con un orientamento geografico e una struttura delle esportazioni simili a quelli australiani, la Nuova Zelanda, per evitare pressioni inflazionistiche seguite alla svalutazione della propria moneta, ha innalzato i tassi d'interesse, con il risultato di deprimere la domanda interna e le stesse esportazioni. Per il 1999 si prevede un ritorno alla convergenza del tasso di crescita delle due economie.

L'economia degli *Stati Uniti* non sembra avere subito gli effetti negativi delle crisi finanziarie ed economiche del 1997-98, avendo mostrato il tasso di crescita più alto negli anni novanta e avendo contribuito, con un incremento della domanda interna del 5,1% nel 1998, a quasi metà della crescita della domanda mondiale<sup>6</sup>. Il buon andamento è stato il riflesso della crescita dei consumi privati, da ricondurre all'espansione dei mercati azionari, alla stabilità dei prezzi, al basso livello di disoccupazione e al crescente surplus del bilancio statale, che insieme hanno provocato l'ulteriore riduzione della propensione al risparmio. Poiché da tali sviluppi economici è risultato un incremento del deficit delle partite correnti, emergono alcuni dubbi sulla possibilità di sostenere tale dinamicità della domanda interna anche negli anni a seguire. Le previsioni per il 1999 indicano un rallentamento del ciclo espansivo, una ripresa dell'inflazione che seguirà il rialzo del prezzo del petrolio e un indebolimento del dollaro nella seconda parte dell'anno, mentre la crescita

<sup>4</sup> Banca d'Italia, Bollettino economico, febbraio 1999.

<sup>5</sup> *Ibid.*

<sup>6</sup> OCSE, *Economic Outlook*, giugno, 1999.

della produttività dovrebbe diminuire e la prevista stabilizzazione dei mercati azionari avrebbe l'effetto di riportare la crescita dei consumi privati agli stessi ritmi del reddito personale. Anche l'afflusso degli investimenti diretti dall'estero potrebbe rallentare a seguito dell'innalzamento dei tassi d'interesse nominali e reali. Nel complesso, lo squilibrio tra risparmi e investimenti verificatosi nel 1998 senza precedenti nel secondo dopoguerra, tenderà a riequilibrarsi.

Il *Canada*, nonostante abbia subito un rallentamento, ha mantenuto un elevato tasso di crescita dell'economia, sostenuta anch'essa dalla domanda statunitense. La decelerazione è il riflesso del declino della domanda nelle economie asiatiche e dei prezzi delle materie prime, che rappresentano un'importante quota delle esportazioni canadesi. Le prospettive per il 1999 dipenderanno dal ciclo economico statunitense e dall'andamento dei prezzi interni e sui mercati internazionali. Il contenimento dell'inflazione previsto anche per il 1999 offrirebbe buone possibilità per una riduzione dei tassi d'interesse da parte della banca centrale, anche se ciò potrebbe essere reso problematico da una restrizione monetaria negli Stati Uniti.

Nell'*UE* la crescita è stata complessivamente sostenuta e, con un tasso del 2,8%, lievemente superiore a quella del 1997. Rispetto allo stesso anno il contributo della domanda interna è stato più forte, mentre quello della domanda estera è diminuito a seguito del deterioramento del contesto economico internazionale. Il calo della domanda estera è stato parzialmente controbilanciato dalla domanda interna e dal calo dei prezzi delle materie prime, soprattutto quelli del petrolio. L'andamento della domanda interna è anche il frutto delle politiche macroeconomiche di stabilizzazione attuate per l'avvio dell'unione monetaria. Il contesto macroeconomico dell'*UE* è infatti caratterizzato da bassi tassi d'interesse nominali, da tassi di cambio che nel corso del 1998 sono rimasti stabili in vista dell'introduzione dell'euro, e dal consolidamento dei deficit finanziari. Il consumo privato ha tratto benefici dal rallentamento dell'inflazione iniziato a partire dal 1995, dalla notevole crescita dell'occupazione e del clima di fiducia.

La crescita dell'insieme dai paesi facenti parte dell'area dell'euro è stata di poco superiore a quella del complesso dell'*UE*, ma l'accelerazione rispetto al 1997 è stata più accentuata (tavola 1.1). Tra le altre variabili macroeconomiche, l'inflazione è stata più bassa, la bilancia commerciale e le partite correnti hanno registrato un surplus maggiore e i tassi d'interesse a breve sono stati minori; tuttavia i deficit pubblici e i tassi di disoccupazione sono stati più elevati. Il maggiore contributo alla crescita è venuto, anche nell'*UEM*, dalla componente della domanda interna, che ha superato quella estera, capovolgendo la situazione verificatasi nel 1997. Le aspettative di crescita verso la fine del 1998 e la prima parte del 1999 sono diminuite a causa delle incertezze nel contesto economico internazionale e all'indebolimento della domanda interna; tuttavia segni di ripresa sono ormai evidenti.

Dietro al dato sulla crescita complessiva dell'*UE* si nasconde un notevole grado di eterogeneità. Le due economie più importanti, *Germania* e *Francia*, hanno registrato dei tassi di crescita intorno alla media europea, mentre si sono evidenziate per la dinamicità della crescita l'*Irlanda* (9%) e la *Finlandia* (5%), dove tuttavia si è verificato un rallentamento rispetto al 1997, al contrario delle prime due, che hanno mostrato segni di ripresa rispetto allo stesso anno. In *Germania* e *Francia* il contributo determinante alla crescita è venuto dalla domanda interna, mentre le esportazioni nette hanno perso notevole importanza rispetto al 1997. *Austria*, *Grecia* e *Svezia* sono cresciute più velocemente rispetto al 1997, raggiungendo un tasso superiore a quello medio europeo. Mentre in *Grecia* e in *Svezia* la crescita è stata trainata dalla domanda interna, in *Austria* il contributo delle esportazioni nette è stato ancora alto, anche se in declino. Nel contesto dell'*UE*, insieme all'*Austria*, fa eccezione solo l'*Irlanda* in quanto a contributo alla crescita: la componente della domanda estera è rimasta determinante. La *Spagna*, i *Paesi Bassi* e il *Portogallo* sono cresciuti ad un ritmo poco superiore a quello del 1997, mantenendo tuttavia un tasso sostenuto e al di sopra della media europea. Per queste economie il contributo alla crescita è venuto principalmente dalla domanda interna (tavola 1.1).

I restanti paesi si collocano di poco al di sopra della crescita media europea, con l'eccezione dell'*Italia* - che ha registrato un tasso di molto inferiore alla media e in diminuzione rispetto al 1997 - e del Regno Unito. Il rallentamento dell'economia italiana è dovuto all'andamento della domanda estera, essendo la domanda interna aumentata più rapidamente rispetto al 1997. La dinamicità della domanda interna è stata comunque più bassa rispetto agli altri paesi dell'area dell'euro. L'interscambio con l'estero ha subito una notevole decelerazione, particolarmente marcata per le vendite all'estero. Le esportazioni nette hanno quindi fornito per il secondo anno consecutivo un contributo negativo alla crescita del prodotto nazionale: la propensione ad esportare è rimasta invariata, mentre è salito il grado di penetrazione delle importazioni. Il contributo alla crescita della domanda interna è stato positivo per i consumi, ma soprattutto per gli investimenti. La crescita economica nel *Regno Unito*, dopo aver superato quella dell'area dell'euro per cinque anni consecutivi, ha subito un forte rallentamento a seguito dell'attuazione di politiche monetarie e fiscali restrittive a partire dal 1996, e dell'indebolimento della domanda estera seguito alla rivalutazione della sterlina. La stabilità del tasso d'inflazione nel 1998, aiutata dal calo dei prezzi delle materie prime, ha offerto alla Banca Centrale margine d'intervento per una politica monetaria più espansiva, i cui effetti dovrebbero manifestarsi solo nella seconda metà del 1999.

Tra gli altri paesi europei non membri dell'UE è d'uopo citare la *Svizzera* e la *Norvegia*. Quest'ultima, dopo sette anni di vivace crescita, ha subito una decelerazione indotta dalle politiche fiscali e monetarie restrittive, dall'impatto della caduta del prezzo del petrolio, di cui la Norvegia è uno dei maggiori esportatori, e dagli aumenti salariali. L'economia svizzera nel 1998 è invece cresciuta ad un tasso del 2,1%, che rappresenta la migliore performance degli ultimi otto anni. La robusta domanda interna ha più che compensato il rallentamento delle esportazioni (tavola 1.1).

### ***Paesi in transizione***

Il trend positivo di crescita iniziato nel 1997 non è continuato anche nel 1998: l'insieme dei paesi in transizione ha subito una contrazione del PIL di due punti percentuali rispetto all'anno precedente, cadendo in un ciclo recessivo. L'andamento dell'aggregato è il risultato della forte recessione in Russia, che è stata solo parzialmente compensata dal mantenimento della crescita positiva nelle altre due aree, che sono l'Europa centrale e orientale<sup>7</sup> (2,4%) e l'Asia centrale e transcaucasica<sup>8</sup> (2%) (tavola 1.1).

In contrasto con molte altre economie in transizione, la *Russia* non è riuscita a evitare il contraccolpo della crisi finanziaria nei mercati asiatici, cadendo in una profonda crisi finanziaria ed economica, seguita alla svalutazione del rublo e alla dichiarazione d'insolvenza del debito pubblico e di moratoria di parte del debito estero. Il PIL nel 1998 è sceso di quasi 6 punti percentuali, dopo che aveva registrato nel 1997, per la prima volta dal 1989, un tasso di crescita positivo. Le previsioni per il 1999 indicano un aggravio della fase recessiva.

La crisi russa dell'agosto 1998 è stata il risultato di un insieme di cause sia interne che esterne. Il declino del prezzo del petrolio è stato un fattore destabilizzante in un contesto economico interno, caratterizzato dal mancato completamento delle riforme strutturali di transizione all'economia di mercato, e da un tasso di cambio sopravvalutato. Il pro-

<sup>7</sup> Secondo la definizione del FMI l'area comprende: Albania, Bielorussia, Bulgaria, Croazia, Repubblica Ceca, Estonia, Ungheria, Lituania, Lettonia, Macedonia, Moldavia, Polonia, Romania, Slovacchia, Slovenia e Ucraina.

<sup>8</sup> Secondo la definizione del FMI l'area comprende: Armenia, Azerbaigian, Georgia, Kazakistan, Kirghizistan, Mongolia, Tagikistan, Turkmenistan, Uzbekistan.



gramma di stabilizzazione macroeconomica basato sulla stabilità e sopravvalutazione del tasso di cambio, aveva avuto successo per tre anni; ma a seguito degli shock esterni, quali la caduta del prezzo del petrolio e la crisi asiatica, esso non era più sostenibile. Il rallentamento delle esportazioni tra il 1997-98 ha portato, nella prima metà del 1998, ad un peggioramento del saldo corrente che, dato l'ammontare di debito estero, ha minato la fiducia nel paese, determinando l'ingente fuga di capitali<sup>9</sup>.

I tre paesi baltici – *Estonia*, *Lettonia* e *Lituania* - sono stati colpiti dalla crisi russa, le cui ripercussioni hanno teso a rallentare la crescita e inasprire le condizioni per la riduzione degli squilibri esterni (tavola 1.1).

La crisi russa ha coinvolto anche alcune economie vicine, contribuendo alla svalutazione delle monete del *Kirghizistan*, della *Bielorussia*, della *Georgia* della *Moldavia* e, nel 1999, anche del *Kazakistan*. Il conseguente deterioramento delle prospettive sull'inflazione ha determinato un peggioramento dei tassi di crescita, essendo tali paesi fortemente dipendenti dal capitale estero.

L'insieme dei paesi dell'Europa centrale ed orientale ha dimostrato la maggiore dinamicità della crescita tra i paesi in transizione, che tuttavia risulta inferiore a quella dell'anno precedente. La *Polonia*, l'*Ungheria* e la *Macedonia* sono state le economie più dinamiche, con tassi attorno al 5%, ma rispetto al 1997 la crescita della Polonia è stata inferiore. Tale decelerazione, prevista anche per il 1999 e per molte altre economie dell'area, è probabilmente attribuibile al rallentamento delle esportazioni verso la Russia.

La maggior parte dei paesi in transizione ha avviato riforme strutturali, ma per molte economie il progresso rimane limitato. In Polonia e in Ungheria il contenimento fiscale e monetario ha contribuito alla crescita economica, mentre nella *Repubblica Ceca*, a seguito dell'attuazione tra il 1997-98 delle politiche di austerità necessarie per ridurre gli squilibri fiscali ed esterni, si è verificato un ciclo recessivo. Le prospettive di medio termine sono invece buone. L'*Albania*, la *Macedonia* e la *Romania*, che nel 1998 hanno registrato notevoli tassi di crescita, rischiano di subire fortemente il contraccolpo del conflitto nella *Repubblica Federale della Jugoslavia* a causa dell'interruzione dei rapporti commerciali con quest'ultima, del blocco delle reti di trasporto nella regione e dei costi legati all'ingente flusso di profughi che questi paesi hanno dovuto accogliere (tavola 1.1).

---

<sup>9</sup> Nella media dei primi due trimestri il saldo si è ridotto di 2,9 miliardi di dollari; FMI, *International Financial Statistics*, marzo 1999.

## **L'EVOLUZIONE DELLA CRISI FINANZIARIA IN ASIA E LA SUA DIFFUSIONE IN ALTRE REGIONI**

### **Luglio-ottobre 1997: il Sud-Est asiatico**

Gli attacchi speculativi a cui è stata sottoposta la valuta thailandese dalla fine del 1996 e la conseguente svalutazione del 2 luglio 1997 hanno determinato una forte pressione su tutte le valute dell'Asia del sud-est: prima le Filippine (11 luglio), poi la Malaysia (14 luglio) e infine l'Indonesia (14 agosto) hanno visto deprezzare le proprie valute rispetto al dollaro. Queste crisi valutarie sono state il risultato di un insieme di fattori, tra cui la recessione in Giappone, l'apprezzamento del dollaro<sup>1</sup>, i forti disavanzi nelle partite correnti finanziati da flussi di capitali a breve scadenza e una liberalizzazione dei mercati finanziari priva di un adeguato sistema di regolamentazione e supervisione. La forte discrepanza tra i tempi di scadenza degli investimenti e quelli dei prestiti contratti ha rivestito a questo proposito un ruolo essenziale, in quanto i paesi, in seguito al peggioramento delle aspettative di crescita, si sono trovati a fronteggiare una crisi di liquidità derivante dall'eccessiva concentrazione dei flussi di pagamento a breve termine. A partire dal mese di agosto la crisi, oltre ad estendersi geograficamente, si è diffusa al settore reale, per effetto dell'inasprimento delle politiche economiche. La Thailandia, in seguito alla firma dell'accordo con il FMI del 20 agosto, è stato il primo paese ad aver adottato politiche economiche restrittive, per essere poi seguita da tutti paesi coinvolti nella crisi finanziaria.

### **Ottobre 1997-maggio 1998: dal crollo di Hong Kong alla crisi coreana e indonesiana**

Il crollo della borsa di Hong Kong del 23 ottobre 1997 ha segnato l'inizio dell'estensione della crisi ad altre aree. Nel giro di pochi giorni non solo le borse di tutta l'Asia, ma anche dell'Europa orientale e dell'America Latina, hanno subito un forte ribasso, mentre aumentavano vertiginosamente le indennità di rischio su tutte le loro emissioni obbligazionarie. La crescente avversione al rischio ha segnato la fine del lungo ciclo dell'afflusso d'investimenti privati verso le economie emergenti dell'Asia.

A partire dalla fine del 1997 le più difficili condizioni finanziarie hanno imposto un aggiustamento rapido delle politiche macroeconomiche, soprattutto sul piano della finanza pubblica, determinando una drastica contrazione della produzione in tutta l'area.

Due episodi hanno aggravato l'instabilità regionale – la crisi coreana e quella indonesiana. La svalutazione della valuta coreana, seguita al crollo della borsa di Hong Kong, ha portato all'accordo di ristrutturazione del debito con il FMI del 29 gennaio. Un insieme di fattori sono stati alla base dell'approfondimento della crisi coreana: in particolare la liberalizzazione finanziaria dei flussi di capitale a breve scadenza, avvenuta poco prima dell'entrata della Corea del Sud nell'OCSE, aveva condotto ad un eccesso d'investimenti tra il 1994 e il 1996, rispetto alla crescita della domanda mondiale dei settori interessati, soprattutto in quello dell'elettronica. La conseguente fuga di capitali ha creato problemi di rifinanziamento delle banche e delle imprese, costringendo la Corea del Sud a fare appello al FMI per un aiuto finanziario.

La crisi indonesiana è iniziata i primi di novembre e si è esplicita soprattutto nella forma di un panico bancario interno, attenuato solo dopo l'annuncio del programma di sostegno finanziario del FMI. La crisi si è approfondita nel gennaio del 1998 con il crollo del sistema finanziario e la fuga generalizzata di capitali. Solo a partire dal mese di aprile, con l'adozione di una politica monetaria molto restrittiva, è tornata una certa stabilità del tasso di cambio e dei prezzi, mantenuta anche durante le sommosse interne. In quel momento, tuttavia, la base per un consolidamento durevole dell'economia era meno solida rispetto al resto della regione. Il sistema bancario era largamente distrutto, gran parte delle imprese nel settore privato in fallimento e i rapporti finanziari con il resto del mondo interrotti. Nel secondo semestre del 1998 sono stati progressivamente messi in atto provvedimenti di riforma, i cui risultati, alla fine del 1998, erano ancora limitati rispetto alle altre economie emergenti.

<sup>1</sup> La maggior parte delle valute dei paesi del Sud-Est asiatico avevano un currency-peg al dollaro, il che, in seguito all'apprezzamento della moneta statunitense, ha provocato una perdita di competitività delle loro merci sui mercati internazionali.

**Maggio-agosto 1998: la crisi russa**

*La Russia ha subito il contraccolpo del crollo della borsa di Hong Kong con leggero ritardo ed è entrata in uno scenario di crisi dominato nettamente da variabili interne. L'indebolimento dell'economia reale, le incertezze politiche, il declino dell'afflusso di capitali e dei tassi d'interesse avevano determinato un aggravio della situazione debitoria e del sistema bancario.*

*Il programma di stabilizzazione negoziato con il FMI nel mese di luglio, ha mostrato i primi segni di fallimento già nel mese di agosto: mentre il sistema finanziario si stava avviando verso un blocco completo, si diffondeva la sfiducia sulla stabilità del cambio. Tale situazione è precipitata il 17 agosto con la dichiarazione di moratoria sul debito pubblico e su quello estero e con la svalutazione del rublo. Da quel giorno la Russia ha avuto un accesso molto limitato ai mercati finanziari internazionali. Ciò ha provocato, nella parte rimanente del 1998, una diffusione generalizzata di avversione al rischio degli investimenti nei mercati finanziari, da quelli delle economie emergenti a quelli dei tradizionali paesi industriali.*

**Novembre 1998-gennaio 1999: la crisi brasiliana**

*La crisi valutaria brasiliana, verificatasi tra la fine del 1998 e l'inizio del 1999, è inizialmente apparsa più benigna rispetto alle altre, almeno per le sue conseguenze esterne. Si è presentata in seguito all'attacco speculativo sul tasso di cambio, senza tuttavia essere accompagnata, come nel caso della Thailandia e della Corea del Sud, dall'esaurimento delle riserve valutarie ufficiali. Dopo il 16 gennaio, data della svalutazione del real, il Brasile si è trovato infatti meno vulnerabile e ha potuto evitare che la crisi valutaria potesse trasformarsi immediatamente in una crisi di liquidità internazionale. Inoltre, la crisi brasiliana si differenzia perché non è stata nutrita dalla fragilità del sistema bancario, bensì soprattutto da debolezze di ordine macroeconomico: apprezzamento del cambio reale, deficit del saldo corrente, difficoltà di riforma del sistema fiscale e della sua ripartizione fra governo federale e governi statali, effetto di quindici mesi di tassi d'interesse reali molto alti su un debito pubblico a breve scadenza e servito con tassi variabili.*

**Ultimi sviluppi**

*Durante il primo semestre del 1999 è diminuita l'avversione al rischio verso gli investimenti di portafoglio nei mercati finanziari delle economie emergenti: gli effetti di contagio della crisi russa sono stati meno catastrofici del previsto e la crisi brasiliana è rimasta confinata all'America Latina. La restaurata fiducia è osservabile anche dalla ripresa dei mercati azionari nei tradizionali paesi industriali e dalla diminuzione delle indennità di rischio. La relativa stabilità dei mercati finanziari è il risultato della riduzione dei tassi d'interesse da parte delle autorità monetarie nella maggior parte dei paesi dell'OCSE e degli sforzi delle istituzioni finanziarie per ridurre la loro eccessiva esposizione al rischio nelle aree emergenti.*

### ***Paesi in via di sviluppo***

Per la maggior parte dei paesi in via di sviluppo (PVS) il 1998 è stato un anno di crisi economica, visibile dal significativo rallentamento del tasso di crescita dell'insieme di tali paesi, che è passato dal 5,7% al 3,3%, il più basso degli anni novanta. I paesi dell'Asia, salvo alcune eccezioni, hanno sperimentato la più lenta crescita del decennio e alcuni hanno subito una contrazione della produzione nazionale. Il rallentamento della crescita è stato consistente anche in America Latina e nel Medio Oriente, mentre l'Africa rappresenta l'unica eccezione alla tendenza generale, avendo nel 1998 vissuto una lieve accelerazione della crescita (tavola 1.1).

In Asia, tra i paesi che non hanno subito fortemente il contraccolpo della crisi finanziaria iniziata del 1997, si evidenziano l'India, il Pakistan e la Cina. La crescita al 5,6% in *India* è stata lievemente superiore rispetto a quella del 1997, mentre in *Pakistan* si è verificato un netto miglioramento congiunturale che, dalla fase recessiva del 1997, ha portato il paese a crescere del 5,4%. La minore vulnerabilità di queste economie alla crisi finanziaria è dipesa dalla loro apertura relativamente minore ai flussi di capitale a breve scadenza. La *Cina* è uscita quasi indenne dalla crisi che ha colpito l'area, mantenendo un buon tasso di crescita anche nel 1998, seppure lievemente inferiore all'obiettivo governativo dell'8%. La crescita è stata favorita dal vasto programma di spese ed investimenti pubblici a sostegno della domanda effettiva e da una politica monetaria più espansiva. La Cina ha subito il contraccolpo della crisi asiatica sui flussi reali, essendo diminuita la domanda estera, ma ne è rimasta sostanzialmente immune per quanto riguarda i flussi finanziari. Il controllo dell'afflusso di capitali esteri e la chiusura ai capitali con scadenza a breve hanno svolto un ruolo determinante nel prevenire l'eccessivo indebitamento estero e quindi il rischio di un'improvvisa fuga di capitali. Tale circostanza, insieme al mantenimento del surplus delle partite correnti, ha permesso alla banca centrale di sostenere la stabilità del tasso di cambio e allo stesso tempo ridurre per due volte nel corso dell'anno il tasso d'interesse. Il tasso d'inflazione, nonostante la politica monetaria espansiva, è stato praticamente nullo grazie all'equilibrio tra domanda aggregata e crescita della capacità produttiva e della forza lavoro (tavola 1.1). Le prospettive per il 1999 dipendono fortemente dalla possibilità per la Cina di sostenere la stabilità dello *yuan* e sono molto incerte, essendo la valuta cinese sopravvalutata in termini reali.

Gli effetti della crisi si sono invece manifestati pienamente in tutti i principali paesi di nuova industrializzazione della regione asiatica, ossia l'*Indonesia*, la *Malaysia*, le *Filippine* e la *Thailandia* Association of South East Asian Nations-4 (ASEAN-4)<sup>10</sup>. L'insieme degli ASEAN-4 ha subito una frenata dell'attività economica, passando da un tasso di crescita del PIL del 3,8% ad una contrazione del 9,4%. Nel 1998 tutti e quattro i paesi sono entrati in una fase recessiva, ma il rallentamento più accentuato si è verificato in Indonesia e in Malesia, mentre in Thailandia si è approfondita la crisi recessiva già in atto dal 1997. Le Filippine, con un calo del prodotto nazionale di solo mezzo punto percentuale, mostrano invece un andamento relativamente migliore: la minore pressione finanziaria e la sostenuta domanda estera hanno reso il paese meno vulnerabile all'impatto della crisi. La politica monetaria restrittiva attuata in difesa del peso ha limitato tuttavia l'espansione della domanda d'investimenti, mentre la scarsa performance nel settore agricolo, causata dalle avverse condizioni climatiche, ha condizionato la possibilità di crescita dell'offerta (tavola 1.1).

La stabilizzazione del tasso di cambio, a scapito della crescita della domanda interna, è stata nel corso dell'anno l'obiettivo primario delle politiche di tutte e quattro le economie. Lo scopo ultimo era quello di contenere il tasso d'inflazione che, a seguito della serie di svalutazioni e dell'incremento dei prezzi agricoli, era salito in tutti i paesi dell'ASEAN-4, in particolare in Indonesia. Inoltre, l'austerità delle politiche fiscali imposta dal FMI ha limitato la possibilità dei governi di attenuare gli effetti negativi che la svalutazione ha avuto sul reddito disponibile. Anche nel settore privato e bancario nel corso del 1998 la situazione non sembra essere migliorata: alla fine del 1998 nell'insieme dei paesi dell'ASEAN-4, in media, il 25% dei pre-

<sup>10</sup> Non si fa riferimento alle NIEs perché rientrano nella categoria delle economie avanzate.

stiti sono risultati in sofferenza<sup>11</sup> e sono aumentati i casi in di insolvenza. La situazione è stata aggravata anche dal dilemma delle autorità monetarie, tra la scelta di difendere il tasso di cambio mantenendo alti i tassi d'interesse e il conseguente aggravio per le condizioni finanziarie delle banche e delle imprese. Secondo le principali istituzioni multilaterali le prospettive di medio termine per le economie asiatiche sono positive e, secondo i primi dati del 1999, la ripresa sembra essersi già avviata. La sostenibilità della ripresa nel lungo termine dipenderà tuttavia dall'efficacia delle riforme del sistema finanziario, che sono necessarie a fine di garantire una migliore allocazione delle risorse economiche di fonte interna ed esterne al paese (tavola 1.1).

L'America Latina nel 1997 aveva sensibilmente aumentato il ritmo di crescita soprattutto grazie alla performance di *Argentina*, *Messico* e *Cile*, mentre nel 1998, in particolare nella seconda metà dell'anno, l'area ha registrato un deciso rallentamento, passando da un tasso del 5,2% ad uno del 2,3% (tavola 1.1). Il rallentamento della crescita si è verificato in quasi tutte le economie ed è stato il risultato della drastica riduzione dei flussi di capitale in entrata e del declino dei prezzi delle materie prime, soprattutto quelli del petrolio per paesi come *Messico*, *Venezuela* ed *Ecuador*. Va inoltre considerato l'impatto del rallentamento della domanda estera, che si è fatto sentire nonostante la sostenuta crescita della domanda negli Stati Uniti. Il rallentamento della crescita in *Brasile* è stato di particolare rilevanza per tutta l'America Latina, rappresentando la produzione nazionale brasiliana circa un terzo del PIL dell'intera area. La recente svalutazione del *real* minaccia di contagio le altre economie, soprattutto per quanto riguarda i paesi membri del Mercosur, primo fra tutti l'Argentina. Infatti l'integrazione commerciale intra-area è molto cresciuta negli ultimi anni, il che accentua la possibile trasmissione della recente crisi. Tuttavia, la ripresa delle quotazioni del *real* e la più rapida uscita dalla crisi, di cui il Brasile sembra dar segni, possono ridurre il pericolo di tale contagio.

La congiuntura economica dell'Africa relativamente favorevole nel 1998 (3,4% contro il 3,1% nel 1997) è il risultato, da un lato, dell'accelerazione della crescita del *Marocco*, dell'*Algeria*, del *Ghana* e dell'*Uganda*, dall'altro, dei tassi di crescita sostenuti, anche se in lieve calo rispetto al 1997, del *Camerun*, della *Costa d'Avorio*, del *Sudan* e della *Tunisia* (tavola 1.1). Il limitato accesso dei paesi dell'Africa sub-sahariana ai mercati finanziari internazionali ha reso minimo l'impatto delle recenti crisi finanziarie. Fa eccezione il *Sudafrica*, dove lo stravolgimento nei principali mercati finanziari su scala mondiale ha reso necessario l'innalzamento dei tassi d'interesse, con l'effetto di deprimere il tasso di crescita, che, dall'1,7% dell'anno precedente, nel 1998 è divenuto quasi nullo. Per gli altri paesi africani la crisi è stata sentita indirettamente attraverso l'impatto sui prezzi delle materie prime. Il declino dei proventi dell'esportazione di petrolio ha colpito particolarmente l'*Angola*, il *Gabon*, la *Nigeria* e la *Repubblica del Congo*. Altri paesi, tra cui soprattutto il *Botswana* e lo *Zambia*, sono stati colpiti dal declino dei prezzi dei minerali. Nel complesso il 1998, nonostante i devastanti effetti delle condizioni climatiche e il progressivo peggioramento della ragione di scambio, è stato caratterizzato da un andamento economico relativamente buono, attribuibile in parte al maggiore orientamento commerciale dei paesi africani verso il Nordamerica e l'Europa. Per alcuni paesi pervasi da conflitti armati (*Angola*, *Sierra Leone*, *Repubblica Democratica del Congo*, *Etiopia* ed *Eritrea*) le prospettive di crescita economica rimangono ancora molto incerte.

Anche i paesi del Medio Oriente hanno subito il contraccolpo del calo del prezzo delle materie prime, in particolare del petrolio, più accentuato nel 1998 che nel 1997. La decelerazione della produzione è stata infatti più forte di quella dell'anno precedente (tavola 1.1). Nei sei paesi dell'Organizzazione dei Paesi Esportatori di Petrolio (OPEC) i proventi delle esportazioni si sono ridotti di un terzo. Tra i paesi che il FMI inserisce nella categoria del "Medio Oriente ed Europa" si evidenzia la *Turchia* per il forte rallentamento dell'attività economica. Dopo tre anni di crescita superiore al 7%, nel 1998 la produzione nazionale si è espansa di appena il 2,8%, riflettendo l'impatto avverso della crisi economica russa sulle esportazioni turche e l'effetto deflativo delle politiche di stabilizzazione avviate all'inizio del 1998 per contenere la domanda interna.

<sup>11</sup> *Asian Development Bank (ADB), Asian Development Outlook, aprile 1999 p.15-16.*

## 1.2 IL COMMERCIO MONDIALE

Nel corso del 1998 gli effetti della crisi asiatica si sono diffusi su scala pressoché globale, oltre ad essersi aggravati<sup>12</sup>. Le conseguenze si sono sentite soprattutto sui flussi reali. Infatti, la crescita del *volume* del commercio mondiale di merci e servizi ha subito una forte decelerazione, passando da un tasso del 9,9% ad uno del 3,3%<sup>13</sup>. Il rallentamento è stato più accentuato per i paesi in via di sviluppo, sia per le esportazioni che per le importazioni. In termini relativi le economie avanzate hanno subito maggiormente la decelerazione delle esportazioni, mentre i PVS quella delle importazioni. Lo stesso andamento è osservabile per lo scambio mondiale delle sole merci. Dopo l'eccezionale *performance* del 1997 (10,5%), il volume mondiale delle esportazioni nel 1998 è cresciuto di appena il 3,5%. Il dato risulta deludente anche se paragonato al tasso medio di crescita degli anni 1990-95, che è stato del 6%. Le importazioni di merci sono cresciute più velocemente rispetto alle esportazioni e hanno subito un rallentamento minore di quello delle esportazioni rispetto al 1997. Le economie avanzate hanno sofferto maggiormente del rallentamento delle esportazioni di merci, mentre i PVS di quello delle importazioni, che addirittura sono diminuite del 3%<sup>14</sup>. L'andamento del commercio in Asia è stato il fattore determinante per spiegare la decelerazione a livello mondiale.

Se si osservano i dati in *valore*, la dinamica del commercio mondiale mostra segni ancora più negativi: le esportazioni si sono ridotte del 2% e le importazioni dell'1%. La contrazione del valore del commercio di beni è spiegabile se si considerano i dati sull'andamento dei prezzi e quelli sul peso relativo delle aree sul commercio mondiale. Nel 1998 è continuata la caduta dei prezzi delle materie prime, energetiche e non, e quella dei manufatti. È mutato, tuttavia l'andamento relativo dei prezzi: mentre nel 1997 il declino dei prezzi di manufatti era più accentuato di quello delle materie prime, incluso il petrolio, nel 1998 sono i prezzi delle materie prime ad aver subito la più forte contrazione, favorendo la ragione di scambio delle economie avanzate.

Secondo le stime del FMI, il commercio di beni e servizi dovrebbe crescere ad un tasso lievemente superiore a quello del 1998. Affinché ciò avvenga, il previsto rallentamento della congiuntura economica negli Stati Uniti e in Europa dovrà essere compensato dalla ripresa della crescita nelle economie emergenti dell'Asia. La ripresa delle economie asiatiche prevista dalle principali istituzioni multilaterali per il 1999 è ormai un fatto certo (escluso il Giappone), mentre le maggiori incertezze riguardano i suoi tempi e ritmi.

### COMMERCIO MONDIALE DI MERCI IN VOLUME (variazioni in percentuale)

Fonte	media	media	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	previsioni	
	1981-90	1991-98									1999	2000
FMI (1)	4,7	6,4	4,6	4,7	3,7	9,1	9,6	6,9	9,9	3,3	3,8	5,8
OMC (2)	5,3	6,4	4,0	3,8	4,6	9,7	10,0	5,5	10,5	3,5	-	-
OCSE (3)	-	6,7	4,1	4,7	3,8	10,8	9,2	6,9	9,9	4,5	3,9	5,6

(1) Giugno 1999 - media dei tassi di variazione di esportazioni ed importazioni mondiali.

(2) Aprile 1999 - esportazioni.

(3) Giugno 1999 - media dei tassi di variazione di esportazioni ed importazioni mondiali.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, OMC e OCSE

Tavola 1.2

<sup>12</sup> Per i dati sul commercio contenuti in questo paragrafo (1.2 esclusa la parte sulle partite correnti) si fa riferimento al rapporto dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) (comunicato stampa del 16 aprile 1999), salvo diversa indicazione.

<sup>13</sup> FMI, *World Economic Outlook*, giugno 1999.

<sup>14</sup> *Ibid.*

## ***La dinamica del commercio di beni e servizi***

### *Quantità e prezzi*

Al forte rallentamento della crescita del volume del commercio mondiale<sup>15</sup> hanno contribuito vari fattori, tra cui in particolare l'impatto della crisi asiatica. Le svalutazioni avvenute nella seconda metà del 1997 e prima del 1998 nei paesi dell'Asia coinvolti nella crisi e le politiche fiscali restrittive che sono seguite, hanno avuto effetti deprimenti sulla domanda dei paesi stessi e indirettamente sul commercio mondiale. Inoltre il declino dei prezzi delle esportazioni delle economie asiatiche non ha provocato un incremento delle quantità esportate sufficiente a sostenerne un tasso di crescita simile a quello del 1997.

In valore il commercio mondiale è diminuito rispetto al 1997 di un punto percentuale per le importazioni e di due punti per le esportazioni. Oltre alla scarsa crescita delle quantità, ciò è dovuto al declino dei prezzi delle merci scambiate. Nel 1998 sono caduti soprattutto i prezzi delle materie prime, spingendo la loro percentuale sul totale delle esportazioni mondiali al di sotto del 20% (a prezzi correnti), per la prima volta nel secondo dopoguerra. Il prezzo del petrolio è sceso del 32,1% e i prezzi delle materie prime non energetiche hanno subito una contrazione del 14,8%. Per entrambi il calo è stato molto superiore a quello registrato nel 1997 (grafico 1.4). Anche i prezzi dei manufatti sono scesi, tuttavia rallentando il ritmo della caduta rispetto al 1998 (-1,5% contro il -7,8%)<sup>16</sup>. Il declino dei prezzi delle materie prime ha avuto effetti diversi a seconda della regione. Mentre a livello mondiale il valore del commercio di materie prime (inclusi i beni alimentari trasformati) nel 1997 rappresentava il 22% del totale del commercio di beni, per il Medio Oriente, l'America Latina (escluso il Messico) e l'Africa tale percentuale era più del 60%.

Il declino dei prezzi delle materie prime è stato attenuato dall'andamento dei prezzi dei manufatti scambiati a livello internazionale. Il relativamente buon andamento dei prezzi dei manufatti ha portato ad una contrazione dei prezzi delle esportazioni di beni (-5,5%), inferiore a quella registrata nel 1997.

In questo contesto l'andamento dell'ecu/euro rispetto al dollaro ha svolto un ruolo importante. Nel 1998 il deprezzamento dell'ecu/euro nei confronti del dollaro (pari allo 0,6%) sul periodo corrispondente è stato minore di quello verificatosi nel 1997 (pari al 9,8%)<sup>17</sup>, determinando una minore contrazione dei prezzi delle esportazioni europee di manufatti misurate in dollari<sup>18</sup>. Ciò ha più che compensato il maggiore declino dei prezzi in dollari dei beni provenienti dalle regioni più coinvolte nella crisi, in particolare le economie emergenti dell'Asia, le cui monete si sono fortemente deprezzate rispetto al dollaro<sup>19</sup>. L'UE, le cui esportazioni sono composte per la maggior parte da manufatti, copre infatti una porzione molto maggiore del commercio mondiale di merci rispetto alle economie dell'Asia. Secondo il FMI, le NIEs nel 1998 hanno movimentato il 7,5% del totale delle esportazioni di beni, il resto dell'Asia, escluso il Giappone, il 12,3%, mentre l'UE ne ha rappresentato il 37,8% del totale<sup>20</sup>.

<sup>15</sup> In questo paragrafo si fa riferimento al commercio di sole merci.

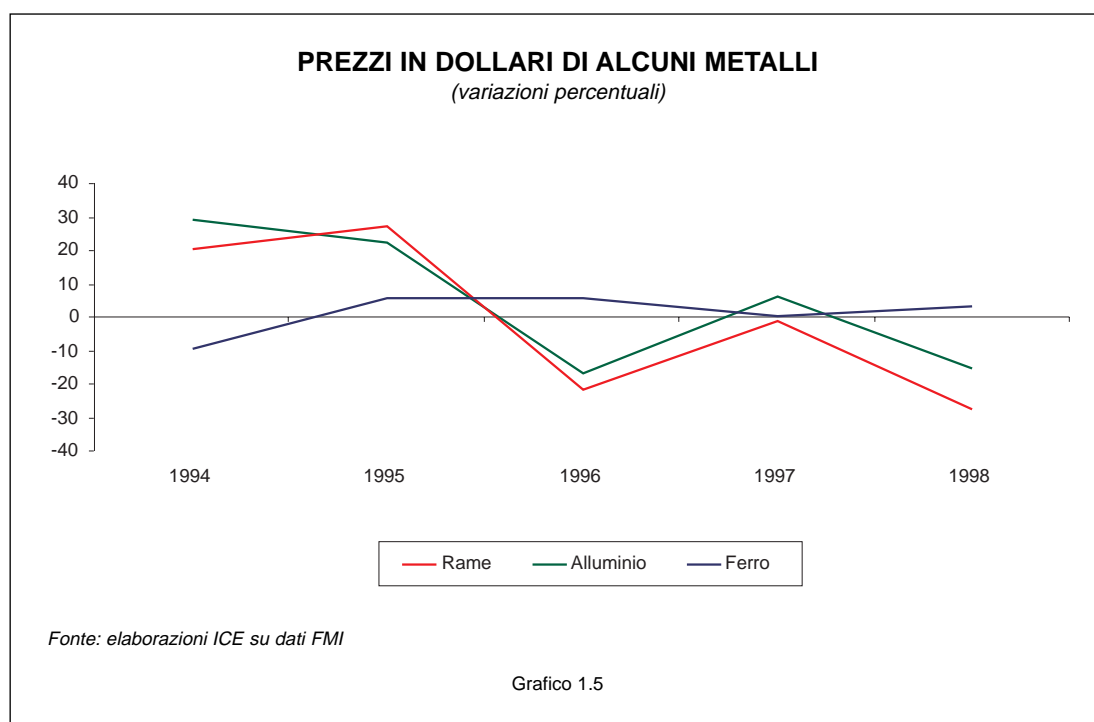
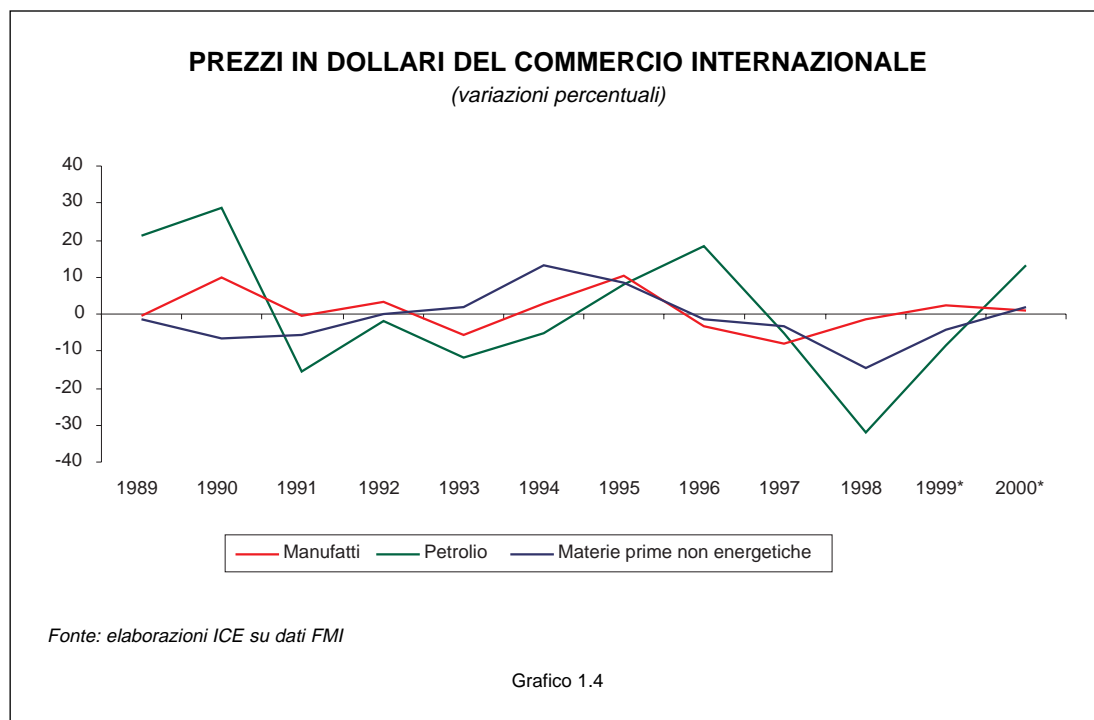
<sup>16</sup> Per i dati sull'andamento dei prezzi si fa riferimento al *World Economic Outlook*, FMI, giugno 1999.

<sup>17</sup> Banca d'Italia, *Relazione generale*, maggio 1999.

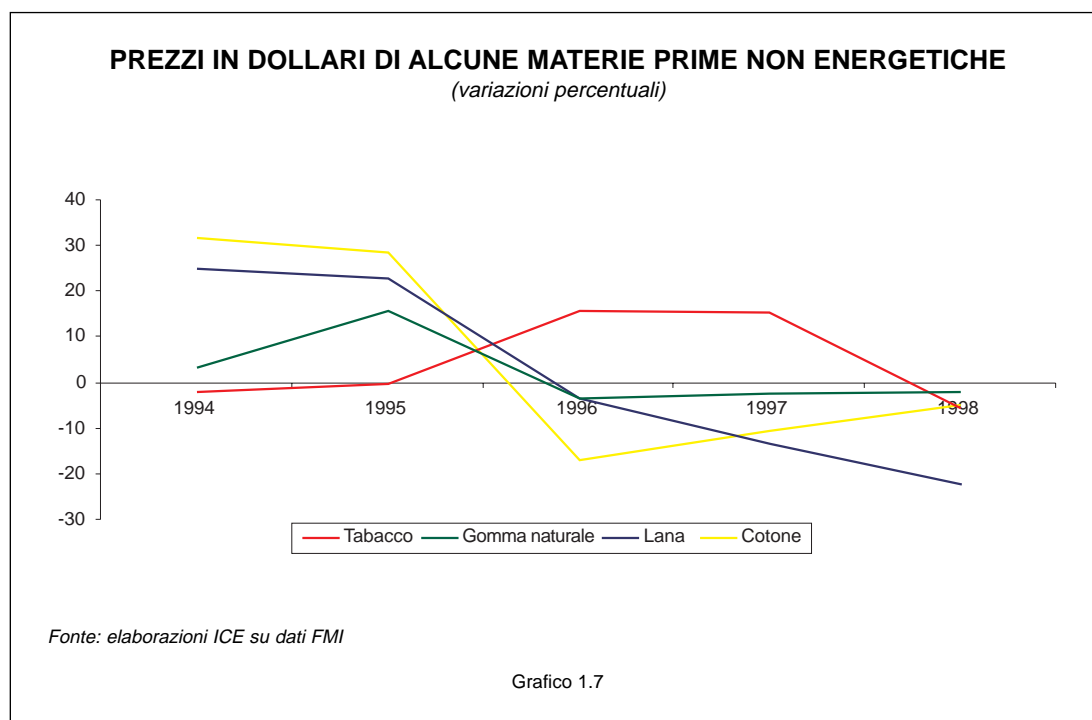
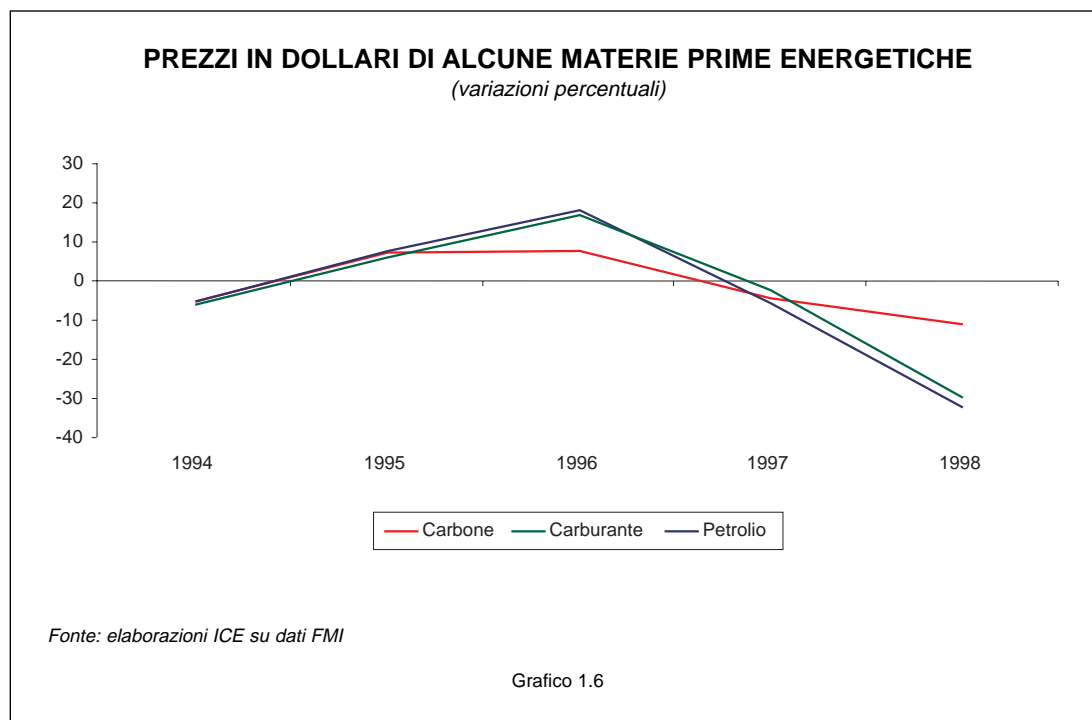
<sup>18</sup> Nella misura in cui i prezzi delle esportazioni europee di manufatti sono denominati in monete europee e non vengono aumentati in proporzione al deprezzamento di queste monete nei confronti del dollaro, essi si riducono se misurati in dollari.

<sup>19</sup> Sono esclusi Giappone, Australia e Nuova Zelanda.

<sup>20</sup> FMI, *Direction of Trade Statistics*, maggio 1999.





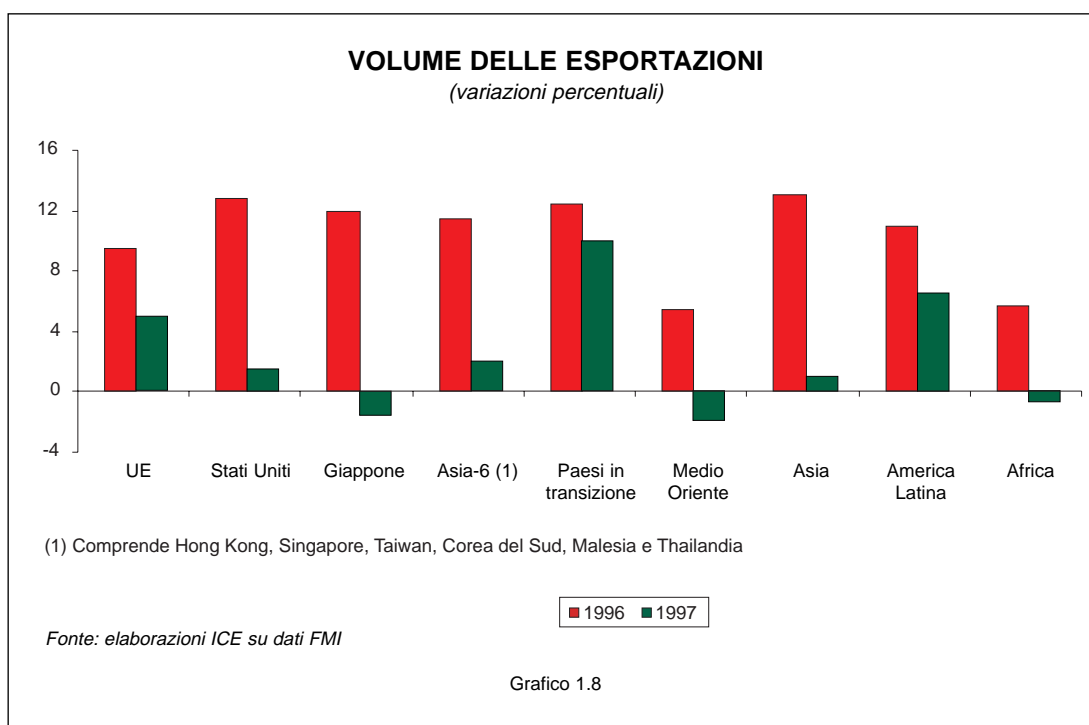


### Aree geografiche e principali paesi

La contrazione del volume del commercio<sup>21</sup> in Asia è stato uno dei fattori determinanti nel processo di rallentamento del commercio mondiale avvenuto nel corso del 1998. Disaggregando per aree geografiche si notano tendenze variegata. In termini di volume,

<sup>21</sup> In questo paragrafo si fa riferimento al commercio di soli beni.

le importazioni si sono ridotte considerevolmente in Asia, sono rimaste invariate o si sono ridotte lievemente in Africa e nel Medio Oriente, mentre sono aumentate a tassi sostenuti in Europa occidentale, in Nordamerica e in America Latina. Il volume delle esportazioni è stato invece più dinamico nei paesi in transizione e in America Latina, mentre in Asia è aumentato solo marginalmente. Nordamerica e Europa occidentale hanno registrato tassi di crescita intorno a quello medio mondiale (3,5%) (grafici 1.8 e 1.9).



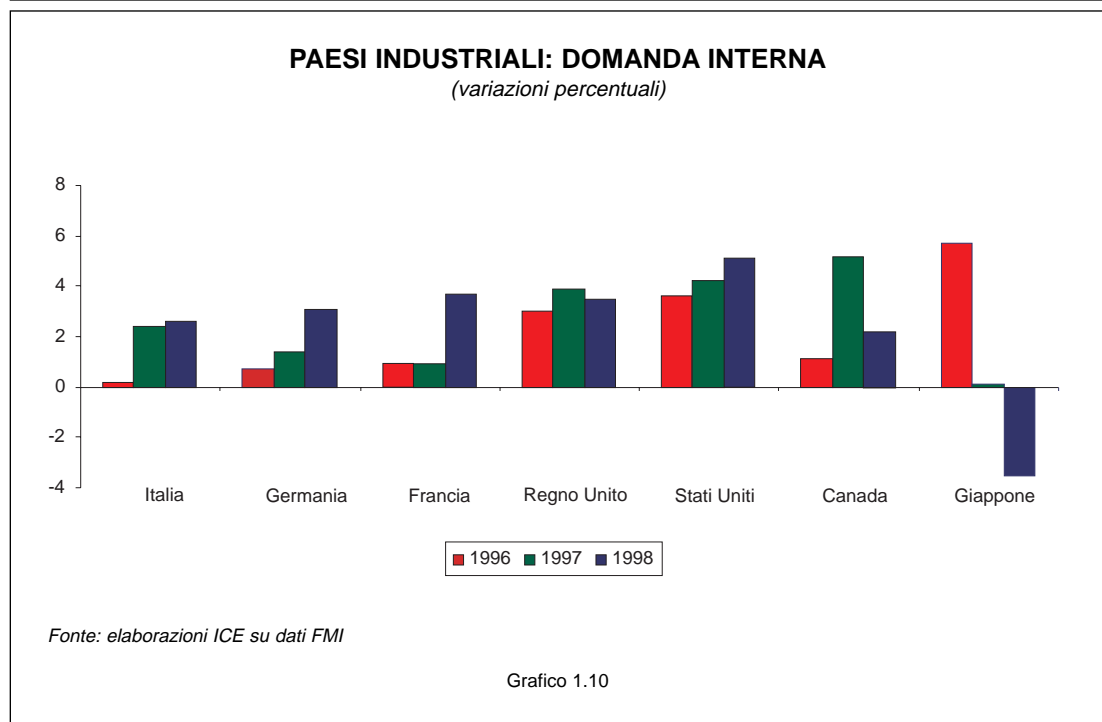
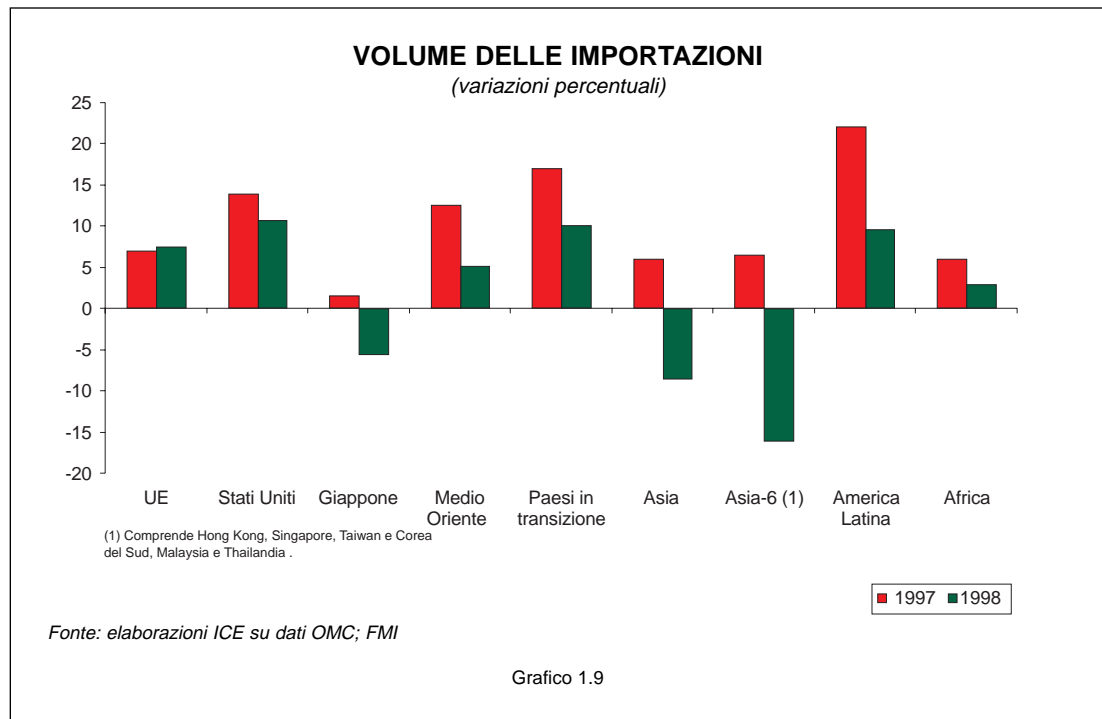
Nel 1998 il volume delle importazioni di merci del *Nordamerica* è cresciuto del 10,5%, segnando un lieve rallentamento rispetto al 1997. Tale andamento è il risultato della crescita sostenuta della domanda interna degli Stati Uniti, che risultano in prima posizione tra tutte le regioni (grafico 1.10). Le esportazioni sono cresciute ad un tasso molto inferiore a quello delle importazioni (3% e 10,5% rispettivamente) ed hanno subito una forte decelerazione rispetto all'11% del 1997.

In termini di valore le esportazioni si sono ridotte di un punto percentuale, a causa dell'effetto congiunto della riduzione dei prezzi e del rallentamento della crescita delle quantità, mentre le importazioni sono aumentate (4,5%), incrementando il deficit commerciale.

In *America Latina* il commercio ha subito un forte rallentamento rispetto agli eccezionali tassi di crescita registrati nel 1997 (grafici 1.8 e 1.9). La caduta tendenziale dei prezzi delle materie prime, la riduzione dell'afflusso di capitali nella seconda metà del 1998 e l'indebolimento dei mercati d'esportazione in Asia e nella stessa America Latina, hanno contribuito a tale sviluppo.

La crescita del volume delle importazioni ha continuato ad eccedere quella delle esportazioni (6,5% per le esportazioni e 9,5% per le importazioni) e l'espansione del commercio dell'area rimane superiore alla media mondiale. All'interno della regione vi sono tuttavia rilevanti differenze, in particolare tra le due più importanti economie: in Brasile il commercio ha subito una forte decelerazione, mentre in Messico la performance è stata al di sopra della media regionale. Tra i fattori che spiegano il migliore andamento del Messico rispetto alla media regionale per il quarto anno consecutivo vi sono il maggiore accesso al mercato statunitense in espansione e la più alta percentuale di manufatti sul totale delle esportazioni.

In termini di valore, invece, lo scenario è diverso: in America Latina le esportazioni sono diminuite del 2%, in quanto l'incremento di quelle messicane non è riuscito a compensare il declino del resto dell'America Latina. Il declino del valore delle esportazioni è stato partico-



larmente marcato per l'Ecuador e il Venezuela, i due maggiori esportatori di petrolio (escluso il Messico), con una contrazione superiore al 20%. Il valore delle importazioni è invece continuato a crescere, anche se in misura minore rispetto alla sostenuta crescita degli anni 1990-97 (5%). Anche per quanto riguarda le importazioni, il Messico fa eccezione alla tendenza della regione, avendo registrato un incremento del valore delle importazioni del 14%<sup>22</sup>.

<sup>22</sup> Il commercio del Messico rappresenta ormai (1998) il 40% del totale dei flussi della regione (le esportazioni rappresentano il 43% e le importazioni il 38%), avendo tale paese sperimentato un tasso di crescita di entrambi i flussi commerciali superiore alla media regionale per diversi anni.

In *Europa occidentale* la forte domanda interna ha portato ad una espansione delle importazioni che, per la prima volta dal 1992, ha superato il tasso di crescita delle esportazioni della regione. In termini di valori l'Europa occidentale è l'unica regione ad aver registrato un incremento delle esportazioni. Ciò è dovuto al favorevole andamento della ragione di scambio e all'andamento del tasso di cambio ecu/dollaro (adesso euro/dollaro)<sup>23</sup>. Le importazioni in valore sono pure aumentate e, insieme a quello dell'America Latina, hanno registrato il più alto tasso di crescita (5%).

Nei *paesi in transizione* si è verificata negli ultimi anni una strana combinazione di attività economica stagnante e crescita di entrambi i flussi commerciali superiore alla media mondiale (in termini di volume). In valore le importazioni sono aumentate, mentre le esportazioni, a causa del declino dei loro prezzi in dollari, sono diminuite di un punto percentuale. Una serie di fattori aiutano a spiegare tale fenomeno: il forte afflusso di investimenti diretti e di portafoglio e la maggiore integrazione con il mercato dell'UE di alcuni paesi dell'Europa centrale ed orientale, in particolare la Polonia, la Repubblica Ceca e l'Ungheria<sup>24</sup>. Si evidenzia l'andamento negativo del valore del commercio della Russia, a seguito della caduta del prezzo del petrolio e della crisi finanziaria.

Il *Medio Oriente*, essendo la regione con la maggiore quota di prodotti petroliferi sul totale delle esportazioni di beni (73%), ha subito la più ampia perdita in valore delle esportazioni di tutte le regioni. Nonostante si sia verificato solo un lieve decremento del volume, il valore delle esportazioni è diminuito di un quinto. La contrazione del valore delle importazioni del 6% ha compensato solo in parte la riduzione dei proventi delle esportazioni.

Anche l'*Africa* ha subito gravemente l'andamento dei prezzi delle materie prime nel 1998. Nonostante l'andamento congiunturale relativamente buono, il commercio dell'Africa ha sentito il contraccolpo. In valore le esportazioni della regione hanno subito un calo del 16%, mentre per i paesi esportatori di petrolio il declino ha superato il 25%. Il valore delle importazioni è diminuito di poco (-1,5%), ma, dato l'elevato deficit commerciale, è improbabile che possa essere mantenuta la domanda d'importazioni del 1998 anche nel 1999.

L'*Asia* ha registrato in assoluto il calo delle importazioni più accentuato sia in termini di volume che di valore. Il volume delle importazioni, diminuito dell'8,5%, è stato influenzato soprattutto dall'andamento del Giappone (-5,5%) e dei paesi maggiormente colpiti dalla crisi finanziaria (-16%)<sup>25</sup>. La contrazione delle importazioni in quasi tutti i paesi dell'Asia è stata accompagnata dalla conseguente riduzione delle esportazioni di molti paesi della regione, essendo una grande parte del commercio dell'Asia di tipo intra-regionale. Il volume delle esportazioni è invece cresciuto, anche se di poco, grazie all'espansione delle esportazioni della Corea del Sud, delle Filippine e della Cina, che ha compensato le perdite subite da Giappone, Hong Kong e Taiwan.

In valore sia esportazioni che importazioni sono diminuite. Il calo delle importazioni (17,5%) è stato senza precedenti per l'Asia: per i paesi più coinvolti dalla crisi finanziaria ha superato anche il 30%. L'impatto sulla domanda interna della crisi finanziaria e valutaria e delle conseguenti politiche di risanamento finanziario è stato un fattore determinante per spiegare tale andamento. La riduzione del valore delle esportazioni è stata maggiore delle aspettative: il guadagno di competitività seguito alle numerose svalutazioni non si è tradotto in un aumento della loro quota di mercato nei maggiori paesi industriali tale da compensare la riduzione di prezzo.

<sup>23</sup> Banca d'Italia, *Relazione generale*, maggio 1999.

<sup>24</sup> Gli investimenti diretti esteri hanno comportato un incremento dell'importazione di beni capitali e una conseguente espansione delle esportazioni.

<sup>25</sup> Si fa riferimento alla Corea del Sud, Hong Kong, Singapore, Taiwan, Thailandia e Malaysia.

Nel 1998 le prime sei posizioni della graduatoria dei paesi esportatori a livello mondiale sono rimaste invariate sia rispetto all'anno precedente, sia rispetto al 1991, mentre si evidenziano l'avanzamento della posizione della Cina, che è passata dalla dodicesima alla nona posizione tra il 1991 e il 1998, e del Messico, che è passato dalla ventesima alla tredicesima nello stesso periodo. Taiwan e Russia perdono posizioni sia rispetto al 1997 che al 1991, mentre la posizione della Malaysia risulta peggiorata solo rispetto al 1997. Nel 1998 l'Irlanda, che ha sostituito la Russia nella ventesima posizione, figura per la prima volta dal 1991 nella graduatoria dei primi venti esportatori mondiali (tavola 1.3).

**I PRIMI VENTI ESPORTATORI MONDIALI DI MERCI**  
(valori in miliardi di dollari, variazione e quote percentuali)

Graduatoria 1998	Paesi	valori 1998	quota perc. 1997	1998	var. % 1997-98	Graduatoria 1991	Paesi	valori 1991	quota perc. 1991
1	Stati Uniti	683,0	12,6	12,7	-0,8	1	Stati Uniti	422,2	12,0
2	Germania	539,7	9,4	10,0	5,5	2	Germania	402,8	11,5
3	Giappone	388,0	7,7	7,2	-7,8	3	Giappone	314,8	9,0
4	Francia	307,0	5,3	5,7	6,0	4	Francia	217,0	6,2
5	Regno Unito	272,7	5,2	5,1	-3,2	5	Regno Unito	185,0	5,3
6	Italia	240,9	4,4	4,5	0,8	6	Italia	169,5	4,8
7	Canada	214,3	3,9	4,0	0,0	7	Paesi Bassi	133,5	3,8
8	Paesi Bassi	198,2	3,5	3,7	2,3	8	Canada	127,2	3,6
9	Cina	183,8	3,3	3,4	0,6	9	Belgio Lussemburgo	118,2	3,4
10	Hong Kong (1)	174,1	3,4	3,2	-7,5	10	Hong Kong (1)	98,6	2,8
11	Belgio-Lussemburgo	171,7	3,1	3,2	2,1	11	Taiwan	76,1	2,2
12	Corea del Sud	133,2	2,5	2,5	-2,2	12	Cina	71,9	2,1
13	Messico	117,5	2,0	2,2	6,4	13	Corea del Sud	71,9	2,0
16	Taiwan	109,9	2,2	2,0	-9,8	16	Svizzera	61,5	1,8
15	Singapore (1)	109,8	2,3	2,0	-12,2	15	Spagna	59,4	1,7
16	Spagna	109,0	1,9	2,0	4,5	16	Singapore (1)	59,0	1,7
17	Svezia	84,5	1,5	1,6	2,2	17	Svezia	55,2	1,6
18	Svizzera	78,7	1,4	1,5	3,3	18	Arabia Saudita	48,8	1,4
19	Malaysia	73,3	1,4	1,4	-6,5	19	Ex-URSS (2)	47,3	1,4
20	Irlanda	63,3	1,0	1,2	19,2	20	Messico (1)	43,1	1,2

(1) Incluse le riesportazioni.

(2) L'affidabilità dei dati è limitata a causa dei problemi concernenti la conversione in dollari degli scambi.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.3

Nella graduatoria dei paesi importatori si evidenziano il Giappone e la Corea del Sud che hanno perso posizioni sia rispetto all'anno precedente che al 1991. La Malesia nel 1998 non figura più nella graduatoria dei primi venti importatori a livello mondiale, mentre l'anno precedente era in diciassettesima posizione. Anche il Brasile scompare dalla graduatoria e compaiono invece Austria e Svezia, in diciottesima e diciannovesima posizione rispettivamente. Infine si evidenziano la Cina e il Messico, che guadagnano posizioni rispetto all'anno precedente e al 1991 (tavola 1.4).

### Servizi

Le esportazioni mondiali di servizi nel 1998 sono state pari a 1.290 miliardi di dollari, il 2% in meno dell'anno precedente e quindi in linea con l'andamento delle esportazioni di merci (in valore) (tavola 1.5). Il commercio di servizi rappresenta quasi il 20% del totale del commercio<sup>26</sup>. Per la prima volta dal 1983 il valore delle esportazioni di ser-

<sup>26</sup> La definizione di servizi dell'OMC a cui si fa riferimento comprende i soli servizi commerciali, escludendo quindi i servizi pubblici, che compaiono invece nella classificazione del FMI (quinta edizione del *Balance of Payments Manual*, 1993). Sono altresì esclusi i redditi e i trasferimenti correnti, che pure compaiono nel conto corrente della bilancia dei pagamenti.

vizi ha subito un calo. La riduzione si è verificata in tutte e tre le voci (trasporti, viaggi all'estero, altri servizi).

L'analisi delle diverse aree mostra andamenti contrastanti. Nel *Nordamerica* le esportazioni sono aumentate solo lievemente, mentre le importazioni sono cresciute del 4,5%, riducendo l'avanzo nel commercio di servizi.

In *America Latina* entrambi i flussi commerciali di servizi sono aumentati ad un tasso che l'Organizzazione Mondiale per il Commercio (OMC) stima compreso tra il 4% il 5%.

Le stime per l'*Europa occidentale* sono intorno allo stesso ordine di grandezza, con un incremento delle importazioni al 4% e uno delle esportazioni al 3%.

Per i *paesi in transizione* negli ultimi due anni l'andamento del commercio di servizi è stato molto meno dinamico di quello delle merci, avendo registrato un calo delle esportazioni e un moderato incremento delle importazioni. La Russia, che rappresenta il paese più importante nell'area, ha subito un calo del 7% per entrambi i flussi.

Anche per l'*Africa* e il *Medio Oriente* il commercio di servizi è diminuito rispetto al 1997. La contrazione più accentuata nel commercio di servizi si è tuttavia verificata nei paesi dell'*Asia* orientale, dove il valore delle esportazioni ha subito una contrazione anche maggiore di quello delle esportazioni di merci.

### I PRIMI VENTI IMPORTATORI MONDIALI DI MERCI

(valori in miliardi di dollari, variazione e quote percentuali)

Graduatoria 1998	Paesi	valori 1998	quota perc. 1997	1998	var. % 1997-98	Graduatoria 1991	Paesi	valori 1991	quota perc. 1991
1	Stati Uniti	944,6	16,0	17,0	5,1	1	Stati Uniti	509,0	14,1
2	Germania	466,6	7,8	8,4	5,7	2	Germania	389,9	10,8
3	Regno Unito	316,1	6,0	5,7	2,6	3	Giappone	237,0	6,6
4	Francia	287,2	5,5	5,2	7,0	4	Francia	231,8	6,4
5	Giappone	280,5	4,8	5,0	-17,2	5	Regno Unito	209,9	5,8
6	Italia	214,0	3,8	3,8	2,8	6	Italia	182,7	5,1
7	Canada	205,0	3,7	3,7	2,0	7	Paesi Bassi	125,9	3,5
8	Hong Kong (1)	188,7	3,6	3,4	-11,5	8	Canada	124,8	3,5
9	Paesi Bassi	184,1	3,1	3,3	3,9	9	Belgio Lussemburgo	120,2	3,3
10	Belgio Lussemburgo	158,8	2,8	2,9	1,9	10	Hong Kong (1)	100,3	2,8
11	Cina	140,2	2,6	2,5	-1,5	11	Spagna	93,9	2,6
12	Spagna	132,8	2,5	2,4	8,2	12	Corea del Sud	81,5	2,3
13	Messico	128,9	2,4	2,3	13,8	13	Svizzera	66,5	1,8
14	Taiwan	104,2	2,2	1,9	-8,0	14	Singapore (1)	66,3	1,8
15	Singapore	101,5	2,0	1,6	-23,3	15	Cina	63,8	1,8
16	Corea del Sud	93,3	2,0	1,7	-35,5	16	Taiwan	63,1	1,7
17	Svizzera	80,0	1,4	1,4	5,3	17	Austria	50,8	1,4
18	Austria	68,3	1,3	1,2	5,4	18	Svezia	49,7	1,4
19	Svezia	67,6	1,2	1,2	3,4	19	Messico (1)	48,3	1,3
20	Australia	64,7	1,2	1,2	-1,8	20	Ex-URSS (2)	46,1	1,3

(1) Inclusive le importazioni temporanee.

(2) L'affidabilità dei dati è limitata a causa dei problemi concernenti la conversione in dollari degli scambi.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.4

### ESPORTAZIONI MONDIALI DI MERCI E SERVIZI

(miliardi di dollari e variazioni percentuali)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Merchi	2.859	3.087	3.438	3.505	3.755	3.742	4.239	5.071	5.150	5.325	5.225
var. %	13,9	8,0	11,4	1,9	7,1	-0,3	13,3	19,6	1,6	3,4	-1,9
Servizi commerciali	605	664	789	833	931	944	1.036	1.191	1.275	1.320	1.290
var. %	8,2	9,8	18,8	5,6	11,8	1,4	9,7	15,0	7,1	3,5	-2,3
<b>Totale</b>	<b>3.489</b>	<b>3.793</b>	<b>4.295</b>	<b>4.399</b>	<b>4.672</b>	<b>4.630</b>	<b>5.197</b>	<b>6.262</b>	<b>6.425</b>	<b>6.645</b>	<b>6.515</b>
var. %	13,7	8,7	13,2	2,4	6,2	-0,9	12,2	20,5	2,6	3,4	-2,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.5

## ***Le partite correnti e il debito estero***

### *Saldi commerciali e saldi delle partite correnti*

Nel 1998 i saldi commerciali di tutte e tre le aggregazioni geoeconomiche (economie avanzate, paesi in transizione, paesi in via di sviluppo) sono stati negativi<sup>27</sup>; tuttavia, mentre le economie avanzate e i paesi in transizione hanno visto ampliare il proprio disavanzo, nei paesi in via di sviluppo il disavanzo commerciale si è ridotto rispetto all'anno precedente. Il disavanzo commerciale delle economie avanzate è stato pari a più di cento milioni di dollari ed è quintuplicato rispetto al 1997. L'insieme dei paesi in transizione ha registrato per il secondo anno consecutivo un disavanzo commerciale (50 milioni di dollari) che inoltre è quasi raddoppiato rispetto all'anno precedente. L'aumento del disavanzo dei paesi in transizione, accompagnato dalla riduzione di quello dei PVS (da 47 a 44 milioni di dollari), ha determinato una convergenza nell'andamento delle rispettive bilance commerciali. Tale fenomeno si è verificato per la prima volta nel corso degli anni novanta e indica una maggiore apertura commerciale dei paesi in transizione<sup>28</sup>.

Nel 1998 il surplus delle partite correnti dell'insieme delle economie avanzate si è ridotto di 55,6 miliardi di dollari, il disavanzo corrente dei paesi in via di sviluppo è aumentato di 23,4 miliardi di dollari, mentre quello dei paesi in transizione si lievemente ridotto, passando da 29,3 a 25,8 miliardi di dollari<sup>29</sup>.

Tra le *economie avanzate* è da evidenziare l'ampliamento del disavanzo commerciale degli Stati Uniti di 53 milioni di dollari e la riduzione dell'avanzo dell'UE da 119 a 31 milioni di dollari, risultato del peggioramento della bilancia commerciale di tutti i paesi membri, con l'eccezione di Germania, Finlandia e Irlanda, che hanno registrato un ampliamento dell'avanzo. Tali andamenti negativi non sono stati compensati dal miglioramento dei saldi del Giappone e delle NIEs. Sia negli Stati Uniti che nell'UE il peggioramento dei saldi è stato determinato da un calo delle esportazioni, contrapposto ad una crescita delle importazioni.

Il Giappone ha visto aumentare il proprio avanzo commerciale e le NIEs hanno registrato un avanzo della bilancia commerciale per la prima volta negli anni novanta. In entrambi i casi ciò è stato il risultato di un calo delle importazioni più accentuato di quello delle esportazioni<sup>30</sup>. Tra le altre economie avanzate si evidenzia l'andamento dei saldi dell'Australia e della Svizzera, che nel 1998 sono divenuti negativi.

L'andamento del saldo corrente dell'insieme delle economie avanzate è il risultato di due principali tendenze: il notevole incremento del disavanzo degli Stati Uniti insieme alla riduzione dell'avanzo dell'insieme dei paesi dell'UE, non compensati dall'incremento degli avanzi del Giappone e delle NIEs. Tali tendenze sono in linea con l'andamento dei saldi commerciali delle stesse aree e paesi. Nell'UE si evidenzia particolarmente il peggioramento dei saldi correnti del Regno Unito e della Germania (grafici 1.11 e 1.12).

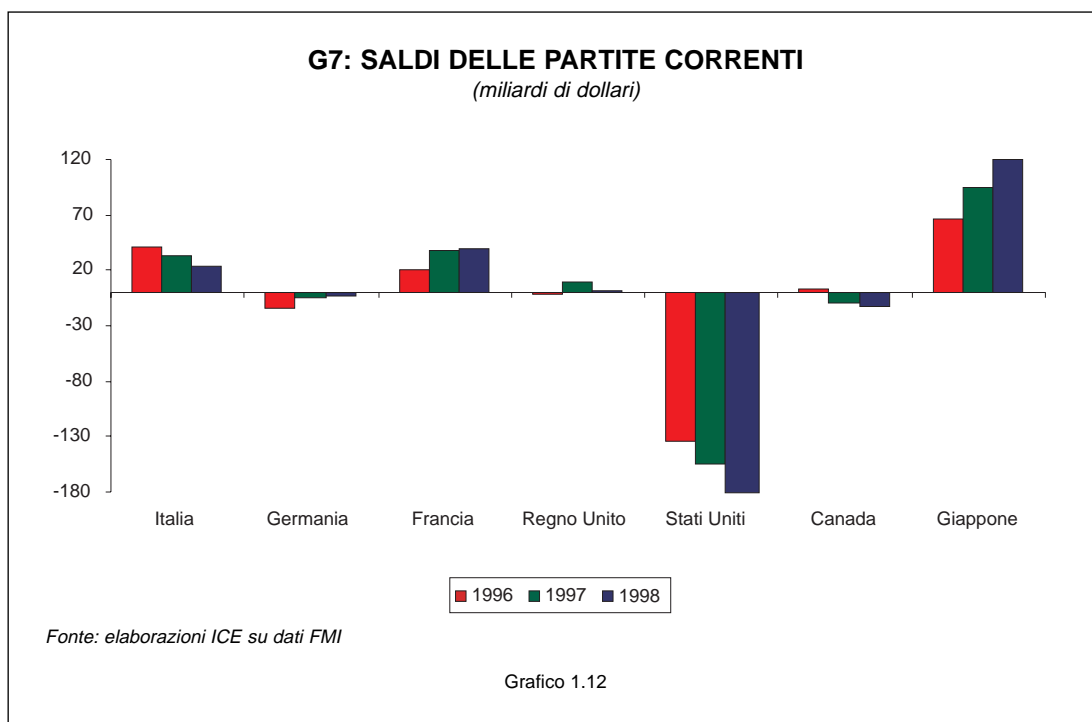
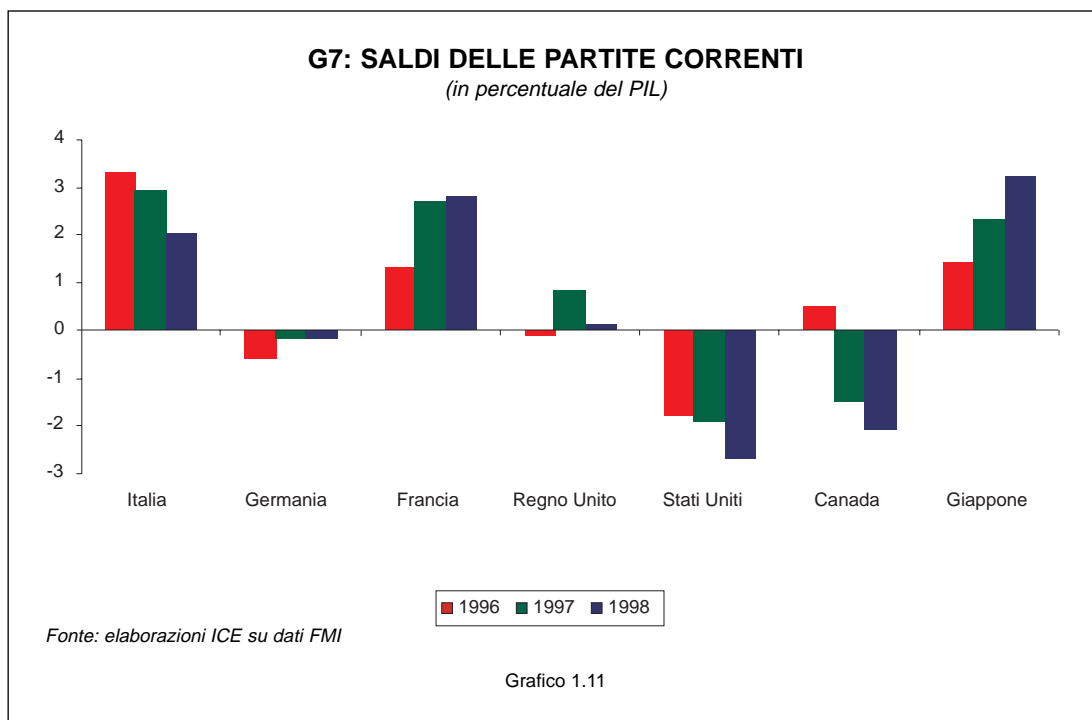
L'ampliamento del deficit commerciale dei *paesi in transizione* è il risultato dell'andamento del saldo di quasi tutti i paesi di tale area. Il disavanzo dell'insieme dei paesi dell'Europa centrale e orientale rappresenta l'86% del disavanzo dell'aggregato e, rispetto al

<sup>27</sup> Il saldo commerciale del mondo non è nullo, come dovrebbe essere a rigore di logica, a causa delle discrepanze statistiche nella rilevazione dei dati sulle importazioni e quella sulle esportazioni. Il valore del saldo è tuttavia esiguo se rapportato all'interscambio mondiale (11.6 miliardi).

<sup>28</sup> Per i dati sui saldi commerciali commentati in questa parte, si fa riferimento all'annuario SISTAN, *Commercio estero e attività internazionali delle imprese - 1998*, Roma 1999, volume primo, parte prima, tavola 2.4.

<sup>29</sup> SISTAN, *Commercio estero e attività internazionali delle imprese - 1998*, Roma 1999, volume primo, parte prima, tavola 1.1.

<sup>30</sup> Per i dati sulle esportazioni e le importazioni commentati in questa parte, si fa riferimento all'annuario SISTAN, *Commercio estero e attività internazionali delle imprese - 1998*, Roma 1999, volume primo, parte prima, tavole 2.2 e 2.3.

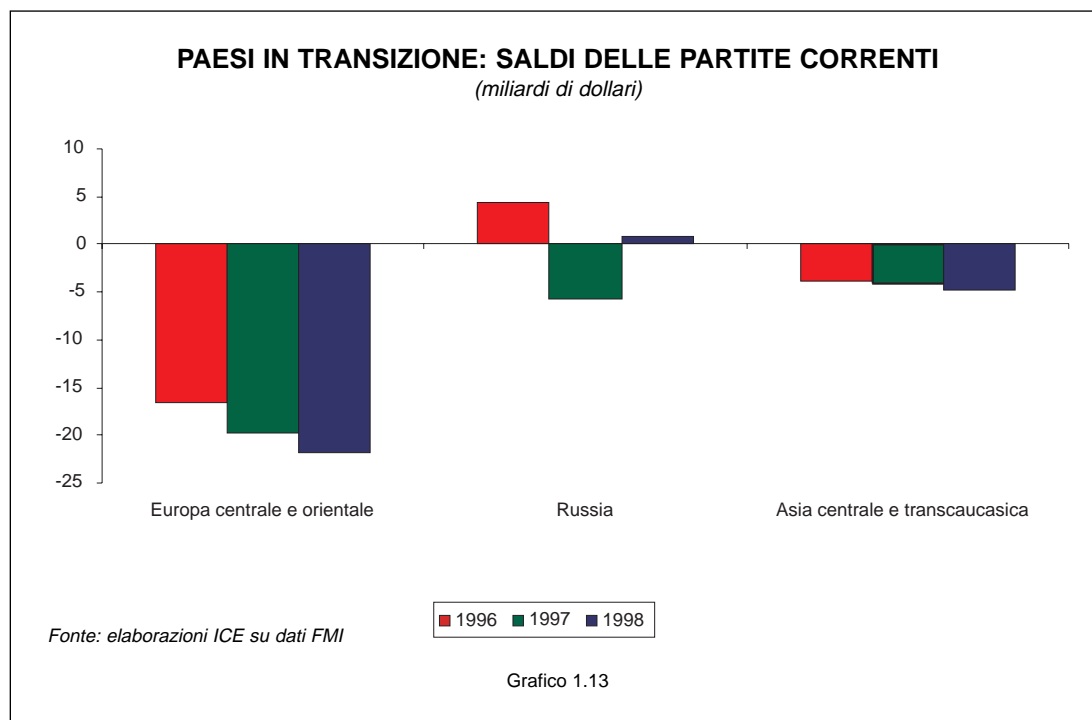


1997, si è quasi triplicato, passando da 10 a 30 milioni di dollari. Ciò è il risultato di una crescita delle importazioni maggiore di quella delle esportazioni. Il disavanzo dell'insieme dei paesi dell'Europa centrale e orientale è l'effetto dell'andamento di quasi tutti i paesi, in particolare di Polonia, Ucraina, Repubblica Ceca e Ungheria, e dell'avanzo della Russia. L'andamento dei prezzi, in particolare il declino del prezzo del petrolio, e la svalutazione del rublo hanno finora avuto l'effetto perverso di ridurre l'avanzo della Russia. Infatti la sostenuta crescita delle importazioni russe è stata accompagnata da una contra-



zione di quasi 4% nel valore delle esportazioni, e anche negli altri paesi citati l'ampliamento del deficit è il risultato di una crescita delle importazioni maggiore di quella delle esportazioni. I paesi dell'Asia centrale e transcaucasica hanno pure visto aumentare i propri disavanzi commerciali, con l'eccezione del Kazakistan, dove invece si è notevolmente ridotto l'avanzo commerciale.

La lieve diminuzione del disavanzo delle partite correnti dei paesi in transizione è il risultato dell'andamento del saldo della Russia che, da un disavanzo di 5,7 miliardi, è passata ad un avanzo di quasi un miliardo di dollari (grafico 1.13).

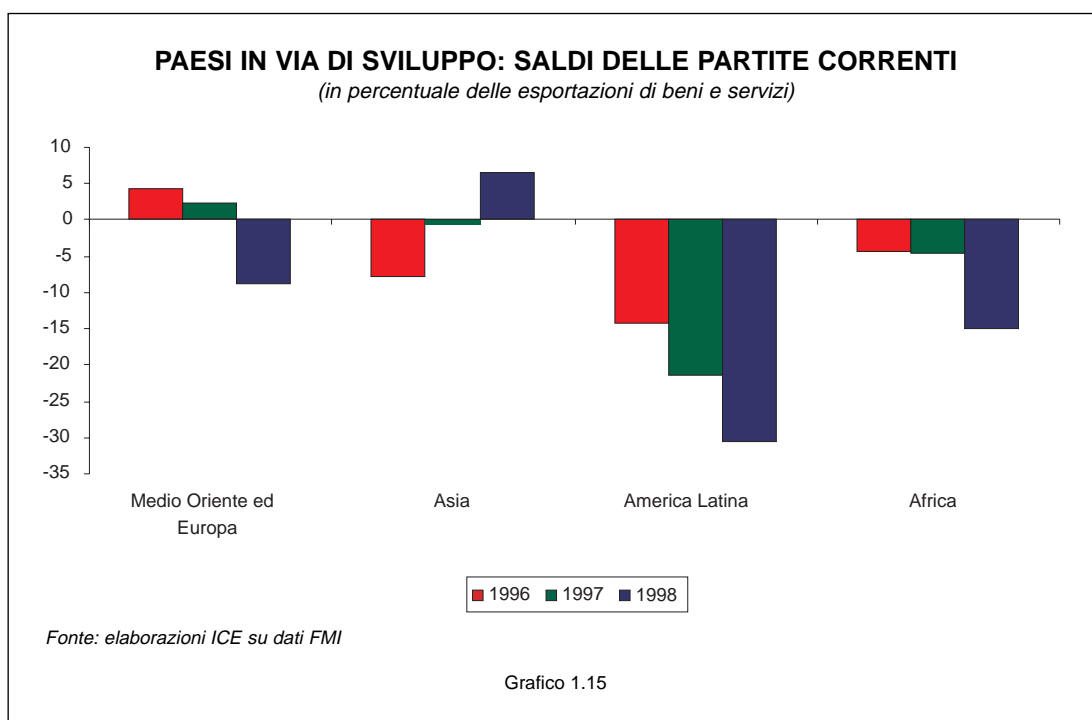
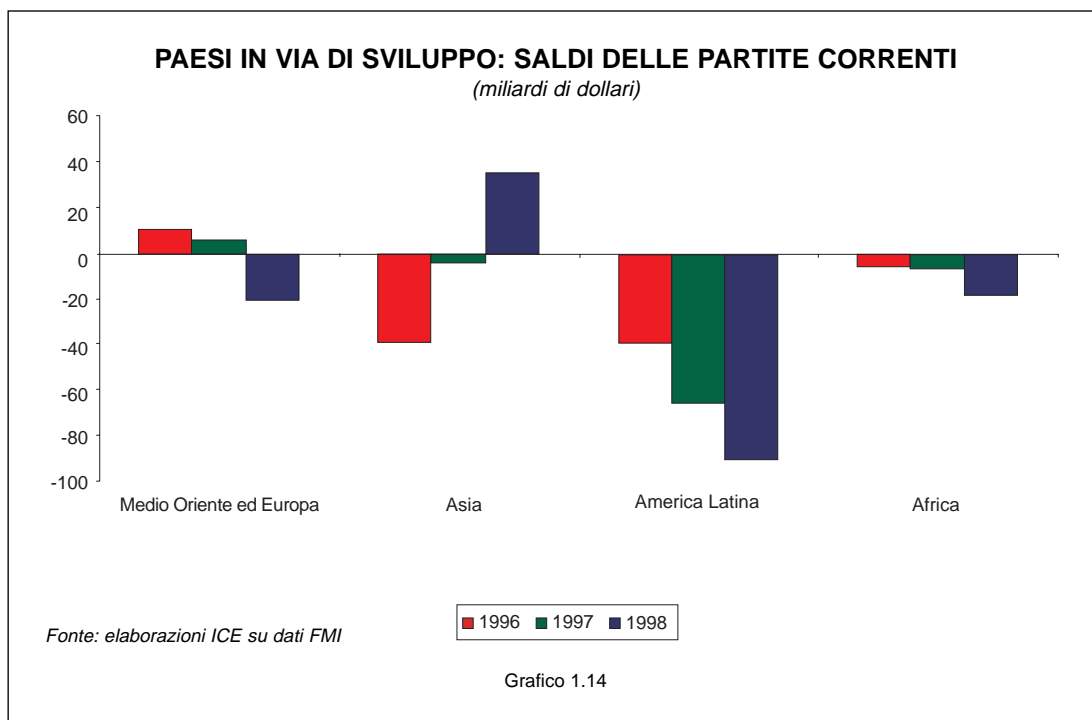


La flessione del disavanzo commerciale dei *paesi in via di sviluppo* è dovuta principalmente all'aumento dell'avanzo dei paesi dell'Asia, mentre si sono ampliati i disavanzi dei paesi dell'Africa, dell'America Latina e, per la prima volta dal 1994, del Medio Oriente. In quest'ultima regione è stata particolarmente accentuata la contrazione dell'avanzo dell'Arabia Saudita e l'ampliamento del disavanzo degli Emirati Arabi Uniti. Il declino del prezzo del petrolio rappresentando più di due terzi delle esportazioni del Medio Oriente ha inciso notevolmente. Infatti il disavanzo è il risultato di una contrazione del valore delle esportazioni del 12,3%, combinata con un incremento di quello delle importazioni di quasi il 4%.

Tra i paesi in via di sviluppo solo l'insieme dei paesi dell'Asia ha registrato un miglioramento del saldo corrente, confermando l'andamento della bilancia commerciale dell'area. Per l'Africa e l'America Latina si è verificato un aumento del disavanzo, mentre l'avanzo che il Medio Oriente aveva registrato nel 1997 è mutato in un disavanzo di 20 miliardi di dollari (grafici 1.14 e 1.15).

In America Latina il disavanzo commerciale è aumentato di poco. Si evidenziano l'aumento del deficit del Panama e la forte riduzione dell'avanzo del Venezuela, anch'essa effetto del declino del prezzo del petrolio. Il disavanzo dell'Argentina è aumentato solo di poco, mentre in Brasile è diminuito a seguito di una contrazione delle importazioni più accentuata di quella delle esportazioni.

I paesi dell'Asia nel 1998 sono passati da un passivo di 58 milioni di dollari nel 1997 ad un attivo di 72 milioni di dollari. Ciò è soprattutto il risultato degli avanzi commerciali della Cina e dell'insieme dei paesi dell'ASEAN-4, salvo le Filippine che nel 1998



hanno registrato una riduzione del disavanzo. Con l'eccezione della Cina, il surplus è dovuto alla forte contrazione delle importazioni accompagnata dalla modesta crescita delle esportazioni. L'impatto della svalutazione è stato più forte sulle importazioni che sulle esportazioni. Da evidenziare la Cina perché ha registrato un ampliamento dell'avanzo commerciale determinato dalla maggiore crescita delle esportazioni rispetto a quella delle importazioni.

### Il debito estero

Il problema del debito estero riguarda principalmente i PVS e, a partire dagli anni novanta, anche i paesi in transizione. Nel 1998 il debito estero in valore è aumentato del 6% per i paesi in via di sviluppo e del 10% per i paesi in transizione (tavola 1.6)<sup>31</sup>. L'aumento del debito estero misurato in percentuale delle esportazioni di beni e servizi è molto più significativo per entrambe le aree e indica un'inversione di tendenza rispetto alla graduale diminuzione iniziata nel 1993. Per i paesi in via di sviluppo tale inversione è soprattutto il risultato del forte rallentamento della crescita del valore delle esportazioni. L'aumento del rapporto tra debito estero ed esportazioni di beni e servizi è stato particolarmente accentuato per l'America Latina, che è la regione maggiormente indebitata anche in termini assoluti, e in misura lievemente minore per l'Africa e il Medio Oriente (grafico 1.16). Nel 1998 l'andamento dei prezzi delle materie prime ha colpito particolarmente le esportazioni di queste regioni. Il debito estero dell'Asia in percentuale delle esportazioni di beni e servizi è aumentato solo di poco. Visto l'andamento relativamente positivo delle esportazioni, ciò è piuttosto il risultato della riduzione dei flussi di capitale verso tali aree.

### SITUAZIONE DEBITORIA DEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO E DEI PAESI IN TRANSIZIONE (1)

AREE E PAESI	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	previsioni	
									1999	2000
<b>DEBITO ESTERO</b>										
<i>miliardi di dollari</i>										
<b>PAESI IN VIA DI SVILUPPO</b>	<b>1.245</b>	<b>1.324</b>	<b>1.461</b>	<b>1.564</b>	<b>1.689</b>	<b>1.749</b>	<b>1.813</b>	<b>1.922</b>	<b>1.942</b>	<b>2.013</b>
Medio Oriente ed Europa	170	188	206	211	216	215	219	243	257	264
Asia	367	408	455	510	561	596	640	655	663	681
America Latina	459	480	539	565	613	640	669	738	735	771
Africa	249	248	259	277	298	299	286	286	288	296
<b>PAESI IN TRANSIZIONE</b>	<b>211</b>	<b>212</b>	<b>234</b>	<b>249</b>	<b>267</b>	<b>278</b>	<b>287</b>	<b>316</b>	<b>332</b>	<b>347</b>
Europa centro-orientale	114	105	116	122	137	141	149	163	180	194
Russia	95	105	113	120	120	125	124	137	135	134
Asia centrale e transcaucasica	1	2	5	7	10	12	14	16	18	19
<i>in percentuale delle esportazioni di beni e servizi</i>										
<b>PAESI IN VIA DI SVILUPPO</b>	<b>186</b>	<b>183</b>	<b>193</b>	<b>180</b>	<b>164</b>	<b>152</b>	<b>145</b>	<b>161</b>	<b>158</b>	<b>151</b>
Medio Oriente ed Europa	98	104	116	112	101	88	85	105	106	100
Asia	161	155	153	138	124	119	115	120	120	116
America Latina	277	277	293	269	249	233	221	250	237	224
Africa	244	240	264	273	250	225	212	238	232	216
<b>PAESI IN TRANSIZIONE</b>	<b>107</b>	<b>130</b>	<b>127</b>	<b>122</b>	<b>103</b>	<b>98</b>	<b>98</b>	<b>109</b>	<b>108</b>	<b>103</b>
Europa centro-orientale	117	110	112	106	92	87	86	88	89	86
Russia	155	183	171	156	127	121	124	157	153	144
Asia centrale e transcaucasica	3	17	36	61	62	67	76	91	94	94
<b>PAGAMENTI PER IL SERVIZIO DEL DEBITO (2)</b>										
<i>miliardi di dollari</i>										
<b>PAESI IN VIA DI SVILUPPO</b>	<b>150</b>	<b>176</b>	<b>183</b>	<b>203</b>	<b>227</b>	<b>250</b>	<b>268</b>	<b>287</b>	<b>303</b>	<b>306</b>
Medio Oriente ed Europa	18	22	24	24	23	25	23	34	32	30
Asia	39	54	54	62	73	80	76	90	86	89
America Latina	65	73	79	90	98	114	140	135	151	156
Africa	28	28	30	27	32	30	29	29	33	32
<b>PAESI IN TRANSIZIONE</b>	<b>40</b>	<b>26</b>	<b>19</b>	<b>29</b>	<b>31</b>	<b>31</b>	<b>30</b>	<b>46</b>	<b>48</b>	<b>55</b>
Europa centro-orientale	24	13	13	24	23	23	23	28	31	37
Russia	16	13	6	4	6	7	6	15	16	16
Asia centrale e transcaucasica	....	0	0	1	1	2	2	3	2	2
<i>in percentuale delle esportazioni di beni e servizi</i>										
<b>PAESI IN VIA DI SVILUPPO</b>	<b>22</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>23</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>21</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>23</b>
Medio Oriente ed Europa	10	12	13	13	11	10	9	15	13	11
Asia	17	21	18	17	16	16	14	16	16	15
America Latina	39	42	43	43	40	42	46	46	49	46
Africa	27	27	26	27	27	23	21	24	27	23
<b>PAESI IN TRANSIZIONE</b>	<b>21</b>	<b>16</b>	<b>10</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>16</b>
Europa centro-orientale	12	8	7	12	9	8	8	10	10	11
Russia	26	22	9	6	7	7	6	17	18	17
Asia centrale e transcaucasica	-	1	2	5	9	9	8	19	9	11

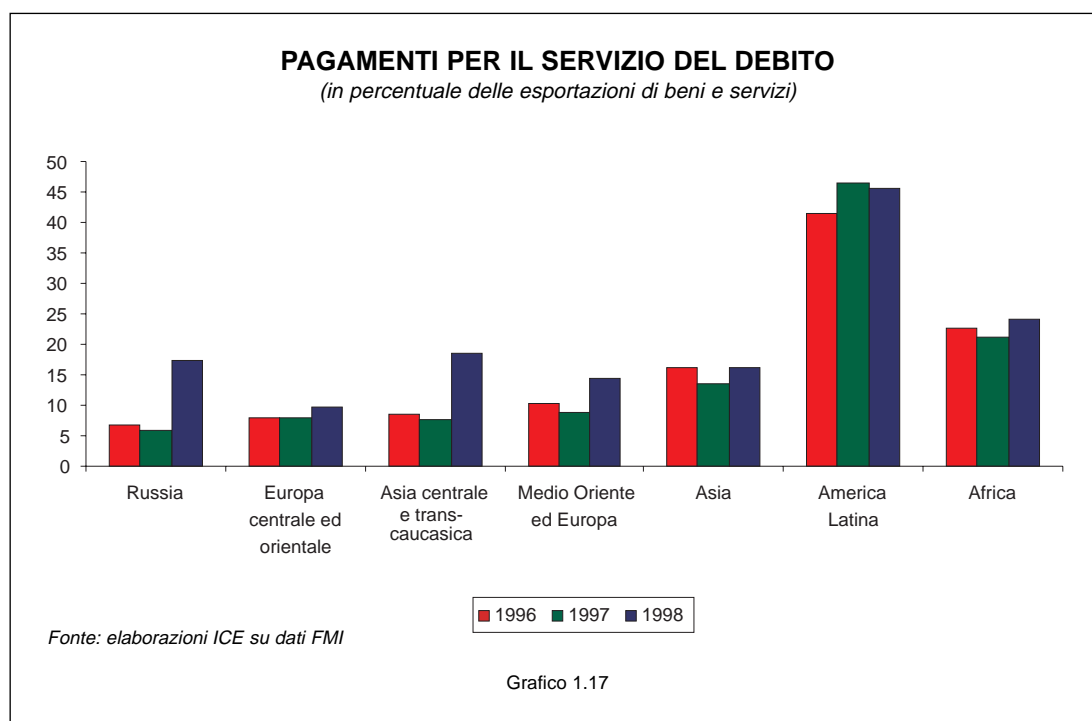
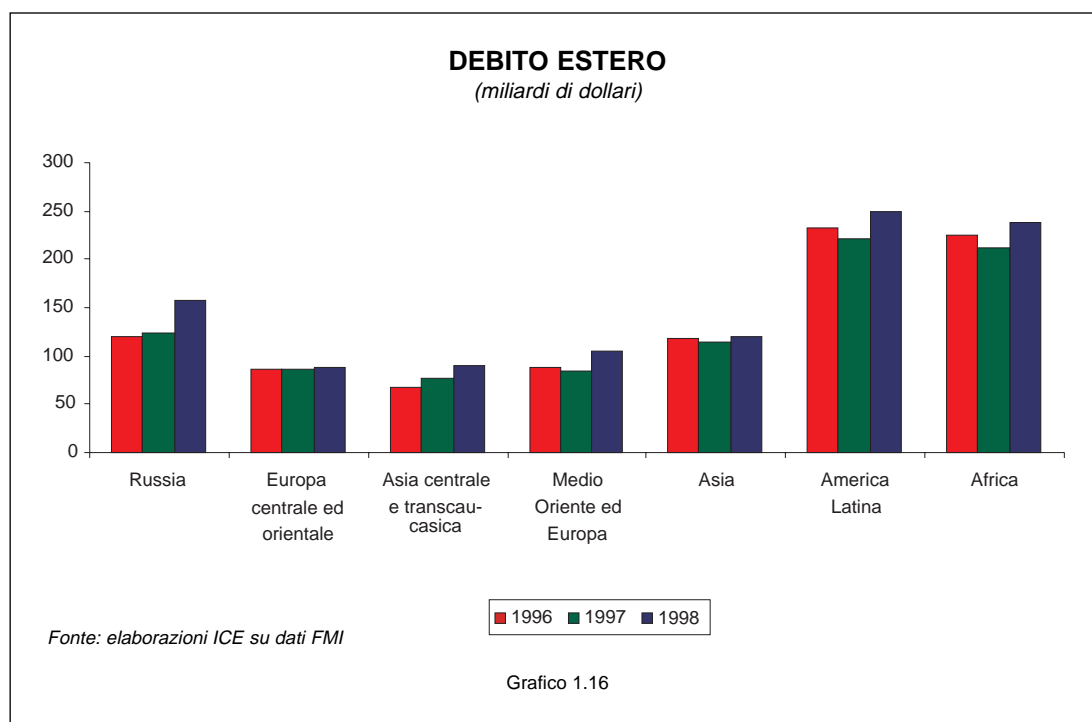
(1) Sono esclusi il debito ed il servizio del debito dovuti al FMI.

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 1.6

<sup>31</sup> Gli interventi di assistenza a sostegno dei paesi colpiti dalla crisi, che hanno rivestito un ruolo importante nel corso degli ultimi due anni, non sono inclusi nei dati riportati nel testo. La fonte di tali dati è il FMI, *World Economic Outlook*, giugno 1999.



I pagamenti per il servizio del debito espressi in percentuale delle esportazioni di beni e servizi rappresentano uno degli indicatori più utilizzati per misurare la solvibilità di un paese indebitato<sup>32</sup>. Per la prima volta dal 1994 (per i PVS dal 1993) tale percentuale è aumentata, segnando un punto di svolta rispetto alla tendenza alla diminuzione verificatasi negli anni precedenti. Nel 1998 l'incremento si è verificato in tutte le aree, in particolare nel Medio Oriente, con l'eccezione dell'America Latina, la quale tuttavia ha registrato una percentuale molto alta (tavola 1.6). L'incremento dell'onere per il servizio del debito dei paesi in transizione è il risultato del significativo incremento di tale percentuale per la Russia e per l'insieme dei paesi dell'Asia centrale e transcaucasica (grafico 1.17).

Il peggioramento della situazione debitoria dei paesi in transizione e dei paesi in via di sviluppo è il risultato degli effetti della crisi asiatica sui flussi finanziari e su quelli reali, nonché sulle aspettative di crescita. Inoltre sono di rilevante importanza i cambiamenti avvenuti negli ultimi dieci anni nella struttura temporale e nella tipologia dei prestiti, essendo aumentati più rapidamente quelli a breve scadenza, rispetto a quelli a lunga scadenza. La forte discrepanza tra i tempi di scadenza degli investimenti e quelli dei prestiti contratti ha rivestito a questo proposito un ruolo essenziale, in quanto un paese può trovarsi a fronteggiare una crisi di liquidità derivante dall'eccessiva concentrazione dei flussi di pagamento a breve termine (tavola 1.7). Una tale crisi ha inoltre effetti di contagio in termini reali e soprattutto, nel breve periodo, in termini finanziari sui paesi maggiormente esposti al debito estero. Ciò risulta confermato dagli avvenimenti destabilizzanti verificatisi in Russia e in Brasile tra il 1998 e i primi mesi del 1999.

#### DEBITO DEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO PER TIPO DI SCADENZA

(valori in miliardi di dollari e variazioni percentuali)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<b>AFRICA</b>								
breve scadenza	21,8	24,4	29,6	34,2	40,8	46,3	54,9	55,9
	-11,7	11,9	21,3	15,5	19,3	13,5	18,6	1,8
lunga scadenza	227,5	223,1	229,4	242,8	257,2	252,7	231	230,3
	8,3	-1,9	2,8	5,8	5,9	-1,7	-8,6	-0,3
<b>ASIA</b>								
breve scadenza	47,0	57,2	66,7	74,3	95,6	113,6	110,3	98,1
	25,7	21,7	16,6	11,4	28,7	18,8	-2,9	-11,1
lunga scadenza	320,2	350,3	388,6	435,8	465,5	482,1	529,2	556,9
	8,4	9,4	10,9	12,1	6,8	3,6	9,8	5,2
<b>MEDIO ORIENTE E EUROPA</b>								
breve scadenza	36,4	45,5	60,4	41,3	45,8	48,1	49	55,4
	-10,5	25,0	32,7	-31,6	10,9	5,0	1,9	13,1
lunga scadenza	133,6	142,8	147,7	169,8	170,2	166,7	169,6	187,6
	0	6,9	3,4	15,0	0,2	-2,1	1,7	10,6
<b>AMERICA LATINA</b>								
breve scadenza	62,8	79,8	86,4	100,6	138,6	158,6	182,3	208,3
	-16,2	27,1	8,3	16,4	37,8	14,4	14,9	14,3
lunga scadenza	395,8	400,6	452,1	464,7	474,7	481,2	486,6	529,4
	8,2	1,2	12,9	2,8	2,2	1,4	1,1	8,8
<b>Totale PVS</b>								
breve scadenza	167,9	206,9	243,2	250,4	320,9	366,6	396,5	417,8
	-5,6	23,2	17,5	3,0	28,2	14,2	8,2	5,4
lunga scadenza	1077,1	1116,9	1217,8	1313,1	1367,7	1382,8	1416,4	1504,2
	7,2	3,7	9,0	7,8	4,2	1,1	2,4	6,2

Fonte: FMI, *World Economic Outlook*, giugno 1999

Tavola 1.7

<sup>32</sup> I servizi del debito comprendono gli interessi sul debito totale e le rate di ammortamento del debito a lunga scadenza. Il rapporto fra il servizio del debito e le esportazioni di beni e servizi consente di valutare la capacità del paese di adempiere annualmente al pagamento degli interessi ed è un indice significativo perché, a differenza di altri fattori che incidono sulla solvibilità di un paese, il servizio del debito si riflette sulla bilancia dei pagamenti.

### 1.3 GLI INVESTIMENTI DIRETTI INTERNAZIONALI

Nel corso del 1997<sup>33</sup> i flussi mondiali degli investimenti diretti esteri (IDE) sono sensibilmente cresciuti (in entrata del 18,6% e in uscita del 27%), superando la decelerazione congiunturale del 1996. I tassi di crescita risultano tuttavia meno significativi, se paragonati a quelli eccezionali verificatisi nel 1995: se si considerano gli investimenti in uscita il tasso di crescita risulta aumentato solo di pochi punti percentuali (nel 1995 il tasso di crescita è stato del 24%), mentre se si considerano quelli in entrata risulta un rallentamento (nel 1995 il tasso di crescita è stato del 36,3%)<sup>34</sup>. In termini assoluti i flussi degli IDE hanno raggiunto livelli molto alti fino a superare i 400 miliardi di dollari. Il trend positivo del 1997 è stato favorito dai meccanismi della competizione internazionale, dagli investimenti delle multinazionali nello sviluppo tecnologico e dal continuo processo di liberalizzazione delle politiche di investimento internazionale. Dall'analisi dei dati disponibili per i confronti internazionali, gli effetti della crisi asiatica non erano ancora pienamente evidenziabili nei dati 1997.

Secondo alcune valutazioni espresse nell'ultimo rapporto delle Nazioni Unite (1998)<sup>35</sup> l'incidenza delle acquisizioni e fusioni oltre confine avrebbe raggiunto il 60% del flusso totale degli IDE e oltre il 90% del flusso dei paesi sviluppati, confermando la tendenza consolidatasi a partire dagli anni ottanta, che vede gli investimenti *greenfield* scivolare sempre di più in una posizione marginale. Inoltre l'attività di internazionalizzazione delle imprese è cresciuta più di quanto possa essere misurato dai flussi di investimenti diretti ed è visibile dal proliferare di forme di relazioni non-azionarie fra le imprese appartenenti a paesi diversi, che spesso sono sostitutive delle tradizionali forme di internazionalizzazione produttiva. Tali circostanze, come si vedrà in seguito, sono importanti nell'analisi degli effetti delle crisi finanziarie sui flussi di investimenti diretti nel breve e medio periodo.

La ripresa degli investimenti internazionali ha determinato un rovesciamento della loro posizione rispetto all'andamento del PIL e del commercio mondiale di beni e servizi che aveva caratterizzato il 1996: nel corso del 1997 sia il PIL che il commercio mondiale hanno registrato un incremento inferiore a quello degli IDE (grafico 1.18),<sup>36</sup> riprendendo la tendenza iniziata nel 1993. Il tasso di crescita degli investimenti internazionali ha superato anche quello registrato dagli investimenti interni lordi, che, secondo le stime delle Nazioni Unite, è stato del 5%<sup>37</sup>.

L'espansione degli IDE negli anni 1992-97 si distingue dal precedente periodo di crescita (1986-91) perché riguarda non solo i paesi di vecchia industrializzazione, ma anche un crescente numero di paesi emergenti<sup>38</sup>, che hanno partecipato all'attività d'investimento sia come beneficiari che come investitori. Infatti, per entrambi i flussi degli IDE nel periodo 1992-97 la quota sul totale mondiale è aumentata per i PVS, mentre è

<sup>33</sup> La fonte principale a cui si fa riferimento è il rapporto della *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), *World Investment Report 1998*, dove sono disponibili i dati per i confronti internazionali. Il rapporto, tuttavia, essendo pubblicato in ottobre fornisce dati solo fino al 1997, ossia un anno indietro rispetto ai dati pubblicati in questo rapporto sul commercio estero. Ove possibile, si provvederà a citare dati più aggiornati.

Per i dati di fonte UNCTAD riportati in questa parte (1.3), si fa riferimento all'annuario SISTAN, *Commercio estero e attività internazionali delle imprese - 1998*, Roma 1999, volume primo, parte prima, tavola 4.1 e 4.2, salvo diversa indicazione.

<sup>34</sup> La differenza tra i flussi in entrata e quelli in uscita (e dei loro tassi di variazione) nei dati aggregati a livello mondiale è motivata dalla presenza di discrepanze statistiche che spesso possono essere molto consistenti, a cause della mancata armonizzazione a livello internazionale della classificazione degli investimenti (diretti o di portafoglio). Le discrepanze possono riguardare sia la soglia minima della quota azionaria necessaria affinché possano ritenersi acquisiti interessi duraturi in un'impresa estera, sia il trattamento delle operazioni finanziarie fra casa madre e filiali estere.

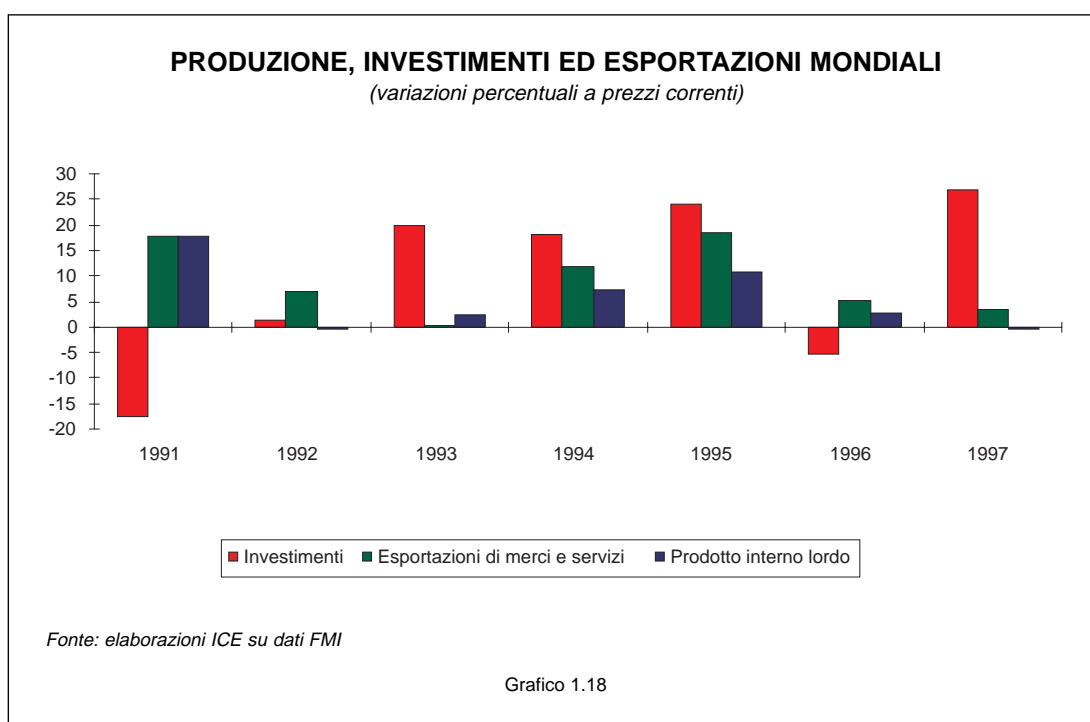
<sup>35</sup> UNCTAD, *World Investment Report 1998*, p. 19-20.

<sup>36</sup> I dati sugli IDE sono a prezzi correnti e vanno quindi paragonati con i dati sulle esportazioni e il PIL a prezzi correnti. Il tasso di variazione delle esportazioni a prezzi correnti è stato del 3,5%, mentre il tasso di crescita del PIL a prezzi correnti è stato addirittura negativo (-0,4%). La crescita reale del PIL, come citato precedentemente, è stata invece del 4,2%. La discrepanza tra la crescita reale e quella nominale è dovuta all'apprezzamento del dollaro, alla caduta dei prezzi delle materie prime e dei manufatti e conferma maggiormente l'andamento positivo degli IDE in rapporto a quello delle altre due variabili (FMI, *World Economic Outlook*, maggio 1999).

<sup>37</sup> UNCTAD, *World Investment Report 1998*, p. 2.

<sup>38</sup> Le economie emergenti di maggiore rilievo sono le NIEs, che sono tuttavia solo da pochi anni state classificate come economie avanzate. I PVS guadagnano quota nonostante non includano più le NIEs nel proprio aggregato (la classificazione è del FMI).

diminuita per le economie avanzate rispetto al periodo 1986-1991. I dati sul 1997 confermano solo parzialmente tale tendenza: a fronte di un aumento dei flussi in uscita dei PVS molto maggiore rispetto a quello delle economie avanzate (131,5% contro il 25,2%) e della media mondiale, il tasso di crescita dei flussi in entrata ha mostrato un lieve rallentamento ed è risultato inferiore a quello delle economie avanzate (16,8% contro 19%) e della media mondiale. Al rallentamento degli IDE in entrata nei PVS si è contrapposto l'aumento dei flussi verso i paesi in transizione, i quali hanno registrato andamenti positivi e consistenti sia in entrata che in uscita. I valori in termini assoluti mostrano che il forte incremento è dovuto al basso livello di partenza. Insieme al costante aumento dei flussi, anche il peso sul totale degli investimenti mondiali, nonostante sia ancora basso, è stato in continua crescita, soprattutto per quanto riguarda gli IDE in entrata.



### ***Economie avanzate***

Nel 1997 le economie avanzate hanno investito il 90,3% del totale dei flussi degli IDE a livello mondiale e ne hanno assorbito il 60,4%. Le variazioni percentuali di entrambi i flussi sono state positive (19% per quelli in entrata e 25,2% per quelli in uscita), compensando i rispettivi decrementi dell'anno precedente. L'insieme di UE<sup>39</sup>, Giappone e Stati Uniti copre l'83,5% dei flussi in entrata e l'83,7% dei flussi in uscita. L'UE rappresenta l'area più importante, seguita dagli Stati Uniti sia in termini di flussi che in termini di stock. Tra le altre economie avanzate emergono Singapore e Australia come maggiori beneficiari degli investimenti nel 1997, e Hong Kong e Canada come maggiori investitori (tavole 1.8 e 1.9).

Nel Nordamerica si riscontrano andamenti contrastanti. Gli investimenti in entrata in *Canada* hanno registrato un incremento quasi del 30%, compensando parzialmente il

<sup>39</sup> I dati sull'UE riportati dall'UNCTAD includono i flussi intra-UE.

**FLUSSI DI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN USCITA**  
**PRINCIPALI PAESI INVESTITORI**  
*(milioni di dollari e pesi percentuali)*

Graduatoria 1997	Paesi									percentuali sul totale mondiale			
		media 1986- 1991	media 1992- 1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997	media 1986- 1991	media 1992- 1997	1992	1997
1	Stati Uniti	25.748	78.085	38.978	74.837	73.252	92.074	74.833	114.537	14,3	25,5	19,4	27,0
2	Regno Unito	26.127	35.953	18.990	26.580	33.800	44.091	34.107	58.150	14,5	11,8	9,5	13,7
3	Germania	15.928	25.805	19.670	15.280	17.180	38.838	29.519	34.340	8,8	8,4	9,8	8,1
4	Hong Kong	2.373	20.793	8.254	17.713	21.437	25.000	26.356	26.000	1,3	6,8	4,1	6,1
5	Giappone	33.095	20.207	17.390	13.830	18.090	22.508	23.428	25.993	18,3	6,6	8,7	6,1
6	Francia	17.894	24.511	31.269	20.605	24.438	15.824	30.362	24.565	9,9	8,0	15,6	5,8
7	Paesi Bassi	10.627	17.821	14.409	12.069	17.355	19.626	23.094	20.370	5,9	5,8	7,2	4,8
8	Canada	5.530	8.536	3.547	5.879	9.127	11.173	8.515	12.974	3,1	2,8	1,8	3,1
9	Svizzera	5.365	10.231	6.057	8.764	10.793	12.170	11.599	12.000	3,0	3,3	3,0	2,8
10	Italia	4.289	7.453	6.502	9.271	5.638	6.925	6.185	10.194	2,4	2,4	3,2	2,4
11	Spagna	1.966	4.593	2.192	2.652	3.831	3.635	5.208	10.042	1,1	1,5	1,1	2,4
12	Belgio Lussemburgo	4.560	7.425	11.407	4.904	1.371	11.794	8.370	6.706	2,5	2,4	5,7	1,6
13	Singapore	658	3.630	1.317	2.021	3.746	3.988	4.805	5.900	0,4	1,2	0,7	1,4
14	Taiwan	3.191	3.205	1.967	2.611	2.604	2.983	3.843	5.222	1,8	1,0	1,0	1,2
15	Finlandia	1.674	2.409	-753	1.409	4.297	1.497	3.595	4.407	0,9	0,8	-0,4	1,0
16	Corea del Sud	923	2.920	1.208	1.340	2.461	3.552	4.670	4.287	0,5	1,0	0,6	1,0
17	Svezia	8.067	4.830	419	1.471	6.685	11.399	5.112	3.896	4,5	1,6	0,2	0,9
18	Norvegia	1.344	2.662	411	877	2.166	2.859	5.867	3.789	0,7	0,9	0,2	0,9
19	Danimarca	1.232	2.748	2.236	1.373	4.162	2.969	2.510	3.240	0,7	0,9	1,1	0,8
20	Cina	745	2.836	4.000	4.400	2.000	2.000	2.114	2.500	0,4	0,9	2,0	0,6
	<b>Mondo</b>	<b>180.510</b>	<b>305.962</b>	<b>240.253</b>	<b>240.900</b>	<b>284.261</b>	<b>352.514</b>	<b>333.629</b>	<b>423.666</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.8

**FLUSSI DI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN ENTRATA**  
**PRINCIPALI PAESI BENEFICIARI**  
*(milioni di dollari e pesi percentuali)*

Graduatoria 1997	Paesi									percentuali sul totale mondiale			
		media 1986- 1991	media 1992- 1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997	media 1986- 1991	media 1992- 1997	1992	1997
1	Stati Uniti	49.088	56.243	18.855	43.534	49.095	58.772	76.453	90.748	30,8	19,8	10,7	22,7
2	Cina	3.105	32.735	11.156	27.515	33.787	35.849	42.800	45.300	1,9	11,5	6,3	11,3
3	Regno Unito	20.812	21.046	16.140	15.540	9.185	22.504	26.009	36.897	13,1	7,4	9,2	9,2
4	Francia	9.254	20.396	21.840	20.754	15.799	23.733	21.972	18.280	5,8	7,2	12,4	4,6
5	Brasile	1.258	6.331	2.061	1.292	2.149	5.043	11.112	16.330	0,8	2,2	1,2	4,1
6	Belgio Lussemburgo	5.454	11.298	11.286	10.750	8.514	10.565	14.125	12.550	3,4	4,0	6,4	3,1
7	Messico	3.081	8.259	4.393	4.389	10.973	9.526	8.169	12.101	1,9	2,9	2,5	3,0
8	Singapore	3.592	7.151	2.204	4.686	8.368	8.210	9.440	10.000	2,3	2,5	1,3	2,5
9	Svezia	2.257	6.677	-5	3.705	6.269	14.939	5.492	9.659	1,4	2,3	0,0	2,4
10	Australia	6.236	7.102	5.458	3.724	4.968	13.402	5.473	9.584	3,9	2,5	3,1	2,4
11	Paesi Bassi	6.362	8.650	7.836	8.561	7.517	11.498	7.760	8.725	4,0	3,0	4,5	2,2
12	Canada	5.586	7.248	4.777	4.768	8.476	10.824	6.398	8.246	3,5	2,5	2,7	2,1
13	Argentina	1.168	4.319	4.045	2.555	3.116	4.783	5.090	6.327	0,7	1,5	2,3	1,6
14	Spagna	8.325	8.165	13.276	8.144	9.359	6.201	6.454	5.556	5,2	2,9	7,6	1,4
15	Indonesia	746	3.630	1.777	2.004	2.109	4.348	6.194	5.350	0,5	1,3	1,0	1,3
16	Irlanda	368	1.909	1.442	1.121	838	1.447	2.456	4.152	0,2	0,7	0,8	1,0
17	Malaysia	1.605	4.515	5.183	5.006	4.342	4.132	4.672	3.754	1,0	1,6	2,9	0,9
18	Italia	3.630	3.713	3.951	4.383	2.163	4.878	3.377	3.523	2,3	1,3	2,2	0,9
19	Norvegia	601	2.498	716	2.003	2.736	2.392	3.960	3.181	0,4	0,9	0,4	0,8
20	Austria	439	1.564	947	977	1.312	639	3.806	1.700	0,3	0,6	0,5	0,4
	<b>Mondo</b>	<b>159.331</b>	<b>284.271</b>	<b>175.841</b>	<b>217.559</b>	<b>242.999</b>	<b>331.189</b>	<b>337.550</b>	<b>400.486</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.9



forte calo dell'anno precedente, mentre negli *Stati Uniti* la sostenuta crescita verificatasi nel biennio 1995-96 è rallentata (dal 30,1% al 18,7%). Come investitori, invece, nel 1997 entrambi i paesi si sono mostrati in forte ripresa rispetto all'andamento nel 1996 (dal -23,8% al 52,4% e dal -18,7% al 53,1% rispettivamente). Gli Stati Uniti hanno dimostrato la maggiore capacità di attrazione dei flussi d'IDE, riconfermandosi nella prima posizione della graduatoria mondiale per paesi, sia come valori che come peso percentuale sul totale mondiale: il positivo andamento della congiuntura economica degli Stati Uniti rispetto alla media delle economie avanzate<sup>40</sup> ha sicuramente favorito l'afflusso di capitali. La posizione degli Stati Uniti è rimasta dominante anche per quanto riguarda i flussi in uscita, che nel corso del 1997 sono aumentati considerevolmente, rafforzando la *leadership* statunitense (tavole 1.8 e 1.9). Tale andamento è stato favorito dalla sostenuta crescita economica degli Stati Uniti e dei maggiori paesi beneficiari: sono infatti aumentati in particolare i flussi verso l'America Latina e l'UE, che sono tradizionalmente le principali aree di destinazione degli IDE statunitensi e che nel 1997 non erano ancora stati contagiati visibilmente dagli effetti della crisi asiatica.

Nel corso del 1997 continua l'impennata degli investimenti esteri diretti in *Giappone* iniziata già nel 1996, passando da 228 a 3.224 milioni di dollari. Il forte incremento è motivato, da un lato dal livello estremamente contenuto dei flussi in entrata negli anni precedenti, dall'altro dalla liberalizzazione avvenuta nel settore finanziario e commerciale e dall'abbassamento dei costi degli investimenti<sup>41</sup>. La percentuale sul totale mondiale rimane tuttavia molto bassa, sotto l'uno per cento sia per i flussi che per lo stock degli IDE in entrata.

Anche i flussi di investimenti in uscita mostrano nel 1997 un andamento positivo (10,9%), confermando la tendenza in atto già dal 1994. La ripresa non è stata tuttavia tale da riportare il Giappone ai livelli raggiunti alla fine degli anni ottanta e primi anni novanta. Viene quindi riconfermato l'indebolimento del ruolo del *Giappone* come principale paese fonte di IDE a livello mondiale, sia in termini assoluti che relativi. Ciò risulta evidente dal graduale decremento dei valori e dal tasso di crescita degli IDE in uscita, che nel 1997 è stato di molto inferiore alla media mondiale (10,9% contro 27%), ma risulta soprattutto osservando i dati sui pesi percentuali dei flussi degli IDE in uscita nella serie storica. Nella media degli anni 1986-1991 il Giappone copriva il 18,3% del totale dei flussi d'investimenti esteri, collocandosi primo nella graduatoria mondiale, mentre nella media degli anni 1992-1997 tale valore è sceso al 6,6%. I dati sul 1997 confermano questa tendenza (6,1%), posizionando il Giappone quarto insieme a Hong Kong e distanziandolo di più di venti punti percentuali dagli Stati Uniti, primi in graduatoria con il 27% (tavola 1.8).

Rispetto agli anni ottanta si rileva anche un sostanziale mutamento nell'orientamento geografico degli investimenti nipponici, che dai paesi industriali si sono orientati sempre di più verso i paesi emergenti del Sud-Est asiatico. Ciò era espressione del tentativo delle multinazionali giapponesi di recuperare i margini di competitività perduti nella fase di apprezzamento dello yen dei primi anni novanta. La crisi asiatica del 1997 potrebbe aver ribaltato tale situazione. Infatti secondo alcune stime, nel 1998 l'andamento degli IDE giapponesi nel Sud-Est asiatico è stato negativo a causa di un insieme di fattori, tra cui il perdurare della recessione in Giappone, il decremento della domanda interna nell'area<sup>42</sup>

<sup>40</sup> Il tasso di crescita del PIL degli Stati Uniti nel 1997 è stato del 3,9% contro il 3,2% dell'insieme delle economie avanzate.

<sup>41</sup> Il notevole incremento va interpretato anche alla luce dei mutamenti avvenuti nella definizione degli IDE utilizzata nelle statistiche. Infatti, a partire dal 1996 le statistiche giapponesi sugli IDE hanno subito un cambiamento sostanziale, in quanto la nuova definizione include anche i profitti reinvestiti, che nel 1997 hanno rappresentato il 10% dei flussi in entrata in Giappone.

<sup>42</sup> L'andamento del mercato interno dell'area è particolarmente rilevante essendo il 60% delle vendite delle filiali giapponesi operanti nel Sud-Est asiatico, diretto al mercato locale e il 15% agli altri mercati della regione (dati del 1995), Ministero delle Finanze e Ministero per il Commercio e l'Industria del Giappone, 1998.

e il deprezzamento dello yen verso il dollaro. Appaiono invece in aumento i flussi verso l'America Latina e l'Unione Europea<sup>43</sup>.

I flussi d'investimenti delle *NIEs* nel 1997 hanno continuato a crescere, tuttavia ad un tasso inferiore rispetto agli anni precedenti e alla media mondiale. Infatti anche il peso di tali economie sul totale di entrambi i flussi degli investimenti mondiali si è ridotto. Il rallentamento è stato più accentuato per i flussi in entrata, passando da un tasso di crescita del 18,2% nel 1996 a quello del 6,6% nel 1997. La *Corea del Sud* ha subito la decelerazione più consistente (dal 30,9% allo 0,7%), mentre per *Hong Kong* e *Singapore* il rallentamento è stato meno accentuato. *Taiwan* fa eccezione all'andamento delle *NIEs*, avendo registrato addirittura un lieve incremento. *Singapore* scende dalla settima all'ottava posizione nella graduatoria dei principali paesi beneficiari (tavola 1.9).

L'andamento delle *NIEs* è sicuramente interpretabile alla luce degli effetti della crisi asiatica, soprattutto se si considerano anche i primi dati del 1998: nel primo quadrimestre i flussi in entrata hanno subito una forte decelerazione rispetto al periodo corrispondente del 1997<sup>44</sup>. Secondo alcune stime l'andamento della *Corea del Sud* sarebbe confermato anche nel 1998, ma potrebbe invertire la propria tendenza nel corso del 1999<sup>45</sup>.

Nell'analisi dell'impatto della crisi asiatica sui flussi d'investimenti è necessario considerare il *gap* temporale presente nei dati, che impedisce una valutazione e verifica empirica adeguata. A livello teorico vi sono numerosi elementi da considerare e la correlazione tra la crisi e l'andamento degli *IDE* non è sempre univoca. Nel breve e medio periodo potrebbe addirittura verificarsi un incremento dei flussi in entrata dovuto all'abbassamento dei costi di acquisizione o espansione delle attività. La svalutazione delle valute locali seguita alla crisi rappresenta un ulteriore fattore di attrazione degli investimenti, in particolare per le imprese orientate verso i mercati esteri. L'elevato livello d'integrazione internazionale permette quindi alle multinazionali di compensare il declino delle vendite nei mercati colpiti dalla crisi attraverso il guadagno di competitività acquisito grazie alla svalutazione. La possibilità che tale potenziale si realizzi dipende naturalmente da una serie di altri fattori: la strategia delle multinazionali, il tipo di specializzazione produttiva<sup>46</sup>, il grado di dipendenza dalle importazioni e la stabilità della domanda nei mercati esteri. Quest'ultimo punto è particolarmente importante, perché la domanda nei mercati dell'Asia, che ha sempre assorbito una crescente porzione delle esportazioni provenienti dalla regione, ha fortemente subito l'impatto della crisi asiatica e della recessione in Giappone. Infine anche il contesto istituzionale può aver contribuito a favorire l'afflusso di investimenti nel breve periodo, grazie alla liberalizzazione avvenuta in seguito alla crisi, rafforzata anche dall'attuazione di una struttura di incentivi diretti agli investitori stranieri.

Dopo il costante aumento degli *IDE* in uscita delle *NIEs* nel corso degli anni novanta, nel 1997 questi subiscono per il secondo anno consecutivo una decelerazione. Tuttavia, mentre nel 1996 il tasso di crescita sostenuto si contrapponeva al calo registrato nella media mondiale, nel 1997 il tasso di crescita è di molto inferiore rispetto a quello mondiale. Il rallentamento dell'insieme delle *NIEs* dal 11,7% al 4,4% è il risultato dell'andamento della *Corea del Sud* e di *Hong Kong*, dove si è verificato un calo dei flussi. Infatti sia *Singapore* che *Taiwan* hanno registrato un'accelerazione degli investimenti in uscita, in particolare *Taiwan* (dal 28,8% al 35,9%). Il peso di queste due economie sul totale dei flussi mondiali è rimasto costante rispetto al 1996, mentre le prime due nel 1997 hanno

<sup>43</sup> Tali stime sono tratte dal *Japanese External Trade Organisation (Jetro), White Paper on Investment*, 1999. A causa delle discrepanze statistiche a livello internazionale non è possibile confrontare questi dati con quelli dell'UNCTAD a cui si fa riferimento nel resto del capitolo.

<sup>44</sup> UNCTAD, *World Investment Report 1998*, p. 201.

<sup>45</sup> Si fa riferimento alle stime del *Institute of International Finance (IIF), Capital Flows to Emerging Market Economies*, <http://www.iif.com>, 25.4.99. A causa delle discrepanze statistiche a livello internazionale non è possibile confrontare questi dati con quelli dell'UNCTAD a cui si fa riferimento nel resto del paragrafo.

<sup>46</sup> Le imprese che producono beni di consumo non-durevoli e di lusso hanno minore probabilità di subire gli effetti della crisi. Lo stesso vale anche per le imprese che producono beni ad alto contenuto di input locali.

perso importanza. L'andamento positivo di Taiwan e Singapore è interpretabile alla luce del potenziale effetto positivo della crisi sui flussi d'investimenti, delineato nel capoverso precedente. Inoltre, bisogna considerare che si tratta delle due economie meno colpite dalla crisi finanziaria.

Nel dato dell'aggregato delle NIEs prevale tuttavia l'andamento negativo di Corea del Sud e Hong Kong dove, in seguito alla crisi, sono diminuiti gli incentivi ad investire all'estero. Ciò è dovuto ad un insieme di fattori, tra cui la perdita di valore dell'investimento all'estero<sup>47</sup>, l'elevato indebitamento estero e il crollo della domanda nei paesi beneficiari degli investimenti. L'impatto di questi fattori viene accentuato dagli alti tassi d'interesse locali e dall'aumento del costo di operazioni denominate in valuta estera. Alcuni fattori citati potrebbero rappresentare un incentivo alla diversificazione geografica dei flussi a favore di mercati esteri non coinvolti dalla crisi. Tuttavia, essendo stati la maggior parte degli investimenti sempre diretti verso i paesi asiatici, è prevedibile che nel breve periodo si verifichi un calo degli investimenti della Corea del Sud e Hong Kong. Ciò viene confermato dai risultati di un'indagine del 1998<sup>48</sup>, da cui risulta che due terzi delle maggiori multinazionali della Corea del Sud hanno cancellato, ridimensionato o rinviato progetti d'investimento in corso, o già pianificati. Gli effetti nel lungo termine sono più incerti e dipendono fortemente dall'andamento della congiuntura sia interna che esterna alla regione.

All'interno della categoria delle economie avanzate l'UE emerge come area più importante per dimensione degli investimenti esteri diretti. Gli investimenti in entrata hanno ripreso a salire dopo il calo del 1996 (17,1%), senza tuttavia poter recuperare i valori del 1995. Considerando il forte incremento degli IDE negli Stati Uniti verificatosi negli ultimi anni, l'UE rischia di perdere il primato di maggiore beneficiario degli IDE mondiali. Inoltre, se si considerano i flussi al netto di quelli intra-UE, gli Stati Uniti figurano come principale paese beneficiario nella media degli anni 1980-1996<sup>49</sup>. Ciò suggerisce che il perfezionamento del mercato unico abbia avuto l'effetto di indirizzare le strategie d'internazionalizzazione delle imprese più verso i mercati dei paesi membri dell'UE. Il completamento dell'UEM potrebbe accentuare questa tendenza.

La distribuzione geografica degli investimenti mostra un'ampia eterogeneità tra i singoli paesi. Il declino dei flussi in entrata è stato particolarmente accentuato in *Francia* (di 3,7 miliardi di dollari), *Austria* (di 2,1 miliardi di dollari) e *Belgio-Lussemburgo* (di 1,6 miliardi di dollari), mentre il forte incremento dell'afflusso di investimenti nel *Regno Unito* ha più che compensato l'andamento di tali paesi, anche grazie all'importanza del Regno Unito sul totale degli investimenti nell'area. Il peso percentuale è infatti molto alto ed è aumentato dal 28% al 34% nel biennio 1996-1997. Tale circostanza è tra l'altro legata all'attuazione delle riforme avviate per dare maggiore flessibilità al mercato del lavoro, per cui il Regno Unito figura primo tra i paesi europei. Altri paesi dell'UE emergono come principali beneficiari dei flussi nel 1997: l'*Irlanda*, dove è continuata la fase ascendente in linea con l'aumentata competitività del paese e la sostenuta crescita economica; la *Svezia*, che ha registrato un nuovo incremento dopo la parentesi negativa dell'anno precedente, seguita al boom del 1995<sup>50</sup>. Anche gli altri nuovi membri dell'UE mostrano, da un alto un rallentamento rispetto al 1995, dall'altro livelli molto elevati rispetto agli anni antecedenti all'adesione all'UE. L'*Italia* ha superato la decelerazione dell'anno precedente, tuttavia gli investimenti sono cresciuti solo di poco (4,3%). Nel 1997 i maggiori investitori esterni all'UE sono stati gli Stati Uniti, la Svizzera, la Norvegia e il Giappone.

<sup>47</sup> Questa affermazione va interpretata alla luce del fatto che la maggior parte degli IDE in uscita dalle NIEs sono diretti verso paesi della regione asiatica, soprattutto Sud-Est asiatico.

<sup>48</sup> Si fa riferimento a un'indagine sulle implicazioni della crisi asiatica per gli investimenti in uscita svolta dall'UNCTAD e dalla Federazione Coreana delle Industrie nel marzo del 1998.

<sup>49</sup> UNCTAD, *World Investment Report 1998*, p.154.

<sup>50</sup> Nel 1995 è entrato in vigore il trattato di adesione della Svezia all'UE.

I flussi in uscita dall'UE nel 1997 sono tornati a crescere, tuttavia ad un tasso inferiore alla media mondiale (27%). Tale tendenza è riscontrabile anche dal calo del peso percentuale dei flussi provenienti dall'UE sul totale mondiale, verificatosi tra il 1996 e il 1997 (dal 45,2% al 42,4%). L'Unione Europea, nonostante rimanga la principale fonte d'investimenti diretti, superando gli Stati Uniti di più di due terzi, ha visto nel corso degli anni ottanta e novanta ridurre il vantaggio che aveva rispetto agli Stati Uniti. Se inoltre si considerano i flussi al netto di quelli intra-UE, gli Stati Uniti figurano come principali investitori. I flussi intra-UE sembrano quindi rappresentare ancora la maggioranza del totale dei flussi in uscita dai paesi dell'UE.

Il primo paese investitore in Europa è il *Regno Unito*, che figura anche come secondo maggiore investitore a livello mondiale (tavola 1.8), seguito da *Germania*, *Francia* e *Paesi Bassi*. Nel 1997, tra questi paesi, sono cresciuti gli investimenti della Germania e soprattutto del Regno Unito (16,3% e 70,5% rispettivamente), mentre tra gli altri paesi europei emergono *Italia* e *Spagna* (64,8% e 92,8% rispettivamente). Nel 1995 tra le principali destinazioni extra-UE figuravano 5 paesi: Stati Uniti, Svizzera, Australia, Canada e Giappone, che secondo l'Eurostat<sup>51</sup> raccoglievano due terzi dei flussi in uscita dell'UE. La forte concentrazione dei flussi verso i tradizionali paesi industriali sembra tuttavia attenuarsi. L'UE, tra cui notoriamente Germania e Austria, rappresenta ormai la principale e più importante fonte d'investimenti diretti nei paesi dell'Europa centrale e orientale. Inoltre, secondo i dati dell'UNCTAD vi è motivo di attendersi un sempre maggiore interesse delle multinazionali europee per i paesi asiatici. Infine sono in continuo aumento anche i flussi verso l'America Latina, soprattutto dalla Spagna, la Germania e il Regno Unito verso i paesi del Mercosur. Per la maggior parte dei paesi europei si nota quindi un aumentato interesse per i PVS, il cui peso sul totale dei flussi d'investimenti europei è salito, passando dal 10% nel 1993 al 14% nel 1996<sup>52</sup>.

La posizione dell'*Italia* nello scenario internazionale appare piuttosto debole, specialmente per quanto riguarda i flussi in entrata, per i quali essa figura diciottesima a livello mondiale, coprendo meno dell'1% del totale dei flussi (tavola 1.9). Nel 1997 si è verificato un incremento (4,3%), che però è stato esiguo e comunque molto inferiore a quello medio europeo. Diversa è la situazione per i flussi in uscita, dove l'Italia, con una crescita del 64,8% nel 1997, recupera quota passando, con più di 10 miliardi di dollari, dall'1,9% al 2,4% del totale dei flussi e posizionandosi in decima posizione nella graduatoria mondiale. Tali dati indicano un'inversione di tendenza rispetto al costante peggioramento avvenuto nel corso degli anni novanta: nel 1991 la quota ammontava al 3,5%, mentre nel 1996 era dell'1,9%. Il peso dell'Italia rimane inferiore rispetto alla sua quota sulle esportazioni mondiali di merci e servizi (4,2% nel 1997); tuttavia è interessante evidenziare che al graduale declino della quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali, continuato anche nel 1997, si è contrapposto un aumento della quota sugli investimenti mondiali nello stesso anno. Ciò non vale per gli IDE in entrata: a fronte di una bassa ricettività degli investimenti esteri diretti, l'Italia è il sesto paese importatore di merci nel mondo, con una quota del 3,6%. Tale percentuale è la più bassa registrata nell'ultimo decennio e la serie storica mostra un andamento di graduale diminuzione, in linea con quello della quota sugli IDE totali. Rispetto al grado di apertura commerciale del paese relativamente alto, appare quindi una scarsa ricettività delle strategie d'internazionalizzazione degli altri paesi. L'eccesso di investimenti in uscita rispetto a quelli in entrata, che si evidenzia dall'analisi dei dati sull'Italia, è tuttavia un fenomeno comune ad altri paesi industriali più avanzati, tra cui in particolare il Giappone e la Germania. Esso riflette non solo il volume delle uscite, ma anche l'entità modesta degli afflussi a paragone della dimensione delle economie.

<sup>51</sup> Eurostat, *EU has 472 BN ECU in foreign direct investment*, 28 aprile 1998. <http://www.europa.eu.int/en/comm/eurostat>.

<sup>52</sup> I dati sono basati sui flussi in uscita del Belgio-Lussemburgo, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Paesi Bassi, Portogallo, Svezia e Regno Unito e includono anche le economie emergenti dell'Asia che, fino a pochi anni fa, rientravano ancora nella categoria dei PVS (UNCTAD, FDI/TNC database, 1998).

### ***Paesi in transizione***

Nel 1997 i flussi in entrata nei paesi in transizione sono aumentati del 43,4%, superando il declino dell'anno precedente, senza tuttavia raggiungere il tasso di crescita del 1995, in cui gli investimenti erano più che raddoppiati. In termini di valori l'insieme dei paesi in transizione beneficia ancora di una parte esigua del totale degli investimenti mondiali; il peso percentuale è stato però in continuo aumento: nel 1991 la quota degli IDE destinata ai paesi in transizione era del 1,2%, mentre nel 1997 è stata del 5,4%.

Nel 1997 i paesi che hanno maggiormente contribuito all'incremento sono stati la *Romania*, la *Russia*, la *Bulgaria* e la *Lituania*. Anche la *Bielorussia* ha registrato una forte crescita (805%); tuttavia, se considerato in valore, l'aumento rimane esiguo. In termini assoluti *Russia* e *Polonia* sono stati i maggiori beneficiari degli IDE in entrata nei paesi in transizione, attraendo 6,2 e 5 miliardi di dollari rispettivamente. Questi due paesi, insieme all'*Ungheria* e alla *Repubblica Ceca*, sono stati i destinatari del 67,2% del totale degli IDE verso l'area. Di questi paesi il peso della Russia, che nel corso degli anni novanta è stato in continuo aumento, ha quasi raggiunto il 30%<sup>53</sup>.

Tra gli altri paesi in transizione le repubbliche dell'Asia centrale continuano a svolgere un ruolo molto marginale nella capacità di attrazione degli investimenti, non solo rapportando i valori al totale mondiale, ma anche rispetto al totale della categoria dei paesi in transizione. All'interno dell'area dominano quindi i paesi dell'Europa centro-orientale, il cui il flusso coincide quasi con quello dell'aggregato dei paesi in transizione. La ripresa degli investimenti sembra indicare la transitorietà della battuta d'arresto dell'anno precedente, confermando, salvo alcune eccezioni<sup>54</sup>, l'importanza che continuano a svolgere gli ingenti programmi di privatizzazione.

Se si considerano i dati del 1997 sugli stock degli IDE nei singoli paesi, gli Stati Uniti appaiono come la principale fonte degli investimenti nei paesi in transizione, seguiti da Germania e Paesi Bassi. Considerando, tuttavia, l'insieme dei paesi europei, l'UE sostituisce gli Stati Uniti in tale primato. Il peso del Giappone e delle NIEs rimane molto basso, con l'eccezione della Polonia e della Romania, dove la Corea del Sud risulta tra i primi investitori<sup>55</sup>.

Per quanto riguarda gli investimenti in uscita, nonostante il forte incremento verificatosi nel 1997, il peso dei paesi in transizione sul totale mondiale rimane molto basso, sotto l'1%. Il 70% dell'aumento è attribuibile alla Russia, ma va interpretato alla luce del fenomeno del *round-tripping* a cui si è fatto riferimento precedentemente<sup>56</sup>. Il basso livello degli investimenti in uscita negli altri paesi è attribuibile alla difficoltà della rilevazione statistica e alle caratteristiche dell'economia reale, tra cui il perdurare della fase di transizione verso l'economia di mercato.

### ***Paesi in via di sviluppo***

Nel corso del 1997 è rallentata la crescita dei flussi d'investimenti verso i PVS. Il peso dei PVS sul totale mondiale è rimasto praticamente invariato rispetto all'anno precedente (32,2%), ma nel corso degli anni novanta l'importanza dell'insieme dei PVS è costantemente aumentata. Infatti negli anni 1992-97 la quota dei PVS è stata del 30,2%, mentre nella media degli anni 1986-91 era solo del 13,3%. Nel 1998 l'America Latina, che ha accolto il 43,3% dei flussi diretti verso i PVS, è stata la maggiore responsabile dell'incremento dell'intero aggregato (28,7%), insieme alla Cina, che ha rappresentato il 35,2% del totale dei flussi verso i PVS.

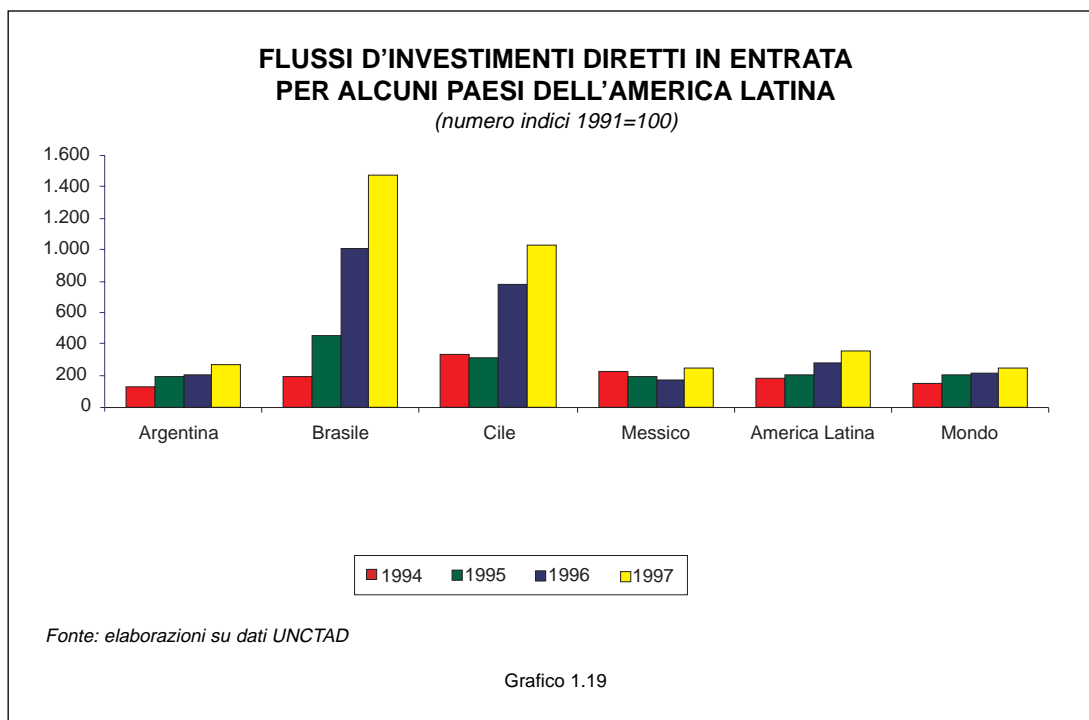
<sup>53</sup> Il forte incremento riflette in parte anche il cosiddetto *round-tripping* riscontrabile dal parallelismo tra l'andamento degli investimenti in entrata e quelli in uscita. Il *round-tripping* si riferisce al trasferimento di fondi all'estero da parte di operatori nazionali al fine di farli rientrare nel paese sotto forma di investimenti diretti esteri e quindi poter usufruire dei trattamenti preferenziali di cui godono gli investitori stranieri.

<sup>54</sup> Si fa riferimento ad alcuni dei paesi che sono più avanti nel processo di transizione, in particolare alla Repubblica Ceca e alla Slovacchia, dove nel 1997 si è verificato un calo del flusso di IDE.

<sup>55</sup> UNCTAD, *World Investment Report 1998*, p.272-273.

<sup>56</sup> Vedi nota 53.

La continuazione del processo d'integrazione del Mercosur, che ha attratto il 41% degli IDE diretti verso l'America Latina, e la liberalizzazione economica perseguita da numerosi paesi della regione, hanno permesso all'America Latina di riemergere come una delle più importanti aree di destinazioni degli IDE. *Argentina, Brasile e Messico* hanno accolto il 62% del totale dei flussi verso la regione, mentre *Venezuela, Perù, Colombia e Cile* ne hanno accolto il 26%. A parte il notevole incremento relativo del Venezuela (166,9%), si evidenzia l'andamento in termini assoluti del Brasile che, in linea con i continui e sostenuti incrementi negli anni 1994-97, è divenuto il maggiore beneficiario dei flussi diretti verso la regione, superando, con più di 16 miliardi di dollari, anche il Messico, che scende in seconda posizione (grafico 1.19). Secondo alcune stime la sostenuta crescita degli IDE in Brasile dovrebbe essersi riconfermata nel 1998, ma rallentare nel corso del 1999<sup>57</sup>. I flussi sono aumentati anche nell'insieme dei paesi dei *Caraibi*, primo fra tutti l'*offshore* fiscale delle Bermuda, e nei paesi dell'America Centrale dove, escludendo il Messico, si evidenzia particolarmente il Costa Rica.



Gli Stati Uniti sono rimasti il principale investitore in America Latina. I flussi dall'Europa sono stati in continuo aumento a partire dal 1994 e provengono principalmente da Germania, Francia, Spagna e Regno Unito. Gli investimenti dal Giappone sono relativamente bassi, ma anch'essi in continuo aumento. Anche gli investimenti intra-regionali hanno acquisito maggiore importanza.

Una serie di fattori servono a spiegare la ritrovata forza di attrazione degli investimenti della regione e in particolare di alcuni paesi. Essi includono la stabilizzazione macroeconomica, la liberalizzazione commerciale interna ed esterna alla regione, l'attuazione di vasti programmi di privatizzazione e la deregolamentazione della normati-

<sup>57</sup> Si fa riferimento alle stime del IIF, *Capital Flows to Emerging Market Economies*, 25.4.99. A causa delle discrepanze statistiche a livello internazionale non è possibile confrontare questi dati con quelli dell'UNCTAD a cui si fa riferimento nel resto del capitolo.

va sugli IDE. Le differenze di distribuzione dei flussi di IDE tra i maggiori paesi beneficiari è dipesa, tra l'altro, dai diversi tempi di attuazione delle riforme e dalle caratteristiche dei singoli paesi. La forza di attrazione della regione è basata sostanzialmente sulla disponibilità di risorse naturali, forza lavoro a basso costo e ampiezza dei mercati. Quest'ultimo elemento rappresenta la novità degli anni novanta ed è l'effetto dell'attuazione di politiche economiche tese alla liberalizzazione. Inoltre, gli accordi di integrazione commerciale ed economica regionali degli anni novanta, in particolare il Mercosur, si differenziano sostanzialmente da quelli degli anni settanta e ottanta in quanto sono *outward-oriented*.

Gli effetti della crisi asiatica non sembrano aver influenzato la capacità di attrazione d'investimenti dei paesi dell'America Latina. Tuttavia bisogna considerare che ciò è dipeso soprattutto dal fatto che gli Stati Uniti, principali investitori nella regione, hanno registrato un forte incremento dei flussi in uscita nel 1997. Nel medio termine gli investimenti nei settori orientati verso i mercati esteri potrebbero risentire delle svalutazioni avvenute in Asia. Ciò dipenderà dal grado di complementarità con la struttura delle esportazioni dei paesi asiatici nei maggiori mercati di sbocco dei paesi latino-americani (Stati Uniti e Europa) e dagli effetti della svalutazione del *real* (gennaio 1999).

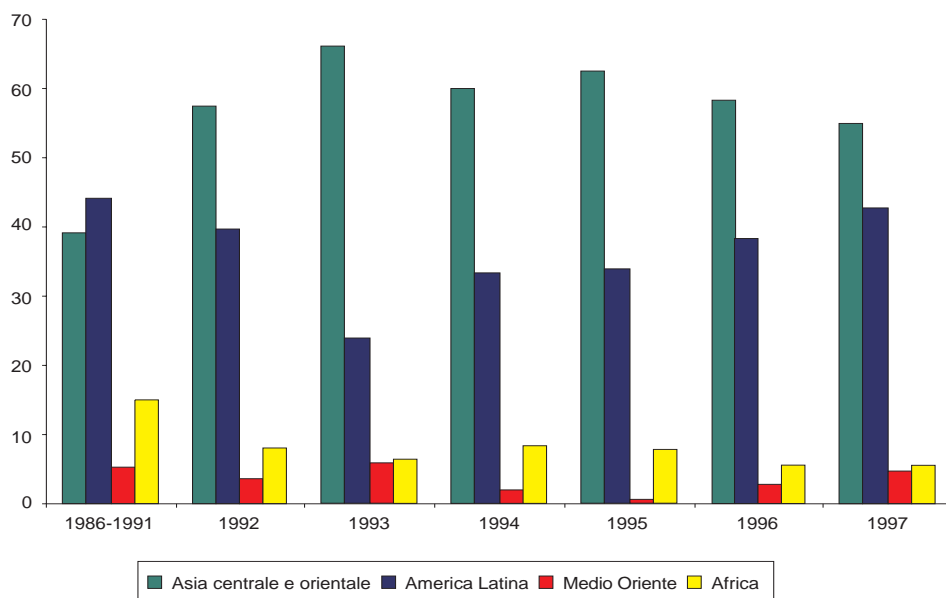
I flussi degli IDE in uscita dall'insieme dei paesi dell'America Latina sono quasi triplicati rispetto al 1996, guadagnando, con più di 9 miliardi di dollari, 1,5 punti percentuali sulla quota mondiale. In termini assoluti i maggiori paesi investitori nel 1997 sono stati (escludendo le *Bermuda*) *Cile*, *Brasile*, *Messico* e *Panama*. L'andamento molto positivo dei flussi in uscita è stato favorito, da un lato dalle opportunità offerte dalle privatizzazioni, dall'altro dagli incentivi risultanti dai diversi processi d'integrazione economica. All'interno del Mercosur domina il *Brasile* come principale investitore, coprendo il 98% dei flussi in uscita dell'insieme dei quattro paesi membri del mercato comune. Bisogna tuttavia considerare che la maggior parte degli investimenti brasiliani sono diretti verso gli altri paesi del Mercosur.

Nel 1997 anche l'Africa ha beneficiato di un maggiore flusso di IDE, superando il calo dell'anno precedente. Il peso della regione rimane tuttavia molto basso (5%) e in continua diminuzione rispetto agli anni precedenti. Nella media degli anni 1986-91 l'Africa attraeva il 13,4% degli investimenti diretti verso PVS, mentre negli anni 1992-97 tale porzione è scesa al 6% (grafico 1.20). L'andamento è spiegabile dalla mutata composizione degli IDE: nei primi anni novanta i cosiddetti *official capital flows* rappresentavano più della metà del totale dei flussi, mentre oggi ne rappresentano solo il 15%. Il ruolo dominante è passato agli investimenti privati, i quali non vengono influenzati positivamente dal basso livello della domanda interna e dal continuo declino dei prezzi delle materie prime. Infatti in Africa il settore primario rimane il settore chiave d'attrazione degli IDE. I flussi in uscita sono aumentati notevolmente, ma ciò è riconducibile a soli due paesi, *Sudafrica* e *Nigeria*, che insieme rappresentano il 90% del totale dei flussi in uscita dall'Africa. Bisogna considerare che tale dato include i flussi intra-Africa e che, infatti, la maggior parte degli investimenti dei due paesi citati sono diretti verso altri paesi africani.

Tra i restanti PVS si evidenzia l'*India*, dove nel 1997 è continuata la costante e sostenuta crescita dei flussi d'investimenti in entrata, che nel corso degli anni 1991-97 sono passati da 155 milioni dollari a più di 3 miliardi. Ciò è il risultato dei notevoli sforzi di promozione degli investimenti stranieri compiuti dal governo del paese, almeno fino alle ultime elezioni che hanno condotto l'ala nazionalista al potere. Anche il *Kazakistan* e l'*Azerbaijan*, seppure in misura minore, si sono trovati ad accogliere un flusso in costante aumento tra il 1992 e il 1997.

I paesi dell'*ASEAN-4* hanno invece, con l'eccezione della Thailandia, subito una contrazione del flusso d'investimenti. Nonostante l'aumento registrato nei livelli tra il 1991 e il 1997, è da segnalare un costante e consistente declino della loro quota sul totale dei flussi destinati all'Asia (dal 35% nel 1991 al 15% nel 1997), osservabile anche dal contrastante andamento dei flussi rispetto a quello delle NIEs e soprattutto della Cina (grafico 1.21). Il mutamento può essere stato determinato da numerosi fattori legati alla

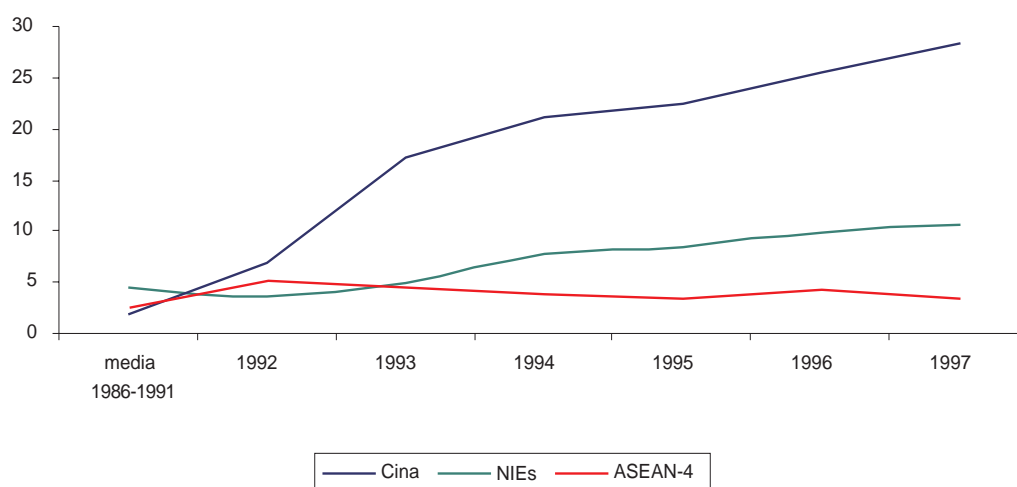
**DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEGLI INVESTIMENTI DIRETTI IN ENTRATA NEI PVS**  
(percentuale sul totale dell'area)



Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Grafico 1.20

**INVESTIMENTI DIRETTI IN ENTRATA IN ASIA E NEI PAESI ASEAN**  
(quote percentuali sul totale mondiale)



Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Grafico 1.21



contrazione della domanda interna delle economie in questione, alla riduzione della loro competitività, alle inadeguatezze infrastrutturali e, non ultimo, alla stessa crisi finanziaria. I primi dati sul 1998 (primo quadrimestre) confermano la tendenza del 1997 per tutti e quattro i paesi<sup>58</sup>. L'andamento positivo della Thailandia nel 1997 offre invece l'esempio di come l'impatto della crisi possa, nel breve termine, essere positivo sugli investimenti: gli incentivi all'investimento risultati dalla svalutazione della valuta locale e dei valori patrimoniali hanno provocato un forte incremento del flusso in entrata. Nei servizi finanziari e nel settore commerciale, per esempio, nel 1997 il flusso si è triplicato e nel primo quadrimestre del 1998 è stato di un terzo più elevato rispetto al totale 1997<sup>59</sup>. Un aumento dei flussi si è verificato anche in alcuni settori orientati all'export che, grazie al guadagno del margine di competitività, sono divenuti obiettivo delle strategie di rilocalizzazione degli investimenti delle multinazionali.

I flussi in uscita sono diminuiti in tutti i paesi dell'ASEAN-4 eccetto l'Indonesia, dove sono quasi quadruplicati. Il caso dell'Indonesia è inspiegabile alla luce degli effetti della crisi finanziaria sui flussi in uscita, ed è infatti il risultato di una serie di fusioni e acquisizioni di grosse multinazionali avvenute nella prima metà del 1997, tra cui in particolare un vasto progetto d'investimento in Kazakistan<sup>60</sup>.

Nel 1997 la crescita del flusso di IDE verso la Cina ha subito una decelerazione rispetto all'anno precedente e alla media degli anni 1992-97, in cui la crescita era stata costante e sostenuta, superando notevolmente quella delle altre economie emergenti dell'Asia (grafico 1.21). Essendo la Cina il paese maggiore beneficiario di IDE tra i PVS e il secondo a livello mondiale (tavola 1.9), tale andamento acquisisce una notevole importanza. Una serie di fattori possono aver contribuito alla decelerazione: il rallentamento della crescita economica, la ridotta domanda interna, la perdita di competitività dovuta all'ondata di svalutazioni di numerose economie asiatiche e la riduzione degli investimenti dai paesi colpiti dalla crisi asiatica. Nel lungo termine le prospettive non sembrano essere negative, grazie sia alla continuazione del processo di liberalizzazione, sia alle nuove opportunità sfruttabili dai paesi dell'Europa e del Nordamerica, che ancora svolgono un ruolo marginale tra gli investitori in Cina. Secondo alcune stime gli investimenti nel 1998 dovrebbero essere rimasti su livelli molto alti (42 miliardi di dollari)<sup>61</sup>. Anche i flussi in uscita sono aumentati nel 1997, senza tuttavia raggiungere i livelli del 1993. Gran parte degli investimenti in uscita sono stati diretti a Hong Kong, segno della graduale integrazione reale delle due economie.

---

<sup>58</sup> UNCTAD, *World Investment Report 1998*, p.201.

<sup>59</sup> *Ibid*, p. 35.

<sup>60</sup> Si è trattato di un accordo tra il gruppo SETDCO in Indonesia e Mangistaumunaigaz in Kazakistan su gas e petrolio.

<sup>61</sup> Si fa riferimento alle stime del IIF, *Capital Flows to Emerging Market Economies*, <http://www.iif.com>, 25.4.99. A causa delle discrepanze statistiche a livello internazionale non è possibile confrontare questi dati con quelli dell'UNCTAD a cui si fa riferimento nel resto del capitolo.

**STOCK DI INVESTIMENTI DIRETTI IN USCITA:  
I PRIMI DIECI PAESI INVESTITORI**  
(valori in miliardi di dollari)

Graduatoria 1997	PAESI	valori
1	Stati Uniti	907.497
2	Regno Unito	413.229
3	Germania	326.028
4	Giappone	284.605
5	Francia	226.799
6	Paesi Bassi	213.161
7	Svizzera	156.747
8	Canada	137.715
9	Hong Kong	137.512
10	Italia	125.074

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.10

**STOCK DI INVESTIMENTI DIRETTI IN ENTRATA:  
I PRIMI DIECI PAESI BENEFICIARI**  
(valori in miliardi di dollari)

Graduatoria 1997	PAESI	valori
1	Stati Uniti	720.793
2	Regno Unito	274.369
3	Cina	217.341
4	Francia	174.152
5	Germania	137.731
6	Canada	137.113
7	Paesi Bassi	127.945
8	Brasile	126.281
9	Australia	126.263
10	Spagna	110.590

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.11

## 2. LE POLITICHE COMMERCIALI\*

### Sintesi

Il 1998 è stato l'anno in cui l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) ha celebrato il cinquantesimo anniversario della nascita del sistema multilaterale di regole sugli scambi internazionali, fondato sul GATT (l'Accordo generale sulle tariffe e il commercio), ma è stato anche un anno in cui la crisi economico-finanziaria che ha colpito aree importanti dell'economia mondiale ha fatto temere la possibilità di un rigurgito protezionistico. Questi timori si sono rivelati infondati: il sistema di regole e di procedure dell'OMC ha dimostrato di poter resistere alle tensioni e il processo di liberalizzazione degli scambi internazionali ha continuato a svilupparsi senza interruzioni significative, anche nei paesi più colpiti dalla crisi. L'attuazione degli accordi commerciali firmati nel 1994, al termine dell'*Uruguay Round*, è proseguita regolarmente, rispettando i tempi previsti e sono ormai in fase avanzata i preparativi della terza Conferenza ministeriale dell'OMC, che si svolgerà a Seattle negli Stati Uniti alla fine del 1999. La Conferenza dovrebbe essere l'occasione per l'annuncio ufficiale di un nuovo ciclo di negoziati internazionali, nel quale potrebbero essere affrontati sia i temi, come l'agricoltura e i servizi, per i quali erano già previste ulteriori trattative, sia nuove questioni di grande rilevanza per il sistema di regole dell'OMC, come i nessi tra commercio, investimenti internazionali e concorrenza.

Progressi importanti, anche oltre gli accordi iniziali, sono stati conseguiti nella liberalizzazione degli scambi di beni, in particolare nel settore farmaceutico e nei prodotti delle tecnologie dell'informazione. Inoltre sta proseguendo regolarmente il processo di graduale integrazione dell'agricoltura e del tessile-abbigliamento nel sistema di regole del GATT.

Anche per gli scambi di servizi negli ultimi anni sono stati conclusi positivamente negoziati importanti, come quelli sulle telecomunicazioni di base e sui servizi finanziari. L'accordo relativo a quest'ultimo settore è particolarmente significativo, perché è stato raggiunto nel pieno della crisi finanziaria internazionale. In altri comparti proseguono i preparativi per il prossimo ciclo di negoziati.

La tutela della proprietà intellettuale è un tema di crescente rilevanza nei rapporti commerciali internazionali ed è già regolato da un apposito accordo raggiunto con l'*Uruguay Round*. Anche in questo campo, in particolare per quanto riguarda le indicazioni geografiche sui prodotti alimentari, continuano i lavori preparatori di nuovi negoziati.

Nel 1996 la Conferenza ministeriale di Singapore aveva costituito tre gruppi di lavoro per lo studio di alcune questioni importanti, che potrebbero divenire oggetto di futuri negoziati internazionali, data la loro stretta interdipendenza con le politiche commerciali: gli investimenti internazionali, le politiche della concorrenza e la trasparenza degli appalti pubblici. I gruppi di lavoro stanno proseguendo la loro attività, ma le decisioni sull'eventuale inserimento di questi temi nel prossimo ciclo di trattative saranno prese soltanto nella Conferenza di Seattle.

Altri argomenti per i quali sono in corso di svolgimento i preparativi di possibili negoziati sono la semplificazione delle procedure commerciali e il commercio elettronico. Nella Conferenza ministeriale di Ginevra del 1998 è stato comunque già concordato che i governi continuino ad astenersi dall'introduzione di dazi doganali sulle trasmissioni elettroniche.

L'OMC dispone di un meccanismo di risoluzione delle controversie, che rappresenta un pilastro fondamentale del suo sistema di regole sugli scambi, perché è basato su procedure ben definite e tempi prevedibili e contempla la possibilità di sanzioni per i paesi che non rispettino gli impegni assunti. La crescente fiducia nella funzionalità di questo meccanismo si è tradotta in un declino della tendenza a cercare soluzioni unilaterali per le dispute commerciali e in un aumento del numero di casi sottoposti all'Organo di risoluzione delle controversie, anche da parte dei paesi in via di sviluppo.

L'Unione Europea, dato il suo peso nel commercio internazionale, ricorre frequentemente al meccanismo e viene spesso chiamata in causa dai suoi partner. Due controversie che hanno assunto un risalto particolare nel dibattito pubblico sono quelle promosse dagli Stati Uniti e da

\* Redatto da Cristina Giglio.

altri paesi contro il regime europeo per il commercio delle banane e contro il divieto di importazione di carni agli ormoni. In entrambi i casi l'Organo di risoluzione delle controversie ha sostanzialmente accolto le tesi dei ricorrenti e l'Unione Europea ha dichiarato di volersi attenere a tali decisioni. Per le banane la Commissione europea sta cercando una soluzione compatibile con le regole dell'OMC e con la volontà di continuare a sostenere lo sviluppo dei paesi favoriti dal regime attuale (legato alla convenzione di Lomé), fortemente dipendenti dalle esportazioni di banane. Nel caso delle carni agli ormoni la Commissione vuole avere il tempo di completare le ricerche in corso per valutare il grado di nocività di tali prodotti ed è disposta ad offrire compensazioni ai paesi colpiti dal suo divieto di importazione. Tuttavia sull'entità di queste compensazioni e di quelle relative al caso delle banane, nonché sulle procedure per la loro concessione, si sono aperte ulteriori dispute, che hanno messo in luce alcuni problemi di funzionamento del meccanismo di risoluzione delle controversie, sui quali occorre intervenire al più presto.

Per accrescere la trasparenza delle politiche commerciali dei paesi membri, l'OMC le sottopone periodicamente a una verifica pubblica, i cui risultati confermano il buon funzionamento del sistema multilaterale e la forza del processo di liberalizzazione degli scambi.

La capacità di attrazione dell'OMC è testimoniata anche dalla crescita del numero dei paesi membri, che sta per giungere a 135 con la ratifica dell'ingresso dell'Estonia. Per altri 30 paesi, tra i quali la Cina e la Russia, i negoziati di adesione continuano, intrecciandosi con le alterne vicende dei loro processi di riforma economica interna.

Un altro elemento che conferma la tendenza del sistema di regole dell'OMC ad estendere la sua sfera di giurisdizione è il fatto che, dei quattro accordi plurilaterali (cioè limitati a pochi paesi firmatari) compresi nell'Atto finale dell'*Uruguay Round*, restano in vigore soltanto quelli sul commercio di aeromobili civili e sugli appalti pubblici. Gli altri hanno lasciato il posto alla disciplina multilaterale e un analogo processo avanza, sia pure lentamente, per gli ultimi due.

Il carattere tendenzialmente globale del sistema è, infine, sottolineato dall'attenzione prioritaria riservata ai problemi dello sviluppo economico e alle particolari esigenze dei paesi meno sviluppati, nonché all'interdipendenza tra le politiche commerciali e quelle ambientali. La formula dello sviluppo sostenibile, che l'OMC ha indicato come obiettivo centrale di tutte le sue attività, sintetizza la convinzione che il processo di liberalizzazione degli scambi possa concorrere a promuovere lo sviluppo di tutti i paesi, senza comprometterne il patrimonio ambientale.

Intrecciandosi con il processo di liberalizzazione multilaterale degli scambi, continua a rafforzarsi la tendenza allo sviluppo di varie forme di integrazione regionale.

In Europa la fase finale del processo di unificazione monetaria si combina con un'intensa attività di preparazione di un ulteriore allargamento dell'Unione, in direzione dell'Est europeo e del Mediterraneo. In America nel 1998 è stato ufficialmente approvato l'ambizioso progetto di un'area di libero scambio estesa a tutto il continente, la *Free Trade Area of the Americas*, mentre continuano a rafforzarsi le iniziative di integrazione regionale tra gruppi più limitati di paesi. Anche in Asia la crisi non ha bloccato la tendenza al regionalismo, che coinvolge non soltanto i paesi del Sud-est, ma anche quelli della regione indiana e alcune repubbliche ex-sovietiche. La tendenza si manifesta anche in Africa, dove assume talvolta come modello l'esperienza dell'Unione Europea.

Alcune iniziative di integrazione, come l'*Asia-Pacific Economic Cooperation Forum* (APEC), ispirato ai principi del regionalismo aperto, e la *partnership* economica transatlantica progettata tra Unione Europea e Stati Uniti, hanno un carattere intercontinentale. Tuttavia, continua ad essere analizzata con grande attenzione, anche in seno all'apposito organismo dell'OMC, la compatibilità tra gli accordi di integrazione regionale e i principi del sistema multilaterale.

Un'analisi di lungo periodo (1950-98) della distribuzione geografica del commercio mondiale rileva che:

- a) l'intensità relativa degli scambi intra-regionali è salita progressivamente (soprattutto negli anni sessanta e nel periodo 1980-96);
- b) la presenza di accordi formali di integrazione regionale ha svolto un ruolo di rilievo per l'aumento della "introversione commerciale";
- c) negli ultimi due anni questo processo di "regionalizzazione" del commercio mondiale sembra essersi arrestato: l'ulteriore incremento dell'intensità degli scambi intra-regionali registrato in Asia e in Africa è stato compensato dalla minore introversione delle aree europee e americane.

## 2.1 IL QUADRO INTERNAZIONALE

### *Verso un nuovo ciclo di negoziati commerciali internazionali*

La rimozione degli ostacoli normativi alle attività economiche e la liberalizzazione delle politiche commerciali sono state fra le principali forze, insieme allo sviluppo delle tecnologie dell'informazione, che hanno progressivamente innalzato il grado di integrazione dell'economia mondiale.

La liberalizzazione si è focalizzata sulla regolamentazione del commercio e il sistema del GATT/OMC ha giocato un ruolo centrale in questo processo. Dopo la seconda guerra mondiale, infatti, l'entrata in vigore del *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) aveva avviato un deciso processo di ridimensionamento delle barriere agli scambi, attraverso otto *round* di negoziati commerciali. La riduzione delle barriere tariffarie e degli ostacoli al commercio resta un punto centrale anche nell'attuale politica commerciale globale, sviluppata nel quadro dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC).

La gran parte del programma di lavoro dell'OMC deriva da accordi adottati durante la Conferenza di Marrakech che, nel 1994, ha chiuso l'*Uruguay Round*. In base ad essi e in base ai risultati della Conferenza ministeriale di Singapore del 1996, è stata definita una *built-in agenda* relativa al programma di lavoro dell'organizzazione. Essa identifica i temi su cui è stato deciso di progredire attraverso nuovi negoziati multilaterali e le questioni da sottoporre a revisione. A Singapore i ministri si sono inoltre accordati per procedere ad un lavoro di analisi e scambio di informazioni sui temi della *built-in agenda*, per permettere ai paesi membri di affrontare meglio i nuovi negoziati e le revisioni.

L'incontro per la commemorazione dei 50 anni di attività del GATT, svoltosi il 18-19 maggio 1998 a Ginevra<sup>1</sup>, ha posto le basi per il lancio di un nuovo ciclo di negoziati commerciali multilaterali, che potrebbe essere denominato *Millennium Round*. La successiva Conferenza ministeriale dell'OMC, tenutasi il 20 maggio, ha tradotto il consenso politico espresso in quella occasione in indicazioni operative, destinate a confluire nell'agenda della terza Conferenza ministeriale dell'OMC, che si svolgerà a Seattle, negli Stati Uniti, alla fine del 1999.

In particolare, nella seconda Conferenza è stato adottato un programma di lavoro generale, che ha dato al Consiglio l'incarico di formulare raccomandazioni sui punti seguenti:

- l'applicazione degli accordi già sottoscritti ed operanti nel quadro dell'OMC;
- i negoziati, come quelli sull'agricoltura e sul commercio dei servizi, il cui avvio è già stato deciso dalla Conferenza di Marrakech;
- i lavori futuri già previsti in altri accordi e in decisioni prese a Marrakech;
- il possibile inserimento dei temi di studio concordati durante la prima Conferenza ministeriale di Singapore: relazione fra commercio ed investimenti, interazione fra politica commerciale e politica della concorrenza, trasparenza nella procedure di bando e di aggiudicazione degli appalti pubblici, e facilitazione del commercio;
- i seguiti della Conferenza ad alto livello sui paesi meno sviluppati;
- altri temi proposti ed accettati dai paesi membri in relazione ai loro rapporti commerciali multilaterali.

In generale, si prevede che le raccomandazioni del Consiglio riguardino ambiti di liberalizzazione sufficientemente ampi da comprendere gli interessi di tutti i paesi che partecipano al quadro di regolamentazione multilaterale sviluppato dall'OMC e che tali interessi siano considerati in modo bilanciato.

---

<sup>1</sup> L'incontro ha riunito i ministri del commercio dei paesi dell'OMC e dodici capi di Stato.

In una dichiarazione separata, i ministri hanno inoltre conferito al Consiglio il compito di esaminare il tema del commercio elettronico e le sue implicazioni per gli scambi internazionali. Nel programma di lavoro per questo settore saranno coinvolti tutti gli organi competenti dell'OMC, saranno considerate le esigenze dei paesi in via di sviluppo e si terrà conto dello stato di avanzamento dei lavori in altre organizzazioni internazionali<sup>2</sup>. I ministri hanno inoltre dichiarato che i paesi membri continueranno a non imporre dazi sulle trasmissioni elettroniche.

La realizzazione di questo programma di lavoro è cominciata con la sessione speciale del Consiglio generale, che si è svolta nel settembre 1998. Il Consiglio presenterà un rapporto sull'andamento e sui risultati del programma in occasione della terza Conferenza ministeriale. In quella sede verrà inoltre deciso se continuare o meno ad esonerare le trasmissioni elettroniche dal pagamento di dazi.

Come appare dai lavori preparatori della terza Conferenza ministeriale, l'architettura multilaterale delle regole sugli scambi internazionali, che l'OMC prevede di realizzare per il prossimo millennio, dovrà essere costruita integrando armonicamente i temi tradizionali con i nuovi temi che emergono dai profondi mutamenti economici intervenuti negli ultimi anni.

I temi tradizionali dei negoziati multilaterali (la riduzione delle barriere di confine, tariffarie e non, agli scambi internazionali di beni) conservano un posto importante nell'agenda del prossimo ciclo di negoziati multilaterali. Tuttavia l'OMC intende concentrare il proprio impegno soprattutto sui nuovi temi che coinvolgono le politiche commerciali. Nel prossimo *round* molto spazio sarà dedicato ai fattori che domineranno la crescita economica mondiale nel XXI secolo, fra i quali figurano i servizi e le nuove tecnologie, due settori che presentano anche molti elementi di connessione. Nel futuro sistema degli scambi, il commercio di servizi avrà un ruolo sempre più importante, in conseguenza della progressiva liberalizzazione dei mercati nazionali e dei cambiamenti tecnologici nelle modalità di fornitura dei servizi, che ne rendono sempre più facile la prestazione oltre le barriere rappresentate dai confini nazionali. Il commercio elettronico è un esempio evidente di questi fenomeni.

### ***Le regole sugli scambi di beni***

Durante l'*Uruguay Round* tutti i membri dell'OMC hanno assunto impegni sostanziali di liberalizzazione degli scambi di manufatti e di prodotti agricoli. La realizzazione di questi impegni sta proseguendo con le modalità e con i tempi previsti. Contrariamente ai timori circolanti, la crisi finanziaria internazionale iniziata nel 1997 non ha arrestato il processo di liberalizzazione e non si sono registrati episodi significativi di ritorno al protezionismo, anche se in qualche settore si stanno manifestando pressioni per un uso più intenso di strumenti di difesa commerciale, come le azioni *anti-dumping*.

Nell'ambito dell'*Uruguay Round* sono stati presi impegni di riduzione tariffaria "zero per zero"<sup>3</sup> per diversi prodotti. Nel settore farmaceutico l'eliminazione delle tariffe, prevista per il 2000 (per i paesi in via di sviluppo il termine è stato posto al 2005) ha inizialmente riguardato 600 prodotti, a cui ne sono stati aggiunti 465 in occasione della prima revisione dell'accordo, operativa dall'aprile del 1997. Nel 1998 ha avuto luogo la seconda revisione dell'accordo sui prodotti farmaceutici. I membri dell'OMC hanno deciso di concedere l'esenzione daziaria per ulteriori 615 prodotti a partire dal 1° luglio 1999. L'obiettivo verrà raggiunto attraverso l'applicazione della clausola della nazione più favo-

<sup>2</sup> Il commercio elettronico è un tema sviluppato soprattutto nell'ambito dell'OCSE.

<sup>3</sup> Gli impegni di riduzione tariffaria "zero per zero" implicano la totale liberalizzazione degli scambi di un prodotto.

rita<sup>4</sup>. Gli altri prodotti per cui sono stati previsti impegni “zero per zero” sono: attrezzature per l’agricoltura, attrezzature mediche, attrezzature per costruzioni, birra ed altri alcolici, carta, acciaio e giocattoli. Con queste riduzioni, anche prima dell’applicazione completa degli impegni previsti per i prodotti delle tecnologie dell’informazione, la quota di beni industriali che entrano nei mercati dei paesi sviluppati a dazio zero dovrebbe salire dal 22% al 44%<sup>5</sup>.

Anche la Conferenza ministeriale di Singapore ha contribuito in maniera rilevante all’eliminazione delle barriere tradizionali di natura tariffaria. L’*accordo sulle tecnologie dell’informazione*, concluso sulla base dei lavori della Conferenza, riguarda attualmente 44 paesi<sup>6</sup> e copre più del 93% del commercio mondiale di questi prodotti, prevedendo la progressiva riduzione dei dazi fino alla loro completa abolizione a partire dal 1° gennaio 2000. Le riduzioni si applicheranno a tutti i membri dell’OMC attraverso la clausola della nazione più favorita.

Nel febbraio del 1998 14 paesi firmatari dell’accordo, riuniti in un Comitato *ad hoc*, hanno deciso di considerare una sua possibile estensione ad altri prodotti. I lavori del Comitato hanno avuto un andamento lento e discontinuo, a causa della difficoltà di individuare un numero congruo di prodotti accettato da tutti i paesi coinvolti. Tuttavia, nella riunione del dicembre 1998 il Comitato ha registrato la disponibilità di 35 membri<sup>7</sup> ad accettare una lista provvisoria di prodotti, al fine di concludere al più presto un secondo accordo in questo settore.

Il Comitato ha considerato, all’interno del suo programma di lavoro, anche altri due temi, le barriere non-tariffarie e le divergenze di classificazione dei prodotti coperti dall’accordo già raggiunto. Lo scopo è quello di avviare un lavoro da riprendere in modo più approfondito al termine dei colloqui per l’estensione dell’accordo.

Sulla scia della Conferenza di Singapore, si sta anche proseguendo nel processo di liberalizzazione e di piena integrazione nel sistema dell’OMC di settori quali il tessile-abbigliamento, regolato dall’*Agreement on Textiles and Clothing*<sup>8</sup>, e l’agricoltura.

Nel tessile-abbigliamento il secondo passaggio di questo processo è scattato regolarmente il 1° gennaio 1998, portando il campo di applicazione delle regole del GATT a coprire il 33% delle importazioni di questo settore. La terza tappa è fissata al 1° gennaio 2002 ed entro il 31 dicembre 2004 tutti i prodotti rimanenti dovranno essere pienamente assoggettati alle regole del GATT.

<sup>4</sup> La clausola della nazione più favorita prevede che tutte le concessioni accordate da un paese a un prodotto originario di (destinato a) un qualsiasi altro paese vengano estese immediatamente e incondizionatamente a ogni prodotto similare originario del (destinato al) paese cui tale clausola viene applicata.

<sup>5</sup> WTO, *Annual Report 1997*, Geneva, pag. 22.

<sup>6</sup> All’accordo hanno partecipato i 29 Stati che avevano preso parte alla Conferenza di Singapore: i 15 Stati dell’Unione Europea, Australia, Canada, Corea, Giappone, Hong Kong, Islanda, Indonesia, Liechtenstein, Norvegia, Singapore, Stati Uniti; Svizzera Taiwan e Turchia; più undici paesi che hanno firmato successivamente: Costa Rica, Estonia, Israele, India, Macau, Malaysia, Nuova Zelanda, Repubblica Ceca, Romania, Slovacchia e Thailandia. Altri due membri dell’OMC, Filippine e Salvador, hanno espresso la propria intenzione di aderire. Lettonia e Kirghizistan, la cui adesione all’OMC è stata approvata dal Consiglio generale il 14 ottobre 1998, hanno comunicato al Comitato per l’estensione dell’accordo di aver incorporato gli impegni sui prodotti delle tecnologie dell’informazione all’interno dei propri impegni GATT in fase di progressiva ratifica. Il calendario delle riduzioni tariffarie, che verranno applicate in *tranches* uguali pari al 25% del totale, si articola nelle seguenti tappe: 1° luglio 1997, 1° gennaio 1998, 1° gennaio 1999, 1° gennaio 2000. A Costa Rica, Indonesia, India, Corea del Sud, Malaysia e Taiwan, è stato concesso di procrastinare di cinque anni la riduzione completa.

<sup>7</sup> Si tratta di Australia, Canada, Corea del Sud, Costa Rica, Estonia, Giappone, Hong Kong, Islanda, Israele, Liechtenstein, Norvegia, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Romania, Singapore, Stati Uniti, Svizzera, Taiwan, Turchia, più i 15 Stati dell’Unione Europea.

<sup>8</sup> L’*Agreement on Textiles and Clothing*, entrato in vigore il 1° gennaio 1995, prevede un periodo transitorio di 10 anni in cui attuare un programma suddiviso in quattro fasi per la graduale integrazione dei prodotti tessili e dell’abbigliamento nel quadro della regolamentazione del GATT.

Nel settore agricolo gli accordi dell'*Uruguay Round* prevedono la progressiva trasformazione delle restrizioni quantitative in tariffe, anche tramite il meccanismo dei contingenti tariffari, con conseguente possibile aumento, in alcuni casi, del grado medio di protezione tariffaria.

I progressi nell'applicazione di questi impegni o di quelli derivanti dai negoziati di adesione di nuovi paesi all'OMC, sono soggetti a regolare revisione multilaterale da parte del Comitato per l'agricoltura, operante all'interno dell'organizzazione. La revisione è effettuata sulla base delle notifiche sottoposte dagli Stati membri in materia di accesso al mercato, sostegni nazionali e sussidi all'esportazione, nonché di divieti e restrizioni all'esportazione.

Nel corso del 1998 il Comitato ha esaminato diverse notifiche, fra cui quelle dell'Unione Europea in materia di contingenti tariffari, uso della clausola di salvaguardia speciale nel settore agricolo, misure interne di sostegno e sussidi all'esportazione, e quella degli Stati Uniti relativa al sostegno nazionale. È anche continuato il processo di analisi e scambio di informazioni avviato dal Comitato per permettere agli Stati membri una migliore identificazione dei propri interessi in materia di agricoltura, in vista dell'avvio di nuovi negoziati multilaterali.

Come effetto complessivo dei processi di liberalizzazione descritti, le barriere tariffarie nei paesi industriali sono scese da livelli medi a due cifre nel periodo post-bellico a meno del 10% alla fine degli anni '60 e raggiungeranno meno del 4% in seguito alla piena applicazione dell'*Uruguay Round* e degli impegni presi durante la Conferenza di Singapore<sup>9</sup>. Tuttavia, uno studio realizzato congiuntamente da UNCTAD e OMC nel 1998 ha evidenziato che, anche dopo l'applicazione completa di tutti gli impegni di riduzione, rimarranno in essere un numero significativo di barriere tariffarie sia nei paesi sviluppati che nei paesi in via di sviluppo. Circa il 10% di tutti i dazi doganali dei paesi della cosiddetta Quadrilaterale (Canada, Giappone, Stati Uniti e Unione Europea) supera tuttora, in media, il 12% *ad valorem*. Si tratta inoltre di dazi che presentano grandi differenze fra loro: la maggior parte di essi si attesta fra il 12% e il 30%, ma permangono alcuni picchi tariffari che oltrepassano anche il 350%. Questi dazi riguardano settori "sensibili", come i prodotti tessili, l'abbigliamento, le calzature, il cuoio e gli articoli da viaggio, il pesce e i generi alimentari, i prodotti agricoli. Molti di questi interessano in modo particolare i paesi in via di sviluppo.

Le stime disponibili<sup>10</sup> indicano che l'applicazione completa dell'*Uruguay Round* porterà ad un incremento annuo dell'1% del reddito mondiale, per un valore fra i 200 ed i 500 miliardi di dollari. I volumi di commercio dovrebbero aumentare fra il 6% ed il 20%. Oltre un terzo dell'incremento dovrebbe provenire dalla liberalizzazione del commercio dei prodotti del tessile-abbigliamento e un altro terzo da altri manufatti. La liberalizzazione degli scambi nel settore agricolo dovrebbe contribuire fra il 10% ed il 30%.

### *Le regole sugli scambi di servizi*

Le regole per il commercio e gli investimenti nel settore dei servizi sono state incorporate nel GATS (*General Agreement on Trade in Services*), un accordo quadro adottato alla fine dell'*Uruguay Round*, che ha consentito di avviare la liberalizzazione del settore.

Nel 1997, a consolidamento dei progressi realizzati nel 1996 con la Conferenza ministeriale di Singapore, sono stati conclusi due importanti accordi aggiuntivi, quello sui servizi finanziari e quello sui servizi di telecomunicazione di base.

Il 5 febbraio 1998 è entrato in vigore l'*accordo sui servizi di telecomunicazione di base*, contenuto nel quarto protocollo GATS. Esso coinvolge 78 paesi di tutti i continenti e copre più del 93% del fatturato mondiale del settore. La supervisione del rispetto di questo accordo sarà una delle priorità dell'OMC nei prossimi anni.

<sup>9</sup> WTO, *Annual Report 1998*, Geneva, pag. 36.

<sup>10</sup> *Ibid.*



Il 1° marzo 1999, dopo il completamento delle procedure di ratifica da parte dei paesi firmatari, è entrato in vigore il quinto protocollo GATS, contenente l'*accordo sui servizi finanziari*. I paesi coinvolti sono 104 e l'accordo copre così più del 95% del commercio mondiale nei settori bancario, assicurativo e dei titoli mobiliari. Molti fra questi paesi hanno preso rilevanti impegni di liberalizzazione, sia in relazione all'accesso al mercato per le istituzioni finanziarie estere, sia per quanto attiene al trattamento nazionale delle persone giuridiche che prestano la propria attività in un altro paese membro dell'OMC. Tali impegni prevedono, tra l'altro, l'eliminazione o la riduzione dei vincoli sulla proprietà di istituzioni finanziarie locali da parte di soggetti stranieri, sull'uso di diverse forme giuridiche per la costituzione di filiali, succursali, agenzie e rappresentanze, e sull'espansione delle attività già esistenti.

Ulteriori negoziati sugli scambi di servizi, già previsti nella *built-in agenda* dell'OMC, saranno probabilmente incorporati nel prossimo ciclo di negoziati commerciali multilaterali, che offrirà inoltre un'opportunità importante per ridimensionare i limiti ancora presenti nell'accordo GATS. Le lacune sono diverse: la quantità e la qualità degli impegni sottoscritti non è ancora sufficiente. Solo le telecomunicazioni e i servizi finanziari sono in una vera e propria fase di liberalizzazione. Ad esempio, il GATS non copre adeguatamente i servizi di trasporto aereo, che sono quasi completamente esclusi dall'accordo, a parte tre settori marginali<sup>11</sup>. Anche per i servizi di trasporto marittimo non è stato ancora possibile raggiungere un accordo, ma il tema sarà certamente compreso nel prossimo ciclo di negoziati e alcuni paesi hanno già assunto impegni di liberalizzazione per quanto riguarda accesso e uso dei porti, servizi ausiliari e trasporti oceanici.

Il GATS inoltre manca ancora di regole specifiche in tre aree che erano state deliberatamente inserite nell'*Uruguay Round*: misure di salvaguardia, sussidi e appalti pubblici. Negoziati sono in corso in tutte e tre le aree. Per le misure di salvaguardia si arriverà probabilmente a terminare i lavori come previsto entro la fine del mese di giugno 1999. Non sembra invece che i negoziati sui sussidi e sulle procedure di bando ed assegnazione degli appalti pubblici possano essere completati entro l'inizio del nuovo *round* e saranno quindi probabilmente inglobati in esso.

Infine vanno citati i negoziati sui servizi professionali, che si inseriscono nel quadro delle attività volte a "garantire che le misure relative a requisiti obbligatori e procedure, nonché alle norme tecniche e agli obblighi di licenza non costituiscano inutili ostacoli agli scambi di servizi"<sup>12</sup>. Tali negoziati sono già in fase avanzata per quanto riguarda i servizi di contabilità<sup>13</sup> ed è previsto che si estendano a tutta la gamma dei servizi professionali.

### ***La tutela della proprietà intellettuale***

L'*Uruguay Round* ha introdotto una nuova disciplina per la protezione dei diritti di proprietà intellettuale connessi con il commercio. La tutela della proprietà intellettuale è oggetto di un accordo multilaterale<sup>14</sup>, che prevede la protezione dei seguenti diritti: diritto d'autore e diritti connessi, marchi, indicazioni geografiche, disegni industriali, brevetti, topografie di prodotti a semiconduttori, protezione di informazioni segrete.

<sup>11</sup> I settori coperti dall'accordo GATS (*Allegato sui servizi di trasporto aereo*) sono i servizi di manutenzione e riparazione di aeromobili, la vendita e commercializzazione di servizi di trasporto aereo e i sistemi telematici di prenotazione. L'Allegato prevede tuttavia di essere sottoposto a revisione almeno ogni cinque anni, al fine di valutare una possibile estensione del suo campo di applicazione.

<sup>12</sup> GATS, articolo VI, comma 4.

<sup>13</sup> Nel settore della contabilità le barriere allo scambio di servizi sono rappresentate soprattutto dalle misure nazionali sui requisiti necessari per l'ottenimento delle qualifiche, da standard tecnici e da requisiti di autorizzazione.

<sup>14</sup> L'*Accordo sugli aspetti dei diritti di proprietà intellettuale attinenti al commercio (TRIPs, Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights)*, è entrato in vigore nel 1995. I paesi industriali hanno applicato l'accordo dal 1996, mentre ai paesi in via di sviluppo e ai paesi in transizione è stato concesso un periodo transitorio fino al 1° gennaio del 2000. Per i paesi meno sviluppati il periodo transitorio si concluderà il 1° gennaio 2006.

Oltre ai prodotti chimici e farmaceutici e all'industria cinematografica, sono particolarmente toccati dalla tutela dei diritti di proprietà intellettuale i beni di lusso e diversi prodotti alimentari. I paesi industriali hanno quindi un forte interesse a un'efficace tutela di questi diritti e richiedono con decisione che l'accordo venga puntualmente e correttamente applicato nelle legislazioni nazionali, al fine di assicurare il rispetto di standard minimi di protezione dei diritti di proprietà intellettuale. Uno dei maggiori punti di forza dell'accordo sta nel fatto che esso è soggetto al meccanismo di risoluzione delle controversie dell'OMC. Ciò garantisce la sua corretta applicazione, anche grazie alla possibilità che vengano inflitte sanzioni commerciali ai paesi che non tutelino adeguatamente i diritti di proprietà intellettuale.

Dopo la conclusione dell'accordo, un numero considerevole di paesi ha avviato la revisione e il miglioramento dei sistemi nazionali di tutela dei diritti di proprietà intellettuale. Il processo è in corso di svolgimento in Cina, nei paesi dell'ASEAN e in alcuni paesi dell'America Latina. Anche la Corea del Sud e la Turchia stanno adeguando la normativa nazionale di tutela a quella multilaterale.

Il Consiglio per gli aspetti dei diritti di proprietà intellettuale attinenti al commercio (*Consiglio TRIPs*) ha il compito di verificare il funzionamento dell'accordo e il suo rispetto da parte dei paesi firmatari. Inoltre coopera con gli altri organismi internazionali competenti e in particolare con la WIPO (*World Intellectual Property Organisation*).

Nel corso del 1998 il Consiglio TRIPs si è occupato di diversi aspetti della *built-in agenda* e in particolare delle indicazioni geografiche<sup>15</sup>, tema su cui è previsto il lancio di negoziati per la creazione di un sistema multilaterale di notificazione e registrazione di indicazioni geografiche protette, relative ad alcuni prodotti agro-alimentari. In vista di questo obiettivo il Consiglio ha raccolto informazioni sui sistemi di notificazione e registrazione vigenti in alcuni paesi dell'OMC.

Altri temi saranno oggetto di ulteriori lavori nel corso del 1999. Si tratta di questioni quali la brevettabilità di invenzioni relative ad animali e piante, il trasferimento di tecnologia ai paesi meno sviluppati, l'applicabilità del meccanismo di risoluzione delle controversie nel quadro dell'accordo in relazione ai casi di "non violazione" e i temi di proprietà intellettuale connessi con il commercio elettronico.

### ***Investimenti internazionali, concorrenza e appalti pubblici***

Nella Conferenza di Singapore è stato deciso di avviare lavori di studio ed approfondimento in tre ambiti: commercio ed investimenti, commercio e politica della concorrenza, trasparenza nelle procedure di bando e di aggiudicazione degli appalti pubblici. Per lo studio di questi temi, anche al fine di avviare nuovi negoziati nel quadro dell'OMC, sono stati creati tre gruppi di lavoro *ad hoc*.

Nel dicembre 1998 il *gruppo di lavoro sulla relazione tra commercio ed investimenti* ha presentato, come previsto, il suo rapporto al Consiglio generale, che ne ha accolto la raccomandazione finale, incaricando il gruppo di lavoro di continuare a studiare le seguenti categorie di questioni:

- 1) le implicazioni del rapporto tra commercio e investimenti per lo sviluppo e la crescita economica;
- 2) la relazione economica tra commercio e investimenti;
- 3) gli strumenti e le attività internazionali esistenti a proposito di commercio e investimenti;
- 4) l'opportunità di iniziative future in questo campo.

Resta ancora impregiudicata la decisione sull'inclusione di questo tema nel futuro ciclo di negoziati, anche se diversi membri dell'OMC, tra i quali l'Unione Europea, pre-

---

<sup>15</sup> Le indicazioni geografiche fanno uso di nomi di luoghi, o di parole associate a determinati luoghi, per identificare l'origine, il tipo e la qualità del prodotto.

mono perché ciò avvenga, anche in considerazione del fallimento dell'iniziativa promossa dall'OCSE in questo campo.

Alcuni temi importanti restano da approfondire nel corso del 1999. In particolare: il ruolo dell'OMC nell'ambito della regolamentazione internazionale in materia di investimenti; i rapporti tra un'eventuale normativa internazionale in materia e le politiche di sviluppo economico dei paesi ospitanti; la relazione fra le norme internazionali sugli investimenti e il diritto dei paesi ospitanti di regolamentare l'attività economica sul proprio territorio. Quest'ultimo punto è particolarmente importante per i paesi in via di sviluppo.

Alcuni progressi sono stati realizzati anche nell'ambito del *gruppo di lavoro sull'interazione tra politiche commerciali e politiche della concorrenza*. L'importanza di questo legame è sempre più evidente, man mano che le imprese, estendendo le proprie attività internazionali in un numero crescente di paesi, si confrontano con gradi di tutela della concorrenza assai differenziati. È noto infatti che le barriere che ostacolano l'accesso ai mercati esteri possono essere costituite non soltanto da politiche protezionistiche dei governi, ma anche da pratiche anticoncorrenziali delle imprese private, non sanzionate da adeguati interventi delle autorità.

Alcune disposizioni sui legami tra politiche commerciali e della concorrenza sono già presenti nel sistema di regole dell'OMC, e in particolare nel GATS e nell'accordo TRIPs. Tuttavia la questione ha una portata più generale e ciò spiega la costituzione dell'apposito gruppo di lavoro, che si è occupato delle seguenti categorie di questioni:

- 1) le relazioni tra obiettivi, criteri e strumenti delle politiche commerciali e della concorrenza, nonché le loro relazioni con lo sviluppo economico;
- 2) gli strumenti, gli standard e le attività esistenti in tema di rapporti tra politiche commerciali e della concorrenza, con riferimento anche alle esperienze applicative;
- 3) l'interazione tra politiche commerciali e della concorrenza (pratiche anticoncorrenziali delle imprese private, monopoli statali, diritti di esclusiva, politiche regolatorie, TRIPs, ecc.).

Il gruppo di lavoro ha presentato a dicembre 1998 il suo rapporto al Consiglio generale. Anche in questo caso non è stato ancora deciso se il tema sarà incluso nel prossimo ciclo di negoziati, ma il Consiglio generale ha approvato la raccomandazione finale del rapporto, chiedendo al gruppo di lavoro di continuare ad approfondire in particolare lo studio dei seguenti temi:

- 1) la rilevanza reciproca tra i principi dell'OMC (trattamento nazionale, trasparenza, clausola della nazione più favorita) e le politiche della concorrenza;
- 2) come promuovere la comunicazione e la cooperazione tra i paesi in questo campo, anche dal punto di vista tecnico;
- 3) il contributo delle politiche della concorrenza al raggiungimento degli obiettivi dell'OMC.

Nel far ciò, il gruppo di lavoro dovrà continuare a dedicare particolare attenzione ai nessi dei temi indicati con lo sviluppo economico e con gli investimenti.

Il tema della *trasparenza negli appalti pubblici* è stato affrontato da un gruppo di lavoro *ad hoc*, che ha analizzato le pratiche applicate dagli Stati dell'OMC in materia, al fine di sviluppare elementi utili per la conclusione di un eventuale accordo multilaterale. Il tema è infatti al momento fuori dal quadro delle regole di base dell'OMC, in particolare da quella del trattamento nazionale<sup>16</sup>. Esso è oggetto di un accordo *ad hoc* di tipo plurilaterale, che riguarda cioè solo alcuni Stati membri dell'OMC<sup>17</sup>. Di conseguenza, per i governi è possibile il mantenimento di pratiche di bando e aggiudicazione degli appalti poco trasparenti e discriminatorie in un settore di valore pari al 15% del PIL mondiale.

<sup>16</sup> L'esenzione è contenuta nell'articolo III.8 del GATT e nell'articolo XIII.1 del GATS.

<sup>17</sup> Cfr. la sezione di questo paragrafo dedicata agli accordi plurilaterali.

Nel 1998 il gruppo di lavoro ha proseguito la propria attività di studio, esaminando i documenti sull'applicazione di procedure e pratiche nazionali sottoposti da diversi paesi, e ha presentato un rapporto al Consiglio generale contenente, tra l'altro, un elenco informale delle questioni da approfondire.

### ***Il commercio elettronico***

Un altro tema importante dei prossimi negoziati multilaterali potrebbe essere il commercio elettronico, uno dei fattori più dinamici di crescita delle economie aperte. Si stima che circa 300 milioni di utenti di *Internet* parteciperanno al commercio elettronico entro la fine del secolo, e che questa attività raggiungerà un giro d'affari superiore a 300 miliardi di dollari<sup>18</sup>.

Attualmente le trasmissioni elettroniche non sono sottoposte a dazi e nella Conferenza ministeriale di Ginevra i membri dell'OMC, come già accennato, si sono impegnati a non introdurre. Essi hanno inoltre cominciato a discutere su come andrebbero affrontate le questioni poste dallo sviluppo del commercio elettronico e dalle modalità innovative che esso ha introdotto nella fornitura dei prodotti e dei servizi, cercando di valutarne la compatibilità con le regole del GATT e del GATS. Fra le questioni sollevate dallo sviluppo del commercio elettronico e connesse alla politica commerciale figurano la legislazione e la regolamentazione per le transazioni via *Internet*, la sicurezza e la *privacy*, la tassazione.

### ***Il meccanismo di risoluzione delle controversie commerciali***

Con la nascita dell'OMC nel 1995 è stato creato un nuovo meccanismo di risoluzione delle controversie commerciali, che rappresenta un pilastro fondamentale del sistema di regole sugli scambi internazionali. Se un paese ritiene che altri abbiano violato le norme vigenti, può tutelare i propri interessi ricorrendo a una procedura multilaterale di durata relativamente breve, al cui termine è prevista anche la possibilità di sanzioni<sup>19</sup>.

Dalla creazione dell'OMC fino al 4 giugno 1999 sono state notificate all'organo di risoluzione delle controversie (*Dispute Settlement Body, DSB*)<sup>20</sup> dell'OMC 175 richieste formali di consultazione, relative a 134 distinte questioni<sup>21</sup>. Il numero dei ricorsi è andato tendenzialmente crescendo anno dopo anno, il che può essere interpretato come un segno di declino della propensione ad affrontare le dispute commerciali con iniziative uni-

<sup>18</sup> Per maggiori dettagli si veda Bacchetta M. et alii, *Electronic Commerce and the Role of the WTO*, WTO Special Study, n. 2, Geneva, 1998. Lo studio è stato effettuato con lo scopo di fornire ai paesi membri dell'OMC documentazione utile sulle politiche di regolamentazione nazionale di questa nuova forma di commercio. Esso enfatizza anche le opportunità che il commercio elettronico offre per la crescita economica dei paesi in via di sviluppo, una volta risolti i problemi di accesso alla necessaria infrastruttura.

<sup>19</sup> La procedura di risoluzione delle controversie dell'OMC prevede una fase preliminare obbligatoria di tipo "stragiudiziale", costituita da consultazioni tra le parti, che eventualmente possono ricorrere (anche nelle fasi successive) a procedimenti di buoni uffici, conciliazione o mediazione, una seconda fase "quasi giudiziale", in cui viene costituito un *panel* di esperti, con funzioni di inchiesta e di istruzione della causa, che redige un rapporto da sottoporre all'Organo di risoluzione delle controversie per l'approvazione o il rigetto, ed una terza fase di appello davanti ad un organo apposito, che tratta solo le questioni di diritto e che può confermare, modificare o annullare le conclusioni del rapporto finale del *panel*. Soltanto l'Organo di risoluzione delle controversie ha l'autorità per istituire il *panel* e per accettare o rigettare i riscontri o i risultati che essi presentano. Tale organo ha poi il compito di supervisionare l'applicazione delle decisioni e delle raccomandazioni ed ha il potere di autorizzare misure di sanzione verso un paese che non si adegua alle decisioni. Se non si arriva ad una composizione definitiva della controversia, questa rimane in agenda.

<sup>20</sup> L'Organo di risoluzione delle controversie è una sorta di *alter ego* del Consiglio generale, il principale organo di gestione dell'OMC (insieme alla Conferenza ministeriale), in quanto è composto dagli stessi membri.

<sup>21</sup> La differenza tra il numero delle richieste e il numero delle questioni deriva dal fatto che spesso una stessa questione è oggetto di richieste di consultazioni da parte di paesi diversi.

lateralmente e di fiducia sempre più diffusa nei confronti del sistema multilaterale. Il successo del meccanismo non è dovuto soltanto alle decisioni già assunte, ma anche alla sua crescente capacità di deterrenza, che ha facilitato la risoluzione “extra-giudiziale” delle controversie in più di un quarto dei casi sottoposti.

Le dispute esaminate dall'organo di composizione delle controversie dell'OMC coinvolgono soprattutto le principali potenze commerciali mondiali, Stati Uniti, Unione Europea ed Giappone. Di recente tuttavia il ricorso a questo meccanismo si è diffuso sempre di più anche fra i paesi in via di sviluppo.

Dalla creazione dell'OMC l'Unione Europea è ricorsa al meccanismo di risoluzione delle controversie in più di 40 casi, mentre è stata costretta a difendersi in circa 30 casi. È da notare inoltre che in diverse occasioni l'apertura dei procedimenti ha riguardato non la regolamentazione comunitaria, ma quella nazionale degli Stati membri.

Anche nel 1998 e nei primi mesi del 1999 si è confermata la tendenza per la quale l'Unione Europea è ricorsa al DSB più in veste di attore (18 nuovi casi) che di convenuto (11 casi). L'Unione ha inoltre partecipato in qualità di parte terza a diversi procedimenti avviati da altri membri dell'OMC, con lo scopo di arrivare alla composizione delle questioni attraverso pronunce giuridiche non lesive dei propri interessi. Diversi casi, aperti nel corso del 1997, sono ora nella fase di applicazione.

Le dispute hanno riguardato soprattutto le relazioni fra Unione Europea e Stati Uniti, anche in considerazione del volume degli scambi transatlantici. Altri casi sono stati poi avviati dall'Unione contro Argentina, Brasile, Canada, Cile, Corea del Sud, Giappone, India, Indonesia e Pakistan. La Comunità è intervenuta in veste di convenuto per procedimenti aperti da Brasile, Canada, Cile, Ecuador, India, Nuova Zelanda, Panama, Perù e Thailandia.

Diversi casi trattati nel corso del 1998 hanno toccato questioni che hanno ripercussioni economiche rilevanti per l'Unione Europea. In due occasioni si sono registrati sviluppi positivi per la Comunità. L'organo di appello dell'OMC ha infatti confermato, all'inizio del 1999, il giudizio già espresso dal *panel* che ha ritenuto discriminatorio il regime di tassazione delle bevande alcoliche in vigore nella Corea del Sud. Lo stesso organo ha poi espresso parere favorevole in relazione al ricorso presentato dall'Unione contro la tassazione applicata dall'Indonesia sulle automobili. Per altri due casi l'Unione ha richiesto la costituzione di un *panel*. Uno per esaminare lo schema di agevolazioni fiscali all'esportazione applicate dagli Stati Uniti alle imprese che operano attraverso *Foreign Sales Corporations* e un altro per la valutazione della normativa a tutela dei brevetti per la produzione di farmaceutici applicata dal Canada. L'Unione ha inoltre richiesto l'apertura di consultazioni in relazione a questioni che riguardano i seguenti paesi: l'India, per le misure di restrizione all'importazione di prodotti dell'automazione, per le restrizioni quantitative su prodotti chimici, farmaceutici, agricoli, e per l'applicazione di nuovi dazi doganali superiori al livello previsto dagli impegni presi da questo paese nel quadro del GATT; il Giappone, per il regime di restrizione all'importazione in vigore per il pellame rifinito; l'Argentina e l'India per l'applicazione di divieti all'esportazione e tasse discriminatorie nel settore delle pelli grezze.

Con lo scopo di favorire un'applicazione degli strumenti di difesa commerciale conforme agli accordi sulle misure di salvaguardia, sui sussidi e sulle misure *anti-dumping* operanti nel quadro dell'OMC, l'Unione ha continuato ad esaminare le modalità con cui queste misure vengono utilizzate dagli Stati terzi. Il lavoro di monitoraggio ha portato alla costituzione di 4 *panel*. A due di essi è stato demandato l'esame di casi che coinvolgono gli Stati Uniti: nel settore dei sussidi, per l'applicazione di dazi compensatori su alcuni prodotti di acciaio, e nel quadro delle misure *anti-dumping*, per le misure di questo tipo applicate in base all'*Anti-dumping Act* del 1916. Gli altri due sono stati istituiti per esaminare le misure di salvaguardia applicate dalla Corea del Sud nel settore dei prodotti caseari e dall'Argentina nel settore delle calzature.

Nel corso del 1998 l'Unione ha anche proseguito l'azione nel caso aperto contro la legislazione dello Stato del Massachusetts che colpisce le società, anche estere, che ope-

rano con il Myanmar. In assenza di sviluppi positivi, l'Unione ha chiesto di istituire un *panel*. Questo caso è importante non solo per le ripercussioni sul piano economico, ma anche in quanto tocca la delicata questione dell'efficacia extraterritoriale di sanzioni unilaterali applicate dagli Stati Uniti contro imprese europee.

Nel 1998 diverse questioni importanti sono state sollevate contro l'Unione Europea: da parte del Canada per alcune misure di divieto all'importazione di amianto e prodotti di amianto; dal Brasile contro la concessione di un trattamento tariffario preferenziale ai paesi che combattono la produzione di droga, provvedimento che il paese ritiene si sia tradotto in considerevoli perdite nell'esportazione di caffè verso l'Unione.

Tra le dispute che hanno riguardato l'Unione Europea in qualità di convenuto, alcune sono da diversi anni al centro di un intenso dibattito.

Nel corso del 1999 la disputa promossa da Ecuador, Guatemala, Honduras, Messico e Stati Uniti contro l'Unione Europea in relazione al regime comunitario per l'importazione, vendita e distribuzione delle banane ha fatto registrare ulteriori sviluppi. I paesi citati avevano aperto il caso, sostenendo che il regime è incompatibile con gli articoli I, II, III, X, XI e XII del GATT, con le disposizioni dell'Accordo sulle licenze all'importazione, dell'Accordo sull'agricoltura, dell'Accordo TRIMs (*Trade-Related Investment Measures*) e del GATS. Gli Stati ricorrenti hanno contestato le regole comunitarie che impongono contingenti quantitativi all'importazione delle banane e concedono invece facilitazioni ai paesi ACP (*Africa, Caraibi, Pacifico*), in base al regime preferenziale previsto dalla convenzione di Lomé del 1993. L'applicazione di questo regime ha progressivamente ridotto la presenza sul mercato comunitario delle multinazionali americane del settore, operanti nei paesi che hanno promosso il ricorso.

L'Unione ha invece sempre sostenuto con decisione che il regime è compatibile con le regole dell'OMC, perché ha come obiettivo quello di sostenere lo sviluppo economico di alcune aree molto vulnerabili dell'Unione e di alcuni paesi poveri che dipendono fortemente dalle esportazioni di banane. La Commissione e il Parlamento europei hanno più volte sottolineato l'importanza particolare di tutelare gli interessi di queste regioni e di questi paesi.

Nella disputa un punto centrale riguarda la questione se un paese membro dell'OMC abbia o meno il diritto di determinare unilateralmente la conformità delle misure prese da un altro Stato membro alle decisioni dell'Organo di risoluzione delle controversie, e su questa base applicare eventuali ritorsioni. La Comunità, appoggiata da un gran numero di paesi appartenenti all'OMC, ha sempre sostenuto che l'azione unilaterale non è giustificata.

Il *panel* istituito nel 1996 per esaminare la disputa ha accolto il ricorso contro l'Unione Europea, che ha quindi portato la controversia di fronte all'organo di appello. Quest'ultimo ha confermato la relazione del *panel* e, accogliendo le richieste dei ricorrenti, ha deciso che l'applicazione della sentenza da parte dall'Unione Europea fosse realizzata entro il 1° gennaio 1999.

L'Unione Europea ha modificato il proprio regime di importazione delle banane, ma i paesi ricorrenti non hanno ritenuto sufficienti le modifiche introdotte e gli Stati Uniti hanno annunciato l'intenzione di applicare misure compensative, nella forma di elevati dazi doganali su diversi prodotti importati dall'Unione. Ne è scaturita una complessa questione giuridica, che è insorta in un clima di crescente tensione tra le parti in causa, tanto da far temere per la tenuta dell'intero sistema di risoluzione delle controversie.

Un compromesso è stato trovato affidando allo stesso *panel* la decisione sul nuovo regime europeo di importazione delle banane e l'arbitrato sulla congruità delle sanzioni annunciate dagli Stati Uniti, e già applicate in forma provvisoria attraverso la richiesta, in dogana, di cauzioni per le importazioni dei prodotti europei sottoposti ai dazi compensativi. Il *panel* ha stabilito che anche il nuovo regime sulle banane non è compatibile con le regole dell'OMC, ma ha considerevolmente ridimensionato la stima del danno subito dagli Stati Uniti, autorizzando compensazioni per 191,4 milioni di dollari all'anno, contro una valutazione statunitense di 520 milioni di dollari.

Pur riservandosi il diritto di ricorrere ad ulteriori appelli, l'Unione Europea ha

dichiarato che rispetterà la decisione dell'Organo di risoluzione delle controversie e sta studiando diverse opzioni di ulteriore riforma del regime delle banane, cercando di salvaguardare gli interessi dei paesi ACP. La controversia ha comunque messo in luce alcuni importanti problemi giuridici del meccanismo di risoluzione delle controversie, che richiederanno un'attenta valutazione da parte degli organi competenti dell'OMC.

Resta sul tappeto anche la controversia promossa dagli Stati Uniti contro la direttiva, adottata dall'Unione Europea nel 1989, contenente il divieto di importare bestiame e carni trattate con ormoni. Inizialmente gli Stati Uniti avevano chiesto una moratoria della direttiva. L'Unione Europea respinse tale richiesta, determinando l'applicazione, da parte di Washington, delle prime ritorsioni commerciali su alcuni prodotti europei. Dopo alterne vicende, nel 1995 è entrato in vigore l'accordo SPS (*Agreement on Sanitary and Phytosanitary Standards*) che consente ai paesi membri di adottare norme di tutela della salute più restrittive di quelle previste a livello internazionale "qualora esista una giustificazione scientifica o in funzione del livello di protezione sanitaria o fitosanitaria che essi considerano appropriato" (art. 3), ma cercando di minimizzare gli effetti negativi per il commercio (art. 5).

Nel 1996, Stati Uniti e Canada, a cui poi si sono unite Argentina, Australia e Nuova Zelanda, hanno aperto un procedimento contro l'Unione Europea in sede OMC, basandolo sulla violazione dell'accordo SPS, dell'accordo TBT (*Agreement on Technical Barriers to Trade*) e dell'accordo sull'agricoltura. Il *panel* ha accolto nel 1997 il ricorso contro l'Unione Europea, la quale ha adito l'organo di appello, che a sua volta nel 1998, pur rettificando alcune delle conclusioni del *panel*, ha bocciato per la seconda volta il divieto all'importazione di carni trattate con ormoni, imponendo all'Unione Europea di rimuovere il bando entro il 13 maggio 1999.

La Commissione europea ha comunicato all'OMC di non essere in grado di rispettare la scadenza per la revoca, perché non sono stati ancora completati gli studi scientifici che dovrebbero documentare l'assenza di danni alla salute umana causati dal consumo di carni contenenti ormoni, proponendo consultazioni per definire eventuali compensazioni. Gli Stati Uniti hanno allora chiesto all'OMC di applicare sanzioni commerciali, sotto forma di dazi su alcuni prodotti agro-alimentari europei, per un valore complessivo di 202 milioni di dollari e il Canada ha presentato un'analogha richiesta per un valore di 75 milioni di dollari canadesi. La Commissione ha contestato queste richieste e ha chiesto un arbitro per valutarne la congruità.

### ***Il meccanismo di esame delle politiche commerciali***

L'esame delle politiche commerciali degli Stati membri è una delle attività fondamentali dell'OMC. L'obiettivo principale che l'organizzazione persegue con questa attività è infatti quello di facilitare il funzionamento del sistema multilaterale di regolamentazione degli scambi, attraverso la promozione di una maggiore trasparenza delle politiche commerciali degli Stati membri. L'importanza attribuita all'esame delle politiche commerciali emerge chiaramente dal fatto che l'organo che lo compie è composto dagli stessi membri del Consiglio Generale dell'OMC<sup>22</sup>.

La frequenza delle valutazioni è collegata al peso dei paesi nel commercio internazionale. Ogni due anni vengono scrutinate le politiche commerciali dei quattro membri che detengono le quote più rilevanti di commercio mondiale: Unione Europea, Stati Uniti, Giappone e Canada. Per i successivi 16 membri le politiche commerciali vengono esaminate ogni quattro anni, mentre per gli altri l'intervallo normale dura sei anni, ma sono previste deroghe per i paesi meno sviluppati.

---

<sup>22</sup> Un meccanismo provvisorio di revisione delle politiche commerciali era già stato concordato nel corso dei lavori dell'*Uruguay Round* e cominciò a funzionare nel 1989. L'Accordo di Marrakech, che nel 1994 ha chiuso questo ciclo di negoziati, ha posto l'esame delle politiche commerciali fra le attività principali dell'OMC, rendendo permanente il suo meccanismo.

Dal 1995, anno della sua creazione, al 1998 l'organo per l'esame delle politiche commerciali (*Trade Policy Review Body*)<sup>23</sup> ha effettuato 101 valutazioni, relative a 67 membri dell'OMC. Gli esami compiuti nel corso del 1998 e nei primi mesi del 1999 sono stati 18. Di questi, 14 hanno interessato paesi in via di sviluppo: Argentina, Burkina Faso e Mali, Giamaica, Guinea, Hong Kong, India, Indonesia, Isole Salomone, Sud Africa/SACU (*Southern African Customs Union*), Nigeria, Togo, Trinidad e Tobago, Turchia ed Uruguay. Come si vede, una particolare attenzione è stata dedicata ai paesi meno sviluppati, secondo gli auspici dall'apposita conferenza organizzata dall'OMC alla fine del 1997. Altre tre valutazioni hanno riguardato paesi industriali quali Giappone, Australia e Canada, mentre un solo esame ha riguardato un paese ad economia in transizione, l'Ungheria.

Nei prossimi mesi l'attività di valutazione delle politiche commerciali toccherà altri 9 paesi membri, in ordine di tempo: Egitto, Stati Uniti, Bolivia, Israele, Filippine, Romania, Nicaragua, Papua Nuova Guinea e Thailandia.

### ***L'adesione di nuovi membri***

Sono 30 i paesi<sup>24</sup> la cui domanda di ingresso nell'OMC è attualmente all'esame degli appositi gruppi di lavoro<sup>25</sup>. Nel corso del 1998 il Consiglio dell'organizzazione ha approvato l'ingresso di Panama, della Repubblica del Kirghizistan e della Lettonia. A maggio del 1999 si è inoltre concluso positivamente il negoziato per l'ingresso dell'Estonia, che sta quindi per portare a 135 il numero dei paesi membri dell'organizzazione. Per la Repubblica Federale di Jugoslavia e per l'Iran il Consiglio ha invece respinto la domanda di accesso.

Il processo di adesione all'OMC dei 30 paesi in attesa si trova a diversi stadi di sviluppo. I negoziati sono in una fase avanzata per 9 paesi, (Lituania, Armenia, Georgia, Croazia, Moldavia, Oman, Giordania, Albania e Vanuatu). Per Taiwan il processo di adesione è tecnicamente molto vicino al completamento, ma resta bloccato sul piano politico. I negoziati procedono in modo più lento per Algeria, Arabia Saudita, Bielorussia, Kazakistan, Laos, Macedonia, Nepal, Samoa e Sudan.

Per quanto riguarda la Cina, i negoziati per l'adesione continuano dal 1986. Da allora, il paese ha compiuto significativi progressi verso la transizione ad un'economia di mercato. Restano tuttavia da realizzare alcuni importanti cambiamenti nelle condizioni di accesso al mercato, in particolare: la riduzione dei dazi "di picco" sulle importazioni dei beni industriali, il cambiamento nella disciplina sul funzionamento delle *trading companies* statali nel settore agricolo, l'eliminazione delle barriere non tariffarie nel settore automobilistico, l'adozione di alcuni impegni specifici nel settore dei servizi, in particolare per i servizi finanziari, le telecomunicazioni, la distribuzione e i servizi professionali.

L'adesione all'OMC della Russia è stata oggetto di diverse riunioni operative da parte degli organi competenti. Benché il paese abbia introdotto nella propria legislazione alcuni cambiamenti per renderla compatibile con la regolamentazione dell'OMC, la crisi economica che lo ha colpito nell'estate del 1998 ha rallentato il processo di riforma eco-

<sup>23</sup> L'organo per l'esame delle politiche commerciali effettua le sue valutazioni sulla base di due rapporti, uno preparato dallo Stato interessato e l'altro redatto dal Segretariato dell'OMC. I documenti coprono tutti gli aspetti della politica commerciale del paese interessato: regolamentazione e legislazione; quadro istituzionale; accordi commerciali bilaterali e regionali; caratteristiche generali del sistema economico.

<sup>24</sup> Si tratta di Albania, Algeria, Andorra, Arabia Saudita, Armenia, Azerbaigian, Bielorussia, Cambogia, Croazia, Russia, Georgia, Giordania, Kazakistan, Laos, Libano, Lituania, Moldavia, Nepal, Oman, Macedonia, Cina, Samoa, Seychelles, Sudan, Taiwan, Tonga, Ucraina, Uzbekistan, Vanuatu e Viet Nam.

<sup>25</sup> Il processo di adesione all'organizzazione è gestito da un gruppo di lavoro che redige un rapporto, un protocollo di adesione ed un documento contenente i tempi relativi alle concessioni di accesso al mercato per beni e servizi, tutti adottati per *consensus*. I documenti vengono sottoposti all'approvazione del Consiglio generale e, a seguito di parere favorevole, il paese procede alla firma del protocollo di adesione e alla successiva ratifica secondo le procedure previste dalla legislazione nazionale. L'adesione entra in vigore 30 giorni dopo la notifica dell'avvenuta ratifica all'OMC.



nomica. In relazione alle prospettive di miglioramento dell'accesso al mercato, l'andamento negativo dell'economia russa pone seri dubbi sulla possibilità di attuare le riduzioni tariffarie previste e di adottare le misure necessarie per consentire una maggiore apertura del mercato dei servizi.

Sia per la Cina, sia per la Russia, come per tutti i paesi in transizione che aspirano ad entrare nell'OMC, l'Unione Europea ha più volte sottolineato la stretta interdipendenza che lega il successo dei negoziati di adesione ai progressi compiuti nel processo di riforma dei sistemi economici interni.

### ***Gli accordi plurilaterali***

Nel quadro dell'OMC, accanto agli accordi multilaterali, che coinvolgono tutti i paesi membri, vengono anche gestite intese plurilaterali, cioè sottoscritte su base volontaria soltanto da alcuni paesi appartenenti all'organizzazione<sup>26</sup>. L'OMC lavora per ridurre il numero degli accordi plurilaterali, cercando di riportare i temi da questi sviluppati nell'ambito del sistema multilaterale, al fine di rafforzarlo ulteriormente. Due dei quattro accordi plurilaterali sono stati già ricondotti nel quadro multilaterale: l'Accordo sulla carne bovina e l'Accordo sui prodotti caseari. Dalla fine del 1997 i due accordi non esistono più: i paesi membri hanno infatti ritenuto che le questioni di politica commerciale relative ai prodotti caseari e alla carne bovina possano essere meglio trattate nell'ambito del Comitato per l'agricoltura e del Comitato sulle misure sanitarie e fitosanitarie dell'OMC.

Rimangono oggi in essere soltanto l'accordo sugli appalti pubblici e l'accordo sul commercio di aeromobili civili.

Il Comitato dell'accordo sugli appalti pubblici<sup>27</sup> ha proseguito la sua revisione, iniziata alla fine del 1997, con l'obiettivo di ampliarne la copertura e di favorire la partecipazione di nuovi membri. La revisione mira anche a semplificare l'accordo e ad eliminare le pratiche discriminatorie che distorcono l'assegnazione delle commesse pubbliche. Il Comitato ha inoltre avviato l'esame della legislazione nazionale di attuazione dell'accordo notificata dalla Corea del Sud e dall'Unione Europea.

L'accordo plurilaterale sul commercio di aeromobili civili<sup>28</sup> prevede l'abolizione di tutte le barriere doganali e ulteriori misure di liberalizzazione degli scambi in questo settore. Nel 1998 non si sono registrati significativi avanzamenti nei tentativi di inserire l'accordo nel sistema multilaterale dell'OMC.

### ***Politiche commerciali e sviluppo sostenibile***

I legami tra politiche commerciali e sviluppo economico sono da tempo al centro di controversie molto vivaci, che hanno assunto una nuova dimensione man mano che si è diffusa la consapevolezza dei limiti posti alla crescita produttiva dalla necessità di preservare le risorse ambientali. Il criterio della *sostenibilità* dello sviluppo ha quindi assunto un rilievo centrale nella definizione degli obiettivi politici, anche in campo commerciale.

---

<sup>26</sup> Si tratta di quattro accordi posti in allegato all'Accordo di Marrakech, che ha concluso l'*Uruguay Round*. La partecipazione agli accordi plurilaterali non è vincolante per l'adesione all'organizzazione.

<sup>27</sup> Sono firmatari dell'accordo: Aruba, Canada, le Comunità Europee ed i 15 membri, Cina, Corea del Sud, Giappone, Hong Kong, Israele, Liechtenstein, Norvegia, Singapore, Stati Uniti e Svizzera. I paesi osservatori sono: Argentina, Australia, Bulgaria, Cile, Colombia, Estonia, Islanda, Lettonia, Lituania, Panama, Polonia, Slovenia, Taiwan e Turchia. Islanda, Panama e Taiwan stanno negoziando l'adesione. Hanno lo *status* di osservatore anche l'FMI e l'OCSE.

<sup>28</sup> I partner dell'accordo sono 24: Bulgaria, Canada, le Comunità Europee e i 15 membri, Egitto, Giappone, Macau, Norvegia, Romania, Stati Uniti e Svizzera. Gli osservatori sono 27: Argentina, Australia, Bangladesh, Brasile, Camerun, Cina, Russia, Finlandia, Gabon, Ghana, India, Indonesia, Israele, Malta, Mauritius, Nigeria, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Singapore, Sri Lanka, Taiwan, Trinidad e Tobago, Tunisia e Turchia. Fra le organizzazioni internazionali sono osservatori anche l'FMI e l'UNCTAD.

Questa sezione del capitolo si apre perciò con un'illustrazione dell'attività svolta in seno all'OMC sui nessi tra politiche commerciali e tutela ambientale, prosegue toccando il tema più tradizionale del ruolo della liberalizzazione commerciale nei paesi in via di sviluppo. Si accenna infine alla questione dell'interdipendenza tra le politiche commerciali e il sistema finanziario, che, anche se non direttamente connessa alle problematiche ambientali, è stata anch'essa oggetto del dibattito sui possibili eccessi del libero scambio, in particolare a seguito della crisi finanziaria internazionale iniziata nel 1997.

Il dibattito sui rapporti tra politiche commerciali e ambiente ha messo in luce diversi canali di interdipendenza. Da un lato c'è chi sostiene che il processo di liberalizzazione commerciale rischia di aggravare i problemi ambientali del pianeta, perché stimola la crescita della produzione in un contesto istituzionale e normativo che non consente di arginare i suoi effetti esterni negativi. Inoltre le pressioni competitive derivanti dalla crescente integrazione internazionale potrebbero spingere i paesi a contendersi gli investimenti delle multinazionali, offrendo allentamenti sempre più disinvolti delle norme di protezione dell'ambiente. Anche se ciò non avvenisse, i vincoli derivanti dal processo di liberalizzazione commerciale potrebbero entrare in conflitto con l'autonomia di ogni Stato nella determinazione del proprio grado ottimale di protezione ambientale, perché le misure restrittive adottate potrebbero essere impuginate da altri paesi che le ritengano assimilabili a barriere non tariffarie al commercio internazionale.

A queste argomentazioni viene spesso contrapposta la convinzione che il processo di liberalizzazione commerciale, contribuendo ad innalzare il tenore di vita delle popolazioni, crei condizioni favorevoli per l'adozione di politiche ambientali più protettive. Anche nei casi in cui si può effettivamente ritenere che il commercio internazionale acceleri il depauperamento delle risorse ambientali, molti ritengono che la risposta politica appropriata non sia il protezionismo commerciale, ma l'intervento diretto o indiretto sulle cause principali di tale depauperamento, che sono di origine interna ai singoli paesi.

Restrizioni nel commercio internazionale sono talvolta invocate come uno strumento efficace per imporre ad altri paesi il rispetto di norme ambientali, che altrimenti resterebbero inosservate. Anche in questo caso, tuttavia, appare generalmente più efficace un approccio multilaterale, basato su accordi internazionali specificamente rivolti alla tutela delle risorse ambientali.

Inevitabilmente il problema del temperamento tra ambiente e libero commercio ha assunto, nel corso del tempo, una sempre maggiore importanza anche nell'ambito dell'attività dell'OMC. La regolamentazione multilaterale degli scambi originata dal GATT/OMC ha progressivamente sviluppato diverse disposizioni tese a favorire la tutela dell'ambiente<sup>29</sup>, la cui applicazione viene garantita dal meccanismo di risoluzione delle controversie dell'organizzazione che, fino ad oggi, ha emanato una decina di pronunce in materia di rapporti fra tutela ambientale e disciplina del commercio.

Per rispondere meglio all'esigenza di promuovere un più stretto coordinamento fra

---

<sup>29</sup> Il tema dell'ambiente non era stato esplicitamente incluso nei negoziati dell'*Uruguay Round*, ma ciò non ha impedito che alcune questioni di tutela ambientale venissero considerate nell'Accordo GATT, in particolare nell'articolo XX. Esso consente un margine abbastanza ampio di manovra per gli Stati che intendano restringere le importazioni di prodotti ritenuti nocivi per l'ambiente, la vita e la salute, o incompatibili con gli standard fissati dalla politica nazionale di conservazione delle risorse. Il limite principale posto a questo spazio di manovra è dato dal principio di non discriminazione. Due degli accordi che accompagnano il GATT 1994, l'*Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT)* e l'*Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS)*, consentono un'applicazione estensiva dell'articolo XX del GATT. Anche l'*Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*, l'*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS)* e gli accordi sui servizi contengono norme di tutela ambientale.

liberalizzazione degli scambi e tutela ambientale, è stato creato il Comitato su commercio e ambiente (*Committee on Trade and Environment, CTE*)<sup>30</sup>, a cui è stato demandato il compito fondamentale di contribuire a promuovere l'obiettivo dello sviluppo sostenibile. Il Comitato deve in particolare predisporre raccomandazioni di modifiche alle norme e alla giurisprudenza del GATT/OMC, che consentano di valorizzare il ruolo centrale che il tema della tutela ambientale dovrebbe assumere in tutte le attività dell'organizzazione.

Il primo rapporto del CTE è stato presentato alla Conferenza ministeriale dell'OMC di Singapore nel dicembre 1996. In quell'occasione i ministri hanno confermato il programma di lavoro del Comitato, sottolineando la necessità di ampliare ed approfondire i temi di analisi.

Fra il 1997 ed il 1998 il CTE ha svolto la propria attività con un approccio settoriale, concentrando la propria attenzione sui temi dell'accesso al mercato e del legame fra agenda multilaterale sull'ambiente ed agenda multilaterale sul commercio. Un'attenzione particolare è stata dedicata ai seguenti settori: agricoltura, energia, pesca, silvicoltura, metalli non ferrosi, tessile ed abbigliamento, lavorazione dei pellami e servizi per l'ambiente. L'andamento dei lavori ha evidenziato che discussioni focalizzate su settori determinati e basate su esperienze nazionali possono facilitare l'identificazione di ambiti in cui la rimozione delle restrizioni al commercio può portare ad un beneficio economico ed ambientale.

Con l'obiettivo di aumentare la trasparenza delle misure ambientali connesse al commercio, il CTE ha anche realizzato una banca dati contenente tutte le misure di questo tipo che vengono notificate dagli Stati membri.

Il Segretariato dell'OMC ha inoltre organizzato, nel marzo del 1998, un simposio su commercio, ambiente e sviluppo sostenibile, a cui hanno partecipato 150 organizzazioni non governative, l'UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*), l'UNEP (*United Nations Environment Programme*), l'UNDP (*United Nations Development Programme*), ed un gran numero di paesi membri dell'OMC. Lo scopo della manifestazione è stato quello di ampliare il supporto all'attività di analisi sviluppata nell'ambito del CTE e di contribuire a chiarire i termini della relazione fra liberalizzazione commerciale multilaterale ed ambiente.

Anche indipendentemente dai suoi aspetti ambientali, il rapporto fra liberalizzazione degli scambi e sviluppo economico è un tema a cui l'OMC ha dedicato un'attenzione sempre maggiore. 99 paesi membri dell'organizzazione sono paesi in via di sviluppo e 20 di questi appartengono alla categoria dei paesi meno sviluppati. A partire dal 1970 il grado di apertura internazionale dei paesi in via di sviluppo è progressivamente aumentato, passando in media da meno del 20% al 38%. Fra il 1973 ed il 1997, nei paesi sviluppati, la quota delle importazioni di manufatti provenienti da paesi in via di sviluppo è triplicata, passando dal 7,5% al 23%. Questi dati evidenziano la crescente integrazione dei paesi in via di sviluppo nell'economia globale e spiegano l'importanza che il commercio estero assume per il loro sviluppo economico.

Dalla creazione dell'OMC al 1998 sono state realizzate più di 600 iniziative di cooperazione ed assistenza tecnica ai paesi in via di sviluppo. Gli sforzi principali hanno riguardato l'Africa.

Nel 1998 il Comitato commercio e sviluppo (*Committee on Trade and Development, CTD*) ha continuato il lavoro di revisione, cominciato nel 1996, dello stato di applicazione delle disposizioni normative contenenti trattamenti speciali e differenziali a favore dei paesi in via di sviluppo, nell'ambito degli accordi OMC già esistenti. Si è concentrato in

---

<sup>30</sup> Il Comitato su commercio e ambiente, istituito dall'accordo di Marrakech, ha un mandato molto ampio, che riguarda tutti i settori regolati dall'OMC. Il suo programma di lavoro è articolato in dieci punti: 1) rapporti fra le norme GATT/OMC e le misure commerciali finalizzate alla tutela ambientale; 2) rapporti fra le politiche ambientali nazionali e le norme GATT/OMC; 3) rapporti fra le regole tecniche e fiscali e gli obblighi OMC; 4) informazione e trasparenza; 5) rapporti fra meccanismi di risoluzione delle controversie concorrenti; 6) effetti delle misure ambientali nei paesi in via di sviluppo; 7) esportazione di prodotti pericolosi o proibiti; 8) TRIPS (*Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights*); 9) servizi; 10) rapporti con organizzazioni non governative.

particolare sulle difficoltà incontrate dai paesi membri dell'OMC nell'attuazione di tali facilitazioni, e sulla valutazione degli effetti determinati dall'applicazione dei regimi preferenziali sulle economie dei paesi in via di sviluppo che ne sono beneficiari.

Il CTD ha inoltre valutato i risultati scaturiti dall'incontro ad alto livello organizzato nel 1997 per coordinare l'attività delle organizzazioni internazionali che forniscono assistenza tecnica ai paesi meno sviluppati<sup>31</sup>. Sulla base delle linee guida da esso adottate nel 1996, il Comitato ha proceduto anche alla revisione dei piani triennali di assistenza tecnica dell'OMC per il 1997-1999 e 1998-2000 ed ha adottato un nuovo manuale relativo all'assistenza tecnica e alla formazione che viene fornita dal Segretariato dell'OMC in tutte le aree di propria competenza<sup>32</sup>.

Un'attenzione particolare è stata dedicata alle potenzialità offerte dal commercio elettronico come strumento di crescita per i paesi in via di sviluppo, affrontando la questione in relazione al programma generale che l'OMC ha varato su questo nuovo tema<sup>33</sup>.

Molto lavoro è stato realizzato anche all'interno del Sub-comitato per i paesi meno sviluppati (*Sub-Committee on Least Developed Countries*), che ha contribuito ai lavori del CTD identificando forme di assistenza tecnica integrata ai paesi meno sviluppati da parte delle organizzazioni internazionali competenti (OMC, ITC, UNCTAD, UNDP, Banca Mondiale, FMI).

L'importanza attribuita dai paesi membri dell'OMC all'attività del Comitato e del Sub-comitato e la priorità data ai temi in discussione al loro interno sono state chiaramente espresse dalla Dichiarazione ministeriale del maggio 1998. In questo documento i paesi hanno rinnovato l'impegno ad assicurare che i benefici del sistema multilaterale di regole sugli scambi internazionali siano estesi al maggior numero possibile di paesi ed hanno riconosciuto la necessità che tale sistema tenga conto delle esigenze economiche specifiche dei paesi meno sviluppati. I ministri hanno poi espresso preoccupazione per l'emarginazione economica di alcuni paesi meno sviluppati, sottolineando l'urgenza del problema.

A seguito della crisi finanziaria iniziata in Asia nel 1997, maggiore attenzione è stata dedicata al rapporto fra commercio internazionale e sistema finanziario.

Alcuni economisti hanno sostenuto che esistono molte sinergie positive fra lo sviluppo degli scambi commerciali e la solidità e l'efficienza del sistema finanziario, derivanti soprattutto dal fatto che il sistema multilaterale dell'OMC garantisce alle imprese un contesto di regole commerciali stabili. Questo permette agli operatori economici di muoversi con minori difficoltà sui mercati esteri, riducendo la possibilità che essi incorrano in problemi finanziari tali da influire negativamente sulla stabilità del sistema. Il commercio è inoltre fortemente dipendente dal buon funzionamento del sistema finanziario. L'espansione delle esportazioni e delle importazioni richiede la presenza di un settore creditizio efficiente, capace di fornire prodotti sempre più flessibili e sofisticati.

Altri invece hanno sottolineato il pericolo che la liberalizzazione degli scambi com-

<sup>31</sup> La Conferenza ad alto livello sulle iniziative integrate per la promozione del commercio dei paesi meno sviluppati è stata organizzata dall'OMC a Ginevra alla fine di ottobre del 1997. Ad essa hanno partecipato ITC, UNCTAD, UNDP, FMI e Banca Mondiale.

<sup>32</sup> Le linee guida dell'assistenza tecnica fornita dall'OMC sono state indicate in un documento adottato dal Comitato commercio e sviluppo nel 1996. Obiettivi principali sono quelli di assistere i paesi beneficiari nella comprensione e nell'applicazione degli accordi commerciali internazionali, promuovere la loro partecipazione al sistema multilaterale degli scambi e favorire lo sviluppo delle risorse umane e delle istituzioni di questi paesi. Una specifica assistenza viene poi fornita in altre due aree: accesso al meccanismo di risoluzione delle controversie e obblighi di notificazione previsti dalle norme dell'OMC. L'assistenza tecnica viene fornita attraverso una divisione specializzata inserita nello staff del Segretariato dell'organizzazione. Le attività svolte vengono poi supervisionate dal Comitato commercio e sviluppo.

<sup>33</sup> L'OMC ha adottato, nel corso della Conferenza ministeriale del maggio 1998, un programma di lavoro relativo al commercio elettronico, attraverso il quale l'organizzazione intende sviluppare un vasto consenso sull'importanza di ampliare l'accesso alle nuove tecnologie telematiche. Un impegno particolare viene previsto, all'interno del programma, per favorire l'accesso alle tecnologie dell'informazione da parte dei paesi in via di sviluppo, al fine di promuovere la loro piena partecipazione all'economia globale.

mercials possa creare un clima favorevole allo sviluppo di flussi internazionali di capitali ad alta volatilità, mettendo a rischio la stabilità del sistema finanziario nei paesi più vulnerabili. Un'attenzione particolare meritano gli effetti degli scambi internazionali di servizi finanziari, che sono stati talvolta indicati come un fattore di accelerazione delle crisi. Un recente studio dell'OMC<sup>34</sup> si conclude rilevando che la liberalizzazione degli scambi di servizi finanziari, realizzata nell'ambito del GATS, può avere effetti benefici sul sistema finanziario soltanto se i paesi che la realizzano sono caratterizzati da un quadro macroeconomico stabile, se dispongono di adeguate regole e strutture di vigilanza e se l'attività del settore finanziario non è condizionata da interferenze politiche.

## 2.2 IL REGIONALISMO

### *L'OMC e il regionalismo*

Il tema del regionalismo è centrale nell'attività svolta dall'OMC: quasi tutti i membri dell'organizzazione hanno infatti concluso accordi di integrazione regionale, alcuni con obiettivi di ampio respiro, altri relativi alla liberalizzazione commerciale di settori specifici.

Un punto chiave di discussione relativo agli accordi di integrazione regionale è la loro compatibilità con il sistema multilaterale degli scambi. Infatti, il regionalismo, in quanto basato sulla liberalizzazione commerciale preferenziale tra i firmatari di un accordo, viola un principio chiave dell'OMC, quello della non-discriminazione<sup>35</sup>, secondo cui le concessioni offerte ad uno Stato andrebbero estese a tutti gli Stati membri dell'organizzazione. Le regole contenute nell'articolo XXIV<sup>36</sup> del GATT e nell'articolo V<sup>37</sup> del GATS stabiliscono tuttavia che uno Stato membro dell'OMC può partecipare ad accordi regionali di integrazione economica, purché questi mirino alla completa liberalizzazione degli scambi commerciali intra-regionali in tutti i prodotti e purché non aumentino il grado di restrizione già esistente sulle importazioni dai paesi terzi. Gli accordi di integrazione economica regionale che coinvolgono paesi in via di sviluppo sono retti da una regolamentazione specifica<sup>38</sup>.

Per rafforzare l'impostazione descritta, già durante i negoziati dell'*Uruguay Round* erano state chiarite ed ampliate alcune disposizioni relative all'articolo XXIV, attraverso l'adozione di una *Intesa sull'interpretazione dell'articolo XXIV del GATT 1994*. L'Intesa enuncia espressamente alcuni dei criteri rimasti indefiniti nel testo dell'articolo XXIV,

<sup>34</sup> Kono M. et alii, *Opening Markets in Financial Services and the Role of the GATS*, WTO Special Studies, Geneva, 1997.

<sup>35</sup> Il principio di non discriminazione, contenuto nell'articolo I del GATT e nell'articolo II del GATS, è un elemento fondamentale nell'architettura dell'OMC, in quanto costituisce il veicolo principale per la creazione di un sistema di scambi su basi multilaterali. L'applicazione di tale principio avviene attraverso la clausola della nazione più favorita, i cui effetti sull'esito delle trattative commerciali sono estremamente importanti. L'applicazione della clausola della nazione più favorita prevede infatti che le concessioni tariffarie decise all'interno di un negoziato commerciale non riguardino solo i paesi coinvolti, ma siano automaticamente estese a tutti i paesi che aderiscono all'OMC. Dal principio di non discriminazione deriva anche il criterio del trattamento nazionale, che obbliga i paesi ad applicare alle imprese estere la stessa normativa valida per quelle nazionali.

<sup>36</sup> L'articolo XXIV del GATT fissa i rapporti di compatibilità fra gli accordi di integrazione economica regionale e le regole del GATT. In particolare la norma indica i criteri in base ai quali è possibile derogare alla clausola della nazione più favorita e al trattamento nazionale in caso di istituzione di una zona di libero scambio o di un'unione doganale.

<sup>37</sup> L'articolo V del GATS è una norma analoga all'articolo XXIV del GATT, che però non si limita a disciplinare i casi di deroga alla clausola della nazione più favorita e al trattamento nazionale in presenza di fenomeni di integrazione regionale, ma prevede, in modo più esplicito, la possibilità per i membri di sottoscrivere o stipulare accordi preferenziali di liberalizzazione degli scambi di servizi, nel rispetto delle condizioni indicate dall'articolo.

<sup>38</sup> Si tratta della cosiddetta *Enabling Clause*, contenuta nell'atto intitolato *Decision on Differential and More Favourable Treatment, Reciprocity and Fuller Participation of Developing Countries*, adottato nel 1979. In esso, si stabiliscono i criteri in base ai quali i paesi membri dell'OMC possono derogare alle disposizioni dell'articolo I del GATT ed accordare trattamenti diversi e più favorevoli ai paesi in via di sviluppo, senza estendere tale trattamento agli altri paesi appartenenti all'organizzazione.

fornendo concreti elementi di chiarimento tecnico soprattutto in relazione alle unioni doganali. Scopo dell'atto era anche quello di definire il rapporto tra il campo di applicazione delle procedure generali di risoluzione delle controversie dell'OMC e quello della procedura speciale relativa al controllo della compatibilità degli accordi di integrazione regionale con la regolamentazione dell'organizzazione. In seguito, durante la Conferenza ministeriale di Singapore del 1996, alcuni paesi hanno formalizzato la proposta di introdurre regole più restrittive in relazione al regionalismo. Nello stesso anno, l'OMC ha creato un organo *ad hoc*, il *Comitato per gli accordi commerciali regionali*, a cui è stato demandato il compito di esaminare in dettaglio gli accordi di integrazione, compresi quelli relativi ai servizi, che i paesi membri dell'OMC hanno l'obbligo di notificare all'organizzazione. Oltre a questo mandato operativo, anche dietro impulso della Conferenza di Singapore, al Comitato è stata progressivamente demandata la funzione di costituire una piattaforma comune di discussione sulle direzioni di sviluppo degli accordi regionali nel quadro dell'OMC e sulle ripercussioni derivanti dall'applicazione di tali accordi sul funzionamento del sistema multilaterale degli scambi.

Nel 1996, primo anno di attività, il Comitato ha esaminato i contenuti di 21 accordi regionali, riuscendo così a delineare un approfondito quadro d'insieme delle complesse problematiche del fenomeno del regionalismo. La prassi della notifica degli accordi di integrazione regionale è andata consolidandosi nel tempo: fra il 1948 ed il 1994 sono stati notificati 108 accordi relativi agli scambi di merci, di cui 38 nel periodo 1990-1994. Dal 1995 ad oggi gli accordi portati all'esame dell'OMC sono stati 67, alcuni dei quali riguardano i servizi. 107 accordi regionali notificati al GATT/OMC sono ancora in vigore e 68 sono attualmente al vaglio del Comitato.

Attraverso il monitoraggio sugli accordi commerciali regionali, pur riconoscendo il loro valore come strumento di liberalizzazione degli scambi, si vuole evitare che essi diventino la norma e non l'eccezione al sistema multilaterale dell'OMC. Le iniziative intraprese negli ultimi cinquant'anni hanno del resto dimostrato che la strada migliore per l'apertura dei mercati è rappresentata dal processo negoziale multilaterale. In altri termini, quello che l'OMC sta cercando di favorire è un *regionalismo aperto*, in cui l'integrazione regionale si combina con il globalismo, e multilateralismo e regionalismo vengono quindi considerati fenomeni complementari.

Nel 1998 il Comitato per gli accordi regionali ha cominciato l'esame di 60 accordi commerciali. Per 35 di essi ha quasi terminato il lavoro di valutazione. Fra gli accordi più importanti figurano i seguenti: l'allargamento delle Comunità europee ad Austria, Finlandia e Svezia; il NAFTA (*North America Free Trade Agreement*)<sup>39</sup>, sia per quanto riguarda i beni che per i servizi; il Mercosur (*Mercado Comun del Sur*)<sup>40</sup>; il CEFTA (*Central European Free Trade Agreement*)<sup>41</sup> e diversi accordi di liberalizzazione commerciale fra i paesi dell'Unione Europea e dell'EFTA (*European Free Trade*

<sup>39</sup> Il NAFTA, sottoscritto da Stati Uniti, Canada e Messico nel dicembre 1992 ed entrato in vigore il 1° gennaio 1994, mira alla costituzione di una vasta area di libero scambio, ma non prevede una tariffa esterna comune, né il coordinamento delle politiche economiche.

<sup>40</sup> Il Mercosur, istituito con il trattato di Asunción del 26 marzo 1991, riunisce Argentina, Brasile, Paraguay ed Uruguay. Cile e Bolivia sono paesi associati.

L'accordo rappresenta il tentativo di integrazione economica allo stato di avanzamento più elevato in America Latina. Il trattato di Asunción aveva previsto un periodo transitorio fino al dicembre 1994. Il vero e proprio *Mercado Comun del Sur* è entrato dunque in vigore dal gennaio 1995.

Sebbene dal 1991 sia iniziata una riduzione a scaglioni delle barriere tariffarie sugli scambi intra-regionali, non è ancora possibile parlare di piena integrazione, dal momento che l'abolizione dei dazi è effettiva sul 95% dei flussi. L'accordo prevede una tariffa esterna comune pari in media al 13% e compresa in una fascia tra il 5% e il 20%. I principali obiettivi futuri, in vista di una sempre maggiore integrazione tra i paesi del Mercosur, riguardano gli scambi di servizi, per i quali è prevista la completa liberalizzazione entro un decennio a partire dal 1998, la libera circolazione dei lavoratori e l'adozione di una moneta unica per l'intera area.

<sup>41</sup> Il CEFTA è stato firmato nel 1992 ed ha sostituito l'Accordo di Visegrad del 1991 tra Polonia, Ungheria, Repubblica Ceca e Repubblica Slovacca. È entrato in vigore nel 1993 e ad esso hanno aderito, successivamente, la Slovenia, nel 1996, la Romania, nel 1997, e la Bulgaria nel 1999.

*Association*)<sup>42</sup> e alcuni paesi dell'Europa centro-orientale, quali Bulgaria, Polonia, Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca, Romania, Ungheria, Estonia, Lettonia, Lituania.

Il Comitato sta anche lavorando per standardizzare le procedure di redazione dei rapporti biennali con cui gli Stati membri notificano le attività inerenti agli accordi commerciali regionali. Si discute in particolare sul contenuto e sull'obiettivo di tali rapporti, per definire se debbano limitarsi semplicemente a consentire di valutare la trasparenza degli accordi, oppure debbano permettere di accertare anche la loro compatibilità con le regole dell'OMC. Più in generale il Comitato sta continuando ad analizzare le implicazioni degli accordi regionali per il sistema multilaterale degli scambi.

### ***Gli accordi di integrazione regionale***

Prosegue il processo di sviluppo e di consolidamento degli *accordi regionali* in tutti i continenti.

In *Europa*, la tendenza all'allargamento dell'Unione Europea è stata confermata dalla firma di un accordo per l'integrazione nel mercato unico di un primo gruppo di paesi (Cipro, Estonia, Polonia, Repubblica Ceca, Slovenia e Ungheria). L'ingresso di questi paesi avrà conseguenze importanti, perché l'accesso senza dazi al mercato comunitario, attualmente già accordato ai manufatti dei paesi dell'Europa centro-orientale (a breve accompagnato dall'eliminazione delle restrizioni quantitative sui tessili e sull'abbigliamento), sarà completato dalla liberalizzazione per i prodotti agricoli, dalle misure del cosiddetto *acquis communautaire* e dalla estensione a questi paesi dei fondi regionali e delle regole sugli investimenti e sul movimento delle persone.

L'Unione Europea è coinvolta anche in diverse iniziative intercontinentali. Nel corso del 1998 ha accelerato la costituzione della rete di accordi di "nuova generazione" con i paesi terzi del Mediterraneo. Sono inoltre cominciati i negoziati per il rinnovo della IV Convenzione di Lomé<sup>43</sup>, che scadrà nel febbraio del 2000. Per quanto riguarda la parte commerciale di tale convenzione, una delle opzioni presentate dall'Unione Europea prevede la conclusione di accordi di libero scambio. Un nuovo accordo di libero scambio è stato negoziato con il Sud Africa, paese che è anche entrato, attraverso un'adesione "qualificata", nel partenariato istituito dalla Convenzione di Lomé. L'Unione progetta inoltre l'avvio di negoziati per la conclusione di accordi di libero scambio con il Mercosur e continua la discussione con gli Stati Uniti sull'ipotesi di un accordo economico transatlantico.

Il quadro dei rapporti economici regionali si sta evolvendo in maniera significativa anche in *America*. Nell'aprile del 1998, durante il vertice di Santiago, è stato firmato da 34 paesi dei due subcontinenti un accordo per la realizzazione, entro il 2005, di un'area di libero scambio dal Canada al Cile, la FTAA (*Free Trade Area of the Americas*) che aggregerebbe economie da ottocento milioni di abitanti.

Fra i paesi membri del NAFTA, il Canada ha firmato un accordo di libero scambio con il Cile, mentre il Messico sta sviluppando una maggiore integrazione commerciale con Cile, Bolivia, Costa Rica, Colombia e Venezuela che dovrebbe estendersi, in futuro, a tutti i paesi americani, inclusi quelli caraibici.

Nell'America Latina prosegue la realizzazione del Mercosur con la progressiva entrata in vigore della tariffa esterna comune, attraverso un processo di convergenza che si concluderà per il Brasile e l'Argentina entro il 2001 e per il Paraguay e l'Uruguay entro il 2006. I paesi membri del Mercosur hanno inoltre firmato accordi di liberalizzazione commerciale con quelli del Patto Andino e con i paesi del CACM (*Central*

<sup>42</sup> L'EFTA è stata istituita nel 1960. Vi partecipano attualmente quattro paesi, Islanda, Liechtenstein, Norvegia e Svizzera.

<sup>43</sup> La Convenzione di Lomé regola i rapporti politici e di cooperazione economica fra l'Unione Europea e i 70 Stati ACP (Africa, Caraibi, Pacifico).

*American Common Market*)<sup>44</sup>. Accordi di libero scambio sono stati firmati anche con la Bolivia e con il Cile.

In Asia la crisi economica non ha bloccato la tendenza verso una maggiore integrazione regionale. In particolare i paesi membri dell'ASEAN (*Association of South East Asian Nations*)<sup>45</sup> hanno confermato l'obiettivo di realizzare, entro il 2005, una zona di libero scambio, l'AFTA (*Asean Free Trade Area*), ampliando la gamma di prodotti inclusi nell'accordo ed estendendolo anche ai servizi e alla proprietà intellettuale.

Inoltre proseguono i negoziati, iniziati nel 1996, tra i membri del *South Asian Preferential Trading Arrangement*<sup>46</sup> per la creazione, entro il 2001, della SAFTA (*South Asian Free Trade Area*).

Nell'Asia centrale, cinque repubbliche indipendenti dell'ex-URSS, il Kazakistan, il Kirghizistan, il Tagikistan, il Turkmenistan e l'Uzbekistan, si sono accordate con Iran, Pakistan e Turchia per sviluppare legami commerciali.

Tra le iniziative intercontinentali, continua a svilupparsi anche il processo di liberalizzazione del commercio e degli investimenti tra i paesi dell'APEC (*Asia-Pacific Economic Cooperation Forum*)<sup>47</sup>, che dovrebbe completarsi entro il 2010 per i paesi sviluppati ed entro il 2020 per quelli in via di sviluppo. È stata decisa un'accelerazione del programma di liberalizzazione commerciale in nove settori prioritari<sup>48</sup>.

Va ricordato che, diversamente da altri gruppi regionali, l'APEC non persegue l'obiettivo di istituire un accordo di integrazione preferenziale, ma attua un regionalismo di tipo aperto, in cui qualsiasi misura di liberalizzazione adottata dai membri dell'accordo, individualmente o collettivamente, viene poi automaticamente estesa a tutti gli altri Stati attraverso l'applicazione della clausola della nazione più favorita. In questo caso, quindi, i progressi compiuti sul piano regionale sono automaticamente compatibili con il sistema multilaterale di regolamentazione degli scambi gestito dall'OMC.

Anche in Africa si stanno sviluppando diverse iniziative regionali. I paesi del sud del continente stanno negoziando la realizzazione di un'area di libero scambio nel Protocollo sugli scambi della SADC (*Southern African Development Community*)<sup>49</sup>. Le trattative sono complicate in quanto alcuni paesi membri partecipano anche alla SACU (*Southern African Customs Union*)<sup>50</sup>, accordo che si trova in fase di rinegoziazione.

I paesi francofoni dell'Africa occidentale membri della WAEMU (*West African Economic and Monetary Union*, in francese UEMOA)<sup>51</sup>, che già adottano una moneta

<sup>44</sup> Il CACM, istituito nel 1960, riunisce El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicaragua. Il Costa Rica ha firmato l'accordo ma non lo ha ratificato. Panama è diventato recentemente membro effettivo mentre il Belize mantiene lo status di osservatore. Nel 1993 è stata adottata una tariffa esterna comune che, per la maggior parte dei prodotti, oscilla fra il 5% ed il 20%.

<sup>45</sup> L'ASEAN è stata costituita l'8 agosto 1967 con la firma della dichiarazione di Bangkok da parte di Filippine, Indonesia, Malaysia, Singapore, Thailandia. Nel 1984 ha aderito il Brunei, nel 1995 il Viet Nam, nel 1997 il Laos e Myanmar. Dal 1999 la Cambogia è diventata il decimo membro dell'associazione. Papua Nuova Guinea ha lo status di osservatore.

<sup>46</sup> Nel 1985 Bangladesh, Bhutan, India, Maldive, Nepal, Pakistan e Sri Lanka hanno sottoscritto la Carta della *South Asian Association for Regional Cooperation* (SAARC) il cui obiettivo principale è quello di rafforzare i legami tra gli Stati membri al fine di promuovere il progresso economico, sociale e culturale delle popolazioni interessate. Su questa base è stato sottoscritto, nell'aprile 1993, l'accordo SAPTA (*South Asian Preferential Trade Agreement*), che è entrato in vigore alla fine del 1995. Un ulteriore sviluppo si è avuto nel dicembre 1995, quando gli stati partecipanti hanno espresso la volontà di iniziare a lavorare per la creazione di una zona di libero scambio, il SAFTA, entro il 2001.

<sup>47</sup> L'APEC comprende Australia, Brunei, Canada, Cile, Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Indonesia, Malaysia, Messico, Nuova Zelanda, Papua Nuova Guinea, Perù, Russia, Singapore, Stati Uniti, Taiwan, Thailandia e Viet Nam.

<sup>48</sup> Si tratta di telecomunicazioni, chimica, energia, beni e servizi ambientali, pesca, prodotti forestali, pietre preziose e gioielli, attrezzature mediche e giocattoli.

<sup>49</sup> La SADC è nata nel 1992 per promuovere la cooperazione economica fra i paesi firmatari in vista della creazione di un mercato comune regionale, attraverso una progressiva liberalizzazione tariffaria. L'accordo riunisce Angola, Botswana, Repubblica Democratica del Congo, Lesotho, Malawi, Maurizio, Mozambico, Namibia, Seychelles, Sudafrica, Swaziland, Tanzania, Zambia e Zimbabwe.

<sup>50</sup> I membri della SACU, costituita nel 1969, sono Botswana, Lesotho, Namibia, Sudafrica, Swaziland e, dall'aprile 1998, Zambia.

<sup>51</sup> Fanno parte della WAEMU, Benin, Burkina Faso, Costa d'Avorio, Guinea Bissau, Mali, Niger, Senegal e Togo.



comune legata al franco francese, si propongono di rafforzare la propria integrazione commerciale, adottando una tariffa esterna comune e istituendo una Commissione sul modello europeo.

Anche i paesi dell'Africa orientale membri dell'EAC (*East African Cooperation*)<sup>52</sup> hanno intensificato gli sforzi negoziali in vista della realizzazione di una unione economica e monetaria.

Inoltre all'interno del COMESA (*Common Market for Eastern and Southern Africa*)<sup>53</sup> – il raggruppamento più ampio e numeroso del continente – i paesi hanno continuato i colloqui per l'istituzione di un'unione doganale e di una tariffa esterna comune.

Come già accennato, questo complesso quadro di accordi regionali pone evidenti problemi di compatibilità con i principi e le regole multilaterali dell'OMC. Le difficoltà maggiori si registrano, oltre che per l'applicazione della clausola della nazione più favorita, contrastante con la concessione di dazi preferenziali, per le differenze tra gli standard regionali e quelli internazionali, in particolare nel campo della tutela della salute, nonché per la moltiplicazione delle regole di origine. Nel settore dei servizi i problemi maggiori si riscontrano nelle differenze tra le regole per l'accesso al mercato.

Tuttavia va riconosciuto che, in pratica, lo sviluppo degli accordi di integrazione regionale ha svolto spesso un ruolo positivo per il consolidamento del sistema multilaterale. Gli accordi regionali, infatti, sono stati usati anche per confermare ed estendere misure di liberalizzazione unilaterale, creando le premesse per una loro successiva applicazione a tutti i membri dell'OMC. Inoltre, se le aree di integrazione che si stanno costituendo riusciranno effettivamente ad adottare politiche commerciali comuni, ciò potrebbe semplificare i futuri negoziati internazionali.

### ***Accordi di integrazione commerciale e regionalizzazione degli scambi internazionali: un'analisi empirica***

Un quadro sintetico degli effetti commerciali del regionalismo può essere fornito attraverso l'elaborazione dei cosiddetti *indici di introversione commerciale* (IIC)<sup>54</sup>. Per ciascun continente, le tavole da 2.1 a 2.5 mostrano l'andamento di questi indicatori nelle

<sup>52</sup> L'EAC è composta da Kenya, Tanzania e Uganda.

<sup>53</sup> Il trattato che istituisce il COMESA è stato ratificato nel 1994. Tale accordo ha sostituito il precedente PTA (*Preferential Trade Agreement for Eastern and Southern Africa*) operante dal 1984. Del COMESA fanno parte ventidue paesi: Angola, Burundi, Comore, Repubblica Democratica del Congo, Egitto, Eritrea, Etiopia, Gibuti, Kenya, Madagascar, Malawi, Maurizio, Namibia, Ruanda, Seychelles, Sudan, Swaziland, Tanzania, Uganda, Zambia e Zimbabwe.

<sup>54</sup> L'indice di introversione commerciale (IIC) - o di intensità relativa del commercio intra-regionale - si ottiene mettendo in rapporto l'incidenza degli scambi intraregionali sul commercio totale di un'area ed il peso di quest'ultima sul commercio mondiale con dati espressi in dollari correnti, secondo la formula:

$$IC = ({}_aT_a / {}_aT_w) / ({}_wT_w / {}_aT_w)$$

${}_aT_a$  = commercio intraregionale dell'area  $a$ ;

${}_aT_w$  = commercio totale dell'area  $a$  con il mondo  $w$ ;

${}_wT_w$  = commercio mondiale;

Se il livello di un indice di introversione è superiore a 1, come generalmente accade, ciò denota che la rilevanza di un'area per i propri scambi internazionali è maggiore del suo peso sul commercio mondiale. Quindi l'area viene definita *introversa* se il peso dei flussi intra-regionali sul suo commercio totale è superiore al peso dell'area sul commercio mondiale.

Tuttavia l'IIC mostra alcuni limiti che condizionano seriamente la sua interpretazione, in particolare per quanto riguarda il confronto tra aree diverse. Come si può facilmente constatare analizzando la formula, il campo di variazione dell'IIC è diverso a seconda dell'area considerata, perché il suo livello massimo – raggiunto quando tutti gli scambi della regione sono intra-regionali – è pari a  ${}_wT_w / {}_aT_w$ , cioè al reciproco del peso dell'area sul commercio mondiale. È quindi opportuno valutare gli andamenti degli indici di introversione senza far derivare un giudizio sul grado di apertura agli scambi esterni di un'area dal confronto con i livelli degli indici di altre aree.

aree legate da accordi, più o meno avanzati, di integrazione regionale, nonché nell'insieme degli altri paesi situati nel continente<sup>55</sup>.

Considerando l'intero arco temporale dal 1950 al 1998, appare con chiarezza la tendenza a una progressiva intensificazione degli scambi intra-regionali. Il grafico 2.1, che è basato su una media ponderata degli indici di introversione commerciale di tutte le singole aree considerate nelle cinque tavole<sup>56</sup>, mostra che il processo è stato particolarmente dinamico negli anni sessanta e nel periodo 1980-96, ma sembra essersi arrestato negli ultimi due anni.

Uno sguardo d'insieme alle tavole consente inoltre di constatare che l'esistenza di accordi formali di integrazione è effettivamente un fattore importante di intensificazione degli scambi, mentre la semplice vicinanza geografica non è generalmente sufficiente a stimolare il commercio intra-regionale. La crescita degli IIC nelle aree residuali di ogni continente, non legate da accordi di integrazione, è infatti quasi sempre inferiore a quella delle altre aree, dove tali accordi sono in vigore.

In *Europa* l'introversione commerciale, dopo il rapido incremento degli anni sessanta e settanta e la pausa degli anni ottanta, si è di nuovo fortemente innalzata nella prima metà degli anni novanta.

L'andamento dell'indicatore nel continente riflette strettamente quello dell'*Unione Europea*<sup>57</sup>. Fino all'inizio degli anni novanta, il progressivo approfondirsi dell'integrazione tra i paesi fondatori della Comunità Economica Europea e i successivi allargamenti della loro unione doganale hanno determinato una consistente espansione della quota degli scambi intra-regionali sul commercio totale dell'area (il rallentamento degli anni settanta va attribuito prevalentemente agli effetti dell'aumento dei prezzi delle materie prime sul valore degli scambi con le altre aree). Tale espansione è stata più rapida del contemporaneo incremento del peso dell'UE sul commercio mondiale, spingendo verso l'alto l'indice di introversione. Dinamiche opposte si nascondono dietro l'ulteriore incremento registrato dall'IIC fino al 1996: la quota degli scambi intra-regionali si è ridimensionata, anche per ragioni statistiche<sup>58</sup>, ma meno di quanto sia diminuito il peso dell'UE sul commercio mondiale. Il calo di incidenza degli scambi intra-regionali si è accentuato nell'ultimo biennio, determinando un abbassamento dell'indice di introversione. Nel complesso non sembra che il programma di completamento del mercato interno abbia finora generato l'attesa intensificazione degli scambi all'interno dell'Unione.

Il gruppo di paesi che fanno attualmente parte dell'*EFTA* rappresenta uno dei pochi casi in cui il peso degli scambi intra-regionali è nettamente inferiore all'incidenza dell'area sul commercio mondiale. Invertendo la tendenza dei tre decenni precedenti, l'indice di introversione è tuttavia salito progressivamente nel corso degli anni novanta, soprattutto per il prolungarsi della tendenza declinante del peso dell'area sul commercio mondiale.

L'indice di introversione dei paesi del *CEFTA* ha manifestato una tendenza discendente per quasi tutto il periodo considerato. L'incremento della prima metà degli anni novanta va probabilmente ricondotto agli effetti dell'entrata in vigore dell'accordo di integrazione, che ha favorito un parziale ripristino della rete di relazioni commerciali esi-

<sup>55</sup> Per facilitare i confronti nel tempo, la composizione delle aree è stata mantenuta costante per tutto il periodo considerato (1950-98) e corrisponde a quella in vigore nel 1998.

<sup>56</sup> I pesi sono costituiti dalle quote di commercio mondiale realizzate da ciascuna area. Sono escluse dal calcolo dell'indice l'area ex-sovietica e l'UEA-GCC (*Unified Economic Agreement* del *Gulf Cooperation Council*), perché i dati relativi non abbracciano l'intero periodo considerato.

<sup>57</sup> L'Unione Europea, nata il 1° novembre 1993 con l'entrata in vigore del Trattato sottoscritto a Maastricht il 7 febbraio 1992, rappresenta il coronamento del processo di cooperazione e di integrazione realizzato dalle Comunità Europee istituite nel 1957. Ne fanno parte 15 paesi: Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Spagna e Svezia.

<sup>58</sup> A partire dal 1993 il valore degli scambi intra-comunitari è sottostimato, per effetto di alcuni problemi irrisolti del nuovo sistema usato per la loro rilevazione statistica (*Intrastat*).

stente prima della dissoluzione del COMECON. Tuttavia negli ultimi anni tali effetti sono stati sovrastati dall'intensificarsi dei rapporti di scambio con altre aree (in particolare l'UE), il che si è tradotto in un nuovo abbassamento dell'indice di introversione.

Una tendenza declinante ha caratterizzato, a partire dal 1995, l'andamento dell'indice di introversione tra le *repubbliche dell'ex Unione Sovietica*<sup>59</sup>, anche se l'anno scorso essa è stata bloccata da un netto aumento di quota degli scambi intra-regionali.

Il *continente americano* aveva attraversato una prima fase di aumento dell'introversione commerciale nel corso degli anni settanta. Dopo una pausa, il processo è ripreso negli anni novanta, sospinto da una crescita di quota degli scambi intra-regionali superiore all'incremento del peso del continente sul commercio mondiale, ma questo divario si è rovesciato negli ultimi due anni.

In buona parte, le tendenze descritte riflettono ciò che è accaduto tra i paesi del *NAFTA*, i quali peraltro già negli anni sessanta avevano fatto registrare un aumento dell'introversione commerciale. L'intensificazione degli scambi intra-regionali si è accentuata dopo il 1990, intrecciandosi con le trattative per l'accordo di integrazione. Tuttavia negli ultimi due anni la sfasatura ciclica tra il dinamismo dell'economia nordamericana e la crisi diffusa in altre aree ha fatto sì che il peso del *NAFTA* sul commercio mondiale sia cresciuto in misura superiore rispetto alla quota degli scambi intra-regionali, generando un calo dell'indice di introversione.

I due accordi di integrazione in vigore in America centrale, il *CACM* e il *CARICOM* (*Caribbean Community and Common Market*)<sup>60</sup>, hanno apparentemente esercitato un influsso rilevante sugli scambi delle rispettive aree. Dopo la loro entrata in vigore gli indici di introversione commerciale sono saliti in misura notevole, riflettendo sia un aumento di quota del commercio intra-regionale, sia un ridimensionamento del già modesto peso delle aree sugli scambi mondiali. Nel caso del *CACM*, tuttavia, la tendenza si è invertita nel corso degli anni novanta.

L'introversione commerciale dei paesi che hanno dato vita al *Mercosur* è andata crescendo per quasi tutto il periodo considerato. Il fenomeno si è accentuato negli anni novanta, quando l'area ha visto innalzarsi il suo peso sul commercio mondiale, ma ha fatto registrare un incremento ancora maggiore della quota di scambi intra-regionali, che è passata dall'11% del 1990 al 23% del 1998.

Ancora più rapida è stata l'ascesa dell'indice di introversione del *Patto Andino*<sup>61</sup>. Dagli anni sessanta fino alla metà degli anni novanta, l'incidenza del commercio intra-regionale sugli scambi totali dell'area è aumentata quasi ininterrottamente, mentre il peso di questi ultimi sul commercio mondiale si è tendenzialmente ridotto. Successivamente i tre indicatori si sono assestati sui livelli raggiunti nel 1995.

L'intensità degli scambi intra-regionali è aumentata anche nel gruppo di paesi dell'America Latina, tra i quali il Cile, non legati da accordi formali di integrazione, ma negli anni novanta il processo si è invertito.

In *Africa* una chiara tendenza verso l'aumento dell'introversione commerciale si è manifestata soltanto a partire dagli anni ottanta, sostenuta sia da un aumento di incidenza degli scambi intra-continentali, sia da un calo del peso del continente sul commercio mondiale.

<sup>59</sup> Armenia, Azerbaigian, Bielorussia, Estonia, Georgia, Kazakistan, Kirghizistan, Lettonia, Lituania, Moldavia, Mongolia, Russia, Tagikistan, Turkmenistan, Ucraina e Uzbekistan.

<sup>60</sup> Il *CARICOM*, creato nel 1973, ha sostituito la precedente *CFTA* (*Caribbean Free Trade Area*). Vi partecipano Antigua e Barbuda, Belize, Grenada, Montserrat, St. Vincent e le Grenadine, Bahamas, Guyana, St. Kitts e Nevis, Suriname, Barbados, Dominica, Giamaica, Saint Lucia, Trinidad e Tobago. Nonostante il nome, il *CARICOM* opera come un'unione doganale e non ancora come un mercato comune ed anzi i progressi verso l'adozione di una tariffa esterna comune incontrano ancora forti resistenze da parte di alcuni paesi membri.

<sup>61</sup> Il *Patto Andino*, firmato nel 1969 con l'accordo di Cartagena, riunisce Bolivia, Colombia, Ecuador, Perù e Venezuela, con l'obiettivo di realizzare un'unione doganale.

Tuttavia, anche in questo caso l'intensificazione degli scambi intra-regionali è stata influenzata dalla presenza di accordi formali di integrazione. Tra i paesi del *COMESA*, dell'*ECOWAS* (*Economic Community of West African States*)<sup>62</sup> e della *SADC*, l'introversione commerciale è cresciuta per quasi tutto il periodo considerato, ma ha subito un'accelerazione dopo l'entrata in vigore degli accordi.

Tra gli altri paesi africani, invece, l'IIC è aumentato in misura relativamente modesta e soltanto come risultato di una caduta di peso sul commercio mondiale più accentuata rispetto al declino di quota degli scambi intra-regionali.

Il *Medio Oriente* e l'*Asia* sono le sole aree continentali nelle quali, tra il 1950 e il 1998, l'introversione commerciale è tendenzialmente diminuita.

In Medio Oriente l'unica forma di integrazione ufficiale rilevata è l'*Accordo economico unificato del Consiglio di cooperazione del Golfo*<sup>63</sup>. Negli anni ottanta la sua entrata in vigore ha favorito un aumento di quota degli scambi intra-regionali che, combinandosi con gli effetti negativi del calo delle quotazioni petrolifere sul peso dell'area nel commercio mondiale, ha generato un forte incremento dell'indice di introversione commerciale. La tendenza si è invertita nel decennio successivo, anche se nel 1998 l'indice è tornato a salire.

Nel gruppo degli altri paesi del Medio Oriente l'intensità degli scambi intra-regionali non ha subito variazioni di grande entità nell'arco di tempo considerato ed è progressivamente diminuita dopo il 1995.

In Asia, l'area che ha fatto registrare l'incremento più consistente dell'indice di introversione commerciale tra il 1950 e il 1998 è l'*ANZCERTA* (*Australia-New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement*)<sup>64</sup>. La conclusione dell'accordo, all'inizio degli anni ottanta, ha soltanto dato una spinta ulteriore a un processo che era già in corso spontaneamente e che tuttavia negli ultimi anni sembra essersi invertito.

Anche nel caso dell'*ASEAN* la nascita dell'associazione, alla fine degli anni sessanta, ha fortemente accelerato l'intensificazione degli scambi intra-regionali, ma già a partire dagli anni settanta l'indice di introversione ha cominciato a declinare, perché l'importanza dell'area nel commercio mondiale è aumentata più della sua quota di scambi intra-regionali. Tuttavia la crisi economica del 1997-98, ridimensionando il peso dell'area, ha leggermente risollevato l'indicatore.

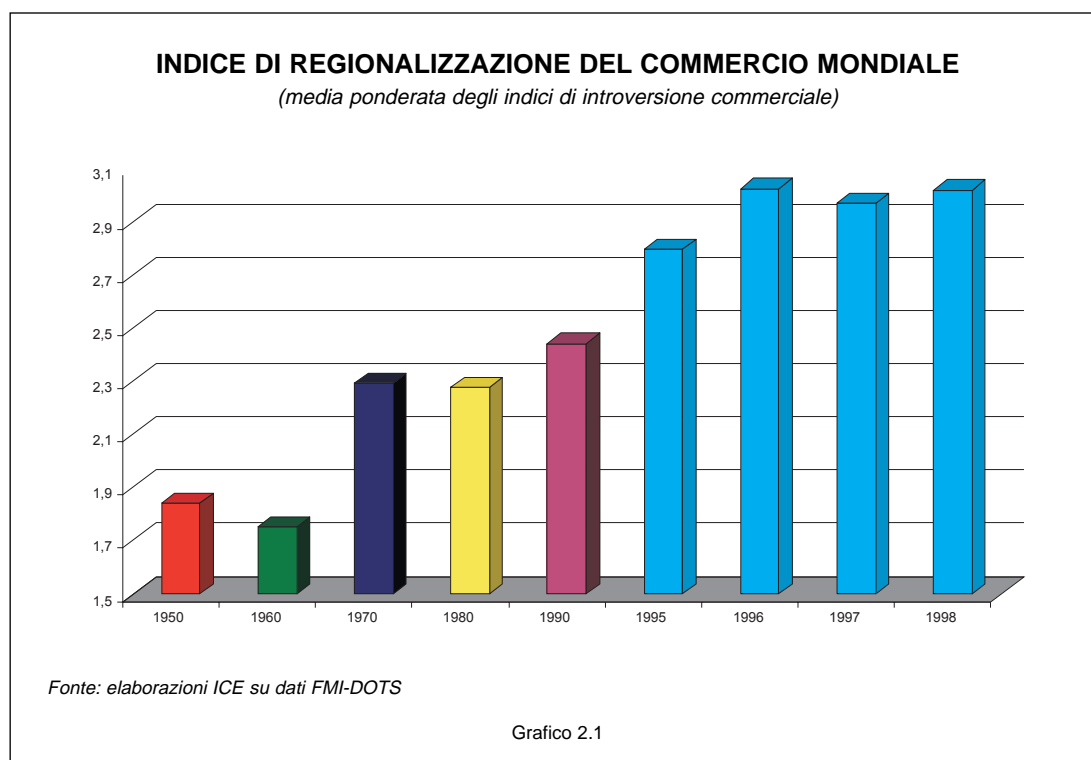
Il *SAPTA* è entrato in vigore nel corso degli anni novanta, ma i suoi effetti sull'intensità degli scambi intra-regionali appaiono finora modesti, anche se nel 1998 l'indice di introversione ha raggiunto uno dei livelli più alti del periodo considerato.

Nell'insieme dei paesi asiatici non legati da accordi formali di integrazione, tra i quali si trova il Giappone, l'indice di introversione commerciale è salito molto lentamente a partire dagli anni sessanta, come risultato di un aumento di quota degli scambi reciproci relativamente superiore alla crescita del peso del gruppo sul commercio mondiale.

<sup>62</sup> L'*ECOWAS* è stata istituita con il trattato di Lagos del 1975, modificato nel 1993. Ne fanno parte 16 paesi: Benin, Burkina Faso, Capo Verde, Costa d'Avorio, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Mali, Mauritania, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leone, Togo.

<sup>63</sup> Il *GCC* (*Gulf Cooperation Council*), è stato istituito ad Abu Dhabi il 25 maggio 1981 per promuovere il coordinamento economico, politico, culturale, militare e sociale dei paesi del Golfo Persico. Riunisce Arabia Saudita, Bahrein, Emirati Arabi Uniti, Kuwait, Oman e Qatar. Nel 1982, questi paesi hanno concluso fra loro l'*UEA* (*Unified Economic Agreement*) che ha lo scopo di favorire lo sviluppo dei rapporti economici e commerciali fra gli Stati membri. L'accordo prevede, tra l'altro, l'abolizione dei dazi doganali e la libertà di movimento dei residenti e dei capitali fra i paesi membri.

<sup>64</sup> L'*ANZCERTA* è un accordo firmato da Australia e Nuova Zelanda che è entrato in vigore il 1° gennaio 1983, andando a sostituire precedenti accordi preferenziali bilaterali, al fine di realizzare un'area completa di libero scambio fra i due paesi.



**EUROPA**  
(composizione regionale dei flussi commerciali)

	1950	1960	1970	1980	1990	1995	1996	1997	1998
<b>CEFTA (1992)</b>									
A)	-	10,30	17,47	16,45	8,24	13,33	12,80	11,67	12,15
B)	0,62	1,15	2,13	2,21	1,20	1,73	1,84	1,90	2,12
C)	-	8,96	8,22	7,46	6,85	7,72	6,94	6,14	5,73
<b>EFTA (1960)</b>									
A)	0,77	1,30	1,27	1,01	0,79	0,75	0,82	0,79	0,90
B)	2,88	2,98	3,16	2,84	2,95	2,42	2,41	2,24	2,17
C)	0,27	0,43	0,40	0,35	0,27	0,31	0,34	0,35	0,41
<b>UNIONE EUROPEA (1957)</b>									
A)	46,04	52,70	60,59	61,13	66,19	64,17	63,42	61,70	60,47
B)	38,22	42,40	44,75	40,78	43,88	38,73	37,99	37,25	37,77
C)	1,20	1,24	1,35	1,50	1,51	1,66	1,67	1,66	1,60
<b>RUSSIA E PAESI DELL'AREA EX-SOVIETICA</b>									
A)	-	-	-	-	-	36,48	35,53	34,54	36,76
B)	-	-	-	-	-	2,10	2,23	2,23	2,34
C)	-	-	-	-	-	17,37	15,93	15,47	15,70
<b>TOTALE EUROPA</b>									
A)	54,81	62,19	70,26	70,47	75,01	74,57	74,20	72,78	72,12
B)	42,40	48,04	51,97	47,76	50,15	45,32	44,81	43,97	44,75
C)	1,29	1,29	1,35	1,48	1,50	1,65	1,66	1,66	1,61

A) Incidenza percentuale del commercio intra-regionale sul totale degli scambi di ogni area  
 B) Incidenza percentuale degli scambi totali di ogni area sul commercio mondiale  
 C) Indici di introversione commerciale (A/B)

Fra parentesi è indicato l'anno in cui è stato raggiunto l'accordo regionale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 2.1

**AMERICA**  
(composizione regionale dei flussi commerciali)

	1950	1960	1970	1980	1990	1995	1996	1997	1998
<b>NAFTA (1994)</b>									
A)	44,20	37,54	38,36	34,44	37,91	43,06	44,67	45,83	44,83
B)	23,17	20,73	20,41	16,20	17,67	18,08	18,56	19,30	19,90
C)	1,91	1,81	1,88	2,13	2,15	2,38	2,41	2,37	2,25
<b>CACM (1960)</b>									
A)	4,11	7,94	19,94	17,20	10,70	11,19	12,81	10,85	10,84
B)	0,35	0,31	0,31	0,22	0,11	0,15	0,15	0,18	0,21
C)	11,66	25,43	63,84	78,39	96,91	74,59	84,97	58,91	51,15
<b>CARICOM (1973)</b>									
A)	0,66	8,35	8,36	15,90	17,59	8,39	25,40	24,95	28,02
B)	0,26	0,46	0,39	0,27	0,13	0,12	0,12	0,13	0,13
C)	2,57	18,21	21,65	58,85	133,94	72,97	204,35	195,99	215,02
<b>MERCOSUR (1991)</b>									
A)	6,21	7,97	9,65	11,09	10,93	19,34	21,45	22,80	23,17
B)	3,32	2,26	1,66	1,69	1,12	1,45	1,51	1,62	1,63
C)	1,87	3,52	5,82	6,58	9,78	13,36	14,23	14,04	14,20
<b>PATTO ANDINO (1969)</b>									
A)	3,21	0,91	2,20	4,49	5,31	12,26	11,79	10,89	12,22
B)	1,94	2,59	1,57	1,41	0,73	0,76	0,77	0,83	0,81
C)	1,65	0,35	1,40	3,19	7,26	16,02	15,28	13,05	15,08
<b>ALTRI AMERICA</b>									
A)	1,47	2,20	1,64	4,57	3,30	1,95	2,39	1,93	2,24
B)	2,54	1,53	1,33	1,29	0,76	0,90	0,90	0,84	0,90
C)	0,58	1,44	1,24	3,55	4,34	2,18	2,65	2,29	2,50
<b>TOTALE AMERICA</b>									
A)	65,84	55,88	49,19	46,44	44,52	49,13	50,98	52,38	52,35
B)	31,59	27,87	25,67	21,07	20,52	21,45	22,02	22,91	23,58
C)	2,08	2,01	1,92	2,20	2,17	2,29	2,32	2,29	2,22

- A) Incidenza percentuale del commercio intra-regionale sul totale degli scambi di ogni area  
 B) Incidenza percentuale degli scambi totali di ogni area sul commercio mondiale  
 C) Indici di introversione commerciale (A/B)

Fra parentesi è indicato l'anno in cui è stato raggiunto l'accordo regionale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 2.2

**ASIA**  
(composizione regionale dei flussi commerciali)

	1950	1960	1970	1980	1990	1995	1996	1997	1998
<b>ANZCERTA (1983)</b>									
A)	3,55	5,83	6,59	6,83	7,86	9,94	9,99	9,73	8,15
B)	3,89	2,64	1,95	1,40	1,39	1,31	1,37	1,34	1,27
C)	0,91	2,21	3,38	4,87	5,67	7,57	7,27	7,26	6,43
<b>ASEAN (1967)</b>									
A)	2,90	10,94	19,85	17,96	18,82	23,60	23,51	22,97	23,60
B)	1,96	2,09	2,47	3,75	4,30	6,49	6,58	6,40	5,83
C)	1,48	5,22	8,03	4,79	4,38	3,63	3,57	3,59	4,05
<b>SAPTA (1993)</b>									
A)	12,78	4,26	3,25	3,83	2,68	3,80	3,77	3,47	4,35
B)	3,64	2,30	1,08	0,87	0,95	1,05	1,07	1,02	1,04
C)	3,51	1,85	3,02	4,38	2,81	3,62	3,53	3,41	4,17
<b>ALTRI ASIA</b>									
A)	29,12	8,37	13,31	18,18	26,77	32,49	32,47	33,11	32,13
B)	3,40	4,80	7,68	9,97	13,47	16,23	15,75	15,43	14,50
C)	8,57	1,74	1,73	1,82	1,99	2,00	2,06	2,15	2,22
<b>TOTALE ASIA</b>									
A)	30,28	28,90	35,99	40,58	44,10	51,06	51,15	50,76	48,49
B)	12,89	11,83	13,18	16,00	20,11	25,09	24,78	24,18	22,64
C)	2,35	2,44	2,73	2,54	2,19	2,04	2,06	2,10	2,14

A) Incidenza percentuale del commercio intra-regionale sul totale degli scambi di ogni area  
 B) Incidenza percentuale degli scambi totali di ogni area sul commercio mondiale  
 C) Indici di introversione commerciale (A/B)

Fra parentesi è indicato l'anno in cui è stato raggiunto l'accordo regionale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 2.3

**MEDIO ORIENTE**  
(composizione regionale dei flussi commerciali)

	1950	1960	1970	1980	1990	1995	1996	1997	1998
<b>UEA-GCC (1982)</b>									
A)	-	-	5,36	4,55	10,09	6,86	5,29	5,14	5,85
B)	-	-	0,78	5,55	2,03	1,68	1,80	1,83	1,64
C)	-	-	6,88	0,82	4,98	4,09	2,94	2,81	3,57
<b>ALTRI MEDIO ORIENTE</b>									
A)	9,67	6,87	5,69	4,58	6,94	6,51	6,25	5,15	5,38
B)	2,93	2,90	2,43	2,91	2,42	1,90	2,02	2,07	2,18
C)	3,30	2,37	2,34	1,58	2,86	3,42	3,09	2,49	2,47
<b>TOTALE MEDIO ORIENTE</b>									
A)	9,67	6,87	6,86	7,16	11,98	9,97	8,95	7,86	8,38
B)	2,93	2,90	3,21	8,47	4,50	3,62	3,87	3,95	3,82
C)	3,30	2,37	2,13	0,85	2,66	2,75	2,31	1,99	2,19

A) Incidenza percentuale del commercio intra-regionale sul totale degli scambi di ogni area  
 B) Incidenza percentuale degli scambi totali di ogni area sul commercio mondiale  
 C) Indici di introversione commerciale (A/B)

Fra parentesi è indicato l'anno in cui è stato raggiunto l'accordo regionale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 2.4

**AFRICA**  
(composizione regionale dei flussi commerciali)

	1950	1960	1970	1980	1990	1995	1996	1997	1998
<b>COMESA (1994)</b>									
A)	4,15	3,13	10,28	3,98	4,77	5,42	6,48	6,43	7,06
B)	2,76	1,37	1,43	0,87	0,62	0,52	0,54	0,53	0,56
C)	1,50	2,29	7,18	4,57	7,65	10,50	12,07	12,07	12,59
<b>ECOWAS (1975)</b>									
A)	0,37	1,26	3,11	4,53	8,11	9,32	9,87	10,58	11,30
B)	0,74	1,17	0,98	0,83	0,56	0,42	0,46	0,44	0,45
C)	0,50	1,07	3,16	5,44	14,51	21,94	21,52	24,33	25,23
<b>SADC (1992)</b>									
A)	13,06	2,85	4,44	0,44	3,76	11,26	12,09	12,01	12,96
B)	2,71	1,53	2,00	1,33	0,83	0,75	0,75	0,74	0,79
C)	4,81	1,87	2,22	0,33	4,52	15,03	16,06	16,16	16,36
<b>ALTRI AFRICA</b>									
A)	3,58	3,51	3,12	0,88	3,54	2,64	2,36	2,01	2,12
B)	1,96	1,67	1,01	1,34	0,84	0,58	0,59	0,56	0,59
C)	1,82	2,11	3,11	0,66	4,22	4,51	3,99	3,62	3,62
<b>TOTALE AFRICA</b>									
A)	10,06	4,72	8,88	4,99	7,61	10,19	10,90	11,29	12,17
B)	6,00	4,78	4,36	3,72	2,34	1,86	1,90	1,83	1,93
C)	1,68	0,99	2,04	1,34	3,25	5,48	5,73	6,15	6,29

A) Incidenza percentuale del commercio intra-regionale sul totale degli scambi di ogni area

B) Incidenza percentuale degli scambi totali di ogni area sul commercio mondiale

C) Indici di introversione commerciale (A/B)

Fra parentesi è indicato l'anno in cui è stato raggiunto l'accordo regionale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 2.5



### 3. IL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA\*

#### Sintesi

Il capitolo affronta sia lo sviluppo del commercio dell'Unione Europea (UE) sia l'evoluzione delle sue politiche commerciali.

Nel contesto mondiale, gli Stati Uniti hanno continuato la loro vigorosa crescita economica che ha comportato il mantenimento di un ampio deficit commerciale, mentre l'UE ha conservato il suo ruolo di prima potenza esportatrice, anche se il suo peso sul commercio complessivo tende costantemente a ridursi.

Nella fase di avvio dell'euro, che ha visto un progressivo indebolimento rispetto alla valuta statunitense, vi sono aspetti che non è possibile, al momento, valutare.

La mancata ripresa europea e il crescente deficit statunitense hanno favorito l'acuirsi del contenzioso commerciale tra le due sponde dell'Atlantico. Un contenzioso che, per ragioni interne sia all'UE che agli Stati Uniti, si focalizza sul regime delle importazioni dei prodotti agricoli.

La crisi economica e finanziaria, prima asiatica poi russa e latino-americana, ha indebolito la domanda mondiale ed ha avuto effetti deflattivi anche sui prezzi dei prodotti agricoli.

L'Europa con *Agenda 2000* aveva annunciato cambiamenti strutturali di tutta la sua politica agricola. L'accordo raggiunto, che recepisce alcune richieste di Italia, Danimarca e Regno Unito, contiene già alcune modifiche ma rimanda l'approfondimento delle riforme alla trattativa in sede OMC del prossimo gennaio.

Nell'Unione Europea la propensione all'esportazione (data dal rapporto percentuale tra esportazione di beni e servizi e PIL) e la penetrazione delle importazioni (data dal rapporto percentuale tra importazioni di beni e servizi e domanda interna), hanno continuato a crescere, come avviene dal 1984.

Per quanto riguarda il saldo commerciale è possibile distinguere diverse fasi.

Dal 1965 al 1992 l'UE ha presentato un saldo della bilancia fob-cif quasi costantemente negativo ma con dimensioni che non hanno mai superato il 10% dell'interscambio, se non in corrispondenza del primo e del secondo shock petrolifero. Dal 1993 la debolezza ciclica delle economie dei paesi europei e, almeno in parte, delle loro valute hanno portato ad un crescente surplus commerciale, ma nel 1998 l'aumento delle importazioni ha causato un saldo normalizzato nuovamente negativo.

La quota maggiore del commercio dell'UE è rappresentata dagli scambi intra-area, che sono andati tendenzialmente aumentando nell'ultimo trentennio a conferma del crescente processo di integrazione della regione. Solo nel 1998 si verifica un lieve calo dell'indice di introversione commerciale, come già evidenziato nel capitolo 2 del presente *Rapporto*.

Riguardo all'orientamento geografico del commercio estero, gli Stati Uniti (nei confronti dei quali il tradizionale saldo negativo si è trasformato nel 1998 in un sia pur lieve attivo) rappresentano ancora il principale partner commerciale. Va rilevato il crescente interscambio con i paesi dell'Europa centro-orientale (in particolare quelli di prossimo ingresso nella UE), con i paesi del Medio Oriente e con l'America Latina, anche in seguito alla stipula degli Accordi per l'Europa, nel caso dei paesi dell'Europa centro-orientale, degli accordi con i paesi del Mediterraneo e con il Mercosur.

Va notato che, nei confronti di queste aree, l'UE mantiene saldi commerciali positivi, mentre presenta saldi negativi nei confronti del Giappone, della Cina e dei PVS asia-

---

\* Redatto da Roberto Fiorentini (paragrafi 3.1, 3.2, 3.3) e Cristina Giglio (paragrafo 3.4).

tici. L'Europa centro-orientale, il Medio Oriente e l'America Latina rappresentano quindi aree cruciali per il mantenimento dell'equilibrio esterno dell'UE.

L'analisi settoriale del commercio dell'UE utilizza una partizione omogenea ad altri capitoli del presente Rapporto, permettendo di confrontare la specializzazione dell'Italia con quella europea. Questa si mantiene elevata nella meccanica e negli autoveicoli, mentre decresce nell'elettronica. Restano sostanzialmente inalterati, nell'ultimo decennio, i saldi normalizzati negativi nelle materie energetiche e nei prodotti agricoli.

L'UE ha svolto un ruolo di primissimo piano nella conclusione degli accordi di liberalizzazione nell'ambito dell'OMC, ponendo tra gli obiettivi prioritari della politica commerciale comune la realizzazione di un sistema multilaterale e l'ulteriore liberalizzazione degli scambi sia di beni che di servizi; ha inoltre appoggiato attivamente altre iniziative intraprese dall'organizzazione, come la maggiore integrazione dei paesi meno sviluppati nell'economia mondiale.

Una particolare enfasi è stata posta sull'organizzazione del prossimo ciclo di negoziati commerciali multilaterali, il *Millennium Round*.

Nel corso del 1998 l'UE ha poi dedicato attenzione ad altre componenti della politica commerciale comune, adottando misure concrete per la cooperazione doganale e per l'assistenza amministrativa reciproca ed emanando un'importante direttiva sui crediti all'esportazione.

Si è infine impegnata a rafforzare il partenariato con numerosi paesi terzi, in particolare dell'area europea centro-orientale e dell'area mediterranea.

### 3.1 LA COLLOCAZIONE DELL'UNIONE EUROPEA NEL COMMERCIO MONDIALE

#### *Quote di mercato, grado di apertura internazionale e bilancia commerciale*

L'UE è senza dubbio uno dei protagonisti del commercio mondiale.

L'analisi dell'andamento delle quote sull'interscambio mondiale (tavola 3.1) rivela come si è modificato il peso relativo della *Triade* (UE, Stati Uniti, Giappone) nell'arco dell'ultimo trentennio. Se la sua quota nel complesso tende a ridursi a favore delle economie emergenti, nell'ultimo decennio vediamo dei comportamenti differenziati tra le diverse aree.

Per una corretta analisi dei dati è utile distinguere tra esportazioni e importazioni. Dal lato delle esportazioni l'UE perde oltre 4 punti percentuali, tra il 1965 e il 1998, conservando, comunque, la posizione di preminenza con il 15% del totale. Seguono gli Stati Uniti, che sono passati dal 17,1% del 1965 al 12,2% del 1998. Il Giappone ha visto la sua quota crescere fino al 9,4% nel 1985, mentre successivamente, a partire dal 1993, ha registrato una costante riduzione, fino a raggiungere il 7,1% del totale mondiale nel 1998.

Dal lato delle importazioni l'UE manifesta una variazione più accentuata, passando dal 23% del 1965 al 14,1% dell'ultimo anno. La quota degli Stati Uniti registra un incremento, dal 13,5% del 1965 al 18,3% del 1985, si riduce al 14,7% nel 1990, risale nel periodo 1992-1994 e si attesta intorno al 15,5% negli ultimi tre anni. La quota percentuale del Giappone nelle importazioni dal mondo, quasi in corrispondenza con la crescita delle sue esportazioni, passa da un 4,6% del 1965 ad un 6,7% nel 1990; in seguito si registra una perdita di quota, fino a raggiungere il 4,7% nel 1998.

Le economie dei quindici paesi dell'Unione presentano un crescente grado di apertura internazionale.

Nel grafico 3.1 si mostra l'andamento della propensione alle esportazioni (esportazioni di beni e servizi rispetto al PIL) e della penetrazione delle importazioni (importazioni di beni e servizi rispetto alla domanda interna) a partire dal 1984. L'andamento degli indicatori è molto simile e denota una crescita continua del grado di apertura dell'economia europea negli ultimi anni. Dal 1984 al 1990 il grafico evidenzia una convergenza di valori, a seguito di un maggior incremento percentuale delle importazioni. Successivamente, dal 1993, si rileva una più accentuata crescita dei due rapporti che raggiungono, nel 1998, il 35,4 % per la propensione all'esportazione e il 35% per la penetrazione delle importazioni, mentre nel 1984 erano rispettivamente del 24,9% e del 22,9%.

La tavola 3.2 considera gli scambi di beni limitatamente al commercio extra-UE dal 1965 al 1998.

Dal 1965 al 1985 si è avuto un saldo della bilancia commerciale fob-cif costantemente negativo e con dimensioni che mai hanno superato il 10% dell'interscambio, se non in corrispondenza del primo e del secondo shock petrolifero.

Nel 1986 il contro-shock petrolifero ha determinato una momentanea inversione di tendenza, che ha portato in attivo la bilancia commerciale. Tranne questa eccezione, la bilancia commerciale è rimasta in disavanzo fino al 1992.

Dal 1993 la debolezza ciclica delle economie dei paesi europei nei confronti dei loro partner ha portato ad un crescente surplus commerciale, che nel 1995 ha raggiunto il valore di quasi 10 miliardi di ecu, rappresentando lo 0,9% dell'interscambio totale.

Nel 1996 e nel 1997 il commercio extra-UE ha mantenuto saldi positivi, ma nel 1997 e nel 1998 la crescita delle importazioni è risultata maggiore dell'aumento delle esportazioni, causando un saldo negativo di 12,3 miliardi di ecu.

**QUOTE SUL COMMERCIO MONDIALE***(esclusi gli scambi intra-UE)*

	1965	1975	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Mondo (miliardi di ecu)												
esportazioni	118	462	1.875	2.653	2.818	2.881	3.170	3.566	3.875	4.158	4.949	5.054
importazioni	126	503	1.976	2.759	2.933	2.996	3.233	3.629	3.938	4.244	5.082	5.469
Unione Europea (in percentuale)												
esportazioni	19,3	18,6	15,4	15,0	14,2	14,0	14,9	14,9	15,0	15,1	14,7	15,0
importazioni	23,0	19,5	15,6	16,1	16,2	15,3	14,9	14,7	14,5	14,4	14,0	14,1
Stati Uniti (in percentuale)												
esportazioni	17,1	13,9	11,4	11,6	12,1	12,0	12,5	12,1	11,5	11,8	12,3	12,2
importazioni	13,5	12,7	18,3	14,7	14,0	14,2	15,8	16,0	15,0	15,2	15,6	15,7
Giappone (in percentuale)												
esportazioni	5,0	7,2	9,5	8,5	9,0	9,1	9,8	9,3	8,7	7,8	7,5	7,1
importazioni	4,6	7,0	6,6	6,7	6,5	6,0	6,4	6,3	6,5	6,5	5,9	4,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

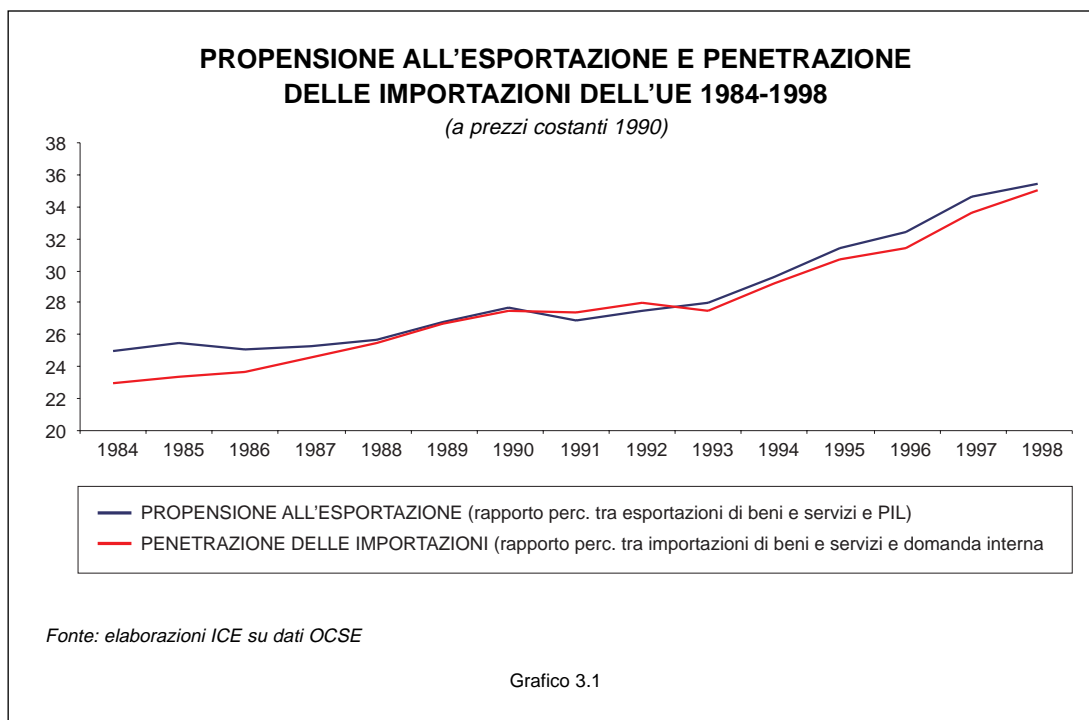
Tavola 3.1

**IL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA (15 membri)***(esclusi gli scambi intra-UE - valori in milioni di ecu)*

	ESPORTAZIONI		IMPORTAZIONI		SALDI		
	valori	var. %	valori	var. %	valori	var. ass.	normalizzati
1965	29.464	....	37.279	....	-7.815	....	-11,7
1966	32.789	11,3	40.008	7,3	-7.219	596	-9,9
1967	35.031	6,8	40.788	1,9	-5.757	1.462	-7,6
1968	39.025	11,4	44.139	8,2	-5.114	643	-6,1
1969	43.802	12,2	50.203	13,7	-6.401	-1.288	-6,8
1970	49.697	13,5	57.373	14,3	-7.677	-1.276	-7,2
1971	56.518	13,7	61.792	7,7	-5.274	2.403	-4,5
1972	61.497	8,8	66.141	7,0	-4.643	283	-3,6
1973	75.368	22,6	85.136	28,7	-9.769	-5.540	-6,1
1974	107.318	42,4	135.783	59,5	-28.465	-18.377	-11,7
1975	116.000	8,1	130.521	-3,9	-14.521	12.843	-5,9
1976	133.583	15,2	164.304	25,9	-30.720	-14.602	-10,3
1977	155.050	16,1	178.175	8,4	-23.125	6.976	-6,9
1978	166.730	7,5	178.597	0,2	-11.867	8.843	-3,4
1979	182.978	9,7	219.582	22,9	-36.604	-25.577	-9,1
1980	211.421	15,5	278.929	27,0	-67.508	-31.456	-13,8
1981	265.003	25,3	316.016	13,3	-51.014	33.190	-8,8
1982	283.036	6,8	331.631	4,9	-48.595	9.499	-7,9
1983	299.265	5,7	337.742	1,8	-38.476	15.032	-6,0
1984	350.634	17,2	386.438	14,4	-35.804	7.597	-4,9
1985	378.842	8,0	403.328	4,4	-24.486	12.538	-3,1
1986	337.931	-10,8	326.940	-18,9	10.991	29.978	1,7
1987	328.058	-2,9	333.035	1,9	-4.977	-14.349	-0,8
1988	346.448	5,6	369.443	10,9	-22.996	-18.137	-3,2
1989	392.554	13,3	434.633	17,6	-42.079	-17.414	-5,1
1990	398.350	1,5	445.018	2,4	-46.668	-10.242	-5,5
1991	398.723	0,1	474.218	6,6	-75.495	-27.546	-8,6
1992	403.010	1,1	457.787	-3,5	-54.777	17.286	-6,4
1993	478.724	18,8	482.018	5,3	-3.294	57.424	-0,3
1994	529.684	10,6	532.403	10,5	-2.719	522	-0,3
1995	580.028	9,5	570.210	7,1	9.818	12.292	0,9
1996	629.895	8,6	609.191	6,8	20.704	10.592	1,7
1997	732.722	16,3	720.815	18,3	11.907	-11.280	0,8
1998	765.634	4,5	778.000	7,9	-12.366	-24.273	-0,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS, Eurostat

Tavola 3.2



### 3.2 L'ORIENTAMENTO GEOGRAFICO DEL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA

#### *La destinazione delle esportazioni*

Nella tavola 3.3 sono riportati i valori percentuali delle esportazioni dell'UE per aree geografiche rispetto al commercio totale extra-UE.

L'area dei paesi industriali mostra nell'ultimo decennio una costante diminuzione di quota a vantaggio dei paesi dell'Europa centro orientale e, in parte, dei PVS. I mercati di esportazione dei PVS asiatici sono in costante crescita fino al 1996, ma con la crisi finanziaria si assiste a una riduzione della loro quota di mercato di 0,9 punti percentuali nel 1997 e di 3,4 punti percentuali nel 1998. I paesi dell'America Latina evidenziano invece una lenta ma costante ascesa (con l'eccezione del 1989) mentre i paesi dell'Africa registrano una relativa flessione che solo nell'ultimo anno mostra una inversione di tendenza.

Nel 1998 gli Stati Uniti, come singolo mercato di sbocco delle esportazioni europee, raggiungono una quota del 20,8% del totale, con un aumento di 1,8 punti rispetto all'anno precedente.

Altri partner importanti per i paesi dell'Unione sono il Giappone e la Svizzera. Le loro quote hanno seguito andamenti diversi. Il ruolo del Giappone è cresciuto fortemente fino agli anni novanta (dal 3,7% nel 1986 al 6,1% nel 1990), per poi subire una netta riduzione di quota negli ultimi due anni, pesando nel 1998 per il 4,2% del totale. La quota della Svizzera si è mantenuta quasi costante fino al 1990 (11,2%) ed è poi diminuita fino a raggiungere il 7,3% nel 1998.

Un'analisi particolare va rivolta verso i paesi dell'Europa centro orientale, di prossima entrata nell'Unione Europea (evidenziati nella tavola 3.3); tra questi il mercato polacco e quello della repubblica ceca sono in costante crescita raggiungendo nel 1998 rispettivamente la quota del 3,8% e 2,2% delle vendite europee.

Nei mercati asiatici si distacca nel 1998 il comportamento del mercato cinese che, con 2,4% di quota, segna un leggero aumento rispetto al 1997, al contrario degli altri paesi dell'area.

L'America Latina mantiene un'espansione nel suo complesso, ma al suo interno, il

**ESPORTAZIONI DELL'UNIONE EUROPEA PER AREE GEOGRAFICHE**  
(pesi percentuali commercio extra-UE a prezzi correnti)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Paesi industriali	48,4	47,5	46,4	44,2	43,6	39,9	41,0	39,5	38,9	38,4	39,3
Stati Uniti	22,4	21,5	20,6	19,2	19,8	18,9	19,4	17,8	18,1	19,0	20,8
Giappone	5,3	5,8	6,1	6,0	5,5	5,1	5,5	5,7	5,6	4,9	4,2
Svizzera	11,1	11,0	11,2	10,8	10,2	8,8	8,8	8,8	8,1	7,2	7,3
Altri paesi industriali (1)	9,7	9,2	8,5	8,3	8,2	7,0	7,4	7,1	7,0	7,3	7,0
PECO (2)	2,6	2,9	3,6	4,6	5,5	6,0	6,5	7,3	8,1	8,6	9,5
Polonia	0,9	1,2	1,5	2,2	2,2	2,3	2,3	2,7	3,2	3,4	3,8
Ungheria	0,9	1,0	1,1	1,2	1,3	1,3	1,5	1,5	1,6	1,8	2,2
Repubblica Ceca	....	....	....	....	....	1,5	1,6	2,0	2,2	2,2	2,3
Slovenia	....	....	....	....	....	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9
Estonia	....	....	....	....	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4
Altri PECO	0,7	0,6	0,7	0,6	0,8	1,2	1,3	1,6	1,6	1,6	1,8
Ex-Urss	4,0	4,2	4,7	4,1	0,8	3,6	3,8	3,9	4,3	4,9	4,7
PVS	37,5	37,7	37,8	40,6	42,2	40,9	39,5	40,5	40,3	38,9	36,3
Asia	11,4	12,2	12,2	12,7	13,2	13,5	14,6	15,5	15,7	14,8	11,4
Cina	1,8	1,7	1,5	1,6	1,8	2,6	2,6	2,5	2,3	2,2	2,4
ASEAN	3,3	3,8	4,4	4,7	5,1	5,4	5,8	6,3	6,4	6,1	4,3
America Latina	5,4	5,4	5,5	6,1	6,6	6,6	6,7	6,8	6,7	6,5	7,1
Mercosur	1,5	1,5	1,4	1,6	1,8	2,1	2,5	2,9	2,9	3,2	3,2
Africa	8,7	8,6	8,6	8,3	8,4	6,9	6,5	6,7	6,2	5,6	6,0
Medio Oriente ed Europa	12,3	12,1	12,1	13,6	14,0	13,0	11,0	10,9	11,3	11,6	11,2
Totale extra-UE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Australia, Canada, Islanda, Nuova Zelanda, Norvegia

(2) Paesi dell'Europa centro-orientale

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 3.3

Mercosur, dopo un decennio di crescita, stabilizza la sua quota come mercato di destinazione delle esportazioni europee.

### **La provenienza delle importazioni**

La provenienza delle importazioni dell'UE (tavola 3.4) rispecchia in larga misura il mercato delle esportazioni. L'area dei paesi industriali, nel decennio considerato, vede diminuire la sua quota dal 49,5% del 1989 al 43,2% del 1998 a vantaggio dei paesi dell'Europa centro orientale che passano dal 2,6% del 1989 al 7% del 1998; mentre i PVS e l'ex-Urss mantengono in maniera quasi costante la loro quota percentuale di importazioni.

All'interno dell'area dei PVS, le importazioni dai paesi asiatici segnano un costante aumento percentuale; mentre sono in diminuzione le quote relative ai paesi dell'America Latina, dell'Africa e del Medio Oriente.

Esaminando la provenienza delle importazioni dai singoli mercati, gli Stati Uniti recuperano nel 1998 la quota del 20,5%, la stessa che detenevano nel 1989, mentre Giappone, Svizzera e altri paesi industriali riducono le loro quote della misura tra 1,5 e 3 punti percentuali, nell'arco del decennio preso in esame.

L'aumento delle importazioni dai paesi dell'Europa centro-orientale è influenzato prevalentemente da paesi come la Polonia, l'Ungheria e la Repubblica Ceca, di prossima entrata nell'Unione.

Per quanto riguarda i PVS si osservano andamenti differenziati. I paesi asiatici hanno fortemente incrementato la loro quota, passando dal 10,9% del 1989 al 14,4% 1998. In particolare la Cina, ha aumentato le sue esportazioni di 3 punti percentuali nello stesso periodo (dall'2,1% al 5,1%).

Sono invece diminuite le importazioni dai paesi in via di sviluppo dell'America Latina, quelli dell'Africa e quelli del Medio Oriente e dell'Europa. Nell'ambito dell'America Latina il Mercosur ha mantenuto costante, negli ultimi anni la sua quota, a conferma di un rapporto privilegiato dell'UE con quest'area.

**IMPORTAZIONI DELL'UNIONE EUROPEA PER AREE GEOGRAFICHE**  
(pesi percentuali commercio extra-UE a prezzi correnti)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Paesi industriali	49,7	49,5	48,8	48,7	49,2	46,6	45,4	44,7	43,9	43,4	43,2
Stati Uniti	19,6	20,5	20,0	20,4	20,2	19,5	19,4	19,1	19,5	20,3	20,5
Giappone	12,9	12,4	11,9	12,3	12,6	11,8	10,9	10,3	9,3	9,0	9,4
Svizzera	8,5	7,9	8,3	7,7	8,1	7,8	7,7	7,6	7,0	6,3	6,4
Altri paesi industriali (1)	8,7	8,8	8,7	8,3	8,3	7,5	7,5	7,8	8,1	7,8	6,9
PECO (2)	2,6	2,6	3,1	3,5	4,2	4,7	5,2	6,0	6,0	6,2	7,0
Polonia	1,1	1,1	1,4	1,5	1,6	1,8	1,9	2,2	2,1	2,0	2,2
Ungheria	0,8	0,8	0,9	1,0	1,1	1,0	1,1	1,3	1,5	1,6	1,9
Repubblica Ceca	....	....	....	....	....	1,2	1,3	1,6	1,6	1,6	1,9
Slovenia	....	....	....	....	....	0,7	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7
Estonia	....	....	....	....	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3
Altri PECO	0,8	0,7	0,5	0,5	0,6	0,9	1,2	1,5	1,4	1,5	1,7
Ex-Urss	4,4	4,3	4,6	4,3	1,0	4,4	4,9	4,9	4,8	4,6	4,1
PVS	35,8	36,5	37,2	37,4	37,6	37,1	36,8	36,5	37,4	36,9	36,2
Asia	11,4	10,9	10,9	11,7	12,7	12,9	13,1	13,4	14,2	14,2	14,4
Cina	1,9	2,1	2,3	3,1	3,5	4,2	4,4	4,3	4,5	4,9	5,1
ASEAN	3,7	3,9	4,1	4,7	5,2	6,0	6,2	6,2	6,8	6,9	6,8
America Latina	7,0	6,9	6,5	6,3	6,0	5,5	5,8	5,8	5,4	5,3	5,1
Mercosur	3,5	3,4	3,2	3,2	2,9	2,7	2,9	2,7	2,5	2,5	2,4
Africa	8,2	8,2	8,5	8,1	7,8	6,6	6,7	6,7	6,8	6,3	6,0
Medio Oriente ed Europa	8,6	9,6	10,0	9,4	9,2	8,7	7,6	7,2	7,6	7,4	6,7
Totale extra-UE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Australia, Canada, Islanda, Nuova Zelanda, Norvegia

(2) Paesi dell'Europa centro-orientale

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 3.4

### ***I saldi commerciali***

L'analisi dei saldi commerciali (tavola 3.5) evidenzia un sostanziale deficit strutturale dell'UE nei confronti dei paesi industriali e della Cina. Si registra, invece, un surplus verso i PVS del Medio Oriente e Europa, i paesi dell'Europa centro-orientale, i PVS dell'America Latina e i paesi dell'ex-Urss. Nel 1998 il complesso del deficit dei paesi industriali è generato da un incremento del saldo negativo con il Giappone, una riduzione dell'attivo con la Svizzera e un lieve avanzo della bilancia commerciale con gli Stati Uniti.

Riguardo ai paesi dell'Europa centro-orientale circa il 60% del surplus è determinato dall'attivo della bilancia commerciale verso la Polonia, paese dove si concentrano i maggiori investimenti industriali. Nel 1998 il surplus della bilancia commerciale con l'area si è mantenuto, come nel 1997, intorno a 19 miliardi di ecu, ma la riduzione dei surplus della Repubblica Ceca e della Slovenia ne ha ridotto il peso percentuale sull'interscambio.

Nell'area asiatica il disavanzo della bilancia commerciale presenta andamenti differenziati: in Cina è un fenomeno in costante crescita, mentre nei paesi ASEAN (*Association of South East Asian Nations*) si è manifestato in maniera accentuata nell'ultimo anno, segno di una forte contrazione delle esportazioni europee verso quest'area.

Il saldo dei paesi dell'America Latina registra una forte crescita dovuta all'incremento delle importazioni messicane, mentre il Mercosur rivela un aumento contenuto in circa un punto percentuale. L'Africa nel 1998 annulla quasi completamente il proprio deficit commerciale, mentre il saldo con i PVS Medio Oriente e Europa risulta in costante crescita nel periodo 1995-1998.

La tavola 3.6, relativa ai saldi normalizzati, conferma il valore percentualmente significativo dei surplus con i paesi del Medio Oriente e Europa, America Latina e PECO; mentre evidenzia la misura del deficit verso il Giappone e i PVS dell'Asia (in particolare la Cina).

**SALDI COMMERCIALI DELL'UE PER AREE GEOGRAFICHE***(milioni di ecu)*

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Paesi industriali	-28.583	-32.549	-54.593	-49.266	-33.713	-24.491	-26.121	-22.540	-30.240	-34.434
Stati Uniti	-4.570	-6.954	-20.399	-12.672	-3.255	-472	-5.321	-4.594	-6.527	365
Giappone	-30.939	-28.743	-34.375	-35.603	-32.257	-29.005	-25.894	-21.218	-29.168	-41.063
Svizzera	8.887	7.629	6.376	4.154	4.510	5.705	8.044	8.193	8.022	5.915
Altri paesi industriali (1)	-1.961	-4.482	-6.194	-5.145	-2.711	-719	-2.950	-4.921	-2.567	350
PECO (2)	-91	438	1.606	2.599	6.079	6.466	8.064	14.044	18.577	18.903
Polonia	-144	-430	1.730	1.219	2.492	2.051	3.094	7.400	10.576	12.163
Ungheria	411	443	0	332	1.520	1.946	1.056	1.023	1.678	1.887
Repubblica Ceca	....	....	....	....	1.464	1.543	2.649	4.172	4.061	2.890
Slovenia	....	....	....	....	416	515	900	1.033	1.607	1.213
Estonia	....	....	....	-5	187	411	365	417	654	750
Altri PECO	-760	598	167	771	1.340	293	607	1.197	827	1.000
Ex-Urss	-2.046	-1.627	-4.154	-1.618	-4.287	-6.211	-5.141	-2.356	2.874	4.183
PVS	-10.473	-14.688	-15.557	-2.121	16.771	13.324	26.733	25.881	19.555	-2.274
Asia	209	14	-5.063	-5.126	2.387	7.499	13.649	12.115	5.928	-24.634
Cina	-2.283	-4.646	-8.425	-8.774	-8.051	-9.578	-10.013	-13.236	-18.738	-21.111
ASEAN	-2.265	-1.028	-3.391	-3.071	-2.813	-2.183	911	-1.113	-5.118	-19.896
America Latina	-8.697	-7.183	-5.739	-901	4.778	4.432	6.361	8.932	9.321	14.546
Mercosur	-9.089	-8.371	-8.546	-6.146	-3.070	-2.182	1.682	3.133	5.545	6.227
Africa	-1.802	-3.895	-4.951	-1.978	1.058	-1.752	731	-2.683	-4.609	-50
Medio Oriente ed Europa	5.611	3.467	9.656	14.434	20.369	17.745	22.008	25.027	32.014	33.496
Totale extra-UE	-42.079	-46.668	75.495	-54.777	-3.294	-2.719	9.818	20.704	11.907	-12.366

(1) Australia, Canada, Islanda, Nuova Zelanda, Norvegia

(2) Paesi dell'europa centro-orientale

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 3.5

**SALDI NORMALIZZATI COMMERCIALI DELL'UE PER AREE GEOGRAFICHE***(rapporti percentuali tra il saldo e la somma di esportazione ed importazione)*

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Paesi industriali	-7,1	-8,1	-13,4	-12,3	-8,1	-5,3	-5,4	-4,4	-5,1	-5,4
Stati Uniti	-2,6	-4,1	-11,8	-7,4	-1,8	-0,2	-2,5	-2,0	-2,3	0,1
Giappone	-40,5	-37,2	-42,0	-44,6	-39,6	-33,4	-28,2	-23,0	-28,9	-39,1
Svizzera	11,5	9,4	8,0	5,3	5,7	6,5	8,5	8,7	8,2	5,6
Altri paesi industriali (1)	-2,6	-6,2	-8,6	-7,2	-3,9	-0,9	-3,4	-5,3	-2,3	0,3
PECO (2)	-0,4	1,6	4,6	6,3	11,9	10,5	10,5	16,1	17,2	14,8
Polonia	-1,6	-3,5	10,8	7,5	12,7	9,1	11,1	22,8	26,5	26,4
Ungheria	5,8	5,3	0,0	3,2	13,4	13,7	6,4	5,4	6,6	5,9
Repubblica Ceca	....	....	....	....	11,7	10,0	12,8	17,6	14,7	8,9
Slovenia	....	....	....	....	6,1	6,4	9,5	10,6	14,6	10,1
Estonia	....	....	....	-17,9	23,6	24,9	15,4	14,5	16,5	15,2
Altri PECO	-13,4	11,4	3,4	13,3	13,7	2,2	3,5	6,4	3,7	3,7
Ex-Urss	-5,8	-4,2	-11,4	-20,8	-11,2	-13,5	-10,2	-4,2	4,2	6,1
PVS	-3,4	-4,6	-4,6	-0,6	4,5	3,3	6,0	5,4	3,5	-0,4
Asia	0,2	0,0	-4,8	-4,6	1,9	5,1	8,2	6,5	2,8	-12,4
Cina	-14,6	-28,6	-40,3	-37,2	-24,8	-26,0	-25,4	-31,4	-36,4	-36,4
ASEAN	-7,1	-2,9	-8,3	-6,9	-5,2	-3,4	1,3	-1,4	-5,4	-23,1
America Latina	-17,1	-14,1	-10,6	-1,7	8,2	6,7	8,8	11,9	10,8	15,5
Mercosur	-44,1	-42,3	-39,5	-29,6	-13,2	-7,5	5,2	9,3	13,5	14,3
Africa	-2,6	-5,4	-6,9	-2,9	1,6	-2,5	1,0	-3,3	-5,3	-0,1
Medio Oriente ed Europa	6,3	3,7	9,7	14,6	19,6	17,9	21,0	21,4	23,0	24,3
Totale extra-ue	-5,1	-5,5	-8,6	-6,4	-0,3	-0,3	0,9	1,7	0,8	-0,8

(1) Australia, Canada, Islanda, Nuova Zelanda, Norvegia

(2) Paesi dell'europa centro-orientale

Fonte: elaborazioni ICE su Dati FMI-DOTS

Tavola 3.6



### 3.3 LA COMPOSIZIONE SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA

#### *La struttura delle esportazioni*

La suddivisione merceologica adottata (tavola 3.7) evidenzia la specializzazione nel 1998 delle esportazioni europee nelle macchine e apparecchiature elettriche e ottiche (17,2% sul totale delle esportazioni); seguono in ordine di importanza le macchine e gli apparecchi meccanici (15,7%), i prodotti chimici (12,7%), gli autoveicoli (9,5%) e la categoria dei metalli e prodotti derivati (7,1%). Gli altri mezzi di trasporto (7%) e i prodotti dell'industria alimentare (5,8%) sono le altre categorie percentualmente rilevanti.

Nel periodo 1989-1998, si nota un accentuarsi della specializzazione nelle macchine e apparecchiature elettriche e ottiche (+5,4 punti percentuali), negli altri mezzi di trasporto (+2,2) e nei prodotti chimici (+1,4); mentre risulta evidente la despecializzazione nei prodotti in metallo e loro derivati (-2,3) e nei prodotti dell'industria alimentare (-0,9).

Confrontando i dati del 1997, statisticamente omogenei, la struttura delle esportazioni del Giappone e degli Stati Uniti evidenzia una maggiore specializzazione nelle macchine elettriche e ottiche, rispettivamente il 35,2% e il 27,2% (contro un 16,7% dell'Europa). Il Giappone evidenzia nello stesso anno un 19,5% delle sue esportazioni nella categoria motoveicoli, seguita per un 14,8% dalle macchine e apparecchi meccanici. Gli Stati Uniti concentrano, nell'anno preso in considerazione, le loro esportazioni, oltre che nelle macchine elettriche, per l'11,9% nelle macchine e apparecchi meccanici, per un 10,7% nei prodotti chimici e per un 9,7% nei motoveicoli, seguiti da un 7,6% da altri mezzi di trasporto. I prodotti agricoli negli Stati Uniti hanno rappresentato, nell'anno preso in considerazione, solo il 4,8% delle loro esportazioni, in calo rispetto al 6,2% dell'anno precedente, variazione dovuta con tutta probabilità alla flessione dei prezzi dei prodotti agricoli.

#### *La struttura delle importazioni*

Le importazioni europee, nel 1998, si distribuiscono per un 22,1% nelle macchine elettriche e ottiche, per un 10% nei prodotti delle industrie estrattive, per un 8,3% nei metalli e prodotti derivati e per un 8,1% nei prodotti chimici; seguono in ordine di importanza le macchine e gli apparecchi meccanici (7%) e gli altri mezzi di trasporto (6,3%).

L'andamento delle importazioni europee (tavola 3.8) mostra, nell'arco degli anni considerati, una crescita della domanda di macchine e apparecchiature elettriche e ottiche (dal 17% al 22,1%) in linea con quella delle esportazioni. Altri settori in crescita sono gli altri mezzi di trasporto, (dal 4,7% nel 1989 al 6,3% nel 1998), l'abbigliamento (+1,1 punti percentuali) gli autoveicoli (+1,1) e i prodotti chimici (+1).

Contemporaneamente alla crescita di questi comparti, nel periodo di riferimento considerato hanno perso di importanza i prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca, passati dal 6,6% al 4,8%, e i prodotti dell'industria alimentare, passati dal 5,6% al 4,6%.

La perdita di peso percentuale dei prodotti dell'industria estrattiva, passata dal 14,8% del 1989 al 13,2% del 1997 e soprattutto al 10% del 1998, risponde principalmente alla flessione delle quotazioni del petrolio greggio.

#### *I saldi settoriali*

La lettura delle tavole 3.9 e 3.10 permette di individuare la tendenza del modello di specializzazione internazionale delle esportazioni europee. La suddivisione riportata evidenzia delle posizioni di forza nei settori delle macchine e apparecchi meccanici, con un surplus nel 1998 di 64 miliardi di ecu, nell'industria chimica, con un attivo di 35

miliardi ecu, e negli autoveicoli con un avanzo della bilancia commerciale di 31 miliardi di ecu. I maggiori disavanzi strutturali si registrano nei prodotti delle industrie estrattive, nelle macchine e apparecchiature elettriche e ottiche, nei prodotti agricoli e nell'abbigliamento. Nel 1998 l'avanzo nella bilancia commerciale delle macchine e apparecchi meccanici compensa il disavanzo nei prodotti delle industrie estrattive, mentre l'avanzo negli autoveicoli compensa il disavanzo nelle macchine e apparecchiature elettriche e ottiche.

I saldi normalizzati (tavola 3.10) risultano, nell'ultimo decennio, costantemente negativi per prodotti agricoli e i prodotti delle industrie estrattive, mentre migliorano per il legno e prodotti in legno e per le macchine e apparecchiature elettriche. Il settore dell'abbigliamento, passando da un -38,9 a un -46,4 evidenzia, nel decennio considerato, un forte accentuarsi del disavanzo settoriale. Il surplus costantemente registrato dal settore dei prodotti dell'industria alimentare si ridimensiona nel 1998, tornando sui valori degli anni precedenti (+13 rispetto al +17 del 1997). Si ridimensionano inoltre i surplus nei settori del tessile, degli altri mezzi di trasporto e del mobile.

In generale si può affermare che il modello di specializzazione internazionale europeo continua ad essere essenzialmente basato sull'industria manifatturiera, mentre nelle materie di base e nel settore dell'agricoltura, silvicoltura e pesca, pur essendo migliorata la situazione nel periodo di riferimento, la bilancia commerciale continua a mostrare deficit strutturali.

### ESPORTAZIONI DELL' UE PER PRINCIPALI PRODOTTI

(in percentuale sul totale)

Settori	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Prodotti agricoli, ittici e della silvicoltura	1,8	1,7	1,5	1,7	1,6	1,5	1,4	1,4	1,2	1,2
Prodotti delle industrie estrattive	2,1	2,0	1,7	1,7	2,0	2,0	1,8	1,6	1,5	1,2
Alimentari, bevande e tabacco	6,7	6,7	6,8	7,1	6,8	6,7	6,5	6,2	6,1	5,8
Tessili e maglieria	3,2	3,2	3,2	3,3	3,2	3,2	3,2	3,1	3,0	3,0
Abbigliamento	1,8	1,9	1,8	1,9	1,8	1,8	1,8	1,9	1,8	1,7
Pelli, cuoio, calzature e pelletteria	1,7	1,7	1,6	1,6	1,5	1,7	1,7	1,7	1,6	1,4
Legno e prodotti in legno	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7
Carta, derivati, stampa e editoria	3,0	2,9	2,8	2,8	2,8	2,9	3,2	2,9	2,8	2,8
Derivati del petrolio e altri combustibili	1,6	1,8	1,8	1,7	2,3	2,1	1,6	1,8	1,8	1,4
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	11,3	11,2	11,8	12,1	12,6	12,8	12,5	12,3	12,5	12,7
Articoli in gomma e materie plastiche	2,1	2,1	2,1	2,2	2,1	2,2	2,3	2,3	2,3	2,4
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	2,1	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	1,9
Metallo e prodotti derivati	9,4	8,2	8,2	7,6	8,1	7,9	7,7	7,6	7,3	7,1
Macchine e apparecchi meccanici	15,5	16,4	16,2	16,1	16,3	16,0	16,2	16,6	15,9	15,7
Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	11,8	12,2	12,8	13,1	14,0	14,7	15,5	15,9	16,7	17,2
Autoveicoli	8,9	9,0	8,4	8,1	8,4	9,1	9,2	9,3	9,3	9,5
Altri mezzi di trasporto	4,8	5,1	6,0	6,6	6,6	5,9	5,9	5,8	6,4	7,0
Mobili	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	1,1
Altre industrie manifatturiere	2,6	2,5	2,5	2,5	2,6	2,5	2,3	2,2	2,1	2,0
Totale Prodotti (valori in milioni di ecu)	390.910	391.878	400.821	412.919	471.366	525.556	573.277	627.011	720.770	729.166

Fonte: Eurostat

Tavola 3.7

**IMPORTAZIONI DELL'UE PER PRINCIPALI PRODOTTI**  
(in percentuale sul totale)

Settori	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Prodotti agricoli, ittici e della silvicoltura	6,6	6,1	5,8	5,7	5,3	5,9	5,9	5,4	5,1	4,8
Prodotti delle industrie estrattive	14,8	15,8	14,8	14,1	14,6	13,7	12,2	13,4	13,2	10,0
Alimentari, bevande e tabacco	5,6	5,3	5,3	5,5	5,4	5,5	5,0	5,1	4,6	4,6
Tessili e maglieria	2,9	3,0	3,1	3,1	3,2	3,2	3,0	3,0	3,0	3,0
Abbigliamento	3,8	4,3	4,9	5,1	5,5	5,3	5,0	5,0	4,9	4,9
Pelli, cuoio, calzature e pelletteria	1,5	1,6	1,7	1,7	1,8	1,9	1,8	1,8	1,8	1,7
Legno e prodotti in legno	1,6	1,6	1,4	1,5	1,5	1,6	1,5	1,3	1,4	1,3
Carta, derivati, stampa e editoria	2,2	2,1	2,0	2,0	1,8	2,0	2,4	2,0	1,8	1,8
Derivati del petrolio e altri combustibili	3,2	3,5	3,3	2,6	2,5	2,2	2,3	2,1	2,0	1,4
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	7,1	7,2	7,1	7,4	7,3	7,7	8,3	7,9	7,9	8,1
Articoli in gomma e materie plastiche	1,4	1,4	1,5	1,6	1,7	1,7	1,9	1,9	1,8	1,9
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	0,7	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Metallo e prodotti derivati	8,5	7,5	7,1	7,3	7,2	7,7	8,8	7,5	7,5	8,3
Macchine e apparecchi meccanici	6,1	6,2	6,1	6,2	6,0	6,1	6,5	6,7	6,5	7,0
Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	17,0	16,8	17,5	17,8	18,9	19,8	20,5	20,7	21,1	22,1
Autoveicoli	4,2	4,0	4,2	4,6	4,2	4,0	4,1	4,2	4,6	5,3
Altri mezzi di trasporto	4,7	4,8	5,3	4,8	5,3	4,7	4,2	4,6	5,5	6,3
Mobili	0,5	0,5	0,5	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	0,9	1,0
Altre industrie manifatturiere	2,5	2,4	2,7	2,9	3,2	2,9	2,6	2,7	2,8	2,6
Totale prodotti (valori in milioni di ecu)	427.447	438.487	469.004	461.963	465.431	514.881	545.253	581.065	672.265	709.271

Fonte: Eurostat

Tavola 3.8

**SALDI DELL'UE PER PRINCIPALI PRODOTTI**  
(valori in milioni di ecu)

Settori	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Prodotti agricoli, ittici e della silvicoltura	-21.477	-20.252	-21.305	-19.422	-17.412	-22.487	-24.106	-22.666	-25.375	-25.283
Prodotti delle industrie estrattive	-55.286	-61.555	-62.705	-57.941	-58.717	-60.143	-56.427	-67.525	-77.901	-61.626
Alimentari, bevande e tabacco	2.423	2.692	2.262	3.711	6.753	6.584	9.642	9.215	12.828	9.749
Tessili e maglieria	-19	-370	-1.419	-973	20	139	1.699	2.052	908	463
Abbigliamento	-9.060	-11.314	-15.642	-15.838	-17.402	-17.426	-16.661	-17.032	-20.254	-22.074
Pelli, cuoio, calzature e pelletteria	92	-380	-1.828	-1.477	-1.318	-930	-222	106	-1.143	-1.815
Legno e prodotti in legno	-4.367	-4.629	-4.439	-4.608	-4.310	-4.834	-4.516	-3.779	-4.512	-4.529
Carta, derivati, stampa e editoria	2.458	2.277	2.081	2.600	4.610	4.836	5.183	6.985	8.024	7.444
Derivati del petrolio e altri combustibili	-7.456	-8.233	-8.330	-5.268	-788	-452	-3.017	-1.273	-401	558
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	14.001	12.553	13.905	15.688	25.386	27.589	26.406	31.056	36.672	35.016
Articoli in gomma e materie plastiche	2.516	2.058	1.505	1.598	2.340	2.563	2.913	3.418	4.586	4.277
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	5.367	4.957	4.490	4.253	5.271	6.277	6.507	7.273	8.358	7.641
Metallo e prodotti derivati	209	-882	-477	-2.305	4.984	2.085	-4.071	3.589	2.075	-6.831
Macchine e apparecchi meccanici	34.681	36.963	36.271	37.875	48.796	52.786	57.338	65.491	70.673	64.759
Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	-26.337	-25.896	-30.993	-28.138	-22.244	-25.128	-22.961	-20.261	-21.871	-31.071
Autoveicoli	16.724	17.710	13.811	12.400	20.069	27.398	30.599	34.114	36.645	31.869
Altri mezzi di trasporto	-1.469	-881	-914	5.138	6.229	6.651	10.902	9.684	9.524	6.305
Mobili	2.288	2.170	1.558	1.257	1.282	1.728	1.848	1.956	1.971	968
Altre industrie manifatturiere	-259	-797	-2.397	-3.189	-2.503	-1.536	-1.093	-1.759	-3.075	-4.003

Fonte: Eurostat

Tavola 3.9

**SALDI NORMALIZZATI DELL'UE PER PRINCIPALI PRODOTTI**  
(rapporti percentuali tra il saldo e la somma di esportazioni e importazioni)

Settori	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Prodotti agricoli, ittici e della silvicoltura	-60,7	-60,5	-63,8	-58,4	-54,2	-59,4	-60,2	-56,6	-58,7	-59,9
Prodotti delle industrie estrattive	-77,5	-79,9	-81,9	-80,2	-76,1	-74,5	-73,6	-76,7	-78,1	-77,4
Alimentari, bevande e tabacco	4,8	5,4	4,3	6,8	11,8	10,4	14,9	13,6	17,0	13,0
Tessili e maglieria	-0,1	-1,4	-5,2	-3,5	0,1	0,4	4,9	5,6	2,2	1,1
Abbigliamento	-38,9	-43,1	-51,3	-50,6	-51,2	-47,5	-44,6	-41,8	-44,4	-46,4
Pelli, cuoio, calzature e pelletteria	0,7	-2,8	-12,8	-10,1	-8,3	-5,0	-1,2	0,5	-4,8	-7,9
Legno e prodotti in legno	-48,6	-49,4	-50,2	-51,8	-46,0	-43,4	-38,2	-32,1	-31,8	-31,2
Carta, derivati, stampa e editoria	11,5	11,1	10,1	12,5	21,2	19,1	16,5	23,4	24,6	22,4
Derivati del petrolio e altri combustibili	-36,7	-36,6	-36,7	-27,6	-3,6	-2,0	-14,0	-5,4	-1,5	2,7
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	18,8	16,6	17,3	18,6	27,1	25,9	22,7	25,2	25,6	23,4
Articoli in gomma e materie plastiche	17,9	14,5	9,9	9,7	13,1	12,7	12,6	13,7	15,7	13,6
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	49,0	44,9	38,4	35,1	39,4	41,3	39,6	41,8	41,8	37,5
Metallo e prodotti derivati	0,3	-1,4	-0,7	-3,5	6,9	2,6	-4,4	3,9	2,0	-6,2
Macchine e apparecchi meccanici	40,0	40,4	38,7	39,8	46,5	45,7	44,7	45,9	44,7	39,6
Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	-22,2	-21,3	-23,2	-20,6	-14,5	-14,0	-11,4	-9,2	-8,3	-11,0
Autoveicoli	31,9	33,4	25,8	22,6	33,8	40,0	40,7	41,4	37,4	29,7
Altri mezzi di trasporto	-3,8	-2,1	-1,9	10,4	11,2	12,0	19,1	15,2	11,4	6,6
Mobili	37,2	34,5	23,5	17,9	16,4	18,9	17,7	16,7	14,4	6,6
Altre industrie manifatturiere	-1,2	-3,9	-10,5	-13,3	-9,3	-5,5	-4,0	-6,0	-9,0	-12,0
Totale prodotti	-4,5	-5,6	-7,8	-5,6	0,6	1,0	2,5	3,8	3,5	1,4

Fonte: Eurostat

Tavola 3.10

### 3.4 LA POLITICA COMMERCIALE DELL'UNIONE EUROPEA

#### *Le attività svolte nel 1998*

L'evoluzione più recente della politica commerciale dell'UE riflette gli effetti determinati dalla partecipazione ai lavori, nell'ambito dell'OMC, che sono stati caratterizzati sia dal consolidamento dei risultati ottenuti nel corso del 1996 e del 1997 sia dalla preparazione del prossimo ciclo di negoziati commerciali multilaterali, il *Millennium Round*. Altri cambiamenti hanno riguardato il dispositivo normativo comunitario in materia di politica commerciale: Cina e Russia sono state escluse dalla lista dei paesi che non attuano una economia di mercato ed è stata adottata una importante direttiva in materia di crediti all'esportazione.

Nel corso del 1998<sup>1</sup> le istituzioni comunitarie hanno messo in opera diverse misure per migliorare l'applicazione e rafforzare importanti componenti della politica commerciale comune, in particolare riguardo al funzionamento dell'unione doganale, alla cooperazione doganale e all'assistenza amministrativa reciproca.

Molta importanza è stata anche assegnata al rafforzamento del partenariato fra l'UE e i paesi mediterranei, e al consolidamento dei legami con gli Stati dell'ex-Unione Sovietica e dell'Europa centro-orientale.

#### *Il funzionamento dell'unione doganale e la cooperazione in materia doganale*

In materia di *cooperazione doganale*, nel 1998 la Commissione ha adottato una rela-

<sup>1</sup> Quando non specificato i mesi citati si riferiscono al 1998.

zione sull'attuazione del programma d'azione *Dogane 2000*, volto a rendere uniforme l'applicazione delle norme doganali in tutto il territorio dell'Unione attraverso la collaborazione fra le amministrazioni dei diversi paesi europei e l'applicazione di una politica di formazione comune. Nel documento, la Commissione ha proposto una revisione del programma per riunire in un solo dispositivo giuridico tutte le azioni comunitarie volte a migliorare il funzionamento delle dogane.

Nella prospettiva di introdurre dei miglioramenti nell'ambito del diritto doganale dell'Unione, la Commissione ha proposto di modificare il regolamento CEE n. 2913/92 che istituisce il *codice doganale comunitario*, per rendere più semplici le formalità doganali ed introdurre una maggiore flessibilità in relazione alle obbligazioni doganali e alle zone franche, consentendo nello stesso momento di attuare una lotta più efficace contro le frodi doganali e le irregolarità.

La Commissione ha inoltre proposto una revisione del regolamento CE n. 3295/94 sulla protezione contro la contraffazione e le merci usurpative, con l'obiettivo, in particolare, di estendere l'ambito di applicazione ad alcune violazioni della proprietà intellettuale.

Per quanto riguarda la base di dati TARIC (*Tariffa Integrata della Comunità*) che offre alle amministrazioni nazionali l'aggiornamento giornaliero, attraverso trasmissioni elettroniche, delle informazioni per l'applicazione uniforme di tutte le misure tariffarie, ad aprile ne è stata pubblicata la versione stampata relativa al 1998 contenente l'aggiornamento dei capitoli da 1 a 24. Ad ottobre, con il regolamento CE n. 2261/98, è stata adottata la nomenclatura combinata, che tiene conto dei primi risultati dell'iniziativa volta alla semplificazione della legislazione relativa al mercato interno (SLIM).

Nel contesto della *cooperazione in materia doganale*, la Comunità ha firmato un accordo di cooperazione doganale e di reciproca assistenza amministrativa con Hong Kong, mentre è entrato in vigore un accordo di questo tipo con il Canada. Il Consiglio ha inoltre autorizzato la Commissione a negoziare con Cipro un protocollo addizionale all'accordo di associazione, relativo all'assistenza reciproca in materia doganale. Tali accordi hanno il duplice scopo di snellire le procedure doganali e quello di intensificare la collaborazione nella lotta contro le frodi commerciali.

La Commissione ha poi indicato, in una comunicazione al Consiglio, le tappe da seguire per la progressiva realizzazione di un *cumulo euromediterraneo per le norme di origine*<sup>2</sup>, in vista della realizzazione della zona di libero scambio fra i paesi dell'UE e i paesi terzi mediterranei, definita dalla Conferenza di Barcellona del 1995. Si prevede, in particolare, di applicare, su base di reciprocità, le norme di origine in tutti i paesi partner, attraverso la conclusione di accordi di cooperazione amministrativa. In un primo tempo, inoltre, il cumulo delle norme di origine verrà offerto ai paesi che lo hanno già richiesto, quali Egitto, Israele, Giordania, e ai Territori di Cisgiordania e Gaza, che costituiscono un polo di attrazione *Machrek*, a cui potrebbero unirsi Siria e Libano e i paesi del *Maghreb*.

### ***Il regime delle importazioni e delle esportazioni***

Nel 1998 le disposizioni relative al *regime comune di importazione* hanno subito dei cambiamenti. Il regolamento CE n. 519/94, relativo al regime comune applicabile alle importazioni dai paesi a commercio di Stato, è stato modificato dal regolamento CE

---

<sup>2</sup> Il cumulo delle norme di origine è un sistema che stabilisce i criteri per l'attribuzione dell'origine comunitaria ad un determinato bene composto da componenti fabbricate in parte nell'Unione ed in parte in determinati paesi terzi. Il cumulo delle norme di origine viene concesso dall'UE con lo scopo di facilitare l'attribuzione dell'origine comunitaria.

n. 1138/98, il quale liberalizza e sottopone a vigilanza comunitaria<sup>3</sup> preliminare le importazioni di giocattoli originari della Cina ed aumenta del 5% il livello dei contingenti quantitativi<sup>4</sup> applicabili al vasellame in porcellana e in ceramica originari di tale paese.

Tenendo conto dei risultati scaturiti nell'ambito dell'*Uruguay Round*, il Consiglio ha aggiornato il regime di importazione applicabile ad alcune merci risultanti dalla *trasformazione dei prodotti agricoli*.

Per quanto riguarda il *regime comune di esportazione*, nel 1998 la Commissione ha proposto di rivedere il regime comunitario di controllo delle esportazioni di beni e tecnologie *dual use* (susceptibili di utilizzo militare e civile), con l'obiettivo, in particolare, di agevolare gli scambi leciti e, nel contempo, di controllare in modo più efficace le esportazioni di prodotti sensibili e di potenziare la lotta contro le frodi.

Sono stati firmati accordi sul riconoscimento reciproco della valutazione dei certificati di conformità con il Canada, gli Stati Uniti, l'Australia e la Nuova Zelanda. Gli accordi sono entrati tutti in vigore fra il novembre 1998 ed il 1° gennaio 1999. Anche con la Svizzera è stato firmato un accordo analogo.

Un accordo di riconoscimento reciproco delle buone pratiche di laboratorio è stato invece firmato con Israele.

Nel 1998 sono stati conclusi nuovi accordi che riguardano i *regimi di importazione* relativi ad alcuni settori specifici.

Nel campo *siderurgico*, è stata rinnovata la *sorveglianza statistica*<sup>5</sup> delle importazioni originarie da paesi terzi, attraverso la concessione automatica di licenze. Il Consiglio ha anche confermato l'applicazione, per il 1999, del *sistema di duplice licenza*<sup>6</sup> senza restrizioni quantitative, applicabile ad alcuni prodotti originari della Bulgaria, della Repubblica Ceca, della Slovacchia e della Romania.

La Comunità ha concluso nuovi accordi con la Russia e l'Ucraina per il periodo 1997-2001. Tali accordi rispondono a due principali obiettivi: consentire all'industria siderurgica di questi due paesi di adeguarsi progressivamente alle condizioni di concorrenza normale che giustifichino l'abolizione delle restrizioni quantitative agli scambi adottate dalla Comunità e conseguentemente definire un quadro generale per avviare la progressiva liberalizzazione degli scambi di prodotti siderurgici.

I due accordi sono integrati da un sistema di duplice controllo<sup>7</sup> senza limiti quantitativi, applicabile, fino al 31 dicembre 1999, agli scambi dei prodotti siderurgici non contemplati in essi.

La Commissione ha proseguito, di concerto con le associazioni dei produttori, i lavori per un accordo multilaterale sull'acciaio.

Sono stati prorogati fino al 1998 sia la sorveglianza statistica delle importazioni originarie di paesi terzi, attuata tramite licenze accordate autonomamente, sia il sistema della duplice licenza senza restrizioni quantitative, applicabile ad alcuni prodotti siderurgici originari di Bulgaria, Repubblica Ceca, Romania e Slovacchia.

<sup>3</sup> Il sistema della vigilanza comunitaria si realizza in un monitoraggio sul flusso di importazioni nell'Unione Europea di un determinato prodotto attraverso il rilascio automatico di un *documento di vigilanza* da parte delle autorità nazionali competenti. Queste ultime provvedono poi ad inoltrare i dati alla Comunità che attua in questo modo una sorveglianza statistica.

<sup>4</sup> I contingenti sono limiti quantitativi all'importazione di determinate merci, fissati dalle autorità (prima nazionali ora comunitarie) con lo scopo di evitare scompensi in settori economici sensibili.

<sup>5</sup> Vedi nota n. 3.

<sup>6</sup> Il sistema della duplice licenza senza restrizioni quantitative prevede che l'importazione di alcuni prodotti siderurgici nella Comunità sia subordinata al rilascio di una licenza di esportazione anche da parte delle competenti autorità dei paesi per i quali si applica. Essa è applicata nell'ambito del sistema del duplice controllo.

<sup>7</sup> Il regime del duplice controllo viene attuato attraverso la concessione di licenze specifiche sia da parte delle autorità competenti del paese di importazione che da quelle del paese di esportazione, al fine di verificare che il flusso delle importazioni sia corrispondente a quello stabilito di comune accordo dalle parti.

Nell'ambito degli accordi conclusi con Russia ed Ucraina per il periodo 1997-2001, a seguito della richiesta di trasferimento di quantitativi autorizzati da parte delle autorità di tali paesi, sono stati modificati i limiti quantitativi. Nel quadro del programma TACIS, sono state realizzate azioni specifiche, al fine di attuare le disposizioni degli accordi relativi alla concorrenza, agli aiuti pubblici e alla protezione ambientale.

Per quanto riguarda il Kazakistan, sono stati fissati contingenti autonomi all'importazione<sup>8</sup> di alcuni prodotti siderurgici, nell'attesa di concludere con tale paese accordi di limitazione.

Nel settore dei *prodotti tessili*, dal gennaio 1998, sono stati eliminati tutti i contingenti applicati alle importazioni di tali prodotti originari di Bulgaria, Repubblica Ceca, Ungheria, Polonia, Romania e Slovacchia. Poiché nel gennaio 1997 erano stati già soppressi i dazi doganali, questa misura ha portato alla liberalizzazione totale delle importazioni provenienti da tali paesi.

Fra luglio e settembre, nuovi accordi sul commercio dei prodotti tessili sono stati firmati con la Macedonia, la Russia ed il Viet Nam.

Con il Laos, è stato siglato un accordo analogo, di cui il Consiglio ha deciso l'applicazione provvisoria.

Il Consiglio ha inoltre adottato decisioni per la conclusione di accordi tessili con l'Egitto, l'Azerbaigian, la Georgia, il Kazakistan, il Kirghizistan ed il Turkmenistan, nonché protocolli addizionali sul commercio dei prodotti tessili con Lettonia e Lituania.

La Commissione, su autorizzazione del Consiglio, ha poi negoziato il rinnovo dell'accordo sui tessili con la Cina. L'accordo è stato siglato, ed il Consiglio ne ha deciso l'applicazione provvisoria.

Il Consiglio ha infine instaurato un regime autonomo per i prodotti tessili originari di Taiwan.

Sono stati autonomamente prorogati, fino al 31 dicembre 1999, gli accordi tessili conclusi con la Macedonia, l'Ucraina, la Bielorussia, la Moldavia, la Georgia, l'Armenia, l'Azerbaigian, il Turkmenistan, l'Uzbekistan, il Kazakistan, il Kirghizistan ed il Tagikistan.

Nel settore degli *autoveicoli*, la Comunità ha continuato ad incoraggiare le iniziative miranti al conseguimento di una maggiore armonizzazione internazionale delle norme tecniche. Ha quindi aderito all'accordo CEE (*Commissione Economica per l'Europa*)-ONU del 1958 (poi modificato) che stabilisce l'adozione di disposizioni tecniche uniformi per gli autoveicoli a ruote ed il reciproco riconoscimento delle omologazioni rilasciate sulla base di queste disposizioni.

La Comunità ha per due volte fatto ricorso al sistema di composizione delle controversie istituito nel quadro dell'OMC, per chiedere l'apertura di consultazioni con il Canada e con l'India. Con il primo paese, a proposito della concessione di sovvenzioni alle aziende automobilistiche che rispondono in particolare ad esigenze di contenuto locale minimo, con il secondo, in relazione al regime che tale paese applica in materia di investimenti nel settore automobilistico. L'organo di composizione delle controversie ha accolto la posizione della Comunità sul "programma nazionale" e su altre misure commerciali discriminatorie praticate dall'Indonesia.

Per migliorare l'accesso al mercato delle automobili esportate dall'UE, la Commissione ha avviato colloqui con vari paesi, in particolare con la Polonia, il Brasile, la Colombia e la Corea del Sud.

La Commissione ha continuato a garantire la corretta applicazione dell'accordo con il Giappone relativo alle esportazioni di autoveicoli e veicoli commerciali leggeri giapponesi nell'UE e nei cinque mercati europei anteriormente interessati da restrizioni quantitative, prima della completa liberalizzazione prevista per la fine del 1999.

---

<sup>8</sup> Il regime autonomo è un sistema di regolamentazione dell'importazione di un determinato prodotto che viene adottato unilateralmente dall'UE in mancanza in un accordo specifico o in attesa del rinnovo.

*Gli strumenti di politica commerciale*

Per quanto riguarda l'insieme degli *strumenti di politica commerciale*, nel settembre la Commissione ha aggiornato la decisione relativa alla difesa contro le importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti da paesi non membri della CECA<sup>9</sup>, per renderla compatibile con le norme contenute negli accordi multilaterali dell'*Uruguay Round* adottati nel 1994.

Il Consiglio ha inoltre eliminato la Russia e la Cina dall'elenco dei paesi che non praticano un'economia di mercato<sup>10</sup>, consentendo di conseguenza alla Commissione di utilizzare, nel corso delle richieste antidumping, le informazioni raccolte sui prezzi praticati sul mercato interno, al momento dell'apertura di tali procedimenti nei confronti di produttori locali che possano dimostrare di rispettare le condizioni di mercato.

La Commissione ha proseguito, nel corso del 1998, la propria attività di studio e valutazione, adottando, nel luglio, la *sedicesima relazione annuale al Parlamento europeo sulle attività antidumping e antisovvenzioni della Comunità nel 1997*.

Dalla relazione, in cui vengono illustrate in maniera dettagliata tutte le richieste antidumping ed antisovvenzioni, nonché le misure introdotte dalla Comunità nei confronti dei paesi terzi, risulta che, alla fine del 1997, la Comunità applicava 141 misure, di cui 3 soltanto antisovvenzioni.

La relazione sottolinea inoltre la necessità di considerare il volume degli scambi del prodotto interessato, il quale varia in maniera significativa a seconda dei settori produttivi, in quanto i prodotti più colpiti sono quelli ad alta tecnologia e ad alto valore aggiunto come quelli elettronici.

Le importazioni interessate da misure antidumping o antisovvenzione, nel 1997 hanno rappresentato solo lo 0,3% dell'import complessivo dell'UE. Ben 58 di queste misure (il 41%) colpiscono paesi ad economia di Stato, in particolare Cina (32) e Russia (14). Gli altri paesi maggiormente colpiti sono Corea del Sud e Thailandia (8), Polonia (7), Giappone e Malaysia (6) e Brasile, Taiwan ed Indonesia (5). Altre 14 misure (il 10%), hanno riguardato uno o più paesi dell'Europa centrale ed orientale.

Per quanto attiene alle *misure antidumping*, la Commissione ha pubblicato, nel corso del 1998, 24 avvisi di apertura di procedimento: 9 hanno riguardato nuovi procedimenti, 12 i riesami, 2 l'elusione di dazi e 1 l'assorbimento dei dazi ai sensi del regolamento CE n. 384/96.

Da parte sua il Consiglio, a seguito di nuovi procedimenti, ha istituito dazi antidumping definitivi in 11 casi. Le misure più significative hanno riguardato le importazioni di elementi di fissaggio di acciaio inossidabile e di loro parti, di telecopiatrici ad uso privato, di corde di fibre sintetiche e di alcuni tipi di dischi magnetici. Il Consiglio ha inoltre confermato o modificato dazi in 7 procedimenti ed ha chiuso 2 procedimenti senza adottare misure.

La Commissione ha adottato 12 misure provvisorie, non ha reso definitive le misure relative all'importazione di tessuti di cotone greggi e di barre di acciaio inossidabile, ed ha chiuso 6 nuove richieste e 7 riesami senza prendere misure.

Nel corso del 1998, inoltre, ben 9 decisioni adottate dal Consiglio e dalla Commissione sono state confermate da sentenze o ordinanze in materia antidumping della Corte di Giustizia e del Tribunale di primo grado.

Nell'ambito delle *misure antisovvenzioni*, nel 1998 il Consiglio ha imposto dazi compensativi definitivi sulle importazioni di alcuni antibiotici ad ampio spettro e di barre di acciaio lucido inossidabile originari dell'India. Sono stati aperti nuovi procedimenti riguardanti le importazioni di filo d'acciaio inossidabile originario della Corea del Sud e

<sup>9</sup> Decisione n. 1889/98/CECA.

<sup>10</sup> Regolamento CE n.905/98 entrato in vigore il 1° luglio 1998.



dell'India, di spago per legare il propilene originario dell'Arabia Saudita, di filati testurizzati di poliesteri originari della Corea del Sud e dell'India e di fogli di polietilene tereftalato originari dell'India. La Commissione ha portato a termine tre procedimenti senza adottare misure.

Il 1998 è stato anche caratterizzato dall'avvio di numerose inchieste antidumping e antisovvenzione promossi da stati terzi nei confronti di importazioni provenienti da stati appartenenti all'UE. La Commissione ha continuato a seguire da vicino tali procedimenti per garantire il pieno rispetto, da parte dei paesi terzi, degli accordi antidumping ed anti-sovvenzioni adottati in sede OMC.

Nel quadro della normativa sugli *ostacoli al commercio* (regolamento CE n. 3286/94, poi modificato dal regolamento CE n. 356/95) la Commissione ha avviato quattro nuovi procedimenti di esame che riguardano le pratiche commerciali del Brasile nel settore tessile e in materia di importazione di sorbitolo, il regime applicabile all'importazione di prodotti cosmetici della Corea del Sud e le condizioni di trasbordo del pesce spada adottate dal Cile.

Per altre questioni, i cui procedimenti si sono chiusi nel 1997, la Commissione ha deciso invece di ricorrere alla procedura di composizione della controversie dell'OMC. Si tratta della legge antidumping del 1916 degli Stati Uniti, contenente alcune pratiche per il rilascio di licenze transfrontaliere, della regolamentazione applicata da questo paese per la riproduzione delle opere musicali, di alcuni provvedimenti dell'Argentina relativi all'esportazione di pellami greggi e all'importazione di cuoio lavorato, e di alcune condizioni fissate dal Giappone per l'importazione di cuoio rifinito.

La Commissione si adopera perché per queste questioni portate all'esame dell'OMC si possa giungere ad una composizione amichevole.

### *Il sistema delle preferenze generalizzate*

Nel corso del 1997 una serie di importanti iniziative destinate a contribuire al miglioramento delle condizioni sociali ed ambientali dei paesi beneficiari avevano interessato il *sistema delle preferenze generalizzate* (SPG)<sup>11</sup> accordato dalla Comunità ai paesi meno sviluppati.

Nel 1998, l'UE ha rafforzato il proprio impegno. Il Consiglio ha potuto così offrire condizioni migliori ai paesi che rispettano le norme del lavoro ed ambientali internazionali, nonché ai paesi meno progrediti.

In particolare, ha approvato gli orientamenti generali della comunicazione della Commissione sulla gestione dei regimi tariffari preferenziali, invitando quest'ultima a presentare proposte volte a ridurre la complessità dei vari regimi preferenziali ed armonizzarli, nonché ad ammodernare le norme d'origine preferenziali affinché rispecchino pienamente i moderni processi di fabbricazione. Il Consiglio ha inoltre rilevato la necessità di svolgere un'azione di sensibilizzazione degli operatori e delle autorità dei paesi terzi beneficiari, nonché degli operatori comunitari, sulle regole e sulle condizioni dei regimi preferenziali.

Il Consiglio ha inoltre esteso il beneficio dell'SPG a tutti i paesi in via di sviluppo che non sono firmatari della quarta convenzione di Lomé, accordando loro dei vantaggi equivalenti a quelli concessi ai paesi che fanno parte della convenzione. Ha poi introdotto nell'SPG regimi speciali di incentivazione per favorire la protezione dei diritti dei lavoratori e per la tutela dell'ambiente, prevedendo la concessione di margini preferenziali supplementari del 100% per i prodotti industriali e del 66% per i prodotti agricoli ai paesi

---

<sup>11</sup> Il sistema riguarda concessioni accordate unilateralmente dall'UE ad un certo numero di paesi in via di sviluppo e non fa parte delle misure agevolative previste nel quadro del GATT.

che dimostrino di rispettare le norme dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro e dell'Organizzazione internazionale dei legni tropicali.

A fine anno il Consiglio ha inoltre adottato il regolamento CE n. 2820/98 relativo all'applicazione dell'SPG per il periodo compreso fra il 1° gennaio 1999 e il 31 dicembre 2001, che sostanzialmente proroga le disposizioni già in vigore riunendole all'interno di un unico testo.

#### *La nuova normativa sull'assicurazione dei crediti all'esportazione*

In materia di *assicurazione dei crediti all'esportazione*, nel corso del 1998, sono state intraprese diverse iniziative di tipo legislativo. Nel maggio il Consiglio ha adottato la direttiva 98/29/CE sull'armonizzazione delle principali disposizioni in materia di assicurazione del credito all'esportazione per operazioni garantite a medio e lungo termine. La *ratio* del provvedimento è quella di ridurre le distorsioni della concorrenza fra operatori europei dovute alle differenze marcate che riguardano i sistemi di sostegno del credito all'esportazione in vigore negli stati membri dell'Unione, favorendo parallelamente una maggiore trasparenza del settore.

La direttiva si applica alla copertura di operazioni relative ad esportazioni di merci e/o servizi originari di uno stato membro, realizzate direttamente o indirettamente per conto o con il sostegno di uno o più stati membri, che implicino un periodo di rischio totale della durata pari o superiore a due anni. Il provvedimento tende a stabilire principi comuni che gli assicuratori devono rispettare. Tali principi riguardano gli elementi costitutivi della garanzia, quali i principi generali, la definizione e la portata della garanzia, le cause del sinistro e l'esclusione della garanzia, il risarcimento dei sinistri; i premi, le politiche di copertura nazionale; le procedure di notifica.

Il Consiglio ha inoltre approvato le linee direttive, proposte dalla Commissione, per negoziare l'introduzione, nell'accordo OCSE sui crediti all'esportazione che beneficino di sostegno pubblico, di nuove norme applicabili alle operazioni di finanziamento di progetti. Tali norme sono tese ad assicurare maggiore flessibilità, in particolare attraverso la previsione della possibilità di scaglionare i rimborsi del debito sulla base delle entrate dei progetti.

A seguito della conclusione dell'accordo OCSE, la Commissione ha proposto al Consiglio di approvarne il nuovo testo consolidato, quello in cui sono presenti le modifiche apportate dalla revisione d'insieme del 1992, in particolare per quanto attiene alle disposizioni relative ai premi minimi.

#### *Le relazioni commerciali a livello multilaterale*

L'UE ha svolto un ruolo di primo piano nell'ambito dei lavori portati avanti dall'OMC nel corso del 1998, che si sono concentrati sul consolidamento dei risultati ottenuti nel 1996 durante la prima conferenza ministeriale e nel 1997, con la conclusione di tre importanti accordi (sulle tecnologie dell'informazione, sui servizi di telecomunicazione di base e sui servizi finanziari) e sulla preparazione del prossimo ciclo di negoziati commerciali multilaterali, il *Millennium Round*.

L'argomento è trattato più estesamente nel capitolo 2 del *Rapporto*.

#### *Le relazioni commerciali bilaterali e regionali*

Nell'ambito delle relazioni commerciali bilaterali e regionali, la Comunità ha continuato, nel corso del 1998, la propria strategia per rafforzare ed ampliare i rapporti economici con i paesi terzi attraverso una cooperazione più approfondita ed il partenariato.

Questa tendenza riguarda in particolare i paesi dell'Europa centro-orientale e dell'ex

area sovietica e quelli in via di sviluppo, soprattutto dell'area del Mediterraneo e del Medio Oriente.

### *Lo spazio economico europeo (SEE) e i paesi dell'EFTA*

L'UE ha sviluppato e intensificato le relazioni con i paesi dell'*European Free Trade Association*<sup>12</sup> (EFTA) nel quadro dello *Spazio Economico Europeo*<sup>13</sup> (SEE). Il Consiglio del SEE si è riunito due volte a Lussemburgo per esaminare, oltre al funzionamento dell'accordo e alla gestione del meccanismo finanziario, anche i problemi legati all'integrazione europea e all'ampliamento dell'Unione. Una particolare attenzione è stata, infatti, dedicata ai risultati scaturiti dalla valutazione dell'applicazione dell'*acquis* comunitario<sup>14</sup>, nei paesi candidati ad entrare nell'Unione. Più in generale, nel corso del 1998, sono stati ottenuti notevoli progressi per quanto riguarda l'integrazione dell'*acquis* comunitario nel SEE, in particolare nel settore veterinario. Inoltre, il Liechtenstein ha continuato ad applicare la clausola di salvaguardia contenuta nell'accordo SEE in materia di libera circolazione di persone.

Sul piano bilaterale è da segnalare la conclusione dei negoziati fra l'UE e la Svizzera nei settori della libera circolazione delle persone, della ricerca, degli appalti pubblici, dell'agricoltura, dei trasporti (terrestri ed aerei) e del reciproco riconoscimento dei certificati di conformità. I sette accordi sono stati inoltre oggetto, a dicembre, di un accordo politico d'insieme del Consiglio. La loro conclusione renderà possibile un approfondimento della cooperazione fra l'UE e la Svizzera, dopo il rifiuto di quest'ultima, nel 1992, di aderire allo SEE.

L'accordo sulla libera circolazione è teso a garantire ai cittadini dell'UE e a quelli svizzeri, l'accesso al mercato del lavoro e il diritto di stabilimento non discriminatorio. Si prevede infatti che, al termine di un periodo transitorio, ogni cittadino dell'Unione potrà lavorare e stabilirsi in Svizzera in base alle norme applicabili nell'Unione.

L'accordo sulla ricerca prevede la partecipazione della Svizzera al quinto programma quadro di ricerca e sviluppo tecnologico dietro versamento di un contributo finanziario proporzionale al suo prodotto nazionale lordo.

Per quanto riguarda gli appalti pubblici, le due parti si sono accordate per attuare la liberalizzazione reciproca del settore, nel quale la Svizzera dovrà inoltre creare un'autorità di vigilanza indipendente ed introdurre vie di ricorso equivalenti a quelle che si possono adire all'interno dell'UE.

L'accordo sull'agricoltura prevede l'apertura dell'accesso preferenziale al mercato svizzero per numerosi prodotti di origine comunitaria.

In materia di trasporti, l'accordo relativo a quelli terrestri stabilisce che la Svizzera innalzi progressivamente il peso limite dei camion sulla rete stradale dalle 28 tonnellate attuali a 40. Parallelamente è previsto che il paese introduca misure volte a favorire lo sviluppo del traffico ferroviario transalpino. L'accordo sui trasporti aerei allarga invece lo spazio aereo europeo alla Svizzera estendendo pertanto illimitatamente i diritti di traffico fra tutti gli aeroporti situati nell'UE ed in tale paese. La Svizzera dovrà inoltre applicare alcune norme comunitarie in materia di concorrenza.

Infine, gli scambi fra i paesi dell'Unione e la Svizzera, saranno notevolmente agevolati dall'accordo sul riconoscimento reciproco della valutazione dei certificati di conformità, firmato nel 1998.

<sup>12</sup> Fanno parte dell'EFTA, l'Islanda, il Liechtenstein, la Norvegia e la Svizzera.

<sup>13</sup> L'accordo è entrato in vigore il 1° gennaio 1997. Il SEE costituisce la più vasta zona economica integrata del mondo. Esso garantisce, tra l'altro, le quattro libertà del mercato unico (libera circolazione delle merci, dei servizi, delle persone e dei capitali) ed apre ampie prospettive per la cooperazione in numerosi settori.

<sup>14</sup> Si tratta della valutazione di risultati relativi alla progressiva estensione allo SEE, della legislazione comunitaria in materia di mercato interno, attraverso l'adozione della normativa inerente alla libera circolazione delle merci, dei capitali, dei servizi e delle persone e ad alcune politiche orizzontali e di accompagnamento.

Per quanto riguarda gli altri paesi dell'EFTA, nel luglio il Consiglio ha autorizzato la Commissione a negoziare le condizioni dell'associazione della Norvegia e dell'Islanda, con particolare riguardo all'attuazione e allo sviluppo dell'*acquis* di Schengen<sup>15</sup>.

### *I paesi dell'Europa centro-orientale*

Il 1998 è stato anche un anno determinante per le relazioni tra l'UE e i paesi dell'Europa centro-orientale candidati all'adesione<sup>16</sup>. Il Consiglio Europeo di Lussemburgo ha infatti adottato, a marzo, le decisioni necessarie per avviare il processo di ampliamento, sulla base delle conclusioni a suo tempo espresse dalla conferenza intergovernativa e dalla comunicazione della Commissione *Agenda 2000 - Per un'unione più forte e più ampia*. Il Consiglio infatti, attuando la *strategia potenziata per l'adesione* volta a raccogliere nello stesso ambito tutte le forme di assistenza attivate nei confronti dei paesi candidati dell'Europa centrale, ha adottato il *quadro d'insieme dei partenariati per l'adesione*, costituito da dieci decisioni che stabiliscono i principi, le priorità, gli obiettivi intermedi e le condizioni di ciascuno dei dieci partenariati d'accesso.

A completamento dei partenariati la Commissione ha inoltre adottato una serie di comunicazioni: sulle azioni intraprese nel settore nucleare a favore dei candidati dell'Europa centrale e degli stati indipendenti dell'ex Unione Sovietica, sulla ristrutturazione della siderurgia nei paesi candidati dell'Europa centrale e sulla strategia di adesione di questi paesi all'*acquis* comunitario in materia di ambiente.

Nello stesso periodo si sono inoltre aperti i negoziati per l'adesione dell'Ungheria, la Polonia, l'Estonia, la Repubblica Ceca e la Slovenia. L'UE ha definito la base dei negoziati che consiste nella piena accettazione e nell'effettiva attuazione, da parte dei paesi candidati, dell'*acquis* comunitario alla data della loro adesione.

Per quanto riguarda gli *accordi europei*<sup>17</sup>, nel febbraio sono entrati in vigore quelli con l'Estonia, la Lettonia e la Lituania. Nel dicembre il Consiglio ha concluso quello con la Slovenia.

Sono poi entrate in vigore le decisioni dei consigli di associazione per la partecipazione dei paesi dell'Europa centrale ai programmi comunitari. In particolare, tali decisioni hanno riguardato la partecipazione della Romania allo strumento finanziario per l'ambiente (LIFE); della Bulgaria, dell'Estonia, dell'Ungheria, della Lettonia, della Lituania, della Polonia, della Repubblica Ceca e della Romania ai programmi comunitari nei settori della cultura; della Polonia, della Slovacchia, dell'Estonia, della Lettonia, della Lituania e della Repubblica Ceca ai programmi comunitari nel settore dell'istruzione e della formazione e della gioventù; della Bulgaria al programma comunitario a favore delle pari opportunità e a quattro programmi in materia di sanità pubblica; della Bulgaria e dell'Estonia ad alcuni programmi nel campo della sanità pubblica; della Bulgaria, dell'Estonia, dell'Ungheria, della Polonia, della Repubblica Ceca, della Romania e della Slovacchia ai programmi comunitari dedicati alle PMI (piccole e medie imprese); della Bulgaria, della

<sup>15</sup> L'accordo di Schengen è stato firmato nel giugno 1985 da Belgio, Lussemburgo, Paesi Bassi, Repubblica Federale di Germania e Francia. Esso mira alla progressiva realizzazione di un vasto spazio comune di libera circolazione grazie all'abbattimento delle frontiere interne e al rafforzamento dei controlli e delle frontiere esterne. La convenzione applicativa dello spazio di Schengen è stata firmata nel giugno del 1990. Sono poi entrati a far parte dell'accordo anche Spagna e Portogallo.

L'Italia ha aderito nel novembre del 1990 ed ha ratificato l'accordo nel 1993. Nell'ottobre del 1997 ha avuto luogo l'ingresso operativo dell'Italia nel sistema di Schengen, che ha segnato la positiva conclusione del processo di adattamento del regime nazionale dei visti e dell'ingresso degli stranieri alla nuova normativa uniforme condivisa dalla maggior parte degli europei.

<sup>16</sup> Si tratta di Bulgaria, Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca, Romania, Slovenia, Ungheria.

<sup>17</sup> Gli accordi europei sono particolari accordi di associazione conclusi nei primi anni novanta dall'UE con Bulgaria, Polonia, Repubblica Ceca, Romania, Slovacchia in vista della loro possibile adesione all'Unione nel medio periodo.

Polonia, della Repubblica Ceca e della Slovacchia al programma per la promozione dell'efficienza energetica (SAVE II).

La strategia potenziata di preadesione proposta nell'*Agenda 2000*, nonché le priorità e i principi contenuti nei partenariati per l'adesione, sono stati anche inseriti nella definizione dei nuovi orientamenti formulati dalla Commissione per l'attuazione del programma PHARE (*Poland and Hungary Action for Restructuring the Economy*)<sup>18</sup> nei paesi candidati nel biennio 1998-1999. Questi infatti prevedono di impostare tutte le attività PHARE attuate nei paesi candidati per prepararli all'adesione all'UE. In particolare è previsto di riservare il 30% dell'aiuto al potenziamento delle istituzioni (nell'ambito del quale è stata attribuita una particolare attenzione al finanziamento di accordi di gemellaggio fra le istituzioni di uno stato membro e quelle di un paese partner) e il 70% al finanziamento di strumenti volti a ridurre gli squilibri settoriali, regionali e strutturali, presenti nei paesi candidati.

Nel 1998 sono stati inoltre creati nuovi strumenti all'interno del programma PHARE, quali un meccanismo di sostegno alle grandi infrastrutture, un meccanismo a favore delle PMI, uno strumento di recupero per i cinque paesi con i quali non sono stati ancora avviati i negoziati, e un programma speciale dedicato alla politica strutturale dell'UE.

Con l'obiettivo di ottimizzare gli sforzi, la Commissione ha peraltro stabilito di attuare uno stretto coordinamento con la Banca mondiale e con la Banca europea per la ricostruzione e lo sviluppo (BERS) affinché gli aiuti concessi da tali istituzioni ai paesi dell'Europa centrale si concentrino sulla preparazione all'adesione.

La dotazione finanziaria totale del programma PHARE per il 1998 è stata di 1.308,4 milioni di ecu<sup>19</sup>. Le azioni finanziarie sono state ripartite come segue: programmi nazionali (579,5 milioni), cooperazione transfrontaliera (180 milioni), programmi multinazionali (349,7), ricostruzione della ex Jugoslavia (150 milioni), altri (49,2 milioni).

### *Gli Stati indipendenti dell'ex-Urss*

Il 1998 è stato un anno importante anche nei rapporti fra la Comunità e gli *Stati indipendenti dell'ex-Urss*. Sono infatti entrati in vigore gli accordi di partenariato e di cooperazione con l'Ucraina e la Moldavia, che regola l'insieme delle relazioni politiche, economiche e commerciali tra le due parti, e pone solide basi per la cooperazione scientifica e tecnologica, sociale, umana e culturale.

Notevoli progressi sono inoltre stati realizzati con gli altri Stati indipendenti dell'ex-Unione Sovietica. È stato firmato un accordo di partenariato e di cooperazione con il Turkmenistan, e sono entrati in vigore gli accordi interinali sugli scambi e sulle questioni commerciali con l'Uzbekistan e il Kirghizistan. È stato concluso l'accordo interinale con l'Azerbaijan, mentre la Commissione ha proposto di concludere un accordo simile anche con il Turkmenistan.

L'unica eccezione in questo quadro rimane la Bielorussia, su cui l'UE continua a mantenere riserve a causa della situazione politica interna, caratterizzata da continue violazioni dei diritti umani e delle libertà fondamentali e dal non rispetto dei principi propri dello stato di diritto. Le discussioni e le procedure per la conclusione di un accordo di partenariato e di cooperazione e di un accordo interinale rimangono quindi in sospeso.

Nel 1998 l'UE si è particolarmente adoperata per aiutare la *Russia* a superare la crisi economica e finanziaria che l'ha colpita durante l'estate. Nel corso dell'anno si sono tenuti due vertici fra l'UE e la Russia. Il primo ha avuto luogo a Birmingham ed ha riguardato, per quanto attiene alle questioni economiche, soprattutto le iniziative avviate dalla Russia per attuare una economia di mercato; il riconoscimento, da parte dell'Unione,

<sup>18</sup> Inizialmente il programma era destinato solo a Polonia e Ungheria. Successivamente è stato esteso a tutti i paesi dell'Europa centro-orientale e ai tre paesi baltici.

<sup>19</sup> Nel 1997 gli impegni totali erano stati pari a 1.142,6 milioni di ecu.

degli sforzi attuati dalle istituzioni del paese che si è concretizzato nell'eliminazione della Russia dalla lista dei paesi a commercio di stato; i progressi del paese verso l'integrazione nell'economia mondiale e verso l'adesione all'OMC.

Il secondo vertice è stato organizzato a Vienna nel mese di ottobre. Durante l'incontro è stata ribadita la priorità da attribuire all'attuazione dell'accordo di partenariato e di cooperazione. A maggio si è tenuta a Bruxelles la seconda tavola rotonda degli industriali dell'UE e della Russia.

A dicembre, il Consiglio ha deciso di procedere alla erogazione di un aiuto alimentare gratuito alla Russia.

La Comunità ha inoltre potenziato il sostegno alle profonde trasformazioni economiche e politiche che interessano gli Stati indipendenti dell'ex-Urss, mettendo a loro disposizione ampie risorse finanziarie nel quadro del programma di assistenza tecnica TACIS (*Technical Assistance Programme to the CIS*). Nel bilancio 1998 sono stati impegnati ben 507,2 milioni di ecu<sup>20</sup>. Gli impegni comprendono in particolare, un contributo di 50 milioni di ecu al fondo speciale della BERS per la realizzazione di un sarcofago di protezione a Cernobyl, nonché il finanziamento di un programma di cooperazione transfrontaliera da 30 milioni di ecu, di cui una risoluzione del Parlamento europeo ha sottolineato l'importanza nella prospettiva dell'ampliamento dell'Unione.

La Commissione ha inoltre approvato una proposta di un nuovo programma per il periodo 2000-2006 che prevede, in particolare, di rendere maggiormente mirata la cooperazione attraverso l'individuazione di tre settori di cooperazione al massimo per ciascun paese, di adottare un approccio differenziato a seconda dei paesi, e di incoraggiare i migliori progetti mediante un sistema di incentivi. Tale proposta identifica fra le principali priorità del programma lo sviluppo del sistema democratico e la promozione degli investimenti.

### *I paesi industriali*

Per quanto riguarda le relazioni dell'UE con i principali *paesi industriali*, si sono registrati alcuni significativi sviluppi, in particolare con gli *Stati Uniti* e la *Corea del Sud*.

Nel corso del vertice di Londra del maggio 1998, gli Stati Uniti e l'UE hanno deciso di varare un *partenariato economico transatlantico* che ha lo scopo di eliminare gli ostacoli commerciali e favorire le prospettive per la liberalizzazione multilaterale. Le due parti hanno altresì raggiunto un accordo sulle leggi americane con effetto extraterritoriale, cioè la *Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act* (legge Helms-Burton) e la *Iran and Libya Sanctions Act* (legge d'Amato). Le disposizioni americane contro Cuba verranno mitigate, attraverso la negoziazione di norme internazionali che assicurino una maggiore protezione degli investimenti stranieri, e in seguito modificate. Per quanto riguarda la legge contro Iran e Libia è stato formalmente deciso che questa sia oggetto di un continuo esame da parte dell'UE e degli Stati Uniti e che le sanzioni previste dalla legge D'Amato contro le imprese dell'Unione che operano con la Libia restino sospese.

L'UE e gli Stati Uniti hanno inoltre adottato una serie di dichiarazioni in materia di cooperazione politica, di lotta contro la proliferazione delle armi di distruzione di massa, nonché di definizione di una comune linea di intervento per lo sviluppo delle risorse energetiche del Mar Caspio.

A margine del vertice è stato anche firmato un accordo sul riconoscimento reciproco in materia di valutazione di conformità, che è entrato in vigore a dicembre.

Sulla base di un progetto presentato dalla Commissione, il Consiglio ha poi approvato, a novembre, un piano di azione a favore del partenariato transatlantico ed ha autorizzato la Commissione a negoziare, in questo contesto, accordi per l'eliminazione degli ostacoli tecnici agli scambi dei prodotti industriali, ai servizi, agli appalti pubblici ed ai diritti di proprietà intellettuale.

I rapporti transatlantici attraversano nel complesso una fase di stallo, determinata

soprattutto dalle difficoltà emerse nella risoluzione delle dispute commerciali fra le due parti in fase di discussione all'OMC. Nel quadro del partenariato economico bilaterale, restano da affrontare ostacoli che riguardano diverse aree, dalle tradizionali riduzioni tariffarie e dalle barriere non tariffarie, alla diversa disciplina giuridica che regolamenta la concorrenza ed il settore degli investimenti.

I rapporti fra UE e *Canada* hanno registrato un avanzamento sia in relazione all'applicazione della dichiarazione politica congiunta adottata nel 1996, che per la decisione di varare una nuova iniziativa, basata sugli aspetti commerciali del piano d'azione del 1996, riguardante, in particolare, i settori del riconoscimento reciproco, della cooperazione e dell'equivalenza dei regolamenti per i servizi, gli appalti pubblici, la proprietà intellettuale, la concorrenza, la cooperazione culturale e i contratti tra imprese.

L'UE ed il Canada hanno inoltre firmato un accordo sul riconoscimento reciproco in materia di valutazione della conformità, che è entrato in vigore a novembre.

Le relazioni fra la Comunità ed il *Giappone* hanno registrato anch'esse dei progressi. A gennaio, durante un vertice a Tokyo e successivamente, nel corso della riunione ministeriale bilaterale di Tokyo ad ottobre, le due parti hanno discusso della crisi finanziaria che ha colpito l'Asia ed in particolare il Giappone. Sono state quindi discusse le misure da adottare per aiutare la crescita economica giapponese e ricostituire la fiducia internazionale nella sua economia. In particolare le misure indicate hanno riguardato la riforma del sistema bancario volta ad eliminare i crediti inesigibili, le misure di bilancio tese a stimolare la domanda interna, le riforme strutturali e la deregolamentazione, su cui la Commissione ha presentato duecento proposte. Le due parti hanno inoltre espresso la volontà di intensificare il dialogo politico, in particolare nel quadro dell'ASEM (Asia-Europa), nonché di collaborare per la preparazione del prossimo ciclo di negoziati commerciali multilaterali dell'OMC, affrontando anche la questione dell'ingresso di Cina e Russia nell'organizzazione.

Con l'*Australia*, l'UE ha proseguito lo sviluppo delle relazioni politiche e commerciali. Durante l'incontro ministeriale organizzato nel quadro delle dichiarazioni congiunte firmate nel 1997 che delinea un partenariato ampio di cooperazione in numerosi settori, sia in ambito bilaterale che nel quadro delle organizzazioni internazionali, le due parti hanno constatato progressi compiuti nell'attuazione dell'accordo.

I rapporti tra UE e la *Corea del Sud* hanno avuto, nel 1998, dei particolari sviluppi. Nello specifico, a dicembre la Commissione ha adottato una comunicazione dal titolo *La politica dell'Unione Europea nei confronti della Repubblica di Corea*, in cui viene presentata una nuova linea di azione per sviluppare le relazioni con questo paese, consistente in misure economiche quali la promozione delle riforme, il miglioramento dell'accesso al mercato, ed una cooperazione economica maggiore anche nel quadro dell'OMC, e in misure politiche, segnatamente l'intensificazione del dialogo soprattutto in relazione alla Corea del Nord.

### *Il Mediterraneo ed il Medio Oriente*

Per quanto riguarda il *Mediterraneo ed il Medio Oriente*, le relazioni fra la Comunità ed i paesi di tale area si sono concentrate sullo sviluppo del partenariato euromediterraneo, istituito dalla Conferenza di Barcellona del 1995.

Nel corso del 1998 sono state organizzate tre conferenze euromediterranee e settoriali, una a Bruxelles sull'energia, una a Rodi sull'istruzione e una a Klagenfurt sull'industria.

Una riunione ministeriale euromediterranea *ad hoc* a Palermo, ha poi discusso i problemi per la preparazione della terza conferenza euromediterranea dei ministri degli Affari esteri, prevista per il 1999.

La Commissione ha inoltre adottato una serie di comunicazioni sul partenariato euromediterraneo nel settore dei trasporti e del mercato interno.

L'attuazione delle azioni di cooperazione previste nel regolamento MEDA<sup>21</sup> è proseguita nel 1998 con un impegno finanziario totale di 941 milioni di ecu<sup>22</sup>. Il Consiglio ha adottato il regolamento CE n. 780/98 che modifica il regolamento MEDA, chiarendo la procedura da seguire per adottare le misure approvate quando un elemento essenziale per il proseguimento delle azioni di sostegno a favore di un partner mediterraneo venisse meno, segnatamente nei casi di violazione dei diritti umani e dei principi democratici e dello stato di diritto.

La Comunità ha poi concluso gli *accordi euromediterranei di associazione* con la Tunisia, con lo Yemen e con la Macedonia. L'accordo con la Tunisia è entrato in vigore a marzo e prevede lo sviluppo del dialogo politico, la progressiva realizzazione di una zona di libero scambio, l'adozione di disposizioni in materia di libertà di stabilimento, liberalizzazione dei servizi, libera circolazione dei capitali, regole sulla concorrenza ed il rafforzamento della cooperazione economica, finanziaria e socio-culturale. Quello con lo Yemen, entrato in vigore a luglio, è un accordo non preferenziale che regola gli scambi sulla base della clausola della nazione più favorita<sup>23</sup>. L'accordo con la Macedonia è entrato in vigore a gennaio.

Il Parlamento europeo ha espresso poi parere conforme sull'accordo euromediterraneo di associazione firmato nel 1997 con la *Giordania*.

In vista dell'adesione di *Cipro* all'UE, questo paese ha partecipato, nel corso del 1998, alla prima riunione della conferenza europea, alla riunione ministeriale di apertura del processo di adesione all'UE dei dieci paesi candidati dell'Europa centrale e di Cipro, e alla conferenza intergovernativa bilaterale di adesione UE-Cipro. Nell'ambito di quest'ultima riunione sono stati avviati i negoziati per l'adesione. Parallelamente, l'UE ha rafforzato la strategia di preadesione specifica per Cipro, in particolare favorendo la partecipazione di questo paese a taluni azioni mirate a potenziare la capacità nel settore amministrativo, giudiziario e degli affari interni, promuovendo l'utilizzo dell'assistenza tecnica offerta dal TAIEX (*Technical Assistance Information Office*) e favorendo la partecipazione di Cipro a taluni programmi comunitari.

La Commissione ha adottato una comunicazione in cui ha presentato proposte operative per l'attuazione della strategia definita, nel 1997, dal Consiglio europeo di Lussemburgo, per preparare la *Turchia* all'adesione avvicinandola all'UE in tutti i settori. Per la Turchia, che aveva lamentato l'esclusione della propria candidatura dal primo gruppo di paesi scelti per l'entrata nell'Unione, la Commissione ha proposto, in particolare, di sviluppare l'accordo di associazione, rafforzare l'unione doganale e attuare la cooperazione finanziaria. La Commissione ha anche adottato due proposte di regolamento finalizzate, rispettivamente, a potenziare l'unione doganale tramite l'applicazione progressiva, da parte della Turchia, dell'*acquis* comunitario e ad attuare azioni miranti allo sviluppo economico e sociale del paese.

Le relazioni con *Malta* hanno avuto sviluppi significativi durante il 1998, in quanto il paese ha chiesto alla presidenza dell'UE di riattivare la propria domanda di adesione. Il Consiglio ha quindi invitato la Commissione a rielaborare il parere che questa aveva adottato nel 1993 in relazione alla domanda di adesione di Malta.

Le relazioni con i paesi del Medio Oriente sono state oggetto dell'ottava riunione congiunta fra il Consiglio di Cooperazione del Golfo (CCG) e l'UE, tenutosi a Lussem-

---

<sup>21</sup> Il regolamento MEDA contiene le risorse finanziarie che la Comunità ha deciso di stanziare per la cooperazione con i paesi terzi mediterranei che hanno partecipato alla Conferenza euromediterranea di Barcellona.

<sup>22</sup> Nel 1997 per le azioni di cooperazione erano stati stanziati in totale 981,4 milioni di ecu.

<sup>23</sup> La clausola della nazione più favorita prevede che tutte le concessioni accordate da un paese ad un prodotto originario di (destinato a) una qualsiasi altro paese, vengano estese immediatamente ed incondizionatamente ad ogni prodotto similare originario del (destinato al) paese cui tale clausola viene applicata.



burgo ad ottobre. L'incontro è stato dedicato principalmente ai negoziati relativi ad un accordo di libero scambio e alla valutazione dell'evoluzione del quadro politico ed economico nelle due regioni.

### *I paesi dell'America Latina*

Il 1998 è stato caratterizzato da un progressivo sviluppo anche nelle relazioni fra UE ed *America Latina*, attraverso il rafforzamento dei legami politici, il potenziamento degli scambi commerciali, l'integrazione regionale e l'attuazione di una cooperazione più efficace e mirata.

Il dialogo politico ed economico fra l'UE e i paesi della regione è stato portato avanti attraverso una serie di conferenze ad alto livello.

Nel febbraio si è tenuta a San José, in Costa Rica, la *quattordicesima conferenza ministeriale di San José*, fra l'UE e gli stati membri<sup>24</sup>. I partecipanti hanno adottato un comunicato congiunto in cui sono stati sottolineati i progressi compiuti dai paesi centroamericani in materia di consolidamento della pace e democratizzazione, i benefici scaturiti dall'applicazione del sistema delle preferenze generalizzate per i prodotti agricoli, nonché le azioni di cooperazione per l'intensificazione della lotta alla droga ed il potenziamento dei diritti umani. La Comunità si è dichiarata pronta a sostenere il processo di integrazione avviato nella regione, in funzione dei settori e secondo le modalità di attuazione previsti dai paesi coinvolti. Ha inoltre deciso l'adozione di misure di aiuto umanitario d'emergenza a favore dei paesi colpiti dal passaggio dell'uragano Mitch, segnatamente El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua. La Commissione ha infatti adottato un progetto da 8,2 milioni di ecu destinato alle attività di ricostruzione della regione, che si è aggiunto alle misure di intervento rapido, di importo pari a 16,3 milioni di ecu, già stanziati come aiuto umanitario d'emergenza.

Sempre in febbraio ha avuto luogo, a Panama, l'*ottavo incontro ministeriale istituzionalizzato fra l'Unione Europea e il gruppo di Rio*<sup>25</sup>. Nella dichiarazione finale è stato sottolineato l'impegno a favore della cooperazione nella lotta contro la droga, l'interesse per il dialogo politico e per il rafforzamento dei principi dello stato di diritto.

I partecipanti hanno altresì espresso la propria soddisfazione per la decisione dei capi di stato e di governo dell'UE e dei paesi dell'America Latina e dei Caraibi, di tenere il primo vertice nel corso del 1999.

A margine dell'incontro si sono svolte altre due importanti riunioni. La prima con i paesi del Mercosur<sup>26</sup>, in cui è stato ribadito l'interesse reciproco alla creazione di una associazione interregionale sulla base dei principi democratici, del rispetto dei diritti umani e della liberalizzazione commerciale. In questa prospettiva la Commissione ha successivamente raccomandato al Consiglio di autorizzarla a negoziare un accordo di associazione interregionale con il Mercosur e un accordo di associazione politica ed economica con il Cile<sup>27</sup>.

Il secondo vertice ha avuto luogo con i paesi del Gruppo Andino<sup>28</sup>. Nel comunicato congiunto le due parti hanno espresso soddisfazione per i progressi compiuti dalla Comunità Andina nel processo di integrazione, per la ratifica dell'accordo quadro di cooperazione fra la Comunità Europea e la Comunità Andina e per le conseguenze positive, sui paesi andini, dell'applicazione del nuovo sistema delle preferenze generalizzate, che favorisce il processo di sviluppo di attività economiche sostitutive rispetto a quelle destinate alla produzione di droga.

<sup>24</sup> Il gruppo di San José è composto da Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua e Panama.

<sup>25</sup> Del gruppo fanno parte Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Colombia, Ecuador, Messico, Panama, Paraguay, Perù, Uruguay e Venezuela.

<sup>26</sup> I paesi membri del Mercosur sono Argentina, Brasile, Paraguay ed Uruguay.

<sup>27</sup> Il Cile, come la Bolivia, è membro associato del Mercosur.

<sup>28</sup> Al Gruppo Andino partecipano Bolivia, Colombia, Ecuador, Perù, Venezuela.

L'accordo quadro di cooperazione fra la Comunità Europea e la Comunità Andina è entrato in vigore a maggio. Esso sottolinea l'importanza del consolidamento del processo di integrazione economica della regione ed individua come prioritaria la realizzazione di progetti di sviluppo sociale.

Il 1998 è stato contrassegnato anche dall'entrata in vigore, nel luglio, dell'accordo interinale sul commercio fra la Comunità e il Messico, destinato ad istituzionalizzare il dialogo politico e ad approfondire la cooperazione e le relazioni economiche e commerciali fra le due parti. Il Consiglio congiunto, istituito da tale accordo, ha tenuto la sua prima riunione a Bruxelles.

Il Consiglio Europeo da parte sua ha autorizzato la Commissione a negoziare con il Messico le modalità di una liberalizzazione preferenziale del commercio dei beni, dei servizi, dei movimenti di capitali e degli appalti, nonché l'adozione di una disciplina comune nel settore della concorrenza e della proprietà intellettuale.

Nel 1998, le azioni di cooperazione finanziaria e tecnica hanno assorbito, in America Latina, 191 milioni di ecu. Hanno riguardato, in particolare, progetti di rafforzamento delle istituzioni e della pubblica amministrazione, l'istruzione, lo sviluppo rurale ed interventi di carattere sociale. Per la cooperazione economica sono stati spesi 49,9 milioni di ecu per 31 progetti riguardanti il consolidamento dei programmi orizzontali sulla cooperazione decentrata, il sostegno alle riforme economiche, la cooperazione industriale, la formazione superiore ed il settore dell'energia.

#### *I paesi dell'Africa, dei Caraibi e del Pacifico (ACP), il Sud Africa e i Paesi e Territori d'oltremare (PTOM)*

Per quanto riguarda le relazioni con i paesi dell'Africa, dei Caraibi e del Pacifico (ACP), e con il Sud Africa e i Paesi e Territori d'oltremare (PTOM), l'UE ha intrapreso una serie di iniziative importanti nel corso del 1998.

In particolare, sulla base di una raccomandazione della Commissione, il Consiglio ha adottato, a giugno, le direttive di negoziato relative al nuovo accordo di partenariato per lo sviluppo con i paesi ACP<sup>29</sup>. L'accordo è destinato a sostituire la quarta convenzione di Lomé che scade nel febbraio 2000.

Gli orientamenti di negoziato riguardano cinque grandi aree tematiche: rafforzamento degli aspetti politici del partenariato, riorientamento della cooperazione mediante un approccio integrato per eradicare la povertà, allargamento della cooperazione al partenariato economico, in particolare mediante accordi commerciali con raggruppamenti regionali, al fine di aiutare i paesi ACP ad integrarsi nell'economia mondiale, gestione più rigorosa e selettiva degli strumenti di cooperazione finanziaria, rispetto della solidarietà del gruppo ACP ma parallela introduzione del principio della differenziazione geografica fra i paesi, con l'obiettivo di rispondere meglio ai vincoli e alle necessità di ciascuno. Il Consiglio ha inoltre convenuto con i paesi ACP di concedere a Cuba lo status di osservatore a questi negoziati, ribadendo tuttavia che l'effettiva partecipazione del paese al futuro accordo resta subordinata ai progressi sostanziali previsti dalla posizione comune che lo riguarda, adottata dalla Comunità.

I negoziati per il nuovo accordo di partenariato per lo sviluppo hanno avuto ufficialmente inizio a settembre a Bruxelles. L'accordo di revisione intermedia della convenzione di Lomé è stato invece concluso ad aprile ed è entrato in vigore a giugno.

In applicazione della quarta convenzione riveduta di Lomé, la Commissione ha proseguito, nel corso del 1998, le azioni miranti a sviluppare il commercio interno dei paesi ACP e a rafforzare la loro competitività. Ha inoltre potenziato il programma di diffusione, presso le imprese esportatrici dei paesi ACP, delle disposizioni commerciali contenute nella quarta con-

<sup>29</sup> I paesi ACP sono 70.

venzione riveduta di Lomé e della loro trasposizione nel diritto comunitario, al fine di valorizzare appieno i benefici derivanti dall'applicazione delle nuove preferenze commerciali.

Il Consiglio ha adottato il regolamento finanziario dell'ottavo FES (*Fondo Europeo di Sviluppo*) ed il regolamento CE n.1706/98 che mira a riconoscere, per alcuni prodotti agricoli, un trattamento più favorevole agli stati ACP di quello concesso ai paesi terzi cui è stata accordata la clausola della nazione più favorita per gli stessi prodotti.

Nella prospettiva dei negoziati per il nuovo accordo, il Consiglio ha poi adottato una posizione comune sui diritti dell'uomo, i principi democratici, lo stato di diritto e la buona gestione degli affari pubblici in Africa ed ha applicato, per la prima volta, il meccanismo previsto dalla quarta convenzione riveduta di Lomé nei confronti del Togo, sospendendo la cooperazione con il paese a causa del mancato rispetto della democrazia e dei diritti dell'uomo.

In attuazione delle direttive di negoziato per il nuovo accordo di partenariato per lo sviluppo con i paesi ACP che attribuiscono un ruolo importante alle aree di integrazione regionale, la Commissione ha proseguito, nel corso del 1998, la politica di cooperazione con le organizzazioni di integrazione regionale come l'UEMOA (*Unione economica e monetaria dell'Africa occidentale*)<sup>30</sup>, la CEDAO (*Comunità economica degli Stati dell'Africa occidentale*)<sup>31</sup>, il COMESA (*Mercato Comune dell'Africa australe e orientale*)<sup>32</sup> e la EAC (*Comunità dell'Africa orientale*)<sup>33</sup>.

La terza riunione ministeriale tra l'UE e gli stati membri della SADC (*Comunità per lo sviluppo dell'Africa australe*)<sup>34</sup>, si è svolta a Vienna a novembre.

Un altro avvenimento significativo è stato l'entrata in vigore, a giugno, dell'accordo per l'adesione "qualificata" del Sud Africa alla quarta convenzione riveduta di Lomé, che prevede la piena partecipazione del paese alle istituzioni create dalla convenzione e la possibilità di usufruire degli strumenti finanziari previsti dalla convenzione, fatta eccezione per il beneficio delle risorse del FES (*Fondo Europeo di Sviluppo*).

### *I paesi dell'Asia*

Con i paesi dell'Asia, l'UE ha proseguito, nel corso del 1998, la strategia di rafforzamento delle relazioni politiche ed economiche, in particolare attraverso i lavori del secondo vertice Asia-Europa (*ASEM*)<sup>35</sup>, tenutosi ad aprile a Londra. Le due parti hanno sottolineato l'importanza del partenariato istituito nel 1996, soprattutto nella fase di difficoltà economica e finanziaria che ha toccato i paesi asiatici. Hanno altresì definito il quadro della cooperazione euroasiatica ed hanno deciso di tenere il terzo ed il quarto vertice rispettivamente nella Corea del Sud nel 2000 e nell'UE nel 2002.

Nel 1998, l'UE ha proseguito attivamente la cooperazione con i paesi dell'ASEAN. È stato tuttavia ritardato l'avvio della *nuova dinamica* di rafforzamento dei rapporti, in particolare di quelli economici e commerciali, che era stata decisa dalla precedente riunione ministeriale del 1997. Il rinvio è stato determinato dalla impossibilità di riunire la commissione mista prevista dall'accordo di cooperazione fra la Comunità e l'ASEAN a causa della mancanza di accordo sulla partecipazione del Myanmar (ex Birmania).

<sup>30</sup> Fanno parte dell'UEMOA (1994), Benin, Burkina Faso, Costa d'Avorio, Guinea Bissau, Mali, Niger, Senegal, Togo.

<sup>31</sup> Partecipano alla CEDAO 16 stati: Benin, Burkina Faso, Capo Verde, Costa d'Avorio, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Liberia, Mali, Mauritania, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leone, Togo.

<sup>32</sup> Sono membri del COMESA: Angola, Burundi, Comore, Repubblica Democratica del Congo, Egitto, Eritrea, Etiopia, Gibuti, Kenya, Madagascar, Malawi, Maurizio, Namibia, Ruanda, Seychelles, Sudan, Swaziland, Tanzania, Uganda, Zambia, Zimbabwe.

<sup>33</sup> L'EAC è composta da Kenya, Tanzania e Uganda.

<sup>34</sup> Alla SADC partecipano Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Maurizio, Mozambico, Namibia, Repubblica Democratica del Congo, Seychelles, Sudafrica, Swaziland, Tanzania, Zambia, Zimbabwe.

<sup>35</sup> Vi hanno partecipato i quindici paesi dell'Unione Europea e dieci paesi dell'Asia, sette membri dell'ASEAN, la Cina, il Giappone e la Corea del Sud.

Le relazioni dell'UE con la Cina si sono sviluppate in modo considerevole. Nel marzo la Commissione ha adottato la comunicazione *Verso un partenariato globale con la Cina* che indica cinque obiettivi prioritari: sostenere l'applicazione dei diritti umani e delle regole dello stato di diritto nel paese, favorire un maggiore integrazione della Cina nell'economia globale, rendere più efficace lo sfruttamento dei finanziamenti concessi dall'UE, rafforzare l'immagine dell'Unione nel paese. Il Consiglio ha successivamente approvato questi nuovi orientamenti del partenariato.

Ad aprile si è tenuto a Londra il primo vertice fra l'UE e la Cina. Nella dichiarazione finale le due parti hanno espresso la volontà di approfondire il dialogo e la cooperazione ed hanno ribadito l'impegno comune per una rapida adesione del paese all'OMC.

Altri sviluppi significativi per il rafforzamento delle relazioni fra UE e paesi dell'Asia sono stati realizzati con i seguenti atti: la decisione di siglare un progetto di accordo di cooperazione con il Pakistan, l'adozione, dal parte del Consiglio, di una posizione comune che definisce gli obiettivi principali dell'UE verso l'Afganistan, l'approntamento di risorse finanziarie e logistiche per le elezioni del luglio in Cambogia, la partecipazione alla prima riunione della commissione mista CE-Laos, istituita con l'accordo di cooperazione firmato nel 1997, la proroga del ritiro della concessione del sistema delle preferenze generalizzate al Myanmar a causa delle pratiche di lavoro coatto applicate dal paese e la riconferma dell'impossibilità di accettare l'adesione di questo paese all'accordo di cooperazione CE-ASEAN, l'adozione, da parte della Commissione, di una comunicazione contenente i nuovi obiettivi di sviluppo delle relazioni con la Corea del Sud, contenente misure economiche e politiche.

L'accordo sulle modalità di adesione dell'Euratom all'Organizzazione per lo sviluppo energetico della penisola coreana (*KEDO*), è entrato in vigore a settembre.

La cooperazione finanziaria e tecnica con i paesi dell'Asia è stata, nel 1998, pari a 313 milioni di ecu, concentrandosi su progetti per la riduzione della povertà, l'istruzione, il settore sanitario, lo sviluppo rurale e la partecipazione delle donne alle decisioni. La cooperazione economica è ammontata a 83,1 milioni di ecu e si è concentrata sul settore finanziario (fondo fiduciario ASEM), sulla proprietà intellettuale e sull'aviazione civile (programma di cooperazione con l'India).

## **LE ECONOMIE DEL CENTRO-EST EUROPA DI FRONTE ALL'EURO: ALLARGAMENTO, DIVARI DI SVILUPPO E COMPETITIVITÀ**

Stefano Manzocchi \*

*La nascita dell'euro pone nuove sfide per la politica economica nei paesi associati del Centro-Est Europa (CEE), oltre a quelle connesse con l'allargamento dell'Unione Europea (UE) e la partecipazione al Mercato Interno. Infatti, i policy-maker nei paesi CEE dovranno confrontarsi non solo con un processo di allargamento a due stadi, che come vedremo comporta il rischio di un approfondimento dei divari tra paesi in e paesi out, ma dovranno anche impostare una strategia di medio periodo per quanto concerne il tasso di cambio con la moneta unica. Vi sono molti trade-off impliciti in queste dinamiche, con esiti differenti per i diversi paesi CEE a seconda delle opzioni prescelte. In questa scheda ne presentiamo alcuni, che riguardano il processo di allargamento a due stadi, i divari di sviluppo e la competitività dei paesi CEE sui mercati internazionali.*

### **Allargamento e divari di sviluppo in Europa centro-orientale**

*L'allargamento ad Est rischia di aumentare i divari di sviluppo tra i paesi ammessi al primo round di negoziati (Repubblica Ceca, Polonia, Ungheria, Slovenia ed Estonia, più Cipro che qui trascuriamo) ed i paesi out (ovvero esclusi dal primo round: Bulgaria, Romania, Slovacchia, Lituania e Lettonia). Si rischia in altri termini di approfondire le divergenze all'interno del gruppo dei Paesi associati, a scapito di quelli che sono più indietro nel percorso di trasformazione dell'economia (si pensi che, secondo l'ultimo Transition Report della BERS, mentre Polonia, Slovenia, Repubblica Ceca e Ungheria hanno superato o quasi raggiunto nel 1998 il prodotto interno lordo del 1989, la Bulgaria è al 70% e la Romania all'80% del livello del 1989).*

*Questa possibilità emerge se si considera il tema dell'allargamento da diverse prospettive analitiche e di politica economica. In primo luogo, i modelli recenti di geografia economica e localizzazione industriale suggeriscono che sebbene anche i paesi out possano beneficiare di una estensione della UE, la loro posizione relativa rispetto ai paesi in peggiora. Le condizioni che consentono anche ai paesi out di beneficiare dell'allargamento sono innanzi tutto, che il tasso di crescita dell'area UE aumenti sensibilmente a seguito dei guadagni di efficienza dovuti all'accresciuta dimensione dell'area, in secondo luogo che i costi del commercio tra paesi out e area UE si mantengano sufficientemente bassi. Tuttavia, anche se queste condizioni sussistono, il divario di sviluppo tra paesi in e paesi out tende ad aumentare poichè i nuovi paesi membri divengono poli di attrazione di attività industriali anche a scapito dei paesi esclusi.<sup>1</sup> Questo ha chiare implicazioni di politica economica per la UE: per evitare che i divari crescano, si dovrebbe concedere agli outsider CEE un accesso ancor più preferenziale al Mercato Interno per favorire la localizzazione produttiva e le esportazioni di quei paesi.*

*A conclusioni analoghe si giunge qualora si considerino i modelli di specializzazione dei paesi CEE: anche in questo caso, l'evidenza empirica suggerisce che l'esclusione stessa dal primo round di allargamento può comportare perdite in termini di commercio e investimenti diretti, che richiedono quindi più sostegno da parte della UE. Il motivo principale è che i paesi del centro-est Europa commerciano in gran parte con la UE (e tra di loro), e mostrano una struttura simile dei vantaggi comparati: in realtà, i modelli di specializzazione dei paesi associati sono molto più vicini*

\* Università di Perugia

<sup>1</sup> Per un'analisi teorica su questi temi, si veda: Manzocchi S. e Ottaviano G.I.P., Outsiders in economic integration: the case of a transition economy, mimeo, 1999.

tra loro di quanto non lo siano, ad esempio, rispetto a quelli dei paesi membri dell'area del Mediterraneo (il cosiddetto Club-Med: si veda la tavola 1). Si può ritenere, quindi, che l'ingresso di alcuni soltanto tra i paesi associati del CEE provocherebbe forti tensioni competitive non tanto nelle industrie dei paesi membri del Mediterraneo, ma soprattutto nei paesi out del centro-est Europa. Con strutture dell'export tanto simili, anche piccoli vantaggi connessi all'ingresso nell'UE (si pensi alla abolizione delle procedure antidumping, alla semplificazione delle pratiche doganali o alla certificazione degli standard tecnici) possono alterare i margini di competitività a vantaggio dei paesi in e a svantaggio degli out.

**PERCENTUALE DELLE ESPORTAZIONI IN CUI ENTRAMBI I PAESI HANNO UN VANTAGGIO COMPARATO NEL COMMERCIO CON L'UE**

(dati 1996, indice di vantaggio comparato verso la UE calcolato su 1.244 prodotti, 4-digit)

	Bulgaria	Rep. Ceca	Slovacchia	Ungheria	Polonia	Romania
Italia	23,9	34,0	28,8	26,0	21,4	23,8
Grecia	39,5	17,7	26,4	40,0	23,2	33,6
Portogallo	37,8	31,3	46,9	42,6	33,1	41,2
Spagna	11,5	16,5	33,1	17,5	13,7	11,3
Bulgaria	--	46,8	48,7	51,4	55,7	57,1
Rep. Ceca	30,8	--	44,1	44,3	43,8	35,5
Slovacchia	36,2	55,0	--	48,2	43,1	49,6
Ungheria	30,1	41,3	36,7	--	40,5	33,9
Polonia	42,5	56,7	45,0	49,0	--	51,9
Romania	65,2	61,0	75,8	68,0	71,2	--
Slovenia	27,5	49,2	57,6	45,5	38,7	40,2
Estonia	46,4	59,0	61,0	63,9	52,6	41,8

Fonte: elaborazioni su dati CEPS.

Le percentuali non sono simmetriche perchè paesi diversi hanno vantaggi comparati in proporzioni diverse delle loro esportazioni verso l'UE.

Tavola 1

Se quindi l'allargamento ad Est procederà in due (o più) fasi, come previsto, sarà necessario che la UE sostenga il processo di transizione e di catching-up nei paesi out, per evitare che si approfondiscano i divari di sviluppo in Europa dell'Est con possibili ripercussioni negative sulla stabilità sociopolitica dell'area. In relazione a questo, le stime di bilancio presentate dalla Commissione UE nell'Agenda 2000 non colgono la dimensione del problema. Per quanto riguarda la spesa per la politica agricola ed i Fondi strutturali e di coesione, nel complesso e per ciò che concerne i paesi CEE, l'Agenda 2000 suggerisce le cifre ripresentate qui nella tavola 2. Mentre le poste di bilancio potrebbero essere ragionevoli per i paesi ammessi al primo round,<sup>2</sup> la fallacia dell'approccio perseguito nell'Agenda 2000 sembra consistere soprattutto nel destinare fondi insufficienti per i paesi out. Infatti, secondo le cifre proposte dalla Commissione, nel 2006 un abitante dei paesi out avrà ricevuto in media 23 euro dalla UE contro i 170 di un abitante dei paesi in: se una tendenza di questo tipo si realizzasse, il bilancio comunitario non contribuirebbe ad attenuare i divari di sviluppo in Europa centro-orientale.

<sup>2</sup> Tali cifre si collocano nella parte inferiore dell'intervallo stimato, ad esempio, da Baldwin R., Francois J. e Portes R., "The Costs and Benefits of Eastern Enlargement: the Impact on the EU and Central Europe", Economic Policy, 24, April 1997.

**IL BILANCIO COMUNITARIO SECONDO L'AGENDA 2000**  
(miliardi di ECU, a prezzi 1997)

Categoria	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Spese totali	97,8	97,5	99,8	105,1	107,1	105,9	112,0	114,5
di cui:								
Destinate ai paesi in del CEE	0,0	0,0	0,0	5,8	8,2	10,8	13,3	15,7
Destinate ai paesi out del CEE	1,3	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0

Fonte: Agenda 2000.

Tavola 2

È confortante a questo proposito notare come, già dal Consiglio Europeo di Lussemburgo del dicembre 1997, si sia affermata a livello governativo una linea che prevede sia un sostegno forte, finanziario e politico, ai paesi inizialmente esclusi sia il principio dell'upgrading (la posizione chi è stato escluso si può rivedere nel senso dell'ammissione ai negoziati). In ogni caso, l'allargamento pone com'è noto problemi di funzionamento istituzionale e di riforma economica per la UE, i quali devono essere affrontati in tempo ed efficacemente. La soluzione di quelli istituzionali, che riguardano tra l'altro la struttura della Commissione, il sistema di ponderazione dei voti e la clausola di unanimità, è stata ampiamente rimandata in occasione della sigla del Trattato di Amsterdam. Tra quelli economici, ricordiamo soltanto quello di una nuova architettura delle politiche strutturali e di coesione che si rende inevitabile in coincidenza dell'allargamento. Si può infatti dimostrare che trasferimenti di tipo strutturale per i soli 5 Paesi associati ammessi ai negoziati di prima fase che siano compatibili con i saldi complessivi di bilancio annunciati nell'Agenda 2000, e sostanzialmente confermati al vertice di Berlino nel marzo scorso, richiedono una ridefinizione dei criteri per l'Obiettivo 1 dei Fondi strutturali tale da innalzare dal 75 all'80% del reddito medio pro-capite UE la soglia massima di eleggibilità. In questo caso, molte regioni occidentali e l'intera Irlanda (oggi il maggiore beneficiario dei fondi strutturali su base pro-capite) sarebbero progressivamente tagliate fuori dall'Obiettivo 1, con le immaginabili resistenze politiche.<sup>3</sup>

### **Le economie dell'Europa centro-orientale di fronte all'euro: tassi di cambio reali e competitività**

In linea di principio, l'accesso dei nuovi membri dell'Europa centro-orientale comporta, secondo le risoluzioni del Consiglio Europeo di Copenhagen del giugno 1993, l'adesione a tutti gli aspetti dell'acquis communautaire ivi inclusa l'unione monetaria (la clausola di opt-out è stata esplicitamente concessa soltanto a Regno Unito, Svezia e Danimarca). Anche se è possibile immaginare che ai nuovi membri venga concesso un periodo di transizione, occorre quindi porsi la questione della desiderabilità e praticabilità dell'adozione dell'euro, oppure di un meccanismo di cambi fluttuanti attorno ad una parità rispetto all'euro (il cosiddetto SME-2), da parte dei paesi associati del CEE.

La desiderabilità e fattibilità dell'adesione dei paesi CEE all'Unione Monetaria Europea nel lungo termine è strettamente connessa con lo sviluppo delle loro relazioni commerciali e finanziarie con l'UE: secondo la prospettiva dell'endogeneità delle aree valutarie ottimali, infatti, l'integrazione commerciale e valutaria è un processo che in

<sup>3</sup> Martin R. e Mortensen J., "Economic and social cohesion and EU enlargement", CEPS Review, n.5, 1998.

*larga parte si autoalimenta, poiché la probabilità di shock idiosincratici diminuisce e la mobilità dei fattori aumenta con il procedere dell'integrazione stessa.<sup>4</sup> Più complesse appaiono le prospettive di introdurre l'euro nelle economie CEE nel breve o medio termine. Da una parte, infatti, vanno compiuti i passaggi richiesti dal Trattato di Amsterdam in termini di liberalizzazione completa dei movimenti di capitali e di regole fiscali, che non sono affatto scontati ed indolori nel breve termine anche per i paesi CEE più avanti nel processo di transizione.<sup>5</sup> In secondo luogo, un'ampia flessibilità del tasso di cambio potrebbe rivelarsi irrinunciabile per le economie CEE nel medio termine.*

*Gli indicatori dei cambi reali effettivi e di equilibrio (espressi in termini di salario in dollari) suggeriscono che, nel 1995-96, la distanza tra tassi di cambio correnti e di equilibrio era maggiore per i paesi out che non per i paesi in, con l'eccezione dell'Estonia (si veda la tavola 3). Questo potrebbe suggerire che il misalignment è minore per i paesi in, che quindi fissare una parità con l'euro ai tassi correnti potrebbe essere meno rischioso per le economie ammesse al primo round di allargamento. Come si sostiene in numerosi studi, tuttavia, il processo di transizione comporta intrinsecamente un movimento del tasso di cambio reale di equilibrio. Secondo questi studi, infatti, la tendenza ad un apprezzamento del cambio di equilibrio è coerente con l'accumulazione di capitale fisico e umano nei paesi in transizione, mentre l'apprezzamento del cambio reale dipende sia da quello del cambio di equilibrio che dalla iniziale iper-svalutazione del 1990-91, dovuta ad un eccesso di domanda di attività finanziarie estere.<sup>6</sup> Come sostengono altri studi, mentre un apprezzamento del tasso di cambio reale può consentire di ridurre il peso del settore produttivo pubblico, che essendo inefficiente non è in grado di sostenere la concorrenza del settore privato in presenza di salari reali crescenti, una rivalutazione eccessiva può spiazzare il settore manifatturiero nel suo complesso, causando una perdita generalizzata di competitività rispetto alle merci estere.<sup>7</sup>*

*Quindi una rivalutazione eccessiva può ridurre la competitività anche nel settore privato esposto alla concorrenza, e spostare l'occupazione nel settore dei servizi secondo una dinamica non sostenibile nel lungo periodo.*

#### DISTANZA TRA SALARI IN DOLLARI EFFETTIVI E DI EQUILIBRIO NEI PAESI CEE

Paese	Salario corrente meno salario di equilibrio in dollari, 1990 (a)	Salario corrente meno salario di equilibrio in dollari, 1995-96 (b)
Bulgaria	-49	-244
Cecoslovacchia	-103	n.d.
Repubblica Ceca	n.d.	-131
Repubblica Slovacca	n.d.	-191
Ungheria	2	-91
Polonia	-76	-109
Romania	-98	-114
Slovenia	161	n.d.
Estonia	n.d.	-151

(a) Halpern e Wyplosz, 1997, citato (p.448).

(b) Krajnyak e Zettelmeyer, 1997, citato (p.44).

Tavola 3

<sup>4</sup> Si veda Frankel J. e Rose A., *The endogeneity of the Optimum Currency Area criteria*, NBER working paper n.5700, Cambridge MA, 1996; Paci R. e Rovelli R., *Do trade and technology reduce asymmetries? Evidence from manufacturing industries in the EU*, Collana di economia applicata n.17, Università di Bologna, 1997.

<sup>5</sup> Kopits G., *Implications of EMU for exchange rate policy in Central and Eastern Europe*, IMF working paper n.99/9, Washington DC, 1999.

<sup>6</sup> Si veda, ad esempio, Halpern L. e Wyplosz C., *Equilibrium exchange rates in transition economies*, IMF Staff Papers, vol. 44, 1997; Krajnyak K. e Zettelmeyer J., *Competitiveness in transition economies: what scope for real appreciation?*, IMF Working Paper n. 97/149, Washington DC, 1997.

<sup>7</sup> Grafe C. e Wyplosz C., *The real exchange rate in transition economies*, CEPR Discussion Paper 1773, London: Center for Economic Policy Research, 1997.



---

*Quindi, se è vero che i paesi in sembrano prossimi ai loro tassi di cambio di equilibrio, da una parte tali tassi non costituiscono necessariamente un riferimento rilevante per il medio periodo; dall'altra, lo spazio per una rivalutazione del cambio reale in linea con i fondamentali è più ridotto nei paesi in che nei paesi out, mentre ai tassi di cambio correnti il rischio di perdita di competitività a seguito di un aumento dei salari o di una ridotta dinamica della produttività nel settore esposto alla concorrenza internazionale, appare più elevato nei paesi in. Queste considerazioni suggeriscono un approccio morbido alla questione dell'ingresso nell'Unione Monetaria Europa da parte dei paesi CEE: nel corso del processo di transizione, conservare una sostanziale flessibilità del cambio, che consenta sia di accomodare le tendenze del tasso di cambio di equilibrio, sia di compensare eventuali perdite di competitività del settore esposto alla concorrenza internazionale, appare di vitale importanza anche per i paesi in.*

## 4. I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA\*

### Sintesi

Il prodotto interno lordo dell'Italia nel 1998 ha mostrato una dinamica più debole rispetto agli altri paesi europei aderenti all'Unione Economica e Monetaria, crescendo a un tasso dell'1,3% in termini reali, rispetto al 3% registrato in media nell'area dell'euro. Come già successo l'anno precedente, al modesto incremento del prodotto interno lordo ha positivamente contribuito la componente interna della domanda, sopravanzando l'apporto negativo di quella estera, dovuto a un incremento delle quantità di beni e servizi importati (6,1%) di gran lunga più elevato rispetto a quello delle esportazioni (1,2%). Dai dati relativi ai primi mesi del 1999, pare emergere che anche nell'anno in corso, almeno nella prima metà, il contributo delle esportazioni nette alla crescita dell'economia italiana risulterà negativo, a causa del rallentamento del ciclo nell'Unione Europea. Sarà ancora la domanda interna, soprattutto nella componente dei consumi privati e degli investimenti nel settore delle costruzioni, a trainare la crescita del PIL che peraltro, secondo le stime più recenti, non si discosterà in misura rilevante dai risultati raggiunti nel 1998.

L'avanzo delle partite correnti dell'Italia nel 1998 ha subito un nuovo ridimensionamento, portandosi a circa 39.000 miliardi di lire. Tale valore, pari al 2% del PIL dell'Italia, rappresenta comunque uno dei saldi più elevati tra le economie avanzate ed è di gran lunga superiore alla media degli undici paesi dell'Unione Economica e Monetaria. Tuttavia la posizione netta sull'estero dell'Italia ha fatto registrare un deterioramento, che segna un'inversione rispetto alla tendenza in atto dal 1993. Questo risultato paradossale si spiega principalmente con l'ingente saldo negativo imputato alla voce "errori e omissioni", nella quale potrebbero nascondersi consistenti investimenti all'estero dei proventi delle esportazioni.

La flessione di circa 22.000 miliardi dell'avanzo corrente è scaturita dall'andamento di tutte le principali voci, ma vi hanno contribuito in misura determinante il peggioramento del saldo mercantile e dei servizi, oltre che dei trasferimenti netti con le istituzioni dell'Unione Europea. Secondo recenti stime, nel 1999, grazie ad opposti mutamenti nella dinamica dei flussi d'interscambio e a una contrazione del deficit dei redditi da capitale, l'avanzo delle partite correnti potrebbe riprendere ad ampliarsi, anche in rapporto al PIL.

La riduzione del surplus delle merci nel 1998 ha riflesso un rallentamento più accentuato per le quantità esportate che per quelle importate, non compensato dal favorevole andamento delle ragioni di scambio. In un anno caratterizzato da profonde crisi finanziarie ed economiche in alcune importanti aree geografiche, le esportazioni italiane hanno infatti decelerato, crescendo del 2,8% in valore e dell'1,6% in quantità. Tale rallentamento è però derivato esclusivamente dall'andamento delle vendite nelle aree esterne all'Unione Europea, dove si è addirittura registrata una flessione, pari allo 0,4% in valore e al 2,3% in termini reali. Al contrario nei paesi dell'Unione Europea le vendite dell'Italia sono cresciute a ritmi più elevati di quanto accaduto l'anno precedente. L'incremento del volume delle esportazioni italiane è risultato inferiore a quello del commercio mondiale, determinando una leggera contrazione della quota di mercato a prezzi costanti. La quota a prezzi correnti ha invece parzialmente recuperato la flessione registrata nel 1997.

Dai dati relativi ai primi mesi del 1999 non emergono indicazioni di una ripresa delle esportazioni italiane: nei primi quattro mesi al contrario se ne osserva una netta flessione. Le stime per l'intero anno scontano un miglioramento nel secondo semestre.

All'incremento del valore delle importazioni (4,7%) hanno concorso movimenti di segno opposto di quantità e valori medi unitari: le prime sono cresciute del 7,5%, i secondi si sono ridotti del 2,6%. Dalla variazione negativa dei prezzi delle merci importate, a fronte della stabilità di quelli alla produzione (0,1%), anch'essi influenzati dal ribasso dei

---

\* Redatto da Elena Mazzeo

costi degli input di provenienza estera, è derivata una maggiore convenienza a importare. L'aumento degli acquisti dall'estero che ne è scaturito, pari al 6,1% per l'aggregato dei beni e servizi, e quindi nuovamente più elevato rispetto alla dinamica della domanda interna dell'Italia (2,5%), ha determinato un ulteriore incremento del grado di penetrazione delle importazioni. Oltre a forze di lungo periodo comuni a tutte le economie avanzate, vi hanno concorso pure fattori di carattere congiunturale, tra cui il processo di accumulazione delle scorte e il prolungamento a tutta la prima metà del 1998 della legislazione sugli incentivi alla rottamazione degli autoveicoli, entrambe componenti della domanda caratterizzate da una forte attivazione di importazioni. Nei primi quattro mesi del 1999 il valore delle importazioni complessive dell'Italia ha subito una flessione del 5,2%. Le stime per l'anno in corso concordano nell'indicare un rallentamento degli acquisti all'estero, dovuto al venire meno dei principali fattori di stimolo che ne hanno caratterizzato l'andamento nel biennio 1997-1998: gli incentivi alla rottamazione degli autoveicoli, il ribasso dei prezzi delle materie prime e la perdita di competitività dei manufatti italiani, come suggerito dall'attuale fase di debolezza dell'euro.

## 4.1 L'ECONOMIA ITALIANA E LA BILANCIA DEI PAGAMENTI

### Il quadro macroeconomico

Nel 1998 il prodotto interno lordo dell'Italia è aumentato dell'1,3% in termini reali, decelerando rispetto al già debole incremento registrato l'anno precedente (tavola 4.1).

### IL QUADRO MACROECONOMICO

#### CONTABILITÀ NAZIONALE

(variazioni percentuali sul periodo corrispondente ai prezzi del 1995)

Voci	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Prodotto interno lordo	2,0	1,4	0,8	-0,9	2,2	2,9	0,9	1,5	1,3
Importazioni di beni e servizi	10,4	1,4	4,7	-10,3	10,3	10,4	-1,3	10,0	6,1
Beni	6,0	4,4	3,2	-10,7	12,0	10,5	-2,2	9,7	6,8
Servizi	42,4	-14,6	14,8	-8,4	0,1	10,0	4,5	11,7	2,0
Domanda interna totale (scorte incluse)	2,6	2,1	0,5	-4,5	2,1	2,2	0,2	2,5	2,5
Consumi delle famiglie	1,9	2,9	1,3	-2,6	2,2	2,2	0,5	2,6	1,7
Consumi collettivi	2,5	1,7	0,6	-0,2	-0,8	-2,1	1,4	-0,5	1,3
Investimenti fissi lordi	4,0	1,0	-1,4	-10,9	0,1	6,0	2,3	0,9	3,5
Beni immateriali	1,7	-0,4	-4,6	-7,6	5,0	9,8	11,6	5,5	10,8
Costruzioni	4,3	1,6	-1,4	-6,7	-6,3	0,9	1,7	-1,8	0,1
Macchine, attrezzature	4,2	2,3	-2,1	-13,5	7,6	7,6	2,1	3,2	4,5
Mezzi di trasporto	3,0	-6,7	2,3	-23,4	3,6	26,1	2,0	1,7	10,8
Esportazioni di beni e servizi	7,0	-2,5	6,5	8,0	10,1	12,7	1,5	5,0	1,2
Beni	4,3	0,0	4,2	8,0	12,0	12,9	1,9	3,1	1,7
Servizi	24,8	-16,2	21,5	8,0	-0,7	11,1	-0,9	17,3	-2,0

#### PRODUZIONE, OCCUPAZIONE, PREZZI

(variazioni percentuali sul periodo corrispondente, se non altrimenti specificato)

Indicatori	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Produzione industriale	1,6	0,3	0,5	-3,9	3,9	4,1	0,0	2,2	3,1
Grado di utilizzazione degli impianti (1)	79,3	77,0	75,7	74,4	76,0	78,2	75,8	77,7	77,6
Occupazione totale (unità standard di lavoro)	1,0	0,8	-0,6	-3,0	-1,0	0,0	0,1	0,1	0,7
Prezzi al consumo (2)	6,5	6,3	5,2	4,5	4,0	5,2	4,0	2,0	2,0
Prezzi alla produzione (3)	4,1	3,3	1,9	3,8	3,8	7,9	1,9	1,3	0,1

(1) livello percentuale.

(2) indice generale per l'intera collettività nazionale.

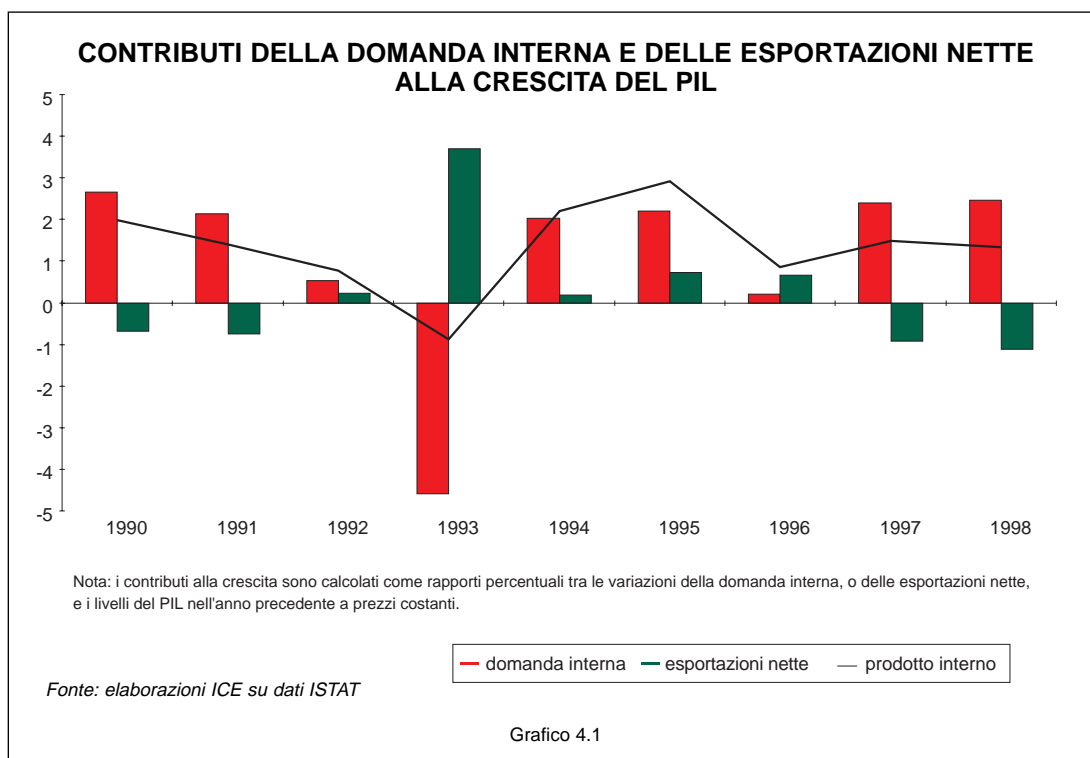
(3) indice generale.

Fonte: ISTAT

Tavola 4.1

Il tasso di sviluppo dell'economia italiana è risultato più modesto rispetto agli altri paesi europei aderenti all'Unione Economica e Monetaria, la cui crescita media ha raggiunto il 3%. Anche le altre economie avanzate, ad eccezione del Giappone, sebbene in un contesto caratterizzato dal rallentamento della crescita economica mondiale, hanno mostrato una maggiore dinamicità rispetto all'Italia: l'incremento medio del PIL dei G7 è stato pari al 2,2%; quello degli Stati Uniti si è mantenuto al tasso già registrato l'anno precedente (3,9%). La causa di tale divergenza è da individuare soprattutto nella debolezza delle esportazioni nette dell'Italia, in maggiori difficoltà rispetto ai principali concorrenti, tanto che il loro contributo alla crescita del prodotto interno lordo è risultato negativo.

Come già successo l'anno precedente, infatti, nel 1998 il modesto incremento del prodotto interno lordo è scaturito dal positivo contributo alla crescita fornito dalla domanda interna (grafico 4.1), che ha più che compensato quello negativo degli scambi con l'estero, generato da un incremento delle quantità di beni e servizi importati (6,1%) di gran lunga più elevato rispetto a quello delle esportazioni (1,2%).



La domanda interna, cresciuta del 2,5%, ha mantenuto lo stesso tasso di espansione dell'anno precedente ma, diversamente da allora, sono stati gli investimenti e non i consumi la componente maggiormente dinamica. I consumi delle famiglie sono cresciuti a un tasso meno elevato, passato dal 2,6% all'1,7%. Il rallentamento più marcato (dal 3,1% all'1,9%) è stato registrato nel comparto dei consumi non alimentari, che nel 1997 avevano ricevuto un forte impulso dalla normativa sulla rottamazione degli autoveicoli, rimasta in vigore fino a tutta la prima metà del 1998. Il ritmo di crescita delle altre componenti di spesa per consumi, sebbene sia risultato meno elevato di quello dei consumi non alimentari, è stato tuttavia più rapido rispetto all'anno precedente. Come già nel 1997, la dinamica della spesa delle famiglie ha superato quella del relativo reddito disponibile, sul cui positivo andamento hanno influito l'incremento dell'occupazione e dei redditi da lavoro autonomo.

La decelerazione dei consumi è stata compensata dalla ripresa degli investimenti fissi lordi, cresciuti del 3,5%. Le componenti più dinamiche sono risultate quelle dei mezzi di trasporto (10,8%), dei beni immateriali (10,8%) e delle macchine e attrezzature (4,5%). È invece rimasto debole l'andamento degli investimenti in costruzioni.

Pure l'accumulazione delle scorte ha positivamente contribuito all'incremento del prodotto interno lordo, ma in misura meno elevata rispetto all'anno precedente. Il contributo positivo si è concentrato soprattutto nella prima metà dell'anno, tendendo invece a scemare nel semestre successivo, anche a seguito del ridimensionarsi delle aspettative di una ripresa dell'attività economica.

L'incremento del PIL nel 1998 è derivato da una modesta accelerazione dell'attività industriale, che ha compensato l'andamento più fiacco del valore aggiunto di agricoltura e servizi. Il valore aggiunto del settore industriale (a prezzi del 1995) è cresciuto del 3,1%, con un profilo alquanto diversificato per settori di destinazione economica: è risultata più vivace la produzione di beni finali di consumo non durevole (3,4%) e di beni intermedi (2,6%), ad eccezione di quelli destinati alla produzione di beni di consumo. Le flessioni nelle produzioni relative ai settori del cuoio e pelletteria e dei mezzi di trasporto sono state compensate dagli incrementi negli altri settori, e in particolare nella produzione di legno e mobili, energia, gas e acqua, macchine e attrezzature meccaniche, alimentari.

Le imprese industriali non hanno intensificato l'utilizzazione della capacità produttiva, rimasta sui livelli registrati l'anno precedente. L'occupazione ha registrato un lieve

incremento (0,7%), per la prima volta dopo alcuni anni di flessione o di stagnazione, grazie soprattutto all'apporto del settore industriale e del terziario. Al contrario nell'agricoltura e nel settore delle costruzioni se ne è verificata una flessione. Il tasso di disoccupazione, rimasto invariato al 12,3% nella media nazionale, è cresciuto nel Mezzogiorno, portandosi dal 22,2% al 22,8%, mentre si è ridotto nel Centro Nord, dal 7,6% al 7,4%.

Il costo del lavoro per unità di prodotto del settore manifatturiero, registrato in flessione nell'area dell'euro, è aumentato in Italia dell'1,5%. Tale dinamica divergente è da far risalire a un più modesto sviluppo della produttività per dipendente, a causa dell'andamento meno vivace dell'attività produttiva, unito all'incremento dell'occupazione.

L'inflazione è rimasta invariata al tasso del 2%, cioè quello stabilito come obiettivo dalle autorità di politica economica e monetaria, mostrando però una dinamica più sostenuta rispetto agli altri paesi dell'Unione Economica e Monetaria. Sull'andamento dei prezzi al consumo, oltre che l'accorta politica monetaria condotta durante l'anno, hanno anche inciso il debole profilo della domanda interna, la caduta dei prezzi internazionali della materie prime e il moderato andamento dei salari. I prezzi alla produzione sono rimasti sostanzialmente stabili rispetto al livello raggiunto nel 1997, grazie soprattutto alla tendenza al ribasso dei corsi delle materie prime e alla contenuta dinamica del costo del lavoro. A tali fattori si è aggiunto nella seconda metà dell'anno l'andamento discendente del dollaro statunitense.

Dai pochi dati disponibili sul 1999, pare evidente il perdurare della fase recessiva della produzione industriale, che nei primi quattro mesi ha registrato una flessione (1,8%). Tuttavia s'intravedono alcuni segnali di miglioramento relativamente al fatturato e agli ordinativi dell'industria. Esaminando i dati di commercio estero dei primi mesi, si può ipotizzare che anche nel 1999 il contributo delle esportazioni nette alla crescita sarà debole o addirittura negativo. Sarà ancora la domanda interna, soprattutto nella componente dei consumi privati e degli investimenti nel settore delle costruzioni, a fungere da traino all'espansione del PIL. Secondo le stime più recenti pertanto, il tasso di crescita del PIL per l'anno in corso non si discosterà in misura consistente da quello raggiunto nel 1998, anche a causa del rallentamento della domanda che interesserà l'area della UEM, almeno nel primo semestre. Potrebbe quindi ridursi il divario tra la crescita economica dell'Italia e degli altri partner europei. La dinamica dei prezzi è rimasta debole anche nei primi mesi dell'anno in corso: nel primo trimestre si è infatti registrata un'ulteriore decelerazione dei prezzi al consumo e una leggera flessione per quelli alla produzione. Secondo le stime al momento disponibili, l'inflazione nel 1999 non dovrebbe superare il tasso medio previsto nell'area della UEM, compreso tra l'1% e l'1,5%.

### **Le partite correnti**

Nel 1998 l'avanzo delle partite correnti dell'Italia ha subito una flessione di circa 22.000 miliardi di lire, che ne ha portato il valore a 39.000 miliardi di lire (tavola 4.2)<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> A partire dal 1999 la metodologia per la compilazione della bilancia dei pagamenti è cambiata, dal momento che la Banca Centrale Europea si è adeguata ai criteri della V edizione del Manuale di bilancia dei pagamenti del FMI. Le modifiche principali sono le seguenti (per ulteriori dettagli cfr. Banca d'Italia, *Relazione annuale 1998 – Appendice*, Note metodologiche, Roma, 31 maggio 1999): la suddivisione della bilancia dei pagamenti in tre conti, il conto corrente, il conto capitale e il conto finanziario, con una voce residua costituita da "errori e omissioni". Le voci precedentemente incluse nelle partite correnti sono contenute nel conto corrente, a eccezione delle cessioni e acquisizioni di attività intangibili (brevetti, diritti d'autore) e di alcuni trasferimenti, che appaiono ora nel conto capitale. Nel conto finanziario vengono invece registrati i movimenti di capitali, senza distinzione tra bancari e non bancari, e le variazioni delle riserve ufficiali.

La Banca d'Italia ha pubblicato sia una ricostruzione, provvisoria e soggetta a revisioni, della bilancia dei pagamenti basata sui nuovi criteri per gli anni 1995-1998, sia la serie storica fino al 1998 della bilancia costruita secondo i precedenti criteri. Nella tavola 4.2 di questo capitolo si è riportato il saldo delle partite correnti secondo le definizioni finora in vigore.

**BILANCIO DELLE PARTITE CORRENTI: SALDI DELLE PRINCIPALI VOCI***(miliardi di lire)*

Voci	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Merci (FOB-FOB)	-1.998	-2.867	-268	45.816	50.664	63.059	83.300	68.107	61.912
Servizi	3.260	3.065	248	5.091	8.181	10.692	11.734	13.431	7.029
trasporti	-1.007	-1.472	-1.894	-1.385	-2.941	-4.149	-4.488	-5.006	-5.188
viaggi all'estero	7.476	8.050	5.071	11.120	17.685	23.117	22.352	22.453	21.568
altri servizi	-3.209	-3.513	-2.929	-4.644	-6.563	-8.276	-6.130	-4.016	-9.351
Redditi	-17.530	-21.881	-27.067	-27.059	-26.827	-25.524	-23.123	-19.006	-21.381
da capitale	-17.666	-22.151	-26.995	-26.858	-26.815	-26.328	-23.925	-19.253	-21.255
da lavoro	136	270	-72	-201	-12	804	802	247	-126
Trasferimenti unilaterali	-2.790	-7.370	-7.955	-8.576	-9.293	-4.637	-10.335	-1.607	-8.491
privati	1.401	-344	-536	738	-24	1.191	475	-1.181	-1.965
rimesse emigrati	1.485	1.009	653	679	410	161	44	55	-226
altri	-84	-1.353	-1.189	59	-434	1.030	431	-1.236	-1.739
pubblici	-4.191	-7.026	-7.419	-9.314	-9.269	-5.828	-10.810	-426	-6.526
conti con la UE	-1.377	-2.610	-2.148	-4.512	-4.812	-1.944	-7.198	1.232	-6.156
altri	-2.814	-4.416	-5.271	-4.802	-4.457	-3.884	-3.612	-1.658	-370
Totale partite correnti	-19.058	-29.053	-35.042	15.272	22.725	43.590	61.576	60.925	39.069

Fonte: Banca d'Italia

Tavola 4.2

Seppure ridimensionato, questo saldo positivo si sarebbe dovuto tradurre in un nuovo miglioramento della posizione netta sull'estero dell'Italia, che invece è sensibilmente peggiorata. La ragione principale di questa apparente discrepanza va probabilmente individuata nell'ingente saldo negativo imputato alla voce "errori ed omissioni", che potrebbe nascondere, tra l'altro, un flusso considerevole di investimenti all'estero dei proventi delle esportazioni<sup>2</sup>. Tenendo conto delle attività accumulate in questo modo, si può ipotizzare che la posizione netta sull'estero dell'Italia risulterebbe ormai nettamente positiva, dopo sei anni consecutivi di miglioramenti<sup>3</sup> (grafico 4.2).

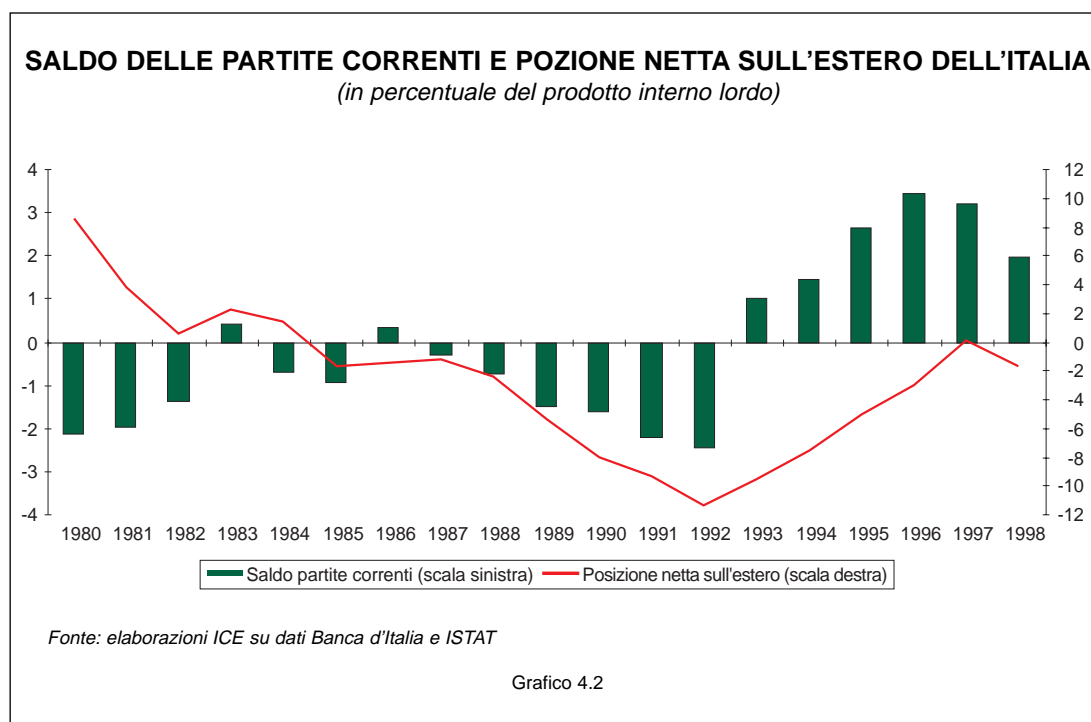
Il rapporto tra avanzo delle partite correnti e prodotto interno lordo dell'Italia, sceso al 2%, è rimasto tuttavia uno tra i maggiori di tutte le economie avanzate e assai più elevato della media degli undici paesi dell'Unione Economica e Monetaria, pari a poco più dell'1% del PIL.

La contrazione subita dal surplus delle partite correnti è scaturita dall'andamento di tutte le principali voci, ma vi ha contribuito in misura determinante il peggioramento dei saldi delle merci e dei servizi, diminuiti entrambi di oltre 6.000 miliardi.

Il valore dell'avanzo mercantile dell'Italia, secondo la definizione FOB-FOB, ha subito un netto ridimensionamento, passando da 68.100 a 61.900 miliardi di lire. Tale risultato ha riflesso un rallentamento più accentuato per le esportazioni, cresciute dell'1,6% in termini reali, che per le importazioni (7,5%), non compensato dal pur favorevole andamento delle ragioni di scambio, migliorate del 4% (tavola 4.3). Hanno contribuito a determinare l'ulteriore variazione negativa del rapporto tra le quantità scambiate la forte decelerazione dell'economia mondiale, che tuttavia è cresciuta più rapidamente di quella italiana, e la perdita di competitività subita dai manufatti prodotti in Italia nei confronti dei principali concorrenti (grafico 4.3).

<sup>2</sup> Banca d'Italia, *Relazione annuale 1998*, Roma, 31 maggio, p. 139.

<sup>3</sup> Sul tema si veda Salvatore Rossi, "Il riequilibrio della posizione sull'estero dell'Italia", ICE, *Rapporto sul Commercio Estero 1997*, Roma, 1998, pp. 114-119.



### INTERSCAMBIO COMMERCIALE (FOB-CIF)

(variazioni percentuali sul periodo corrispondente)

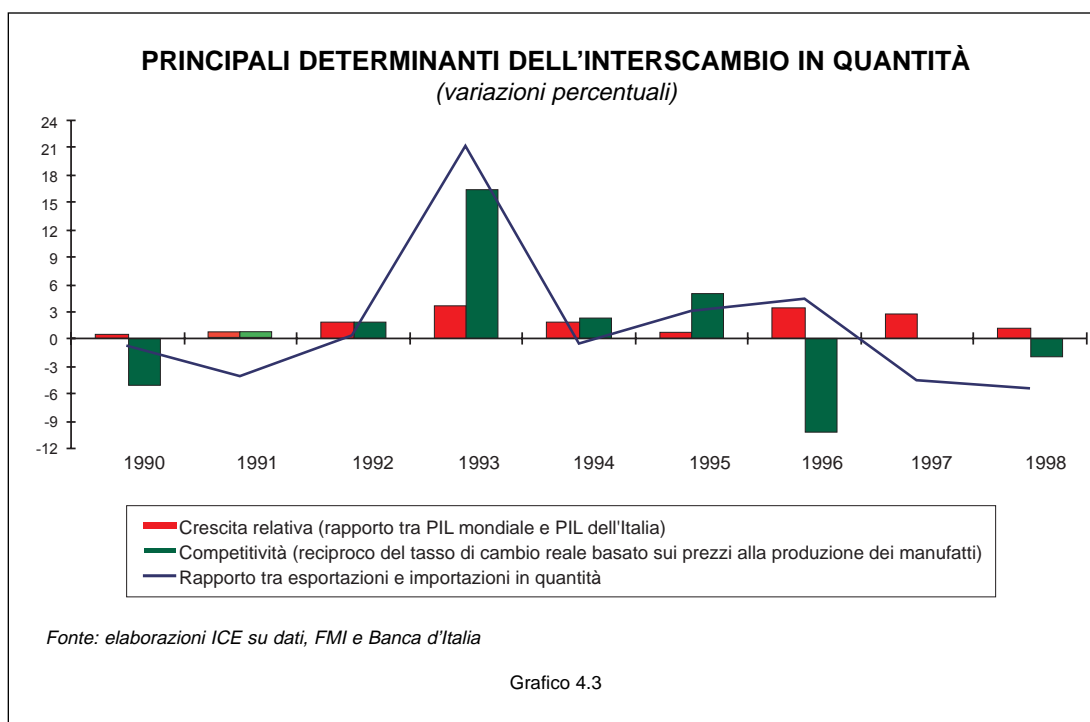
PERIODI	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			INTERSCAMBIO		
	valori	valori medi unitari	quantità	valori	valori medi unitari	quantità	tasso di copertura in valore	ragioni scambio	tasso di copertura reale
1990	5,6	2,1	3,5	3,7	-0,7	4,5	1,8	2,9	-0,9
1991	3,1	2,9	0,1	3,7	-0,7	4,5	-0,6	3,7	-4,2
1992	4,6	0,7	3,8	2,8	-0,6	3,4	1,8	1,4	0,3
1993	21,3	11,4	8,9	0,4	11,7	-10,2	20,6	-0,3	21,0
1994	15,7	3,7	11,7	16,9	4,0	12,4	-0,9	-0,3	-0,6
1995	23,7	9,3	11,9	23,2	12,3	8,7	0,4	-2,7	2,9
1996	2,0	0,8	1,2	-4,3	-1,3	-3,0	6,6	2,1	4,4
1997	5,2	0,6	4,6	11,3	1,4	9,7	-5,5	-0,8	-4,7
1998	2,8	1,3	1,6	4,7	-2,6	7,5	-1,8	4,0	-5,5
1997									
I trim.	-3,4	-1,9	-1,3	-3,2	-2,1	-1,1	-0,2	0,2	-0,2
II trim.	5,8	-0,1	6,1	13,9	0,3	13,8	-7,1	-0,4	-6,8
III trim.	9,4	1,8	7,8	18,4	4,2	13,9	-7,6	-2,3	-5,4
IV trim.	9,4	2,4	6,8	17,7	3,3	14,0	-7,1	-0,9	-6,3
1998									
I trim.	9,1	2,4	7,2	15,3	1,0	15,0	-5,4	1,4	-6,8
II trim.	6,2	2,1	4,5	7,0	-1,0	8,6	-0,7	3,1	-3,8
III trim.	2,8	0,6	2,5	3,0	-4,1	7,7	-0,2	4,9	-4,8
IV trim.	-5,2	-0,1	-4,6	-4,0	-6,2	2,9	-1,3	6,5	-7,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.3

La principale posta in attivo nella bilancia corrente dell'Italia (21.000 miliardi), dopo quella relativa agli scambi di merci, è la voce dei "viaggi all'estero": nel 1998 anch'essa ha subito una contrazione, pari a poco meno di 1.000 miliardi di lire, attribuibile in larga parte alla flessione dei visitatori provenienti dai paesi dell'Estremo Oriente asiatico.





Il tradizionale disavanzo dell'Italia nel settore dei trasporti, ricalcolato dalla Banca d'Italia sulla base dei risultati di un'indagine campionaria, si è lievemente approfondito, raggiungendo 5.188 miliardi di lire.

Dopo la riduzione registrata nel biennio precedente, il saldo degli altri servizi ha subito un peggioramento, generalizzato quasi a tutte le voci, per un ammontare di oltre 5.000 miliardi di lire (un esame dettagliato della dinamica per singole voci è svolto nel paragrafo 6.1 di questo *Rapporto*).

All'approfondimento del deficit della voce redditi hanno contribuito in misura quasi esclusiva i redditi da capitale e tuttavia anche i redditi da lavoro hanno mostrato un saldo negativo, sia pure di scarso ammontare. La tendenza al miglioramento della posta relativa ai redditi da capitale, in atto dal 1993, ha subito una battuta d'arresto: il disavanzo si è ampliato di 2.000 miliardi, portandosi a 21.255 miliardi di lire, in ragione dello scarto negativo tra i rendimenti delle passività, tra le quali hanno un peso notevole i titoli di Stato, e quelli delle attività, che comprendono prevalentemente azioni e obbligazioni meno remunerative.

Gli esborsi netti dovuti dall'Italia alle istituzioni dell'Unione Europea spiegano in gran parte l'aumento del disavanzo della voce trasferimenti unilaterali, che l'anno precedente aveva apportato un notevole contributo positivo alla variazione del saldo delle partite correnti.

Secondo le previsioni più recenti, nel 1999 l'avanzo delle partite correnti dell'Italia potrebbe riprendere ad ampliarsi, anche in rapporto al prodotto interno lordo, grazie a un'accelerazione delle esportazioni, a un rallentamento delle importazioni e a un ridimensionamento del disavanzo dei redditi da capitale.

### ***Le transazioni finanziarie connesse con l'internazionalizzazione delle imprese italiane***

Nel 1998 si è registrato un forte aumento dei flussi di capitali, tanto in entrata quanto in uscita dall'Italia. Il saldo del conto finanziario, che nella nuova definizione sostituisce la precedente bilancia dei movimenti di capitali includendovi pure le riserve ufficiali, ha registrato afflussi netti per 6.000 miliardi di lire. La voce "errori e omis-

sioni” ha fatto segnare un valore negativo e nuovamente in crescita, pari a ben 45.000 miliardi: tale andamento, riscontrabile lungo tutto questo decennio, sarebbe riconducibile, come già accennato, ad investimenti all'estero di introiti di imprese esportatrici. Le riserve ufficiali sono diminuite di 45.000 miliardi di lire, a causa di una forte riduzione delle consistenze di valute convertibili. Com'è noto, a partire dal primo gennaio 1999 le riserve ufficiali dei paesi aderenti all'UEM sono state conferite alla Banca Centrale Europea.

Gli investimenti diretti esteri hanno fatto segnare deflussi netti dall'Italia per un valore di 17.200 miliardi di lire. Ciò è avvenuto per effetto di un incremento del 21% dell'attività di investimento svolta dalle imprese italiane, per flussi pari a 21.700 miliardi di lire, a fronte di una flessione del 28% dell'afflusso diretto in Italia, pari ad appena 4.500 miliardi.

Confronti internazionali sugli IDE sono possibili soltanto con un anno di ritardo<sup>4</sup>. La quota degli investimenti italiani all'estero sullo stock di IDE mondiali è rimasta al 3,5% nel 1997, mentre l'incidenza sullo stock di IDE in entrata è diminuita, passando dal 2,5% nel 1996 al 2,3% nel 1997. Mettendo al denominatore l'insieme dei paesi della UE, tra il 1996 e il 1997 l'incidenza dell'Italia è passata dal 6,9% al 6,6% sulle consistenze di IDE in entrata e dal 6,8% al 7% su quelli in uscita.

Il rallentamento degli scambi commerciali nel 1998 è all'origine della riduzione sia dei crediti commerciali ricevuti da importatori non residenti da parte di operatori italiani sia, e in misura maggiore, di quelli concessi dai fornitori esteri agli importatori italiani.

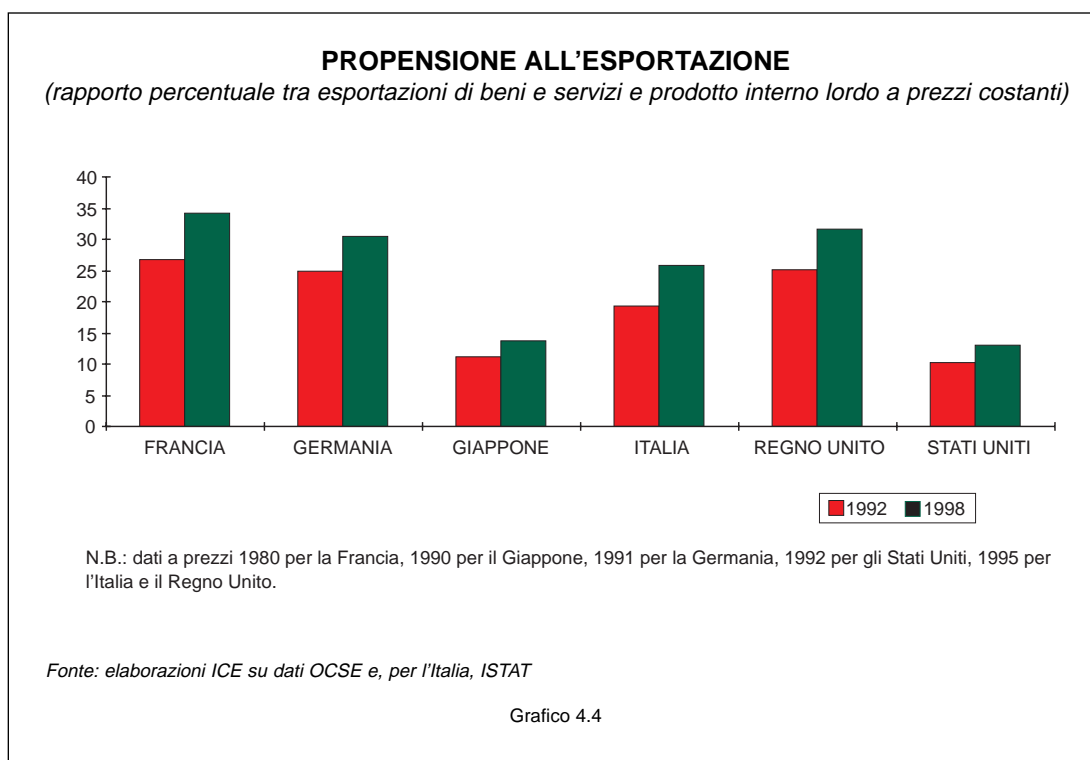
## 4.2 LE ESPORTAZIONI

In un anno caratterizzato dalle profonde crisi finanziarie ed economiche che hanno colpito alcune importanti aree geografiche, le esportazioni italiane hanno subito un rallentamento rispetto al 1997, crescendo a prezzi correnti del 2,8% e dell'1,6% a prezzi costanti<sup>5</sup>. La decelerazione è stata più sensibile nella seconda metà dell'anno e nel quarto trimestre si è addirittura registrata un'accentuata flessione (-5,2%). La propensione a esportare dell'Italia (rapporto tra esportazioni di beni e servizi e prodotto interno lordo) si è ridotta leggermente, portandosi al 25,7%. Si è così interrotta la tendenza all'aumento in atto dal 1992, anno in cui la quota di PIL esportata era pari ad appena il 19,3% (grafico 4.4). Tra i maggiori paesi europei, l'Italia è stato l'unico a registrare una diminuzione di questo indicatore nel 1998. Tuttavia va detto che la flessione è interamente da imputare a una caduta del 2% delle esportazioni di servizi: con riferimento alle sole merci la propensione a esportare è infatti rimasta stazionaria sul livello raggiunto l'anno precedente.

Alla decelerazione delle esportazioni italiane hanno concorso sia il rallentamento della domanda mondiale, sia la perdita di competitività, subita soprattutto nei confronti dei prodotti dell'Estremo Oriente: l'impatto di entrambi i fattori sulle vendite all'estero dell'Italia è risultato superiore alle previsioni. Tutte le economie avanzate hanno sofferto le ripercussioni negative derivanti dalla crisi delle economie asiatiche e di quella russa, come dimostrato dal sensibile rallentamento registrato in media dalle loro esportazioni, il cui tasso d'incremento è sceso dall'11,2% del 1997 al 3,4% del 1998. Le esportazioni italiane, però, in base ai dati finora disponibili, ne hanno risentito in misura maggiore rispetto ai principali concorrenti.

<sup>4</sup> Secondo i dati disponibili al 1997 di fonte UNCTAD, *World Investment Report 1998*.

<sup>5</sup> Osservando le variazioni tra i valori del 1988 e quelli del 1997, occorre tenere presente che questi ultimi sono già stati oggetto della consueta rettifica effettuata dall'ISTAT verso la fine di ogni anno. Da tale operazione risulta abitualmente un incremento dell'1% circa rispetto ai valori dei flussi annuali pubblicati precedentemente: pertanto, con molta probabilità, il confronto tra i dati rettificati relativi al 1998 e al 1997 farà emergere un rallentamento delle esportazioni italiane meno sensibile di quanto appaia adesso e un loro andamento quasi in linea con quello del commercio mondiale.

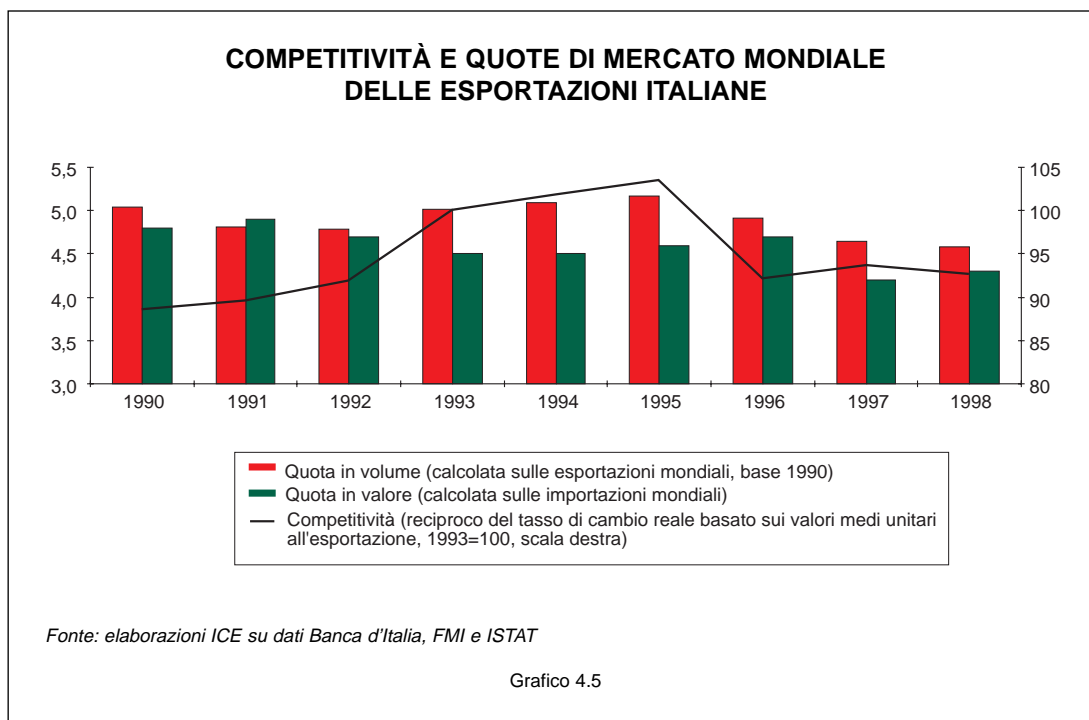


L'incremento delle vendite di merci italiane a prezzi costanti (1,6%) è infatti risultato inferiore a quello del commercio mondiale, valutato intorno al 3%<sup>6</sup>, determinando una leggera contrazione della quota di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali, passata dal 4,8% al 4,7% (grafico 4.5). La stessa quota calcolata a prezzi correnti ha, al contrario, parzialmente recuperato la flessione registrata l'anno precedente, passando dal 4,2% al 4,3%. Tale divergenza si spiega osservando la dinamica dei valori medi unitari delle esportazioni italiane che, espressi in dollari correnti, sono diminuiti (-0,6%) in misura di gran lunga inferiore rispetto a quelli delle esportazioni mondiali (-4,3%). Questo divario fornisce una dimensione della perdita di competitività dei prodotti italiani, ma il suo impatto nominale positivo sulla quota a prezzi correnti è stato evidentemente superiore al suo effetto negativo indiretto, tramite le quantità.

La decelerazione delle esportazioni italiane è derivata esclusivamente dall'andamento delle vendite nelle aree esterne all'Unione Europea, dove si è registrata una flessione dello 0,4% (-2,3% a prezzi costanti). Nei paesi della UE le cessioni hanno invece accelerato rispetto all'anno precedente, crescendo del 5,5%, favorite dall'andamento della domanda che nei partner europei ha assunto in genere una dinamica superiore a quella del nostro paese. Pure negli Stati Uniti le vendite di prodotti italiani sono cresciute in misura assai sostenuta (12%), grazie ad una domanda d'importazioni che ha continuato a crescere a un tasso ancora estremamente elevato (11,5%). Le esportazioni italiane hanno mostrato invece una maggiore debolezza nell'area asiatica: quelle dirette verso i dieci paesi dell'Estremo Oriente asiatico, compresa la Cina, hanno fatto registrare una flessione in valore pari a oltre il 28% (cfr. capitolo 5).

Da un esame dell'andamento delle esportazioni italiane per destinazione economica, emerge un rallentamento più marcato per i beni di consumo semidurevoli e durevoli, per le macchine e apparecchi, tra i beni di investimento, e per i beni intermedi destinati alla produ-

<sup>6</sup> Qualora si tenesse conto delle più recenti stime da parte dell'OCSE, che indicano un incremento del commercio mondiale pari al 4,5%, la contrazione della quota dell'Italia risulterebbe più sensibile.



zione di beni di consumo. Per questi ultimi settori è stato più forte l'effetto della caduta della domanda di importazioni dei paesi del Sud Est asiatico. Sull'andamento delle esportazioni di beni di consumo, che costituiscono uno dei punti di forza del modello di specializzazione internazionale dell'Italia, potrebbe aver influito in qualche misura anche l'effetto della concorrenza in altri mercati di sbocco dei prodotti a basso prezzo provenienti dai paesi asiatici.

Nelle principali economie avanzate gli esportatori hanno tentato di contenere le perdite di competitività con moderati rincari dei prezzi delle esportazioni. In Italia l'incremento registrato dai valori medi unitari espressi in lire è stato in media pari all'1,3%, ma ha raggiunto il 2% nelle aree extra-UE, rimanendo all'interno della UE pressoché nullo (0,3%). In seguito all'apprezzamento della lira (0,8% in media), i prezzi delle merci esportate espressi in valuta estera hanno quindi fatto registrare un incremento del 2,2%, superiore a quello dei concorrenti. L'erosione di competitività per i manufatti italiani è visibile anche dall'andamento dei tassi di cambio reali basati sui prezzi alla produzione dei manufatti o sui costi unitari del lavoro.

Dai dati relativi ai primi mesi del 1999 non emergono indicazioni di una ripresa delle esportazioni italiane. Nel primo quadrimestre se ne osserva anzi una flessione pari in media al 7,7% e diffusa a tutte le aree geografiche, con l'unica eccezione degli Stati Uniti, e in tutti i comparti di destinazione economica, ma soprattutto nei beni di investimento e in quelli intermedi. Le esportazioni verso le aree esterne alla UE, per cui sono disponibili i dati sui primi cinque mesi, hanno fatto registrare una più marcata flessione (-13,3%), mentre nei primi quattro mesi le cessioni verso la UE sono diminuite del 2,8%.

Le stime disponibili indicano che le esportazioni italiane dovrebbero ricominciare a crescere nella seconda metà del 1999. Il recupero potrebbe essere sostenuto dalla ripresa della domanda nell'area UE<sup>7</sup>. La prevista accelerazione del commercio mondiale dovrebbe favorire un rilancio più vivace nel corso del 2000, mentre ancora per tutto il 1999 la componente estera della domanda difficilmente riuscirà a trainare la crescita del prodotto interno lordo, riflettendo d'altra parte quanto dovrebbe avvenire anche nel resto dell'area dell'euro.

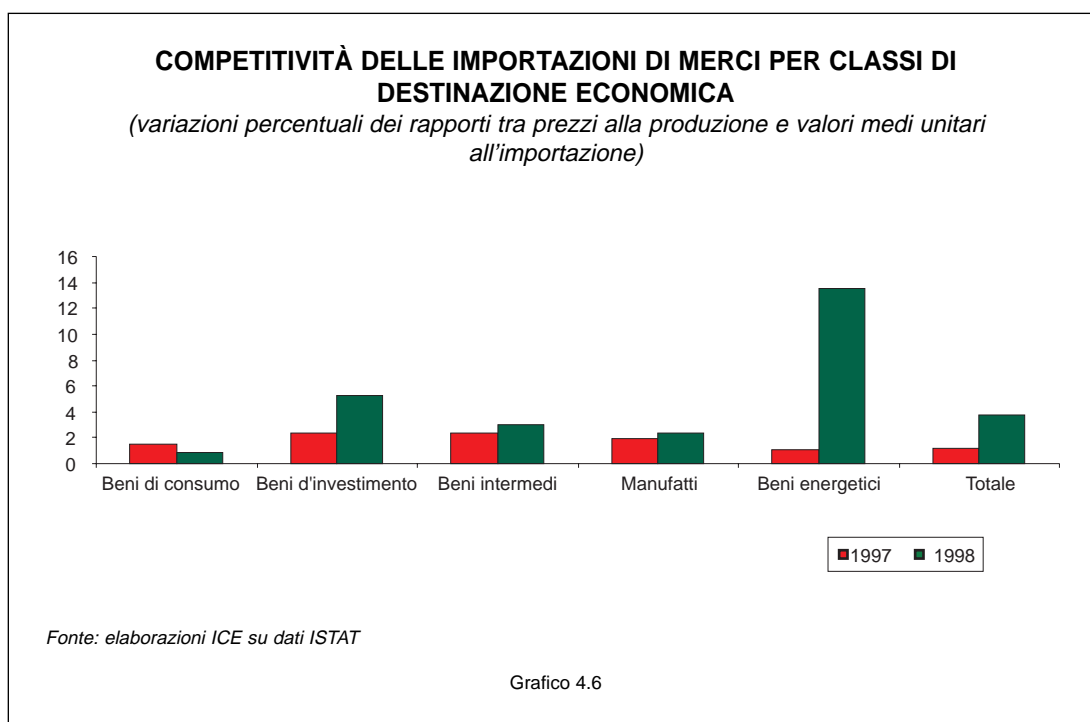
<sup>7</sup> OECD, *Economic Outlook*, giugno 1999.

### 4.3 LE IMPORTAZIONI

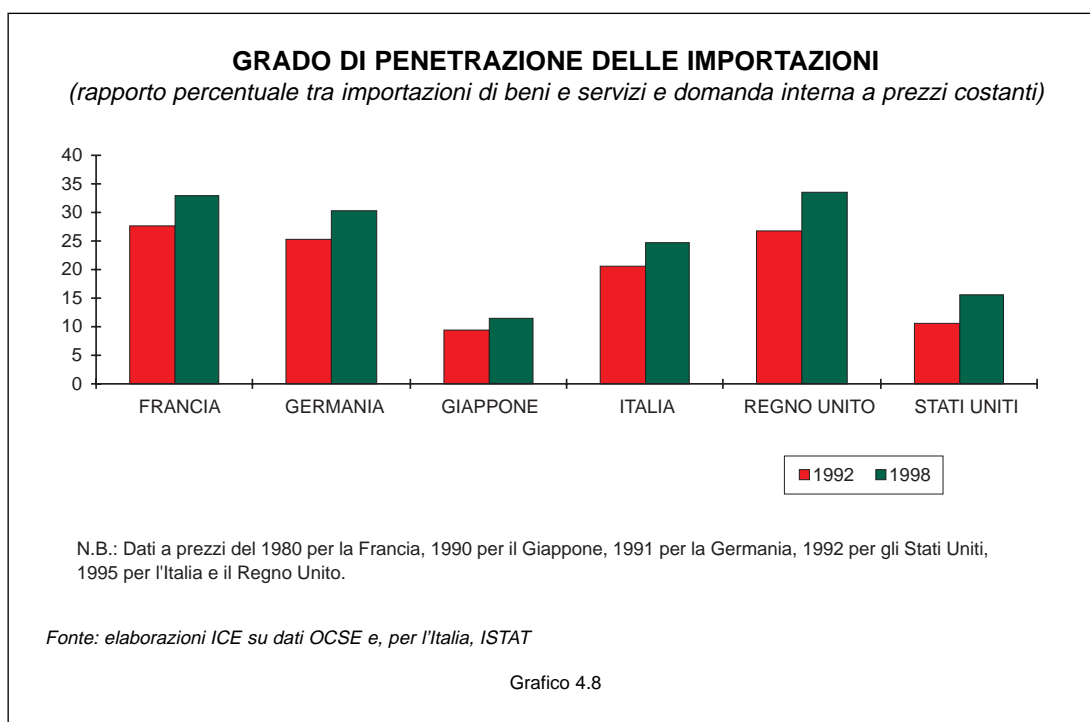
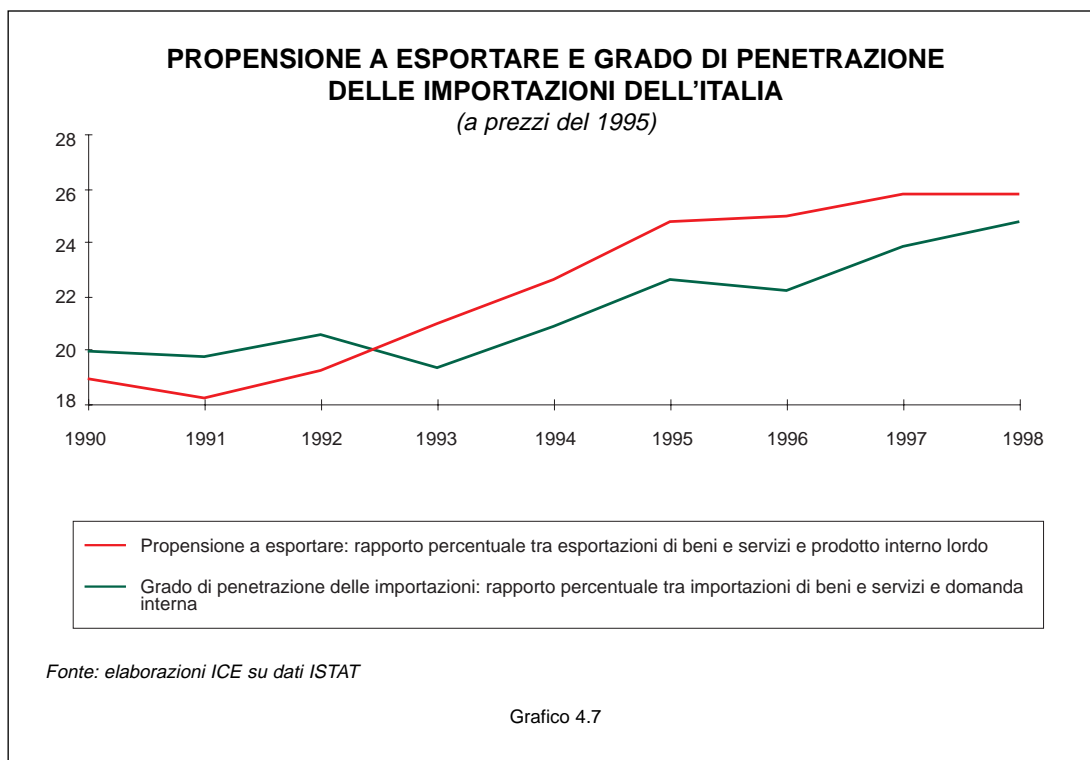
Nel 1998 il valore dei beni importati dall'Italia, pari a oltre 370 mila miliardi di lire, è cresciuto del 4,7%, un tasso inferiore alla media dei paesi dell'Unione Economica e Monetaria. L'andamento si è rivelato assai più vivace nella prima metà dell'anno, in linea con la dinamica già in atto dal secondo trimestre del 1997, e in sensibile decelerazione nei mesi successivi.

Alla dinamica del valore delle importazioni hanno concorso movimenti di segno opposto di quantità e valori medi unitari: le prime sono aumentate del 7,5%, i secondi si sono ridotti del 2,6% (tavola 4.3). Questa flessione è ricollegabile innanzitutto alla caduta dei prezzi delle materie prime e di alcuni manufatti provenienti dai paesi dell'Estremo Oriente: le quotazioni delle materie prime, risentendo anche del crollo della domanda da parte dei paesi asiatici, hanno fatto registrare diminuzioni del 32,2% per quelle energetiche e del 15% circa per le altre. Pertanto, i valori medi unitari delle merci importate dalle aree esterne alla UE, che rappresentano per l'Italia i principali fornitori di materie prime, sono caduti del 7,2%, (del 18,2% per quelli provenienti dalla Russia, del 24,8% dall'OPEC), a fronte di un leggero aumento registrato da quelli delle merci provenienti dall'Unione Europea (0,4%) e dagli Stati Uniti (3,3%).

La variazione negativa dei prezzi delle merci importate, a fronte della stabilità di quelli alla produzione (0,1%), anch'essi influenzati dal ribasso dei costi degli input di provenienza estera, ha determinato una maggiore convenienza degli acquisti dall'estero. Aumenti più sensibili della competitività delle importazioni si sono registrati nei settori dei beni d'investimento e dei beni intermedi, e soprattutto nei beni energetici (grafico 4.6).



Ciò ha contribuito a innalzare la quota di domanda interna soddisfatta da prodotti esteri. L'aumento del volume delle importazioni, infatti, è stato pari al 6,1% per l'aggregato relativo a beni e servizi secondo la definizione di contabilità nazionale e quindi nuovamente più elevato rispetto alla dinamica della domanda interna (2,5%). Il grado di penetrazione delle importazioni, pur rimanendo ancora sensibilmente inferiore a quello dei principali paesi europei, ha così raggiunto nel 1998 il massimo livello finora registrato (24,7%) (grafici 4.7 e 4.8).



L'incremento è riconducibile a una tendenza strutturale di lungo periodo comune a tutte le economie avanzate, ma vi hanno concorso anche alcuni fattori di carattere congiunturale. Tra questi, oltre alla maggiore competitività dei prodotti esteri, vanno annoverati il processo di accumulazione di scorte e il prolungamento a tutta la prima metà del 1998 della legislazione sugli incentivi alla rottamazione degli autoveicoli, entrambe componenti della domanda caratterizzate da una forte attivazione di importazioni, come già riscontrato l'anno precedente.

L'incremento delle importazioni di autoveicoli è proseguito a un ritmo sostenuto, anche se sensibilmente inferiore rispetto a quello dell'anno precedente: in termini reali l'aumento è stato dell'11,7%, rispetto al 22,5% del 1997. Particolarmente dinamici sono stati gli acquisti dal Giappone e dalla Corea del Sud, con incrementi pari rispettivamente a 34% e 40,5%.

Il processo di ricostituzione delle scorte, sebbene più contenuto rispetto all'anno precedente, è continuato soprattutto nella prima metà dell'anno, sospinto dal proseguimento della tendenza al ribasso dei prezzi delle materie prime, ma si è successivamente interrotto con il peggiorare delle aspettative di ripresa della domanda.

Considerando la destinazione economica dei prodotti, va rilevato il forte incremento delle importazioni di beni d'investimento, aumentate in valore del 12,4% rispetto all'anno precedente, e di beni intermedi che, se si escludono le materie ausiliarie maggiormente colpite dalla flessione dei rispettivi prezzi internazionali, sono cresciute dell'8,5%.

Nei primi quattro mesi del 1999 il valore delle importazioni complessive dell'Italia ha subito una flessione del 5,2%. Il calo è stato molto più accentuato per gli acquisti provenienti dai paesi esterni all'Unione Europea, diminuiti dell'8,1%, che per quelli dai partner della UE (-3,3%), ed è andato attenuandosi con il passare dei mesi. Gli incrementi avvenuti nei mesi di aprile e maggio segnalano il verificarsi di una probabile inversione di tendenza. Le importazioni dal Giappone hanno fatto registrare nei primi cinque mesi un netto incremento (16,8%), mentre si sono ridotte in particolare quelle dalla Russia, dal Mercosur e dai paesi esportatori di petrolio: sono infatti i settori dell'agricoltura, dei prodotti energetici e degli alimentari a far registrare le flessioni più rilevanti. I dati sull'andamento di quantità e valori medi unitari delle importazioni, attualmente disponibili solo per il primo trimestre dell'anno, rivelano, oltre a un'ulteriore flessione dei valori medi unitari (-7,4%), anche un netto rallentamento delle quantità (0,8%), che rappresenta un'inversione della tendenza mostrata nel corso del 1998.

Le stime per l'intero 1999 concordano nell'individuare nella seconda metà dell'anno le condizioni per un'accelerazione della domanda interna, da cui potrebbe scaturire un ulteriore impulso agli acquisti all'estero, insieme con quello derivante dall'atteso rilancio delle esportazioni. Tuttavia ciò non impedirà che in media annua le importazioni registri un rallentamento, a causa del venire meno dei due principali fattori di stimolo che ne hanno caratterizzato l'andamento nel biennio 1997-1998: gli incentivi alla rottamazione di autoveicoli e il ribasso dei prezzi delle materie prime. Inoltre, se perdurerà la ripresa delle quotazioni dei prodotti energetici, già evidente nei primi mesi del 1999, i prezzi delle merci importate dovrebbero presto segnare un'inversione rispetto alla tendenza discendente del 1998.

## 5. L'ORIENTAMENTO GEOGRAFICO DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA\*

### Sintesi

Gli effetti diffusivi delle crisi internazionali, i differenti ritmi di crescita nelle diverse aree del mondo ed i radicali mutamenti nella gerarchia delle posizioni competitive dei vari paesi hanno colpito in vario modo l'interscambio dell'Italia per paesi. In media vi è stato un peggioramento del saldo aggravato anche dalla persistenza di una coda di effetti specifici legati al prolungarsi del ciclo delle scorte e al permanere di una elevata penetrazione di beni importati. La varianza negli andamenti dell'interscambio dell'Italia per paesi è nel 1998 più ampia rispetto a quanto registrato in altri periodi.

La generale accelerazione nell'aumento delle importazioni in quantità si confronta con il ribasso dei loro prezzi. Il crollo delle quotazioni delle materie prime spiega la perdita di posizioni, nella struttura del nostro import, del Medio Oriente e in parte dell'America Latina; è invece al forte deprezzamento delle valute asiatiche ed alla dinamica delle quantità importate da quei paesi che va imputato il guadagno di posizioni dell'Estremo Oriente sul nostro mercato; infine la coda degli effetti degli incentivi alla rottamazione degli autoveicoli e un seppur debole recupero nella domanda di beni d'investimento dell'Italia spiegano i tassi di crescita significativi delle nostre importazioni dagli altri paesi europei.

Sul versante delle esportazioni l'Italia, a causa della perdita di competitività, ha perso posizioni in termini reali. La perdita di quote in quantità sembra tuttavia essere stata mediamente annullata, in termini di valori, dal positivo differenziale tra la dinamica dei prezzi delle merci italiane rispetto a quelli mondiali; la nostra quota in valore è comunque scesa nell'insieme dei mercati asiatici e di quelli in transizione dell'Europa orientale.

Per quanto riguarda l'andamento del saldo dell'Italia con i diversi mercati, a fronte di miglioramenti con le Americhe, con l'Africa e con il Medio Oriente, sono peggiorate in misura complessivamente maggiore le bilance commerciali con il continente europeo e con l'Asia. Con quest'ultima, l'ampio attivo del 1997 si è rovesciato in un pesante passivo: l'Italia ha mostrato una maggiore vulnerabilità dei flussi esportativi, sbilanciati verso componenti più cicliche della domanda (beni d'investimento) e precedentemente gonfiati dalla loro eccezionale espansione nel periodo della svalutazione della lira, quando d'altra parte la penetrazione delle importazioni asiatiche sul nostro mercato era mantenuta artificialmente bassa.

Relativamente all'insieme delle aree esterne all'Unione Europea, la tenuta del ritmo di crescita (12%) delle esportazioni verso il Nord America, il netto incremento di quelle verso l'Africa (20%) e quelli più contenuti verso altri mercati, non sono stati sufficienti a contrastare il crollo delle vendite verso l'Asia e la Russia. In quantità, le esportazioni dell'Italia al di fuori dell'UE si sono ridotte del 2,3%, in corrispondenza di una crescita dei prezzi leggermente inferiore.

L'andamento dell'interscambio con i paesi dell'Unione Europea è risultato meno disomogeneo, in termini sia di quantità che di prezzi relativi. Hanno pesato maggiormente i differenziali di crescita relativa della domanda interna, che risentono ancora dell'assestamento dopo il boom che aveva caratterizzato il biennio 1994-1995. L'Italia ha certamente perso quote in quantità, in particolare nei segmenti dove vi è competizione con le produzioni di paesi emergenti; ha invece leggermente guadagnato posizioni in termini di valore, perché sono migliorate le ragioni di scambio dei manufatti rispetto ai prodotti di base ed è quindi diminuita l'incidenza dei paesi che li esportano sul totale degli acquisti europei.

Le determinanti dei risultati del 1998 hanno subito un parziale cambiamento di direzione nel corso di quest'anno. I prezzi delle materie prime sono tornati a salire, l'Asia sembra uscire dalla fase di caduta e vengono riviste al rialzo le previsioni ad essa relative, per lo slancio delle esportazioni che si ripercuote favorevolmente sulla domanda interna, gli Stati Uniti dovrebbero gradualmente perdere il ruolo di unica locomotiva del mondo, l'euro debole potrebbe aiutare l'Europa a recuperare parte del terreno perduto. Tracce che l'interscambio dell'Italia nel 1999 potrebbe tornare ad essere funzione di fenomeni meno dirompenti sono già evidenti nei dati dei primi mesi dell'anno.

\* Redatto da Elena Mazzeo



## 5.1 FLUSSI COMMERCIALI E QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

### *Uno sguardo d'insieme*

L'andamento del commercio estero dell'Italia per aree geografiche è stato fortemente condizionato dalle situazioni di crisi del 1997-98. Queste possono essere articolate in tre fasi cronologicamente in parte sovrapposte e tra loro concatenate: il collasso delle "tigri asiatiche" iniziato nella seconda metà del 1997, la crisi finanziaria russa, la crisi brasiliana ed il conseguente mutamento di direzione delle politiche monetarie.

La crisi asiatica ha alimentato un processo deflativo innescato dalla caduta nei prezzi delle materie prime<sup>1</sup>, amplificandone gli effetti di rallentamento del commercio mondiale; i costi dell'aggiustamento per le economie avanzate sono stati compensati solo in parte dal miglioramento delle loro ragioni di scambio. La crisi finanziaria russa, fortemente influenzata dal crollo del prezzo del petrolio, ha alimentato l'instabilità e mutato le prospettive delle economie in transizione rendendo più vulnerabili le loro valute ed imponendo politiche restrittive. Le difficoltà brasiliane, originate dall'insostenibilità di un cambio del real ancorato ad un dollaro sempre più forte e amplificate anch'esse dalla caduta dei prezzi delle materie prime, sono state prolungate ed esasperate, come per le economie asiatiche, da tassi di interesse reali a livelli elevatissimi e crescenti. Il contagio trasmesso dai mercati finanziari anche ai paesi industrializzati ha imposto una brusca inversione delle loro politiche monetarie con l'obiettivo di stabilizzare i mercati e le aspettative. Ne è derivato un rafforzamento del dollaro e del ciclo americano, trascinato dalle componenti interne della domanda di consumo e d'investimento; si è viceversa indebolito il ciclo europeo, ancora troppo giovane e troppo dipendente dalle esportazioni per poter risentire immediatamente dei benefici dell'allentamento delle condizioni monetarie.

Per l'Italia, nell'ambito europeo, l'impatto diretto della caduta della domanda proveniente dai paesi in crisi è stato maggiore, anche perché il mutamento di prospettive ha immediatamente colpito i programmi d'investimento. I benefici del miglioramento delle ragioni di scambio sono stati invece solo in parte avvertiti dal consumatore finale a causa dell'aumento della pressione fiscale indiretta, oltre che di una maggiore vischiosità rispetto agli altri paesi nei meccanismi di trasmissione dei prezzi. La politica monetaria, infine, divenuta più espansiva con ritardo rispetto ad altri paesi, ha svolto un ruolo minore nel contenere le spinte recessive derivate dal rallentamento del commercio mondiale.

Gli effetti diffusivi delle crisi ed i radicali mutamenti nella gerarchia delle posizioni competitive dei vari paesi, generati dalle successive svalutazioni, hanno dunque investito l'Italia in modo significativo modificando la geografia degli scambi: al crollo delle esportazioni verso i paesi in difficoltà, amplificato dal maggior peso delle esportazioni di beni d'investimento nelle aree asiatiche<sup>2</sup>, si è sovrapposto l'effetto dell'arretramento nella posizione relativa sui mercati terzi, che ha particolarmente colpito le esportazioni italiane di beni intermedi, in competizione con quelle dei paesi asiatici. Il traino esercitato dalle economie in transizione nella prima parte dell'anno ha solo in parte compensato (ed in misura minore rispetto a quanto verificatosi per altre economie) gli impulsi negativi di domanda provenienti dall'Asia; ancora non visibile sui dati annuali è l'effetto diffusivo sul nostro interscambio del contagio finanziario della crisi russa sulle economie Europa dell'est. La perdita di posizioni dell'Italia misurata sui dati di commercio internazionale in quantità risulta evidente dall'esame di tutte le fonti statistiche utilizzabili. Diverso ed in parte contraddittorio è invece il quadro che emerge osservando le quote di mercato in valore: stando ai dati del FMI, come si vedrà nel successivo paragrafo, l'Italia non avreb-

<sup>1</sup> V. in proposito il capitolo 1 del *Rapporto*.

<sup>2</sup> V. il contributo "Competizione e complementarità: effetti della crisi asiatica sull'interscambio dell'Italia" in questo capitolo.

be perso quote se non sui mercati asiatici, compensando altrove per intero la perdita sulle quantità con il miglioramento nei prezzi.

L'analisi della *performance* del nostro interscambio per aree geografiche non può dunque che assumere un carattere di presa d'atto di un processo condizionato, sul versante dei flussi reali, dalle seguenti circostanze: i successivi crolli della domanda nelle aree di crisi; la persistente buona salute dell'America del Nord; l'impatto recessivo sull'Europa continentale della crisi asiatica; il riposizionamento dell'Italia sui mercati internazionali e sul mercato interno; la coda di effetti degli incentivi varati nel 1997, che si sono protratti sino a tutto il primo semestre dell'anno scorso e che hanno prolungato la loro efficacia accelerando fenomeni comunque attesi di aumento della penetrazione delle importazioni sul mercato interno. Sul versante dei flussi a prezzi correnti ha agito in senso favorevole il miglioramento delle ragioni di scambio nei confronti sia dei paesi produttori di materie prime che di quelli che hanno svalutato.

### IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

(miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Paesi e aree	Esportazioni			Importazioni			Saldi		
	1996	1997	1998	1996	1997	1998	1996	1997	1998
<b>Economie avanzate</b>	<b>295.035</b>	<b>307.108</b>	<b>318.011</b>	<b>243.624</b>	<b>270.001</b>	<b>288.298</b>	<b>51.411</b>	<b>37.107</b>	<b>29.713</b>
	<b>-0,3%</b>	<b>4,1%</b>	<b>3,6%</b>	<b>-4,4%</b>	<b>10,8%</b>	<b>6,8%</b>	<b>10.348</b>	<b>-14.304</b>	<b>-7.394</b>
Unione Europea	215.740	224.868	237.174	196.197	218.283	230.490	19.543	6.585	6.684
	-1,2%	4,2%	5,5%	-4,0%	11,3%	5,6%	5.386	-12.958	99
EFTA	16.296	16.391	17.110	15.082	15.267	16.484	1.214	1.124	626
	2,4%	0,6%	4,4%	-6,4%	1,2%	8,0%	1.417	-90	-498
Nordamerica	31.197	35.378	39.472	18.564	20.334	21.729	12.633	15.044	17.743
	0,8%	13,4%	11,6%	-2,5%	9,5%	6,9%	727	2.411	2.699
Altri paesi industriali	11.806	11.368	10.447	8.347	9.618	11.133	3.459	1.750	-686
	1,4%	-3,7%	-8,1%	-11,8%	15,2%	15,8%	1.280	-1.709	-2.436
Israele	3.431	3.301	3.026	867	1.127	1.378	2.564	2.174	1.648
	-3,8%	-3,8%	-8,3%	-1,7%	30,0%	22,3%	-121	-390	-526
NIEs	16.564	15.802	11.243	4.567	5.372	7.153	11.997	10.430	4.090
	7,5%	-4,6%	-28,9%	-9,9%	17,6%	33,2%	1.656	-1.567	-6.340
<b>Paesi in transizione</b>	<b>29.604</b>	<b>33.590</b>	<b>34.585</b>	<b>22.220</b>	<b>25.406</b>	<b>26.842</b>	<b>7.384</b>	<b>8.184</b>	<b>7.743</b>
	<b>17,1%</b>	<b>13,5%</b>	<b>3,0%</b>	<b>-9,9%</b>	<b>14,3%</b>	<b>5,7%</b>	<b>6.785</b>	<b>800</b>	<b>-441</b>
<b>Paesi in via di sviluppo</b>	<b>62.475</b>	<b>66.580</b>	<b>65.818</b>	<b>54.864</b>	<b>61.429</b>	<b>58.459</b>	<b>7.611</b>	<b>5.151</b>	<b>7.359</b>
	<b>7,3%</b>	<b>6,6%</b>	<b>-1,1%</b>	<b>-1,2%</b>	<b>12,0%</b>	<b>-4,8%</b>	<b>4.906</b>	<b>-2.460</b>	<b>2.208</b>
Medio Oriente e PVS Europa	23.551	24.938	25.373	18.933	20.527	16.410	4.618	4.411	8.963
	7,2%	5,9%	1,7%	4,6%	8,4%	-20,1%	759	-207	4.552
Asia	13.722	13.402	9.139	13.426	15.381	17.398	296	-1.979	-8.259
	6,9%	-2,3%	-31,8%	-4,3%	14,6%	13,1%	1.500	-2.275	-6.280
America Latina	15.691	17.686	18.649	7.856	8.749	9.166	7.835	8.937	9.483
	16,0%	12,7%	5,4%	-9,5%	11,4%	4,8%	2.992	1.102	546
Africa	9.512	10.554	12.657	14.649	16.773	15.486	-5.137	-6.219	-2.829
	-4,1%	11,0%	19,9%	-0,5%	14,5%	-7,7%	-343	-1.082	3.390
Altre destinazioni e provenienze	1.771	1.851	1.888	579	751	614	1.192	1.100	1.274
	2,7%	4,5%	2,0%	0,2%	29,7%	-18,2%	45	-92	174
<b>MONDO</b>	<b>388.885</b>	<b>409.128</b>	<b>420.764</b>	<b>321.286</b>	<b>357.587</b>	<b>374.283</b>	<b>67.599</b>	<b>51.541</b>	<b>46.481</b>
	<b>2,0%</b>	<b>5,2%</b>	<b>2,8%</b>	<b>-4,3%</b>	<b>11,3%</b>	<b>4,7%</b>	<b>22.085</b>	<b>-16.058</b>	<b>-5.060</b>
Extra-UE	173.145	184.260	183.590	125.089	139.304	143.793	48.056	44.956	39.797
	6,4%	6,4%	-0,4%	-4,8%	11,4%	3,2%	16.699	-3.100	-5.159
UEM (1)	175.987	180.048	190.463	165.118	183.748	195.367	10.869	-3.700	-4.904
	-2,4%	2,3%	5,8%	-4,8%	11,3%	6,3%	3.978	-14.569	-1.204

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

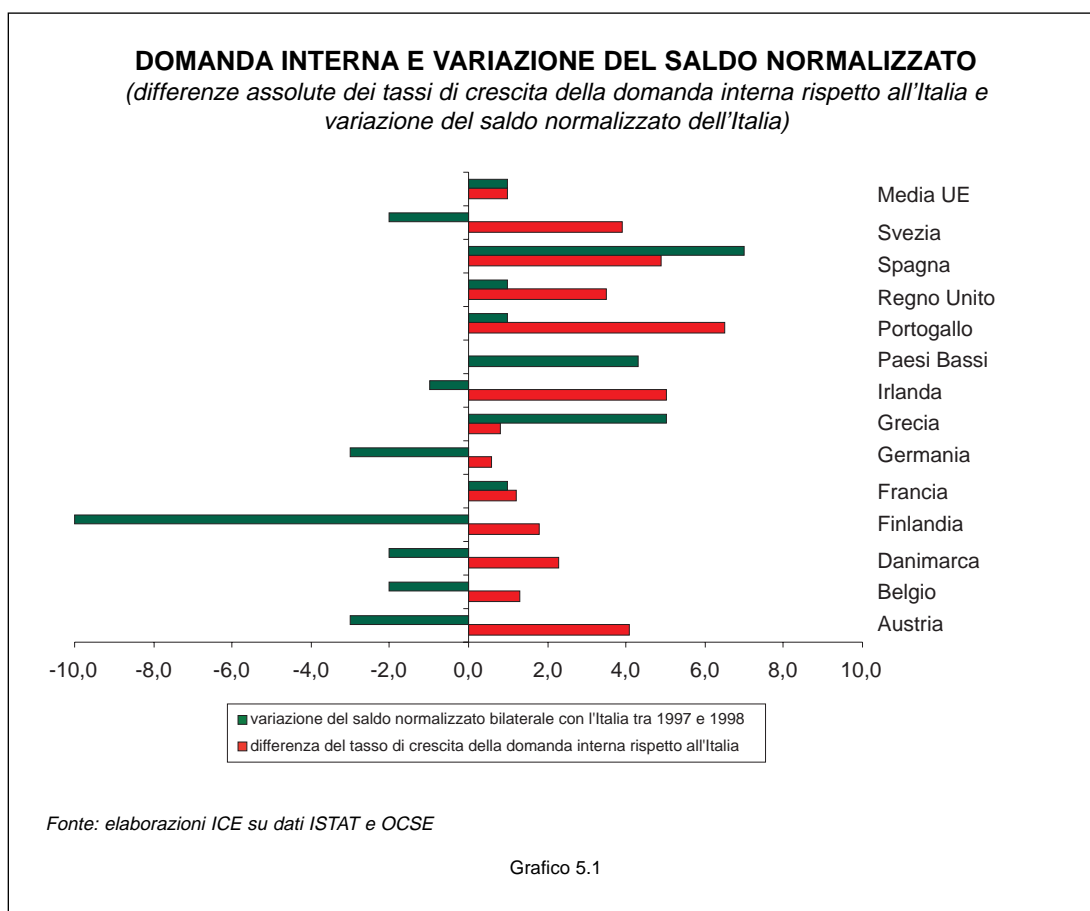
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.1

Mentre nel 1997 la flessione del surplus aggregato era imputabile ad una maggiore dinamica delle importazioni dai nostri partner europei rispetto alle esportazioni verso di essi, nel 1998 il suo nuovo peggioramento è quasi completamente attribuibile all'interscambio con le aree esterne all'UE.

Al miglioramento del saldo nei confronti dell'intero continente americano, dell'Africa e del Medio Oriente, si è contrapposto un pesante deterioramento di quello con il continente asiatico (da un attivo di 8.000 miliardi di lire a un passivo di oltre 4.000, v. tavola 5.1). Il negativo andamento dell'interscambio con i paesi asiatici era già evidente nel 1997 e si è andato accentuando sempre più con l'aggravarsi della crisi ed il passare dei mesi: nella media del 1998 sono letteralmente crollate le esportazioni in valore (-30% circa contro una flessione del 3,6% verificatasi l'anno precedente) ed esplose le importazioni (18%). L'espansione delle importazioni provenienti dall'area asiatica è stata solo parzialmente compensata dall'effetto in senso inverso della caduta delle quotazioni internazionali delle materie prime e del petrolio (a cui si deve l'allargamento di oltre 4.500 miliardi dell'attivo con il Medio Oriente). Nel 1998 il valore delle esportazioni è aumentato in misura considerevole solo in Africa e nel Nordamerica ed è diminuito in Russia oltre che in Asia (ma negli ultimi mesi dell'anno è andato tendenzialmente riducendosi anche in America Latina).

Sono stati recentemente elaborati indici che consentono di scomporre la dinamica dei valori dei flussi commerciali con alcune aree e paesi nelle variabili quantità e prezzo<sup>3</sup>. Da essi risulta che nel 1998 le quantità esportate nell'insieme dei mercati extra-UE hanno avuto una flessione del 2,3% e quelle importate sono cresciute dell'11,2%, dando così luogo ad un deterioramento del tasso di copertura reale più marcato di quello che riguarda l'interscambio complessivo (cfr. capitolo 4); l'andamento della ragione di scambio è stato invece più favorevole che per l'aggregato: i valori medi unitari delle esportazioni sono aumentati del 2% mentre quelli delle importazioni sono diminuiti del 7,2%.



<sup>3</sup> SISTAN, *Commercio estero e attività internazionali delle imprese - 1998*, Roma 1999, volume primo, parte seconda, tavole 2.11 e 2.12; sulla metodologia di calcolo cfr. la sezione "Avvertenze".

Un'evoluzione disomogenea ha caratterizzato gli scambi commerciali dell'Italia con i paesi membri dell'Unione Europea, da cui è risultato nel complesso un lieve incremento dell'avanzo dell'Italia. In media la dinamica dei valori importati è quasi identica a quella dei valori esportati: il miglioramento del saldo è dunque imputabile interamente ad un effetto di scala. In termini di quantità, nonostante la più lenta dinamica della domanda interna italiana rispetto a quella media europea (grafico 5.1), l'Italia ha accresciuto le proprie importazioni dall'UE ad un ritmo leggermente superiore a quello delle proprie esportazioni: un rilevante ciclo scorte, il recupero degli investimenti e la coda degli effetti degli incentivi auto hanno di fatto mantenuto su valori storicamente elevati l'elasticità delle importazioni anche dai paesi nei confronti dei quali non si era verificato un significativo cambiamento nella posizione competitiva.

I dati disponibili sul 1999 mostrano pesanti diminuzioni delle esportazioni italiane verso molti mercati ed in particolare verso le aree esterne all'Unione Europea. Nei primi cinque mesi dell'anno in corso spicca il crollo delle vendite in Russia (-61,9%), Turchia (-36,5%) e Mercosur (-25,5%), continuano ad arretrare anche le esportazioni verso il Giappone (-18,3%) e gli altri mercati dell'Estremo Oriente. Il lieve incremento delle vendite negli Stati Uniti (1,7%) è stato determinato probabilmente da una flessione nei prezzi all'esportazione in lire. Anche i valori delle importazioni diminuiscono, con l'unica eccezione degli acquisti dal Giappone: oltre alla flessione anno su anno dei prezzi all'importazione, destinata a durare nel confronto annuale ancora per qualche mese nonostante il recupero congiunturale in atto nelle quotazioni delle principali materie prime (in particolare del petrolio), contribuisce a contenere la dinamica degli acquisti dall'estero il basso livello della domanda interna di beni intermedi per l'industria. Per quanto riguarda invece l'interscambio con i partner dell'UE, nei primi quattro mesi hanno avuto variazioni generalmente negative sia gli acquisti che le cessioni. Fanno eccezione solo le esportazioni verso l'Irlanda, cresciute del 9,7%, la Spagna (7,3%) e il Portogallo (6,3%). Leggermente più articolato appare il profilo degli acquisti: alle flessioni dai principali paesi si contrappongono forti incrementi da Grecia (35%), Irlanda (26,9%), Svezia (7,6%) e Finlandia (10,4%).

### ***Uno sguardo dentro le aree geografiche***

L'interscambio dell'Italia con i paesi dell'*Unione Europea*, come accennato nel precedente paragrafo, è stato caratterizzato da un'estrema disomogeneità. All'incremento delle cessioni, superiore al 5%, hanno dato un forte contributo le vendite verso Francia e Spagna grazie alla positiva *performance* dei settori dei macchinari, delle apparecchiature elettriche e dei mezzi di trasporto. L'aumento degli acquisti, all'incirca di pari entità, è stato determinato per oltre la metà dalle importazioni dalla Germania di mezzi di trasporto, macchine e apparecchi meccanici, metalli e prodotti in metallo.

Sono migliorati i saldi attivi con Francia, Regno Unito, Spagna, Portogallo e Grecia, e peggiorati, oltre che quello con la Germania, principale partner commerciale dell'Italia, anche quelli con Austria, Belgio, Danimarca, Irlanda, Finlandia, Paesi Bassi e Svezia. Nel caso di questi ultimi paesi, l'andamento del saldo è collegato con incrementi delle importazioni superiori alla media, tranne che per i Paesi Bassi. In particolare sono risultati elevati gli acquisti nei settori degli autoveicoli, degli altri mezzi di trasporto, dei macchinari e degli apparecchi elettrici di precisione. Il saldo con Austria, Finlandia e Svezia, gli ultimi tre paesi entrati nell'Unione Europea, è progressivamente peggiorato tra 1996 e 1998: ciò potrebbe essere fra l'altro dovuto alla maggiore integrazione commerciale. Tuttavia il deterioramento osservato nel 1998, assai più forte per Finlandia e Svezia, è collegato a un forte incremento delle importazioni italiane, in particolare nel settore delle telecomunicazioni.

L'avanzo con i paesi dell'*EFTA* si è invece quasi dimezzato (da 1.123 a 626 miliardi), per effetto dell'incremento degli acquisti dalla Svizzera (10,5%), in particolare di metalli preziosi e orologeria, e nonostante il miglioramento dell'avanzo con la Norvegia dovuto, da un lato, al ribasso delle quotazioni petrolifere e, dall'altro, al consistente incremento dell'avanzo nel settore dei macchinari.

Le vendite nell'*area nordamericana*, cresciute dell'11,6% in valore e del 12,5% in quantità, in lieve rallentamento quindi rispetto al 1997, hanno apportato un forte contributo alla crescita delle esportazioni complessive. Negli Stati Uniti il tasso di crescita delle importazioni è stato particolarmente elevato nel 1998, grazie a una nuova espansione della domanda interna, per il settimo anno consecutivo<sup>4</sup>. L'avanzo commerciale dell'Italia con gli Stati Uniti è aumentato di 2.341 miliardi di lire. Particolarmente positivi sono i risultati ottenuti da settori come mezzi di trasporto, prodotti chimici, prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi (piastrelle in ceramica), macchinari, prodotti in legno e abbigliamento. Le importazioni italiane dagli Stati Uniti sono invece aumentate dell'8,7% in valore e del 6% in quantità. Una forte espansione hanno fatto registrare in particolare gli acquisti di aeromobili, il cui valore è raddoppiato.

È stato quasi di pari entità (oltre 2.000 miliardi, una cifra corrispondente al 40% dell'intero deterioramento del saldo globale dell'Italia) il peggioramento del saldo commerciale dell'Italia con il Giappone, causato da una flessione delle esportazioni in pressoché tutti i settori merceologici.

Opposta è stata la dinamica delle esportazioni verso Australia e Nuova Zelanda: le seconde hanno registrato una caduta (-10,5%), mentre le prime sono cresciute del 4,4%. In entrambi i casi l'aumento delle importazioni ha determinato un peggioramento del saldo. Una flessione hanno subito le vendite dell'Italia in Israele, anche in questo caso a fronte di un incremento delle importazioni.

Il commercio dell'Italia con l'area dei *paesi in transizione* è rallentato rispetto all'anno precedente e il saldo attivo dell'Italia si è ridimensionato, ma il profilo delle vendite nei diversi paesi è stato assai disomogeneo.

In *Russia* la grave crisi economica e finanziaria ha determinato una profonda caduta dei flussi d'interscambio con l'Italia. Le esportazioni si sono ridotte del 20% in valore e ancora più consistente è stata la flessione calcolata a prezzi costanti (-24%). La riduzione delle importazioni è invece effetto esclusivamente del ribasso del 18,2% dei valori medi unitari, mentre le quantità importate sono cresciute del 9%. Le esportazioni italiane hanno risentito della flessione non solo dell'attività economica ma anche della capacità di spesa della popolazione, a causa del rincaro dei prodotti importati dovuto al deprezzamento del rublo. Vi sono segnali di una ripresa dell'attività produttiva nell'anno in corso, tuttavia nel primo trimestre le esportazioni italiane hanno fatto registrare un'ulteriore brusca caduta.

Negli altri paesi dell'Europa centrale e orientale le vendite italiane sono invece cresciute notevolmente nel 1998, con l'eccezione della Repubblica Ceca, dove si sono registrati una profonda recessione e un declino della domanda d'importazioni, e di Slovenia e Croazia. La crisi economica russa non ha mancato di esercitare visibili effetti "di contagio" sulle economie vicine e sui relativi rapporti commerciali con l'Italia, come già si percepisce dai primi dati relativi all'anno in corso. Sui flussi commerciali con l'area, in particolare con i paesi balcanici, potranno peraltro avvertirsi le pesanti ricadute della crisi in atto nella Repubblica Federale di Jugoslavia, ancora difficilmente valutabili.

Estremamente positive sono state le *performance* delle vendite dell'Italia anche nelle ex repubbliche sovietiche dell'area asiatica, tra le quali spicca in particolare l'espansione realizzata in Kazakistan, quasi interamente dovuta a commesse di aeromobili.

La flessione dell'interscambio commerciale con i *paesi in via di sviluppo* considerati nel complesso è scaturita da dinamiche assai differenziate del commercio con le diverse aree geografiche. Gli scambi con i paesi del *Medio Oriente* sono stati condizionati dalla caduta delle quotazioni internazionali delle materie prime energetiche, che ne ha fortemente ridimensionato la crescita economica e quindi la capacità di spesa. Le esportazioni italiane hanno subito un netto rallentamento, mentre le importazioni in valore hanno registrato una brusca cadu-

<sup>4</sup> Secondo le valutazioni del FMI gli Stati Uniti hanno contribuito a oltre il 50% della crescita della domanda mondiale.

ta (-20,1%), determinando un miglioramento del saldo commerciale dell'Italia. Particolarmente favorevole è stata l'evoluzione dei saldi nei confronti di Libia (+2.000 miliardi di lire), Arabia Saudita (da un disavanzo di oltre 700 a un avanzo di 440 miliardi) e Iran. Al contrario si è ridotto l'attivo dell'Italia con il Libano, a seguito di una flessione delle esportazioni.

La crisi economica in *Asia* (cfr. in proposito il riquadro in questo capitolo) ha determinato una netta flessione del prodotto interno lordo diffusa in tutto il continente, del 10% circa, con l'eccezione della Cina, che ha invece registrato un incremento (vedi capitolo 1). Le esportazioni italiane nelle Newly Industrialized Economies (NIEs) e nei PVS asiatici, colpite dalla caduta della domanda d'importazioni e dalla perdita di competitività dovuta all'andamento dei cambi, hanno fatto registrare brusche flessioni (-70% in Indonesia, -56% in Corea del Sud, -48% in Thailandia, per citare solo alcuni casi). I settori maggiormente danneggiati dalla riduzione delle vendite sono stati la metalmeccanica (macchinari) e il tessile, cuoio, abbigliamento, cioè i due settori nei quali sono concentrate le esportazioni italiane verso i paesi in esame.

Le importazioni dell'Italia dall'area sono al contrario aumentate a tassi molto elevati, in particolare quelle provenienti dalle Filippine (68,9%) e dalla Corea del Sud (43,4%), favorite dall'incremento di competitività del quale hanno goduto tali paesi a seguito delle fortissime svalutazioni delle monete locali. L'incremento è stato più sensibile nei mezzi di trasporto, per i quali le importazioni hanno anche ricevuto un impulso dal proseguimento della legislazione sugli incentivi alla rottamazione.

L'economia cinese, per le sue peculiarità, è rimasta parzialmente estranea alle vicende che hanno riguardato il resto dell'area, ma pure in questo paese le esportazioni dell'Italia hanno subito un forte ridimensionamento (-17% in valore e -19% a prezzi costanti): particolarmente sensibile è stato il calo delle vendite di macchinari per l'industria, che costituisce il "punto di forza" delle esportazioni italiane. L'incremento delle importazioni (12% in valore e 16,6% a prezzi costanti) ha determinato un approfondimento del disavanzo, che ha raggiunto la cifra di oltre 4.800 miliardi di lire.

In *America Latina* hanno cominciato ad avvertirsi i segni di una grave crisi economica. Nonostante gli sforzi compiuti da molti paesi per garantire una maggiore stabilità alle loro economie, una crisi finanziaria ha colpito in primo luogo il Brasile, determinando nei primi mesi dell'anno in corso l'abbandono del precedente regime di cambi fissi e una svalutazione della moneta di vasta portata. Nel 1998 le vendite dell'Italia hanno fatto registrare una sensibile decelerazione sebbene il tasso di crescita, pari al 5,5%, abbia superato quello delle esportazioni verso il mondo. L'andamento della domanda d'importazioni globali è stato particolarmente differenziato tra i paesi dell'area: in *Messico* se ne è registrato un incremento mentre altri paesi, tra i quali soprattutto gli esportatori di prodotti energetici, hanno mostrato un rallentamento rispetto al 1997. Tale dinamica si è riflessa sulle esportazioni italiane: sono aumentate quelle dirette in Messico (21,6%) e nei paesi aderenti al *Patto Andino*<sup>5</sup> (8%) mentre si sono ridotte del 3% le vendite nel *Mercosur*. Sul rallentamento delle importazioni provenienti dall'America Latina ha influito soprattutto la già citata flessione dei prezzi delle materie prime, cui è dovuto il ridimensionamento o la decelerazione degli acquisti di prodotti agricoli e alimentari, bevande e tabacco, minerali nonché prodotti energetici e fibre tessili.

Non dissimile è la spiegazione della flessione delle importazioni dell'Italia dal *continente africano*, che ha interessato in particolare il petrolio greggio (-27%) e i metalli non ferrosi (-22%). Il disavanzo commerciale dell'Italia si è più che dimezzato nel 1998, grazie a un forte incremento delle esportazioni (20%) che si è accompagnato a una flessione del 7,7% del valore delle importazioni. Il positivo comportamento delle esportazioni dell'Italia si è concentrato soprattutto nelle vendite di mezzi di trasporto<sup>6</sup> in Liberia, che hanno superato nel 1998 2.000 miliardi di lire, più che raddoppiando rispetto all'anno precedente. In Sudafrica, uno dei principali partner commerciali dell'Italia nel continente, le vendite hanno subito una sensibile contrazione (-7,6%). Il saldo commerciale non ne ha però risentito, grazie alla diminuzione degli acquisti di metalli preziosi. Al contrario un positivo andamento hanno fatto registrare i flussi commerciali tra Italia e Costa d'Avorio, in entrambe le direzioni.

<sup>5</sup> Bolivia, Colombia, Ecuador, Perù, Venezuela.

<sup>6</sup> Si tratta in particolare di vendite di mercantili, piroscafi e altre imbarcazioni per un valore superiore a 2.000 miliardi di lire.

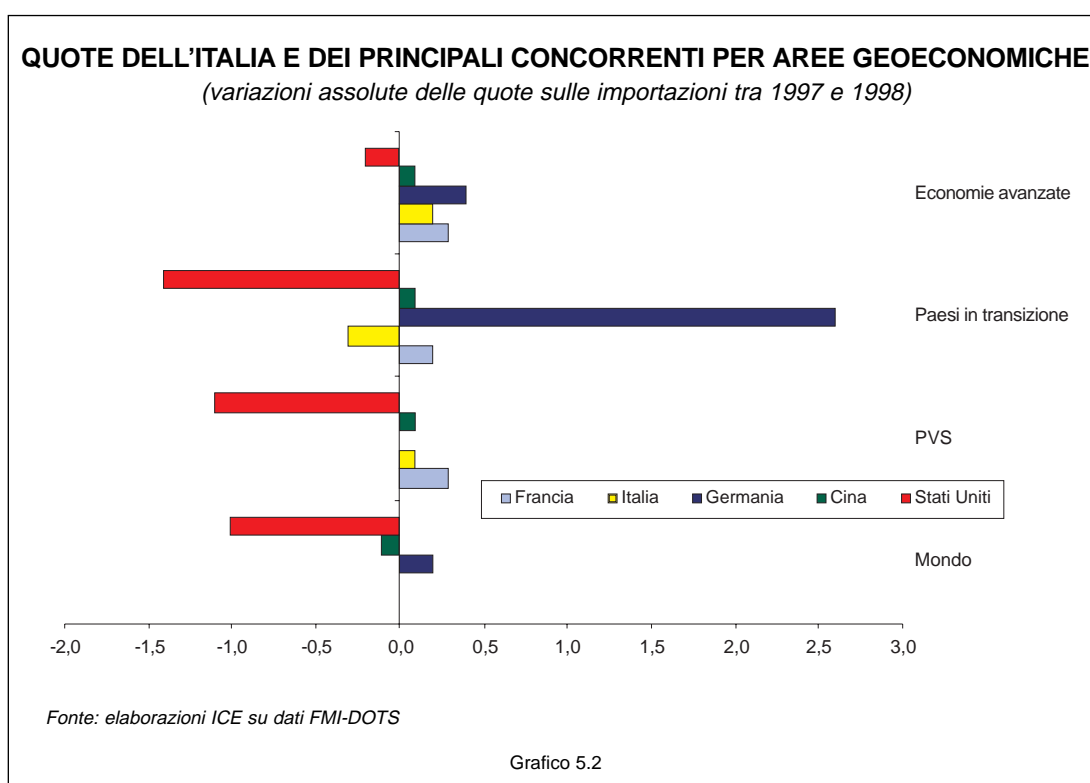
**DOMANDA DI IMPORTAZIONI PER AREE GEOGRAFICHE E QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA**  
(a prezzi correnti)

Paesi e aree	Importazioni delle aree geografiche (var. perc. sull'anno precedente)			Quote di mercato dell'Italia (rapporti percentuali)			Peso dell'area sulle esportazioni dell'Italia (in percentuale) 1998
	1996	1997	1998	1996	1997	1998	
Economie avanzate	3,7	3,5	-0,1	4,3	4,0	4,2	75,7
Unione Europea	2,1	2,0	3,9	6,2	5,8	6,0	56,3
EFTA	-0,2	-0,9	4,6	8,6	7,8	7,9	4,1
Nordamerica	5,7	10,8	4,6	2,1	2,0	2,1	9,4
Altri paesi industriali	4,6	-2,6	-1,4	2,1	1,9	2,0	2,5
NIEs (1)	6,2	1,0	-17,1	2,0	1,7	1,4	2,7
Israele	6,1	-3,1	5,9	7,6	6,9	6,5	0,7
Paesi in transizione	13,3	12,8	14,9	7,3	7,1	6,8	8,2
Paesi in via di sviluppo	6,6	10,8	1,9	3,7	3,5	3,6	15,7
Medio Oriente e PVS Europa	12,4	15,4	7,0	7,9	7,2	7,4	6,0
Asia	5,2	2,7	-3,3	2,0	1,6	1,3	2,2
America Latina	10,6	20,1	3,5	3,2	3,2	3,4	4,4
Africa	0,0	-0,5	10,6	5,7	5,9	6,5	3,0
<b>MONDO</b>	<b>4,2</b>	<b>6,3</b>	<b>-0,9</b>	<b>4,2</b>	<b>4,0</b>	<b>4,0</b>	<b>100,0</b>

(1) Non sono disponibili dati di fonte FMI su Taiwan

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS e ISTAT

Tavola 5.2



### Le quote di mercato

Secondo i dati del FMI, nonostante l'andamento poco soddisfacente delle nostre esportazioni, nel 1998 la quota dell'Italia sulle importazioni mondiali di merci, calcolata a prezzi correnti, è rimasta immutata rispetto al livello dell'anno precedente, pari al 4% (tavola 5.2), grazie

alla dinamica positiva dei prezzi relativi, a fronte di una variazione delle quantità esportate (1,6%) inferiore rispetto a quella del mondo (3%). L'andamento della quota dell'Italia risulterebbe da un incremento nell'area delle economie avanzate (dal 4% al 4,2%) e nei paesi in via di sviluppo (dal 3,5% al 3,6%), con la sola eccezione del continente asiatico, e da un'ulteriore brusca caduta nell'area dei paesi in transizione (dal 7,1% al 6,8%). La stabilità della quota sulle importazioni mondiali è dunque l'esito sia di un riorientamento dei flussi verso aree del mondo con crescita della domanda superiore a quella media sia di un andamento dei prezzi delle esportazioni italiane più favorevole rispetto all'andamento medio dei prezzi internazionali. Anche in questo caso un ruolo importante dovrebbe essere stato svolto da un effetto di composizione settoriale: l'Italia non ha cioè perso quote perché non esporta materie prime il cui prezzo è crollato.

La quota dell'Italia sulle importazioni delle *economie avanzate*<sup>7</sup> ha così ripreso a crescere, non riuscendo però a recuperare interamente l'erosione subita nel 1997. Un incremento di quota nell'area è stato registrato anche dagli altri paesi dell'Unione Europea e particolarmente positiva è stata la *performance* di Francia e Germania (grafico 5.2). Al contrario si è ridimensionata la quota a prezzi correnti degli Stati Uniti e dei paesi dell'Estremo Oriente, ad eccezione della Cina; su tale risultato potrebbe avere un peso il fatto che la Cina non ha svalutato la propria moneta.

Sul guadagno di quota ottenuto dall'Italia nelle economie avanzate avrebbero influito i positivi risultati raggiunti nell'Unione Europea, nell'EFTA e in Nordamerica.

La quota dell'Italia sul complesso delle importazioni dell'*Unione Europea* è infatti aumentata, a fronte della tenuta di quella della Francia e del calo del Regno Unito. Sono stati soprattutto i paesi asiatici ad accrescere la propria presenza sul mercato europeo, nonostante la caduta dei loro prezzi<sup>8</sup>.

È rimasta invariata la quota dell'Italia sulle importazioni della Germania (7,8%), a fronte di una flessione su quel mercato subita dalla UE e di aumenti delle quote di Francia, Stati Uniti e paesi dell'Europa centro orientale<sup>9</sup>. Anche nel Regno Unito la quota dell'Italia in valore non ha subito variazioni, ma in questo paese si è registrato un incremento per l'UE, come pure per Stati Uniti ed Estremo Oriente. Un migliore risultato è stato invece conseguito nel mercato francese, dove la quota dell'Italia è aumentata, passando dal 9,5% al 9,7%, come del resto quelle di Germania e Stati Uniti, a discapito dei paesi in via di sviluppo del Medio Oriente e dell'America Latina.

Negli altri paesi dell'Unione Europea la posizione dell'Italia ha fatto registrare miglioramenti in Danimarca, Finlandia, Irlanda, Portogallo, Spagna e Svezia. Al contrario perdite di quota si sono verificate in Belgio-Lussemburgo, Paesi Bassi e Grecia, a vantaggio in primo luogo dei paesi dell'Asia orientale.

Nell'EFTA la quota dell'Italia ha recuperato, grazie alla buona *performance* in Norvegia che ha compensato l'erosione in Islanda e soprattutto in Svizzera, anche in questo caso a vantaggio dei paesi asiatici.

Un miglioramento si è registrato anche nell'area nordamericana: la quota dell'Italia è rimasta stabile in Canada ma è lievemente aumentata negli Stati Uniti, dove però gli altri paesi dell'Unione Europea, e in primo luogo la Germania, hanno mostrato una più brillante *performance*.

<sup>7</sup> L'area delle economie avanzate, secondo la classificazione adottata dal FMI, comprende oltre ai paesi industriali (UE, EFTA, Nord America e altri paesi industriali), anche le quattro NIEs (Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Taiwan) e Israele.

<sup>8</sup> Per i dati sulle quote in questo paragrafo SISTAN, Commercio estero e attività internazionali delle imprese – 1998, Roma 1999, volume secondo, parte prima.

<sup>9</sup> Sull'andamento dell'interscambio dell'Italia con la Germania le conclusioni non sono peraltro univoche utilizzando gli stessi dati del FMI. Viste dal lato dell'Italia le esportazioni italiane verso la Germania risultano cadute dello 0,35% in dollari. Viste dal lato della Germania, le importazioni dall'Italia sono cresciute del 5,6%. Il divario dovrebbe essere spiegato dalla diversa definizione CIF-FOB per i due flussi, ma appare eccessivo. Ricorrendo alle fonti nazionali si osserva invece un aumento del valore in lire rispettivamente del 3% per le esportazioni italiane verso la Germania ed un aumento del 3,7% delle importazioni in marchi della Germania dall'Italia, che darebbe luogo ad una perdita di quote italiane sul mercato tedesco di due decimi: dal 7,9% del 1997 l'Italia scenderebbe al 7,7% nel 1998.



Negli altri paesi industriali la quota dell'Italia è rimasta stabile: non si è infatti registrata alcuna variazione nel mercato nipponico, dove invece gli altri partner della UE e gli Stati Uniti sono riusciti a recuperare posizioni, né in Nuova Zelanda. Al contrario in Australia l'Italia ha conseguito un miglioramento.

Nelle quattro NIEs, dove si è verificata una flessione delle importazioni di circa un quinto rispetto all'anno precedente, l'Italia ha visto ridursi ulteriormente la propria presenza: la quota è infatti scesa dall'1,7% all'1,4%. Gravi perdite hanno subito tutti i paesi della UE, con la rilevante eccezione della Francia che in Corea del Sud e Hong Kong ha addirittura incrementato la propria presenza. Per l'Italia la quota è scesa ai livelli più bassi registrati nell'intero decennio, assottigliando così il peso già esiguo delle importazioni di prodotti italiani da parte di quei mercati. Le maggiori difficoltà incontrate dagli esportatori italiani derivano anche dalla peculiare composizione merceologica delle esportazioni dell'Italia nell'area, maggiormente concentrate nei settori dei macchinari agricoli e industriali, che hanno risentito fortemente della crisi produttiva, e nei settori dei beni di consumo tradizionali (abbigliamento e calzature) colpiti dal calo dei consumi.

Sulla perdita di quota registrata per il secondo anno consecutivo dall'Italia nell'area dei *paesi in transizione* ha pesato in particolare la situazione in Russia nella seconda metà del 1998, dove l'incidenza delle importazioni italiane sul totale è scesa dal 5,1% al 4,6%. In ulteriore diminuzione appaiono anche le quote in Polonia, (dal 9,9% al 9%), nelle repubbliche ceca e slovacca, a vantaggio degli altri partner dell'UE e in primo luogo della Germania che si conferma come uno dei principali fornitori di tali paesi. Migliore è stata invece la *performance* relativa dell'Italia in Romania. Tra i vicini paesi dell'area balcanica si è ridotta la quota dell'Italia in Albania e in Bosnia Erzegovina, mentre è aumentata nella Repubblica Federale di Jugoslavia, in Croazia e in Slovenia.

Al miglioramento della posizione dell'Italia nell'area dei *paesi in via di sviluppo* hanno contribuito gli incrementi di quota in Africa (0,8 punti percentuali), America Latina (0,2) e Medio Oriente (0,2). Si è invece ridotta la quota in Asia (-0,3).

Passando a considerare la posizione dell'Italia nei principali paesi del *Medio Oriente*, emerge un notevole incremento della quota in Egitto e Libia. Si è anche verificato un parziale recupero della posizione dell'Italia in Turchia, dopo la netta diminuzione del 1997. Si è ridotta la quota dell'Italia sulle importazioni dell'Arabia Saudita, al contrario di quanto si è verificato negli Emirati Arabi Uniti e in Iran, due partner commerciali che stanno acquisendo negli ultimi anni maggiore importanza come mercati di sbocco per l'Italia. Negli altri principali paesi dell'area, con l'eccezione del Kuwait e dell'Oman, l'Italia ha perduto posizioni.

Sul ridimensionamento della quota dell'Italia in *Asia*, passata dall'1,6% all'1,3%, hanno pesato gli effetti della forte crisi economica e la perdita di competitività (il tema, già affrontato nell'ambito del Rapporto sul Commercio Estero del 1997, è ulteriormente sviluppato nel contributo di S. Parlato in questo capitolo). A partire dal 1997 si è verificato un processo di redistribuzione delle quote nei mercati dell'Estremo oriente a vantaggio degli stessi paesi dell'area, la cui incidenza sulle importazioni totali ha quasi raggiunto il 50% del totale, a discapito di tutte le altre aree. Tra i principali paesi europei solo la quota della Francia non ha subito una flessione. Per l'Italia le perdite più rilevanti si sono registrate in Indonesia e Thailandia, ma diminuzioni si sono verificate in tutti i paesi dell'area, compresa la Cina.

È invece migliorata la posizione dell'Italia in India, dopo la brusca flessione registrata nel 1997.

Il miglioramento registrato in *America Latina* (dal 3,2% al 3,4%) appare particolarmente significativo dal momento che negli ultimi anni grande attenzione è stata rivolta da istituzioni e imprese italiane verso quest'area geografica. Anche l'Unione Europea ha migliorato la propria posizione, al contrario di quanto è avvenuto agli Stati Uniti, che mantengono comunque in questo mercato una presenza assai rilevante (oltre il 40% dell'insieme degli acquisti dall'estero). Nel 1998 si è anche registrato un incremento dell'incidenza delle importazioni dai paesi asiatici e dagli stessi paesi dell'America Latina, fenomeno quest'ultimo interpretabile come segnale di una maggiore

“introversione” dell’area (cfr. capitolo 2). La quota dell’Italia nei paesi del Mercosur<sup>10</sup> è migliorata in Brasile, Paraguay e Uruguay (rispettivamente dal 5,6% al 5,7%, dall’1,9% al 2,1% e dal 4,6% al 5,5%) e diminuita in Argentina (dal 5,7% al 5,1%). Negli altri principali paesi dell’America centrale e meridionale, alla perdita registrata dalla quota italiana in Cile, Bolivia e Perù si contrappongono i risultati positivi raggiunti in Messico, dove però il livello della quota rimane piuttosto basso (1,3%), come pure in Venezuela e in Colombia.

La quota dell’Italia in *Africa* è ulteriormente cresciuta (dal 5,9% al 6,5%), prolungando una tendenza in atto ormai da alcuni anni. A tale risultato positivo si è pervenuti nonostante un marcato arretramento della posizione in Tunisia e Marocco, a vantaggio di altri paesi dell’Unione Europea, in particolare di Francia e Germania. Pure in Nigeria ed Etiopia si è registrata una flessione della quota dell’Italia, ma qui hanno perso terreno anche i concorrenti membri dell’UE. In Algeria, invece, come in Liberia, Costa d’Avorio, Kenya, Ghana e Senegal, la posizione dell’Italia è migliorata.

### *I principali partner commerciali dell’Italia*

Nel 1998 l’aumento del valore delle esportazioni italiane verso i primi cinque mercati di sbocco, gli stessi dell’anno precedente, ha determinato un incremento del loro peso sul totale delle vendite, pari ormai a oltre il 50% (tavola 5.3).

#### I PRIMI 20 PAESI DI DESTINAZIONE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

PAESI	Posizione in graduatoria 1997	Valori (miliardi di lire) 1998	Var. perc. 1998-97	Pesi percentuali		Percentuali cumulate 1998
				1997	1998	
1) Germania	1	69.423	3,0	16,5	16,5	16,5
2) Francia	2	53.681	7,2	11,9	12,8	29,3
3) Stati Uniti	3	36.044	12,0	7,7	8,6	37,8
4) Regno Unito	4	30.315	3,6	7,0	7,2	45,0
5) Spagna	5	24.376	14,3	5,1	5,8	50,8
6) Svizzera	6	14.683	5,6	3,3	3,5	54,3
7) Paesi Bassi	7	12.087	3,2	2,8	2,9	57,2
8) Belgio Lussemburgo	8	11.470	2,9	2,6	2,7	59,9
9) Austria	9	9.624	3,2	2,2	2,3	62,2
10) Grecia	11	8.356	3,7	1,9	2,0	64,2
11) Turchia	12	7.105	-5,0	1,8	1,7	65,9
12) Giappone	10	7.022	-12,5	1,9	1,7	67,5
13) Polonia	15	6.716	5,8	1,5	1,6	69,1
14) Portogallo	17	5.913	7,9	1,3	1,4	70,5
15) Brasile	16	5.727	-4,4	1,4	1,4	71,9
16) Hong Kong	13	5.351	-21,5	1,6	1,3	73,2
17) Russia	14	5.245	-20,0	1,6	1,2	74,4
18) Svezia	19	4.505	10,0	1,0	1,1	75,5
19) Cina	18	3.567	-17,1	1,0	0,8	76,3
20) Danimarca	21	3.535	4,1	0,8	0,8	77,2
<b>MONDO</b>		<b>420.764</b>	<b>2,8</b>	<b>97,2</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.3

<sup>10</sup> Fanno parte del Mercosur Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay. Su questo accordo d’integrazione e sui suoi riflessi per gli scambi con l’Italia si veda il Rapporto ICE 1997 e il quaderno di ricerca ICE n. 9.

Dal sesto al decimo posto non si è verificato alcun mutamento. Pure tra il decimo e il ventesimo posto non si notano nuovi paesi, ad eccezione dell'ingresso della Danimarca come ventesimo mercato di sbocco (l'anno precedente era il ventunesimo).

Da notare l'arretramento dei mercati asiatici, dovuto alla sensibile flessione delle esportazioni dell'Italia: in Giappone, passato dal decimo al dodicesimo posto, le vendite dell'Italia sono diminuite del 12,5%, ad Hong Kong, sceso dal tredicesimo al sedicesimo, del 21,5% mentre in Cina, scesa ormai in diciannovesima posizione, la variazione negativa è stata del 17,1%. Non appare più in graduatoria la Corea del Sud, al ventesimo posto nel 1997, dove si è registrata una flessione delle vendite italiane del 56%, dopo quella ancora più sensibile avvenuta l'anno precedente. Il peso di questi quattro mercati sulle esportazioni globali dell'Italia, pari nel 1997 al 5,5%, ha subito una netta contrazione portandosi al 4,2%.

Si sono ridotte le vendite italiane anche in altri mercati emergenti colpiti nel 1998 da gravi crisi economiche: del 4,4% sono diminuite in Brasile, passato dal sedicesimo al quindicesimo posto, e del 20% in Russia, arretrata dalla quattordicesima alla diciassettesima posizione. Tali sviluppi, determinando un'ascesa in graduatoria di mercati come Polonia, Portogallo, Svezia e Danimarca, hanno prodotto una modifica nella composizione della graduatoria dei primi venti mercati di sbocco: si è infatti verificato un aumento del peso dei mercati europei, pari nel 1998 al 60,5% (rispetto al 57,9% del 1997) se si considera l'intero continente europeo, e al 55,5% (53%) limitatamente ai soli paesi dell'Unione Europea.

Non ha subito variazioni nemmeno la graduatoria dei primi cinque paesi fornitori (tavola 5.4), la cui incidenza sulle importazioni italiane è di poco cresciuta rispetto al 1997

#### I PRIMI 20 PAESI DI PROVENIENZA DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE

PAESI	Posizione in graduatoria 1997	Valori (miliardi di lire) 1998	Var. perc. 1998-97	Pesi percentuali		Percentuali cumulate 1998
				1997	1998	
1) Germania	1	70.403	8,9	18,1	18,8	18,8
2) Francia	2	49.274	3,6	13,3	13,2	32,0
3) Regno Unito	3	24.072	-0,2	6,7	6,4	38,4
4) Paesi Bassi	4	23.114	4,8	6,2	6,2	44,6
5) Stati Uniti	5	18.895	8,7	4,9	5,0	49,6
6) Belgio Lussemburgo	7	18.024	7,6	4,7	4,8	54,4
7) Spagna	6	16.987	-0,3	4,8	4,5	59,0
8) Svizzera	8	15.185	10,5	3,8	4,1	63,0
9) Austria	9	8.976	8,0	2,3	2,4	65,4
10) Cina	11	8.407	11,9	2,1	2,2	67,7
11) Giappone	13	8.222	14,5	2,0	2,2	69,9
12) Russia	12	6.462	-11,2	2,0	1,7	71,6
13) Svezia	15	5.726	13,9	1,4	1,5	73,1
14) Libia	10	5.515	-27,4	2,1	1,5	74,6
15) Algeria	14	4.442	-12,1	1,4	1,2	75,8
16) Sudafrica	16	4.152	-11,4	1,3	1,1	76,9
17) Irlanda	18	4.138	15,6	1,0	1,1	78,0
18) Brasile	19	3.711	14,6	0,9	1,0	79,0
19) Romaniaa	23	3.334	15,2	0,8	0,9	79,9
20) Danimarca	21	3.232	6,4	0,8	0,9	80,8
<b>MONDO</b>		<b>374.283</b>	<b>4,7</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.4

(dal 49% al 49,6%), nonostante il forte incremento della quota tedesca (dal 18% al 18,8%). Al contrario la lieve flessione delle importazioni dalla Spagna ha determinato un'erosione di quota, oltre che un arretramento al settimo posto in graduatoria dal sesto, dove è stata sostituita dal Belgio e Lussemburgo. La Svizzera, rimasta all'ottavo posto, ha fatto registrare un sensibile incremento di quota (dal 3,8% al 4,1%). Tra il decimo e il ven-

tesimo posto si nota un miglioramento per Cina e Giappone, rispettivamente saliti alla decima e undicesima posizione. È rimasta alla dodicesima posizione ma ha subito una flessione della quota la Russia, a seguito di un calo delle sue vendite in Italia dell'11,2%. Si sono anche bruscamente ridimensionate le quote di Libia e Algeria, i principali fornitori di materie prime energetiche, a causa della flessione dei relativi prezzi, risultate in diminuzioni delle importazioni rispettivamente del 27,4% e 12,1%. Pure la quota del Sudafrica ha subito una flessione nel 1998. Da notare al contrario la buona *performance* sul mercato italiano di Romania e Danimarca.

### I PRIMI 10 AVANZI E DISAVANZI COMMERCIALI DELL'ITALIA

(confronto con la graduatoria del 1997)

Avanzi	Posizione in graduatoria 1997	Valori (miliardi di lire)		Variazione assoluta 98-97
		1997	1998	
1) Stati Uniti	1	14.808	17.149	2.341
2) Spagna	6	4.297	7.389	3.092
3) Grecia	3	5.703	6.263	560
4) Regno Unito	4	5.157	6.243	1.086
5) Hong Kong	2	6.407	4.831	-1.576
6) Francia	10	2.491	4.407	1.916
7) Portogallo	7	3.839	4.211	372
8) Turchia	5	4.914	4.164	-750
9) Polonia	8	3.742	3.789	47
10) Emirati Arabi Uniti	12	2.374	2.602	228
<hr/>				
Disavanzi	Posizione in graduatoria 1997	Valori (miliardi di lire)		Variazione assoluta 98-97
		1997	1998	
1) Paesi Bassi	1	-10.349	-11.027	-678
2) Belgio Lussemburgo	3	-5.609	-6.554	-945
3) Cina	5	-3.210	-4.840	-1.630
4) Libia	2	-5.871	-3.788	2.083
5) Algeria	4	-3.849	-2.922	927
6) Irlanda	7	-2.077	-2.445	-368
7) Sud Africa	6	-2.740	-2.353	387
8) Indonesia	150 (*)	186	-1.405	-1.591
9) Svezia	9	-932	-1.221	-289
10) Giappone	28 (*)	848	-1.200	-2.048
<b>MONDO</b>		<b>51.541</b>	<b>46.481</b>	<b>-5.060</b>

(\*) Nel 1997 si trovava nella graduatoria dei saldi attivi.

Fonte: elaborazione ICE su dati ISTAT

Tavola 5.5

Dalla tavola 5.5 relativa alla graduatoria dei saldi attivi e passivi dell'Italia emerge un forte miglioramento dell'avanzo commerciale con la Spagna che, a seguito di un miglioramento di oltre 3.000 miliardi di lire, è il secondo saldo positivo dopo quello con gli Stati Uniti. Sono migliorati anche i saldi attivi con Grecia e Regno Unito, rimasti al terzo e quarto posto, e quello con la Francia (di 1.916 miliardi) che è così salita dalla decima alla sesta posizione. Si è contratto invece di 1.576 miliardi il surplus con Hong Kong, passato al quinto posto, che rappresentava nel 1997 il secondo avanzo commerciale dell'Italia, e quello con la Turchia (-750 miliardi) scesa dalla quinta all'ottava posizione. Si registra infine l'ingresso dell'avanzo con gli Emirati Arabi Uniti al decimo posto della graduatoria.

Nella graduatoria dei saldi passivi dell'Italia spicca il peggioramento (-1.630 miliardi di lire) avvenuto con la Cina, che rappresenta ormai il terzo disavanzo. Si è invece con-

tratto di 3.000 miliardi il passivo con due fornitori di materie prime (Libia e Algeria), entrambi discesi nella graduatoria. La crisi economica in Asia ha determinato un deterioramento piuttosto sensibile dei saldi con Indonesia e Giappone, con i quali l'Italia vantava nel 1997 saldi attivi, e che invece nel 1998 hanno rappresentato rispettivamente l'ottavo e il decimo disavanzo.

## 5.2 LA STRUTTURA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

Nel biennio 1997-98 si è ancora ridotta la quota aggregata delle economie avanzate sul totale delle esportazioni italiane (tavola 5.6). A questa modifica nella composizione geografica hanno concorso da una parte l'ulteriore ridimensionamento del peso di Unione Europea ed EFTA, aree in cui la crescita economica è stata più lenta di quella del continente americano, dall'altra, l'effetto della crisi economica che ha colpito l'economia giapponese (area degli altri paesi industriali) e le NIEs. Non ha invece subito interruzioni la tendenza all'aumento della quota del Nordamerica, passata al 9% delle esportazioni italiane.

### STRUTTURA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE PER AREE GEOGRAFICHE

(composizioni in percentuale sui valori a prezzi correnti)

Paesi e aree	media 1991-1992	media 1994-1995	media 1997-1998
<b>Economie avanzate</b>	<b>80,7</b>	<b>77,9</b>	<b>75,4</b>
Unione Europea	62,3	57,4	55,6
EFTA	4,5	4,2	4,0
Nordamerica	7,7	8,4	9,0
Altri paesi industriali	2,7	3,0	2,6
NIEs	2,8	4,0	3,3
Israele	0,7	0,9	0,8
<b>Paesi in transizione</b>	<b>4,5</b>	<b>6,3</b>	<b>8,2</b>
<b>Paesi in via di sviluppo</b>	<b>14,5</b>	<b>15,4</b>	<b>16,0</b>
Medio Oriente e PVS Europa	6,4	6,4	6,4
Asia	2,2	3,2	2,7
America Latina	2,6	3,6	4,4
Africa	3,0	2,6	2,8
<b>Mondo</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<i>Extra-UE</i>	<i>37,7</i>	<i>42,6</i>	<i>44,4</i>

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.6

Nonostante le difficoltà economiche della Russia, dove le esportazioni dell'Italia hanno registrato una brusca flessione nella seconda parte del 1998, è ulteriormente aumentata nella media del biennio la quota dei paesi in transizione, la cui incidenza sulle esportazioni totali dell'Italia tra il 1991-92 e il 1997-98 è quasi raddoppiata segnalando una crescente integrazione dell'Italia con l'area. Ha invece registrato una battuta d'arresto l'incremento del peso di alcuni paesi in via di sviluppo: se infatti la quota del Medio Oriente e dei PVS europei è rimasta immutata, si è però registrata una netta diminuzione di quella dei paesi asiatici, non compensata dall'incremento dell'incidenza di America Latina e PVS africani.

La struttura per aree geografiche delle *importazioni italiane* (tavola 5.7) è molto più stabile e nel biennio 1997-98 conferma, salvo poche eccezioni, le dinamiche precedenti: è aumentata la quota dei paesi in via di sviluppo asiatici mentre si è ridotto ancora marginalmente il peso delle economie avanzate. Tra queste ultime, va citato l'aumento della dipendenza delle importazioni italiane dall'Unione Europea, determinato essenzialmente dall'au-

mento di 0,8 punti della quota della Germania sulle nostre importazioni. Marginale ma comunque significativo anche l'aumento di peso del Nordamerica, che ha recuperato parte delle posizioni perse negli anni precedenti. Si è stabilizzato il peso dei paesi in transizione dopo il forte incremento registrato tra il 1992 ed il 1995. È infine proseguito il calo della quota del Medio Oriente, legato anche alla flessione del prezzo degli idrocarburi. Al contrario, il forte aumento registrato in volume dagli acquisti dai PVS asiatici e dalle NIEs, favoriti dall'incremento di competitività ottenuta a seguito delle svalutazioni delle relative valute, ne ha determinato un netto incremento anche della quota calcolata a prezzi correnti.

### STRUTTURA DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE PER AREE GEOGRAFICHE

(composizioni in percentuale sui valori a prezzi correnti)

Paesi e aree	media 1991-1992	media 1994-1995	media 1997-1998
<b>Economie avanzate</b>	<b>78,3</b>	<b>76,1</b>	<b>76,3</b>
Unione Europea	62,4	60,8	61,3
EFTA	4,9	5,1	4,3
Nordamerica	6,2	5,6	5,8
Altri paesi industriali	2,9	2,9	2,8
Israele	0,3	0,3	0,3
NIEs	1,7	1,5	1,7
<b>Paesi in transizione</b>	<b>5,3</b>	<b>7,3</b>	<b>7,1</b>
<b>Paesi in via di sviluppo</b>	<b>16,2</b>	<b>16,5</b>	<b>16,4</b>
Medio Oriente e PVS Europa	6,2	5,5	5,1
Asia	3,0	4,1	4,5
America Latina	2,5	2,6	2,5
Africa	4,5	4,3	4,4
<b>Mondo</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<i>Extra-UE</i>	<i>37,6</i>	<i>39,2</i>	<i>38,7</i>

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.7

### La specializzazione geografica delle esportazioni dell'Italia rispetto all'UE

Dagli indici di specializzazione riportati nella tavola 5.8 emerge una conferma del modello di orientamento geografico delle esportazioni dell'Italia rispetto all'UE. Infatti nel biennio 1997-98 l'Italia ha mantenuto il minore orientamento relativo nei confronti dell'area delle economie avanzate, risultando anche attenuata la maggiore specializzazione dell'Italia verso il Nordamerica. Della maggiore vivacità del mercato americano sembrano dunque avere profittato in misura maggiore gli altri paesi europei. L'Italia, apparentemente, si è meno avvantaggiata anche della ripresa del mercato europeo, come è evidente dalla lieve flessione dell'indice di specializzazione nell'area dell'Unione Europea. Si è confermato il più spiccato orientamento dell'Italia verso i paesi in transizione e tuttavia l'indice di specializzazione è diminuito per un più elevato incremento dell'incidenza dell'area sulle esportazioni dell'UE.

È aumentato l'indice di orientamento relativo nei confronti dei paesi in via di sviluppo, sebbene si sia ridotto nel Medio Oriente e, ancor più nettamente, in Asia. Ciò potrebbe fornire un'indicazione del perché l'Italia abbia perso posizioni su questi mercati più di altri paesi europei e, tuttavia, l'area (considerando anche le NIEs) ha mantenuto un peso sulle esportazioni più elevato in Italia che nella UE (pari nel biennio 1997-98 rispettivamente a 6% e 5,4%), denotando anche una nostra maggiore esposizione alla evoluzione economica nell'area. Si è accentuata infine la specializzazione dell'Italia nei PVS africani e in America Latina.

Una misura sintetica degli indici di specializzazione geografica relativa è rappresen-

tata dall'indice di dissomiglianza<sup>11</sup> tra Italia e UE, il cui andamento è riportato nel grafico 5.3. Da esso si evince che sul finire degli anni novanta la struttura esportativa italiana assomiglia di più a quella media europea. Se infatti nella parte centrale degli anni novanta l'Italia aveva saputo meglio approfittare della crescita dei mercati più dinamici accrescendo relativamente le proprie quote rispetto agli altri paesi europei, nell'ultimo biennio la convergenza avviene con sofferenza per le esportazioni italiane, la cui evoluzione è più negativa nei mercati in crisi e meno positiva nei mercati maggiormente dinamici.

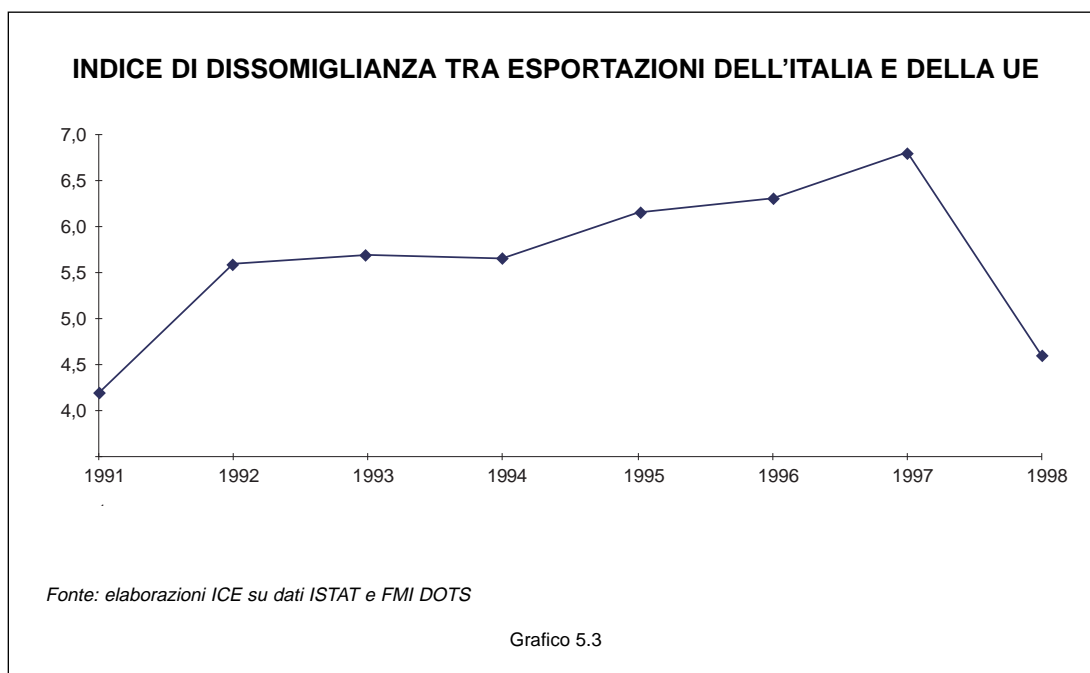
### INDICI DI SPECIALIZZAZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE RISPETTO ALL'UNIONE EUROPEA

(rapporti in percentuale tra le strutture delle esportazioni dell'Italia e dell'UE)

Paesi e aree	media 1991-1992	media 1994-1995	media 1997-1998
<b>Economie avanzate</b>	<b>95,5</b>	<b>95,7</b>	<b>95,2</b>
Unione Europea	93,0	92,2	92,1
EFTA	95,0	91,2	97,2
Nordamerica	105,7	107,8	104,1
Altri industriali	103,5	102,1	102,2
Israele	133,2	144,1	126,6
NIEs	119,5	126,7	111,2
<b>Paesi in transizione</b>	<b>116,9</b>	<b>127,9</b>	<b>124,7</b>
<b>Paesi in via di sviluppo</b>	<b>126,5</b>	<b>128,3</b>	<b>132,7</b>
Medio Oriente e PVS Europa	143,4	141,6	133,6
Asia	114,9	115,8	108,1
America Latina	123,7	143,2	163,7
Africa	108,5	104,7	121,5
<b>Mondo</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e FMI DOTS

Tavola 5.8



<sup>11</sup> La formula per ottenere l'indice di dissomiglianza è la seguente:

$$1/2 \sum_i |a_i - b_i|$$

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.

**COMPETIZIONE E COMPLEMENTARITÀ: EFFETTI DELLA CRISI ASIATICA SULL'INTERSCAMBIO CON L'ITALIA**

Salvatore Parlato \*

*Il 2 luglio del 1997 il baht thailandese, dopo alcuni mesi di attacchi speculativi, viene lasciato fluttuare, dando inizio ad una delle più profonde crisi finanziarie del dopoguerra. La crisi, nell'arco di pochi mesi, coinvolge gran parte dei paesi del sud-est dell'Asia e, successivamente, va ad impattare su Russia e Brasile.*

*Nonostante le chiavi di lettura dello scoppio della crisi siano state molteplici, gran parte di esse hanno messo in risalto la fragilità finanziaria di questi paesi, sia come fattore scatenante che come canale di propagazione. Così facendo, tuttavia, l'analisi ha trascurato alcuni aspetti dell'economia reale, in particolare la struttura del commercio estero dei paesi che compongono l'area, che sembrano essere di cruciale importanza per valutare sia la portata della crisi sullo sviluppo dell'area asiatica, sia l'impatto che essa ha avuto sull'interscambio con i paesi industrializzati.*

*Confrontando le dinamiche del commercio estero italiano con la struttura dell'interscambio tra gli Asia-9<sup>1</sup>, si è spinti a supporre che l'export tricolore verso il mercato asiatico sia stato "colpito" dalla crisi del '97 in una triplice direzione.*

*Le esportazioni nel loro complesso si sono ridotte per effetto ciclico del crollo della domanda in quell'area. Alla flessione generalizzata dell'export si sono sommate due componenti di prezzo che sono andate ad intaccare la posizione competitiva dell'Italia nei due macro settori dei beni d'investimento ed intermedi. Nel primo caso l'impatto delle svalutazioni dei Nic è stato più marcato, confermando l'ipotesi che proprio nel settore dei beni d'investimento esisteva, all'interno dell'area, una maggiore competizione che la crisi ha probabilmente acuito, danneggiando significativamente economie terze come l'Italia.*

*Le esportazioni del nostro paese, pertanto, sarebbero state penalizzate, rispetto a quelle degli altri paesi occidentali, per una maggiore incidenza di questo tipo di beni sulla composizione totale delle esportazioni dirette verso quell'area.*

*L'Italia avrebbe altresì sofferto più degli altri paesi per la presenza nelle proprie esportazioni della componente di beni intermedi, per i quali si è trovata a contrastare la competizione con altri paesi dell'area asiatica per quello stesso mercato, anche se in misura meno evidente che nel caso dei beni d'investimento.*

*La propagazione della crisi negli altri mercati emergenti ha prodotto due ulteriori effetti indesiderati sulle dinamiche dell'export italiano.*

*Il calo della domanda nell'Europa dell'Est, verso cui le nostre esportazioni presentano una forte incidenza di beni ciclici, ha determinato una perdita di quote di mercato su quell'area di mezzo punto percentuale rispetto al '97. In America latina non sembrano ancora essersi prodotti evidenti segnali di deterioramento delle esportazioni, ma in virtù dell'elevata presenza di beni d'investimento all'interno dell'export diretto verso quell'area - circa il 62% - è lecito attendersi un notevole contributo negativo al commercio estero dell'Italia nei primi mesi del '99.*

*Infine, la serie di svalutazioni osservata in molti paesi emergenti ha posto buona parte dell'export italiano, quello composto dai beni tradizionali, sotto una forte pressione competitiva da parte di questi paesi nei confronti delle economie terze.*

---

\* Istituto per la Ricerca Sociale (IRS)

<sup>1</sup> Giappone, Corea del Sud, Hong Kong, Singapore, Thailandia, Malaysia, Indonesia, Filippine e Cina.



### “Asia s.p.a.” vs. “tigri asiatiche”

*Il dibattito sulla struttura economica dei paesi dell'area asiatica ha fatto emergere due interpretazioni sul modello di sviluppo seguito da questi paesi negli ultimi venti anni. La prima ipotesi vede le economie asiatiche competere l'una con l'altra sia nel mercato “regionale” che in quelli internazionali. Nel corso degli anni, paesi come Corea del Sud, Singapore, Malaysia, etc., avrebbero praticato politiche aggressive per accaparrarsi quote di mercato a discapito delle altre economie dell'area e in primo luogo Giappone. La competizione si sarebbe altresì sviluppata nel tentativo di attrarre il maggior numero di capitali stranieri, indispensabili per finanziare l'enorme massa d'investimenti occorsi nell'ultimo ventennio. In questo contesto si sarebbe inserita, negli anni più recenti, la Cina, che è riuscita a conquistare sempre più quote di mercato e a catalizzare gran parte dei flussi di capitali diretti verso l'Asia. Proprio all'intervento destabilizzante della Cina, secondo alcune interpretazioni, sarebbe da ricondurre l'origine della crisi del '97, che ha spinto le altre economie dell'area a svalutare le proprie monete, per ristabilire i livelli di competitività precedenti la svalutazione dello yuan cinese nel '94. A supporto del modello “tigri asiatiche”, cioè quello sopradescritto, in cui ciascun paese compete con l'altro, esiste una forte evidenza di similitudine delle esportazioni. Secondo un recente studio<sup>2</sup>, condotto su un campione di 40 paesi, a metà degli anni '80 due tra i tre paesi più simili per tipologia di esportazioni ad un paese Asia-10 (Asia-9 più Taiwan) appartenevano all'Asia-10. Tuttavia, l'ipotesi di competizione tra gli Asia-9 non è corroborata dalla dinamica delle esportazioni; nel periodo 1991-96 ciascun Asia-9, con la sola eccezione del Giappone, ha incrementato la propria quota di mercato, cosa incompatibile con l'ipotesi competitiva tra le “tigri”. Inoltre, il fatto che gli Asia-9 abbiano esportazioni simili non implica di per sé che sia in atto una competizione, visto che potrebbero anche esistere consistenti flussi di scambi intra-industria. Di fatto, all'interno dell'area asiatica solo il Giappone e l'Indonesia hanno perso quote di mercato nel periodo 1991-96 (il dato cinese è falsato dalla svalutazione dello yuan).*

*Questa evidenza empirica fonda l'altra ipotesi descrittiva del modello asiatico secondo cui l'Asia-9 deve essere visto come un unico blocco economico, all'interno del quale si è sviluppato un processo d'integrazione che ha fatto leva sul traino del Giappone.*

*A partire dagli accordi del Plaza del 1985, la penisola nipponica ha sperimentato un periodo di forte crescita e, soprattutto, di apprezzamento della moneta locale fino alla prima metà degli anni '90.*

*In quest'arco di tempo il Giappone ha costituito il principale mercato di sbocco per i restanti Asia-8, assorbendo una quota pari al 17% delle esportazioni totali dell'area alla fine degli anni '80, quota che è scemata al 10% nel '98 in seguito alla stagnazione/contrazione del Pil nipponico.*

*Lo yen forte, tra l'altro, è all'origine degli ingenti flussi di investimenti diretti e di portafoglio che dal Giappone si sono riversati nel resto dell'area, contribuendo in larga misura alla crescita industriale delle cosiddette economie dinamiche. Lo sviluppo dell'area è avvenuto con il trasferimento delle produzioni ad alta intensità di lavoro non qualificato dal paese leader alla periferia, dove il fattore lavoro è più a buon mercato. Man mano che la struttura produttiva giapponese si è spostata verso la parte più alta della scala tecnologica – caratterizzata da un più alto impiego di capitale e lavoro altamente qualificato – i settori saturi sono stati riallocati all'interno dell'area, con passaggi successivi che hanno seguito l'evoluzione dei singoli paesi (“flying geese”). Il processo di investimenti a cascata ha coinvolto prima le economie di recente industrializzazione, o NIC, (Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Taiwan), successivamente ha interessato gli Asean-4 (Thailandia, Indonesia, Malaysia e Filippine) e ultimamente la Cina. Seguendo questo modello di sviluppo, nel corso degli anni si è venuta a creare un'area sempre*

<sup>2</sup> M. Noland (1997). “Has Asian Export performance Been Unique?”, *Journal of International Economics*, 43:79-101.

*più integrata – “l’Asia s.p.a.” – in cui un gruppo di paesi – Giappone, Corea del Sud, Singapore e Hong Kong – si è specializzato nelle produzioni più sofisticate e ad alto contenuto tecnologico; l’altra parte dell’area, invece, comprendente Cina ed Asean-4, si è posizionata nella parte medio bassa della tipologia di produzioni, con impiego di tecnologie tradizionali e manodopera poco qualificata.*

### LE ESPORTAZIONI DEI PAESI DEL SUD-EST ASIATICO

(valori in milioni di dollari)

		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Giappone		314.892	339.899	362.602	395.226	443.047	411.302	421.068	393.689
	Extra-area	209.088	222.294	225.901	236.740	249.435	229.918	243.377	253.929
	Intra-area	105.804	117.605	136.701	158.486	193.612	181.384	177.691	139.760
Corea del Sud		71.875	76.641	81.736	96.040	125.365	130.525	136.128	132.487
	Extra-area	43.269	43.609	43.974	51.573	64.312	65.132	68.609	71.146
	Intra-area	28.606	33.032	37.762	44.467	61.053	65.393	67.519	61.341
Singapore		59.191	63.437	74.041	96.911	118.187	125.125	125.325	110.721
	Extra-area	27.997	31.148	34.207	41.284	48.220	50.676	51.759	49.603
	Intra-area	31.194	32.289	39.834	55.627	69.967	74.449	73.566	61.118
Hong Kong		98.579	119.512	134.996	151.379	173.556	180.529	187.872	173.693
	Extra-area	51.951	61.310	67.093	73.873	82.092	83.404	87.548	85.631
	Intra-area	46.628	58.202	67.903	77.506	91.464	97.125	100.324	88.062
Cina		71.966	85.620	91.693	120.865	148.955	151.173	182.916	216.924
	Extra-area	20.654	26.799	42.179	50.642	60.774	63.795	78.654	108.462
	Intra-area	51.312	58.821	49.514	70.223	88.181	87.378	104.262	108.462
Thailandia		28.811	32.473	37.158	45.583	57.200	55.744	57.561	58.429
	Extra-area	17.200	18.997	20.102	22.290	26.484	25.865	27.111	30.266
	Intra-area	11.611	13.476	17.056	23.293	30.716	29.879	30.450	28.163
Indonesia		29.178	33.967	36.823	40.028	44.956	49.875	53.437	55.399
	Extra-area	9.921	12.636	14.398	15.411	17.488	19.800	21.214	24.209
	Intra-area	19.257	21.331	22.425	24.617	27.468	30.075	32.223	31.190
Malaysia		34.405	40.709	47.128	58.749	73.722	78.214	78.706	82.273
	Extra-area	13.693	17.098	20.312	25.791	32.217	31.051	32.348	37.763
	Intra-area	20.712	23.611	26.816	32.958	41.505	47.163	46.358	44.510
Filippine		8.840	9.829	11.271	13.433	17.371	21.392	29.256	31.893
	Extra-area	5.419	6.438	7.123	8.369	10.145	12.151	17.554	19.550
	Intra-area	3.421	3.391	4.148	5.064	7.226	9.241	11.702	12.343
Totale Asia-9		717.737	802.087	877.448	1.018.214	1.202.359	1.203.879	1.272.269	1.255.508
	Extra-area	399.193	440.327	475.289	525.974	591.166	581.792	628.175	680.560
	Intra-area	318.544	361.760	402.159	492.240	611.193	622.087	644.094	574.948
Importazioni mondiali		3.634.900	3.888.700	3.786.200	4.318.100	5.151.300	5.390.300	5.763.000	6.021.200
	Extra-area	2.972.801	3.174.140	2.995.528	3.392.978	4.010.411	4.195.012	4.560.966	4.972.513
	Intra-area	662.100	714.560	790.672	925.122	1.140.889	1.195.288	1.202.034	1.048.687
Commercio Asia-9		1.379.836	1.516.647	1.668.120	1.943.336	2.343.248	2.398.309	2.474.120	2.303.950
	Extra-area	777.913	837.622	909.369	1.026.465	1.210.669	1.240.733	1.284.303	1.224.583
	Intra-area	601.923	679.025	758.752	916.871	1.132.579	1.157.576	1.189.818	1.079.366

Tavola 1

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

*Anche se questa classificazione potrebbe trascurare alcune importanti differenze all'interno di ciascun gruppo, risulta tuttavia essere una buona approssimazione della struttura integrata degli Asia-9. In prima istanza, la tendenza all'integrazione traspare dal continuo aumento della quota del commercio intra-area sul totale del commercio internazionale degli Asia-9; nel periodo 1991-96 questa misura è passata dal 43,6% al 48,3%.*

*L'ipotesi di area integrata è comunque validata dalle dinamiche relative alle quote di mercato sovraesposte, a cui bisogna aggiungere ulteriori considerazioni.*

*All'interno dell'area, i paesi che hanno guadagnato di più in termini di quote di mercato sono quelli specializzati in produzioni a più alto contenuto tecnologico. Ciò potrebbe essere il riflesso di un classico caso di scambi tra paese ricco - paese povero, in cui le dinamiche delle importazioni di beni d'investimento da parte del paese povero risultano*

essere superiori al flusso inverso di prodotti finiti. Questi, viceversa, vengono destinati ai mercati terzi, che godono di condizioni migliori per quanto attiene le ragioni di scambio. Si spiegherebbero così i maggiori incrementi di quote di mercato sul mondo fatti registrare dai paesi "poveri" asiatici - con produzioni poco sofisticate - rispetto ai NIC e al Giappone.

#### COMPOSIZIONE IN PERCENTUALE DELLE ESPORTAZIONI DEI PAESI DEL SUD-EST ASIATICO

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Giappone	100	100	100	100	100	100	100	100
Extra-area	66,4	65,4	62,3	59,9	56,3	55,9	57,8	64,5
Intra-area	33,6	34,6	37,7	40,1	43,7	44,1	42,2	35,5
Corea del Sud	100	100	100	100	100	100	100	100
Extra-area	60,2	56,9	53,8	53,7	51,3	49,9	50,4	53,7
Intra-area	39,8	43,1	46,2	46,3	48,7	50,1	49,6	46,3
Singapore	100	100	100	100	100	100	100	100
Extra-area	47,3	49,1	46,2	42,6	40,8	40,5	41,3	44,8
Intra-area	52,7	50,9	53,8	57,4	59,2	59,5	58,7	55,2
Hong Kong	100	100	100	100	100	100	100	100
Extra-area	52,7	51,3	49,7	48,8	47,3	46,2	46,6	49,3
Intra-area	47,3	48,7	50,3	51,2	52,7	53,8	53,4	50,7
Cina	100	100	100	100	100	100	100	100
Extra-area	28,7	31,3	46	41,9	40,8	42,2	43	50
Intra-area	71,3	68,7	54	58,1	59,2	57,8	57	50
Thailandia	100	100	100	100	100	100	100	100
Extra-area	59,7	58,5	54,1	48,9	46,3	46,4	47,1	51,8
Intra-area	40,3	41,5	45,9	51,1	53,7	53,6	52,9	48,2
Indonesia	100	100	100	100	100	100	100	100
Extra-area	34	37,2	39,1	38,5	38,9	39,7	39,7	43,7
Intra-area	66	62,8	60,9	61,5	61,1	60,3	60,3	56,3
Malaysia	100	100	100	100	100	100	100	100
Extra-area	39,8	42	43,1	43,9	43,7	39,7	41,1	45,9
Intra-area	60,2	58	56,9	56,1	56,3	60,3	58,9	54,1
Filippine	100	100	100	100	100	100	100	100
Extra-area	61,3	65,5	63,2	62,3	58,4	56,8	60	61,3
Intra-area	38,7	34,5	36,8	37,7	41,6	43,2	40	38,7
Totale Asia-9	100	100	100	100	100	100	100	100
Extra-area	55,6	54,9	54,2	51,7	49,2	48,3	49,4	54,2
Intra-area	44,4	45,1	45,8	48,3	50,8	51,7	50,6	45,8
Commercio Asia-9	100	100	100	100	100	100	100	100
Extra-area	56,4	55,2	54,5	52,8	51,7	51,7	51,9	53,2
Intra-area	43,6	44,8	45,5	47,2	48,3	48,3	48,1	46,8

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 2

Naturalmente, l'Asia s.p.a. non può essere interpretata come un'area completamente integrata con esportazioni perfettamente complementari. Innanzitutto, all'interno di ciascun gruppo la similitudine delle esportazioni si traduce in competizione, sia per i mercati interni che per quelli fuori dell'area. Nel caso dei paesi industrializzati asiatici si nota come il Giappone abbia perso gradualmente quote di mercato rispetto ai Nic, in ragione della perdita di competitività causata dall'apprezzamento dello yen sino al '95.

Tra i paesi con produzioni ad alta intensità di lavoro non qualificato, le pressioni competitive di più ampia portata sono provenute dalla Cina, che grazie alla svalutazione del '94 e, soprattutto, ad un costo del lavoro inferiore al resto dell'area, è riuscita a conquistare quote crescenti di mercato sia intra che extra-area.

Fenomeni di competizione delle esportazioni, probabilmente, sono da riscontrare anche tra i paesi dei due gruppi, visto che il passaggio da un settore industriale ad uno più avanzato non avviene per semplice sostituzione, ma necessita di dinamiche più persistenti nel tempo. Inoltre, se si sposa l'ipotesi del modello di "flying geese", è presumibile che, in chiave prospettica, la competizione sulle esportazioni ad alto contenuto techno-

logico tenderà a coinvolgere un numero più ampio di paesi all'interno dell'area e, di conseguenza, comporterà una più aspra competizione tra gli Asia-9 e gli altri paesi industrializzati in questo tipo di mercati.

**PESO IN PERCENTUALE DEI PAESI ASIA-9 SUL TOTALE  
DELLE ESPORTAZIONI DELL'AREA**

		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Giappone		43,9	42,4	41,3	38,8	36,8	34,2	33,1	31,4
	Extra-area	52,4	50,5	47,5	45,0	42,2	39,5	38,7	37,3
	Intra-area	33,2	32,5	34,0	32,2	31,7	29,2	27,6	24,3
Corea del Sud		10,0	9,6	9,3	9,4	10,4	10,8	10,7	10,6
	Extra-area	10,8	9,9	9,3	9,8	10,9	11,2	10,9	10,5
	Intra-area	9,0	9,1	9,4	9,0	10,0	10,5	10,5	10,7
Singapore		8,2	7,9	8,4	9,5	9,8	10,4	9,9	8,8
	Extra-area	7,0	7,1	7,2	7,8	8,2	8,7	8,2	7,3
	Intra-area	9,8	8,9	9,9	11,3	11,4	12,0	11,4	10,6
Hong Kong		13,7	14,9	15,4	14,9	14,4	15,0	14,8	13,8
	Extra-area	13,0	13,9	14,1	14,0	13,9	14,3	13,9	12,6
	Intra-area	14,6	16,1	16,9	15,7	15,0	15,6	15,6	15,3
Cina		10,0	10,7	10,4	11,9	12,4	12,6	14,4	17,3
	Extra-area	5,2	6,1	8,9	9,6	10,3	11,0	12,5	15,9
	Intra-area	16,1	16,3	12,3	14,3	14,4	14,0	16,2	18,9
Thailandia		4,0	4,0	4,2	4,5	4,8	4,6	4,5	4,7
	Extra-area	4,3	4,3	4,2	4,2	4,5	4,4	4,3	4,4
	Intra-area	3,6	3,7	4,2	4,7	5,0	4,8	4,7	4,9
Indonesia		4,1	4,2	4,2	3,9	3,7	4,1	4,2	4,4
	Extra-area	2,5	2,9	3,0	2,9	3,0	3,4	3,4	3,6
	Intra-area	6,0	5,9	5,6	5,0	4,5	4,8	5,0	5,4
Malaysia		4,8	5,1	5,4	5,8	6,1	6,5	6,2	6,6
	Extra-area	3,4	3,9	4,3	4,9	5,4	5,3	5,1	5,5
	Intra-area	6,5	6,5	6,7	6,7	6,8	7,6	7,2	7,7
Filippine		1,2	1,2	1,3	1,3	1,4	1,8	2,3	2,5
	Extra-area	1,4	1,5	1,5	1,6	1,7	2,1	2,8	2,9
	Intra-area	1,1	0,9	1,0	1,0	1,2	1,5	1,8	2,1

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 3

### **Gli effetti della crisi sugli Asia-9**

Lo scoppio e la propagazione della crisi che ha coinvolto gli Asia-9, oltre ad aver avuto un impatto veemente sulla struttura economico-finanziaria dei paesi dell'area, ha contribuito ad amplificare, sia in senso negativo che positivo, alcuni fenomeni che, come detto sopra, avevano caratterizzato il processo d'integrazione dell'"Asia s.p.a." già prima della crisi. Restrungendo l'analisi alla struttura del commercio estero, i due effetti principali cui bisogna guardare sono quelli di prezzo e di reddito. I primi traggono origine dalle forti variazioni che i cambi degli Asia-9 hanno subito in seguito alle svalutazioni delle monete locali, i secondi sono determinati dal perentorio crollo del Pil dei paesi investiti dalla crisi.

**Effetti di prezzo** - La svalutazione reale di una moneta può influenzare le economie partner in diversi modi: a fronte di un miglioramento delle ragioni di scambio che avvantaggia i consumatori, si contrappone un effetto ambiguo per quanto riguarda il settore produttivo. Se i due paesi in questione competono sullo stesso mercato, il paese che svaluta tende ad aumentare le proprie quote a discapito di quelle del paese partner. Se, invece, i due paesi presentano una struttura di esportazioni complementari, allora entrambi i paesi traggono beneficio dalla svalutazione di uno dei cambi. Si consideri quanto accaduto in Asia: tra il gennaio '97 e il dicembre '98, nei paesi con più alto grado di industrializzazione, Corea del Sud e Singapore hanno fatto registrare delle svalutazioni reali, rispetti-

vamente, del 33 e 17 %, mentre sia Hong Kong che Giappone hanno subito un apprezzamento reale di pochi decimi percentuali. Coeteris paribus, ciò si traduce in una forte perdita di competitività di questi ultimi paesi, soprattutto all'interno dell'area, viste le massicce svalutazioni degli altri paesi. Di converso, dovrebbero aver acquistato maggior peso le esportazioni coreane e quelle provenienti da Singapore, sia all'interno dell'area (soprattutto la Corea del Sud) che sul resto del mondo. Anche se la disponibilità di soli dati in valore espressi in dollari non permette un chiaro riscontro di tali congetture, quanto detto vale sicuramente per Corea del Sud e Giappone all'interno dell'area, avendo la prima svalutato e guadagnato quote sul mercato tra il '97 e il '98, mentre il Giappone ha visto ridurre il peso delle sue esportazioni contestualmente ad una rivalutazione del cambio. Per quanto riguarda il gruppo dei paesi meno sviluppati, tutti e cinque i paesi considerati hanno fatto registrare delle svalutazioni reali, che vanno da un minimo del 9% della Cina ad un picco del 134% osservato in Indonesia. Questo ha permesso all'intero blocco specializzato in produzioni a basso contenuto tecnologico di acquisire maggiori quote di mercato intra e soprattutto extra-area. Come già rilevato, il fatto che nessuno dei cinque paesi abbia perso quote di mercato interno, potrebbe denotare sia una maggiore tendenza della competizione verso la parte alta delle specializzazioni produttive, sia un significativo grado di complementarità tra esportazioni che tuttavia risultano essere molto simili.

Nel complesso, dall'effetto di prezzo l'Asia s.p.a. trae un sostanziale vantaggio rispetto alla situazione preesistente. Nel mercato interno il costo dei beni d'investimento (provenienti dalla Corea del Sud) si è ridotto, tra i paesi del blocco meno sviluppato, per Thailandia, Filippine e Cina, mentre è rimasto pressoché invariato per la Malaysia. Inoltre, il consistente apprezzamento reale dello yen rispetto alle altre valute, potrebbe aver ripristinato le condizioni che avevano sostenuto la poderosa crescita dell'Asia s.p.a. durante il periodo 1985-95.

Ancora più evidente il guadagno derivante dalle svalutazioni nel mercato extra-regionale. Le svalutazioni "complementari" hanno permesso di sfruttare quasi completamente il vantaggio di una svalutazione nominale del cambio, attenuando buona parte delle spinte inflazionistiche e consentendo dei grossi recuperi di competitività sui mercati terzi.

**Effetto di reddito** - La contrazione del Pil in un paese, determinando una riduzione della domanda finale, sortisce un effetto negativo sulle esportazioni del paese partner. A seguito della crisi asiatica, il Pil è diminuito in quasi tutti i paesi dell'Asia-9, facendo registrare tassi negativi molto elevati; basti pensare che il Giappone, di gran lunga la fonte di domanda maggiore dell'area, ha sperimentato la recessione più grave del dopoguerra. L'effetto depressivo causato dal calo della domanda è stato altresì accentuato dal grado di complementarità delle esportazioni. Difatti, tanto più bassa è la competizione tra le esportazioni, tanto più alta è l'integrazione all'interno dell'area, quanto più importante è il valore della "dipendenza" dal resto dell'area. Secondo alcuni autori, infatti, proprio la forte dipendenza tra i paesi asiatici è stata all'origine della propagazione e dell'acuirsi della crisi scoppiata nel luglio del '97. Un elemento da sottolineare, tuttavia, è dato dalla consistente incidenza degli scambi di beni d'investimento sul totale del commercio dell'area. Quella per beni d'investimento rappresenta la componente più volatile della domanda, per cui è ipotizzabile che siano i paesi che esportano tali beni ad essere maggiormente colpiti dal crollo della domanda. Tuttavia, se si guarda alla quota di esportazioni dirette verso la regione sul totale delle esportazioni di ciascun paese, si osserva che tutti gli Asia-9 hanno ridotto il peso dell'export intra-area, ma questo è avvenuto in misura minore per Corea del Sud, Singapore e Hong Kong. In aggregato, la quota di esportazioni proveniente dagli Asia-9 diretta verso la stessa regione si è ridotta dal 50,6% del '97 al 45,8% nel '98; in Corea del Sud, Singapore e Hong Kong nello stesso periodo il peso delle esportazioni intra-area sul totale esportato si è ridotto, rispettivamente, di 3,3, 3,5 e 2,7 punti percentuali, a fronte di una riduzione di 7, 4,7 e 4,8 punti percentuali osservata, rispettivamente, in Cina, Thailandia e Malaysia. Il fenomeno potrebbe configurarsi come guadagno di quote di mercato da parte dei Nic Asiatici a discapito di economie terze, nel nostro caso l'Italia.

*Riassumendo, la dinamica del commercio internazionale, osservata nei mesi successivi allo scoppio della crisi, ha avvalorato l'ipotesi di Asia s.p.a. intesa come area in fase di continua integrazione. La crisi ha enfatizzato il grado di dipendenza tra le economie all'interno della regione, cosicché l'effetto negativo di calo della domanda si è rivelato superiore a quello profittevole di prezzo. Nei due anni di crisi, la quota del commercio intra-area sul totale si è ridotta, passando dal 48,3% del 1996 al 46,8% nel '98, con buona parte della riduzione spiegata dalla venuta meno domanda giapponese. L'integrazione, tuttavia, dovrebbe aver consentito ai prodotti "made in Asia-9" di fare un passo avanti nella gerarchia del commercio mondiale: considerando che la svalutazione media dell'area è stata del 15%, buona parte della flessione della quota in valore, passata dal 22,3% circa del '96 a quasi il 21% nel 1998, è da imputare alla componente nominale, lasciando ipotizzare un incremento delle quantità esportate dagli Asia-9 e un relativo guadagno di quote di mercato.*

#### LE QUOTE DI MERCATO DEI PAESI DEL SUD-EST ASIATICO

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Giappone	8,7	8,7	9,6	9,2	8,6	7,6	7,3	6,5
Extra-area	7,0	7,0	7,5	7,0	6,2	5,5	5,3	5,1
Intra-area	16,0	16,5	17,3	17,1	17,0	15,2	14,8	13,3
Corea del Sud	2,0	2,0	2,2	2,2	2,4	2,4	2,4	2,2
Extra-area	1,5	1,4	1,5	1,5	1,6	1,6	1,5	1,4
Intra-area	4,3	4,6	4,8	4,8	5,4	5,5	5,6	5,8
Singapore	1,6	1,6	2,0	2,2	2,3	2,3	2,2	1,8
Extra-area	0,9	1,0	1,1	1,2	1,2	1,2	1,1	1,0
Intra-area	4,7	4,5	5,0	6,0	6,1	6,2	6,1	5,8
Hong Kong	2,7	3,1	3,6	3,5	3,4	3,3	3,3	2,9
Extra-area	1,7	1,9	2,2	2,2	2,0	2,0	1,9	1,7
Intra-area	7,0	8,1	8,6	8,4	8,0	8,1	8,3	8,4
Cina	2,0	2,2	2,4	2,8	2,9	2,8	3,2	3,6
Extra-area	0,7	0,8	1,4	1,5	1,5	1,5	1,7	2,2
Intra-area	7,7	8,2	6,3	7,6	7,7	7,3	8,7	10,3
Thailandia	0,8	0,8	1,0	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0
Extra-area	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6
Intra-area	1,8	1,9	2,2	2,5	2,7	2,5	2,5	2,7
Indonesia	0,8	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Extra-area	0,3	0,4	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5
Intra-area	2,9	3,0	2,8	2,7	2,4	2,5	2,7	3,0
Malaysia	0,9	1,0	1,2	1,4	1,4	1,5	1,4	1,4
Extra-area	0,5	0,5	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8
Intra-area	3,1	3,3	3,4	3,6	3,6	3,9	3,9	4,2
Filippine	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,5	0,5
Extra-area	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4
Intra-area	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,8	1,0	1,2
Totale Asia-9	19,7	20,6	23,2	23,6	23,3	22,3	22,1	20,9
Extra-area	13,4	13,9	15,9	15,5	14,7	13,9	13,8	13,7
Intra-area	48,1	50,6	50,9	53,2	53,6	52,0	53,6	54,8

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 4

#### L'interscambio con l'Italia

*La descrizione e le congetture relative alla struttura del commercio estero dell'Asia-9 servono a meglio comprendere, o quanto meno fornire punti di potenziale ricerca, riguardo gli effetti che la crisi del '97 ha avuto sul commercio estero italiano. In linea con le considerazioni fatte sulle dinamiche commerciali osservate in Asia, si può proporre un parallelo con l'Italia, individuando, laddove è possibile, gli elementi di competizione o di complementarità tra il nostro paese e quelli dell'area asiatica. Seguendo lo schema di ragionamento utilizzato precedentemente, si distinguono i due effetti principali che la crisi ha avuto sul commercio internazionale dell'Italia, effetto di prezzo e di reddito.*

*Sfruttando quanto detto in merito alla struttura dell'interscambio tra i paesi asiatici, è possibile, inoltre, sottolineare i rapporti che, ad un livello più disaggregato, legano l'Italia con ciascun paese dell'area. Nel 1996 il mercato asiatico costituiva l'8,5% delle esportazioni italiane in valore. Nel '98 tale quota è scesa a circa il 5%, con una riduzione delle esportazioni rispetto all'anno precedente del 30%. Buona parte della flessione è da imputare alla recessione osservata negli Asia-9, che comportando una drastica riduzione della domanda di importazioni dell'intera area, ha prodotto un evidente effetto di reddito negativo nei confronti di tutte le esportazioni dirette verso gli Asia-9. Nel caso dell'Italia il fenomeno è stato ulteriormente enfatizzato dalla prevalenza dei beni d'investimento nelle esportazioni dirette all'area. Nel 1997 la quota dei beni d'investimento sul totale delle esportazioni ammontava a circa il 44%; nel '98 le esportazioni di tali beni si sono ridotte del 36%, a conferma della più alta volatilità di questa componente della domanda. I settori che hanno fatto registrare le maggiori perdite sono quelli dei macchinari e degli autoveicoli e mezzi di trasporto, con variazioni rispetto all'anno precedente del -41% e -47%. In particolare, le esportazioni di beni d'investimento sono arretrate significativamente, in termini di variazioni percentuali rispetto all'anno precedente, in Indonesia, Malaysia e Thailandia, mentre sono rimaste quasi invariate in Giappone e Hong Kong. Se si considera la dimensione dei mercati di sbocco e li si raggruppa secondo il tipo di specializzazione produttiva, si ottiene che le esportazioni dirette verso i paesi con produzioni tradizionali, Asean-4 più Cina, si sono ridotte quasi del doppio rispetto a quelle destinate verso i Nic e il Giappone.*

*Un'ipotesi da esplorare, allora, è se la svalutazione operata da alcuni Nic asiatici, Corea del Sud e Singapore in particolare, non abbia accentuato la competizione con l'Italia sul mercato Asia-9 per i beni d'investimento, ovvero se all'effetto di domanda non si sia sommato anche quello di prezzo. Quello che per adesso si osserva è che la quota dei beni d'investimento sul totale delle esportazioni italiane in Asia-9 si è ridotta nel '98 al 40%. Il fenomeno potrebbe configurarsi come una iperreazione della domanda di beni d'investimento rispetto agli altri settori che, automaticamente, riduce il peso di questo tipo di beni sulla composizione delle esportazioni italiane verso l'Asia-9. Tuttavia, guardando alle esportazioni italiane verso i singoli paesi, le perdite più significative di peso relativo dei beni d'investimento sul totale delle esportazioni si registrano nei mercati degli Asean-4 e sulla Cina, che in aggregato passano dal 70,8% al 63,7%; tra i Nic e il Giappone, solo per quest'ultimo si riscontra una riduzione dell'incidenza dei beni d'investimento sul totale esportato. Il caso emblematico è rappresentato dalla Cina, il maggior mercato asiatico per i beni d'investimento italiani, in cui non si sono verificate né svalutazioni né contrazioni del Pil tali da giustificare la sostanziale retrocessione dell'export dell'Italia su quel paese, che ha comportato una riduzione della quota di mercato dell'Italia in Cina dal 2,3% del '96 all'1,5% nel '98. Un'ipotesi del genere si configurerebbe piuttosto come una pura e semplice perdita di quote di mercato dell'Italia sui paesi con produzioni ad alta intensità di lavoro non qualificato, causata da una maggiore competitività delle merci di alcuni Nic. Nella misura in cui questa dovesse persistere per via del cambio svalutato, la semplice ripresa delle economie asiatiche potrebbe non essere sufficiente a ripristinare la situazione antecedente la crisi.*

*Ribaltando i termini dell'analisi e considerando la fattispecie dei beni tradizionali, per i quali l'Italia presenta una sostanziale similitudine delle esportazioni con gli Asean-4 e la Cina, si potrebbe arguire che anche in questo settore il nostro paese abbia subito una perdita di competitività e di posizioni di mercato sull'area industrializzata degli Asia-9 a vantaggio di paesi con produzioni a basso contenuto tecnologico. Nel 1998 le esportazioni di beni intermedi verso l'intera area si sono ridotte del 28% rispetto all'anno precedente; la flessione delle esportazioni è stata simile nei confronti delle due "sub-aree", ma tra i maggiori mercati di sbocco – Giappone, Hong Kong e Corea del sud – solo in quest'ultimo paese si è osservata una riduzione superiore alla media (-55,6%), mentre le esportazioni dirette verso Hong Kong e Giappone hanno fatto registrare la migliore performance con variazioni, rispettivamente, del -19,5 e -18,5%. Se si considera, però, il guadagno di significative quote di mercato*

**ESPORTAZIONI DELL'ITALIA VERSO I PAESI DELL'ESTREMO ORIENTE ASIATICO**  
(valori in miliardi di lire)

	Giappone		Corea del Sud		Singapore		Hong Kong		Cina		Thailandia	
	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998
<b>Valori</b>												
Beni intermedi	3.346	2.728	1.658	735	910	523	3.315	2.668	1.057	933	339	209
Beni d'investimento	1.795	1.542	1.501	713	1.423	1.132	2.076	1.684	3.067	2.331	832	393
Totale	8.028	7.022	3.804	1.677	2.715	1.900	6.817	5.351	4.305	3.567	1.311	674
<b>Quote percentuali</b>												
Beni intermedi	41,7	38,8	43,6	43,8	33,5	27,5	48,6	49,9	24,6	26,2	25,8	30,9
Beni d'investimento	22,4	22,0	39,5	42,5	52,4	59,6	30,4	31,5	71,2	65,3	63,5	58,3
<b>Variazioni percentuali</b>												
Beni intermedi	—	-18,5	—	-55,6	—	-42,6	—	-19,5	—	-11,7	—	-38,5
Beni d'investimento	—	-14,1	—	-52,5	—	-20,4	—	-18,9	—	-24,0	—	-52,7
Totale	—	-12,5	—	-55,9	—	-30,0	—	-21,9	—	-17,6	—	-48,6

	Indonesia		Malaysia		Filippine		Asia-9		Asean-4 + Cina		Nic + Giappone	
	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998
<b>Valori</b>												
Beni intermedi	439	219	318	179	200	143	11.582	8.337	2.353	1.682	9.229	6.654
Beni d'investimento	1.080	226	1.674	639	411	238	13.859	8.899	7.065	3.827	6.794	5.072
Totale	1.598	478	2.087	866	680	423	31.346	21.960	9.981	6.009	21.364	15.951
<b>Quote percentuali</b>												
Beni intermedi	27,5	45,7	15,2	20,7	29,4	33,7	36,9	38,0	23,6	28,0	43,2	41,7
Beni d'investimento	67,6	47,3	80,2	73,7	60,5	56,3	44,2	40,5	70,8	63,7	31,8	31,8
<b>Variazioni percentuali</b>												
Beni intermedi	—	-50,2	—	-43,7	—	-28,7	—	-28,0	—	-28,5	—	-27,9
Beni d'investimento	—	-79,1	—	-61,8	—	-42,1	—	-35,8	—	-45,8	—	-25,4
Totale	—	-70,1	—	-58,5	—	-37,8	—	-29,9	—	-39,9	—	-25,3

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 5

*all'interno dell'area da parte degli Asean-4 e della Cina, se ne potrebbe dedurre che il fenomeno di spiazzamento delle merci italiane sul mercato asiatico, osservato con maggiore evidenza nel caso dei beni d'investimento, si sia prodotto anche nel caso degli intermedi, sebbene non se ne abbia chiaro riscontro dalle dinamiche commerciali fino ad ora osservate. Almeno due considerazioni, inoltre, meritano una citazione. In primo luogo, Hong Kong e Giappone sono i paesi in cui la contrazione del Pil è stata di portata inferiore rispetto al resto dell'area, per cui l'effetto di domanda potrebbe essere stato inferiore nel determinare la flessione delle esportazioni italiane. Secondo, la flessione delle esportazioni di beni intermedi in ciascun paese degli Asean-4 e in Cina è stata inferiore alla flessione delle esportazioni totali, mentre, ad eccezione di Hong Kong, è stata superiore nei Nic e in Giappone, indicando, vista la bassa ciclicità di questi beni, una probabile perdita di peso di questo tipo di esportazioni italiane verso le economie industrializzate asiatiche.*





*Nel complesso la posizione commerciale dell'Italia sugli Asia-9 è peggiorata, passando da una quota di mercato del 1,9% nel '96 al 1,4% del '98, retrocessione che in virtù delle dinamiche nominali dell'ultimo anno potrebbe evidenziare perdite maggiori quando espressa in quantità.*

*L'ultimo punto da sottolineare riguarda la perdita di competitività delle esportazioni italiane nei confronti del sistema Asia-9 sui mercati terzi. Come già rilevato in precedenza, trattandosi l'Asia-9 di un'area integrata, l'effetto dominante delle svalutazioni occorse nei mesi seguenti la crisi è stato quello di ridurre il costo delle merci "made in Asia-9" in tutte le categorie di produzione. In prima istanza, quindi, si deve ipotizzare che più alto sia il grado di similitudine con le esportazioni asiatiche, più elevata sarà la perdita di quote di mercato sul mondo dovuta ad una minore competitività.*

*Anche se è plausibile una notevole pressione competitiva dei paesi asiatici, soprattutto Asean-4 e Cina, quello che fino ad ora si può dire è che ciò trova solo parziale riscontro sulle politiche di prezzo delle aziende italiane. Un metodo per identificare una perdita di competitività delle produzioni nazionali può essere costituito, infatti, dal confronto dell'andamento dei loro prezzi all'export con quelli delle produzioni rivolte al mercato interno. Se gli esportatori stanno subendo una perdita di competitività, si dovrebbe registrare una contrazione dei prezzi dell'output esportato rispetto a quelli dell'output prodotto per il mercato interno. Il segnale che proviene dalle politiche di prezzo delle imprese, però, non evidenzia particolari tensioni e tenderebbe a ridimensionare l'ampiezza dell'effetto "competitività" sui mercati terzi.*

*Occorre notare, però, che se i beni d'investimento costituiscono la componente principale dei beni diretti verso l'Asia, questo non è vero per le esportazioni totali dell'Italia; il nostro paese presenta una simile composizione delle esportazioni per gli altri paesi emergenti, Europa dell'Est e America latina, ma alquanto differente verso i mercati industrializzati che costituiscono il 64% del mercato italiano. Facendo riferimento al Rapporto ICE del '97, si osserva che ai primi posti della gerarchia della specializzazione delle esportazioni italiane si trovano le produzioni tradizionali. Quindi, con riferimento al resto del mondo, il nostro export dovrebbe essere meno suscettibile alle variazioni cicliche, ma spiazzato dalle svalutazioni degli Asean-4 e della Cina. In altri termini gli effetti di domanda e di prezzo non si sostengono a vicenda come nel caso del commercio con l'Asia, ma si contrappongono determinando variazioni contenute delle quote di mer-*

cato mondiali. Pertanto, l'effetto di domanda riferito al resto del mondo dovrebbe essere di portata inferiore a quanto osservato in Asia. Difatti, nonostante il rallentamento dell'economia mondiale nella seconda parte dell'anno, l'Italia ha mantenuto nel '98 la stessa quota del commercio mondiale - il 4% - osservata nel '97.

### **Bibliografia**

- *I. Diwan, B. Hoekman (1999)* - "Competition, Complementarity and Contagion in East Asia", *Cepr dp n° 2112*.
- *M. Noland, S. Robinson, Z. Wang (1999)* - "The continuing Asian Financial Crisis: Global Adjustment and Trade", *Institute for International Economics wp 99-4*.
- *B. K. MacLean, P. Bowles, O. Croci (1998)* - "Understanding the Asian Crisis and its implications for Regional Economic Integration", in "Deepening Integration in the Pacific" by *G. Boyd and A. Rugman, London: Edward Elgar, 1998*.
- *D. E. Bloom, W. Noor (1995)* - "Is an Integrated Regional Labor Market Emerging in East and Southeast Asia?", *NBER wp n° 5174*.
- *S. Ciaralli (1998)* - "La crisi asiatica e il commercio estero dell'Italia", in *Rapporto sul Commercio Estero, ICE 1997*.

## 6. LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA\*

### Sintesi

La riduzione dell'avanzo di bilancia commerciale nel 1998 ha riflesso la drastica contrazione dell'attivo manifatturiero (di circa 10.500 miliardi), solo in parte compensata dal miglioramento (per circa 5.000 miliardi) nel passivo dei prodotti estrattivi; il disavanzo nei prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca è rimasto pressoché invariato ai livelli dell'anno precedente.

Sul peggioramento dell'interscambio manifatturiero hanno principalmente influito l'assottigliamento del saldo attivo nelle macchine e apparecchi (per circa 3.300 miliardi), la diminuzione di quello nel cuoio e prodotti in cuoio (per 1.021 miliardi) e l'ampliamento dei saldi passivi negli apparecchi elettrici e di precisione (per 2.900 miliardi) e negli autoveicoli (per 2.534 miliardi). Anche l'avanzo nel settore dei prodotti tessili e dell'abbigliamento e il passivo nei prodotti chimici hanno subito un certo deterioramento. Un contributo positivo al saldo manifatturiero è stato invece dato dal settore degli altri mezzi di trasporto, dagli alimentari, bevande e tabacco e dai prodotti petroliferi e raffinati. L'evoluzione dei saldi settoriali normalizzati ha evidenziato peggioramenti in quasi tutti i settori, in particolare nell'industria meccanica. La flessione dei saldi normalizzati positivi nei settori di specializzazione dell'industria italiana si è riflessa in una diminuzione dell'intensità degli squilibri commerciali; sulla base di questo indicatore, la polarizzazione della specializzazione italiana è tornata dunque a ridursi, riprendendo, dopo l'interruzione del biennio 1996-1997, l'evoluzione discendente che ha caratterizzato gli anni novanta.

Gli andamenti settoriali hanno risentito, dal lato delle esportazioni, della perdita di competitività nei confronti dei paesi emergenti dell'Asia e dell'evoluzione sfavorevole di alcuni mercati di sbocco; dal lato delle importazioni, dell'accelerazione della domanda interna di beni di investimento e di un marcato accumulo di scorte di materie prime e prodotti intermedi

Per quanto riguarda le esportazioni in quantità, risultati particolarmente insoddisfacenti sono stati registrati da importanti settori del *made in Italy*: a fronte di una crescita complessiva dell'1,6%, le esportazioni di cuoio e relativi prodotti e quelle di tessile e abbigliamento sono calate in misura significativa (rispettivamente -5,7% e -2,9%); quelle di macchine e apparecchi sono rimaste praticamente ferme sui livelli di un anno prima. Andamenti soddisfacenti si sono invece registrati nei mezzi di trasporto (che hanno beneficiato della positiva evoluzione della domanda di autoveicoli nel mercato europeo), negli apparecchi elettrici e di precisione e nella gomma e plastica.

Come accennato, perdita di competitività di prezzo e andamento sfavorevole di alcuni mercati di sbocco sono alla base del cattivo andamento del *made in Italy*. La perdita di competitività ha soprattutto influito sulle produzioni tradizionali di beni di consumo che hanno risentito delle forti svalutazioni delle economie emergenti. L'andamento sfavorevole dei mercati di sbocco sembra avere inciso sia sulle produzioni di tipo tradizionale (assorbite dai consumatori ad alto reddito dell'Estremo Oriente) sia soprattutto sulle produzioni italiane di beni di investimento: quattro economie che hanno attraversato lo scorso anno crisi più o meno forti (Corea, Russia, Brasile, Argentina) assorbono circa l'8% delle esportazioni italiane di macchinari per l'industria e l'agricoltura; la Germania, che ha registrato una flessione piuttosto marcata nell'ultima parte del 1998, ne assorbe un altro 10%. Tenuto conto di ciò, le prospettive del *made in Italy* potrebbero tornare a migliorare nel corso di quest'anno, risentendo positivamente del

---

\* Redatto da Sabrina Ciaralli, ISTAT, (paragrafo 6.1, tranne la parte relativa allo scambio di servizi), Grazia Sgarra (paragrafo 6.1, per la parte relativa allo scambio di servizi) e Paolo Ferrucci (paragrafo 6.2).

recupero dei paesi dell'Estremo Oriente, della fine delle svalutazioni delle monete di quest'area e del ritorno su un sentiero di crescita più sostenuto delle economie europee e in particolare della Germania.

Con riferimento alle importazioni in quantità, il forte incremento del 1998 (+7,5%) è stato principalmente alimentato dagli acquisti dall'estero di beni di investimento (soprattutto macchine e apparecchi meccanici, ma anche apparecchi elettrici e di precisione) e di prodotti intermedi (riscontrabile nella forte crescita delle importazioni di metalli e prodotti in metallo, degli articoli in gomma e materie plastiche).

Per quanto riguarda i prodotti intermedi, la flessione dei prezzi internazionali di materie prime e *commodities* per l'industria ha incoraggiato forti accumuli di scorte e di conseguenza un aumento delle importazioni. Nel caso invece della meccanica strumentale, è stata soprattutto l'accelerazione della domanda interna di macchine, attrezzature e mezzi di trasporto ad alimentare gli acquisti dall'estero. Sulla componente autoveicoli dei mezzi di trasporto ha anche inciso il persistere fino alla metà dello scorso anno degli incentivi all'acquisto di auto.

È da sottolineare come la forte dinamica registrata nel 1998 dalle importazioni di macchinari sia stata notevolmente superiore a quella della produzione nazionale: un fenomeno che può essere in parte spiegato con strozzature d'offerta nel nostro paese per quanto riguarda queste specifiche produzioni; qualche evidenza in questa direzione la si ha per la prima metà del 1998 (con elevati gradi di utilizzo della capacità produttiva), ma non per la seconda metà dell'anno. A questa spiegazione se ne può affiancare un'altra che attiene alla particolare tipologia di beni d'investimento che sono stati probabilmente domandati lo scorso anno. L'Italia detiene significativi vantaggi comparati nelle produzioni di macchine per le industrie tradizionali; molte di queste industrie hanno però attraversato difficoltà più o meno pesanti lo scorso anno (forti cali della produzione nel tessile, cuoio e calzature), sicché la domanda di beni di investimento avrebbe riguardato tipologie di prodotti che non rientrano propriamente nelle nostre specializzazioni.

Gli andamenti di produzione, esportazioni e importazioni dell'industria manifatturiera hanno comportato una sostanziale stazionarietà della propensione a esportare (esportazioni in rapporto alla produzione) e un aumento della penetrazione delle importazioni (importazioni in rapporto alla domanda interna). La propensione a esportare risulta in effetti praticamente invariata da due anni. Tuttavia al contrario del 1997, l'anno scorso tale stazionarietà si è accompagnata a un aumento della convenienza a esportare (misurata dal rapporto tra valori medi unitari all'esportazione e prezzi alla produzione praticati sul mercato nazionale). Gli effetti negativi della perdita di competitività e il ciclo sfavorevole della domanda internazionale contribuiscono a spiegare questo fenomeno. Con riferimento al dettaglio settoriale, flessioni della propensione a esportare si sono avute nell'abbigliamento, nelle calzature e, in misura significativa, nella meccanica strumentale; aumenti si sono invece registrati nei prodotti chimici e in quelli in gomma e plastica, proseguendo la tendenza degli anni precedenti: in virtù di tale tendenza, questi settori hanno ormai raggiunto un livello di propensione all'esportazione comparabile con quello del tessile-abbigliamento. Un sensibile incremento della propensione a esportare si è verificato anche nei mezzi di trasporto per i quali, dopo la consistente flessione del 1997, l'indicatore si è portato su livelli superiori a quelli del 1996. Tutti questi settori hanno potuto beneficiare di più favorevoli condizioni di domanda e di cambio essendo le vendite dirette prevalentemente nei mercati dell'occidente industrializzato.

Diversamente dalla propensione a esportare, la penetrazione delle importazioni di manufatti (rispetto alla domanda interna) ha continuato a crescere nell'ultimo anno. In particolare, il suo aumento è risultato sensibile nei mezzi di trasporto e nella meccanica di precisione; incrementi della penetrazione delle importazioni si sono avuti anche nei comparti della chimica e dei prodotti in gomma e plastica. D'altra parte, per i settori

cosiddetti tradizionali (tessile-abbigliamento e cuoio-prodotti in cuoio), è leggermente diminuita la quota di mercato nazionale coperta dai beni di provenienza estera, nonostante una loro maggiore convenienza relativa.

Sul fronte dell'internazionalizzazione produttiva, è proseguito il processo, osservato nell'ultimo decennio, di crescente impegno delle imprese italiane nell'attività d'investimento estero. All'inizio del 1998, gli investitori italiani all'estero erano 800, con partecipazioni in aziende il cui fatturato è ammontato a 203.000 miliardi e con 616.000 addetti. Essi sono aumentati con continuità nell'ultimo decennio, grazie quasi esclusivamente al protagonismo delle piccole e medie imprese. Le partecipazioni italiane (di controllo e non) si sono concentrate nei settori con forti economie di scala (autoveicoli - in particolare in Brasile e Argentina -, alimentare, elettrodomestici, industria estrattiva). Tra i settori tradizionali, si è ancora distinto il tessile-abbigliamento (soprattutto nell'Europa Orientale) a riflesso dei processi di delocalizzazione delle fasi a più alta intensità di lavoro. Nei settori a offerta specializzata, la meccanica strumentale ha svolto un ruolo preponderante con oltre 250 imprese estere partecipate e quasi 50.000 addetti in esse occupati. Nell'alta tecnologia, conserva una discreta importanza solo l'elettronica, dopo il ritiro di Olivetti dall'informatica e le dismissioni di Enichem nella chimica fine.

Dal lato dei flussi in entrata, a inizio 1998 il numero di investitori stranieri con partecipazioni (in larga parte di controllo) in imprese italiane è stato di poco superiore alle 1.000 unità, coinvolgendo 560.000 occupati in 1.770 aziende che hanno fatturato 263.000 miliardi di lire. Si conferma la lenta crescita degli investimenti stranieri in Italia, soprattutto se confrontata a quanto avviene in altri paesi dell'UE. La composizione per grandi settori vede al primo posto gli investimenti nei settori con forti economie di scala, seguiti da quelli nell'alta tecnologia, nei settori specializzati e, infine, nei settori tradizionali.

Il numero delle imprese americane è rimasto sostanzialmente lo stesso dal 1986, ma è cresciuto quello delle imprese europee e giapponesi; queste ultime hanno in particolare creato 6 nuove attività industriali (investimenti *greenfield*) nel biennio 1996-1997.

In tale periodo il numero complessivo di addetti coinvolti è aumentato di 33.000 unità, dopo la diminuzione della prima metà degli anni novanta; il contributo degli investitori europei è stato relativamente basso, ed addirittura negativo nel caso dei settori ad elevata intensità di ricerca, mentre notevole risulta l'incremento degli occupati dovuto ad iniziative da parte di paesi che non rientrano tra i maggiori investitori in Italia.

Nel biennio considerato, le industrie a più intensa crescita dell'attività di investimento nel nostro paese sono state: macchine a apparecchi, dove gli occupati nelle imprese partecipate passano da 84.000 a 91.000 in seguito a 40 nuove iniziative al netto delle dismissioni, lavorazione dei metalli, componentistica per autoveicoli, lavorazione del vetro, quella della plastica e quella della carta. D'altra parte andamenti negativi, in termini di nuove iniziative e/o numero di addetti, si sono verificati in molti settori tradizionali, nei prodotti alimentari e nell'elettronica e telecomunicazioni.

Sul fronte dei servizi, l'avanzo si è quasi dimezzato rispetto all'anno precedente, collocandosi a circa 7.000 miliardi contro i 13.400 nel 1997. Sulla forte riduzione dell'attivo aggregato ha inciso il considerevole allargamento del passivo nei servizi alle imprese (in particolare quelli tecnologici e informatici) in seguito al mancato incremento degli esborsi. L'attivo nei viaggi all'estero ha anch'esso registrato un parziale deterioramento (scendendo da 22.500 a 21.600 miliardi di lire), principalmente a riflesso di un netto rallentamento della spesa dei turisti stranieri in Italia, a fronte di un aumento di spese di turisti italiani all'estero. Sulle minori entrate da turismo, possono avere influito le crisi finanziarie che hanno investito l'Estremo Oriente: il numero di turisti asiatici nel nostro paese, caratterizzati tradizionalmente da una spesa pro-capite relativamente elevata, è drasticamente diminuito lo scorso anno.

## 6.1 CONFRONTI INTERSETTORIALI

### *La congiuntura nell'industria italiana*

Nel corso del 1998 l'industria italiana ha registrato un sensibile rallentamento della crescita della produzione: l'indice grezzo ha mostrato un aumento dell'1,9%, contro il 3,3% del 1997, mentre l'indice corretto per il numero delle giornate lavorative è aumentato dello 0,9% rispetto al 3,9% del 1997. Il risultato, già modesto, risulta ulteriormente ridimensionato se si fa riferimento alla sola industria manifatturiera: 1,7 è la crescita dell'indice grezzo (3,3% nel 1997) e 0,8% la crescita di quello in media giornaliera (3,9% nel 1997).

La media annua incorpora una dinamica congiunturale caratterizzata da un costante peggioramento dell'indice negli ultimi mesi. I dati stagionalizzati indicano che la prima componente a rallentare è stata quella relativa ai beni di investimento, che aveva raggiunto un picco nel mese di ottobre 1997, mentre la produzione di beni intermedi ha iniziato a scendere dal terzo trimestre 1998. I beni di consumo hanno invece mantenuto un *trend* lievemente crescente nel corso dei primi tre trimestri per poi flettere decisamente nel quarto.

All'indebolimento in corso d'anno dell'attività produttiva hanno contribuito fattori sia interni sia internazionali, sebbene questi ultimi sembrano aver pesato in misura preponderante sul risultato complessivo.

Il forte rallentamento della domanda mondiale dovuto all'acuirsi della recessione nei paesi asiatici e all'apertura di nuovi fronti di crisi in Russia e in America Latina ha avuto pesanti effetti sulla *performance* delle vendite italiane all'estero, penalizzate non solo dalla contrazione dei mercati di sbocco, ma anche dall'aumento della pressione competitiva da parte dei paesi emergenti. Tale *shock* concorrenziale sembra essersi manifestato non solo attraverso il rallentamento delle esportazioni, ma anche attraverso un parziale spiazzamento della produzione nazionale sul mercato interno. Il grado di penetrazione delle importazioni a prezzi costanti è sensibilmente aumentato: per il totale dell'industria manifatturiera l'indice mostra una crescita di un punto percentuale, passando dal 26% del 1997 al 27% del 1998 (cfr. paragrafo 6.2). La crescita dei volumi importati si è concentrata nella prima metà dell'anno. Essa ha risentito dei guadagni di competitività delle economie asiatiche e di un forte accumulo di scorte che, in presenza di prezzi internazionali calanti, ha interessato soprattutto la prima parte del 1998. Anche la dinamica relativamente sostenuta della spesa per investimento ha contribuito a mantenere elevata la crescita delle importazioni, alimentando consistenti acquisti dall'estero di beni d'investimento.

Sul fronte interno, la domanda si è mantenuta relativamente vivace nel corso dei primi tre trimestri dell'anno, compensando in parte il rallentamento della domanda estera: la crescita media annua del 2,9% per l'industria manifatturiera segna comunque una sensibile decelerazione rispetto al 5,2% del 1997. Su di essa hanno pesato sia la fine degli incentivi alla rottamazione, avvenuta a metà anno, sia il progressivo deterioramento del clima di fiducia delle imprese. Il contributo delle scorte è risultato in media d'anno ancora sostanzialmente positivo (0,6 punti percentuali), anche se il processo di accumulo ha cominciato a calare a partire dal secondo semestre.

Il livello di utilizzo degli impianti è corrispondentemente sceso nel corso dell'anno, soprattutto per le industrie produttrici di beni di investimento; in media d'anno il grado di utilizzo della capacità produttiva è stato del 77,6%, inferiore a quello dell'anno precedente (77,8%).

La debolezza dei prezzi delle materie prime sui mercati internazionali si è riflessa sulla dinamica dei prezzi alla produzione, che si sono mantenuti stazionari nella media dell'industria (0,1%), con profonde flessioni per le industrie estrattiva, della lavorazione del petrolio e dell'energia elettrica, per effetto del perdurante calo dei prezzi delle materie prime energetiche. Anche i prezzi dei prodotti non energetici hanno tuttavia mostrato flessioni o aumenti estremamente contenuti, risentendo dei ribassi intervenuti nei valori medi unitari all'importazione.

L'analisi disaggregata indica che i risultati complessivamente modesti dell'industria italiana non evidenziano sensibili differenziazioni a livello settoriale, visto che la debole congiuntura internazionale ha esplicato i suoi effetti di contenimento dell'attività produttiva in misura piuttosto diffusa. Talune difformità nelle dinamiche relative sono tuttavia presenti (tavola 6.1).

### INDICI DI PREZZO E DI QUANTITÀ DELLA PRODUZIONE INDUSTRIALE

(miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

ATTIVITÀ ECONOMICHE	Prezzi alla produzione			Produzione industriale		
	1996	1997	1998	1996	1997	1998
ESTRAZIONE DI MINERALI	0,7	5,2	-5,6	2,4	5,9	-0,5
ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	1,8	0,8	0,6	-1,1	3,3	1,7
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	2,6	0,3	1,3	-0,3	2,5	2,2
Industrie tessili e dell'abbigliamento	2,2	0,8	1,4	-1,7	4,1	-0,9
Industrie conciarie, prodotti in cuoio, pelle e similari	2,7	1,7	1,4	0,5	0,7	-6,8
Industria del legno e dei prodotti in legno	1,2	0,1	1,3	-6,3	-0,7	7,3
Fabbricazione della carta, stampa ed editoria	-2,8	-0,3	1,6	-4,1	6,6	4,7
Fabbric. di coke, raffinerie di petrolio; combustibili nucleari	5,3	1,2	-6,5	0,2	5,1	4,1
Fabbric. di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	-1,9	2,1	-1,5	1,4	4,0	0,4
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	1,4	-1,3	0,1	-4,3	9,2	2,2
Fabbric. di prodotti della lavor. di minerali non metalliferi	2,0	2,8	1,2	-1,9	1,9	3,0
Produzione di metallo e fabbricazione di prodotti in metallo	-0,2	0,3	1,0	-1,8	1,8	4,1
Fabbr. di macchine ed app. meccanici	4,9	2,1	1,7	2,8	0,9	0,9
Fabbric. di macchine elettriche e di app. elettriche ed ottiche	0,6	0,4	0,9	-3,6	1,4	-0,2
Fabbricazione di mezzi di trasporto	5,3	0,0	1,9	0,8	11,2	-0,9
Altre industrie manifatturiere	5,0	1,2	0,8	-3,1	1,0	8,6
Prod. e distrib. di energia elettrica, gas, vapore e acqua calda	2,7	5,7	-4,0	0,6	2,8	3,8
<b>TOTALE</b>	<b>1,9</b>	<b>1,3</b>	<b>0,1</b>	<b>-0,9</b>	<b>3,3</b>	<b>1,9</b>

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 6.1

La produzione di beni di investimento è risultata in lieve flessione (-0,2%), in debole crescita quella relativa ai beni di consumo (0,7%), più vivace, nonostante il rallentamento di oltre un punto percentuale rispetto al 1997, quella dei beni intermedi (2,9%).

I migliori risultati in termini di crescita della produzione sono stati registrati dall'industria del legno (7,3%) e dalle altre industrie manifatturiere (8,6%) - aggregato che comprende l'industria del mobile - dopo alcuni anni di flessione. La sostenuta crescita delle industrie della carta (4,7%) e della lavorazione del petrolio (4,1%) è stata meno pronunciata rispetto a quella del 1997 (6,7% e 5,1%, rispettivamente). In sensibile ripresa sono invece risultate le industrie del metallo (4,1%) e dei minerali non metalliferi (3%), che hanno fortemente migliorato i risultati dell'anno precedente (1,8% e 1,9% nel 1997). Considerevole è invece la flessione della produzione nei settori del tessile e abbigliamento (-0,9%) e soprattutto del cuoio e delle calzature (-6,8); per quest'ultimo settore, oltre alla contrazione dei mercati di sbocco, hanno pesato anche una dinamica interna dei consumi relativamente più debole rispetto a quella dei consumi totali e i consistenti guadagni di competitività dei prodotti provenienti dall'Estremo Oriente.

### Saldi commerciali

Nel 1998 l'avanzo commerciale dell'Italia è sceso a 46.481 miliardi di lire, oltre 5.000 miliardi in meno rispetto all'anno precedente. Il deterioramento è quasi interamente attribuibile all'andamento degli scambi con i paesi extra-UE.

Sotto il profilo della destinazione economica dei beni, si è notevolmente assottigliato il saldo positivo relativo ai beni di consumo (-5.000 miliardi circa rispetto al 1997) e ai beni di investimento (-2.600 miliardi nello stesso periodo), mentre si è ridotto il disavanzo per

i beni intermedi (+2.500 miliardi). Nell'ambito dei beni di investimento, il comparto dei mezzi di trasporto ha più che dimezzato il deficit commerciale che nel 1997 aveva raggiunto i 1.600 miliardi di lire, grazie ad un vivace incremento delle vendite all'estero<sup>1</sup>.

### IL COMMERCIO DELL'ITALIA PER SETTORI

(miliardi di lire)

SEZIONI E SOTTOSEZIONI DI ATTIVITÀ ECONOMICA	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	1997	1998	var %	1997	1998	var %	1997	1998
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, DELLA SILVICOLTURA E DELLA PESCA	6.826	6.808	-0,3	16.779	16.773	0,0	-9.953	-9.965
PRODOTTI DELLE MINIERE E DELLE CAVE	867	823	-5,0	30.578	25.206	-17,6	-29.712	-24.382
PRODOTTI TRASFORMATI E MANUFATTI	399.362	411.037	2,9	307.109	329.248	7,2	92.253	81.790
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	21.009	21.876	4,1	29.852	29.773	-0,3	-8.843	-7.896
Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento	46.546	46.988	0,9	19.397	20.418	5,3	27.149	26.570
Prodotti tessili	30.970	31.266	1,0	13.271	13.812	4,1	17.700	17.454
Articoli di abbigliamento	15.576	15.722	0,9	6.126	6.606	7,8	9.450	9.116
Cuoio e prodotti in cuoio	22.214	21.231	-4,4	7.739	7.777	0,5	14.475	13.454
Legno e prodotti in legno	2.290	2.369	3,5	4.902	5.290	7,9	-2.612	-2.920
Carta e prodotti di carta; stampa ed editoria	9.027	9.367	3,8	10.537	11.216	6,4	-1.511	-1.849
Prodotti petroliferi raffinati	5.729	4.575	-20,1	7.373	5.260	-28,7	-1.644	-684
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	33.562	34.501	2,8	49.414	51.082	3,4	-15.853	-16.581
Articoli in gomma e in materie plastiche	14.811	15.453	4,3	7.776	8.491	9,2	7.034	6.962
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	15.506	15.819	2,0	4.395	4.518	2,8	11.111	11.301
Metalli e prodotti in metallo	34.433	35.330	2,6	39.198	41.874	6,8	-4.765	-6.544
Macchine e apparecchi meccanici	85.608	86.696	1,3	26.363	30.680	16,4	59.245	56.016
Apparecchi elettrici e di precisione	39.067	40.579	3,9	49.518	53.931	8,9	-10.451	-13.352
Mezzi di trasporto	42.019	48.628	15,7	44.804	52.722	17,7	-2.785	-4.094
Autoveicoli	31.379	33.877	8,0	39.205	44.237	12,8	-7.826	-10.360
Altri mezzi di trasporto	10.640	14.751	38,6	5.599	8.484	51,5	5.041	6.267
Altri prodotti dell'industria manifatturiera	27.541	27.624	0,3	5.840	6.218	6,5	21.701	21.406
Mobili	14.685	14.922	1,6	1.148	1.335	16,2	13.536	13.587
Energia elettrica e gas	44	42	-4,7	2825	2820	-0,2	-2.781	-2.778
Altri prodotti n.c.a.	2.030	2.054	1,2	296	237	-19,9	1.734	1.817
<b>TOTALE</b>	<b>409.128</b>	<b>420.764</b>	<b>2,8</b>	<b>357.587</b>	<b>374.283</b>	<b>4,7</b>	<b>51.542</b>	<b>46.481</b>

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 6.2

L'analisi disaggregata mostra che il peggioramento del saldo è principalmente attribuibile ai settori strutturalmente in avanzo, in particolare la meccanica, i prodotti del cuoio e i prodotti tessili e dell'abbigliamento. Complessivamente, il saldo attivo dell'insieme di questi settori si è ridotto di oltre 4.800 miliardi di lire, di cui circa 3.300 imputabili al settore delle macchine e apparecchi.

Nel comparto del *made in Italy* il settore tessile e dell'abbigliamento ha subito un ridimensionamento dell'avanzo commerciale per il secondo anno consecutivo, mentre più grave è il risultato per i prodotti del cuoio, la cui perdita cumulata nell'ultimo biennio è superiore ai 2.000 miliardi di lire.

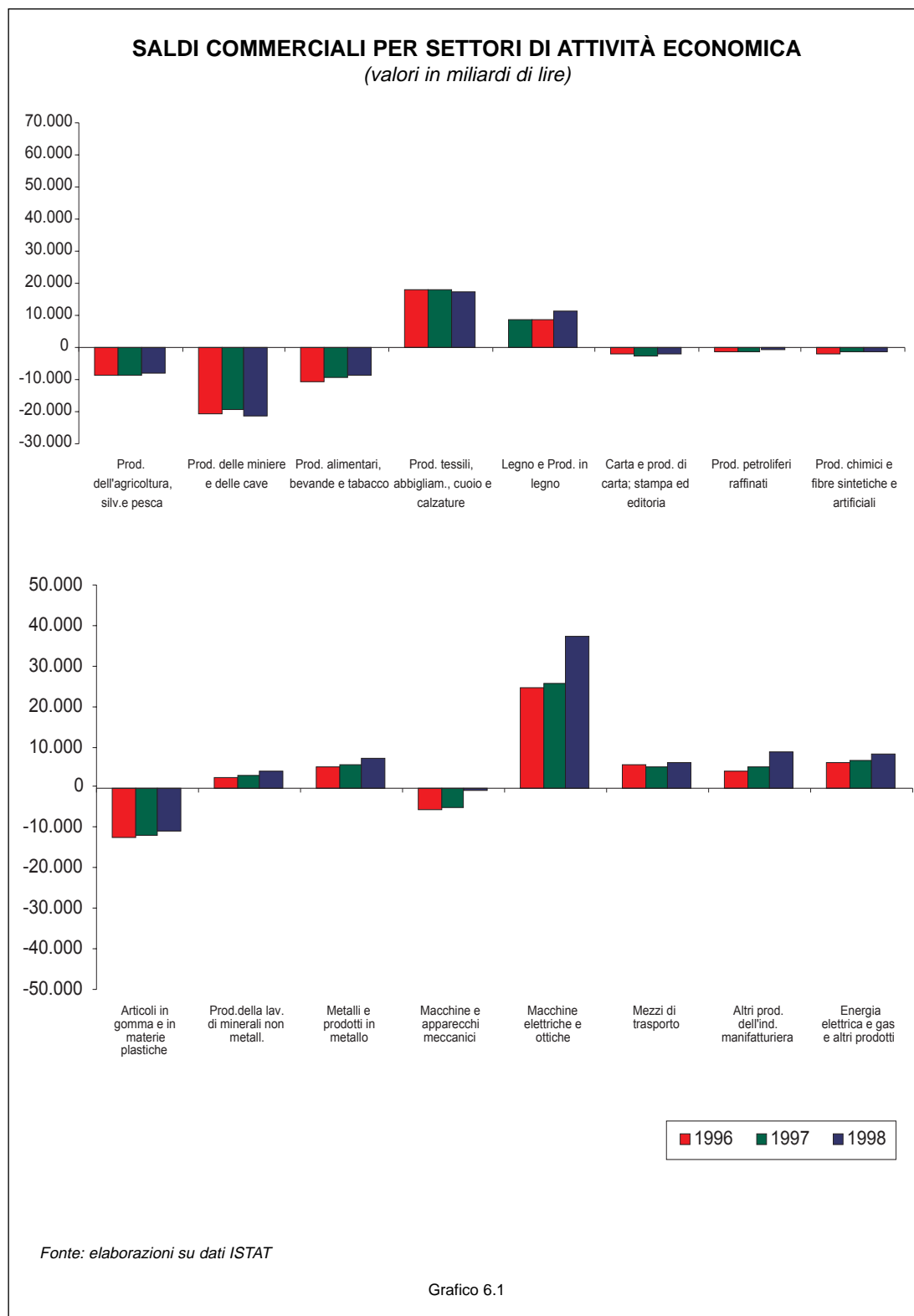
Notevoli peggioramenti nei disavanzi si sono verificati anche nei settori degli autoveicoli, in cui la presenza degli incentivi alla rottamazione sino al mese di luglio ha favorito una sostenuta crescita delle importazioni, della metallurgia e prodotti in metallo, e dei prodotti chimici.

Alla generale tendenza al ridimensionamento dei saldi positivi e al peggioramento dei disavanzi hanno fatto eccezione pochi settori. Gli altri mezzi di trasporto hanno

<sup>1</sup> Il risultato è in apparente contrasto con quello relativo all'intero settore dei mezzi di trasporto, il cui saldo ha invece presentato una vistosa contrazione (circa -1.300 miliardi di lire), attribuibile alla *performance* degli autoveicoli i quali solo in parte (circa un terzo) sono inclusi nei beni d'investimento. Sono infatti le automobili destinate al consumo – quelle che hanno beneficiato degli incentivi nella prima parte dell'anno – ad aver registrato un'eccezionale crescita delle importazioni.



incrementato di oltre 1.200 miliardi l'avanzo commerciale, grazie soprattutto ai risultati della cantieristica navale, mentre i prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi e il settore dei mobili hanno lievemente migliorato il saldo positivo. La dinamica favorevole dei valori medi unitari all'importazione ha consentito di ridurre il deficit commerciale di oltre 5.000 miliardi di lire per i prodotti delle industrie estrattive.



Il saldo normalizzato<sup>2</sup> a prezzi correnti ha mostrato una flessione generalizzata a livello settoriale, passando dal 6,7% al 5,8% per il totale dei flussi. Il calo risulta anche più accentuato se l'indicatore è valutato a prezzi costanti (anno base 1995): al netto cioè dell'effetto favorevole della ragione di scambio esso è sceso dal 6,1% del 1997 al 3,3% del 1998.

Sono migliorati i saldi normalizzati di segno negativo per i prodotti della raffinazione del petrolio, gli alimentari e i prodotti delle industrie estrattive. Tutti gli altri settori hanno mostrato un peggioramento del saldo normalizzato: la contrazione più evidente è quella relativa al settore della meccanica, per il quale dal 60% del 1997 si passa al 48% del 1998.

Il tasso di copertura reale, che per il totale dei flussi ha mostrato un arretramento del 5,5% rispetto al 1997, è risultato in flessione in quasi tutti i settori, con le sole eccezioni dei prodotti della raffinazione del petrolio (11,3%) e della carta (0,3%). Le macchine e apparecchi e i prodotti del cuoio hanno manifestato le flessioni più accentuate: -12,2% e -10,6%, rispettivamente.

L'indice di intensità degli squilibri<sup>3</sup>, che misura la polarizzazione dei saldi fra settori eccedentari e deficitari, dopo un biennio di crescita, è tornato a flettere (grafico 6.2), principalmente riflettendo la riduzione degli avanzi nei settori di specializzazione.

<sup>2</sup> Il saldo normalizzato ( $Z_j$ ) è ottenuto come rapporto percentuale fra il saldo e l'interscambio commerciale, definito come somma delle esportazioni ( $X_j$ ) e importazioni ( $M_j$ ) del settore  $i^{mo}$ :

$$Z_i = \frac{(X_i - M_i)}{(X_i + M_i)} * 100$$

Il saldo normalizzato varia da un minimo di -100 (esportazioni nulle) a un massimo di +100 (importazioni nulle): la normalizzazione rende più semplici i confronti fra periodi, paesi e settori diversi. Inoltre il saldo normalizzato è un chiaro indicatore di *performance* nel commercio estero perché, diversamente dal saldo in valore, aumenta (diminuisce) se - e solo se - il tasso di variazione delle esportazioni è superiore (inferiore) a quello delle importazioni. Il saldo normalizzato di un settore, o più precisamente la sua deviazione dalla media, viene talvolta usato anche come misura *ex post* dell'intensità dei vantaggi o degli svantaggi comparati e quindi del grado di specializzazione di un paese in quel settore.

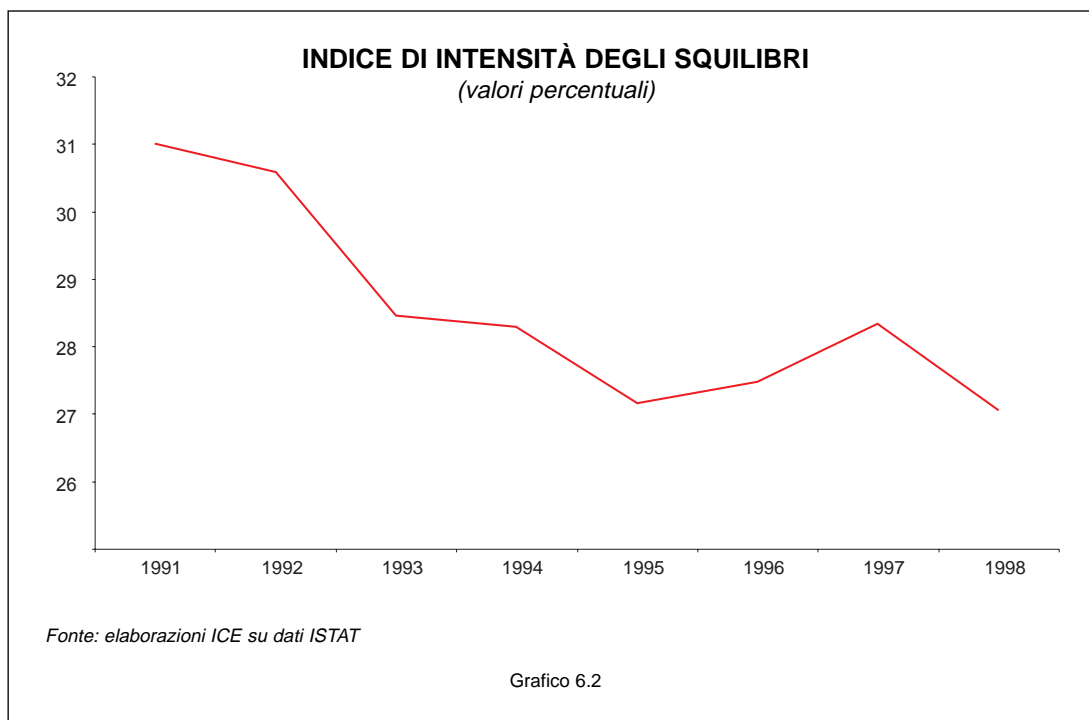
<sup>3</sup> L'indice di intensità degli squilibri settoriali ( $I$ ) misura la polarizzazione del modello di specializzazione commerciale di un paese ed è pari al rapporto percentuale fra la somma dei valori assoluti dei saldi settoriali e l'interscambio globale, secondo la formula:

$$I = \frac{\sum_i |X_i - M_i|}{(\sum X_i + \sum M_i)} * 100$$

in cui  $X_i$  = esportazioni del settore  $i^{mo}$  e  $M_i$  = importazioni del settore  $i^{mo}$ .

Tale indice varia da 0 a 100 ed è pari alla media ponderata dei valori assoluti dei saldi normalizzati settoriali. Un suo aumento indica che, a parità di flussi globali di interscambio, la struttura della bilancia commerciale si polarizza maggiormente tra settori in attivo che accrescono il proprio *surplus* e settori in passivo che dilatano il proprio disavanzo. Si tratta dunque di una misura del grado di squilibrio interno della bilancia commerciale. L'indice non è altro che il complemento a 100 del più usato indicatore di intensità del commercio intraindustriale, il cosiddetto indice di Grubel e Lloyd.

Il livello di questo tipo di indicatori, come è noto, è strettamente condizionato dal grado di disaggregazione pre-scelto; in questa sede l'indice è stato calcolato per le sottosezioni della classificazione NACE rev. 1.



### Esportazioni

Nel 1998 le esportazioni in valore sono cresciute del 2,8% rispetto all'anno precedente, risultato che sottintende una dinamica delle quantità anche più contenuta (1,6%) a fronte di una variazione dell'1,3% dei valori medi unitari. La dinamica infrannuale incorpora una crescita tendenziale dei flussi ancora sostenuta nel primo semestre (7,6%), un rallentamento nel terzo trimestre (2,8%) e una consistente flessione nel quarto (-5,2%).

La contrazione dei mercati di sbocco nelle aree direttamente o indirettamente coinvolte nella crisi internazionali ha determinato un rallentamento delle vendite all'estero pressoché generalizzato a livello settoriale. L'aumento delle esportazioni verso l'UE e l'America settentrionale ha solo parzialmente compensato la caduta dei flussi destinati al resto del mondo. I valori medi unitari hanno presentato una crescita relativamente sostenuta verso il mercato extra-UE (2%), mentre sono rimasti pressoché stazionari sul mercato UE (0,4%). Sulla dinamica dei valori medi unitari nei principali mercati di sbocco ha probabilmente influito l'andamento differenziato del cambio della lira in media d'anno: stabile in Europa, in deprezzamento nei confronti del dollaro.

Il maggiore contributo alla crescita aggregata è stato fornito dal settore dei mezzi di trasporto, che ha registrato un aumento del 15,7% (9,9% in quantità). Il comparto degli autoveicoli ha fortemente aumentato le proprie vendite verso il mercato dell'UE (13%), dell'America settentrionale (9,1%) e centro-meridionale (5,3%), più che compensando la pesante flessione sui mercati dell'Estremo Oriente (-42,1%). Gli altri mezzi di trasporto hanno registrato la crescita più vistosa delle esportazioni (38,6%), grazie al contributo della cantieristica navale<sup>4</sup>.

Una crescita relativamente vivace delle esportazioni è stata registrata dagli apparecchi elettronici e di precisione (3,9%), per i quali si è evidenziata una flessione dei valori medi unitari (-1,6%) e un incremento del 5,6% dei volumi esportati. All'espansione dei flussi diretti verso il mercato UE (5,6%) ha corrisposto una contrazione verso quello statunitense (-5,2%).

<sup>4</sup> L'analisi su base annuale della *performance* settoriale risulta peraltro di difficile interpretazione, a causa della durata pluriennale del ciclo di produzione e della estrema concentrazione dei sistemi produttivi.

Positiva è stata anche la dinamica delle vendite all'estero del settore alimentare (4,1%) cui hanno contribuito non solo le vendite verso UE (4,7%) e Stati Uniti (2%), ma anche l'eccezionale aumento delle esportazioni verso il Giappone (30,7%), trainate soprattutto dal comparto delle bevande.

Aumenti superiori alla media sono stati registrati infine nei settori della gomma (4,3%), della carta (3,8%) e del legno (3,5%).

Le esportazioni in valore sono risultate in flessione per i prodotti energetici. In particolare, i prodotti delle industrie estrattive sono calati del 5%, l'energia elettrica del 4,7% e i prodotti della trasformazione del petrolio del 20,1%; per quest'ultimo settore la pesante flessione è tuttavia interamente attribuibile alla dinamica dei valori medi unitari all'export (-20,1%), mentre le quantità sono rimaste praticamente stazionarie (-0,1%). La flessione più marcata nelle quantità esportate è stata invece registrata dai prodotti del cuoio (-5,7%). Alla contrazione della domanda nei paesi asiatici, verso i quali il settore risulta essere relativamente più esposto rispetto alla media dell'industria manifatturiera, si sono sommati quelli derivanti dalla perdita di competitività anche sui mercati terzi: le vendite in valore sono risultate in calo verso l'UE (-2,2%), principale mercato di sbocco per il settore, e hanno registrato una battuta d'arresto sul mercato statunitense (0,3%). Sono state soprattutto le fasce più basse del mercato a subire i contraccolpi della pressione concorrenziale dei paesi asiatici emergenti.

Anche il settore tessile e dell'abbigliamento ha pesantemente subito gli effetti della contrazione della domanda internazionale: alla debole crescita dei valori (0,9%), si è accompagnata una flessione dei volumi esportati (-2,9%). La Germania, principale mercato di sbocco, ha fatto registrare flessioni nelle vendite nel comparto tessile (-0,2%), ma soprattutto in quello dell'abbigliamento (-3,8%). Gli Stati Uniti si sono invece mostrati il mercato più dinamico con una crescita dell'8,5% per il tessile e del 12,5% per l'abbigliamento.

### ESPORTAZIONI E IMPORTAZIONI PER SETTORI - 1998 (variazioni percentuali rispetto all'anno precedente)

SEZIONI E SOTTOSEZIONI DI ATTIVITÀ ECONOMICA	ESPORTAZIONI		IMPORTAZIONI		Ragioni di scambio (1)	Tasso di copertura reale (2)
	valori medi unitari	quantità	valori medi unitari	quantità		
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, DELLA SILVICOLTURA E DELLA PESCA	0,5	-0,9	-1,3	1,1	1,8	-2,0
PRODOTTI DELLE MINIERE E DELLE CAVE	-2,9	-2,1	-23,5	7,8	27,0	-9,2
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	1,0	3,1	-3,5	3,4	4,7	-0,4
Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento	3,9	-2,9	-0,1	5,4	4,0	-7,9
Cuoio e prodotti in cuoio	1,3	-5,7	-4,6	5,4	6,3	-10,6
Legno e prodotti in legno	-0,1	3,5	1,7	6,0	-1,8	-2,4
Carta e prodotti di carta; stampa ed editoria	2,9	0,8	5,9	0,5	-2,9	0,3
Prodotti petroliferi raffinati	-20,1	-0,1	-20,4	-10,3	0,3	11,3
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	1,1	1,6	1,6	1,7	-0,4	-0,1
Articoli in gomma e in materie plastiche	0,0	4,4	-0,9	10,1	0,9	-5,2
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	1,6	0,4	0,6	2,1	1,0	-1,7
Metalli e prodotti in metallo	0,4	2,2	-3,8	10,9	4,4	-7,9
Macchine e apparecchi meccanici	1,1	0,3	1,9	14,2	-0,8	-12,2
Apparecchi elettrici e di precisione	-1,6	5,6	-2,5	11,7	1,0	-5,5
Mezzi di trasporto	5,3	9,9	4,5	12,7	0,8	-2,5
Altri prodotti dell'industria manifatturiera	-0,8	1,0	1,8	4,6	-2,5	-3,4
Energia elettrica e gas	0,6	-5,2	-5,4	5,5	6,4	-10,1
<b>TOTALE</b>	<b>1,3</b>	<b>1,6</b>	<b>-2,6</b>	<b>7,5</b>	<b>4,0</b>	<b>-5,5</b>

(1) Rapporto percentuale fra indici dei valori medi unitari all'esportazione e all'importazione.

(2) Rapporto percentuale fra indici delle quantità esportate e importate.

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

La debole crescita delle esportazioni delle macchine e apparecchi (1,3% in valore e 0,3% in quantità) è imputabile al crollo delle vendite sui mercati in crisi: nell'Estremo Oriente asiatico (-38,2%)<sup>5</sup>, in Russia (-33,7%) e in Brasile (-12,4%) si sono infatti riscontrate le flessioni più evidenti. Ancora sostenuta è invece la crescita verso l'UE (8,8%) e verso gli Stati Uniti (14,8%).

### **Importazioni**

Nel corso dell'anno la dinamica delle importazioni in valore, ancora sostenuta nel primo semestre, si è via via affievolita facendo registrare un aumento in media d'anno del 4,7%, contro l'11,3% del 1997. A tale rallentamento hanno contribuito sia la flessione dei valori medi unitari, sia l'indebolimento della congiuntura interna, conseguente anche alla fine degli incentivi alla rottamazione. La crescita delle quantità importate si è comunque mantenuta molto vivace (7,5% in media annua), cosicché la dinamica dei prezzi spiega ampiamente il rallentamento dei flussi in valore.

I risultati settoriali indicano comunque una differenziazione nelle dinamiche relative.

La componente più vivace è stata quella dei beni d'investimento, che ha fatto registrare una crescita in valore del 19,3% e del 17,8% in quantità.

Anche le importazioni di beni di consumo (8,6%) hanno mostrato aumenti superiori alla media, soprattutto nei comparti dei beni durevoli e semidurevoli di provenienza extra comunitaria. La crescita dei valori medi unitari (2,3%) è stata piuttosto sostenuta, cosicché le quantità importate hanno presentato una dinamica relativamente più contenuta (6,1%).

La notevole flessione dei valori medi unitari per i beni intermedi (-4,8%) si è accompagnata ad una vivace crescita dei volumi (6,1%).

Il settore che ha maggiormente contribuito alla crescita delle importazioni è quello dei mezzi di trasporto la cui variazione del 17,7% spiega quasi la metà della crescita dei flussi totali in entrata. Il comparto più dinamico è stato quello degli altri mezzi di trasporto (51,5%), grazie al consistente aumento nelle importazioni di aeromobili (72%)<sup>6</sup>, ma anche di motocicli (39%) in gran parte di provenienza asiatica. Il contributo maggiore all'aumento delle importazioni proviene però dal comparto degli autoveicoli che ha registrato una crescita del 12,8% rispetto al 1997, favorita dagli incentivi alla rottamazione nella prima metà dell'anno. Sebbene gli acquisti si siano mostrati in vivace crescita anche dai paesi dell'Unione Europea (9,5%), dai quali proviene oltre l'80% delle importazioni settoriali, è l'Asia orientale l'area dalla quale si è registrato il maggiore aumento (36%), con Corea del Sud e Giappone principali paesi fornitori.

La buona dinamica interna relativa all'attività di investimento ha favorito la crescita delle importazioni nella meccanica strumentale (16,4% in valore e 14,2% in quantità).

Anche la domanda di importazioni degli apparecchi elettrici e di precisione ha mantenuto una crescita vivace (8,9%), sebbene in rallentamento rispetto al 12,7% del 1997. La forte flessione intervenuta nei valori medi unitari (-2,5%) conseguente alla discesa dei prezzi dei semiconduttori e delle componenti elettriche ed elettroniche sui mercati internazionali ha determinato un aumento dei flussi in quantità (11,8%) anche più marcato. Germania e Francia si confermano nostri principali fornitori, mentre è da segnalare la vistosa crescita degli acquisti settoriali da Finlandia (62,8%) e Svezia (43,3%).

La sostenuta dinamica delle importazioni nel settore del metallo e dei prodotti in metal-

---

<sup>5</sup> Sul mercato cinese, principale paese di destinazione dei prodotti settoriali nell'area asiatica, la flessione della meccanica è stata del 24,5%.

<sup>6</sup> In questo comparto si è peraltro registrata una crescita molto sostenuta delle importazioni in regime temporaneo, che vengono cioè introdotte nel territorio nazionale a fini di lavorazione o riparazione. Nel 1998 il 54% circa delle importazioni totali di aeromobili ha riguardato flussi in regime temporaneo.

lo (6,8%) è attribuibile al massiccio afflusso di merci dall'area asiatica (150% dall'Asia orientale), grazie alla favorevole dinamica dei prezzi. È soprattutto il metallurgico non ferroso e siderurgico ad aver registrato gli aumenti più vistosi. Nel comparto della lavorazione dei metalli la crescita degli acquisti dai mercati asiatici è stata parzialmente compensata dal rallentamento dei flussi provenienti dai paesi UE. Per l'intero settore la discesa dei valori medi unitari (-3,8%) si è accompagnata ad un aumento dell'11% delle quantità importate.

Nel settore tessile e dell'abbigliamento l'aumento delle importazioni (5,3% in valore e 5,4% in quantità) è prevalentemente attribuibile al comparto dell'abbigliamento (7,8%). Al primo posto nella graduatoria dei paesi fornitori, la Romania ha fatto registrare un aumento dei flussi settoriali del 27,8%, seguita dalla Cina e dalla Tunisia<sup>7</sup>. Nel comparto tessile la crescita delle importazioni (4,1%) si è mantenuta su tassi inferiori alla media anche a causa dell'elevato grado di integrazione verticale del settore moda, che spinge le imprese del settore moda ad approvvigionarsi sul mercato interno<sup>8</sup>. I flussi di importazioni sono comunque risultati in crescita dalla Cina (6,4%) e, soprattutto, dalla Turchia (14,2%).

Pesanti flessioni sono state registrate nelle importazioni in valore dei prodotti della raffinazione del petrolio (-28,7%) e delle industrie estrattive (-17,6%); in entrambi i settori la contrazione dei valori medi unitari all'importazione è stata superiore al 20% (-20,4% e -23,5%, rispettivamente), mentre le relative quantità hanno subito nel primo caso un aumento molto consistente (7,8% per i prodotti delle industrie estrattive) e nel secondo una flessione del 10,3%.

### **Scambi di servizi**

Nel 1998 il saldo attivo nei servizi si è quasi dimezzato rispetto all'anno precedente, risultando pari a 7.209 miliardi di lire (rispetto ai 13.431 miliardi nel 1997). Tale contrazione ha invertito la tendenza positiva che si era rilevata nei due anni precedenti. Sulla forte riduzione dell'avanzo ha inciso una crescita molto forte dei debiti (7,1% rispetto al 1997, raggiungendo quota 114.140 miliardi) che ha sopravanzato quella molto modesta dei crediti (1%).<sup>9</sup> La diminuzione dell'avanzo dei servizi è dovuta principalmente al considerevole allargamento del passivo negli altri servizi. Peggioramenti meno marcati si sono avuti nelle altre principali poste; l'unico settore in miglioramento è stato quello dei servizi per il governo (tavola 6.4).

Il saldo nel settore degli altri servizi è risultato negativo per 9.351 miliardi, con un peggioramento di 5.335 miliardi sull'anno precedente. Alla variazione negativa hanno contribuito tutte le componenti settoriali con l'esclusione dei servizi di costruzione (1.746 miliardi in più rispetto al 1997). I deficit maggiori si sono verificati nei sottosettori dei servizi personali e culturali (-720 miliardi) in presenza di una lieve crescita dei consumi delle famiglie, e dei servizi alle imprese (-3.036 miliardi, grafico 6.3 per la disaggregazione delle componenti) confermando, in entrambi i casi, il peggioramento tendenziale dei saldi negativi in atto dalla fine degli anni ottanta. Si è ampliato sensibilmente anche il disavanzo relativo alle assicurazioni (-873 miliardi).

In particolare, la crescita del disavanzo dei servizi alle imprese ha riflesso la forte flessione del saldo dei sottosettori servizi informatici (-253 miliardi), affitti e noleggi (-490 miliardi), altri servizi per le imprese (-924 miliardi) e servizi tecnologici (-966 miliardi). In quest'ultimo caso, il peggioramento del saldo è dovuto in larga parte all'allargamento del disavanzo della cessione di brevetti (-104 miliardi dai 531 del 1997) e al deterioramento dei servizi di *know-how* (-108 miliardi rispetto ai 16 del 1997) che ha raggiunto il minimo decennale. I committenti esteri sono molto attenti agli aspetti di efficienza ed economicità quando domandano questo tipo di servizi e spesso non hanno trovato nelle società italiane risposte adeguate alle loro esigenze.<sup>10</sup>

<sup>7</sup> Le importazioni provenienti dall'area dei paesi dell'Est Europa e del bacino del mediterraneo comprendono peraltro una consistente quota di flussi in regime temporaneo.

<sup>8</sup> Centro Studi Confindustria, *Rapporto sull'industria italiana*, maggio 1999.

<sup>9</sup> Dopo un forte aumento nel 1997 (12,9%), la crescita dal lato dei crediti scesa all'1,8% ha raggiunto quota 128.289 miliardi.

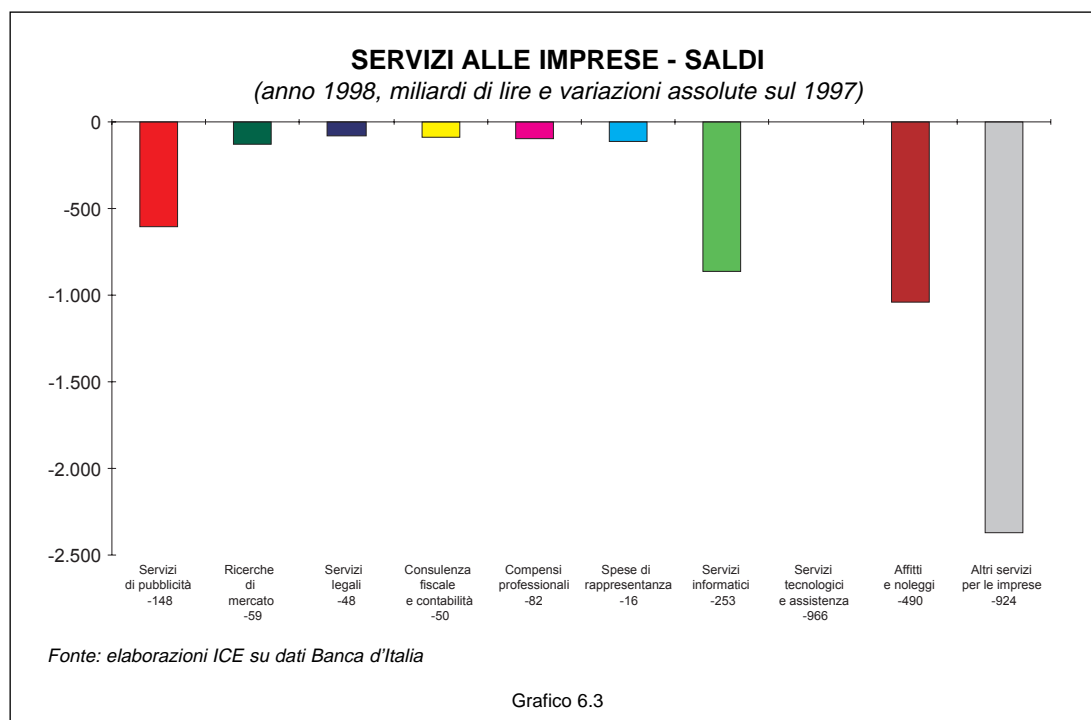
<sup>10</sup> Artusi C., *Liberalizzare il mercato*, in *OICE Temi & Notizie*, marzo 1998, p.5.

**INTERSCAMBIO DI SERVIZI PER SETTORI**  
(miliardi di lire e variazioni sull'anno precedente)

Settori	Crediti			Esborsi			SalDI		
	1996	1997	1998	1996	1997	1998	1996	1997	1998
Trasporti internazionali	16.791	18.181	18.457	21.279	23.187	23.645	-4.488	-5.006	-5.188
Trasporti di merci	-4,8%	8,3%	1,5%	-2,3%	9,0%	2,0%	-339	-518	-182
Trasporti di passeggeri	4.753	5.512	5.823	7.315	7.532	7.827	-2.562	-2.020	-2.004
Servizi di assistenza	-14,8%	16,0%	5,6%	25,6%	3,0%	3,9%	-354	542	16
Viaggi estero	2.883	2.900	2.648	4.338	5.175	5.106	-1.445	-2.275	-2.458
Altri servizi	4,4%	0,6%	-8,7%	63,8%	19,3%	-1,3%	-321	-830	-183
Costruzioni	9.155	9.769	9.986	9.626	10.480	10.712	-471	-711	-726
Comunicazioni	-1,5%	6,7%	2,2%	-3,6%	8,9%	2,2%	336	-240	-15
Intermediazioni	46.250	50.847	51.782	23.898	28.394	30.214	22.352	22.453	21.568
Assicurazioni	-1,2%	9,9%	8,7%	0,9%	18,8%	6,4%	-765	101	-885
Servizi person. cult.e ricr.	43.617	50.992	50.930	49.747	55.008	60.281	-6.130	-4.016	-9.351
Servizi per le imprese	0,6%	16,9%	-0,1%	-3,6%	10,6%	9,6%	2.121	2.114	-5.335
Servizi per il governo	4.874	5.705	7.756	1.867	2.131	2.436	3.007	3.574	5.320
Servizi non classificati	-5,6%	17,0%	36,0%	-24,3%	14,1%	14,3%	310	567	1.746
TOTALE	829	1.165	1.164	1.457	1.801	2.460	-628	-636	-1.296
	74,5%	41,4%	-0,1%	42,6%	23,6%	36,6%	-81	-8	-660
	12.627	15.180	13.861	16.448	18.685	17.898	-3.821	-3.505	-4.037
	4,7%	20,2%	-8,7%	-0,7%	13,6%	-4,2%	685	316	-532
	7.902	7.907	5.712	6.356	7.556	6.585	1.546	351	-873
	-11,9%	0,1%	-27,8%	-21,6%	18,8%	-12,9%	674	-1.195	-1.224
	843	1.083	1.117	2.504	2.504	3.258	-1.661	-1.421	-2.141
	-2,9%	28,5%	3,1%	-11,4%	0,0%	30,1%	297	240	-720
	11.620	13.984	14.200	16.480	17.677	20.929	-4.860	-3.693	-6.729
	5,9%	20,3%	1,5%	6,9%	7,3%	18,4%	-411	1.167	-3.036
	1.150	988	1.597	883	485	852	267	503	745
	53,5%	-14,2%	61,6%	20,6%	-45,1%	75,7%	250	236	242
	3.772	4.980	5.523	3.752	4.169	5.863	20	811	-340
	-7,6%	32,0%	10,9%	-15,9%	11,1%	40,6%	400	791	-471
TOTALE	106.658	120.020	121.169	94.924	106.589	114.140	11.734	13.431	7.029
	-0,9%	12,5%	1,0%	-2,6%	12,3%	7,1%	1.427	1.697	-6.402

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 6.4



Sul peggioramento del saldo dei servizi alle imprese (tavola 6.4) ha inciso il marcato rallentamento dei crediti (1,5 % rispetto al 20,3 % del 1997, per un ammontare complessivo di 14.200 miliardi) non sufficienti per contrastare il forte aumento dei debiti che hanno raggiunto quota 20.929 miliardi (18,4%). Sulla base delle inchieste dell'Istituto di Studi e di Analisi Economica (ISAE) presso un campione di imprese produttrici di servizi alle aziende si desume che è stata la crescita di ordini e fatturato nei trimestri centrali del 1998 a far registrare un risultato comunque positivo dal lato dei crediti. Gli introiti maggiori sui mercati esteri provengono dai servizi di pubblicità (1.477 miliardi), dai compensi professionali (835 miliardi), dalle consulenze comprese tra i servizi tecnologici (1.960 miliardi) e infine, dagli altri servizi tecnologici (210 miliardi). Le previsioni delle imprese intervistate dall'ISAE e relative al 1999 sono nel complesso favorevoli: segnalano un miglioramento della propria posizione sul mercato estero, in particolare di quelle operanti nei settori dell'informatica e della pubblicità. Questi dati confermano un moderato progresso della domanda di servizi da parte dell'industria estera nei comparti dove la qualificazione professionale è medio-alta.<sup>11</sup>

I settori dei servizi per il governo e dei viaggi all'estero sono gli unici ad aver fatto registrare saldi attivi (tavola 6.4). L'avanzo dei viaggi all'estero si è tuttavia ridotto di 885 miliardi attestandosi a 21.568 miliardi; in rapporto al PIL, l'attivo turistico è rimasto sostanzialmente sugli stessi livelli dell'anno precedente (1,1% contro l'1,2% del 1997).<sup>12</sup> In particolare, la spesa degli stranieri in Italia è aumentata lo scorso anno di appena l'1,8% (rispetto al 9,9% del 1997). A causa della crisi asiatica si è verificata una riduzione del 22% della presenza dei turisti provenienti da quell'area che hanno visto la loro spesa pro capite diminuire del 25%. In particolare, è risultato deficitario il saldo con il Giappone (-900 miliardi). Tale contrazione è stata in parte compensata dall'aumento della spesa dei turisti europei, in particolare britannici, tedeschi, francesi, svizzeri e austriaci in Italia: l'aumento degli arrivi del 3,4 % si è riflesso in un incremento della spesa pari al 14%, con un esborso complessivo di 3.300 miliardi<sup>13</sup> e in un aumento del numero di giornate di presenza della clientela estera in Italia. Le crisi economico-finanziarie degli ultimi anni hanno ridimensionato la capacità di spesa di alcune fasce di tradizionali visitatori del nostro paese. Ne è conseguita una modifica di comportamento che si è fatto più accorto e selettivo, in particolare per quanto riguarda i fattori di prezzo, servizio e informazione. I nuovi schemi comportamentali hanno richiesto un rafforzamento delle capacità di comunicazione e promozione. A tal fine, l'Ente Nazionale per il Turismo Italiano (ENIT) ha avviato nel 1998 vari piani di promozione del turismo italiano all'estero<sup>14</sup> puntando sugli strumenti di *marketing* per informare l'utenza internazionale sulle diverse possibilità turistiche che l'Italia offre sul piano culturale, religioso, di turismo verde e di turismo d'affari.

I dati sui viaggi all'estero evidenziano, inoltre, un rallentamento della crescita dal lato dei debiti (6,4% rispetto alla variazione del 18,8 % registrata nel 1997). Sono infatti fortemente diminuite la presenza e la spesa turistica degli italiani nel Regno Unito, a causa dell'apprezzamento della sterlina, compensate solo in parte dall'incremento dei turisti italiani in Francia, Svizzera e Germania.

Il saldo del comparto dei trasporti internazionali<sup>15</sup> si mantiene negativo, mostrando un lieve peggioramento rispetto all'anno precedente (182 miliardi in meno). In particola-

<sup>11</sup> Istituto di Studi e di Analisi Economica (ISAE), *Inchiesta ISAE presso le Imprese di Servizi*, Roma, 11 marzo 1999.

<sup>12</sup> Si veda Ministero del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione Economica (1999), *Relazione di aggiornamento della RPP per il 1999*, p.45.

<sup>13</sup> Cfr. Banca d'Italia, *Relazione...*, op.cit., p.131

<sup>14</sup> Ad esempio, il Piano Nazionale Promozionale 1998-2000 e il Progetto di comunicazione e promozione internazionale del Giubileo. Cfr. ENIT, *Ottavo Rapporto sul Turismo Italiano 1998*, pp.464-468.

<sup>15</sup> I dati sul settore dei trasporti e dei relativi comparti sono tratti dall'indagine campionaria effettuata dall'UIC nel 1997-98, cui è seguita una significativa revisione dei dati dal 1989 al 1998. Il grado di precisione delle statistiche relative al settore in esame si era deteriorato in quanto non basate su aggiornate rilevazioni dirette, bensì su stime per mezzo di imputazioni. Inoltre, "poiché il valore dei trasporti determina il passaggio dalla valutazione cif, propria delle statistiche di commercio, a quella fob utilizzata nella bilancia dei pagamenti, la correzione ha ridotto l'avanzo commerciale fob-fob e, in misura assai modesta, lo stesso saldo corrente". Cfr. *Relazione del governatore sull'esercizio 1998*, Roma 1998, p.122.



re, si registra un disavanzo elevato nella componente dei trasporti di passeggeri, soprattutto per via aerea (-2.400 miliardi): a seguito del processo di liberalizzazione delle tariffe aeree e di apertura delle rotte interne agli operatori internazionali è emersa una minore competitività dei vettori nazionali: i passeggeri esteri continuano a trovare più convenienti i voli delle concorrenti della compagnia di bandiera per puntualità, tariffe e affidabilità. A conferma di ciò, i crediti dei trasporti passeggeri sono diminuiti dell'8,7%. Nel 1998, l'unico risultato positivo in un comparto fortemente in difficoltà è stato la crescita dalle attività crocieristiche.<sup>16</sup>

All'ampliamento del disavanzo dei trasporti di passeggeri si contrappone una moderata ripresa della componente merci. Alla variazione positiva del saldo del servizio di trasporto merci può avere in parte iniziato a contribuire la liberalizzazione in atto nel settore. Si sta lentamente avviando verso la liberalizzazione il trasporto ferroviario che con l'applicazione delle direttive comunitarie<sup>17</sup> e il completamento del Piano generale dei trasporti (Pgt) dovrebbe alla fine consentire agli operatori privati italiani di entrare in mercati finora protetti, contribuendo al miglioramento dell'efficienza del servizio. I dati sull'evoluzione delle tonnellate/km trasportate dalle ferrovie italiane sono positivi: il 1998 presenta un consuntivo di poco inferiore a quello da primato registratosi nel 1997 (da 25,2 miliardi di tonnellate/chilometro a 24,7 miliardi), risentendo del rallentamento congiunturale.<sup>18</sup> Nonostante la crisi del mercato dei noli che ha colpito principalmente il trasporto marittimo di rinfuse secche e prodotti petroliferi - dopo una crescita del 5,1% nel 1997, si è verificato un calo dell'interscambio marittimo dello 0,7% - la liberalizzazione delle attività di gestione dei *terminal* portuali ha favorito il recupero di efficienza dei principali scali.<sup>19</sup> Ciò ha dato un forte impulso alla crescita dei traffici incentivando gli operatori internazionali a gestire direttamente la movimentazione delle merci nei porti italiani.<sup>20</sup> La congiuntura negativa del 1998 si è riflessa in un rallentamento nel trasporto merci via aerea (una riduzione di quattro punti percentuali rispetto al 1997). L'Italia rimane tuttavia tra i più importanti esportatori europei via aerea, seconda solo alla Germania.<sup>21</sup>

In ultima analisi, è risultato in aumento l'ammontare delle entrate e delle uscite per i servizi di assistenza (comprendenti il carico e lo scarico delle merci e le commissioni degli spedizionieri), con un lieve calo del saldo (-15 miliardi).

## 6.2 L'APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA ITALIANA

### *L'internazionalizzazione commerciale*

Le crisi economiche che negli anni scorsi hanno investito l'Estremo Oriente ed altri mercati, in una fase in cui il cambio reale della lira ha mediamente continuato ad apprezzarsi dopo il balzo del 1996, hanno condizionato negativamente il grado di proiezione

<sup>16</sup> Secondo dati elaborati da Medcruise, nel 1998 il traffico dei crocieristi nei porti del Mediterraneo ha raggiunto i 5,3 milioni.

<sup>17</sup> L'obiettivo della Commissione europea è la progressiva apertura alla concorrenza del mercato comunitario del traffico merci su rotaia. L'anno scorso sono stati varati i regolamenti attuativi della direttiva comunitaria del 1991 (n.440) sul trasporto ferroviario, approvando la separazione contabile dei servizi di gestione della rete e dei servizi di trasporto. In base a tale direttiva, la società FS è stata ripartita in tre divisioni dedicate al trasporto locale, a quello su lunghe percorrenze e al trasporto merci, individuando tre distinti centri di costo e altrettante aree di affari.

<sup>18</sup> Entro il 2003, l'obiettivo della divisione cargo delle FS è di aumentare al 14% del mercato italiano la quota del trasporto merci ferroviario e raggiungere il livello della media europea.

<sup>19</sup> Si veda per ulteriori approfondimenti Fearnresearch, *Review 1998*, Feamleys Pub., 18 Febbraio 1999, p. 4.

<sup>20</sup> Cfr. Banca d'Italia, *Relazione...*, *op. cit.*, p. 85.

<sup>21</sup> In un contesto generale difficile, l'Alitalia Cargo, ad esempio, ha mantenuto nel 1998 un buon tasso di crescita: 2,5% in valore e 3,3% in volume (tonnellate/chilometro).

esterna di diversi settori, soprattutto di quelli che tradizionalmente vengono identificati col *made in Italy*.

In effetti, nel biennio 1997-1998 il contributo delle esportazioni alla crescita della produzione industriale è stato negativo sia per l'abbigliamento che per le calzature<sup>22</sup>, comparti nei quali è inoltre diminuita, l'anno scorso, la propensione ad esportare (PE), cioè la quota di produzione destinata all'estero (tavola 6.5). Nel 1998 quest'ultimo indicatore è sceso, e nettamente, pure nel settore dove maggiore è il suo livello, la meccanica strumentale, per la quale i paesi asiatici e la Russia costituiscono mercati ancora più importanti che per i beni di consumo; su tale fenomeno può aver influito anche, nell'ultima parte dell'anno, la poco brillante congiuntura tedesca.

**PROPENSIONE ALL'ESPORTAZIONE E GRADO DI PENETRAZIONE DELLE  
IMPORTAZIONI A PREZZI 1995 - ANNI 1995-1998**  
(valori percentuali)

RAMI E BRANCHE DI ATTIVITÀ ECONOMICA	Propensione all'esportazione				Grado di penetrazione delle importazioni			
	1995	1996	1997	1998	1995	1996	1997	1998
<b>Estrazioni di minerali</b>	<b>7,5</b>	<b>7,0</b>	<b>7,7</b>	<b>6,6</b>	<b>70,3</b>	<b>70,3</b>	<b>71,1</b>	<b>71,2</b>
<b>Attività manifatturiere</b>	<b>29,6</b>	<b>30,4</b>	<b>30,4</b>	<b>30,5</b>	<b>24,9</b>	<b>24,7</b>	<b>26,0</b>	<b>27,0</b>
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	12,0	12,3	12,7	12,8	17,0	17,5	18,0	18,1
Industrie tessili e dell'abbigliamento	34,3	35,4	34,7	33,5	17,7	16,9	17,9	17,8
Industrie delle pelli e delle calzature	49,4	51,5	53,1	52,4	22,8	24,6	28,3	28,2
Industrie del legno e dei prodotti in legno	8,0	8,1	9,0	8,6	16,9	16,8	18,2	18,3
Industria della carta, stampa ed editoria	12,6	13,5	13,8	13,6	16,8	16,7	17,1	17,5
Raffinerie di petrolio	6,0	6,7	7,3	7,8	9,3	9,5	8,6	7,6
Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	30,0	31,8	34,4	35,4	39,8	40,4	43,5	45,0
Produzione di articoli in gomma e materie plastiche	28,9	31,2	31,3	32,2	17,6	18,7	18,8	20,3
Lavorazione di minerali non metalliferi	25,9	24,7	24,8	24,8	9,5	8,5	8,5	8,6
Produzione di metallo e prodotti in metallo	20,0	19,6	20,0	20,0	23,1	20,8	21,7	21,6
Fabbricazione di macchine ed apparecchi meccanici	57,4	60,5	61,1	58,0	31,4	33,3	34,0	34,1
Fabbricazione di apparecchi elettrici e di precisione	39,4	39,0	36,6	37,7	43,8	43,0	43,5	46,2
Produzione di mezzi di trasporto	50,2	50,8	45,6	51,9	48,7	49,1	49,0	56,0
Altre industrie manifatturiere	45,3	43,9	46,2	44,6	14,0	13,5	15,1	14,5
<b>TOTALE</b>	<b>29,4</b>	<b>30,2</b>	<b>30,2</b>	<b>30,3</b>	<b>26,2</b>	<b>26,1</b>	<b>27,3</b>	<b>28,4</b>

Fonte: elaborazione ICE su dati ISTAT

Tavola 6.5

La PE è invece salita nei prodotti chimici ed in quelli in gomma e plastica, proseguendo la tendenza degli anni precedenti e raggiungendo così il livello che mostra nel tessile-abbigliamento, mentre nei mezzi di trasporto ha ampiamente recuperato il calo del 1997.

Nell'aggregato l'anno scorso la propensione ad esportare non è variata, come nel 1997 quando però la profittabilità relativa delle esportazioni (PR) era diminuita al contrario di quanto, date la stasi dei prezzi alla produzione e una leggera ripresa di quelli praticati sui mercati esteri, è avvenuto nel 1998 (tavola 6.6).

Nei singoli settori la PR ha avuto dinamiche in generale dello stesso segno della PE, ad esempio è decisamente migliorata nella chimica e nei mezzi di trasporto ed è peggiorata nella meccanica strumentale: nei primi due casi gli esportatori italiani si sono giovati di favorevoli condizioni di domanda e di cambio nei paesi dell'occidente industrializzato dove quei prodotti vengono prevalentemente venduti, nel terzo valgono considerazioni opposte. Nel tessile-abbigliamento le nostre imprese sembrano invece aver media-

<sup>22</sup> Centro Studi Confindustria (CSC), Rapporto..., op. cit.

**PROFITABILITÀ DELLE ESPORTAZIONI E COMPETITIVITÀ DELLE IMPORTAZIONI  
NELL'INDUSTRIA IN SENSO STRETTO (1995=100)**

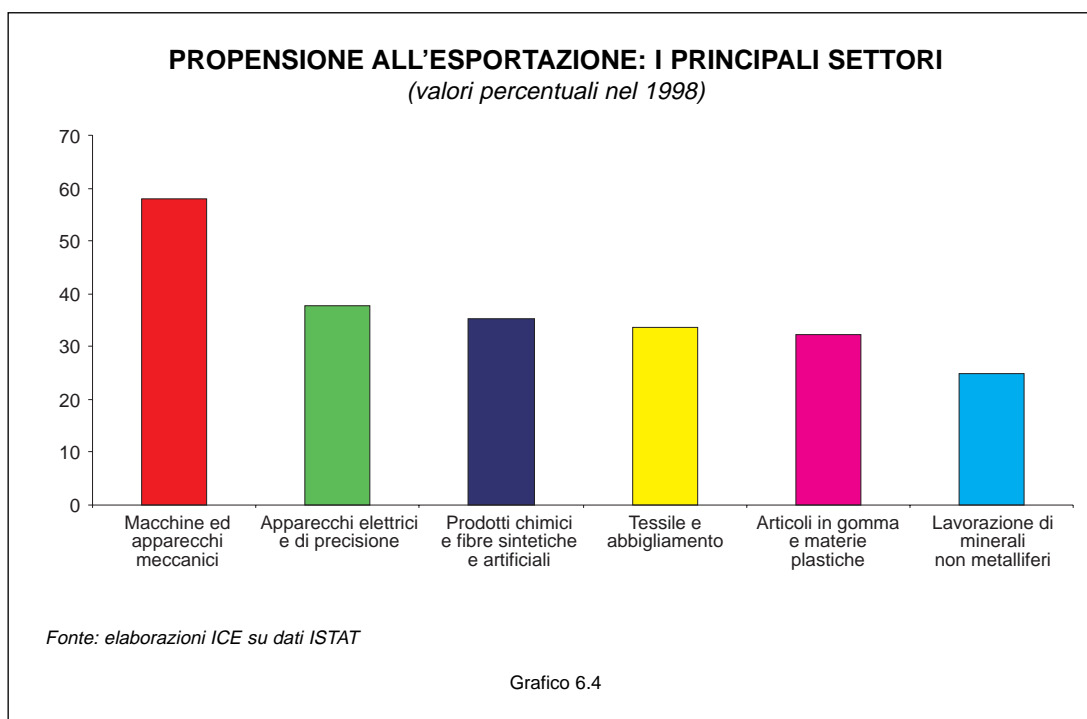
SEZIONI E SOTTOSEZIONI DI ATTIVITÀ ECONOMICA	Profittabilità delle esportazioni (1)			Competitività delle importazioni (2)		
	1996	1997	1998	1996	1997	1998
	<b>Prodotti delle miniere e delle cave</b>	<b>105,2</b>	<b>97,1</b>	<b>99,8</b>	<b>92,2</b>	<b>90,4</b>
<b>Prodotti trasformati e manufatti</b>	<b>99,1</b>	<b>98,6</b>	<b>99,1</b>	<b>103,7</b>	<b>104,0</b>	<b>105,1</b>
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	101,6	96,2	96,0	105,7	109,1	114,5
Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento	98,0	98,8	101,3	102,4	101,1	102,6
Cuoio e prodotti in cuoio	102,1	99,9	99,8	103,4	100,7	107,1
Legno e prodotti in legno	97,5	95,5	94,2	110,5	109,8	109,3
Carta e prodotti di carta, stampa ed editoria	95,2	90,2	91,3	121,6	122,3	117,3
Prodotti petroliferi raffinati	111,1	108,3	92,5	95,7	91,6	107,5
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	99,2	100,0	102,7	101,0	97,2	94,2
Articoli in gomma e in materie plastiche	91,0	90,6	90,5	107,0	108,8	109,9
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	96,0	93,5	93,9	100,8	107,0	107,6
Metalli e prodotti in metallo	95,6	94,4	93,9	107,4	108,5	114,0
Macchine e apparecchi meccanici	99,6	99,8	99,2	105,6	109,2	109,0
Apparecchi elettrici e di precisione	104,3	106,4	103,8	95,5	95,2	98,6
Mezzi di trasporto	94,5	93,4	96,5	105,0	106,5	104,0
Altri prodotti dell'industria manifatturiera	96,4	94,7	93,2	104,2	103,9	102,9
Energia elettrica, gas e acqua	92,8	87,7	91,9	109,4	123,2	125,2
<b>TOTALE</b>	<b>99,0</b>	<b>98,0</b>	<b>99,0</b>	<b>102,9</b>	<b>103,2</b>	<b>106,0</b>

(1) Rapporto tra indice dei prezzi all'export e indice dei prezzi alla produzione.

(2) Rapporto tra indice dei prezzi interni alla produzione e indice dei prezzi all'import.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.6



mente continuato a puntare sulla qualità dei prodotti, praticando all'estero prezzi maggiori che su un mercato interno abbastanza depresso; ciò si è tuttavia accompagnato, come visto, ad una sensibile erosione nei volumi, causata dalla perdita di competitività nei confronti dei produttori asiatici e dalla flessione della domanda da parte dei consumatori a reddito più elevato nelle aree in crisi.

Diversamente dalla propensione ad esportare, la penetrazione delle importazioni (PI), cioè la quota di domanda interna coperta dalle merci di provenienza estera, è salita di oltre un punto percentuale, in linea con un trend ascendente di lungo periodo.

Questa circostanza può essere fatta risalire, da un lato, alla sostenuta domanda di beni di investimento solo in parte soddisfatta da produzione nazionale, dall'altro all'accumulazione di scorte di materie prime e beni intermedi stimolata dal loro basso costo. Con riferimento al primo fenomeno, va considerato che l'industria italiana di meccanica strumentale rifornisce prevalentemente i settori del *made in Italy* che hanno attraversato un periodo di difficoltà.

La crescita della PI è stata molto sostenuta nei mezzi di trasporto, dove il suo livello era già il più alto nell'ambito dell'industria manifatturiera, ed è stata discreta nelle macchine elettriche, nella chimica e nei prodotti in gomma e plastica; in questi ultimi due settori l'aumento dell'indicatore è verosimilmente dipeso dall'accumulazione di scorte, nel primo dall'intensità della domanda interna di autoveicoli indotta dagli incentivi alla rottamazione. Nei beni non durevoli di consumo (alimentari, tessile-abbigliamento e prodotti in pelle e cuoio) la percentuale di mercato interno soddisfatta dalle importazioni è rimasta sostanzialmente invariata, nonostante il netto aumento della loro competitività.

In realtà anche per altre categorie di merci l'andamento di tale indicatore di prezzi relativi non mostra, diversamente da quanto ci si potrebbe attendere, una correlazione diretta rispetto alla penetrazione delle importazioni in termini reali, tranne in pochi casi come in quello delle macchine ed apparecchiature elettriche. Il fenomeno andrebbe indagato ad un più spinto livello di disaggregazione; qui ci si può limitare ad avanzare l'ipotesi che in molti settori, perfino in quelli considerati più sensibili ai prezzi, il grado di dipendenza dalle forniture estere è determinato in misura crescente da altri fattori (aspettative di domanda, etc.).

### ***L'internazionalizzazione produttiva***

Come rilevato nel capitolo 4, nel 1998 il conto finanziario della bilancia dei pagamenti italiana presenta deflussi netti di investimenti diretti esteri (IDE) per oltre 17.000 miliardi di lire: si è accentuata una tendenza ad un allargamento della forbice tra gli IDE in uscita, che crescono con continuità, e quelli in entrata, che l'anno scorso sono di nuovo diminuiti dopo il recupero del 1997.

Tale squilibrio si ridimensiona se ci si limita alle imprese industriali: in quest'ambito, gli investimenti italiani all'estero (al netto dei disinvestimenti) sono scesi dai 5.200 miliardi del 1997 ai 3.000 del 1998, gli esteri in Italia da 2.000 a 1.750 miliardi; in ogni caso, se lo stock dei secondi era rimasto più elevato di quello relativo ai primi fino a tutto il 1992, al termine dell'anno scorso il saldo tra le rispettive consistenze è risultato negativo per circa 10.000 miliardi.

Tuttavia, la valutazione degli IDE in base a puri criteri di bilancia rischia di essere fuorviante, poiché l'internazionalizzazione produttiva, in tempi di formazione accelerata di aree economiche integrate<sup>23</sup> ed in particolare, per quanto ci riguarda, di quella europea, rende ugualmente utili e spesso necessari, sia per le imprese che per i paesi, gli investimenti esteri in entrambe le direzioni<sup>24</sup>.

Da questo punto di vista assume significato il ruolo svolto dall'Italia nel processo di integrazione internazionale: durante gli anni ottanta la sua quota sullo stock mondiale di IDE è cresciuta decisamente, arrivando nel 1990 al 3,3%; in seguito l'incidenza degli investi-

<sup>23</sup> Si veda il paragrafo 3 del capitolo 1, dove si sottolinea l'impetuosa crescita degli IDE mondiali negli ultimi anni.

<sup>24</sup> Gli IDE in uscita consentono, tra l'altro, economie di scala e di costo del lavoro nel caso di investimenti industriali, e di presidiare con più efficacia i mercati esteri nel caso di quelli commerciali; gli IDE in entrata, anche quando non creano occupazione aggiuntiva (*greenfield*), permettono spesso di modernizzare i servizi e/o di elevare il tasso di innovazione.

menti esteri del paese è salita ancora, pur rimanendo al di sotto della quota italiana sulle esportazioni mondiali di merci (cfr. cap. 4), quella degli IDE in entrata è invece scesa, intorno al 2,3%, segnalando l'insufficiente capacità di attrarre investimenti internazionali<sup>25</sup>.

Nel seguito ci si riferisce esclusivamente agli investimenti industriali sulla base della pubblicazione *Italia Multinazionale 1998*, che presenta l'aggiornamento dei risultati di una ricerca condotta, per conto del CNEL, dal Politecnico di Milano.

Per quanto si riferisce agli IDE in uscita, all'inizio del 1998 gli investitori italiani erano circa 800, essendo aumentati con continuità nel corso dell'ultimo decennio grazie esclusivamente al protagonismo delle piccole e medie imprese, recentemente testimoniato dall'intensificazione del *turnover* tra nuovi investitori e quelli che si ritirano dai mercati esteri.

In tale data le partecipazioni italiane, di controllo o meno, si concentravano nei settori a forti economie di scala, in termini di numero di imprese (il 47% del totale) e ancora di più in termini di addetti e fatturato (circa i due terzi); le industrie maggiormente coinvolte risultano quelle degli autoveicoli e componenti, dei prodotti alimentari, estrattiva, della lavorazione dei metalli, della carta e degli elettrodomestici. Tra i settori tradizionali si distingue il tessile-abbigliamento, di cui è nota la tendenza a delocalizzare fasi a monte del processo produttivo in paesi a basso costo del lavoro e nel quale all'attività estera di aziende di grandi dimensioni si affianca quella di numerose altre di taglia medio-piccola; nel comparto ad offerta specializzata prevale l'industria meccanica con oltre 250 imprese partecipate e quasi 50.000 addetti; infine, nell'alta intensità di ricerca mantiene un discreta importanza solo l'elettronica, dopo il ritiro dell'Olivetti dall'informatica e le dimissioni dell'Enichem nella chimica fine.

In riferimento all'*high-tech*, va comunque tenuto presente che l'anomalia italiana rispetto all'internazionalizzazione attiva degli altri paesi industrializzati dipende solo dalla scarsa dimensione della base investitrice: in realtà il rapporto tra occupati nelle imprese estere partecipate e occupati in Italia è più alto che per le altre categorie di prodotti, seppure con una notevole incidenza di *joint-ventures* e di partecipazioni minoritarie. Inoltre si deve segnalare "... la presenza in nicchie di alta tecnologia di alcune 'piccole multinazionali'...", che "...rappresentano una risposta efficiente alle esigenze di differenziazione di prodotto espresse dal mercato ed all'esistenza di...processi cumulativi di apprendimento specialistico."<sup>26</sup>

Nel biennio 1996-1997 le industrie nelle quali si è verificato lo sviluppo più significativo dell'attività di investimento all'estero, dal punto di vista degli addetti coinvolti e delle nuove partecipazioni al netto delle dimissioni, sono le seguenti (tavola 6.7)<sup>27</sup>: alimentari e bevande (grazie in particolare alla crescita realizzata in Canada, Polonia e Brasile), autoveicoli (Brasile e Argentina), abbigliamento (Romania), calzature, pelli e cuoio (Europa Orientale e Cina) e meccanica strumentale (Cina). Se la dinamica che riguarda l'industria alimentare e l'automobilistica è legata prevalentemente all'iniziativa di grandi gruppi (rispettivamente Parmalat e Fiat), quella degli altri settori, e soprattutto della meccanica, è il risultato dell'espansione internazionale nei mercati emergenti di diverse imprese di dimensioni minori (*labour* o *market seeking*). Nella lavorazione della carta sono aumentati molto gli addetti, soprattutto negli Stati Uniti, ma il numero delle nuove iniziative è rimasto praticamente invariato.

Andamenti negativi hanno invece mostrato la chimica (a causa di diminuzioni verificatesi specialmente nell'attività in imprese con sede negli Stati Uniti, nel Regno Unito ed in Brasile), i materiali per l'edilizia (Francia e Spagna), e le macchine elettriche e di precisione (Francia e Stati Uniti).

<sup>25</sup> Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro (CNEL) 1999, *Italia Multinazionale 1998* (p. 22): "... tali politiche (di attrazione degli investimenti internazionali) oggi si realizzano in un clima di forte competizione tra paesi..." .

<sup>26</sup> *Ibid.*, p. 38

<sup>27</sup> Cfr. SISTAN, *Commercio estero e attività internazionali delle imprese - 1998*, Roma 1999 e *Italia Multinazionale 1998* citato.

## PARTECIPAZIONI ITALIANE DI IMPRESE INDUSTRIALI ESTERE

Settori	Fatturato delle partecipate al 31.12 (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991-1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Prodotti delle industrie estrattive	198	12.442	6.297	6.865	4.761	13.482	13.940	10.096	112,1
Alimentari, bevande e tabacco	18302	22271	28750	34734	47844	52834	59435	71842	50,2
Tessile e maglieria	304	1.415	1.905	2.116	2.125	11.927	14.882	14.067	562,0
Abbigliamento	1913	1900	2266	2180	15304	22744	22127	23208	51,6
Pelli, cuoio, calzature e pelletteria	91	296	419	513	3.048	11.894	11.193	13.839	354,0
Legno e prodotti in legno	206	484	608	609	1.809	5.566	6.584	6.974	285,5
Carta, derivati, stampa e editoria	6.693	3.592	5.735	5.682	29.390	10.846	12.067	10.370	-64,7
Derivati del petrolio e altri combustibili	0	1.799	2.673	2.782	0	9.472	8.749	8.750	n.s.
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	7.139	9.319	15.030	8.816	33.155	24.853	34.715	24.698	-25,5
Articoli in gomma e materie plastiche	5.373	5.274	6.344	7.086	35.283	24.679	25.661	26.362	-25,3
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	1.599	6.626	9.378	9.307	15.114	35.185	34.102	30.927	104,6
Metallo e prodotti derivati	5.828	9.663	13.790	12.643	33.500	41.517	43.229	42.578	27,1
Macchine e apparecchi meccanici	5.998	14.899	19.048	23.102	33.959	61.353	61.201	63.475	86,9
Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	36.054	41.181	45.787	50.069	142.822	137.595	129.777	128.881	-9,8
Autoveicoli	16.930	19.955	29.380	33.893	119.082	115.096	112.714	119.852	0,6
Altri mezzi di trasporto	897	1.280	2.007	1.706	7.746	8.586	14.250	15.216	96,4
Mobili	1.436	1.824	1.637	264	4.565	5.952	5.387	1.103	-75,8
Altre industrie manifatturiere	70	1.051	1.198	1.152	514	4.775	4.140	3.746	628,8
<b>Totale generale</b>	<b>109.033</b>	<b>155.271</b>	<b>192.252</b>	<b>203.518</b>	<b>530.021</b>	<b>598.356</b>	<b>614.153</b>	<b>615.984</b>	<b>16,2</b>

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

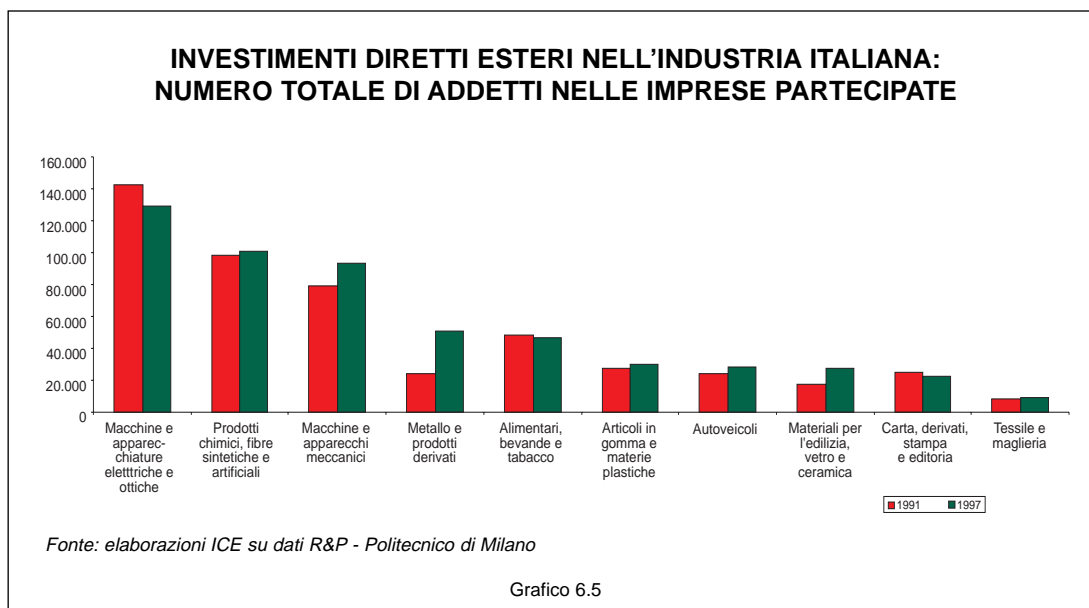
Tavola 6.7

A fine 1997 gli investitori esteri con partecipazioni (in larga parte di controllo) in imprese industriali italiane hanno raggiunto le 1.030 unità (contro le 870 di 8 anni prima), coinvolgendo un totale di 560.000 occupati in 1.770 aziende che hanno fatturato oltre 263.000 miliardi. Prevalgono nettamente gli investitori dell'Europa occidentale (675), seguiti dagli statunitensi (263) e dai giapponesi (52). Il numero delle imprese americane è rimasto sostanzialmente lo stesso dal 1986, ma è cresciuto quello delle imprese europee e giapponesi; queste ultime hanno in particolare creato 6 nuove attività industriali (investimenti *greenfield*) nel biennio 1996-1997.

Come accennato più sopra, tuttavia, gli IDE nel nostro paese sono andati mediamente decelerando nel corso degli anni novanta rispetto al decennio precedente, malgrado i vantaggi di costo nel periodo della svalutazione della lira e la minore incertezza di rendimento nel periodo successivo. La diminuita attrattività del nostro paese, anche relativamente ad altri in Europa, è notoriamente collegata alla scarsità della dotazione di servizi adeguati che ne stimolino la convenienza in termini di economie esterne, soprattutto per quanto riguarda le iniziative *greenfield*, ed all'insufficiente "...sviluppo del mercato borsistico e finanziario connesso alla frammentazione industriale..., che rende ...poco trasparente l'offerta di imprese da acquisire"<sup>28</sup>.

La distribuzione settoriale degli IDE in entrata è naturalmente diversa da quella degli investimenti esteri dell'Italia, nonostante che all'inizio del 1998 anche per essi il comparto a forti economie di scala risulti il più importante, per il contributo in particolare degli alimentari derivati, della metallurgia e della maggior parte della filiera chimica (di base, detersivi e cosmetici, fibre artificiali e sintetiche). Al secondo posto si collocano le industrie ad elevata intensità tecnologica, come elettronica, telecomunicazioni e farmaceutica, la cui incidenza è tuttavia andata riducendosi negli ultimi anni; seguono il comparto ad offerta specializzata (macchine e apparecchi ed elettromeccanica strumentale) ed infine i settori tradizionali, il cui peso sul totale è decisamente basso (il 10% del numero di imprese partecipate ed il 5% di addetti e di fatturato).

<sup>28</sup> CNEL, Italia..., op. cit., p. 39.



Il grado di internazionalizzazione passiva, misurato dal rapporto tra addetti e fatturato nelle imprese a partecipazione estera sui dati relativi all'intera industria italiana, è mediamente intorno al 20%, ma raggiunge valori estremamente elevati nell'elettronica e telecomunicazioni, dove è pari all'85% in termini di addetti ed al 93% in termini fatturato, e nella chimica, dove supera rispettivamente il 50% ed il 70%.

Le industrie a più intensa crescita dell'attività di investimento in Italia nel biennio 1996-1997 sono state (tavola 6.8): macchine a apparecchi, dove gli occupati nelle imprese partecipate passano da 84.000 a 91.000 in seguito a 40 nuove iniziative al netto delle dimissioni, lavorazione dei metalli, grazie in particolare all'aumento degli addetti nelle aziende controllate dagli investitori statunitensi e britannici, componentistica per autoveicoli, lavorazione del vetro, quella della plastica e quella della carta<sup>29</sup>.

D'altra parte andamenti negativi, in termini di nuove iniziative e/o numero di addetti, si verificano in molti settori tradizionali, nei prodotti alimentari (a causa di processi di "...ristrutturazione/razionalizzazione delle attività precedentemente acquisite dai maggiori gruppi operanti nel nostro paese..."<sup>30</sup>, come Danone e Nestlé) e nell'elettronica e telecomunicazioni.

Dopo essere diminuiti nel corso dei primi anni novanta, nel biennio 1996-1997 il numero complessivo di addetti delle imprese industriali italiane a partecipazione estera è aumentato di 33.000 unità; il contributo degli investitori europei è stato relativamente basso, ed addirittura negativo nel caso dei settori ad elevata intensità di ricerca, mentre notevole (30%) risulta l'incremento degli occupati dovuto ad iniziative da parte di paesi che non rientrano tra i maggiori investitori nel nostro paese.

<sup>29</sup> CNEL, *Italia...*, op. cit., p. 171

<sup>30</sup> *Ibid*, p.177

### PARTECIPAZIONI ESTERE IN IMPRESE INDUSTRIALI ITALIANE

Settori	Fatturato delle partecipate al 31.12 (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Prodotti delle industrie estrattive	867	1.152	1.061	1.297	1.370	1.010	993	955	-30,3
Alimentari, bevande e tabacco	19.913	24.751	26.259	26.779	48.540	51.583	49.202	46.781	-3,6
Tessile e maglieria	1.510	2.147	2.263	2.630	8.284	9.708	8.666	9.528	15,0
Abbigliamento	522	708	1.090	1.103	2.424	2.664	2.927	2.956	21,9
Pelli, cuoio, calzature e pelletteria	471	468	850	528	2.379	1.634	1.831	1.363	-42,7
Legno e prodotti in legno	0	44	54	7	0	182	240	15	n.s.
Carta, derivati, stampa e editoria	8.909	6.610	9.441	11.483	25.305	17.533	19.372	22.489	-11,1
Derivati del petrolio e altri combustibili	7.704	6.248	12.081	14.607	5.283	5.282	4.868	5.283	0,0
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	40.892	46.493	58.342	64.554	98.360	100.109	99.170	100.920	2,6
Articoli in gomma e materie plastiche	5.613	6.350	8.549	9.623	27.381	25.779	27.780	29.718	8,5
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	3.628	4.647	6.694	8.771	17.890	20.617	23.928	27.586	54,2
Metallo e prodotti derivati	6.424	6.973	18.999	23.575	24.211	23.126	39.832	50.993	110,6
Macchine e apparecchi meccanici	16.646	17.437	26.368	33.265	78.850	72.984	83.503	92.949	17,9
Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	36.054	41.181	45.787	50.069	142.822	137.595	129.777	128.881	-9,8
Autoveicoli	5.816	4.669	7.405	10.029	24.116	20.288	23.667	28.026	16,2
Altri mezzi di trasporto	998	1.354	1.538	2.534	3.157	3.462	4.175	5.002	58,4
Mobili	649	1.020	1.631	1.520	2.785	3.620	4.257	4.349	56,2
Altre industrie manifatturiere	961	845	1.217	1.078	2.635	2.234	2.497	2.644	0,3
<b>Totale generale</b>	<b>157.579</b>	<b>173.096</b>	<b>229.626</b>	<b>263.451</b>	<b>515.792</b>	<b>499.410</b>	<b>526.685</b>	<b>560.438</b>	<b>8,7</b>

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

Tavola 6.8



## **IL COMMERCIO INTRA-INDUSTRIALE “VERTICALE” DELL’ITALIA NEL TESSILE-ABBIGLIAMENTO**

Barbara Annicchiarico, Beniamino Quintieri\*

### **Premessa**

*Negli ultimi anni si è assistito ad un consolidamento, piuttosto che ad una diversificazione, del modello di specializzazione settoriale dell’industria italiana. Questa “cristallizzazione” del pattern di specializzazione appare in qualche modo sorprendente, anche alla luce dei continui allarmi che più volte sono stati lanciati sui rischi legati alla struttura commerciale del nostro paese. Infatti, l’industria italiana ha registrato un rafforzamento proprio nei settori tradizionali che, secondo le teorie del commercio internazionale, avrebbero dovuto subire una contrazione al crescere della pressione competitiva dei paesi emergenti.*

*Questo puzzle, che caratterizza la struttura del commercio estero italiano, non sembra poter essere spiegato dall’analisi tradizionale che individua in una riallocazione intersettoriale della produzione la risposta al processo di crescente integrazione economica. Risposte più adeguate potrebbero invece ottenersi da indagini condotte all’interno dei settori in cui il nostro paese mostra vantaggi comparati. L’ipotesi che si vuole valutare in questo lavoro è che il sistema industriale italiano abbia rafforzato, con un’offerta di qualità superiore, le sue tradizionali specializzazioni, in modo da arginare l’avanzata dei paesi emergenti in quegli stessi comparti merceologici. Benché questa tesi sia presente nel dibattito da tempo<sup>1</sup>, i riscontri empirici sulla sua rilevanza sono a tutt’oggi carenti.*

*Recenti sviluppi, teorici e soprattutto metodologici, sul commercio intra-industriale (IIT) rendono possibili oggi valutazioni quantitative sulla riallocazione produttiva all’interno dei diversi settori. Tradizionalmente il commercio intra-industriale è stato collegato allo scambio di beni di qualità simile ma differenti per caratteristiche. La teoria economica ha individuato una serie di fattori alla base di questa differenziazione orizzontale, quali la presenza di economie di scala e di mercati imperfetti.*

*L’evidenza empirica recente ha mostrato, tuttavia, che una parte consistente dell’IIT è costituito da beni di diversa qualità e quindi potenzialmente spiegabile ricorrendo alle più tradizionali teorie basate sulla dotazione fattoriale o sulle differenze tecnologiche<sup>2</sup>.*

*L’eventuale crescita dello scambio di beni di qualità diversa, ma appartenenti allo stesso comparto merceologico, potrebbe essere interpretata come il risultato di una riallocazione intrasettoriale della produzione verso standard qualitativi più elevati, in risposta alla crescente pressione competitiva esercitata dalle produzioni provenienti dalle economie emergenti.*

*In questo studio s’intende fornire una misura del fenomeno per i settori del tessile e dell’abbigliamento, comprensivo delle calzature, nei quali, nonostante la comparsa sui mercati internazionali di produzioni competitive provenienti dalle aree caratterizzate da condizioni di costo favorevoli, l’Italia ha continuato a riportare saldi commerciali positivi e a renderli settori tipici del suo modello di specializzazione.*

\* CEIS – Università di Roma “Tor Vergata”

<sup>1</sup> Ad esempio scrive Onida (1993) in proposito “... all’interno dei settori tradizionali di consumo un paese come l’Italia può rivedere progressivamente verso l’alto le fasce dei prodotti su cui puntare in termini di qualità-gamma-immagine” (p. 189).

<sup>2</sup> Per una analisi teorica e per la relazione esistente tra differenziazione qualitativa e dotazione fattoriale si rinvia a Petrucci-Quintieri (1998).

### Commercio intra-industriale e ruolo della differenziazione qualitativa dei prodotti

Di recente è stata sviluppata una metodologia per distinguere il commercio intra-industriale nella componente verticale ed in quella orizzontale. L'ipotesi sulla quale queste misure sono basate è che, per una ampia disaggregazione dei comparti merceologici, il prezzo di un bene, espresso dal suo valore unitario, rifletta, con buona approssimazione, la qualità del bene stesso, ciò implicando che a prezzi relativamente più elevati corrispondano beni di qualità superiore. Si assume che tutte le volte in cui il rapporto tra il valore unitario delle esportazioni ed il valore unitario delle importazioni cade in un dato intervallo, il commercio intra-industriale sia di tipo orizzontale (si scambiano beni il cui livello di qualità è simile), se per contro tale rapporto cade al di fuori del dato intervallo il commercio intra-industriale sia di tipo verticale (si scambiano beni il cui livello di qualità è diverso)<sup>3</sup>.

Il tradizionale indice Grubel-Lloyd (G-L), che misura la quota complessiva del commercio intra-industriale di un paese in uno specifico settore  $s$ , può essere modificato considerando solo le importazioni  $m_{is}^h$  e le esportazioni  $x_{is}^h$  di quei beni per i quali il rapporto tra il valore unitario delle esportazioni ( $UVx_{is}$ ) ed il valore unitario delle importazioni ( $UVm_{is}$ ) cade in un intervallo definito arbitrariamente:

$$1 - \alpha < UVx_{is} / UVm_{is} < 1 + \alpha$$

dove  $\alpha$  può assumere il valore critico di 0,15 e di 0,25<sup>4</sup>. L'indice G-L così calcolato misura il commercio intra-industriale di tipo orizzontale (HIIT) nel settore  $s$ :

$$(1) \quad GL_S^H = \frac{\sum_i (x_{is}^h + m_{is}^h) - \sum_i |x_{is}^h + m_{is}^h|}{\sum_i (x_{is} + m_{is})}$$

dove il numeratore esprime l'ammontare di HIIT del settore  $s$  ed il denominatore corrisponde all'interscambio totale dello stesso.

La misura del commercio intra-industriale di tipo verticale si ottiene invece calcolando l'indice G-L considerando solo le importazioni  $m_{is}^v$  e le esportazioni  $x_{is}^v$  di quei beni per i quali il rapporto tra il valore unitario delle esportazioni ( $UVx_{is}$ ) ed il valore unitario delle importazioni ( $UVm_{is}$ ) sia tale che:

$$UVx_{is} / UVm_{is} > 1 + \alpha \quad \text{oppure} \quad UVx_{is} / UVm_{is} < 1 - \alpha$$

L'indice G-L così calcolato misura il commercio intra-industriale di tipo verticale (VIIT):

$$(2) \quad GL_S^V = \frac{\sum_i (x_{is}^v + m_{is}^v) - \sum_i |x_{is}^v + m_{is}^v|}{\sum_i (x_{is} + m_{is})}$$

Se si considerano solo gli scambi per cui il valore unitario delle esportazioni eccede quello delle importazioni in ragione del 15 o del 25%, l'indice misura il commercio intra-industriale di tipo verticale positivo (VIIT<sub>s</sub><sup>+</sup>), quello cioè in cui la qualità delle esportazioni è maggiore di quella delle importazioni. Se si considerano invece solo gli scambi per cui il valore unitario delle esportazioni è inferiore a quello delle importazioni del 15 o del 25%, l'indice misura il commercio intra-industriale di tipo verticale nega-

<sup>3</sup> La metodologia utilizzata è stata proposta originariamente da Abed-el-Rahman (1991) e poi successivamente impiegata da altri studiosi quali Greenaway, Hine e Milner (1994) e Tharakan e Kerstens (1995).

<sup>4</sup> Ciò significa che si ha commercio intra-industriale di tipo orizzontale se il valore unitario delle importazioni ed il valore unitario delle esportazioni differiscono meno del 15% o del 25%. Questi valori critici per distinguere le componenti di commercio intra-industriale sono quelli utilizzati di solito nella letteratura.

tivo ( $VIIIT_s^-$ ), quello cioè in cui la qualità delle esportazioni è minore di quella delle importazioni.

Dalla (1) e dalla (2) si comprende che:

$$IIT_s = HIIT_s + VIIIT_s \quad \text{dove} \quad VIIIT_s = VIIIT_s^+ + VIIIT_s^-$$

Ciò il commercio intra-industriale totale di un dato settore  $s$  è esprimibile come la somma della componente orizzontale e verticale e quest'ultima a sua volta è data dalla somma della sua costituente positiva e negativa.

Gli indici appena descritti sono stati utilizzati per calcolare il commercio intra-industriale dell'Italia nel settore tessile e dell'abbigliamento per gli anni 1980, 1990 e 1996. Nell'analisi svolta per gli anni 1990 e 1996 sono stati utilizzati dati sul commercio estero dell'Italia a 4-digit della Nomenclatura Combinata articolati in capitoli; mentre per il 1980 sono stati utilizzati dati a 4-digit della NIMEXE anch'essi articolati in capitoli<sup>5</sup>.

Nel descrivere il commercio intra-industriale dell'Italia i dati relativi a ciascun partner commerciale sono stati aggregati in tre gruppi principali, coerentemente alla classificazione proposta dal Fondo Monetario Internazionale: il gruppo dei paesi industriali, nell'ambito del quale è stato distinto il sottogruppo dei paesi appartenenti all'Unione Europea, il gruppo dei paesi in transizione ed infine il gruppo dei paesi in via di sviluppo, nell'ambito del quale è stato distinto quel sottogruppo dei paesi asiatici che vengono normalmente considerati tra i potenziali concorrenti dei paesi industriali<sup>6</sup>.

I risultati di questa analisi sono riportati nelle tavole 1 e 2. Come si vede nel settore tessile il commercio intra-industriale dell'Italia costituisce una quota molto elevata del totale degli scambi, non solo verso il mondo industrializzato, ma anche verso il resto del mondo. La crescita della già elevata quota (dal 51% nel 1980 al 60,5% nel 1996) è il risultato del forte incremento di commercio intra-industriale che si è avuto nei confronti dei paesi asiatici, e dei paesi in transizione dove l'IIT è passato dal 26% nel 1980 al 44% nel 1996.

Gli indici di IIT da noi utilizzati permettono di scomporre il commercio intra-industriale nelle sue componenti orizzontale (HIIT) e verticale (VIIIT) e quest'ultima in positiva e negativa. Questo tipo di analisi permette di cogliere la vera natura e le diverse tipologie del commercio intra-industriale, nonché di analizzare le differenze esistenti tra i diversi raggruppamenti geografici. Emerge così che la quasi totalità dell'IIT dell'Italia nei confronti dei paesi asiatici e di quelli in transizione, per quanto riguarda il settore tessile, è costituita dal commercio verticale di tipo positivo, mentre la componente negativa e quella che più tradizionalmente viene associata con il concetto di commercio intra-industriale, cioè la componente orizzontale, mostrano valori di entità assolutamente trascurabile. Si noti, inoltre, che il cambiamento dell'intervallo critico dal 15 al 25% non influenza in modo rilevante i risultati, a conferma dell'ampio scarto qualitativo esistente tra le merci importate ed esportate.

Il confronto tra diversi periodi mostra come l'incremento dell'IIT dell'Italia verso i paesi in via di sviluppo ed in transizione sia il frutto della forte crescita del peso della componente verticale positiva. Nei confronti dei paesi industriali e dell'Unione Europea in particolare, si osserva come la componente verticale negativa sia piuttosto elevata e che, come è lecito attendersi da un gruppo di paesi aventi redditi pro capite e dotazioni fattoriali simili, il commercio orizzontale acquisti una maggiore rilevanza. I dati indicano inoltre come sia in questo caso rilevante la scelta dell'intervallo critico dei valori medi unitari: la quota del commercio orizzontale dell'Italia verso i paesi dell'Unione Europea risulta infatti raddoppiata (dal 14% al 28% nel 1996) quando la soglia critica considerata diventa quella del 25%.

<sup>5</sup> Per il 1980 sono stati considerati complessivamente 16 capitoli di cui 9 per il tessile, per un totale di 66 voci e 7 per il settore dell'abbigliamento e delle calzature per un totale di 42 voci. Anche per gli anni 1990 e 1996 è stato utilizzato lo stesso numero di capitoli per settore, ma dato il cambiamento di classificazione, per il settore tessile sono state considerate 76 voci e per il settore dell'abbigliamento e calzature 64 voci.

<sup>6</sup> In questo gruppo rientrano Hong Kong, Corea del Sud, Singapore, Malaysia, Thailandia, Taiwan, Indonesia, Cina ed India.

### IL COMMERCIO INTRA-INDUSTRIALE DELL'ITALIA NEL SETTORE TESSILE

	Mondo	Paesi industriali	di cui Unione Europea	Paesi in via di sviluppo	di cui PVS asiatici	Paesi in transizione
<b>1980 Totale</b>	<b>0.510</b>	<b>0.512</b>	<b>0.518</b>	<b>0.257</b>	<b>0.104</b>	<b>0.260</b>
<b>verticale 15%</b>	<b>0.394</b>	<b>0.384</b>	<b>0.402</b>	<b>0.257</b>	<b>0.099</b>	<b>0.132</b>
positivo	0.318	0.235	0.234	0.118	0.085	0.123
negativo	0.076	0.149	0.168	0.139	0.014	0.010
<b>orizzontale 15%</b>	<b>0.115</b>	<b>0.128</b>	<b>0.116</b>	<b>0.000</b>	<b>0.005</b>	<b>0.127</b>
<b>verticale 25%</b>	<b>0.348</b>	<b>0.315</b>	<b>0.316</b>	<b>0.255</b>	<b>0.098</b>	<b>0.127</b>
positivo	0.274	0.206	0.200	0.117	0.084	0.123
negativo	0.074	0.109	0.116	0.138	0.014	0.004
<b>orizzontale 25%</b>	<b>0.162</b>	<b>0.197</b>	<b>0.201</b>	<b>0.002</b>	<b>0.006</b>	<b>0.133</b>
<b>1990 Totale</b>	<b>0.579</b>	<b>0.625</b>	<b>0.660</b>	<b>0.296</b>	<b>0.194</b>	<b>0.329</b>
<b>verticale 15%</b>	<b>0.462</b>	<b>0.436</b>	<b>0.441</b>	<b>0.270</b>	<b>0.180</b>	<b>0.307</b>
positivo	0.384	0.332	0.338	0.247	0.173	0.282
negativo	0.078	0.104	0.104	0.023	0.006	0.025
<b>orizzontale 15%</b>	<b>0.117</b>	<b>0.189</b>	<b>0.219</b>	<b>0.026</b>	<b>0.014</b>	<b>0.023</b>
<b>verticale 25%</b>	<b>0.377</b>	<b>0.332</b>	<b>0.415</b>	<b>0.251</b>	<b>0.178</b>	<b>0.287</b>
positivo	0.324	0.316	0.327	0.240	0.172	0.262
negativo	0.053	0.016	0.088	0.010	0.006	0.025
<b>orizzontale 25%</b>	<b>0.202</b>	<b>0.293</b>	<b>0.245</b>	<b>0.045</b>	<b>0.016</b>	<b>0.042</b>
<b>1996 Totale</b>	<b>0.605</b>	<b>0.570</b>	<b>0.586</b>	<b>0.467</b>	<b>0.252</b>	<b>0.444</b>
<b>verticale 15%</b>	<b>0.549</b>	<b>0.422</b>	<b>0.446</b>	<b>0.450</b>	<b>0.236</b>	<b>0.417</b>
positivo	0.401	0.219	0.245	0.440	0.230	0.401
negativo	0.148	0.203	0.201	0.011	0.006	0.015
<b>orizzontale 15%</b>	<b>0.056</b>	<b>0.148</b>	<b>0.140</b>	<b>0.017</b>	<b>0.015</b>	<b>0.027</b>
<b>verticale 25%</b>	<b>0.357</b>	<b>0.363</b>	<b>0.301</b>	<b>0.424</b>	<b>0.232</b>	<b>0.356</b>
positivo	0.315	0.215	0.188	0.420	0.228	0.345
negativo	0.043	0.148	0.113	0.004	0.003	0.011
<b>orizzontale 25%</b>	<b>0.248</b>	<b>0.207</b>	<b>0.285</b>	<b>0.043</b>	<b>0.020</b>	<b>0.088</b>

Tavola 1

### IL COMMERCIO INTRA-INDUSTRIALE DELL'ITALIA NEL SETTORE DELL'ABBIGLIAMENTO E CALZATURE

	Mondo	Paesi industriali	di cui Unione Europea	Paesi in via di sviluppo	di cui PVS asiatici	Paesi in transizione
<b>1980 Totale</b>	<b>0.209</b>	<b>0.140</b>	<b>0.144</b>	<b>0.511</b>	<b>0.328</b>	<b>0.257</b>
<b>verticale 15%</b>	<b>0.155</b>	<b>0.114</b>	<b>0.115</b>	<b>0.445</b>	<b>0.323</b>	<b>0.128</b>
positivo	0.144	0.063	0.052	0.408	0.314	0.120
negativo	0.011	0.051	0.063	0.037	0.009	0.009
<b>orizzontale 15%</b>	<b>0.054</b>	<b>0.026</b>	<b>0.029</b>	<b>0.066</b>	<b>0.005</b>	<b>0.128</b>
<b>verticale 25%</b>	<b>0.149</b>	<b>0.070</b>	<b>0.070</b>	<b>0.421</b>	<b>0.323</b>	<b>0.106</b>
positivo	0.143	0.060	0.023	0.408	0.313	0.097
negativo	0.007	0.010	0.047	0.013	0.009	0.009
<b>orizzontale 25%</b>	<b>0.060</b>	<b>0.069</b>	<b>0.074</b>	<b>0.090</b>	<b>0.006</b>	<b>0.151</b>
<b>1990 Totale</b>	<b>0.292</b>	<b>0.195</b>	<b>0.226</b>	<b>0.515</b>	<b>0.433</b>	<b>0.433</b>
<b>verticale 15%</b>	<b>0.259</b>	<b>0.161</b>	<b>0.180</b>	<b>0.509</b>	<b>0.432</b>	<b>0.342</b>
positivo	0.233	0.075	0.054	0.464	0.416	0.147
negativo	0.025	0.087	0.125	0.046	0.016	0.195
<b>orizzontale 15%</b>	<b>0.033</b>	<b>0.033</b>	<b>0.047</b>	<b>0.005</b>	<b>0.001</b>	<b>0.091</b>
<b>verticale 25%</b>	<b>0.232</b>	<b>0.069</b>	<b>0.124</b>	<b>0.507</b>	<b>0.432</b>	<b>0.330</b>
positivo	0.208	0.025	0.017	0.461	0.416	0.146
negativo	0.024	0.044	0.107	0.046	0.016	0.185
<b>orizzontale 25%</b>	<b>0.060</b>	<b>0.125</b>	<b>0.102</b>	<b>0.008</b>	<b>0.001</b>	<b>0.103</b>
<b>1996 Totale</b>	<b>0.431</b>	<b>0.198</b>	<b>0.247</b>	<b>0.546</b>	<b>0.438</b>	<b>0.712</b>
<b>verticale 15%</b>	<b>0.413</b>	<b>0.128</b>	<b>0.167</b>	<b>0.542</b>	<b>0.438</b>	<b>0.683</b>
positivo	0.409	0.108	0.120	0.489	0.415	0.424
negativo	0.004	0.020	0.047	0.053	0.024	0.259
<b>orizzontale 15%</b>	<b>0.018</b>	<b>0.070</b>	<b>0.080</b>	<b>0.004</b>	<b>0.000</b>	<b>0.029</b>
<b>verticale 25%</b>	<b>0.409</b>	<b>0.104</b>	<b>0.094</b>	<b>0.536</b>	<b>0.435</b>	<b>0.620</b>
positivo	0.363	0.089	0.072	0.483	0.412	0.375
negativo	0.046	0.015	0.022	0.053	0.024	0.245
<b>orizzontale 25%</b>	<b>0.022</b>	<b>0.094</b>	<b>0.153</b>	<b>0.010</b>	<b>0.003</b>	<b>0.092</b>

Tavola 2

*I risultati appena descritti rafforzano l'idea che il nostro paese abbia risposto alla crescente competizione delle economie meno avanzate, paesi in via di sviluppo e in transizione in primo luogo, accrescendo il livello qualitativo della produzione proprio in quei settori dove l'Italia ha tradizionalmente registrato le migliori performance commerciali ma dove maggiore è la pressione competitiva dei paesi emergenti.*

*Queste conclusioni vengono confermate e ancor più rafforzate se si guarda al settore del vestiario e dell'abbigliamento, comprensivo delle calzature, settore che costituisce da sempre un punto di forza del modello di specializzazione italiano. Anche in questo caso dal semplice confronto degli indici G-L del 1980 e del 1996 emerge una notevole crescita del commercio intra-industriale dell'Italia con il resto del mondo: dal 21% circa dell'interscambio ad una quota più che raddoppiata (43%). La componente verticale positiva prevale nettamente sulle altre e il commercio orizzontale non supera il valore del 2% dell'interscambio complessivo del settore. Nei confronti dei paesi industriali considerati nel loro insieme, la quota di IIT sull'interscambio totale è passata dal 14% del 1980 al 20% circa del 1996, con la componente verticale positiva che prevale sulle altre.*

*La disaggregazione dell'IIT nei confronti dei paesi industriali nelle sue componenti verticale ed orizzontale suggerisce due considerazioni. In primo luogo, si osserva che quando si prende in considerazione un intervallo più ampio ( $\alpha=0,25$ ) per definire il commercio orizzontale il peso di quest'ultimo diventa simile a quello del commercio verticale. In secondo luogo, la forte prevalenza del commercio verticale positivo rispetto a quello negativo indica che, contrariamente a ciò che avviene nella maggior parte dell'industria manifatturiera, l'interscambio tra l'Italia ed i paesi industriali nel settore dell'abbigliamento si caratterizza per il fatto che il nostro paese si è specializzato nella produzione dei beni a maggior contenuto qualitativo.*

*La quota di commercio intra-industriale tra l'Italia e i paesi in via di sviluppo asiatici, già elevata nel 1980, ha mostrato un ulteriore aumento raggiungendo il 44% dell'interscambio complessivo. Come e più che nel caso del settore tessile, tuttavia, la quasi totalità degli scambi si configura come commercio verticale positivo mentre praticamente nulla è la quota del commercio orizzontale. Ciò indicherebbe ancora una volta i diversi standard qualitativi delle esportazioni italiane verso quell'area rispetto alle importazioni e la capacità delle imprese italiane del settore di "sottrarsi" alla crescente concorrenza dei paesi in via di sviluppo rifugiandosi in nicchie di mercato caratterizzate da un elevato livello qualitativo dei prodotti.*

*Nel caso dei paesi in transizione si registra un eccezionale aumento del commercio verticale (dal 12,8% nel 1980 al 68,3% nel 1996) ed una riduzione della quota di commercio orizzontale. Ciò che colpisce è il peso del commercio verticale negativo tra l'Italia ed i paesi in transizione. Una spiegazione di questo fenomeno apparentemente paradossale, sta nello scambio di merci in regime di traffico di perfezionamento passivo che è eccezionalmente elevato in questo settore di attività (si veda la tavola 3).*

#### **IL TRAFFICO DI PERFEZIONAMENTO PASSIVO DELL'ITALIA CON I PAESI IN TRANSIZIONE, 1996**

Settori	Quote delle reimportazioni sul totale delle importazioni
Pelli e cuoio	3,7%
Tessile	9,9%
Abbigliamento e calzature	51,5%
Legno e sughero	0,2%
Carta e cartotecnica	0,0%
Chimica e farmaceutica	4,3%
Gomma	0,1%
Minerali non metalliferi	0,1%
Metallurgia	0,5%
Macchine ed apparecchi	6,8%
Macchine elettriche e loro parti	0,4%
Mezzi di trasporto e loro parti	1,2%
Meccanica di precisione	24,1%
<b>Totale manifatturiero</b>	<b>100%</b>

Tavola 3

*Il traffico di perfezionamento passivo si è molto sviluppato nel settore tessile-abbigliamento-calzature, anche se con modalità diverse a seconda delle caratteristiche dei singoli comparti. In generale, le imprese tendono ad utilizzare questo regime commerciale nei comparti “a valle” della filiera produttiva (abbigliamento-vestiario-calzature) caratterizzati da un’elevata intensità di lavoro, piuttosto che nei comparti “a monte” (tessile), in cui prevalgono le innovazioni tecnologiche che consentono di ridurre l’utilizzo del fattore lavoro.*

### **Differenziazione qualitativa ed elasticità rispetto al prezzo**

*L’analisi precedente ha mostrato come il nostro paese sia riuscito a mantenere i vantaggi comparati nel settore tessile e dell’abbigliamento, nonostante questi siano settori tradizionali caratterizzati mediamente da un’alta intensità di lavoro e quindi potenzialmente più esposti alla concorrenza da parte dei paesi emergenti. L’ampia disaggregazione dei dati di questi due settori ha permesso di evidenziare la differenziazione verticale della specializzazione italiana che si è collocata nella fascia di maggiore qualità dei prodotti. Inoltre, il confronto temporale ha mostrato come vi sia stata, negli ultimi quindici anni, una forte accentuazione del commercio verticale di tipo positivo in risposta all’accresciuta concorrenza da parte dei paesi in via di sviluppo e di quelli in transizione, soprattutto nei prodotti di minor qualità, caratterizzati da forte intensità di lavoro non qualificato.*

*Un modo indiretto per valutare questo processo di upgrading qualitativo è basato sulla stima delle elasticità-prezzo, le quali misurano la “reattività” delle quantità scambiate rispetto alle variazioni dei prezzi dei beni esportati ed importati. L’ipotesi di base è che quanto più i beni scambiati sono omogenei, tanto più i prezzi dei beni tenderanno a livellarsi tra i vari paesi e tanto più elevata risulterà l’elasticità. Così muoversi verso le fasce di prodotti di maggiore qualità implicherebbe una riduzione delle elasticità rispetto al prezzo e quindi una minore esposizione delle imprese e dei lavoratori di un paese alla concorrenza delle aree emergenti.*

*È utile quindi verificare se nel settore tessile ed in quello dell’abbigliamento, dove si osserva normalmente un elevato grado di differenziazione del prodotto in grado di spiegare la differenza dei prezzi tra i paesi per beni appartenenti alla stessa categoria merceologica, vi sia stato un cambiamento significativo dei valori delle elasticità-prezzo.*

*Per stimare le elasticità di sostituzione rispetto al prezzo delle quantità scambiate sui mercati internazionali nel settore del tessile e dell’abbigliamento e calzature è stata stimata la seguente equazione:*

$$(3) \quad \log(Q_x/Q_m) = a + b \log(P_x/P_m)$$

*dove  $Q_x/Q_m$  è il rapporto tra le esportazioni e le importazioni di ogni comparto merceologico espresse in quantità e  $P_x/P_m$  è il rapporto tra i valori unitari delle esportazioni e delle importazioni.*

*In un’analisi cross-section  $b$  esprime l’elasticità media di sostituzione per tutti i beni appartenenti ad un dato settore. La costante invece tende a cogliere tutti quei fattori diversi dal prezzo che influenzano l’andamento dei flussi di interscambio e determinano la competitività di un prodotto sui mercati internazionali. L’equazione (3) è stata stimata nel settore tessile e dell’abbigliamento e calzature per il 1980 ed il 1996 utilizzando dati a 4-digit sui flussi di interscambio dell’Italia con i paesi industriali, i paesi in via di sviluppo ed i paesi in transizione.*

*I risultati delle stime sono riportati nella tavola 4. La costante è significativamente diversa da zero, e soprattutto è quasi sempre di segno positivo; ciò a conferma dell’esistenza di fattori diversi dal prezzo in grado di determinare in entrambi i settori un flusso di esportazioni nette. I valori stimati delle elasticità rispetto ai prezzi relativi hanno come previsto un segno negativo e soprattutto sono sempre statisticamente significativi. In generale, si osserva una riduzione dell’elasticità particolarmente marcata nell’ambito delle industrie dell’abbigliamento nei confronti dei paesi in via di sviluppo e dei paesi in transizione. Nei confronti dei paesi industriali, invece, l’elasticità non mostra variazioni significative. Riduzioni del valore delle elasticità, pur se di minore entità, si osservano*

anche nel settore tessile dove peraltro sono minori, rispetto al settore dell'abbigliamento, le potenzialità di differenziazione dei prodotti. Questi risultati confermano ulteriormente quanto visto in precedenza, ovvero il miglioramento qualitativo dei beni esportati dalle imprese italiane rispetto ai beni importati, in risposta alla comparsa di nuovi concorrenti localizzati in paesi caratterizzati da condizioni di costo più favorevoli.

### ELASTICITÀ-PREZZO NELL'INTERSCAMBIO DI PRODOTTI DEL SETTORE TESSILE E DELL'ABBIGLIAMENTO E CALZATURE (1)

1980	Costante	Px/Pm	R <sup>2</sup>	F	n
<b>Settore tessile</b>					
Paesi industriali	-0.27 (-1.50)	-0.77 (-3.07)	0.13	9.42	66
Paesi in via di sviluppo	0.40 (1.08)	-2.02 (-5.40)	0.32	29.18	66
Paesi in transizione	1.35 (2.70)	-1.85 (-4.32)	0.32	18.67	66
<b>1996</b>					
Paesi industriali	0.44 (3.39)	-0.87 (-4.61)	0.23	21.27	76
Paesi in via di sviluppo	0.91 (3.40)	-1.88 (-5.45)	0.30	29.70	76
Paesi in transizione	1.54 (5.11)	-1.21 (-3.55)	0.18	12.60	76
<b>Settore dell'abbigliamento e calzature</b>					
<b>1980</b>					
Paesi industriali	1.50 (5.94)	-0.97 (-2.62)	0.15	6.86	42
Paesi in via di sviluppo	0.85 (2.28)	-2.91 (-5.20)	0.42	27.00	42
Paesi in transizione	0.74 (1.18)	-2.32 (-3.43)	0.36	11.76	42
<b>1996</b>					
Paesi industrializzati	1.84 (16.95)	-1.10 (-5.53)	0.33	30.57	64
Paesi in via di sviluppo	-0.19 (-0.65)	-1.36 (-5.69)	0.35	32.36	64
Paesi in transizione	0.28 (1.83)	-0.56 (-2.82)	0,12	7.94	64

(1) In parentesi sono riportati i valori della t di Student

Tavola 4

### Bibliografia

- ABED-EL-RAHMAN, (1991), "Firms' Competitive and National Comparative Advantages as Joint Determinants of Trade Composition", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127(1).
- DE NARDIS S., (1997), "Fenomeni di persistenza e cambiamento nelle specializzazioni industriali", *Rivista di Politica Economica*, 87(1).
- GREENAWAY D., HINE R., MILNER C., (1994), "Country-Specific Factors and Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the UK", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 130(1).
- ONIDA F., (1993), "Collocazione internazionale e fattori di competitività dell'industria italiana" in S. Micossi e I. Visco (a cura di) *Inflazione, concorrenza e sviluppo*, Il Mulino, Bologna.
- PETRUCCI A., QUINTIERI B., (1998), "Will Italy Survive Globalization? A specific factor model with vertical product differentiation" Working Paper CEIS, n.53.
- THARAKAN P.K.M., KERSTENS B., (1995), "Does North-South Horizontal Intra-Industry Trade Really Exist? An Analysis of the Toy Industry", in *Weltwirtschaftliches Archiv*, 131(1).

## 7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE\*

### Sintesi

Nel 1998 la dinamica delle esportazioni italiane per regione (provincia) di origine è stata caratterizzata soprattutto da due circostanze: il loro quasi generalizzato crollo nei mercati estremorientali la cui domanda ha continuato a cadere ed il buon andamento, per il secondo anno consecutivo, del Mezzogiorno nel suo complesso relativamente al resto del paese.

Soltanto sei regioni (Basilicata, Calabria, Campania, Friuli Venezia Giulia, Trentino Alto Adige e Valle d'Aosta) hanno mostrato un'accelerazione delle vendite estere in valore rispetto al 1997 e tutte, tranne la Campania, sono state favorite anche dal fatto che per esse i mercati asiatici sono sostanzialmente residuali. Al contrario, l'importanza di questi mercati per altre regioni le ha pesantemente svantaggiate: è il caso ad esempio della Lombardia (che vi esporta in prevalenza meccanica strumentale), della Toscana (per quanto riguarda in particolare le provincie di Firenze e Prato ed i settori tessile-abbigliamento e cuoio-calzature) e della Liguria (le cui già modeste esportazioni sono peraltro nettamente diminuite anche in altre aree).

Nel Centro-nord, tra le principali regioni esportatrici solo l'Emilia Romagna ed il Lazio hanno ottenuto guadagni di quota sulle esportazioni nazionali, consolidando i risultati del biennio precedente e contrapponendosi alla Lombardia ed al Piemonte le cui quote hanno invece continuato a scendere; mentre alla *performance* dell'Emilia Romagna hanno contribuito in modo abbastanza uniforme i diversi settori, quella del Lazio è dipesa quasi esclusivamente dal fatto che nel 1998 sono triplicate le sue esportazioni di "altri mezzi di trasporto" (un'impennata che i primi dati sul 1999 indicano stia proseguendo e che viene attribuita più precisamente ai "veicoli spaziali").

Dopo un quinquennio di crescita intensa, le vendite estere delle Marche si sono ridotte del 2%; quelle del Veneto sono aumentate ma, per il secondo anno consecutivo, in misura limitata. In entrambe le regioni, i distretti industriali che integrano l'attività di numerose imprese medio-piccole produttrici di beni "tradizionali" (calzature, tessile-abbigliamento, occhialeria) si sono trovati alle prese con una rafforzata capacità competitiva dei paesi asiatici che hanno svalutato.

La quota del Mezzogiorno sulle esportazioni nazionali ha raggiunto il 10,2%, dal 9,6% del 1997, grazie all'apporto di tutte le regioni peninsulari (tranne il Molise) che nel loro insieme si sono distinte per una marcata crescita delle vendite nell'Unione Europea di meccanica, soprattutto ad alta tecnologia, e autoveicoli. Se nel caso degli autoveicoli si tratta di un risultato conseguito da stabilimenti della FIAT, le esportazioni di prodotti meccanici provengono da fabbriche locali di multinazionali ma anche da imprese "autoctone", prevalentemente abruzzesi e campane, la cui competitività si è andata sempre più irrobustendo.

D'altra parte le esportazioni della Sicilia e della Sardegna hanno avuto un andamento insoddisfacente (sono rispettivamente aumentate in misura trascurabile e seccamente diminuite), al contrario di quanto era avvenuto nel 1997: nonostante alcuni segnali di una loro diversificazione, ad esempio di quelle siciliane nella meccanica, rimangono molto concentrate nella petrolchimica ed hanno quindi risentito della crisi internazionale di questo settore.

Il "grado di apertura" sui mercati esteri delle regioni meridionali, misurato dal rapporto tra esportazioni e valore aggiunto nell'industria, tende a salire, pur se nel 1997 esso era ancora la metà di quello medio nazionale.

---

\* Redatto da Costanza Drigo (paragrafo 7.1 e il riquadro *Le esportazioni di servizi delle regioni italiane*) e Stefania Paladini (paragrafo 7.2).

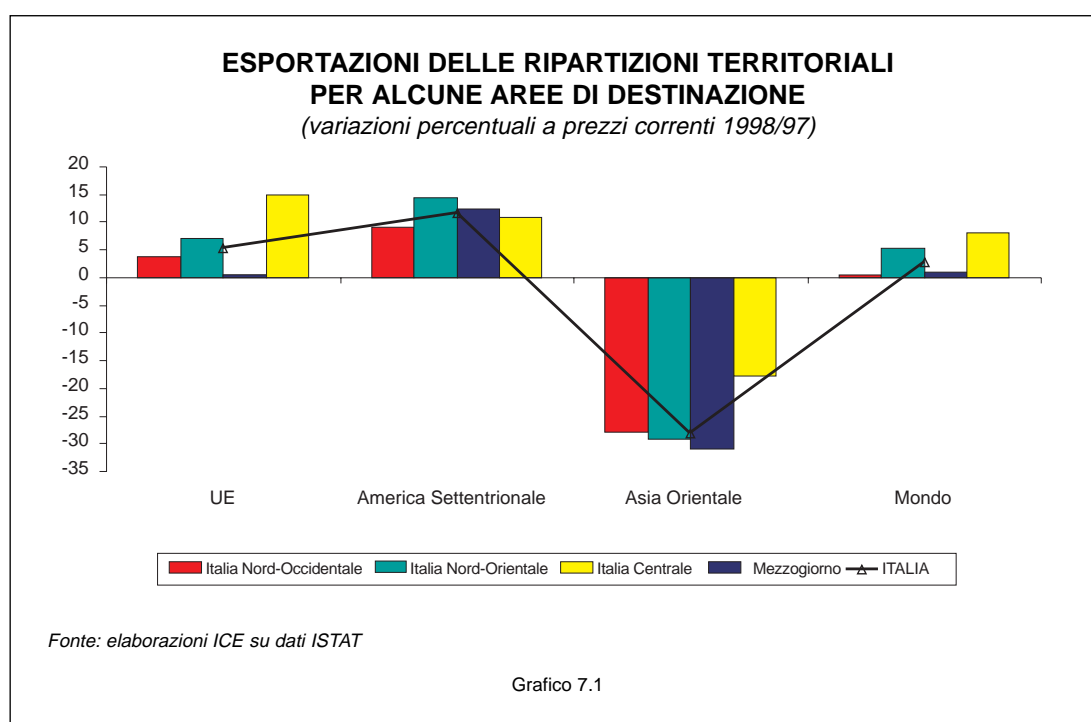


Nel primo trimestre di quest'anno si è verificata una contrazione delle vendite estere di molte regioni, tra cui tutte le settentrionali e segnatamente le prime tre esportatrici (Lombardia, Piemonte e Veneto); malgrado ciò, dall'insieme di queste ultime ha tuttora origine circa il 55% delle esportazioni italiane. Un'analogha concentrazione, ed un'analogha tendenza alla sua attenuazione, si osserva a livello provinciale: nel 1998 la quota di Milano, Torino e Vicenza è stata complessivamente di quasi il 25%, ma sono salite quelle di Roma e Napoli, che comunque restano modeste, ed ha continuato ad aumentare l'incidenza di alcune province "periferiche" come Brescia, Udine e Chieti.

Nel capitolo viene presentato un "riquadro" sulle esportazioni di servizi. Si sottolinea tra l'altro che la lenta ma costante internazionalizzazione del terziario italiano è circoscritta ad alcune regioni con un elevato tasso di "agglomerazione" urbana e con adeguate risorse infrastrutturali; in particolare alla Lombardia, la cui progressiva perdita di quota nelle merci è compensata dal rafforzamento della sua posizione di quasi monopolio in alcuni tra i servizi avanzati (intermediazioni, servizi per le imprese). In contropartita, il peso del Mezzogiorno è assolutamente trascurabile. Il *trade off* tra le esportazioni di merci e quelle di servizi risulta confermato nel 1998, quando alla dinamica non positiva delle prime si è contrapposta una vivace crescita delle seconde per quanto riguarda la Lombardia, il Piemonte e la Liguria, mentre l'inverso è avvenuto nel caso del Lazio.

## 7.1 L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE REGIONI ITALIANE<sup>1</sup>

Nel 1998 le esportazioni italiane hanno risentito sfavorevolmente, più di altri paesi (cfr. capitolo 5), della pesante crisi economica che ha continuato ad interessare l'Estremo Oriente e che ha investito successivamente anche la Russia ed il Brasile: in media annua hanno mostrato una decelerazione sia in termini di quantità che di valore; quest'ultimo è cresciuto del 2,7% contro un aumento del 5,2% nel 1997<sup>2</sup>, in particolare per le conseguenze del crollo delle esportazioni di molte regioni nei mercati estremorientali (grafico 7.1).



Le vendite estere delle ripartizioni hanno avuto dinamiche disomogenee dovute al differente orientamento geografico e al diverso modello di specializzazione settoriale di ciascuna di esse. Buono è stato l'andamento dell'Italia meridionale e dell'Italia nord-orientale, che hanno registrato incrementi delle esportazioni superiori alla media nazionale come era già avvenuto nel 1997, modesto quello dell'Italia centrale e nordoccidentale che hanno accusato un rallentamento.

Alcune regioni hanno mostrato variazioni negative delle loro esportazioni (tavola 7.1): al *Centro* tutte tranne il Lazio, nel *Nord-Ovest* il Piemonte e soprattutto, a causa di diminuzioni verificatesi in numerosi mercati e settori (tavole 7.5 e 7.6 del paragrafo successivo), la Liguria (-16,3%), al *Sud* la Sardegna (-13,5%) e, anche se in misura trascurabile, il Molise.

<sup>1</sup> Nei due paragrafi del presente capitolo si farà principalmente riferimento a dati ISTAT di commercio estero, classificati secondo lo schema ATECO 91. Per maggiori dettagli, si veda SISTAN, *Commercio estero e attività internazionali delle imprese - 1998*, Roma 1999, Avvertenze.

<sup>2</sup> La discrepanza tra l'incremento in valore (2,7%) del totale Italia qui riportato e quello del capitolo 4 è dovuta al fatto che, a partire dal 1998, per le imprese con un valore annuo di cessioni inferiore ai 7 miliardi i dati sugli scambi con l'Unione Europea sono registrati in base al valore di fattura e successivamente corretti secondo il criterio FOB con un'apposita stima; tuttavia questa correzione viene effettuata solo per i dati nazionali e non per quelli regionali.

L'andamento che si riferisce alle regioni meridionali è stato comunque complessivamente buono, per il contributo fornito da Abruzzo, Campania, Basilicata e Calabria (tavola 7.1). In particolare va segnalata la *performance* della Campania (13%), dovuta all'espansione delle sue vendite, soprattutto in Europa, non solo in settori di specializzazione come i mezzi di trasporto ed i prodotti alimentari, ma anche nella meccanica. La Basilicata ha mostrato la crescita più sostenuta (138%), da attribuirsi principalmente all'andamento dei mezzi di trasporto (industria automobilistica di Melfi), sebbene questo incremento debba valutarsi tenendo conto del basso valore di partenza delle sue esportazioni.

### LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE NEL 1998

REGIONI	(*)	miliardi di lire	var. % 1998/1997	var. % 1997/1996
1 Lombardia	(1)	121.713	1,7	3,1
2 Veneto	(2)	58.171	2,4	4,9
3 Piemonte	(3)	51.887	-0,3	1,7
4 Emilia Romagna	(4)	49.459	5,3	6,8
5 Toscana	(5)	33.942	-0,3	5,0
6 Lazio	(6)	16.882	6,9	11,5
7 Friuli Venezia Giulia	(7)	15.738	17,3	5,4
8 Marche	(8)	12.543	-2,0	12,6
9 Campania	(9)	12.240	13,0	10,6
10 Puglia	(10)	9.527	5,1	5,5
11 Abruzzo	(11)	8.239	8,4	11,8
12 Trentino Alto Adige	(12)	7.190	4,3	3,3
13 Sicilia	(13)	6.699	1,2	19,7
14 Liguria	(14)	5.407	-16,3	4,5
15 Umbria	(15)	3.612	-1,1	4,7
16 Sardegna	(16)	2.865	-13,5	23,6
17 Basilicata	(18)	1.794	138,2	-10,2
18 Molise	(17)	941	-0,4	16,3
19 Valle d'Aosta	(19)	558	19,6	-17,1
20 Calabria	(20)	463	12,6	-6,4
<b>TOTALE REGIONI (1)</b>		<b>419.870</b>	<b>2,8</b>	<b>5,2</b>
<b>ITALIA</b>		<b>420.303</b>	<b>2,7</b>	<b>5,2</b>

(\*) Posto occupato in graduatoria nel 1997

(1) La differenza tra Italia e il totale regioni va attribuita alla voce "Province diverse e non specificate" che include le esportazioni di cui non è nota la provenienza territoriale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.1

Nel *Nord-Est* va segnalato il caso del Veneto le cui esportazioni, dopo lo sviluppo accelerato dei primi anni novanta, attraversano una fase di rallentamento. La spiegazione potrebbe risiedere nella concomitanza di fattori congiunturali (l'impatto delle crisi dei mercati russo, brasiliano e asiatico) e di fattori strutturali legati alla crisi di crescita dei distretti industriali di cui la regione è ricca (calzaturiero, occhialeria, tessile-abbigliamento)<sup>3</sup>.

La tavola 7.2 mostra come la quota dell'insieme delle regioni *Nordoccidentali* sulle esportazioni nazionali sia ulteriormente diminuita, di un punto percentuale rispetto al 1997 (dal 1992 al 1998 la ripartizione ha perso ben cinque punti), mentre quella dell'Italia *Nordorientale*, grazie prevalentemente alla buona *performance* del Friuli Venezia Giu-

<sup>3</sup> Rapporto Veneto - Il Sole 24 Ore, del 19 Aprile 1999, in particolare *Distretti in cerca di nuova identità* di Enzo Rullani.

lia e dell'Emilia Romagna, sia cresciuta passando dal 30,4% al 31,1%. Tale esito è dovuto, per il Friuli Venezia Giulia, agli ottimi risultati conseguiti nell'Unione Europea e nei paesi in via di sviluppo africani e latino-americani, per l'Emilia Romagna alla vivace dinamica dei settori di specializzazione della regione, in particolare minerali e prodotti non metallici e abbigliamento.

### DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE DI MERCI

(pesi percentuali a prezzi correnti) (\*)

	1992	1994	1995	1996	1997	1998
<b>NORD CENTRO</b>	<b>91,1</b>	<b>91,1</b>	<b>90,7</b>	<b>90,9</b>	<b>90,3</b>	<b>89,7</b>
<b>ITALIA NORD OCCIDENTALE</b>	<b>47,7</b>	<b>45,4</b>	<b>45,7</b>	<b>44,8</b>	<b>43,7</b>	<b>42,7</b>
Piemonte	14,0	13,0	13,7	13,2	12,7	12,3
Valle d'Aosta	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Lombardia	31,8	30,3	30,2	29,9	29,3	29,0
Liguria	1,8	1,9	1,6	1,6	1,6	1,3
<b>ITALIA NORD ORIENTALE</b>	<b>28,3</b>	<b>29,9</b>	<b>29,8</b>	<b>30,3</b>	<b>30,4</b>	<b>31,1</b>
Trentino Alto Adige	1,9	1,8	1,9	1,7	1,7	1,7
Veneto	12,9	13,8	13,6	13,9	13,9	13,8
Friuli Venezia Giulia	2,9	3,3	3,3	3,3	3,3	3,7
Emilia Romagna	10,5	11,1	11,1	11,3	11,5	11,8
<b>ITALIA CENTRALE</b>	<b>15,2</b>	<b>15,8</b>	<b>15,2</b>	<b>15,8</b>	<b>16,2</b>	<b>15,9</b>
Toscana	8,0	8,4	8,1	8,3	8,3	8,1
Umbria	0,7	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9
Marche	2,4	2,8	2,9	2,9	3,1	3,0
Lazio	4,0	3,8	3,3	3,6	3,9	4,0
<b>MEZZOGIORNO</b>	<b>8,9</b>	<b>8,7</b>	<b>9,3</b>	<b>9,1</b>	<b>9,6</b>	<b>10,2</b>
<b>ITALIA MERIDIONALE</b>	<b>6,1</b>	<b>6,6</b>	<b>7,1</b>	<b>7,0</b>	<b>7,2</b>	<b>7,9</b>
Abruzzo	1,2	1,4	1,8	1,8	1,9	2,0
Molise	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Campania	2,5	2,6	2,5	2,5	2,6	2,9
Puglia	2,0	2,2	2,3	2,2	2,2	2,3
Basilicata	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,4
Calabria	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
<b>ITALIA INSULARE</b>	<b>2,7</b>	<b>2,2</b>	<b>2,1</b>	<b>2,1</b>	<b>2,4</b>	<b>2,3</b>
Sicilia	1,9	1,4	1,4	1,4	1,6	1,6
Sardegna	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8	0,7
<b>ITALIA</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

(\*) Dal totale nazionale è stata sottratta la voce "Province diverse non specificate".

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.2

La quota del *Mezzogiorno* è nuovamente salita arrivando a toccare il 10,2%, il livello più alto degli ultimi tredici anni. In generale le regioni meridionali nel 1998 sono state avvantaggiate dal fatto di essere relativamente meno presenti nelle aree in crisi (Estremo Oriente e Russia).

Anche la composizione merceologica delle esportazioni di alcune regioni ha contribuito ad innalzarne la quota, ad esempio nel caso dell'Abruzzo le cui vendite sono concentrate nei mezzi di trasporto, il settore che nel 1998 è risultato il più dinamico a livello nazionale, oltre che nell'Unione Europea.

Ma, a prescindere dalle condizioni di domanda favorevoli, in termini di composizione settoriale e geografica, l'incidenza delle regioni meridionali è complessivamente aumentata soprattutto in seguito ad un rilevante "effetto competitività"<sup>4</sup>, positivo, cioè al fatto che in particolare alcune di esse, come la Campania e l'Abruzzo, sono riuscite ad innalzare la propria quota nei singoli mercati e prodotti (tavola 7.3).

Al contrario, la perdita di quota della Lombardia e del Piemonte è dipesa dal perdurare di un effetto competitività negativo. Per la Lombardia anche l'effetto distribuzione dei mercati è risultato negativo, poiché la regione è tra quelle comparativamente più presenti nei mercati dell'Estremo Oriente.

#### **DETERMINANTI DELL'EXPORT PERFORMANCE DI ALCUNE REGIONI** (contributi alle variazioni delle quote)<sup>(1)</sup>

	var.quota 98-97	EC (*)	EDM (*)	ECS (*)	ESMS (*)
<b>LOMBARDIA</b>	-0,31	-54,4%	-51,0%	-1,7%	7,0%
<b>PIEMONTE</b>	-0,38	-129,6%	12,5%	37,4%	-19,4%
<b>ABRUZZO</b>	0,10	56,7%	0,0%	49,9%	-6,5%
<b>BASILICATA</b>	0,25	110,0%	-1,5%	-0,5%	-8,0%
<b>CAMPANIA</b>	0,26	86,6%	-0,1%	25,9%	-12,5%
<b>PUGLIA</b>	0,05	133,3%	73,5%	-48,5%	-58,3%

(\*) EC: Effetto competitività; EDM: Effetto distribuzione dei mercati; ECS: Effetto composizione dei settori; ESMS: Effetto specifico-mercato-settore (Vedi nota 4).

(1) EC+EDM+ECS+ESMS = 100%.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.3

Va tuttavia considerato il grado di "maturità" industriale delle regioni *Nordoccidentali* e perciò la crescente terziarizzazione delle loro economie, che si riflette in un tendenziale calo di incidenza nelle esportazioni di merci ed in un guadagno nelle esportazioni di servizi, in particolare di quelli avanzati<sup>5</sup>.

Le *performance* regionali nascondono forti disomogeneità a livello provinciale. L'osservazione di andamenti talora significativamente differenti, pur nell'ambito di uno stesso settore e della medesima regione (vedi Biella e Vercelli) pone in risalto le peculiarità dei vari sistemi locali.

E' proseguita la dinamica positiva che riguarda la provincia di Napoli (+14,4% rispetto al 1997). Tra le prime trenta provincie per valore delle esportazioni nel 1998, la crescita relativa a quella di Roma (16%) è stata la più elevata, e sostenuta, con tassi di variazione intorno al 10%, risulta l'incremento che si riferisce alle provincie di Udine, Arezzo e Chieti. Al contrario, hanno mostrato decrementi le vendite estere delle provincie di Prato, Bari, Novara, Como, Ancona, Firenze, Bergamo, Torino e Varese (tavola 7.7); il negativo andamento di alcune di queste, specialmente Firenze e Prato, è connesso alla crisi che ha interessato i settori tessile-abbigliamento e cuoio-calzature.

<sup>4</sup> Per analizzare le cause dei differenti andamenti nei tassi di crescita dell'export regionale tra il 1997 e il 1998, è stata compiuta un'analisi con la tecnica *shift-share*. Tale tecnica consente di scorporare quattro tipi di effetti: l'effetto "distribuzione dei mercati", l'effetto "composizione dei settori", l'effetto "specifico-mercato-settore" e l'effetto "competitività". L'effetto "distribuzione dei mercati" è positivo quando la regione è specializzata in quelle aree geografiche che, a livello nazionale, crescono più della media; analogamente l'effetto "composizione dei settori" è positivo se la struttura merceologica delle esportazioni nazionali si orienta verso quei settori nei quali la regione detiene vantaggi comparati. L'effetto "specifico-mercato-settore" dipende dal modo in cui la distribuzione della domanda per paesi si incrocia con quella per settori, nel senso che è tanto più favorevole quanto più cresce il "peso specifico" dei segmenti di mercato in cui la regione è specializzata. Infine l'effetto "competitività" è positivo quando una regione, data la composizione settoriale e geografica del suo export, tende a crescere più della media nazionale nei singoli settori/mercati.

<sup>5</sup> Per un'analisi più dettagliata delle esportazioni di servizi delle regioni, si veda il riquadro pubblicato in questo capitolo del Rapporto.

Un fenomeno rilevante è la concentrazione delle esportazioni italiane in poche province: dalle prime tre (Milano, Torino e Vicenza) proviene quasi un quarto dell'intero export italiano e dalle prime dieci circa la metà. Tuttavia, tra il 1993 e il 1998 si è assistito al ridimensionamento della quota di Milano e Torino ed all'aumento di quelle di alcune province "periferiche" quali Bergamo, Brescia, Udine, Ancona e Chieti (tavola 7.8).

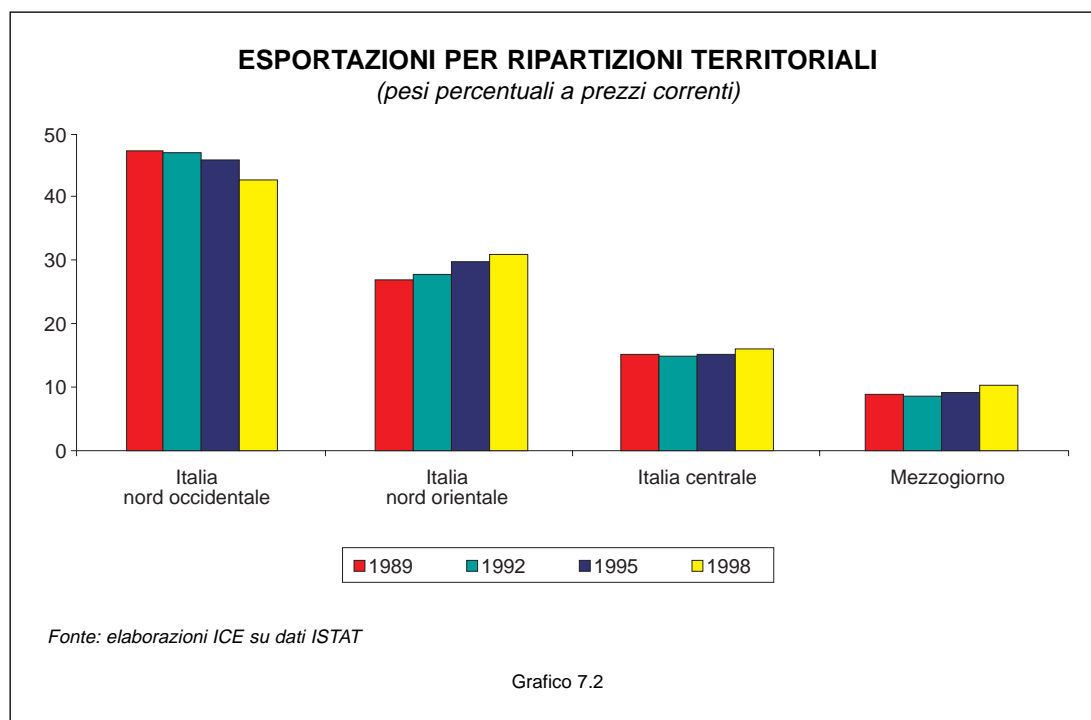
Informazioni più dettagliate sulle esportazioni delle province sono fornite nel paragrafo successivo.

L'andamento delle esportazioni ha un diverso impatto sulle economie delle regioni italiane, a seconda dell'incidenza dell'export sull'attività produttiva. L'indicatore che meglio riassume il rilievo degli scambi con l'estero è il *grado di apertura* sui mercati esteri, inteso come rapporto tra esportazioni e valore aggiunto (nel nostro caso riferito all'industria in senso stretto, vedi tavola 7.4). Al Nord il Piemonte, la Lombardia, il Veneto e il Friuli Venezia Giulia presentano indici molto elevati rispetto alla media del paese; nel Centro va segnalata la posizione della Toscana e delle Marche che mostrano anch'esse una buona apertura verso l'estero; infine le regioni meridionali appaiono ancora orientate verso il mercato interno avendo un grado di apertura che supera di poco la metà di quello nazionale.

Il grado di *internazionalizzazione produttiva* è misurato dagli indicatori relativi al grado di concentrazione delle imprese a partecipazione estera e delle imprese estere partecipate (vedi la sesta e la settima colonna della tavola 7.4).

Dai dati emerge da un lato la forte concentrazione degli investimenti diretti esteri (IDE) in entrata e in uscita nelle e dalle regioni dell'Italia centro-settentrionale, dall'altro la debolezza e il notevole ritardo del Mezzogiorno. In particolare, gli IDE in entrata si concentrano per 2/3 nelle quattro principali regioni del Nord (Piemonte, Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna).

Sebbene la quota delle imprese a partecipazione estera nell'industria meridionale (11,6%) sia più elevata di quella relativa alle esportazioni del Mezzogiorno sul totale nazionale, il suo livello comunque modesto è indice della scarsa capacità di attrazione degli investimenti diretti esteri da parte di queste regioni.



I dati relativi al primo trimestre del 1999 mostrano, come già rilevato nel capitolo 4, una diminuzione delle esportazioni italiane pari all'8,3% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Solo il Mezzogiorno peninsulare ha fatto registrare una variazione positiva, seppur lieve (1,6%).

In particolare si sono fortemente ridotte le esportazioni della Sicilia (-37,2%), delle Marche (-26,8%), della Sardegna (-19,6%) dell'Abruzzo (-15%), della Lombardia (-12,1%), del Piemonte (-10,3), della Calabria (-9%) e del Veneto (-6,8%).

#### GRADO DI CONCENTRAZIONE DELLE ESPORTAZIONI E ALTRI INDICATORI

Ripartizioni e regioni	Grado di concentrazione esportazioni 1998 (1)	Esportazioni per occupato (2) (milioni di lire)	Esportazioni su pop. residente (3) (milioni di lire)	Grado di concentrazione del PIL 1997 (4)	Grado di apertura sui mercati esteri 1997 (5)	Grado di concentrazione imprese a part. estera (6)	Grado di concentrazione imprese estere partecipate (7)
<b>NORD CENTRO</b>	<b>89,7</b>	<b>78,4</b>	<b>10,3</b>	<b>75,6</b>	<b>111,3</b>	<b>88,3</b>	<b>95,6</b>
<b>ITALIA NORD OCCIDENTALE</b>	<b>42,7</b>	<b>83,2</b>	<b>11,9</b>	<b>32,3</b>	<b>112,7</b>	<b>51,1</b>	<b>57,9</b>
Piemonte	12,3	80,9	12,1	8,6	120,9	13,7	16,4
Valle d'Aosta	0,1	50,7	4,7	0,3	67,5	0,3	0,0
Lombardia	29,0	87,2	13,5	20,2	115,2	34,9	36,0
Liguria	1,3	49,2	3,3	3,3	59,4	2,2	5,5
<b>ITALIA NORD ORIENTALE</b>	<b>31,1</b>	<b>81,4</b>	<b>12,4</b>	<b>22,7</b>	<b>118,9</b>	<b>23,5</b>	<b>27,6</b>
Trentino Alto Adige	1,7	68,5	7,8	2,0	105,5	2,6	0,8
Veneto	13,8	78,9	13,0	9,4	123,1	8,5	11,6
Friuli Venezia Giulia	3,7	87,0	13,3	2,6	141,2	2,3	1,8
Emilia Romagna	1,8	82,0	12,5	8,8	111,3	10,1	13,4
<b>ITALIA CENTRALE</b>	<b>15,9</b>	<b>64,0</b>	<b>6,1</b>	<b>20,6</b>	<b>96,4</b>	<b>13,7</b>	<b>10,1</b>
Toscana	8,1	77,7	9,6	6,5	123,1	5,0	3,8
Umbria	0,9	40,6	4,3	1,4	63,4	1,3	0,4
Marche	3,0	57,3	8,6	2,6	111,1	1,5	2,6
Lazio	4,0	55,9	3,2	10,1	66,3	5,9	3,3
<b>MEZZOGIORNO</b>	<b>10,2</b>	<b>29,7</b>	<b>2,0</b>	<b>24,4</b>	<b>51,0</b>	<b>11,6</b>	<b>4,1</b>
<b>ITALIA MERIDIONALE</b>	<b>7,9</b>	<b>31,8</b>	<b>2,3</b>	<b>16,5</b>	<b>55,3</b>	<b>9,5</b>	<b>4,0</b>
Abruzzo	2,0	60,6	6,5	1,9	87,8	2,5	0,3
Molise	0,2	28,5	2,9	0,4	59,7	0,5	0,1
Campania	2,9	32,6	2,1	6,5	59,5	3,9	2,7
Puglia	2,3	27,0	2,3	4,8	53,5	1,6	0,9
Basilicata	0,4	30,9	2,9	0,7	27,3	0,7	0,0
Calabria	0,1	5,3	0,2	2,1	7,6	0,3	0,0
<b>ITALIA INSULARE</b>	<b>2,3</b>	<b>25,4</b>	<b>1,4</b>	<b>7,8</b>	<b>41,5</b>	<b>2,1</b>	<b>0,1</b>
Sicilia	1,6	25,0	1,3	5,8	38,2	1,2	0,1
Sardegna	0,7	26,5	1,7	2,1	50,1	0,9	0,0
<b>ITALIA</b>	<b>100,0</b>	<b>66,5</b>	<b>7,3</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

(1) Pesi percentuali sulle esportazioni nazionali.

(2) Occupati nell'agricoltura e nell'industria in senso stretto (esclusa l'edilizia) nel 1998.

(3) Popolazione residente nel 1998 (dati provvisori).

(4) Valore aggiunto al costo dei fattori per il totale delle attività economiche 1997. Pesi percentuali sul totale nazionale.

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

(6) Quota percentuale sul totale degli stabilimenti delle imprese industriali italiane a partecipazione estera presenti al 1.1.1998.

(7) Quota percentuale sul totale degli investimenti diretti italiani all'estero al 1.1.1998, per regione di origine della casa madre.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT, Istituto Tagliacarne, CNEL - R&P - Politecnico di Milano

Le uniche regioni che hanno invece registrato incrementi sono state la Basilicata, la Puglia, la Campania, l'Umbria e il Lazio.

Agli incrementi che riguardano la Basilicata, la Puglia ed il Lazio hanno contribuito principalmente i mezzi di trasporto (nel caso del Lazio i veicoli spaziali), a quelli della Campania i prodotti metalmeccanici.

I negativi risultati della Lombardia, del Piemonte e delle Marche sono stati causati in larga misura dalla riduzione delle loro esportazioni di prodotti tessili e dell'abbigliamento e di prodotti metalmeccanici. Per la Lombardia anche il settore materiali e forniture elettriche ha influito negativamente, per il Piemonte i mezzi di trasporto. La riduzione che si riferisce al Veneto è invece attribuibile alle flessioni sperimentate in quasi tutti i settori della trasformazione industriale.

## 7.2 LE ESPORTAZIONI REGIONALI: AREE DI DESTINAZIONE, SETTORI E PROVINCE

Le informazioni di questo paragrafo sono desunte dai dati contenuti nelle tavole da 7.5 a 7.8, ma tengono conto anche di alcune tavole pubblicate nell'Annuario Statistico<sup>6</sup>, che riportano l'incrocio tra le distribuzioni geografiche e settoriali delle esportazioni regionali nonché dati dettagliati sulle singole province.

Nel 1998 il *Piemonte* ha sperimentato un calo delle esportazioni dello 0,3%, continuando a perdere quota sulle esportazioni nazionali e confermando così il trend negativo degli scorsi anni. Il risultato è da attribuire all'andamento non soddisfacente dei settori di punta, come le macchine e gli apparecchi meccanici e i prodotti alimentari, cui si è aggiunto, quest'anno, il calo che ha caratterizzato i mezzi di trasporto. Migliore l'andamento dei prodotti tessili e del settore chimico. Le esportazioni piemontesi sono diminuite in Asia, in America Latina e nell'Europa centro orientale, risentendo delle crisi economiche di alcuni paesi che le compongono.

La provincia di Torino rispecchia questo quadro, con un calo dell'1,3%, dovuto in larga parte alla meccanica e ai mezzi di trasporto. Risultati negativi hanno caratterizzato anche Novara, Biella e Vercelli; queste ultime due province, ugualmente forti nel tessile-abbigliamento, hanno però registrato un andamento difforme proprio nel tessile (in crescita a Biella e in netto calo a Vercelli). Sono invece risultate in crescita le esportazioni di Cuneo, Alessandria e soprattutto Asti.

Al buon andamento delle vendite estere della *Valle d'Aosta* hanno contribuito essenzialmente quelle in Europa occidentale, che rappresenta i quattro quinti del suo mercato internazionale e, dal punto di vista settoriale, le esportazioni di prodotti metalmeccanici, mentre i mezzi di trasporto (autoveicoli)<sup>7</sup> hanno mostrato una nuova variazione negativa.

Anche le esportazioni del *Trentino Alto Adige* sono cresciute a un ritmo superiore alla media nazionale, soprattutto grazie ai buoni risultati ottenuti nell'Unione Europea e nel Nord America, che costituiscono i principali mercati della regione. Sono da segnalare i buoni incrementi che si riferiscono alla meccanica strumentale, alla chimica ed ai prodotti della lavorazione della carta.

<sup>6</sup> SISTAN, *Commercio estero e attività internazionali delle imprese - 1998*, Roma 1999, volume secondo, parte terza.

<sup>7</sup> Qui si fa riferimento al noto fenomeno delle cosiddette *esportazioni parallele* di autoveicoli da parte di regioni, come il Trentino Alto Adige e Valle d'Aosta, sprovviste di un'industria automobilistica propria. Questo fenomeno, che aveva raggiunto notevoli dimensioni negli anni di deprezzamento della lira (1992-1995) - quando i consumatori d'oltralpe venivano in Italia per acquistare autoveicoli, anche non d'origine d'italiana, presso i concessionari delle zone di confine - si va comunque progressivamente ridimensionando.



La Lombardia continua a perdere quota sulle esportazioni nazionali di merci. Variazioni negative, soprattutto nell'Asia Orientale e nell'Europa dell'est, hanno mostrato le macchine e apparecchi meccanici e gli apparecchi elettrici e di precisione, settori nei quali la regione è fortemente specializzata. Meglio sono andati altri settori di punta, come metalli e prodotti in metallo<sup>8</sup>, prodotti chimici (le cui vendite sono aumentate del 30% nell'America Settentrionale), mezzi di trasporto (bene soprattutto nella UE), il tessile e i prodotti in gomma e plastica.

Le uniche province ad aver registrato un andamento negativo sono state Bergamo, Como e Varese, penalizzate dall'andamento del settore metalmeccanico mentre tutte le altre hanno mostrato segnali di crescita, per alcune (Brescia, Cremona, Pavia, Lecco, Lodi e Sondrio) anche superiore alla media nazionale. Brescia deve la sua crescita essenzialmente ai mezzi di trasporto (autoveicoli) e, in secondo luogo, al settore metalmeccanico. Sempre quest'ultimo è responsabile delle buone performance di Mantova e Cremona, mentre sull'andamento di Lecco e Pavia hanno influito soprattutto metalli e prodotti in metallo, prodotti chimici e prodotti alimentari. Lodi e Sondrio sono le province che hanno mostrato la maggiore dinamicità (con una crescita intorno al 10%), ma sono anche quelle che contribuiscono in misura minore all'export della Lombardia.

La provincia di Milano, che da sola rappresenta quasi la metà delle esportazioni della Lombardia, ha registrato un andamento analogo a quello dell'intera regione, tranne che per i mezzi di trasporto, le cui esportazioni sono rimaste sui livelli del 1997; vanno sottolineati i risultati positivi che riguardano prodotti alimentari, carta e stampa, prodotti in gomma e materie plastiche.

Le esportazioni della Liguria si sono ridotte del 16,3%, realizzando il peggiore risultato tra tutte le regioni. Ad esso hanno contribuito le vendite dirette in Asia, Africa e America Settentrionale, la cui forte diminuzione non è stata compensata dall'incremento delle esportazioni nell'Europa Centro Orientale e nell'America Centrale e meridionale (Ecuador e Argentina). La flessione delle esportazioni ha interessato quasi tutti i settori, ma è stata particolarmente accentuata quella dei prodotti metalmeccanici e chimici, che rappresentano quasi un terzo dell'intero ammontare delle esportazioni regionali. L'andamento delle esportazioni della regione ha ovviamente riflesso le performance delle province, in particolare di Genova, le cui esportazioni si sono ridotte dell'11,9%, in seguito alla forte caduta nei settori energetico e della metalmeccanica, e di La Spezia la cui flessione (-53,5%), ha interessato in primo luogo prodotti metalmeccanici e mezzi di trasporto.

Nel 1998 le esportazioni del Veneto hanno mostrato un tasso di crescita inferiore alla media nazionale, in netto rallentamento rispetto agli anni precedenti. Questo andamento è stato in parte determinato dalle difficoltà sui mercati internazionali del settore "moda" (tessile, abbigliamento, cuoio e calzature) in cui il Veneto ha una quota del 20% sul totale delle esportazioni italiane. Le esportazioni in Asia si sono ridotte di quasi il 30%: della crisi nella regione hanno risentito soprattutto i settori oreficeria<sup>9</sup>, abbigliamento e maglieria e prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi. Una modesta crescita hanno registrato le esportazioni dirette verso la UE, nonostante quelle in Germania, primo partner europeo, si siano ridotte. Positivo è stato invece l'andamento nel continente americano, in particolare nell'America centrale e meridionale (soprattutto per metalmeccanici ed altri mezzi di trasporto) e in Africa settentrionale. Hanno mostrato una sostanziale tenuta le esportazioni verso i paesi dell'Europa centro orientale, seconda tra le aree di sbocco, e i paesi mediorientali.

Vicenza è stata penalizzata dalla crisi del settore orafa, mentre Verona ha compensato l'andamento negativo dei prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi con la crescita dell'agro-alimentare e della meccanica strumentale. Le esportazioni trevigiane di mac-

<sup>8</sup> Comparto della classificazione ATECO 91 che include anche la siderurgia.

<sup>9</sup> Le esportazioni verso Hong Kong, al decimo posto tra i mercati di sbocco della regione, concentrate per circa un quarto nel settore dell'oreficeria, si sono ridotte nel 1998 di quasi il 30%, mentre nel mercato russo, il calo registrato è stato del 15%.

chine e apparecchi, settore di punta della provincia, hanno manifestato una dinamica positiva, mentre il contrario si è verificato nei settori cuoio e calzature, mobili e abbigliamento.

Venezia è stata la provincia che ha registrato il tasso di crescita più elevato (5,8%), dovuto essenzialmente al buon andamento della meccanica strumentale (33,9%) e degli altri mezzi di trasporto. Sempre alla metalmeccanica si devono i risultati positivi di Rovigo, Padova e Belluno; in quest'ultimo caso anche gli strumenti ottici hanno mostrato una discreta dinamica.

## LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE PER AREE DI DESTINAZIONE NEL 1998

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

REGIONI	UE	Europa	Altri	Altri	Altri	America	Centro	Medio	Asia	Asia	Oceania	Mondo
	Centro	Paesi	Paesi	Paesi	Paesi	Meridionale						
	Orientale	Europei	Europei	Africa	Africa	America		Oriente	Centrale	Oriente	Oceania	
				Settent.	Settent.	Settent.						
<b>ITALIA NORD-OCCIDENTALE</b>	<b>102.684</b>	<b>13.015</b>	<b>13.084</b>	<b>4.185</b>	<b>2.218</b>	<b>14.071</b>	<b>8.840</b>	<b>6.692</b>	<b>1.550</b>	<b>11.197</b>	<b>1.468</b>	<b>179.565</b>
	<b>3,8</b>	<b>-0,7</b>	<b>1,7</b>	<b>11,7</b>	<b>-12,4</b>	<b>9,0</b>	<b>-0,1</b>	<b>1,5</b>	<b>-1,5</b>	<b>-28,0</b>	<b>2,2</b>	<b>0,5</b>
Piemonte	32.497	3.961	2.985	1.072	450	3.363	3.243	1.021	315	2.576	377	51.887
	2,8	-3,4	2,1	7,6	9,2	4,2	-9,0	0,7	-20,3	-25,1	7,5	-0,3
Valle d'Aosta	334	17	125	4	3	26	15	5	1	26	3	558
	26,1	61,8	8,2	109,4	17,1	-30,0	16,5	246,6	11,4	60,7	-13,5	19,6
Lombardia	67.171	8.795	9.673	2.886	1.699	10.225	5.216	5.350	1.204	8.338	1.058	121.713
	4,5	0,2	1,5	17,3	-12,8	12,5	6,0	1,9	12,7	-25,7	1,9	1,7
Liguria	2.683	243	301	223	67	457	366	316	31	256	31	5.407
	-2,2	7,4	4,5	-22,5	-60,8	-16,8	5,7	-4,0	-72,2	-70,5	-31,3	-16,3
<b>ITALIA NORD-ORIENTALE</b>	<b>74.024</b>	<b>12.860</b>	<b>6.593</b>	<b>2.473</b>	<b>2.724</b>	<b>12.772</b>	<b>5.419</b>	<b>4.412</b>	<b>748</b>	<b>7.031</b>	<b>1.230</b>	<b>130.557</b>
	<b>7,0</b>	<b>2,1</b>	<b>5,3</b>	<b>0,6</b>	<b>53,4</b>	<b>14,4</b>	<b>14,8</b>	<b>11,8</b>	<b>12,3</b>	<b>-29,2</b>	<b>5,2</b>	<b>5,2</b>
Trentino Alto Adige	5.501	317	367	48	25	508	110	101	6	174	30	7.189
	4,3	-3,9	5,7	-12,5	-9,8	26,3	26,9	2,2	-43,2	-22,0	-6,3	4,3
Veneto	31.507	6.695	3.278	1.225	483	6.461	2.657	1.838	300	3.137	490	58.171
	2,6	2,7	6,7	10,8	4,8	11,6	20,2	2,4	16,0	-27,8	10,2	2,4
Friuli Venezia Giulia	8.490	2.062	588	153	1.443	862	538	851	82	522	69	15.738
	21,1	-3,3	-8,1	-35,0	119,9	30,9	29,8	60,0	12,9	-44,1	7,9	17,3
Emilia Romagna	28.525	3.785	2.360	1.047	773	4.941	2.113	1.621	360	3.197	641	49.459
	8,9	4,6	7,2	-1,5	22,6	14,6	5,1	6,8	10,9	-27,8	1,9	5,3
<b>ITALIA CENTRALE</b>	<b>35.184</b>	<b>4.927</b>	<b>4.223</b>	<b>1.619</b>	<b>929</b>	<b>8.464</b>	<b>2.827</b>	<b>2.403</b>	<b>1.150</b>	<b>4.231</b>	<b>598</b>	<b>66.979</b>
	<b>0,1</b>	<b>2,0</b>	<b>10,3</b>	<b>15,0</b>	<b>32,8</b>	<b>12,5</b>	<b>3,5</b>	<b>-4,4</b>	<b>127,4</b>	<b>-31,0</b>	<b>-3,2</b>	<b>1,1</b>
Toscana	16.678	1.938	1.946	995	381	5.190	1.863	1.359	328	2.690	357	33.942
	3,2	-2,7	-1,6	16,9	4,1	9,0	0,7	-10,0	-8,4	-26,6	-3,8	-0,3
Umbria	2.161	319	169	42	39	442	159	66	11	174	23	3.612
	-2,0	21,6	13,7	2,6	-3,5	-0,2	17,8	-3,1	-40,0	-33,2	-11,2	-1,1
Marche	7.094	1.928	733	226	100	909	321	542	60	471	104	12.543
	-2,9	4,1	3,9	-7,2	0,0	5,6	9,6	3,6	35,9	-36,0	-4,4	-2,0
Lazio	9.251	742	1.376	356	409	1.922	483	436	750	896	115	16.882
	-2,4	2,4	38,0	30,7	111,4	31,6	6,7	5,5	794,5	-39,3	1,6	6,9
<b>MEZZOGIORNO</b>	<b>24.821</b>	<b>2.524</b>	<b>2.280</b>	<b>1.666</b>	<b>1.330</b>	<b>4.112</b>	<b>1.529</b>	<b>1.410</b>	<b>178</b>	<b>2.030</b>	<b>275</b>	<b>42.769</b>
	<b>14,9</b>	<b>-2,2</b>	<b>-22,7</b>	<b>21,4</b>	<b>87,9</b>	<b>10,8</b>	<b>12,0</b>	<b>-12,9</b>	<b>-26,1</b>	<b>-17,9</b>	<b>2,7</b>	<b>8,2</b>
Abruzzo	6.014	626	269	103	29	345	198	123	16	471	44	8.239
	7,5	10,9	2,2	45,4	16,2	0,0	17,8	-8,2	-11,2	20,6	81,7	8,4
Molise	544	41	74	8	7	116	37	20	1	84	9	940
	1,3	12,1	-9,5	21,1	79,5	6,7	67,7	1,2	176,5	-27,4	-21,9	-0,4
Campania	6.676	643	721	328	449	1.395	467	354	41	882	139	12.240
	24,8	10,1	-10,8	10,8	40,7	6,9	29,7	12,5	35,5	-26,7	4,2	13,0
Puglia	5.447	535	505	358	41	1.672	172	378	27	239	49	9.527
	11,1	-17,6	-17,4	111,6	-61,0	19,8	50,0	-30,4	-68,9	-24,8	-21,3	5,1
Basilicata	1.573	49	54	5	4	35	7	38	4	15	10	1.795
	246,8	13,9	-22,4	-63,0	-44,0	-37,9	6,8	-27,7	141,2	-64,9	47,4	138,2
Calabria	236	13	22	43	3	25	14	65	20	18	3	463
	2,6	-42,2	-11,4	25,1	-63,3	31,4	42,7	171,0	56,3	-17,9	-17,8	12,6
Sicilia	2.841	248	498	533	768	298	534	292	52	289	12	6.699
	-9,1	-10,0	-39,4	15,1	486,0	27,2	2,2	-15,4	-19,6	4,0	36,0	1,2
Sardegna	1.490	368	137	288	30	226	100	140	19	34	8	2.865
	5,0	-8,9	-49,3	-9,8	-72,7	-8,2	-38,1	-24,3	-35,0	-67,5	-50,7	-13,5
<b>PROV. DIV. E NON SPECIF.</b>	-	<b>46</b>	<b>41</b>	<b>12</b>	<b>4</b>	<b>56</b>	<b>32</b>	<b>51</b>	<b>2</b>	<b>159</b>	<b>11</b>	<b>433</b>
	-	<b>121,2</b>	<b>11,8</b>	<b>306,0</b>	<b>-33,9</b>	<b>-24,9</b>	<b>82,2</b>	<b>25,7</b>	<b>-2,6</b>	<b>-41,6</b>	<b>135,2</b>	<b>-12,8</b>
<b>ITALIA</b>	<b>236.713</b>	<b>33.370</b>	<b>26.221</b>	<b>9.954</b>	<b>7.206</b>	<b>39.474</b>	<b>18.647</b>	<b>14.969</b>	<b>3.629</b>	<b>24.648</b>	<b>3.583</b>	<b>420.303</b>
	<b>5,3</b>	<b>0,7</b>	<b>1,1</b>	<b>10,8</b>	<b>25,9</b>	<b>11,6</b>	<b>5,5</b>	<b>1,7</b>	<b>21,4</b>	<b>-28,3</b>	<b>2,5</b>	<b>2,7</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Il *Friuli Venezia Giulia* ha registrato una delle migliori *performance* rispetto alla media nazionale, grazie alla quale la regione ha aumentato la propria quota sulle esportazioni nazionali di quasi mezzo punto percentuale. Ciò si è realizzato grazie all'ottimo andamento delle esportazioni nella UE. Un buon risultato è stato ottenuto anche nell'Africa subsahariana dove il valore delle esportazioni è più che raddoppiato. Al contrario in Europa centro orientale, che in questi anni ha assunto un ruolo fondamentale tra i suoi mercati di sbocco (è la seconda per importanza dopo la UE), la regione ha invece ottenuto un risultato negativo. I settori che hanno registrato le migliori *performance* sono il comparto metalmeccanico, che rappresenta quasi la metà delle esportazioni regionali soprattutto apparecchi elettrici e di precisione in Europa, in Africa Settentrionale e Medio Oriente<sup>10</sup>. Anche le esportazioni di macchine e apparecchi meccanici hanno avuto un buon andamento in Europa (Spagna e Germania) e in quasi tutti gli altri mercati ad eccezione dell'Asia Orientale. Le commesse navali confermano il loro peso sulle esportazioni regionali, registrando quest'anno buoni risultati sia nei PVS (Liberia) sia in Europa (Francia e Germania).

Le esportazioni di prodotti metalmeccanici hanno influito sulla crescita di tutte le province, in particolare di Udine che si è confermata nel 1998 la prima provincia esportatrice del Friuli Venezia Giulia. Ha fatto eccezione Pordenone, distintasi per il positivo andamento dei mobili, che hanno registrato il risultato migliore di tutta la regione (8%). Gorizia e Trieste hanno registrato un forte aumento nella cantieristica navale.

L'*Emilia Romagna* nel 1998 ha ulteriormente aumentato la propria quota sulle esportazioni nazionali. Questo risultato si deve al buon andamento di tutti i settori principali della regione, tra cui i prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi (piastrelle), l'agroalimentare, la chimica e i prodotti in gomma e materie plastiche.

Le aree che hanno maggiormente contribuito a questo risultato sono state l'UE, (con un incremento dell'8,9% grazie soprattutto a Germania, Francia, Regno Unito e Spagna), e l'America Settentrionale. Si sono invece ridotte le vendite relative a quasi tutti i settori in Asia Orientale.

Le province che hanno conseguito il migliore risultato sono state Rimini, Forlì-Cesena e Ravenna, con una variazione del 10% circa. Per tutte ha influito l'andamento del settore metalmeccanico (soprattutto meccanica strumentale per Rimini e macchine e apparecchi meccanici per l'area Forlì-Cesena). Spicca anche il buon andamento delle esportazioni di maglieria ed abbigliamento di Rimini (in aumento nell'Europa centro orientale, in Oceania e in Medio Oriente), come pure di Reggio Emilia, le cui esportazioni di maglieria sono cresciute notevolmente in America settentrionale. Buone anche le *performance* di Parma, Bologna e Piacenza. Parma e Piacenza, hanno beneficiato della ripresa delle esportazioni dei prodotti alimentari. Bologna deve il risultato positivo soprattutto al buon andamento delle esportazioni dei mezzi di trasporto e di apparecchi elettrici e di precisione. Modena ha perso nel 1998 il primato regionale per valore di export a favore di Bologna, nonostante l'andamento positivo del settore delle piastrelle, che ha compensato quello deludente degli altri settori. Le esportazioni di Ferrara hanno invece fatto segnare una battuta d'arresto, dopo un 1997 molto positivo, dovuta principalmente al declino delle esportazioni dei mezzi di trasporto, prima voce dell'export provinciale.

Le esportazioni della *Toscana* nel 1998 hanno subito una lieve flessione. Quasi la metà delle esportazioni della regione si concentrano nel settore moda, uno dei più colpiti dalla crisi sui mercati internazionali: un andamento negativo hanno mostrato il tessile e i prodotti in cuoio.

Il settore minerario ha mostrato una *performance* deludente: i prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi hanno registrato un calo su tutti i mercati, a eccezione dell'America settentrionale e dei paesi africani. Bene invece i comparti in cui la Toscana non è specializzata, come la chimica, cresciuta ovunque eccetto che in Asia orientale, e apparecchi elettrici e di precisione, legno e mobili, carta e gomma, autoveicoli e macchinari.

<sup>10</sup> Iran ed Egitto, mentre le esportazioni in Turchia, importante mercato di sbocco, sono calate del 50%.

Le esportazioni di Prato, la più esposta nel settore moda, hanno registrato una flessione superiore all'8%. Al contrario quelle di Arezzo, che ha una struttura produttiva meno concentrata, sono cresciute dell'11,5%, grazie al buon andamento del settore dei metalli e degli apparecchi elettrici e di precisione, ma anche di abbigliamento e maglieria. Firenze, che rappresenta quasi un terzo delle esportazioni dell'intera Toscana, ha registrato un calo di più di due punti percentuali, dovuto interamente alla crisi del settore moda, non compensata dalla crescita delle esportazioni della meccanica e di apparecchi elettrici e di precisione. Il cattivo andamento del settore minerario non ha penalizzato le vendite all'estero di Massa Carrara grazie al contributo della metalmeccanica in genere e in particolare della meccanica strumentale. Livorno ha invece perso posizioni non solo nelle aree interessate dalle crisi finanziarie, ma anche nell'UE (-6% circa), a causa della flessione registrata nei suoi settori di punta (metalli e prodotti in metallo e chimica). Anche Pisa ha mostrato una flessione della propria quota sulle esportazioni regionali per l'andamento negativo delle esportazioni di cuoio e prodotti in cuoio. Positivo è stato invece l'andamento di Siena, grazie all'incremento dei mezzi di trasporto, e di Grosseto. Pistoia e Lucca hanno fatto registrare una crescita molto contenuta delle esportazioni, avendo risentito la prima della crisi del settore moda e la seconda di quella del settore minerario e di cuoio e calzature.

Il risultato negativo dell'*Umbria* nel 1998 è essenzialmente dovuto alla flessione nell'area UE, che aveva trainato la crescita dell'anno precedente, aggravata dalle *performance* deludenti nell'area asiatica e nell'Oceania. Risultati particolarmente negativi sono stati registrati nel settore siderurgico e dei minerali non metalliferi, che insieme rappresentano più della metà delle esportazioni della regione. Buono invece l'andamento nella meccanica, chimica e nel tessile-abbigliamento. Le esportazioni di Terni, specializzata nel settore siderurgico, si sono ridotte del 12,7%, mentre Perugia, che ha una struttura delle esportazioni maggiormente diversificata, è risultata in crescita (7,7%). Terni ha inoltre risentito maggiormente della crisi asiatica, tenuto conto che quest'area pesa di più sulle esportazioni ternane che su quelle di Perugia.

Dopo un 1997 eccezionalmente positivo, le *Marche* hanno registrato nel 1998 un risultato negativo (-2%), dovuto in gran parte al cattivo andamento dei settori tradizionali della regione, come cuoio e calzature e legno e mobili, su cui hanno pesato gli effetti della crisi asiatica. Nel settore metalmeccanico, altro comparto di specializzazione della regione, hanno tenuto solo gli elettrodomestici<sup>11</sup>, mentre ha registrato un calo la meccanica strumentale, anche nei mercati dell'UE. Le esportazioni della regione hanno avuto un andamento negativo in Asia orientale mentre sono cresciute nel continente americano e in Europa centro orientale, dove però gli andamenti positivi in Polonia, Ungheria e Romania si contrappongono al crollo in Russia, Slovenia e Croazia.

L'unica provincia ad aver registrato un risultato positivo è stata Pesaro-Urbino le cui esportazioni di prodotti in legno e di macchine e apparecchi meccanici, soprattutto quelle dirette verso l'America settentrionale, sono cresciute. Ancona ha registrato un calo, forte nei prodotti in metallo e negli apparecchi elettrici e di precisione, più contenuto nei settori tradizionali (abbigliamento, cuoio e calzature e mobili). Della negativa *performance* di Macerata e Ascoli Piceno è responsabile soprattutto il settore cuoio e calzature che rappresenta circa la metà delle loro esportazioni.

Unica regione in controtendenza nella ripartizione dell'Italia Centrale, il *Lazio* ha registrato nel 1998 una crescita delle esportazioni di quasi il 7%, un risultato in linea con la tendenza degli ultimi anni. Un andamento positivo è stato registrato in particolare nell'UE, cui è destinata più della metà delle esportazioni, e nei paesi africani. Tale andamento è attribui-

---

<sup>11</sup> Nella classificazione ATECO 91 qui utilizzata, gli elettrodomestici sono inseriti nel gruppo "macchine ed apparecchi meccanici", mentre le apparecchiature radio-televisive appartengono invece ad "apparecchi elettrici e di precisione".

**LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE PER SETTORI NEL 1998**  
(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

REGIONI	Prodotti agr. silvi-colturatura e pesca	Prod. delle cave e delle miniere	Prod. Alim. bevande e tabacco	Prodotti tessili	Prod. dell'abbigiam.	Cuoio e prod. In cuoio	Legno e prod. in legno	Carta, stampa ed edit.	Prod. petrolif. e fibre sint.	Prod. Chimici e sint.	Articoli in gomma e mat. plastiche
<b>ITALIA NORD-OCCIDENTALE</b>	<b>1.419</b>	<b>183</b>	<b>7.660</b>	<b>15.634</b>	<b>5.625</b>	<b>2.417</b>	<b>752</b>	<b>4.136</b>	<b>489</b>	<b>18.563</b>	<b>8.849</b>
	<b>6,8</b>	<b>-1,8</b>	<b>2,7</b>	<b>1,0</b>	<b>-0,6</b>	<b>-7,4</b>	<b>2,4</b>	<b>2,4</b>	<b>-31,0</b>	<b>4,7</b>	<b>3,7</b>
Piemonte	331	55	3.407	4.068	1.264	374	170	1.517	168	2.685	3.052
	1,1	4,8	-1,5	2,0	-1,1	0,3	7,3	1,4	-24,4	3,6	3,0
Valle d'Aosta	0	1	10	7	13	4	1	8	-	2	20
	-79,0	30,2	-16,7	39,7	89,2	-30,4	0,5	78,6	-	13,5	61,7
Lombardia	526	116	3.864	11.511	4.319	2.008	563	2.550	274	15.103	5.534
	0,4	0,0	9,4	0,6	-0,5	-8,7	1,9	3,8	-27,3	6,3	4,2
Liguria	562	11	378	48	30	31	19	61	47	774	243
	17,9	-34,9	-16,7	1,0	-15,9	-8,2	-16,9	-24,5	-57,0	-15,6	-3,2
<b>ITALIA NORD-ORIENTALE</b>	<b>2.599</b>	<b>160</b>	<b>7.883</b>	<b>6.951</b>	<b>5.694</b>	<b>7.634</b>	<b>1.038</b>	<b>2.951</b>	<b>226</b>	<b>6.555</b>	<b>3.471</b>
	<b>2,8</b>	<b>5,3</b>	<b>5,0</b>	<b>3,1</b>	<b>1,9</b>	<b>0,2</b>	<b>5,4</b>	<b>5,8</b>	<b>-4,2</b>	<b>2,0</b>	<b>7,2</b>
Trentino Alto Adige	450	36	986	209	210	120	141	470	1	565	348
	-4,5	13,9	2,7	-7,7	6,1	-17,2	3,8	13,3	27,6	9,6	0,4
Veneto	753	73	2.741	4.095	3.345	6.473	399	1.404	171	2.364	1.431
	-4,5	-4,5	5,6	3,5	-0,1	1,5	11,7	5,4	-9,2	-6,3	6,7
Friuli Venezia Giulia	136	16	648	340	52	130	216	517	34	331	426
	2,3	-6,3	1,9	0,7	-7,6	-2,5	-1,9	3,7	7,5	11,1	8,4
Emilia Romagna	1.260	35	3.508	2.307	2.087	911	282	561	21	3.296	1.265
	11,0	30,1	5,9	3,8	5,1	-5,6	3,9	3,1	29,7	6,6	9,5
<b>ITALIA CENTRALE</b>	<b>715</b>	<b>301</b>	<b>2.328</b>	<b>7.590</b>	<b>2.837</b>	<b>8.417</b>	<b>390</b>	<b>1.773</b>	<b>301</b>	<b>6.278</b>	<b>1.683</b>
	<b>-8,0</b>	<b>-3,3</b>	<b>-6,3</b>	<b>-1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>-6,5</b>	<b>1,8</b>	<b>4,2</b>	<b>-45,3</b>	<b>3,6</b>	<b>4,1</b>
Toscana	296	270	1.443	6.464	1.728	5.075	235	1.165	124	1.602	597
	-1,8	0,5	-1,8	-2,7	4,0	-6,8	1,1	7,3	-62,9	7,5	4,9
Umbria	100	3	243	373	295	112	52	63	0	292	85
	-9,1	-52,4	-8,2	7,0	6,8	20,8	-8,8	8,1	-37,5	6,7	-11,2
Marche	79	2	178	282	601	3.024	73	202	41	315	463
	-13,6	-55,2	-4,4	6,8	-3,2	-7,1	7,6	1,7	-28,2	37,8	-3,1
Lazio	240	27	465	471	214	206	30	343	136	4.069	538
	-12,6	-19,7	-17,6	7,2	-11,5	-4,5	16,0	-4,5	-14,8	0,0	13,5
<b>MEZZOGIORNO</b>	<b>2.023</b>	<b>166</b>	<b>3.954</b>	<b>1.017</b>	<b>1.445</b>	<b>2.695</b>	<b>182</b>	<b>454</b>	<b>3.558</b>	<b>3.070</b>	<b>1.422</b>
	<b>-7,6</b>	<b>-23,2</b>	<b>11,0</b>	<b>3,0</b>	<b>1,6</b>	<b>-7,5</b>	<b>-2,9</b>	<b>-0,8</b>	<b>-16,0</b>	<b>-6,8</b>	<b>0,3</b>
Abruzzo	90	2	363	270	326	252	32	171	0	376	427
	-9,2	3,2	-3,7	6,6	8,8	4,0	-6,3	-9,4	-67,2	19,3	0,4
Molise	4	15	92	108	318	10	0	3	0	198	112
	-11,0	-32,3	-1,7	13,5	-1,2	1,7	-62,1	48,3	244,9	-8,5	12,2
Campania	487	11	2.214	227	388	927	95	210	7	861	413
	6,4	-3,8	12,0	10,8	-8,6	-23,5	-12,6	3,7	-4,8	2,2	-1,3
Puglia	890	41	472	310	377	1.491	5	22	65	335	299
	-12,3	-29,0	23,4	-4,6	10,0	3,9	-6,0	26,1	-4,5	2,1	-2,2
Basilicata	42	0	30	29	2	1	0	6	0	91	77
	-17,0	-59,0	1,0	-12,8	-3,4	11,5	-32,1	55,6	-	-20,7	-1,2
Calabria	61	0	60	17	11	3	7	3	0	90	26
	8,1	-22,3	4,6	-1,4	-9,6	79,8	72,7	-2,7	123,9	-12,5	4,1
Sicilia	440	54	462	24	22	10	4	14	2.264	657	34
	-10,8	9,2	8,2	-14,9	17,0	-8,8	-2,0	-12,8	-10,5	-21,1	20,1
Sardegna	9	43	261	31	1	1	39	25	1.222	462	34
	-30,8	-41,5	21,0	5,3	69,2	-46,3	27,4	4,5	-24,9	-14,6	-9,6
<b>PROVINCE DIV. E NON SPECIF.</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>51</b>	<b>83</b>	<b>54</b>	<b>2</b>	<b>57</b>	<b>0</b>	<b>33</b>	<b>6</b>
	<b>13,0</b>	<b>412,0</b>	<b>-27,3</b>	<b>-7,1</b>	<b>-21,3</b>	<b>-15,6</b>	<b>66,6</b>	<b>43,3</b>	<b>-70,6</b>	<b>-43,6</b>	<b>66,0</b>
<b>ITALIA</b>	<b>6.759</b>	<b>811</b>	<b>21.827</b>	<b>31.244</b>	<b>15.684</b>	<b>21.217</b>	<b>2.364</b>	<b>9.372</b>	<b>4.574</b>	<b>34.499</b>	<b>15.430</b>
	<b>-1,0</b>	<b>-6,4</b>	<b>3,9</b>	<b>0,9</b>	<b>0,7</b>	<b>-4,5</b>	<b>3,2</b>	<b>3,8</b>	<b>-20,2</b>	<b>2,8</b>	<b>4,2</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

**LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE PER SETTORI NEL 1998**  
(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Prod. della l lav. di minerali non metallici	Metalli e prod. in metallo	Mac- chine e app. mecc.	App. elettr. e di prec.	Autovei- coli	Altri mezzi di trasp.	Mobili	Altri prod. industria manifatt.	En. Elettr., gas, acqua e altri pr.	Totale	REGIONI
<b>2.944</b>	<b>19.561</b>	<b>40.647</b>	<b>21.102</b>	<b>18.248</b>	<b>3.182</b>	<b>3.214</b>	<b>4.341</b>	<b>599</b>	<b>179.565</b>	<b>ITALIA NORD-OCCIDENTALE</b>
<b>2,5</b>	<b>3,8</b>	<b>-2,4</b>	<b>-2,1</b>	<b>1,9</b>	<b>0,0</b>	<b>1,8</b>	<b>-1,7</b>	<b>-12,5</b>	<b>0,5</b>	
740	3.406	11.183	4.236	12.242	1.205	170	1.578	37	51.887	Piemonte
5,2	2,5	-1,7	-3,3	-0,4	-1,4	-9,5	-2,2	-31,0	-0,3	
5	276	51	134	5	0	5	17	0	558	Valle d'Aosta
-11,5	5,1	29,4	96,3	-73,4	278,0	7,1	-14,1	168,3	19,6	
1.982	15.233	28.572	16.170	5.865	1.789	3.011	2.597	128	121.713	Lombardia
3,5	4,8	-1,8	-1,7	7,6	19,7	2,8	-2,0	-5,5	1,7	
217	646	841	562	136	189	28	149	435	5.407	Liguria
-12,6	-9,9	-25,3	-13,4	-3,6	-59,7	-20,0	11,5	-12,5	-16,3	
<b>9.189</b>	<b>8.976</b>	<b>33.963</b>	<b>10.041</b>	<b>6.432</b>	<b>4.615</b>	<b>7.396</b>	<b>4.445</b>	<b>338</b>	<b>130.557</b>	<b>ITALIA NORD-ORIENTALE</b>
<b>2,4</b>	<b>5,4</b>	<b>4,7</b>	<b>14,0</b>	<b>2,7</b>	<b>49,7</b>	<b>3,0</b>	<b>-5,8</b>	<b>9,4</b>	<b>5,2</b>	
275	649	1.349	335	708	47	210	65	14	7.189	Trentino Alto Adige
-5,7	6,0	14,7	5,2	1,1	0,6	1,7	-14,5	-12,7	4,3	
2.573	4.325	12.298	5.018	1.514	1.937	3.286	3.826	146	58.171	Veneto
-3,0	5,7	4,4	7,6	6,0	14,9	-1,8	-6,9	-14,2	2,4	
356	1.288	4.135	1.745	269	1.862	3.093	64	81	15.738	Friuli Venezia Giulia
0,1	4,2	8,3	35,5	-10,4	187,7	7,0	11,6	19,9	17,3	
5.985	2.714	16.181	2.942	3.940	769	807	490	96	49.459	Emilia Romagna
5,5	5,3	3,3	16,1	2,7	9,2	9,3	2,4	76,8	5,3	
<b>2.570</b>	<b>3.545</b>	<b>9.748</b>	<b>6.095</b>	<b>2.111</b>	<b>3.850</b>	<b>2.374</b>	<b>3.574</b>	<b>497</b>	<b>66.979</b>	<b>ITALIA CENTRALE</b>
<b>-5,5</b>	<b>-6,0</b>	<b>3,4</b>	<b>-1,8</b>	<b>-10,4</b>	<b>71,1</b>	<b>1,5</b>	<b>5,2</b>	<b>24,1</b>	<b>1,1</b>	
1.756	1.337	4.478	1.243	680	1.348	810	3.112	181	33.942	Toscana
-7,5	-4,7	3,8	7,6	20,5	0,7	2,4	6,8	19,8	-0,3	
172	836	613	194	26	31	80	35	7	3.612	Umbria
-4,6	-12,7	9,5	-1,0	-15,1	57,0	-4,7	-8,9	79,5	-1,1	
129	886	3.937	485	78	212	1.234	267	55	12.543	Marche
-2,2	-6,5	1,2	-2,9	-3,9	-1,5	-1,0	-12,5	101,7	-2,0	
514	486	720	4.173	1.328	2.259	250	160	254	16.882	Lazio
0,5	4,6	8,1	-4,2	-21,0	233,8	15,1	15,6	16,6	6,9	
<b>1.068</b>	<b>3.195</b>	<b>2.274</b>	<b>3.265</b>	<b>7.055</b>	<b>3.086</b>	<b>1.907</b>	<b>315</b>	<b>619</b>	<b>42.769</b>	<b>MEZZOGIORNO</b>
<b>14,2</b>	<b>-3,2</b>	<b>11,4</b>	<b>32,8</b>	<b>45,6</b>	<b>46,0</b>	<b>-4,9</b>	<b>-1,9</b>	<b>-3,7</b>	<b>8,2</b>	
455	448	619	1.071	2.585	357	206	186	3	8.239	Abruzzo
27,8	4,6	26,0	7,1	10,3	6,7	-5,1	-0,8	-21,0	8,4	
5	13	29	8	17	1	6	1	0	940	Molise
78,2	-23,5	-4,4	28,0	11,1	496,7	9,5	19,8	-63,6	-0,4	
235	568	818	1.405	1.880	1.129	134	86	147	12.240	Campania
-0,4	16,3	-3,1	79,2	66,1	-0,6	8,4	-5,2	7,7	13,0	
148	1.704	526	160	634	572	1.356	16	104	9.527	Puglia
20,1	-8,3	8,2	-25,9	67,0	522,6	-10,4	0,6	5,3	5,1	
6	12	13	24	1.266	8	187	0	0	1.795	Basilicata
-2,5	89,3	-0,6	-19,6	394,7	-	46,0	-12,7	867,7	138,2	
5	27	131	8	6	1	3	2	2	463	Calabria
-3,2	-29,3	72,7	111,8	74,5	41,5	59,8	53,2	45,4	12,6	
170	115	84	545	660	765	15	23	338	6.699	Sicilia
15,5	10,6	33,8	43,9	-5,8	95,3	-8,0	-4,3	-4,5	1,2	
44	309	53	44	7	252	1	1	25	2.865	Sardegna
-24,7	-14,6	46,9	11,6	-52,5	60,9	-36,4	-6,1	-49,2	-13,5	
5	9	45	30	6	2	2	3	42	433	PROVINCE DIV. E NON SPECIF.
<b>-2,9</b>	<b>22,3</b>	<b>-12,9</b>	<b>-32,7</b>	<b>-17,5</b>	<b>-73,7</b>	<b>-8,2</b>	<b>21,2</b>	<b>12,7</b>	<b>-12,8</b>	
<b>15.776</b>	<b>35.286</b>	<b>86.677</b>	<b>40.533</b>	<b>33.851</b>	<b>14.736</b>	<b>14.891</b>	<b>12.678</b>	<b>2.094</b>	<b>420.303</b>	<b>ITALIA</b>
<b>1,7</b>	<b>2,5</b>	<b>1,2</b>	<b>3,8</b>	<b>7,9</b>	<b>38,5</b>	<b>1,4</b>	<b>-1,4</b>	<b>1,0</b>	<b>2,7</b>	

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tav. 7.6

(\*) Il comparto comprende i prodotti energetici e gli altri manufatti.

bile a settori in cui la regione non presenta un'elevata specializzazione (come prodotti in metallo, macchine e apparecchi meccanici, tessili e prodotti in gomma e materie plastiche), ed agli "altri mezzi di trasporto" grazie alle commesse in alcune aree extra-UE (velivoli in Suriname e in Ghana, navi in Belize ed in Angola). La provincia che ha fatto registrare la crescita maggiore è stata Roma (16%), che è anche quella che più contribuisce all'export regionale grazie all'andamento degli altri mezzi di trasporto. Anche Viterbo ha registrato un buon andamento, mentre non altrettanto positiva è stata la dinamica per le altre province, che hanno fatto segnare un modesto incremento (Rieti) e una flessione (Latina e Frosinone).

L'*Abruzzo* ha confermato, anche nel 1998, la dinamica crescente delle proprie esportazioni, sebbene la sua quota su quelle nazionali sia rimasta limitata (2%). Nel 1998 hanno contribuito alla crescita della regione i settori in cui è specializzata, come i prodotti metalmeccanici e, soprattutto, i mezzi di trasporto, che insieme rappresentano i due terzi delle esportazioni complessive. Sono risultate in crescita anche le vendite all'estero di settori come tessile e abbigliamento e cuoio e calzature, in controtendenza rispetto all'andamento a livello nazionale. È stato negativo invece l'andamento di alcuni settori tradizionali della regione, come alimentari e legno e mobili. I risultati positivi sono stati ottenuti in tutte le aree, con le uniche eccezioni di Medio Oriente e Asia centrale. L'UE si è confermata il principale mercato di sbocco: particolarmente positivi i risultati in quest'area di meccanica strumentale e prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi. Un incremento hanno mostrato anche le vendite in Asia orientale e Oceania, grazie unicamente al contributo della provincia dell'Aquila e in particolare del settore meccanico a Singapore e Hong Kong.

Oltre all'Aquila, anche le altre province hanno registrato andamenti positivi. Le esportazioni di Chieti, che si conferma prima provincia esportatrice, sono cresciute grazie all'andamento nell'UE. Anche Pescara deve la sua crescita ai settori tradizionali (tessile, abbigliamento, legno e mobili), che hanno compensato il deludente risultato del settore metalmeccanico. Andamento opposto ha mostrato Teramo: i settori tradizionali hanno frenato la crescita delle sue esportazioni limitata al 3,8%.

Il *Molise* ha rappresentato, insieme alla Sardegna, un'eccezione tra le regioni del Mezzogiorno, avendo registrato un calo delle esportazioni, benché modesto. Tale andamento è dovuto soprattutto alla flessione dei prodotti chimici e meccanici, mentre hanno tenuto altri settori importanti come i prodotti in gomma e plastica e soprattutto il tessile, che rappresenta, con l'abbigliamento, quasi la metà delle esportazioni regionali.

Le esportazioni della *Campania* sono aumentate del 13%, un tasso superiore anche a quello, già elevato, del Mezzogiorno, confermando la tendenza alla crescita della quota sulle esportazioni nazionali. Questo risultato sottende, tuttavia, andamenti molto divergenti per prodotti e per aree. Particolarmente positivo il risultato dei settori principali, come i prodotti in metallo e soprattutto gli apparecchi elettrici e di precisione (cresciuti dell'80%) e gli autoveicoli (66%). Negativo invece quello dei settori tradizionali, principalmente cuoio e calzature, che hanno risentito degli effetti della crisi in Asia dove infatti le esportazioni si sono ridotte di circa un terzo nella UE, dove è diretta oltre la metà delle vendite della regione sono cresciute del 25%.

Tra le province si è osservata un'estrema varietà di risultati: a quelli positivi di Napoli, Salerno e Caserta si contrappongono le flessioni di Benevento e Avellino. Su Caserta ha influito la crescita delle esportazioni degli apparecchi elettrici e di precisione e dell'agroalimentare. A quest'ultimo settore va attribuita anche la *performance* di Salerno, mentre quella di Napoli è legata alle esportazioni di prodotti chimici e di autoveicoli. Avellino è stata fortemente penalizzata dall'elevata concentrazione delle sue esportazioni nel settore delle pelli e cuoio (distretto industriale di Solofra), mentre Benevento ha risentito del declino della meccanica e dei settori tradizionali (tessile, abbigliamento e cuoio e calzature).

Anche per il 1998 la *Puglia* si conferma la seconda regione esportatrice del Mezzogiorno, dopo la Campania, con una quota del 2,3% sul totale nazionale. Le esportazioni della regione sono aumentate nei principali mercati di sbocco, UE e America Settentrionale.

nale, e hanno risentito meno di altre della crisi asiatica, visto l'esiguo flusso di esportazioni che si dirige in quei paesi. Al negativo risultato di alcuni settori di punta (come l'agroalimentare e l'industria siderurgica), si è contapposta la buona *performance* di mezzi di trasporto, abbigliamento, cuoio e calzature, e prodotti chimici.

Il dato provinciale è articolato: la provincia di Bari ha risentito negativamente del

#### LE PRIME 30 PROVINCE ESPORTATRICI NEL 1998

PROVINCE	(*)	miliardi di lire	var. % 1998/1997	Quota % sull'export nazionale	Quota cumulata
1 Milano	(1)	56.188	2,1	13,4	13,4
2 Torino	(2)	28.380	-1,4	6,8	20,1
3 Vicenza	(3)	16.770	1,6	4,0	24,1
4 Brescia	(6)	14.774	4,6	3,5	27,6
5 Bergamo	(5)	14.302	-1,9	3,4	31,0
6 Treviso	(7)	12.722	1,1	3,0	34,1
7 Bologna	(10)	12.048	5,4	2,9	36,9
8 Modena	(9)	11.990	1,9	2,9	39,8
9 Varese	(11)	10.596	-0,6	2,5	42,3
10 Verona	(12)	10.197	2,1	2,4	44,7
11 Roma	(13)	10.111	16,0	2,4	47,1
12 Firenze	(4)	9.873	-2,4	2,3	49,5
13 Padova	(14)	8.563	3,2	2,0	51,5
14 Reggio Emilia	(15)	8.140	7,3	1,9	53,5
15 Como	(8)	8.112	-4,1	1,9	55,4
16 Cuneo	(16)	6.971	3,9	1,7	57,0
17 Napoli	(19)	6.792	14,4	1,6	58,7
18 Venezia	(18)	6.317	5,8	1,5	60,2
19 Udine	(21)	5.946	12,4	1,4	61,6
20 Mantova	(20)	5.641	3,6	1,3	62,9
21 Novara	(17)	5.028	-5,2	1,2	64,1
22 Chieti	(26)	4.889	9,9	1,2	65,3
23 Prato (1)	(-)	4.794	-8,3	1,1	66,4
24 Ancona	(23)	4.793	-3,4	1,1	67,6
25 Arezzo	(29)	4.768	11,5	1,1	68,7
26 Pordenone	(24)	4.714	3,0	1,1	69,8
27 Parma	(28)	4.697	6,9	1,1	70,9
28 Alessandria	(25)	4.535	1,7	1,1	72,0
29 Bari	(27)	4.248	-5,5	1,0	73,0
30 Lecco (2)	(-)	4.189	4,3	1,0	74,0

(\*) Posto occupato in graduatoria nel 1997

(1) Nella graduatoria 1997 inclusa in Firenze.

(2) Nella graduatoria 1997 inclusa in Como.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.7

pessimo andamento del settore del mobile e legno, le cui esportazioni sono diminuite in tutti i mercati ad eccezione dell'UE, mentre il risultato negativo di *Brindisi* (-11,3%) si deve in larga misura ai prodotti chimici, che rappresentano quasi la metà delle esportazioni della provincia.

Il buon risultato di *Taranto* è dipeso in prevalenza dall'andamento del settore navale, mentre la crescita fatta registrare da *Foggia* (82,7%) è dovuta principalmente ai prodotti meccanici e di precisione e ai mezzi di trasporto. *Lecce* deve invece il suo risultato soprattutto ai settori tradizionali (tessile, abbigliamento e cuoio e calzature).

L'eccezionale crescita delle esportazioni della *Basilicata* (138,2%), che, nonostante la dimensione poco elevata, l'ha imposta all'attenzione nazionale, è da attribuirsi principalmente all'andamento dei mezzi di trasporto (industria automobilistica di Melfi) e all'espansione dell'industria dei mobili di Matera. Questo notevole sviluppo si è realizzato soprattutto nell'area l'UE, che rappresenta la quasi totalità delle esportazioni lucane.



### LA DINAMICA DELLE ESPORTAZIONI DELLE PRINCIPALI PROVINCE ITALIANE

PROVINCE	Esportazioni (valori in miliardi di lire)			Quota % sull'export nazionale		
	1993	1996	1998	1993	1996	1998
Milano	41.042	54.726	56.188	15,4	14,1	13,4
Torino	18.258	28.805	28.380	6,9	7,4	6,8
Vicenza	10.955	15.315	16.770	4,1	3,9	4,0
Brescia	8.348	13.299	14.774	3,1	3,4	3,5
Bergamo	8.593	13.676	14.302	3,2	3,5	3,4
Treviso	7.870	11.902	12.722	3,0	3,1	3,0
Bologna	7.387	10.667	12.048	2,8	2,7	2,9
Modena	7.885	10.990	11.990	3,0	2,8	2,9
Varese	7.560	10.323	10.596	2,8	2,7	2,5
Verona	6.424	9.953	10.197	2,4	2,6	2,4
Roma	6.166	7.977	10.111	2,3	2,1	2,4
Firenze	9.924	10.175	9.873	3,7	2,6	2,3
Padova	4.740	7.549	8.563	1,8	1,9	2,0
Reggio Emilia	4.501	7.218	8.140	1,7	1,9	1,9
Como	7.660	8.445	8.112	2,9	2,2	1,9
Cuneo	4.627	6.692	6.971	1,7	1,7	1,7
Napoli	3.671	5.106	6.792	1,4	1,3	1,6
Venezia	3.810	6.095	6.317	1,4	1,6	1,5
Udine	3.479	5.081	5.946	1,3	1,3	1,4
Mantova	3.620	5.228	5.641	1,4	1,3	1,3
Novara	4.072	5.088	5.028	1,5	1,3	1,2
Chieti	1.849	3.928	4.889	0,7	1,0	1,2
Prato	(-)	(-)	4.794	(-)	(-)	1,1
Ancona	2.319	3.985	4.793	0,9	1,0	1,1
Arezzo	2.924	4.036	4.768	1,1	1,0	1,1
Pordenone	2.773	4.107	4.714	1,0	1,1	1,1
Parma	2.672	4.214	4.697	1,0	1,1	1,1
Alessandria	2.642	4.153	4.535	1,0	1,1	1,1
Bari	2.650	3.993	4.248	1,0	1,0	1,0
Lecco	(-)	(-)	4.189	(-)	(-)	1,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.8

La *Calabria* ha mostrato il tasso di crescita (12,6%) più elevato dopo quello della Campania tra le regioni del Mezzogiorno, ma rappresenta ancora una quota esigua delle esportazioni nazionali. La crescita è stata determinata soprattutto dal positivo risultato dei prodotti meccanici, che da soli rappresentano più di un terzo delle esportazioni complessive. Notevole anche la dinamica dell'importante settore agroalimentare, che è cresciuto principalmente nella UE, primo mercato di sbocco della regione.

Le esportazioni dell'Italia insulare hanno mostrato un andamento non soddisfacente, in contrasto con il buon risultato del 1997; la *Sicilia* ha avuto una crescita inferiore alla media nazionale, mentre la *Sardegna* ha registrato la maggiore flessione (-13,5%) insieme alla Liguria.

Nel caso della Sicilia, il risultato poco brillante è stato determinato principalmente dai prodotti petroliferi e dalla chimica. La crescita del settore trasporti, anche qui molto sostenuta come nel resto del Mezzogiorno (importanti le esportazioni di navi nei paesi africani) non è riuscita a compensare i risultati negativi degli altri settori, le esportazioni dell'UE, area privilegiata di destinazione, sono risultate in netto calo.

Catania e Palermo sono state le province che hanno mostrato la maggiore dinamicità, mentre Siracusa, la seconda provincia esportatrice, ha registrato una notevole flessione (-19,1%), risentendo del calo dei prezzi dei prodotti energetici.

Per quanto riguarda le esportazioni della Sardegna, i risultati negativi del settore energetico e minerario, che rappresentano oltre il 50% delle vendite all'estero, hanno pesato in misura anche maggiore. Un buon risultato è stato conseguito, invece, dai prodotti alimentari. Le esportazioni della regione si sono ridotte verso quasi tutti i mercati, ad eccezione dell'UE grazie alla loro espansione nei mezzi di trasporto.

## LE ESPORTAZIONI DI SERVIZI DELLE REGIONI ITALIANE

Nei paesi industriali si è assistito nel corso degli anni ad un graduale processo di terziarizzazione del sistema produttivo che ha interessato anche la struttura degli scambi internazionali, generando un aumento dell'incidenza dei servizi sul totale dell'interscambio.

Per quanto riguarda l'Italia, l'interscambio di servizi registra ormai da anni un saldo attivo (nel 1998 pari a 7.000 miliardi di lire), grazie al fatto che tra il 1989 ed il 1998 le loro esportazioni sono quasi triplicate, passando da 46.000 ad oltre 121.000 miliardi di lire<sup>1</sup>; l'anno scorso la loro crescita è stata modesta (1%), con un rallentamento (rispetto al 12,5% del 1997<sup>2</sup>) che risulta più accentuato di quello delle esportazioni di merci ma che appare anch'esso determinato dalla difficile evoluzione della domanda internazionale.

I servizi hanno acquistato nell'ultimo decennio un peso crescente nell'economia del paese sia in termini di valore aggiunto sia in termini di occupazione, tuttavia la crescita del terziario non è stata omogenea in tutti i comparti: si è assistito infatti ad una progressiva riduzione del peso del terziario tradizionale, legato alle attività commerciali, a favore di altri servizi (servizi pubblici, sociali e personali, finanza e trasporti)<sup>3</sup>.

Nel 1998 le esportazioni nei settori delle comunicazioni, delle assicurazioni e delle intermediazioni, alle prese con una domanda internazionale relativamente debole, hanno avuto variazioni di segno negativo; al contrario, particolarmente vivace è stata la crescita del comparto delle costruzioni (36,0%), mentre i servizi alle imprese (noleggio, servizi professionali, informatica, vigilanza, pubblicità ecc.) hanno comunque mostrato un incremento, anche se contenuto<sup>4</sup>.

### ESPORTAZIONI DI SERVIZI DELLE REGIONI ITALIANE NEL 1998

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Graduatoria	REGIONI	(*)	miliardi di lire	var. % 1998/1997
1	Lombardia	(1)	31.589	4,3
2	Lazio	(2)	23.173	-7,3
3	Veneto	(3)	11.311	15,0
4	Toscana	(4)	9.056	-6,0
5	Liguria	(5)	8.492	5,1
6	Emilia Romagna	(6)	6.218	8,7
7	Friuli Venezia Giulia	(7)	6.132	10,1
8	Piemonte	(8)	5.707	16,1
9	Campania	(9)	3.663	-5,1
10	Trentino Alto Adige	(11)	3.519	154,1
11	Sicilia	(10)	1.740	24,5
12	Puglia	(12)	1.074	-15,9
13	Marche	(13)	1.036	13,8
14	Sardegna	(14)	805	-5,0
15	Umbria	(16)	679	3,5
16	Abruzzo	(15)	601	-18,7
17	Calabria	(17)	380	5,8
18	Valle d'Aosta	(18)	342	54,8
19	Molise	(19)	117	44,4
20	Basilicata	(20)	46	-40,3
<b>TOTALE REGIONI (1)</b>			<b>115.680</b>	<b>0,9</b>

(\*) Posto occupato in graduatoria nel 1997

(1) Il valore del totale regione non comprende la voce "dati non ripartibili"

Fonte: elaborazioni ICE su dati UIC

Tavola 1

<sup>1</sup> Banca d'Italia 1998, Relazione del Governatore all'Assemblea generale ordinaria dei partecipanti, *Appendice Tavola aB 42*, p. 86.

<sup>2</sup> Si veda la tavola 6.4 del paragrafo I, capitolo 6 di questo Rapporto.

<sup>3</sup> Rapporto Annuale Istat, 1999, "Il settore dei servizi in Italia e nelle economie industrializzate", p.118.

<sup>4</sup> Per un maggior approfondimento si rinvia al paragrafo 1 del Capitolo 6 di questo Rapporto.

*I dati regionali sulle esportazioni di servizi<sup>5</sup> presentano alcune interessanti peculiarità, in primo luogo una graduatoria per regioni molto diversa da quella relativa alle merci, in secondo luogo un maggior grado di concentrazione.*

*Entrano in gioco la diversa dotazione di "risorse turistiche" intesa in senso lato, la presenza o meno di grandi agglomerazioni urbane e ancor più di sistemi metropolitani, data la rilevanza delle economie di scala nella produzione di servizi di ordine superiore (i cosiddetti servizi avanzati) (tavola 1).*

*Lo sviluppo del terziario è infatti funzione diretta dell'esistenza di economie di scala e di agglomerazione (dimensioni elevate del centro urbano), della stretta interdipendenza con altre imprese di servizi e della dotazione di infrastrutture. La diffusione ineguale tra le regioni italiane dell'offerta di servizi, soprattutto di quelli avanzati, può spiegare la preponderanza nell'export di servizi delle suddette regioni.*

*Tra il 1994 ed il 1998 la quota della Lombardia è passata dal 49,3% al 50,4%, confermando l'accentuarsi di un processo di "terziarizzazione" nella struttura dei suoi scambi internazionali. Anche quella del Lazio, pur essendo diminuita, è rimasta abbondantemente più elevata che nelle merci, mentre l'opposto si verifica per Piemonte, Veneto, Emilia Romagna, oltre che per quasi tutto il Mezzogiorno (tavola 2).*

**DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE DI ALCUNI SERVIZI (1)**  
(pesi percentuali a prezzi correnti)<sup>(\*)</sup>

	1994	1995	1996	1997	1998
<b>NORD-CENTRO</b>	<b>98,3</b>	<b>97,9</b>	<b>98,4</b>	<b>98,4</b>	<b>98,3</b>
<b>Italia Nord-Occidentale</b>	<b>64,0</b>	<b>62,1</b>	<b>61,3</b>	<b>62,0</b>	<b>64,3</b>
Piemonte	9,0	7,7	8,3	7,2	8,5
Valle D'Aosta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lombardia	49,3	48,8	47,9	50,0	50,4
Liguria	5,8	5,6	5,1	4,8	5,4
<b>Italia Nord-Orientale</b>	<b>12,3</b>	<b>11,4</b>	<b>11,7</b>	<b>11,8</b>	<b>13,5</b>
Trentino Alto Adige	0,6	0,6	1,0	0,5	0,8
Veneto	3,6	3,7	3,6	3,2	2,7
Friuli	3,4	3,4	2,8	4,3	5,6
Emilia Romagna	4,6	3,6	4,3	3,8	4,3
<b>Italia Centrale</b>	<b>22,0</b>	<b>24,4</b>	<b>25,4</b>	<b>24,6</b>	<b>20,5</b>
Toscana	3,7	3,5	3,6	5,4	2,9
Umbria	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
Marche	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Lazio	17,9	20,5	21,3	18,8	17,0
<b>MEZZOGIORNO</b>	<b>1,5</b>	<b>1,9</b>	<b>1,5</b>	<b>1,4</b>	<b>1,6</b>
<b>Italia Meridionale</b>	<b>0,9</b>	<b>1,3</b>	<b>1,0</b>	<b>0,8</b>	<b>1,1</b>
Abruzzo	0,1	0,3	0,2	0,1	0,3
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	0,5	0,7	0,5	0,5	0,5
Puglia	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
Basilicata	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Calabria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
<b>Italia Insulare</b>	<b>0,6</b>	<b>0,6</b>	<b>0,5</b>	<b>0,6</b>	<b>0,5</b>
Sicilia	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2
Sardegna	0,4	0,3	0,3	0,4	0,3
<b>ITALIA</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

(1) Sono esclusi dai servizi i trasporti, i viaggi all'estero e i servizi per il governo

(\*) La quota è calcolata al netto dei dati non ripartibili

Fonte: elaborazioni ICE su dati UIC

Tavola 2

<sup>5</sup> All'interno dei servizi in questo studio saranno prese in esame le seguenti voci: assicurazioni, comunicazioni, costruzioni, intermediazioni, servizi per le imprese e servizi personali, culturali e ricreativi.

La Lombardia occupa una posizione dominante nella maggior parte dei settori avanzati (ad esempio la sua incidenza è di quasi il 60% nelle costruzioni e nelle intermediazioni e del 46% nei servizi per le imprese). Fanno eccezione le comunicazioni e i servizi personali il cui primato spetta al Lazio, con quote rispettivamente del 66%, e del 42% (tavola 3).

Va in generale sottolineato l'elevato grado di concentrazione di alcuni servizi in poche regioni: i settori delle assicurazioni e delle costruzioni sono concentrati in Lombardia, Friuli Venezia Giulia e Lazio, le comunicazioni, le intermediazioni, i servizi personali e i servizi per le imprese in Lombardia e Lazio (nelle comunicazioni detengono insieme il 90% del totale nazionale). La spiegazione di tale fenomeno risiede nella presenza di economie di "scope" o di ambito, vale a dire la produzione congiunta di diversi servizi, e dall'esistenza di forti economie di scala in questi settori.

Il grado di internazionalizzazione del settore terziario nel meridione rimane, tranne che in Campania, del tutto marginale.

#### DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE DI SERVIZI - 1998 (quote percentuali a prezzi correnti)

Ripartizioni e regioni	Assicurazioni	Comunicazioni	Costruzioni	Intermediazioni	Servizi per le imprese	Servizi personali cult. e ricr.	TOTALE
<b>NORD CENTRO</b>	<b>98,9</b>	<b>97,1</b>	<b>98,3</b>	<b>97,9</b>	<b>98,6</b>	<b>97,7</b>	<b>98,3</b>
<b>ITALIA NORD OCCIDENTALE</b>	<b>50,2</b>	<b>30,2</b>	<b>71,3</b>	<b>66,9</b>	<b>67,4</b>	<b>39,6</b>	<b>64,3</b>
Piemonte	3,9	5,3	3,1	4,6	14,7	7,0	8,5
Valle d'Aosta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lombardia	38,0	24,6	57,4	58,1	46,3	31,7	50,4
Liguria	5,0	0,0	10,8	3,4	3,5	0,8	5,4
<b>ITALIA NORD ORIENTALE</b>	<b>25,4</b>	<b>0,4</b>	<b>18,3</b>	<b>10,0</b>	<b>11,6</b>	<b>8,9</b>	<b>13,5</b>
Trentino Alto Adige	0,6	0,0	0,3	0,9	1,2	1,1	0,8
Veneto	1,6	0,0	1,8	2,7	4,1	2,0	2,7
Friuli Venezia Giulia	19,8	0,0	13,5	1,5	1,1	0,4	5,6
Emilia Romagna	3,4	0,4	2,8	4,9	5,2	5,5	4,3
<b>ITALIA CENTRALE</b>	<b>23,3</b>	<b>66,5</b>	<b>8,6</b>	<b>21,1</b>	<b>19,6</b>	<b>49,1</b>	<b>20,5</b>
Toscana	0,7	0,3	1,5	3,7	3,6	6,8	2,9
Umbria	0,0	0,0	0,0	0,4	0,5	0,1	0,3
Marche	0,0	0,0	0,2	0,3	0,4	0,2	0,3
Lazio	22,6	66,2	6,8	16,6	15,1	42,0	17,0
<b>MEZZOGIORNO</b>	<b>0,9</b>	<b>2,4</b>	<b>1,6</b>	<b>2,0</b>	<b>1,3</b>	<b>1,5</b>	<b>1,6</b>
<b>ITALIA MERIDIONALE</b>	<b>0,8</b>	<b>2,4</b>	<b>1,2</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>1,2</b>	<b>1,1</b>
Abruzzo	0,0	2,4	0,1	0,1	0,4	0,7	0,3
Molise	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	0,4	0,0	0,8	0,6	0,4	0,3	0,5
Puglia	0,1	0,0	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
Basilicata	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Calabria	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
<b>ITALIA INSULARE</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,5</b>	<b>1,0</b>	<b>0,3</b>	<b>0,3</b>	<b>0,5</b>
Sicilia	0,0	0,0	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
Sardegna	0,0	0,0	0,2	0,7	0,1	0,1	0,3
<b>ITALIA (*)</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

(\*) Dal totale nazionale è stata sottratta la voce "dati non ripartibili".

Fonte: elaborazioni ICE su dati UIC

*Per quanto riguarda l'andamento recente, nel 1998 il Nord-Ovest nel suo complesso ha registrato un aumento del peso del terziario nell'attività esportativa. Alcune regioni (Lombardia, Piemonte, Liguria), le cui esportazioni di merci sono diminuite, si sono giovate del buon andamento della domanda estera di servizi, presentando incrementi largamente superiori alla media nazionale in quasi tutti i settori (tavola 4).*

*Ancora più accentuata è stata la dinamica espansiva del Nord-Est, malgrado la contrazione registrata dal Veneto (nei servizi per le imprese).*

*Al Centro, le esportazioni di servizi del Lazio sono nettamente diminuite, a causa delle forti riduzioni riguardanti le intermediazioni ed i servizi personali.*

### ESPORTAZIONI DEI PRINCIPALI SERVIZI PER RIPARTIZIONI E REGIONI - 1998

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Ripartizioni e regioni	Assicurazioni	Comunicazioni	Costruzioni	Intermediazioni	Servizi per le imprese	Servizi personali	TOTALE
<b>NORD CENTRO</b>	<b>4.096</b>	<b>1.088</b>	<b>7.595</b>	<b>12.217</b>	<b>12.114</b>	<b>1.070</b>	<b>38.180</b>
	9,0	7,0	36,8	-5,6	4,3	7,0	6,4
<b>ITALIA NORD OCCIDENTALE</b>	<b>2.079</b>	<b>338</b>	<b>5.514</b>	<b>8.344</b>	<b>8.280</b>	<b>434</b>	<b>24.989</b>
	13,1	27,5	31,1	-3,9	14,4	14,8	10,6
Piemonte	220	62	237	632	2.091	78	3.320
Valle d'Aosta	34,1	63,2	65,7	6,9	31,8	-12,4	27,1
	0	0	2	1	3	0	6
Lombardia	1.575	276	4.434	7.242	5.691	347	19.565
	17,9	21,6	30,5	-6,3	8,1	20,9	7,2
Liguria	284	0	841	469	495	9	2.098
	-16,2	-	26,5	31,7	28,6	350,0	20,1
<b>ITALIA NORD ORIENTALE</b>	<b>1.052</b>	<b>5</b>	<b>1.418</b>	<b>1.247</b>	<b>1.422</b>	<b>98</b>	<b>5.242</b>
	-7,2	25,0	108,5	12,5	9,6	15,3	21,7
Trentino Alto Adige	24	0	22	112	149	12	319
	140,0	-	37,5	9,8	210,4	-20,0	67,0
Veneto	68	0	136	336	501	22	1.063
	-1,4	-	15,3	0,3	-21,6	144,4	-9,1
Friuli Venezia Giulia	821	0	1.044	187	138	4	2.194
	-11,9	-	140,0	78,1	72,5	300,0	41,3
Emilia Romagna	139	5	216	612	634	60	1.666
	13,0	25,0	94,6	8,1	19,4	0,0	19,4
<b>ITALIA CENTRALE</b>	<b>965</b>	<b>745</b>	<b>663</b>	<b>2.626</b>	<b>2.412</b>	<b>538</b>	<b>7.949</b>
	23,1	-0,4	-0,5	-16,6	-21,6	0,2	-11,3
Toscana	29	3	119	463	444	75	1.133
	81,3	-	8,2	-8,5	-66,0	240,9	-42,2
Umbria	0	0	3	50	59	1	113
	-	-	-62,5	163,2	55,3	-	73,8
Marche	2	0	12	41	55	2	112
	0,0	-	-45,5	13,9	57,1	-50,0	13,1
Lazio	934	742	529	2.072	1.854	460	6.591
	21,9	-0,8	0,6	-20,0	9,3	-10,0	-3,6
<b>MEZZOGIORNO</b>	<b>37</b>	<b>27</b>	<b>126</b>	<b>247</b>	<b>159</b>	<b>16</b>	<b>612</b>
	60,9	800,0	15,6	-9,2	45,9	100,0	16,8
<b>ITALIA MERIDIONALE</b>	<b>35</b>	<b>27</b>	<b>91</b>	<b>128</b>	<b>119</b>	<b>13</b>	<b>413</b>
	66,7	800,0	75,0	-3,0	41,7	85,7	38,1
Abruzzo	2	27	6	16	48	8	107
	100,0	800,0	-14,3	-11,1	166,7	300,0	118,4
Molise	0	0	5	1	0	0	6
	-	-	-	-	-100,0	-	100,0
Campania	18	0	58	81	43	3	203
	0,0	-	56,8	5,2	16,2	-25,0	17,3
Puglia	5	0	20	23	23	2	73
	150,0	-	233,3	-20,7	-8,0	100,0	15,9
Basilicata	0	0	0	2	0	0	2
	-	-	-100,0	-33,3	-	-	-50,0
Calabria	10	0	2	5	5	0	22
	-	-	100,0	0,0	400,0	-	214,3
<b>ITALIA INSULARE</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>35</b>	<b>119</b>	<b>40</b>	<b>3</b>	<b>199</b>
	0,0	-	-38,6	-15,0	60,0	200,0	-11,6
Sicilia	2	0	22	27	22	2	75
	0,0	-	-52,2	35,0	46,7	100,0	-10,7
Sardegna	0	0	13	92	18	1	124
	0,0	0,0	18,2	-23,3	80,0	0,0	-12,1
<b>Dati non ripartibili</b>	<b>1.570</b>	<b>41</b>	<b>26</b>	<b>1.390</b>	<b>1.917</b>	<b>20</b>	<b>4.964</b>
<b>ITALIA(*)</b>	<b>5.711</b>	<b>1.162</b>	<b>7.755</b>	<b>13.863</b>	<b>14.200</b>	<b>1.115</b>	<b>43.806</b>
	-27,8	-0,4	36,0	-9,5	2,0	2,8	-2,9

(\*) La discrepanza tra il totale Italia nei diversi settori riportato in questa tavola e quello della tavola 6.5 del capitolo 6 deriva dagli arrotondamenti

Fonte: elaborazioni ICE su dati UIC

Tavola 4

*Nel meridione si è avuto qualche lieve segnale positivo, con un leggero incremento di quota in alcuni comparti (comunicazioni, servizi per le imprese e servizi personali).*

*Nel complesso, l'analisi dei dati evidenzia una lenta ma costante internazionalizzazione del terziario italiano. Tale tendenza appare comunque circoscritta ad alcune realtà territoriali più che ad altre, in particolare a quelle regioni che hanno raggiunto un elevato grado di terziarizzazione dell'economia, in presenza di sistemi metropolitani e di un'adeguata dotazione di risorse infrastrutturali.*

*Una lettura della internazionalizzazione delle regioni basata unicamente sulle esportazioni delle merci si rivela pertanto sempre più incompleta ed in prospettiva talora fuorviante.*

## 8. LE MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE<sup>1</sup>

### Sintesi

Il capitolo offre un quadro evolutivo delle modalità con le quali le imprese italiane internazionalizzano le loro attività, con particolare riferimento alle esportazioni e agli investimenti diretti all'estero.

Nel corso del 1998 gli esportatori italiani sono stati oltre 171.000, dei quali 160.000 specializzati nel commercio di beni manufatti. Nel complesso, le aziende esportatrici impiegavano nel 1996 circa 4.600.000 addetti, pari a poco meno di un terzo dell'occupazione interna al paese nei corrispondenti settori di attività. Per il 65% si tratta di imprese appartenenti a settori industriali mentre le aziende del settore commerciale contano per il 35%. Ancora, oltre il 92% del totale è rappresentato da piccole imprese (meno di 50 addetti), con un'incidenza del 32% in termini di occupati, il 7% da medie imprese (da 50 a 249 addetti), con un'incidenza del 22% sugli occupati, e infine lo 0,5% da grandi imprese, ma con un'incidenza del 46% sugli occupati.

Una parte delle imprese esportatrici, non precisabile ma in numero certamente superiore a una decina di migliaia di unità, ricorre a forme di internazionalizzazione "leggera", cioè filiali commerciali e di servizio, nonché accordi di cooperazione commerciale, produttiva, tecnologica con altri soggetti all'estero. Le imprese italiane con investimenti diretti all'estero in attività industriali sono invece, secondo stime attendibili, in numero superiore alle mille unità, delle quali 867 censite dalle fonti attualmente disponibili nei loro caratteri economici fondamentali. Come atteso, la loro composizione strutturale è alquanto diversa da quella relativa agli esportatori: le piccole imprese incidono sul totale per il 20%, le medie per il 39%, le grandi per il 41%.

Il giro d'affari che scaturiva dalle esportazioni e dalla produzione delle partecipate estere ammontava nel complesso a oltre 600.000 miliardi di lire nel 1997, con un raddoppio rispetto ai valori del 1991.

Nel corso degli anni novanta, il numero degli esportatori è cresciuto, sebbene in misura lieve e con oscillazioni che mostrano un picco nel biennio 1995-'96. Questa dinamica si è accompagnata a una serie di mutamenti che indicano un consolidamento della proiezione internazionale delle imprese italiane: (a) è aumentato il ricavo medio all'esportazione, passato da 1,3 a 2,4 miliardi tra il 1992 e il 1998; (b) è diminuita l'incidenza dei micro-esportatori; (c) è aumentata la stabilità dell'attività esportativa, ovverosia il numero di esportatori non episodici; (d) è aumentata la diversificazione geografica delle attività degli esportatori, ora presenti più frequentemente in un numero maggiore di aree, con incrementi significativi nelle direzioni dei paesi in transizione, dei pvs di America Latina, Medio Oriente, Africa e dei paesi europei.

La distribuzione territoriale degli esportatori vede un'incidenza dell'Italia settentrionale pari al 69% e dell'Italia centrale del 19%, mentre il sud si ferma poco al di sotto del 12%. La dinamica 1994 - 1998 mostra tuttavia un incremento della quota del Mezzogiorno (di 1,7 punti) - sebbene in presenza di esportatori di dimensioni minori e meno stabili rispetto alla media nazionale - e una lieve crescita della quota dell'Italia centrale (di 0,5 punti).

Ben più accelerata è stata la dinamica delle imprese che hanno avviato attività produttive all'estero, totalmente controllate o in partecipazione con altri investitori: dal 1991 al 1997, il numero delle multinazionali italiane è aumentato di oltre il 60%. L'incremento si è realizzato attraverso il coinvolgimento delle piccole e medie imprese, aumentate

<sup>1</sup> Il capitolo va attribuito per i paragrafi 8.1 e 8.2 e per il sottoparagrafo dedicato alla FIAT a Marco Saladini, per il sottoparagrafo dedicato all'Antresud a Roberta De Santis (ISAE) e per i sottoparagrafi dedicati a Coeclerici, Indena, Natuzzi, Parmalat a Grazia Sgarra.

assai più che le grandi. Quest'ultima classe conserva tuttavia una netta preminenza, poiché a essa sono riferibili oltre il 67% del totale delle partecipate estere, l'88% dei relativi addetti e il 96% del fatturato totale realizzato all'estero. La ripartizione degli investimenti per grandi aree geografiche vede la prevalenza dell'Europa Occidentale, con una quota del 42% delle imprese partecipate; seguono l'Europa Orientale (20%), l'Asia (13%), il Nord America (10%) e l'America Latina (8%). Negli anni recenti le dinamiche più accelerate si sono avute per l'Asia e per l'Europa Orientale.

La distribuzione territoriale delle multinazionali italiane è ancora più polarizzata di quella relativa agli esportatori: agli investitori dell'Italia settentrionale compete infatti quasi l'86% delle imprese estere partecipate, contro il 10% dell'Italia centrale e poco più del 4% dell'Italia meridionale.

Nel quadro delineato, trovano posto sei approfondimenti, a proposito delle modalità di crescita all'estero e dei fattori di successo di altrettante imprese italiane.

Antresud, piccola multinazionale operante in un settore *hi-tech* come le telecomunicazioni, è un esempio delle tante imprese italiane che hanno investito nei paesi dell'Europa Orientale (Romania, nello specifico). Tuttavia, a differenza di molti investimenti in quell'area, principalmente motivati dal ridotto costo del lavoro, l'orientamento strategico dell'impresa è nel senso della conquista di quote di mercato, grazie a una leva competitiva fondamentale che risiede nella specializzazione produttiva tecnologicamente avanzata. L'Antresud, con il sostegno dei finanziamenti del programma comunitario Jop-Phare/Tacis, ha anche affrontato un'importante sfida in termini di formazione professionale delle risorse umane locali, maturando un'esperienza interessante.

Coeclerici opera nel comparto dei trasporti internazionali e in particolare nell'armamento transoceanico, nella commercializzazione e *trading* delle materie prime e nei sistemi logistici portuali. È dunque attiva in un settore dei servizi a forte proiezione internazionale, nel quale poche imprese italiane possono vantare reputazione e capacità concorrenziale, e fonda il proprio vantaggio competitivo su un'accumulazione di competenze ed esperienze che ha inizio alla fine del secolo scorso. Essa inoltre rappresenta un caso di ristrutturazione e rifocalizzazione del *core business*, come reazione alla grave crisi che ha investito il mercato internazionale dei noli marittimi, con uno specifico orientamento a rafforzare le attività logistiche connesse al ciclo integrato dell'approvvigionamento.

Il caso Fiat, universalmente noto, è stato ripreso in questa sede sia perché il gruppo ha intensificato negli ultimi anni la propria connotazione transnazionale, sia per esaminare se e come siano mutate le strategie di insediamento produttivo in aree strategicamente importanti ma recentemente colpite da crisi economiche e/o finanziarie (in particolare America Latina e Russia).

Indena, azienda che opera nel settore della chimica producendo principi attivi ed estratti da piante medicinali, ha seguito un percorso di internazionalizzazione di natura principalmente mercantile; oltre il 90% del fatturato proviene oggi dalle esportazioni, per lo più verso multinazionali farmaceutiche e della cosmesi. La sua competitività internazionale si è tradotta in una posizione preminente, ormai decennale, nel segmento specifico di attività, posizione detenuta anche e soprattutto in paesi tecnologicamente evoluti, come gli Stati Uniti. Alla base vi sono una serie di competenze distintive, connesse ad attività di ricerca, e una forte capacità di innovare il prodotto e di prestare assistenza tecnica ai clienti. Non ultima tra i fattori competitivi è la rete internazionale di approvvigionamento delle materie prime, per ampliare la quale l'impresa sta studiando la possibilità di compiere investimenti diretti in paesi esteri.

Anche il Gruppo Natuzzi è fortemente orientato alle esportazioni, che hanno assorbito il 92% della produzione nel 1998. Il Gruppo opera nel settore del mobile imbottito, ha sede nel Mezzogiorno e ha svolto un ruolo trainante per la formazione, nelle province di Bari e Matera, di un vero e proprio "distretto dei salotti", ove sono operative almeno 150 imprese. Rappresenta dunque il caso di un'impresa meridionale di successo, cresciuta nonostante le inefficienze del contesto infrastrutturale. La scelta di esportare mantenendo la produzione in Italia, nonostante la non trascurabile incidenza dei costi di tra-



sporto, è motivata dall'esigenza di mantenere uno stretto controllo sulla qualità e di garantirsi il contributo di una manodopera specializzata. La competitività internazionale di Natuzzi e la sua radicata presenza su mercati importanti (Germania e Stati Uniti) sono da collegare allo specifico posizionamento competitivo che l'impresa ha posto in essere, differenziandosi da altri produttori dello stesso settore, come ad esempio quelli della Brianza, posizionamento caratterizzato da fasce medie di mercato come obiettivo di *marketing*, differenziazione spinta dei modelli e delle materie prime, ottimo rapporto prezzo - qualità, relazioni privilegiate con le grandi catene distributive, attenzione ai modelli di consumo dei principali mercati internazionali.

Infine, contrariamente ai due casi precedenti, Parmalat, operante nel settore alimentare (latte, succhi di frutta, derivati del pomodoro, prodotti da forno) ha costruito la propria espansione all'estero attraverso investimenti diretti e acquisizioni internazionali. Nel corso degli anni novanta la crescita dell'impresa è stata molto rapida, con un fatturato incrementato di ben nove volte; le acquisizioni estere ad oggi effettuate sono più di cinquanta. Il ricorso agli investimenti diretti è determinato in primo luogo dai caratteri propri del settore agroalimentare, contraddistinto da elevati costi logistici e di trasporto e da forti protezioni doganali. Tuttavia la crescita dell'impresa sui mercati internazionali è anche il frutto di una precisa strategia aziendale, che capitalizza il *know-how* tecnologico e le competenze manageriali accumulate.

## 8.1 MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE A CONFRONTO

### *Introduzione*

Con il presente capitolo, incluso per la prima volta nel *Rapporto*, si intende tracciare un quadro delle attività internazionali delle imprese italiane, con particolare riferimento alla *mix* tra diverse modalità (commerciale, produttiva) e alla ventilazione geografica della presenza sui mercati esteri, assumendo come variabili privilegiate dell'analisi le dimensioni delle imprese e la loro distribuzione sul territorio nazionale. Il quadro, ricostruito attraverso il commento di alcuni dati, in parte inediti, e sei studi di casi aziendali, tende a collocare al centro della prospettiva gli operatori, protagonisti del multiforme e crescente impegno internazionale dell'economia italiana. Nel capitolo si analizza esclusivamente la proiezione estera delle imprese italiane.

Nel prendere come uno dei capisaldi dell'analisi le dimensioni delle imprese, si intende dare conto tra l'altro delle specificità della posizione delle piccole e medie (PMI) che, in Italia più che in altri paesi, costituiscono una componente non trascurabile del sistema produttivo: basti pensare che nel 1996 le aziende con meno di 50 addetti erano il 99,5% e occupavano il 68,2% della forza lavoro<sup>2</sup>. Nell'insieme più ristretto delle imprese con attività di esportazione o importazione, le dimensioni medie erano più ampie, molto probabilmente a causa dell'intrinseca, maggiore complessità della presenza sui mercati esteri, che necessita di capacità operative consolidate. Così, come si vedrà meglio nel seguito, le imprese con meno di 50 addetti contano per il 92,5% del totale delle esportatrici e per il 31,5% degli addetti da esse impiegati. Nonostante ciò, e soprattutto alla luce dell'allargamento all'Europa occidentale della nozione di "mercato domestico" e delle opportunità offerte dai processi di globalizzazione, resta di notevole attualità la documentazione del contributo delle PMI ai processi di internazionalizzazione, anche in vista dell'adozione di opportune misure di incentivazione al loro ingresso e/o alla stabilizzazione della loro presenza sui mercati esteri.

Le dimensioni aziendali, per motivi connessi alla disponibilità dei dati statistici di riferimento, vengono nel seguito ricostruite in due modi, tra loro in parte complementari: da un lato gli addetti impiegati, dall'altro i ricavi da esportazione. Occorre tenere presente che non sempre le imprese di maggiori dimensioni sono grandi esportatrici, anche se è necessariamente vero che un grande esportatore non può che corrispondere a un'azienda con un fatturato di notevoli dimensioni e, specialmente nel settore manifatturiero, con un elevato numero di dipendenti; nonostante le possibili discrepanze tra i due punti di vista, si è comunque ritenuto utile ricorrere a entrambe le categorie di analisi, presentando sia dati di dettaglio, meno recenti, che dati più generici, ma maggiormente aggiornati.

### *Esportazioni e investimenti diretti esteri*

Prendendo in considerazione le due principali modalità di internazionalizzazione, mercantile e produttiva, si può affermare che il giro d'affari che ne scaturisce valga oltre 600.000 miliardi di lire annui<sup>3</sup>. A tanto ammontava, nel 1997, la somma del valore delle

<sup>2</sup> BANCA D'ITALIA (1997) e (1998) *Relazione del Governatore all'Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*, ISTAT (1999) *Rapporto annuale. La situazione del paese nel 1998*, Roma, ISTAT, p. 102 e ISTAT (1998), *Note rapide*, 18.12.1998.

<sup>3</sup> Tra i dati riferiti alle due tipologie di attività sull'estero può esserci una certa sovrapposizione, determinata dagli scambi tra casa madre italiana e aziende partecipate estere, che entrano nel calcolo riportato nel testo sia come componente del fatturato delle partecipate estere sia come esportazioni della casa madre. Tale sovrapposizione, che non è possibile misurare con precisione, non dovrebbe comunque essere tale da modificare sostanzialmente l'ordine di grandezza del dato complessivo.

esportazioni di merci dell'Italia e del fatturato delle imprese estere partecipate da industrie italiane, aggregato direttamente riferibile, in sostanza, all'universo della produzione di beni<sup>4</sup>. Nel 1991 i ricavi da esportazioni e IDE si fermavano invece al di sotto di quota 320.000 miliardi di lire. Se ne deduce che quella parte dell'industria italiana che si basa su attività condotte in altri paesi ha quasi raddoppiato, in sei anni, il proprio volume d'affari.

Tra le forme che assume l'attività sull'estero delle imprese italiane la semplice vendita di beni o servizi è la più comune. Secondo prime stime, oltre 160.000 aziende specializzate nel commercio estero di manufatti hanno effettuato nel 1998 almeno una cessione o esportazione oltre confine (tavola 8.1)<sup>5</sup>. Tale cifra ha subito nel corso degli ultimi anni alcune fluttuazioni di modesta entità, toccando un picco nel biennio 1995-1996, caratterizzato da una serie di condizioni favorevoli per le esportazioni. Rapportato al totale delle aziende attive nei comparti dell'industria e dei servizi, il numero degli esportatori di manufatti ne rappresenta una quota significativa, attorno al 4%<sup>6</sup>. In forte crescita appare il dato relativo al ricavo medio all'esportazione, che è passato da 1,4 a 2,5 miliardi di lire tra il 1992 e il 1998. Come si vedrà meglio più avanti, un risultato così rilevante è stato conseguito grazie anche a una maggiore stabilità nel tempo e a una più ampia diversificazione geografica dell'attività esportativa, sintomi di un più forte radicamento delle imprese sui mercati esteri.

#### CONFRONTO TRA MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE QUADRO D'INSIEME

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ESPORTATORI DI MANUFATTI (§)							
Numero degli esportatori	158.260	152.548	160.136	164.472	164.775	160.915	160.438
var. % rispetto all'anno precedente	n. d.	-3,6	5,0	2,7	0,2	-2,3	-0,3
Ricavi da esportazioni	214.197	262.099	293.405	360.432	368.378	385.232	399.064
var. % rispetto all'anno precedente	n. d.	22,4	11,9	22,8	2,2	4,6	3,6
Ricavo medio all'esportazione (mld. lire)	1,4	1,7	1,8	2,2	2,2	2,4	2,5
var. % rispetto all'anno precedente	n. d.	26,9	6,6	19,6	2,0	7,1	3,9
PARTECIPAZIONI IN IMPRESE INDUSTRIALI ESTERE (*)							
Numero degli investitori (1)	n. d.	701	n. d.	793	n. d.	867	n. d.
var. % rispetto a due anni prima	-	32,3	-	13,1	-	9,3	-
Numero delle partecipate	n. d.	1.709	n. d.	1.950	n. d.	2.034	n. d.
var. % rispetto a due anni prima	-	22,6	-	14,1	-	4,3	-
Fatturato delle partecipate	n. d.	138.062	n. d.	171.073	n. d.	186.686	n. d.
var. % rispetto a due anni prima	-	28,9	-	23,9	-	-	-
Fatturato medio delle partecipate (mld. lire)	n. d.	81	n. d.	88	n. d.	92	n. d.
var. % rispetto a due anni prima	-	5,4	-	8,6	-	4,6	-

(1) In questa tavola gli investitori sono considerati in quanto singole società e non come gruppi.

Fonte: elaborazioni ICE su dati (§) ISTAT e (\*) CNEL - R&P - Politecnico di Milano

Tavola 8.1

<sup>4</sup> Molto più alta sarebbe tale cifra se vi si includesse anche il giro d'affari connesso all'internazionalizzazione nel settore dei servizi. A proposito degli scambi di servizi, si vedano i capp. 4 e 6 del presente *Rapporto*. Non si è invece a conoscenza di stime recenti sul fatturato degli IDE nei servizi.

<sup>5</sup> Ci si riferisce qui agli esportatori di manufatti, classificati per settore di "appartenenza" in base alla prevalente natura delle merci esportate nel periodo 1994-1998 e comprendenti quindi anche le imprese del settore terziario. Il settore "di appartenenza" dev'essere in questo caso letto come indicazione di una specializzazione delle singole imprese nell'esportazione di alcune tipologie merceologiche e non come unico campo di attività. Per una più puntuale disamina dell'argomento, basata sull'attività economica prevalente degli esportatori, ma con dati relativi al solo 1996, cfr. *infra*, par. 8.2 e SISTAN (1999), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese - 1998*, Roma, ISTAT-ICE, volume primo, parte quinta, capitolo primo.

<sup>6</sup> Come si vedrà più avanti, la percentuale si rivela più alta se il rapporto viene calcolato con riferimento alle sole imprese industriali propriamente dette.

La modalità di internazionalizzazione più impegnativa per un'impresa è senz'altro l'investimento diretto estero (IDE), che si concretizza nell'acquisizione o nella costruzione di stabilimenti o uffici oltre confine. Non disponendo, come si è accennato, di dati certi circa gli IDE in aziende di servizi, ci si limiterà qui a considerare le imprese italiane che investono in industrie estere, il numero delle quali è aumentato costantemente negli ultimi anni, attestandosi, secondo stime attendibili, attorno alle mille unità nel 1997<sup>7</sup>; nel seguito verrà peraltro preso in esame un insieme più ristretto di imprese investitrici, per le quali si dispone di dati di dettaglio. Esse sono passate da 701 nel 1993 a 867 nel 1997<sup>8</sup>, mentre in crescita meno rapida, ma pur sempre di entità notevole, appare anche il numero di imprese estere partecipate, che nello stesso periodo si è portato da 1.709 a 2.034, e il relativo fatturato medio, che è salito da 81 a 92 miliardi annui. I risultati descritti, di una certa entità in termini congiunturali, si collocano nel quadro di un notevole ritardo del sistema produttivo italiano, nei confronti di altri paesi industriali, nell'adooperare lo strumento degli IDE in uscita<sup>9</sup>.

Di notevole interesse appare il confronto, sul piano delle dimensioni aziendali, tra imprese italiane che hanno effettuato IDE nell'industria e imprese esportatrici appartenenti ai settori dell'industria e dei servizi (tavola 8.2). Le prime erano, a fine 1997, per due terzi di grandi dimensioni (oltre i 250 addetti)<sup>10</sup>, anche se la quota delle PMI sul numero totale delle imprese con partecipazioni industriali all'estero era aumentata di oltre

### CONFRONTO TRA MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE PER CLASSI DIMENSIONALI (distribuzioni percentuali)

Classi dimensionali (addetti)	Esportatori			Imprese italiane con partecipazioni industriali all'estero				
	numero		ricavi	numero			fatturato partecipate	
	1991	1996	var. ass.	1996	1991	1997	var. ass.	1997
1-49	91,4	92,5	1,1	32,1	12,3	20,1	7,8	0,9
50-99	4,6	4,1	-0,6	11,4	12,5	16,8	4,4	1,3
100 - 249	3,5	2,4	-0,5	15,7	17,9	22,1	4,2	1,7
250 - 499		0,7		9,6	15,7	14,4	-1,2	2,4
500 e oltre	0,5	0,5	-0,1	31,2	41,7	26,5	-15,2	93,7
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>	<b>100,0</b>

(1) In questa tavola gli investitori sono considerati in quanto singole società e non come gruppi, ma le dimensioni sono quelle del gruppo di riferimento

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

Tav. 8.2

<sup>7</sup> Cominotti R. - Mariotti S. - Mutinelli M. (1999), *Italia multinazionale 1998*, Roma, CNEL, p. 12.

<sup>8</sup> Si noti che il numero di investitori è calcolato, nelle elaborazioni prodotte per il *Rapporto*, con riferimento alle singole società che detengono la partecipazione (es. Magneti Marelli) invece che con riferimento ai gruppi dei quali esse fanno parte (es. FIAT), come in Cominotti R. - Mariotti S. - Mutinelli M. (1999), *op. cit.*. Ciò consente un'attribuzione più accurata degli investimenti in uscita al territorio di provenienza e un confronto più omogeneo con gli esportatori, rilevati singolarmente e non per gruppo. Agli investitori viene peraltro assegnata la classe dimensionale del gruppo di appartenenza.

<sup>9</sup> *Ibidem*, p. 26.

<sup>10</sup> A scopo puramente espositivo si usano nel testo le dizioni piccola, media e grande impresa per riferirsi alle imprese con un numero di addetti compreso rispettivamente tra 1 e 49, tra 50 e 249 e oltre 250. Tale tassonomia, pur non tenendo pienamente conto di quanto detto più sopra a proposito delle maggiori dimensioni delle aziende con attività internazionali rispetto alla media, è coerente con le definizioni usate dall'Unione Europea e dall'Italia nella legislazione per la disciplina degli aiuti di Stato alle imprese; cfr. GUCE n. C213 del 23.7.1996 e Decreto del Ministro dell'industria, del commercio e dell'artigianato del 18.10.1997, in GU serie generale - n. 229 del 1.10.1996.

sedici punti percentuali rispetto al 1991. Di converso, oltre il 92% delle aziende esportatrici era nel 1996 di piccole dimensioni, dato sostanzialmente analogo a quello del 1991<sup>11</sup>. Sotto il profilo dei ricavi vi è uno squilibrio meno forte, ma ancora significativo; quasi un terzo delle esportazioni è stato realizzato da piccole imprese, categoria che, in termini di fatturato delle partecipate estere, contava per meno dell'1%. Un ulteriore quarto delle esportazioni era attribuibile alle medie imprese, contro appena il 3% del fatturato degli IDE in uscita. Infine, le grandi imprese controllavano oltre il 40% delle esportazioni, a fronte del 96% del fatturato da IDE.

Emergono evidentemente profili assai differenziati dell'esportatore e dell'investitore, quanto a dimensioni aziendali e diffusione di ciascuna modalità tra le imprese; comunque negli ultimi anni le differenze sono andate riducendosi. Il rapporto tra esportatori di manufatti e investitori è passato infatti da circa 220 a 1 nel 1993 a circa 185 a 1 nel 1997; peraltro, rispetto ai ricavi esteri complessivi, aggregati come sopra si è visto, il peso del fatturato da IDE si è portato, sempre nello stesso periodo, dal 34 al 32%. Tali dinamiche si spiegano con il verificarsi di tendenze opposte, ma convergenti, nei due insiemi di rife-

### ESPORTATORI PER CLASSI DI RICAVO ANNUO ALL'ESPORTAZIONE

(valori in miliardi di lire, variazioni percentuali,  
limiti delle classi reflazionati con l'indice dei prezzi all'esportazione, 1994= 100 (1))

Classi di ricavo annuo	1994	1995	1996	1997	1998	1994	1995	1996	1997	1998
	NUMERO ESPORTATORI					ESPORTAZIONI (2)				
0 - 50 milioni	83.023	84.387	84.614	81.594	80.271	1.098	1.221	1.269	1.235	1.234
var. %	n. d.	1,6	0,3	-3,6	-1,6	n. d.	11,1	4,0	-2,6	-0,1
50 milioni - 1 miliardo	57.367	59.701	60.245	59.075	59.989	16.471	18.899	19.973	19.672	20.144
var. %	n. d.	4,1	0,9	-1,9	1,5	n. d.	14,7	5,7	-1,5	2,4
1 - 3,5 miliardi	15.521	16.103	16.377	16.645	16.912	29.593	33.674	35.552	36.304	36.686
var. %	n. d.	3,7	1,7	1,6	1,6	n. d.	13,8	5,6	2,1	1,1
3,5 - 15 miliardi	9.692	10.248	10.202	10.305	10.396	68.229	78.440	81.991	82.211	83.341
var. %	n. d.	5,7	-0,4	1,0	0,9	n. d.	15,0	4,5	0,3	1,4
15 - 100 miliardi	3.034	3.320	3.241	3.443	3.536	96.946	116.761	119.780	127.755	131.919
var. %	n. d.	9,4	-2,4	6,2	2,7	n. d.	20,4	2,6	6,7	3,3
100 - 500 miliardi	251	305	282	302	329	46.090	62.444	60.657	63.677	70.543
var. %	n. d.	21,5	-7,5	7,1	8,9	n. d.	35,5	-2,9	5,0	10,8
oltre 500 miliardi	40	44	44	48	47	44.309	60.295	60.352	66.072	67.363
var. %	n. d.	10,0	0,0	9,1	-2,1	n. d.	36,1	0,1	9,5	2,0
Totale	168.928	174.108	175.005	171.412	171.480	302.737	371.732	379.574	396.926	411.231
var. %	n. d.	3,1	0,5	-2,0	0,0	n. d.	22,8	2,1	4,6	3,6
	RIPARTIZIONI PERCENTUALI									
0 - 50 milioni	49,15	48,47	48,35	47,60	46,81	0,36	0,33	0,33	0,31	0,30
50 milioni - 1 miliardo	33,96	34,29	34,42	34,46	34,98	5,44	5,08	5,26	4,96	4,90
1 - 3,5 miliardi	9,19	9,25	9,36	9,71	9,86	9,78	9,06	9,37	9,15	8,92
3,5 - 15 miliardi	5,74	5,89	5,83	6,01	6,06	22,54	21,10	21,60	20,71	20,27
15 - 100 miliardi	1,80	1,91	1,85	2,01	2,06	32,02	31,41	31,56	32,19	32,08
100 - 500 miliardi	0,15	0,18	0,16	0,18	0,19	15,22	16,80	15,98	16,04	17,15
oltre 500 miliardi	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	14,64	16,22	15,90	16,65	16,38
Totale	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

(1) Cfr. nota statistica. (2) I valori esportati sono diversi da quelli tratti da altre banche dati dell'ISTAT perché è stato oscurato il gruppo NACE - CLIO 161 "Energia elettrica" e non sono stati rettificati.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.3

<sup>11</sup> Nonostante differenze non trascurabili nella metodologia di raccolta dei dati, si è ritenuto opportuno usare la rilevazione del 1991 per consentire il confronto intertemporale tra le distribuzioni per dimensioni aziendali. Cfr. SISTAN-ISTAT (1995), *Imprese istituzioni e unità locali. Fascicolo nazionale. Italia. VII censimento nazionale dell'industria e dei servizi*, Roma, ISTAT e le relative tavole statistiche non pubblicate su carta ma disponibili su floppy disk.

rimento. Il “club degli investitori” ha aumentato i propri effettivi e ha visto l’ingresso di numerosi soggetti di minori dimensioni, mentre gli esportatori sono rimasti pressoché stazionari come numero, ma tra essi i soggetti appartenenti alla classe di ricavo inferiore tendevano a diminuire (tavola 8.3). Ne consegue anche che il ricavo medio degli esportatori è cresciuto più rapidamente del fatturato medio delle partecipate estere.

Praticare l’una, l’altra o entrambe le forme di presenza sui mercati esteri dipende da una serie di fattori, l’importanza dei quali cambia non solo in funzione delle dimensioni, ma anche del settore di attività. Come si vedrà nel paragrafo 8.3, dove vengono presentati alcuni casi concreti, due grandi aziende, come Parmalat e FIAT, entrambe attive in un consistente numero di paesi stranieri, hanno fatto scelte molto diverse. La prima ha optato, proprio per le peculiarità del settore lattiero-caseario, per la sola internazionalizzazione produttiva, la seconda, tipico esempio di produttore a forti economie di scala, ha invece adottato una strategia più articolata, dosando commercializzazione e produzione in modo diverso nei vari mercati esteri.

Analizzare nel *Rapporto* soltanto le modalità di internazionalizzazione mercantile e produttiva, che sono peraltro prevalenti, è una scelta dettata anche dalla disponibilità di informazioni attendibili e organizzate per impresa. Non si intende però sottovalutare altre forme di presenza sui mercati esteri, come le acquisizioni e le cessioni di brevetti e licenze, nonché gli accordi sul piano tecnico, produttivo e commerciale con imprese estere. A parere di alcuni osservatori è di circa diecimila il numero delle imprese industriali italiane che negli ultimi anni hanno attivato una forma di collaborazione internazionale con imprese estere perlomeno nella sua forma più semplice, l’accordo di cooperazione commerciale<sup>12</sup>. Secondo i risultati preliminari dell’indagine condotta dall’Osservatorio sulle piccole e medie imprese del Mediocredito Centrale, le modalità di internazionalizzazione diverse da esportazioni e investimenti hanno subito un certo calo, nel 1997 e rispetto al 1994, nelle fasce dimensionali minori mentre hanno acquistato nuovo slancio tra le imprese medie e grandi. Un esempio di uso di tali modalità emerge dall’analisi dell’esperienza di proiezione sui mercati esteri dell’Indena s.p.a. (cfr. *infra*, par. 8.3).

## 8.2 EVOLUZIONE RECENTE DELLE DIVERSE MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

### *Internazionalizzazione commerciale*

#### *Gli esportatori nel 1998*

Alla crescita del valore delle esportazioni nel 1998 si è contrapposto un andamento pressoché stazionario del numero di esportatori, che sono passati da 171.412 a 171.480 (tavola 8.3)<sup>13</sup>. Ne è derivato un lieve aumento dei ricavi medi totali, da 2,3 a 2,4 miliardi per esportatore. La composizione per classi di ricavo annuo<sup>14</sup>, con limiti aggiornati in fun-

<sup>12</sup> Cominotti R. - Mariotti S. - Mutinelli M. (1999), *op. cit.*, p. 10.

<sup>13</sup> Nel presente paragrafo si usano, per agevolare il confronto tra il 1998 e gli anni precedenti, dati non rettificati, che non comprendono inoltre, per motivi di riservatezza, le esportazioni classificate nel gruppo NACE-CLIO 161, “Energia elettrica”. La prima di queste circostanze fa sì che tali dati siano lievemente diversi da quelli pubblicati in SISTAN (1999), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese – 1998*, Roma, ISTAT-ICE, volume primo, parte quinta, capitolo secondo.

<sup>14</sup> Tenuto conto della variabilità dei prezzi all’esportazione, si è ritenuto opportuno reflazionare le classi di ricavo con l’indice dei prezzi all’esportazione dell’ISTAT, in base 1994=100. Per ciascun anno osservato gli esportatori sono stati classificati come micro, piccolissimi, piccoli, medi, medio grandi, grandi o grandissimi quelli che realizzano ricavi annui da esportazioni rispettivamente compresi nei limiti, reflazionati per gli anni successivi al 1994, di 0 - 50 milioni, 50 milioni - 1 miliardo, 1 - 3,5 miliardi, 3,5 - 15 miliardi, 15 - 100 miliardi, 100 - 500 miliardi e oltre 500 miliardi di lire. Il cambiamento dell’anno base per la reflazione dei limiti delle classi di ricavo rende non confrontabili le relative disaggregazioni con quelle pubblicate in precedenza.

**ESPORTATORI PER CLASSI DI RICAVO ANNUO E AREE GEOGRAFICHE DI DESTINAZIONE**

(valori in miliardi di lire, variazioni percentuali o assolute,  
limiti delle classi reflazionati con l'indice dei prezzi all'esportazione, 1994= 100 (1))

Aree geografiche	Classi di ricavo annuo							Totale 1994 - 98	Var. (2)
	0 - 50 mil.	50 mil. - 1 mld.	1 - 3,5 mld.	3,5 - 15 mld.	15 - 100 mld.	100 - 500 mld.	oltre 500 mld.		
NUMERO									
Unione Europea	32.074	42.131	14.976	9.836	3.441	319	46	102.823	1,4
EFTA	14.058	17.814	8.478	6.867	2.895	299	46	50.457	0,8
Nordamerica	6.537	12.325	6.828	6.027	2.666	301	45	34.729	3,4
Altri paesi industriali	2.766	7.773	5.106	4.826	2.314	276	43	23.104	3,3
Paesi in transizione	18.602	21.812	9.930	7.799	3.090	297	43	61.573	14,5
PVS Medio oriente ed Europa	7.702	16.471	9.126	7.279	3.018	292	45	43.933	10,2
PVS Asia	3.175	8.590	6.142	5.776	2.674	288	43	26.688	-5,3
PVS America Latina	4.674	9.607	6.128	5.551	2.592	277	44	28.873	16,9
PVS Africa	7.174	8.948	5.203	4.932	2.390	278	46	28.971	15,3
Altri paesi	1.870	1.232	373	336	228	52	19	4.110	15,9
Mondo	80.271	59.989	16.912	10.396	3.536	329	47	171.480	1,5
Indice di diversificazione tra aree (3)	1,2	2,4	4,3	5,7	7,2	8,1	8,9	2,4	4,3
RAPPORTO TRA AZIENDE PRESENTI IN UN'AREA E TOTALE DI CLASSE (4)									
Unione Europea	40,0	70,2	88,6	94,6	97,3	97,0	97,9	60,0	-0,1
EFTA	17,5	29,7	50,1	66,1	81,9	90,9	97,9	29,4	-0,2
Nordamerica	8,1	20,5	40,4	58,0	75,4	91,5	95,7	20,3	0,4
Altri paesi industriali	3,4	13,0	30,2	46,4	65,4	83,9	91,5	13,5	0,2
Paesi in transizione	23,2	36,4	58,7	75,0	87,4	90,3	91,5	35,9	4,1
PVS Medio oriente ed Europa	9,6	27,5	54,0	70,0	85,4	88,8	95,7	25,6	2,0
PVS Asia	4,0	14,3	36,3	55,6	75,6	87,5	91,5	15,6	-1,1
PVS America Latina	5,8	16,0	36,2	53,4	73,3	84,2	93,6	16,8	2,2
PVS Africa	8,9	14,9	30,8	47,4	67,6	84,5	97,9	16,9	2,0
Altri paesi	2,3	2,1	2,2	3,2	6,4	15,8	40,4	2,4	0,3
RAPPORTO TRA AZIENDE PRESENTI IN UN'AREA E TOTALE DI AREA									
Unione Europea	31,2	41,0	14,6	9,6	3,3	0,3	0,04	100,0	-
EFTA	27,9	35,3	16,8	13,6	5,7	0,6	0,09	100,0	-
Nordamerica	18,8	35,5	19,7	17,4	7,7	0,9	0,13	100,0	-
Altri paesi industriali	12,0	33,6	22,1	20,9	10,0	1,2	0,19	100,0	-
Paesi in transizione	30,2	35,4	16,1	12,7	5,0	0,5	0,07	100,0	-
PVS Medio oriente ed Europa	17,5	37,5	20,8	16,6	6,9	0,7	0,10	100,0	-
PVS Asia	11,9	32,2	23,0	21,6	10,0	1,1	0,16	100,0	-
PVS America Latina	16,2	33,3	21,2	19,2	9,0	1,0	0,15	100,0	-
PVS Africa	24,8	30,9	18,0	17,0	8,2	1,0	0,16	100,0	-
Altri paesi	45,5	30,0	9,1	8,2	5,5	1,3	0,46	100,0	-
Mondo	46,8	35,0	9,9	6,1	2,1	0,2	0,03	100,0	-

(1) Una singola impresa può essere presente in più aree. Cfr. nota statistica

(2) Variazioni percentuali per il numero e l'indice di diversificazione, assolute per la composizione

(3) Rapporto percentuale tra somma per classe delle presenze in ciascuna area e totale imprese della classe

(4) Delle imprese appartenenti a ciascun incrocio tra area e classe è stato calcolato il peso sull'insieme delle imprese appartenenti alla stessa classe, in modo da evidenziare in quale proporzione esse si dirigano verso ciascuna area.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.4

zione dell'andamento dei prezzi all'esportazione, ha fatto registrare rispetto al 1997 un'ulteriore diminuzione dei micro-esportatori. Simmetricamente, hanno guadagnato lievemente peso le classi dei piccoli e piccolissimi esportatori e sono rimaste invece pressoché stabili le rimanenti classi, anche se – in termini di variazioni percentuali – gli aumenti più consistenti hanno riguardato gli esportatori medio-grandi e grandi. Dal punto di vista dei valori esportati, si nota un ridimensionamento di tutte le classi di ricavo, con l'eccezione di quella compresa tra i 100 e i 500 miliardi annui, che ha guadagnato un punto percentuale. Le due classi inferiori, cioè con ricavi annui fino a un miliardo di lire, contavano per il 5,2% delle esportazioni complessive, a fronte di un 81,8% del numero di soggetti, in tutto 140.260, mentre dalle due superiori, quelle con ricavi annui oltre i 100 miliardi, è provenute il 33,5% del valore, grazie ad appena 376 esportatori.

Tra il 1994 e il 1998, a fronte di un aumento dell'1,5% del numero complessivo dei soggetti, si è verificata un'espansione della ventilazione geografica della loro presenza sui mercati esteri. Infatti l'indice di diversificazione, che è dato dal numero medio di aree in cui è presente ogni impresa, è salito del 4,3% e in molte aree geografiche la crescita delle imprese italiane attive è stata ben maggiore di quella del totale delle imprese (tavola 8.4). Incrementi particolarmente forti si sono verificati per paesi in transizione, PVS Medio Oriente ed Europa, PVS America Latina e Africa. Più contenuto appare l'aumento delle presenze in Nordamerica e nei paesi industriali dell'emisfero orientale. In linea con la crescita media è stata la progressione del contingente degli esportatori nella UE, mentre verso l'EFTA si sono registrati incrementi più flebili e una diminuzione ha contraddistinto l'area dei PVS asiatici. Tale flessione, evidentemente attribuibile agli effetti della crisi economico-finanziaria in corso nella regione, si è manifestata esclusivamente nel 1998, quando il numero di imprese presenti nei PVS asiatici si è ridotto di circa 3.000 unità, mentre fino all'anno precedente era quasi costantemente salito<sup>15</sup>.

La diversificazione geografica tra le aree appare inoltre molto elevata oltre che, com'era da attendersi, tra le imprese di maggiori dimensioni, anche tra i medi e medio-grandi esportatori, quelli cioè con ricavi annui compresi tra 3,5 e 100 miliardi; basti pensare che essi erano presenti in ciascuna area in ragione di almeno uno su due, con un minimo del 46,4% del totale di classe nei paesi industriali dell'emisfero orientale e un massimo del 97,3% nell'Unione Europea<sup>16</sup>.

La presenza in un numero più alto di mercati, specialmente se accompagnata, come si è visto, da una crescita dei ricavi medi per azienda, è un fenomeno estremamente positivo, che testimonia la capacità di adattamento degli esportatori italiani. L'espansione geografica viene incentivata da una serie di fattori, tra i quali la progressiva liberalizzazione degli scambi, che aumenta il grado di apertura di mercati prima protetti, e la tendenza delle imprese a diversificare i paesi di destinazione delle esportazioni al fine di minimizzare i rischi connessi alle oscillazioni della domanda e massimizzare i ricavi. Si potrebbe dunque avanzare l'ipotesi che l'effetto delle perturbazioni economiche prodottesi in Asia orientale, Russia e America Latina sulle esportazioni italiane sia stato attenuato dalla maggiore ventilazione geografica dell'attività di esportazione.

È aumentata nel 1998 la stabilità dell'attività esportativa, misurata come numero di anni di attività della coorte di esportatori relativa a un certo anno. In particolare il confronto tra esportatori del 1996 e del 1998 evidenzia consistenti diminuzioni dell'incidenza dei gruppi attivi in uno/due e tre/quattro dei cinque anni precedenti (rispettivamente -3,3 e -2,6 punti percentuali) e un corrispondente aumento di 5,8 punti del gruppo che ha esportato ogni anno (tavola 8.5)<sup>17</sup>. Anche questo è un dato molto importante, che testi-

<sup>15</sup> Si veda a tale proposito Paladini S. "Dove esportano le imprese italiane: un'analisi per classi di fatturato" in *Scambi con l'estero – Note di aggiornamento*, anno 6° n. 2, febbraio 1999, pp. 57 e sgg.

<sup>16</sup> Per una ripartizione delle imprese per numero di mercati e classi di ricavo, realizzata peraltro con metodologia diversa rispetto a quella adoperata per il *Rapporto*, cfr. SISTAN (1999), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese – 1998*, Roma, ISTAT-ICE, volume primo, parte quinta, tavola 2.3.

<sup>17</sup> Per il confronto con i dati relativi al quinquennio 1992 – 1996 cfr. Saladinì M. (1997), *Le aziende esportatrici italiane. Evoluzione recente*, Quaderni di ricerca - n° 1, ICE, Roma.



monia un notevole progresso su un aspetto, la volatilità, che certo non caratterizzava favorevolmente la presenza delle aziende italiane sui mercati esteri.

**ESPORTATORI ATTIVI NEL 1998 PER CLASSI DI RICAVO ANNUO  
E ANNI DI ATTIVITÀ NEL QUINQUENNIO 1994-1998**

*(limiti delle classi deflazionati con l'indice dei prezzi all'esportazione, 1994= 100 (1))*

Numero di anni di attività	Classi di ricavo annuo							Totale 1996 - 98	Var. (2)
	0 - 50 mil.	50 mil. - 1 mld.	1 - 3,5 mld.	3,5 - 1,5 mld.	15 - 100 mld.	100 - 500 mld.	oltre 500 mld.		
<b>VALORI ASSOLUTI</b>									
1	37.499	8.822	763	291	98	6	2	47.481	-7,0
2	12.671	6.865	996	389	148	25	1	21.095	-14,5
3	7.302	5.547	962	455	131	16	2	14.415	3,6
4	5.288	5.027	1.026	425	105	14	5	11.890	-31,3
5	17.511	33.728	13.165	8.836	3.054	268	37	76.599	12,5
Totale	80.271	59.989	16.912	10.396	3.536	329	47	171.480	-2,0
<b>COMPOSIZIONE PERCENTUALE RISPETTO AL TOTALE DI CLASSE</b>									
1	46,7	14,7	4,5	2,8	2,8	1,8	4,3	27,7	-1,5
2	15,8	11,4	5,9	3,7	4,2	7,6	2,1	12,3	-1,8
3	9,1	9,2	5,7	4,4	3,7	4,9	4,3	8,4	0,5
4	6,6	8,4	6,1	4,1	3,0	4,3	10,6	6,9	-2,9
5	21,8	56,2	77,8	85,0	86,4	81,5	78,7	44,7	5,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-

(1) Cfr. nota statistica. (2) Variazioni percentuali nella prima sezione della tavola, assolute nella seconda.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.5

Tuttavia la distribuzione degli esportatori attivi nel 1998 per numero di anni e classi di ricavo evidenzia una stretta correlazione inversa tra le due variabili: i micro-esportatori sono contraddistinti da un'elevata volatilità, che si riduce nella classe immediatamente superiore, dove oltre la metà dei soggetti censiti ha esportato in ciascuno dei cinque anni considerati, ed è ancora minore tra le imprese con ricavi annui maggiori di un miliardo. Ciò individua una specifica necessità di intervento, in favore di un'ulteriore stabilizzazione della proiezione internazionale degli esportatori di minori dimensioni.

Il contingente di esportatori attivi nel 1998, attestatosi, come s'è visto più sopra, attorno alle 171.000 unità, era composto sempre meno da aziende settentrionali e sempre più da aziende dell'Italia centrale (la loro quota sul totale è aumentata di 0,5 punti percentuali rispetto al 1994) e del Mezzogiorno (1,7 punti in più, tavola 8.6)<sup>18</sup>. Va comunque tenuto presente che gli esportatori delle ripartizioni settentrionali rappresentavano nel 1998 il 69,1% del totale, mentre l'Italia centrale contava per il 19,3% e il Mezzogiorno per l'11,5%. Diminuzioni congiunturali, cioè rispetto al 1997, del numero di esportatori si sono verificate nelle Marche, in Lombardia, in Friuli Venezia Giulia e, più lievi, in Emilia Romagna, Liguria, Piemonte e Puglia. Aumenti hanno interessato invece tutte le altre regioni del Mezzogiorno, nonché Umbria, Toscana, Veneto, Lazio e Trentino-Alto Adige.

<sup>18</sup> La provincia di residenza viene assegnata agli esportatori scegliendo, tra le diverse provincie di provenienza delle merci riferibili a un singolo soggetto, quella dalla quale, durante il quinquennio 1994-1998, il soggetto stesso ha esportato merci per il valore più alto.

Quella all'aumento del peso dell'Italia meridionale sulle esportazioni complessive è una tendenza in atto ormai da diversi anni. Tra Nord e Sud permangono comunque alcune differenze, in termini di grandezza delle imprese esportatrici e di stabilità dell'attività sui mercati esteri<sup>19</sup>.

Come indicatore di massima delle dimensioni medie degli esportatori può assumersi la distribuzione per ripartizioni dei ricavi medi nel 1998. Al vertice della graduatoria si trovano le ripartizioni settentrionali, dove l'attività di esportazione rendeva in media attorno ai 2,5 miliardi all'anno. Seguono l'Italia insulare, con 2,2 miliardi, e infine con 1,9 miliardi l'Italia centrale e meridionale. Le differenze sono in parte riconducibili alla dimensione tipica delle imprese, più ampia nelle regioni del nord<sup>20</sup>. Dal punto di vista congiunturale, variazioni in aumento rispetto al 1997 si sono registrate nel nord-est (142 milioni), nel nord-ovest (88) e al centro (75), mentre il ricavo medio per gli esportatori dell'Italia meridionale è rimasto stazionario ed è diminuito in misura notevole (-173) per quelli dell'Italia insulare.

Più in particolare, se si osserva la distribuzione per classi di ricavo degli esportatori associati a ciascuna regione, si nota che nelle regioni settentrionali il peso della classe dei micro-esportatori era inferiore al dato nazionale, mentre erano generalmente sovrarappresentate le classi dei piccoli e medi esportatori. L'opposto accadeva per l'Italia centrale e, in misura molto più notevole, per l'Italia meridionale e insulare. Nel Mezzogiorno complessivamente preso, i micro-esportatori erano il 56%, contro una media nazionale del 46,8%, mentre erano fortemente sottorappresentate le classi di ricavo piccole e medie. In alcune regioni, come Abruzzo, Puglia, Sicilia e Sardegna, si nota peraltro una concentrazione particolarmente marcata di esportatori di grandissime dimensioni, fenomeno spiegabile con la presenza di imprese industriali appartenenti a settori a forti economie di scala o tradizionali<sup>21</sup>; nella prima tipologia rientrano aziende del settore petrolifero o della lavorazione dei minerali non metalliferi, in alcuni casi create grazie a investimenti pubblici, nella seconda tipologia, per fare un solo esempio, la pugliese Industrie Natuzzi s.p.a. (vedi approfondimento, *infra*, paragrafo 8.3).

Se si prende in esame la distribuzione per macro-ripartizioni (Nord, Centro, Mezzogiorno) del numero di trimestri e anni del quinquennio 1994-98 nel quale gli esportatori attivi nel 1998 hanno effettuato almeno una vendita all'estero, è palese la maggiore persistenza delle imprese settentrionali. In particolare il 47,9% di queste ultime ha effettuato almeno un'operazione di esportazione all'anno, percentuale che si riduce al 42,4% per il centro e al 29% per il Mezzogiorno, rispetto a una media nazionale del 44,7%. All'estremo opposto, il 27,7% delle imprese italiane ha operato in uno solo dei cinque anni considerati, contro il 25,4% al settentrione, il 19,2% al centro e il 38,9% nel Mezzogiorno. È probabile che una consistente parte della volatilità riscontrata possa essere spiegata con la preponderanza nel Mezzogiorno dei piccoli esportatori, cui si è accennato.

<sup>19</sup> Si veda anche il capitolo 7 del presente *Rapporto*.

<sup>20</sup> Cfr. ISTAT (1999) *op. cit.*, tavola 2.5, che mostra la distribuzione per ripartizioni di addetti e unità locali, dalla quale emerge appunto che nelle ripartizioni settentrionali il rapporto tra i primi e le seconde è più alto che nel Mezzogiorno.

<sup>21</sup> Bruno C. - Mazzeo E. (1998), *Trasformazioni della struttura produttiva ed esportativa del Mezzogiorno*, Quaderni di ricerca - n° 6, Roma ICE, tavv. 22 e 23 in Appendice statistica.

**ESPORTATORI PER CLASSI DI RICAVO E REGIONI DI RESIDENZA**  
(anno 1998, valori e variazioni percentuali,  
limiti delle classi reflazionati con l'indice dei prezzi all'esportazione, 1994 = 100 (1))

Ripartizioni e regioni	Classi di ricavo annuo							Totale	Var. 1994 - 98 (2)
	0 - 50 mil.	50 mil. - 1 mld.	1 - 3,5 mld.	3,5 - 15 mld.	15 - 100 mld.	100 - 500 mld.	oltre 500 mld.		
Nord - centro	69.145	53.631	15.413	9.665	3.323	295	37	151.509	-0,2
Italia nord - occidentale	31.939	26.468	7.613	4.662	1.627	155	18	72.482	-1,6
Piemonte	6.789	5.156	1.390	926	345	40	7	14.653	-2,5
Valle d'Aosta	226	114	21	6	3	2	0	372	13,8
Lombardia	22.104	19.620	5.880	3.560	1.222	110	11	52.507	-1,8
Liguria	2.820	1.578	322	170	57	3	0	4.950	2,3
Italia nord - orientale	21.370	15.701	4.574	3.026	1.163	89	10	45.933	-1,2
Trentino Alto Adige	2.117	1.245	313	187	85	6	0	3.953	1,1
Veneto	8.798	6.420	1.790	1.242	453	37	2	18.742	-1,4
Friuli Venezia Giulia	3.252	2.124	577	360	125	3	4	6.445	-0,8
Emilia Romagna	7.203	5.912	1.894	1.237	500	43	4	16.793	-1,6
Italia centrale	15.836	11.462	3.226	1.977	533	51	9	33.094	4,4
Toscana	8.591	6.816	1.960	1.299	324	24	2	19.016	5,1
Umbria	834	477	124	76	37	1	1	1.550	8,0
Marche	2.621	2.382	714	395	99	6	2	6.219	4,9
Lazio	3.790	1.787	428	207	73	20	4	6.309	1,2
Mezzogiorno	11.068	6.272	1.477	714	209	33	10	19.783	18,5
Italia meridionale	8.709	5.043	1.219	600	186	27	5	15.789	19,2
Abruzzo	1.200	755	192	129	43	7	2	2.328	9,3
Molise	139	86	24	11	10	2	0	272	24,2
Campania	4.085	2.252	505	245	76	10	1	7.174	25,9
Puglia	2.663	1.643	440	198	45	7	2	4.998	12,4
Basilicata	141	73	15	8	9	0	0	246	17,1
Calabria	481	234	43	9	3	1	0	771	41,5
Italia insulare	2.359	1.229	258	114	23	6	5	3.994	15,7
Sicilia	1.850	988	216	95	11	5	4	3.169	11,5
Sardegna	509	241	42	19	12	1	1	825	35,0
Prov. div. e non specif.	58	86	22	17	4	1	0	188	-49,1
Italia	80.271	59.989	16.912	10.396	3.536	329	47	171.480	1,5

(1) Cfr. nota statistica

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.6

*Alcuni dati strutturali sulle imprese esportatrici nel 1996*

Grazie alle importanti novità introdotte dall'ISTAT con il *Censimento intermedio dell'industria e dei servizi* relativo al 1996, è possibile conoscere con inusitata precisione le caratteristiche delle imprese esportatrici italiane<sup>22</sup>. Le informazioni vengono desunte incrociando dati di commercio estero, relativi alle imprese esportatrici rilevate dall'ISTAT nel

<sup>22</sup> Cfr., per i primi risultati, ISTAT (1998), *op. cit.*, e ISTAT (1999), *op. cit.*.

1996, con dati riferiti ad altre caratteristiche delle stesse aziende, tratti dall'Archivio statistico delle imprese attive (ASIA). Poiché quest'ultimo archivio non comprende le aziende agricole, l'incrocio è stato realizzato soltanto per le imprese appartenenti all'industria e al terziario, delle quali peraltro si considerano soltanto le esportazioni di merci. Si tratta di 161.000 dei circa 180.000 esportatori censiti nel 1996, che hanno movimentato 364.000 dei 389.000 miliardi di lire ricavati dalle vendite oltre confine nello stesso anno<sup>23</sup>.

Usando il nuovo strumento di analisi emergono alcune coordinate fondamentali del fenomeno esportativo: esso coinvolgeva oltre 4.600.000 addetti, ovvero il 32% del totale, occupati per il 32% nelle aziende di minori dimensioni, per il 22% nelle medie imprese e per il 46% nelle grandi (tavola 8.7).

Le PMI hanno realizzato nel 1996 quasi il 60% del valore delle esportazioni, grazie a un contributo pari al 32% delle piccole e al 27% delle medie imprese. Anche sul versante estero si conferma dunque una delle caratteristiche del sistema economico italiano da più parti e da tempo sottolineata, ovvero la rilevanza, maggiore che in altri paesi industriali, delle imprese di minori dimensioni. Va in particolare sottolineato il fatto che la propensione ad esportare, misurata dal rapporto tra valore delle esportazioni e numero di addetti, raggiunge il suo valore massimo (96 milioni di lire) nelle imprese di taglia media, è pari a 80 milioni nelle piccole imprese e soltanto a 69 milioni in quelle di dimensioni maggiori.

### IMPRESSE MANIFATTURIERE E DEI SERVIZI CON ATTIVITÀ DI ESPORTAZIONE PER CLASSI DI ADDETTI

(numero, valori in miliardi di lire, anno 1996)

	Classi di addetti							
	Piccole imprese			Medie imprese		Grandi imprese		Totale
	1-9	10-19	20-49	50-99	100-249	250-499	500 e oltre	
VALORI ASSOLUTI								
Numero imprese	95.145	31.626	22.249	6.543	3.823	1.052	733	161.171
Valori esportati	35.089	28.260	53.743	41.567	57.156	34.959	113.531	364.305
Addetti impiegati	369.998	435.064	662.389	455.758	574.852	358.264	1.796.478	4.652.803
<i>Esportazioni medie per impresa</i>	0,4	0,9	2,4	6,4	15,0	33,2	154,9	2,3
<i>Addetti medi per impresa</i>	4	14	30	70	150	341	2.451	29
<i>Esportazioni medie per addetto</i>	0,095	0,065	0,081	0,091	0,099	0,098	0,063	0,078
COMPOSIZIONE PERCENTUALE								
Numero imprese	59,0	19,6	13,8	4,1	2,4	0,7	0,5	100,0
Valori esportati	9,6	7,8	14,8	11,4	15,7	9,6	31,2	100,0
Addetti impiegati	8,0	9,4	14,2	9,8	12,4	7,7	38,6	100,0
QUOTA PERCENTUALE SULLE IMPRESE ATTIVE								
Numero imprese	2,7	26,9	44,3	57,5	63,8	64,7	67,9	4,3
Addetti impiegati	5,4	27,9	45,6	58,0	64,2	64,3	80,1	32,4

N.B. A causa di differenze metodologiche nella rilevazione ed elaborazione, i dati di questa tavola non sono confrontabili con quelli pubblicati in altre tavole del presente capitolo.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.7

<sup>23</sup> A causa delle peculiarità metodologiche appena ricordate, i dati presentati e commentati in questo sottoparagrafo non sono confrontabili con quelli usati nel precedente.

La redditività complessiva delle PMI viene influenzata in maniera sensibile da alcune esternalità, tra le quali un posto preminente occupano quelle derivanti dall'appartenenza a un "distretto industriale", che secondo alcuni studi empirici consentirebbero di conseguire rendimenti, paragonati al capitale investito, da due a quattro punti superiori a quelli delle imprese non facenti parte di un distretto<sup>24</sup>. Non è improbabile che a tale risultato, raggiunto principalmente attraverso strategie di cooperazione e di imitazione tra PMI, che consentono di conseguire condizioni di efficienza e competitività tipiche delle imprese di maggiori dimensioni, abbia dato un importante contributo l'attività internazionale delle imprese distrettuali, le quali in alcuni settori realizzano oltre il 50% delle esportazioni italiane<sup>25</sup>.

L'attività di esportazione interessava una quota delle imprese attive crescente con l'aumentare delle dimensioni aziendali; si passa infatti da una percentuale del 4% nella fascia dei piccoli produttori, con una rapida progressione nelle tre sottoclassi che la compongono, al 59,7% delle medie imprese, fino al 66% delle grandi. Dal confronto con dati analoghi relativi al 1991 emerge una crescita del peso delle aziende esportatrici sul totale, che è passato dal 3,9 al 4,3%<sup>26</sup>.

Sotto il profilo settoriale è interessante notare che, disaggregando per attività economica prevalente, emerge una significativa componente appartenente al terziario, che contava per quasi il 35% dei soggetti, ma solo per l'11% dei valori e per il 13% degli addetti (vedi *infra*, nel par. 8.3, l'approfondimento su Coeclerici s.p.a.)<sup>27</sup>. Nell'industria un'impresa su sei esportava, contro una su ventidue nel commercio e una su ventitre in media complessiva. Tra i settori nei quali gli esportatori erano più presenti rispetto al complesso delle imprese censite, si trovano quelli della fabbricazione di autoveicoli, di prodotti chimici e fibre sintetiche, della produzione di articoli in gomma e materie plastiche e di macchine e apparecchi meccanici. Tra le meno propense a esportare si collocavano invece le imprese dell'industria del legno e derivati e delle industrie alimentari, delle bevande e del tabacco. Nel caso delle aziende dei settori a forte economia di scala, la loro maggiore proiezione verso l'estero ne rifletteva la naturale propensione a ricercare un aumento dei volumi prodotti in modo da sfruttare i propri vantaggi comparati. Il fatto che negli ultimi anni esse abbiano conseguito rilevanti incrementi delle esportazioni costituisce la riprova che tale propensione contribuisce a generare un miglioramento della capacità competitiva.

Il numero di piccole imprese era particolarmente elevato nelle attività più tradizionali, come commercio, altre industrie manifatturiere, fabbricazione di mobili, mentre attorno alla media si collocava il dato di altri settori generalmente considerati ad alta intensità di PMI, come tessile, abbigliamento e calzature. Medie e grandi imprese erano invece relativamente più presenti tra gli esportatori appartenenti a settori con forti economie di scala, come autoveicoli, prodotti petroliferi e chimica, nonché a offerta specializzata, come macchine e apparecchi meccanici.

Se si limita l'analisi alle sole imprese manifatturiere esportatrici, oltre 90.000 nel 1996, si nota che esse sono state maggiormente attive sui mercati esteri rispetto all'aggregato. Ciò si è verificato sia sotto il profilo delle esportazioni medie per impresa, pari a 3,4 miliardi contro i 2,3 del totale, che delle esportazioni medie per addetto, che hanno toccato i 100 milioni, quando per l'insieme delle imprese si fermavano a circa 80 milioni. Le imprese esportatrici di medie e grandi dimensioni erano notevolmente più importanti tra le manifatturiere, pesando per il 10,7%, contro il 7,5% dell'aggregato, in termini di numero e per il 74,7%, contro il 67,9%, in termini di valori esportati. Di converso, nel comparto del commercio le aziende esportatrici di minori dimensioni presentavano un'incidenza maggiore della media.

<sup>24</sup> BANCA D'ITALIA (1998) *Relazione del Governatore all'Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*, Roma, Banca d'Italia, p. 78.

<sup>25</sup> Cfr. ISTAT (1999) *op. cit.*, pp. 106 -117.

<sup>26</sup> Cfr. SISTAN e ISTAT (1995), *op. cit.* e Saladini M. (1997), *op. cit.*, p.54.

<sup>27</sup> SISTAN (1999), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese - 1998*, Roma, ISTAT-ICE, volume primo, parte quinta, capitolo primo.

Sotto il profilo della diversificazione geografica, risultava particolarmente ampio il ventaglio di mercati sui quali erano presenti le imprese produttrici di autoveicoli, meccanica strumentale e chimica. Le aree dove i ricavi realizzati dai piccoli esportatori contavano di più rispetto all'incidenza media sul totale erano Europa centro-orientale, Africa e Medio Oriente. Le medie imprese contribuivano più della media alle esportazioni totali in Oceania, Asia orientale, UE e America settentrionale. Gli esportatori di grandi dimensioni erano particolarmente presenti in America e Asia centrale. Si conferma, in prima approssimazione, la correlazione positiva tra dimensioni aziendali e distanza dei mercati presidiati, con gli operatori minori presenti nelle aree prossime e quelli maggiori affermati anche in aree più lontane e di più difficile penetrazione, a causa di differenze culturali e tecnologiche e di ostacoli normativi di vario genere. Come si vedrà nel paragrafo 8.3, può accadere che una stessa impresa metta in atto strategie diversificate per il presidio dei mercati esteri.

Le imprese manifatturiere erano nel 1996 più presenti della media nei mercati africani, americani e dell'Oceania, laddove le imprese del commercio mostravano una relativa preferenza per i mercati europei e asiatici.

Da un confronto, per gli anni 1997 e 1998, tra il numero di esportatori e quello delle imprese attive desunto dal registro delle imprese tenuto dalle Camere di commercio, risulta stazionario il peso dei primi sulle seconde. Le prossime pubblicazioni riguardanti l'incrocio tra dati sul commercio estero e sulle imprese attive forniranno maggiori dettagli in merito.

### ***Internazionalizzazione produttiva***

Come si è accennato, la maggior parte degli investitori si concentra nelle classi dimensionali superiori, malgrado che la distribuzione sia meno sbilanciata che in passato grazie all'entrata in scena di un consistente numero di "piccole" multinazionali italiane (vedi, nel paragrafo 8.3, l'esempio dell'Antresud); la preminenza delle grandi imprese si verifica non solo sotto il profilo della numerosità delle loro partecipate estere (67,4% del totale), ma ancora di più dal punto di vista degli addetti (88,3%) e da quello del fatturato delle partecipate stesse (96,1%). La complessità dell'effettuazione e della gestione di un investimento diretto estero, la necessità di notevoli mezzi finanziari, propri o meno, per l'acquisizione e per la realizzazione *ex novo* di impianti produttivi, e i rischi connessi al contesto politico e amministrativo dei paesi ospitanti, hanno fatto sì che le PMI restassero ai margini del processo di internazionalizzazione produttiva dell'Italia. Proprio per colmare una simile lacuna e consentire anche alle PMI un maggiore ricorso agli IDE per la propria espansione internazionale, sarebbe dunque auspicabile il rafforzamento e la diversificazione di quegli incentivi che, sotto forma di servizi reali o prodotti finanziari, già oggi vengono offerti da alcuni enti e istituzioni<sup>28</sup>.

La distribuzione delle partecipate estere per regioni di residenza degli investitori mostra un forte squilibrio a favore delle regioni settentrionali; gli investitori del Mezzogiorno, dal canto loro, detenevano nel 1997 in tutto solo 87 partecipazioni su 2.034 (tavola 8.8). Si era peraltro verificato, rispetto al 1986, primo anno per il quale sono disponibili dati, un aumento di circa due punti percentuali dell'incidenza dell'Italia meridionale e insulare sul totale, fenomeno che trova un corrispettivo nell'andamento della distribuzione per ripartizioni delle esportazioni di merci<sup>29</sup>. Osservando la disaggregazione per classi di addetti, si nota che nel nord-ovest gli investitori di grandi dimensioni erano i protagonisti assoluti. Tale preponderanza si ridimensionava nelle altre ripartizioni, nelle quali assumeva un certo rilievo la presenza di investitori di piccole e medie dimensioni.

<sup>28</sup> Si veda il capitolo 9 del *Rapporto*.

<sup>29</sup> Cominotti R. - Mariotti S. - Mutinelli M. (1999), *Italia multinazionale 1998*, Roma, CNEL, p. 67. Le regioni facenti parti di ciascuna ripartizione sono quelle indicate nella tavola 8.6. Sul tema dell'internazionalizzazione produttiva delle regioni italiane, si veda anche il cap. 7 del *Rapporto*.

**NUMERO, ADDETTI E FATTURATO DELLE IMPRESE INDUSTRIALI ESTERE PARTECIPATE  
PER CLASSE DIMENSIONALE E RIPARTIZIONE TERRITORIALE DELL'INVESTITORE**  
(al 31.12.1997)

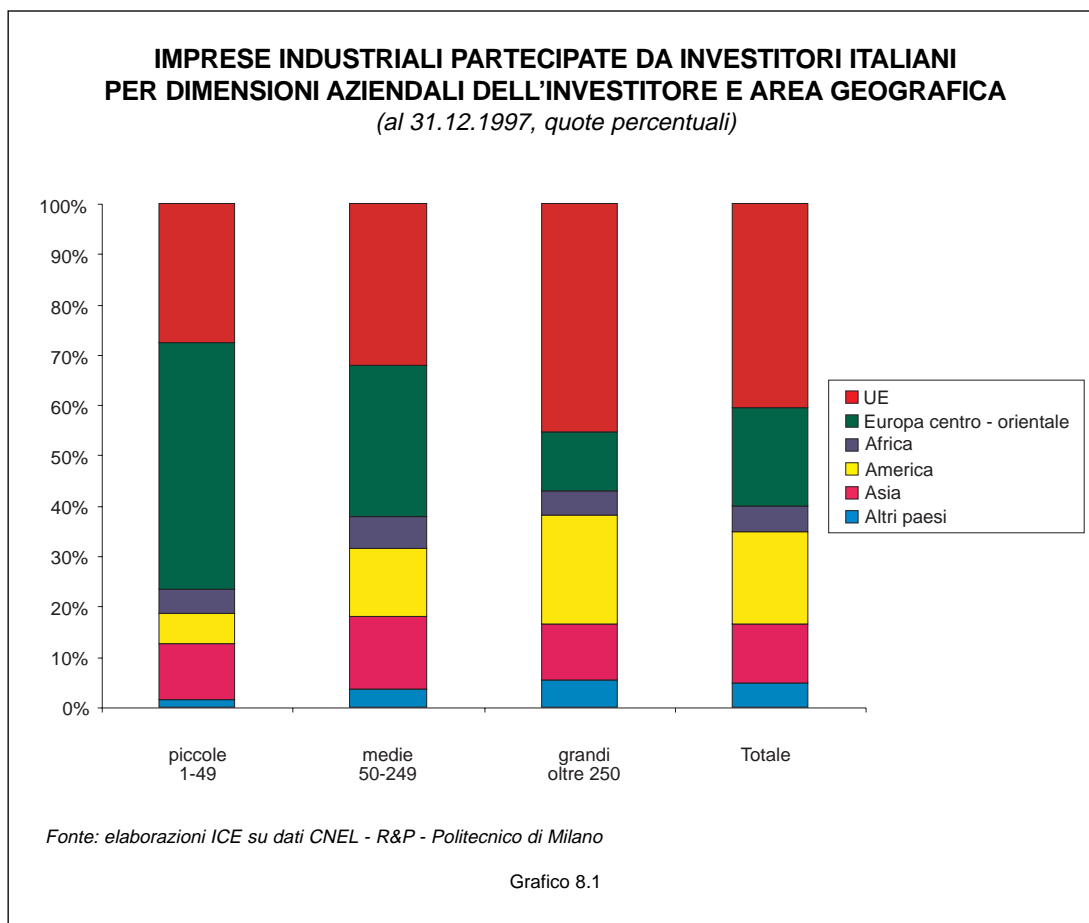
Ripartizioni territoriali	1 - 49	50 - 99	100 - 249	250 - 499	500 - 999	1.000 - 4.999	5.000 e oltre	Totale
<b>IMPRESE PARTECIPATE</b>								
Italia nord-occidentale	88	87	126	120	108	157	486	1.172
Italia nord-orientale	66	69	94	78	42	151	61	561
Italia centrale	29	19	38	35	6	25	52	204
Italia meridionale	12	9	15	11	12	6	19	84
Italia insulare	0	2	0	1	0	0	0	3
Regione non nota	5	2	3	0	0	0	0	10
<b>Totale</b>	<b>200</b>	<b>188</b>	<b>276</b>	<b>245</b>	<b>168</b>	<b>339</b>	<b>618</b>	<b>2.034</b>
<b>ADDETTI NELLE PARTECIPATE</b>								
Italia nord-occidentale	15.295	6.396	12.525	15.479	12.829	36.726	331.136	430.386
Italia nord-orientale	5.013	5.177	12.072	7.154	8.641	44.471	22.482	105.010
Italia centrale	1.958	1.909	3.071	6.327	451	5.186	30.984	49.886
Italia meridionale	1.289	1.494	2.042	1.676	2.123	1.720	7.588	17.932
Italia insulare	0	853	0	75	0	0	0	928
Regione non nota	1.002	543	579	0	0	0	0	2.124
<b>Totale</b>	<b>24.557</b>	<b>16.372</b>	<b>30.289</b>	<b>30.711</b>	<b>24.044</b>	<b>88.103</b>	<b>392.190</b>	<b>606.266</b>
<b>FATTURATO DELLE PARTECIPATE</b>								
Italia nord-occidentale	928	1.320	1.705	2.347	3.295	9.159	126.985	145.740
Italia nord-orientale	492	480	1.054	1.221	865	11.250	8.038	23.398
Italia centrale	100	142	223	714	106	1.891	10.390	13.567
Italia meridionale	54	67	212	196	259	111	2.630	3.529
Italia insulare	0	69	0	8	0	0	0	77
Regione non nota	76	275	24	0	0	0	0	375
<b>Totale</b>	<b>1.650</b>	<b>2.354</b>	<b>3.218</b>	<b>4.486</b>	<b>4.524</b>	<b>22.411</b>	<b>148.043</b>	<b>186.686</b>

Fonte: CNEL - R&P - Politecnico di Milano

Tavola 8.8

Oltre all'Unione Europea, dove peraltro la loro presenza era relativamente inferiore rispetto alle altre fasce dimensionali ma comunque di una certa entità (27,5% del totale di classe nel 1997), la ventilazione geografica delle partecipazioni delle multinazionali di taglia minore ha premiato in modo particolare l'Europa centro-orientale (49%, grafico 8.1). Qui, a partire dai primi anni novanta, con l'inizio del processo di transizione, si sono offerte agli investitori nuove opportunità. Anche in alcune aree subcontinentali, come l'Asia orientale (9,5%) e l'Africa settentrionale (4%), le PMI erano inoltre presenti più della media. In tutte le zone ora ricordate, all'infuori della UE, uno dei principali fattori di attrazione degli IDE era rappresentato dalla possibilità di delocalizzare alcune fasi produttive in vista di risparmi sui costi, della quale si sono avvalse, in settori prevalentemente tradizionali, anche le imprese di piccole dimensioni. Tra le medie imprese le partecipazioni nella UE contavano per il 32,1%, poco più che quelle in Europa centro-orientale (30%); non era trascurabile nemmeno la presenza di questa categoria di investitori in due aree subcontinentali, Asia orientale (10,1%) e America settentrionale (7,8%). Sulle partecipazioni delle grandi imprese la UE pesava per il 45,4%, l'Europa centro-orientale per l'11,6% e il continente americano per il 21,8%. Emergeva chiaramente una maggiore propensione delle medie e grandi imprese ad effettuare IDE nei paesi industriali, prevalentemente realizzati o per assicurarsi una presenza diretta sul mercato, e così superare barriere e ridurre i costi di trasporto, o per accedere a tecnologie non disponibili in Italia<sup>30</sup>.

<sup>30</sup> Cominotti R. - Mariotti S. - Mutinelli M. (1999), *op. cit.*, pp. 118-199, nonché il paragrafo 6.2 del *Rapporto*.



La suddivisione degli investimenti italiani in imprese industriali estere tra partecipazioni di controllo da una parte e paritarie o minoritarie dall'altra, incrociata con le dimensioni aziendali dei soggetti investitori, evidenzia, rispetto al dato complessivo, una maggiore propensione delle grandi imprese per le partecipazioni di controllo (tavola 8.9); tuttavia è cresciuta, rispetto al 1991, la quota di piccole e medie imprese in questo tipo di investimenti più "aggressivi", anche se la loro incidenza continua a essere molto più consistente nel gruppo degli investitori con partecipazioni minoritarie o paritarie. Mentre la prima circostanza deriva dal fenomeno, già richiamato, dell'allargamento del *club* degli investitori ai soggetti di minori dimensioni, la seconda pare di carattere più marcatamente strutturale, connessa cioè alle più circoscritte finalità ed ai più limitati mezzi finanziari che contraddistinguono gli IDE di tali soggetti.



**NUMERO ADDETTI E FATTURATO DELLE IMPRESE INDUSTRIALI ESTERE  
PARTECIPATE PER TIPOLOGIA DELL'INVESTIMENTO E CLASSE DIMENSIONALE  
DELL'INVESTITORE**  
(1991, 1993, 1995 e 1997)

Anni	Valori assoluti (var. %)				Composizione percentuale (var. ass.)			
	Classi di addetti			Totale	Classi di addetti			Totale
	1 - 49	50 - 249	250 e più		1 - 49	50 - 249	250 e più	
<b>NUMERO IMPRESE PARTECIPATE</b>								
Partecipazioni di controllo								
1991	50	131	841	1.022	4,9	12,8	82,3	100,0
1993	96	209	959	1.264	7,6	16,5	75,9	100,0
1995	126	250	1.080	1.456	8,7	17,2	74,2	100,0
1997	142	310	1.079	1.531	9,3	20,2	70,5	100,0
var. 1991 - 1997	184,0	136,6	28,3	49,8	4,4	7,4	-11,8	-
Partecipazioni di minoranza o paritarie								
1991	27	68	277	372	7,3	18,3	74,5	100,0
1993	36	98	311	445	8,1	22,0	69,9	100,0
1995	52	111	331	494	10,5	22,5	67,0	100,0
1997	58	154	291	503	11,5	30,6	57,9	100,0
var. 1991 - 1997	114,8	126,5	5,1	35,2	4,3	12,3	-16,6	-
<b>ADDETTI NELLE PARTECIPATE</b>								
Partecipazioni di controllo								
1991	4.414	8.800	328.921	342.135	1,3	2,6	96,1	100,0
1993	14.822	18.119	351.332	384.273	3,9	4,7	91,4	100,0
1995	16.453	26.873	354.232	397.558	4,1	6,8	89,1	100,0
1997	18.017	29.175	388.416	435.608	4,1	6,7	89,2	100,0
var. 1991 - 1997	308,2	231,5	18,1	27,3	2,8	4,1	-7,0	-
Partecipazioni di minoranza o paritarie								
1991	1.567	10.466	197.397	209.430	0,7	5,0	94,3	100,0
1993	4.546	8.856	180.619	194.021	2,3	4,6	93,1	100,0
1995	5.657	11.665	174.558	191.880	2,9	6,1	91,0	100,0
1997	6.540	17.486	146.632	170.658	3,8	10,2	85,9	100,0
var. 1991 - 1997	317,4	67,1	-25,7	-18,5	3,1	5,2	-8,3	-
<b>FATTURATO DELLE PARTECIPATE</b>								
Partecipazioni di controllo								
1991	340	1.610	73.522	75.472	0,5	2,1	97,4	100,0
1993	586	2.249	95.726	98.561	0,6	2,3	97,1	100,0
1995	1.098	3.227	120.822	125.147	0,9	2,6	96,5	100,0
1997	1.174	3.851	144.292	149.317	0,8	2,6	96,6	100,0
var. 1991 - 1997	245,3	139,2	96,3	97,8	0,3	0,4	-0,8	-
Partecipazioni di minoranza o paritarie								
1991	92	613	30.696	31.401	0,3	2,0	97,8	100,0
1993	230	993	38.269	39.492	0,6	2,5	96,9	100,0
1995	438	1.167	44.324	45.929	1,0	2,5	96,5	100,0
1997	473	1.721	35.188	37.382	1,3	4,6	94,1	100,0
var. 1991 - 1997	414,1	180,8	14,6	19,0	1,0	2,7	-3,6	-

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

Tavola 8.9

### 8.3 CASI AZIENDALI

#### *Introduzione*

Per completare e approfondire il presente capitolo si è pensato di tratteggiare, per un gruppo di aziende che adottano diversi approcci all'attività sull'estero, i criteri e le motivazioni che hanno *in concreto* guidato i processi di internazionalizzazione nonché la loro evoluzione nel tempo, la scelta dei mercati da presidiare e le strategie seguite nelle aree di crisi.

Le aziende prese in esame sono Antresud, Coeclerici, FIAT, Indena, Natuzzi, Parmalat. Sono state prescelte non con la pretesa di costituire un gruppo che rappresentasse in modo esaustivo l'universo delle modalità di presenza sui mercati esteri, ma in quanto emblematiche di alcune delle tendenze attuali del processo di internazionalizzazione del sistema produttivo italiano, in parte evidenziate nei paragrafi precedenti.

La prima è una "piccola multinazionale" delle telecomunicazioni, con pochi addetti in Italia e un investimento in Romania. La sua storia, di successo sotto diversi profili, è esemplificativa di una realtà che, come si è visto, va acquistando peso. Un aspetto importante del percorso dell'Antresud è l'utilizzo di strumenti finanziari e programmi della UE per il supporto degli IDE.

Coeclerici, attiva nel settore dei trasporti che è tradizionalmente incline a una proiezione internazionale, vanta un'esperienza pluridecennale in tal senso, di tipo quasi esclusivamente commerciale. Alla crisi del mercato dei noli l'azienda ha reagito con una recente ristrutturazione, attraverso la quale ha riorganizzato le principali aree di business.

La proiezione internazionale della FIAT è nota, ma l'esame delle sue modalità è reso attuale dalla forte competizione scatenatasi nel settore automobilistico a causa di una serie di fattori, non ultimi la liberalizzazione del commercio estero e l'ingresso in scena di nuovi, competitivi produttori localizzati nei paesi emergenti.

Indena, specializzata in derivati botanici, e Natuzzi, grande produttrice di divani, sono emblematiche di una marcata preferenza per la modalità mercantile di internazionalizzazione. Tale preferenza è probabilmente spiegabile con la centralità, nei loro processi produttivi, di un know how specialistico che, nonostante l'incidenza dei costi di trasporto, le ha indotte a cercare di garantire la massima qualità soprattutto attraverso il mantenimento di gran parte della produzione in Italia. Le esportazioni rappresentano la componente principale del loro fatturato, grazie ai successi conseguiti su molti importanti mercati.

Parmalat è un esempio di grande impresa internazionalizzata mediante ingenti investimenti esteri, "esportando" cioè nei mercati di sbocco l'azienda, con le sue modalità organizzative e operative. Grazie alla rapida crescita dei suoi IDE è passata, tra il 1989 e il 1997, dal trentacinquesimo al terzo posto nella graduatoria delle multinazionali italiane, in termini di addetti nelle controllate.

Per la stesura del paragrafo ci si è avvalsi della collaborazione delle aziende, che hanno in prima istanza risposto a un questionario standard, contenente le principali notizie utili a inquadrarne l'attività e a preparare un secondo momento di raccolta di informazioni in forma di intervista. Non è quindi per pura formalità che il ringraziamento degli Autori va a tutti coloro che hanno gentilmente prestato la propria collaborazione.

#### ***PMI che investono all'estero: il caso dell'Antresud***<sup>31</sup>

Antresud s.r.l., costituita nel 1976 da Pierluigi Borghini a Roma, ha iniziato la propria attività nel campo delle apparecchiature per i ripetitori di trasmissioni radiotelevisi-

<sup>31</sup> A cura di Roberta De Santis.

ve, espandendosi in seguito nel mercato delle telecomunicazioni. Nel 1990 Antresud ha acquistato il pacchetto di maggioranza assoluta di Omicron Italiana s.p.a. e nel 1991 quello di Industrial engineering s.r.l., perseguendo una politica di ampliamento in un periodo favorevole alle telecomunicazioni.

Il gruppo Antresud, costituito da Antresud s.r.l., Omicron Industriale<sup>32</sup> s.r.l. e Antrice s.a., con un fatturato consolidato nel 1998 di 36,2 miliardi di lire e 305 addetti, attualmente opera prevalentemente nella produzione di stazioni di energia per centrali telefoniche pubbliche.

Antresud ha avuto, sin dalla sua costituzione, una forte propensione ad esportare, in particolare verso molti paesi dell'Estremo e Medio Oriente, dell'Africa e dell'America centrale e meridionale; negli anni più recenti ha differenziato le modalità di internazionalizzazione, realizzando accordi di scambio di know how<sup>33</sup> e investimenti diretti esteri<sup>34</sup>.

Nel 1993, a seguito di una ricerca di mercato effettuata in collaborazione con la holding pubblica Società italiana per le imprese all'estero (SIMEST) ha costituito una società a Bucarest insieme con partner italiani e rumeni, creando così la sua prima partecipata estera, Antrice s.a..

La costituzione di Antrice è stata realizzata con il supporto finanziario transitorio di SIMEST che ha sottoscritto il 15% delle partecipazioni azionarie; le restanti quote appartenevano per il 45% ad Antresud, per il 35% all'Istituto di ricerca elettronica di Bucarest (ICE) e per il rimanente 5% al Fondo pensioni impiegati statali di Bucarest (FPP). Nel 1998 Antresud ha rilevato la quota della SIMEST arrivando a possedere il 60% del pacchetto azionario complessivo.

Antresud ha deciso di effettuare un investimento diretto allo scopo di estendere il proprio mercato all'Europa Centro Orientale, che del resto è considerata un'area di insediamento preferenziale<sup>35</sup> da parte di un numero crescente di investitori di piccole e medie dimensioni.

La forte dinamica del flusso di investimenti diretti verso i paesi di questa regione, parte dei quali ha già firmato accordi di associazione con l'Unione Europea<sup>36</sup>, conferma che gli IDE sono legati a considerazioni di medio o lungo periodo quali il contesto istituzionale (leggi la futura accessione all'UE), la dotazione di fattori, l'offerta di capitale fisico e umano e l'accessibilità al mercato, in altri termini alle potenzialità di crescita più che alla crescita stessa.

Infatti, nel periodo 1993-98 il flusso di IDE italiani diretti in Romania ha avuto un incremento medio annuo del 70%, raggiungendo il livello più alto dell'intera area nonostante il tasso di crescita medio del PIL rumeno sia stato inferiore al 2% (tavola 8.10).

Antresud ha scelto di investire specificatamente in Romania poiché vi era minore competizione con gli altri investitori internazionali, in particolare la Germania, un'offerta di capitale umano relativamente ampia e qualitativamente soddisfacente e un'affinità linguistica. Si deve sottolineare, però, che diversamente dalla maggioranza degli IDE italiani nell'Europa Centro Orientale che sono *labour seeking* e orientati ai settori tradizionali, la costituzione di Antrice è avvenuta prevalentemente allo scopo di espandere la quota di mercato (*market seeking*) e in un settore *science based* ancora molto poco sviluppato e con enormi potenzialità di crescita (tra l'altro le telecomunicazioni sono state di recente interessate da processi di privatizzazione<sup>37</sup>, non solo in Romania ma anche in Bulgaria e Lituania).

<sup>32</sup> Costituita nel febbraio 1998 dalla fusione di Omicron Italiana s.p.a. e Industrial Engineering S.r.l.

<sup>33</sup> Ci si riferisce all'accordo in tal senso stretto dall'Antresud, nei primi anni di attività, con la società australiana *Rectifier Technologies* che si occupava di progettazione di apparati di alimentazione ad alta tecnologia.

<sup>34</sup> Giova ricordare che, in armonia con le definizioni adottate dal Fondo Monetario Internazionale, vengono qui considerati come IDE quegli investimenti volti ad acquisire interessi durevoli (di controllo, paritari o minoritari) in un'impresa estera che comportano un certo grado di coinvolgimento dell'investitore nella direzione e nella gestione dell'impresa partecipata.

<sup>35</sup> Nel 1998, secondo i dati dell'UNCTAD, i principali investitori stranieri in Romania sono stati: Stati Uniti, Germania, Paesi Bassi, Francia, Corea e Italia.

<sup>36</sup> Bulgaria, Repubblica Ceca, Polonia, Romania, Slovacchia e Ungheria.

<sup>37</sup> In Romania queste operazioni hanno interessato prevalentemente Rom Telecom, il gestore statale delle telecomunicazioni rumene del quale Antrice è attualmente il principale fornitore nello specifico segmento di mercato.

**FLUSSI DI IDE DALL'ITALIA**  
(milioni di lire correnti)

Anni	Bulgaria	Repubblica Ceca	Polonia	Romania	Repubblica Slovacca	Ungheria	Totale
1993	696	15.549	483.572	5.519	60	80.948	586.344
1994	1.662	18.273	60.062	8.168	1.282	46.596	136.043
1995	1.266	19.312	31.568	11.408	2.302	98.846	164.702
1996	1.402	16.434	33.425	10.626	10.688	71.215	143.790
1997	2.306	39.625	25.206	37.079	19.167	77.782	201.165
1998*	2.478	36.985	56.612	70.868	6.645	32.315	205.903

\*dati provvisori

Fonte: elaborazioni su dati UIC

Tavola 8.10

Particolarmente interessante, nel caso di Antrice, è stato il processo di formazione tecnica e manageriale della manodopera locale impiegata. Infatti, per la produzione di componenti di apparecchiature telematiche, che richiede uno specifico know how, il basso costo del lavoro in Romania si è rivelato una condizione necessaria ma non sufficiente a sconfiggere la concorrenza. Nel 1993 Antrice aveva un costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP) molto alto: il costo orario di un'operaio rumeno era inferiore a quello di un operaio italiano<sup>38</sup> ma il tempo impiegato per la produzione unitaria era di circa dieci volte più alto.

Per ovviare a questo problema nel 1993 Antresud ha presentato un progetto riguardante la formazione professionale del personale impiegato in *Antrice*, nell'ambito del programma comunitario per la formazione tecnica e manageriale nei paesi dell'Est (Jop-Phare/Tacis)<sup>39</sup>. Il progetto è stato approvato ricevendo un finanziamento di 150.000 ecu da parte della Comunità Europea ed è stato rinnovato per due volte giungendo a scadenza il 31 ottobre 1998.

La formazione è stata realizzata prevalentemente attraverso addestramento manageriale e tecnico di personale rumeno da parte del personale di Antresud. Dopo un periodo di assistenza diretta esclusivamente manageriale, a partire dal 1997 Antrice impiega solo personale rumeno altamente specializzato con un CLUP competitivo: il tempo di produzione per unità di prodotto degli operai rumeni è sceso da 10 a 1,2 volte quello degli omologhi operai italiani. Pur restando l'*Antrice* un'impresa di dimensioni medio-piccole, la sua crescita è stata rapida; tra il 1996 e il 1998 il fatturato in dollari e i dipendenti sono infatti più che triplicati (grafici 8.2 e 8.3).

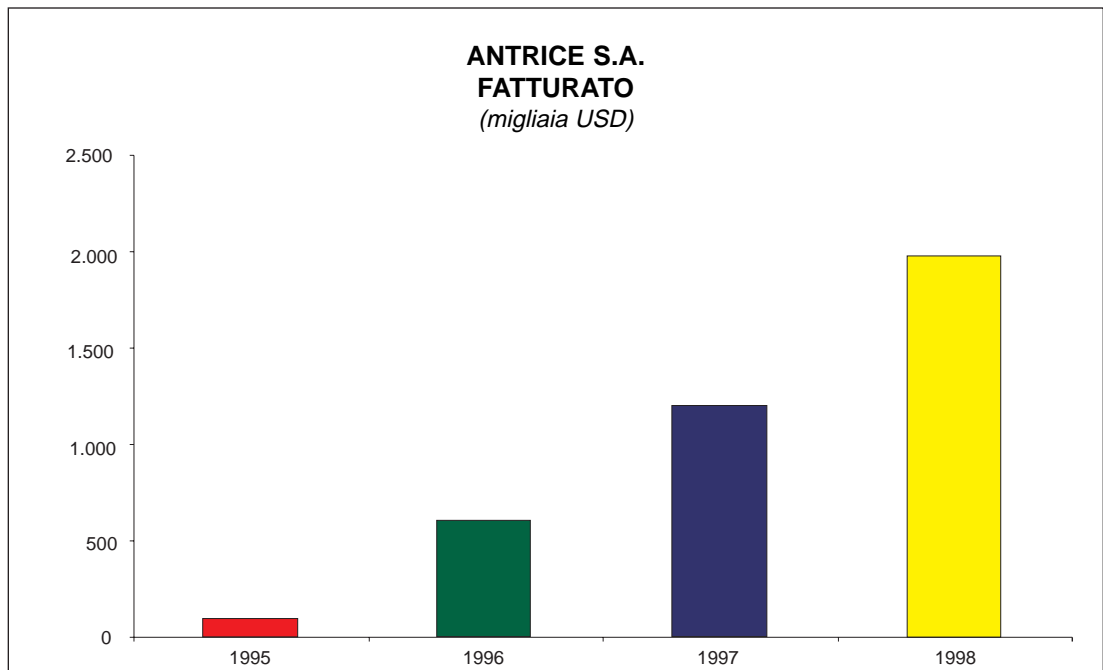
I rapporti con Antresud sono, comunque, molto stretti e vi è una supervisione continua anche a seguito della legislazione rumena che impone alle società miste la convocazione di un consiglio di amministrazione al mese.

Grazie ai costi di produzione non elevati ed alla qualità dei suoi prodotti, *Antrice*, che attualmente opera nel campo dell'alimentazione per centrali telefoniche pubbliche, sembra poter essere un "ponte" ideale per ampliare la presenza nel mercato delle telecomunicazioni rumeno e dell'Est europeo, contraddistinti da un'ampia domanda di prodotti/servizi ad alto contenuto tecnologico.

I principali punti di forza dell'investimento diretto estero di *Antresud* si sono dun-

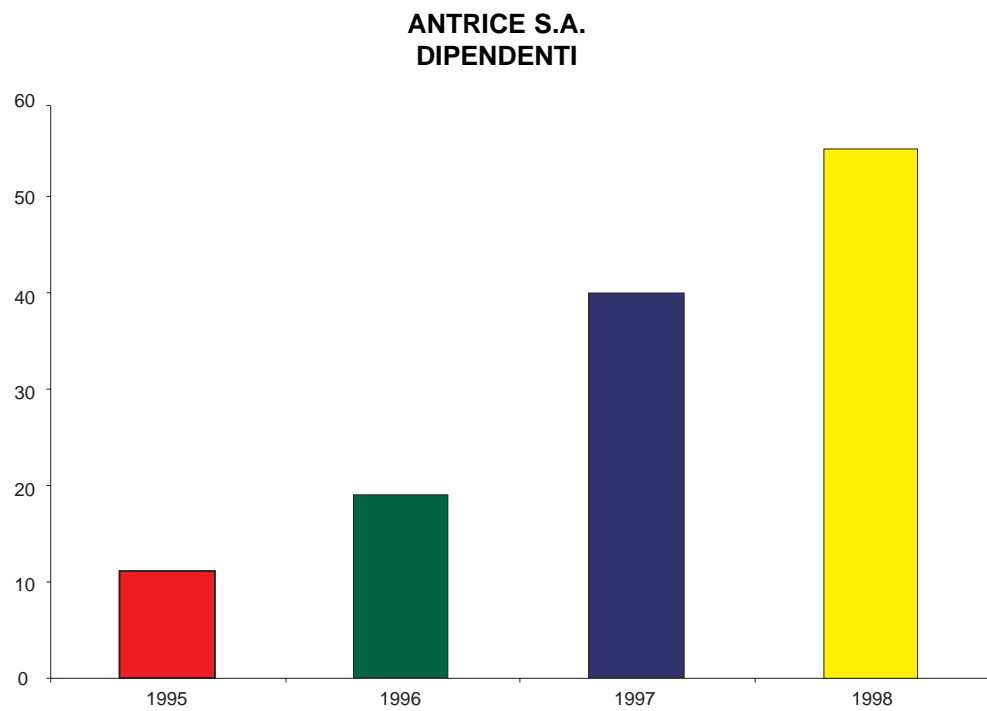
<sup>38</sup> Nei primi anni novanta il costo orario di un operaio rumeno era di circa duemila lire mentre quello di un operaio italiano ammontava a circa trentamila lire.

<sup>39</sup> Le piccole e medie imprese che costituiscono delle joint venture operanti in qualsiasi settore (a esclusione di quelle esclusivamente finanziarie a carattere speculativo, o di pura distribuzione commerciale) con controparti dei paesi dell'Est europeo possono accedere al JOP (*Joint Ventures Programme*). Il programma JOP incentiva la creazione e lo sviluppo di joint venture tra le aziende dell'Unione Europea e controparti dei paesi dell'Est europeo, offrendo all'impresa interessata assistenza per tutto il corso del progetto anche sulle attività di formazione del personale.



Fonte: ANTRESUD s.r.l.

Grafico 8.2



Fonte: ANTRESUD s.r.l.

Grafico 8.3

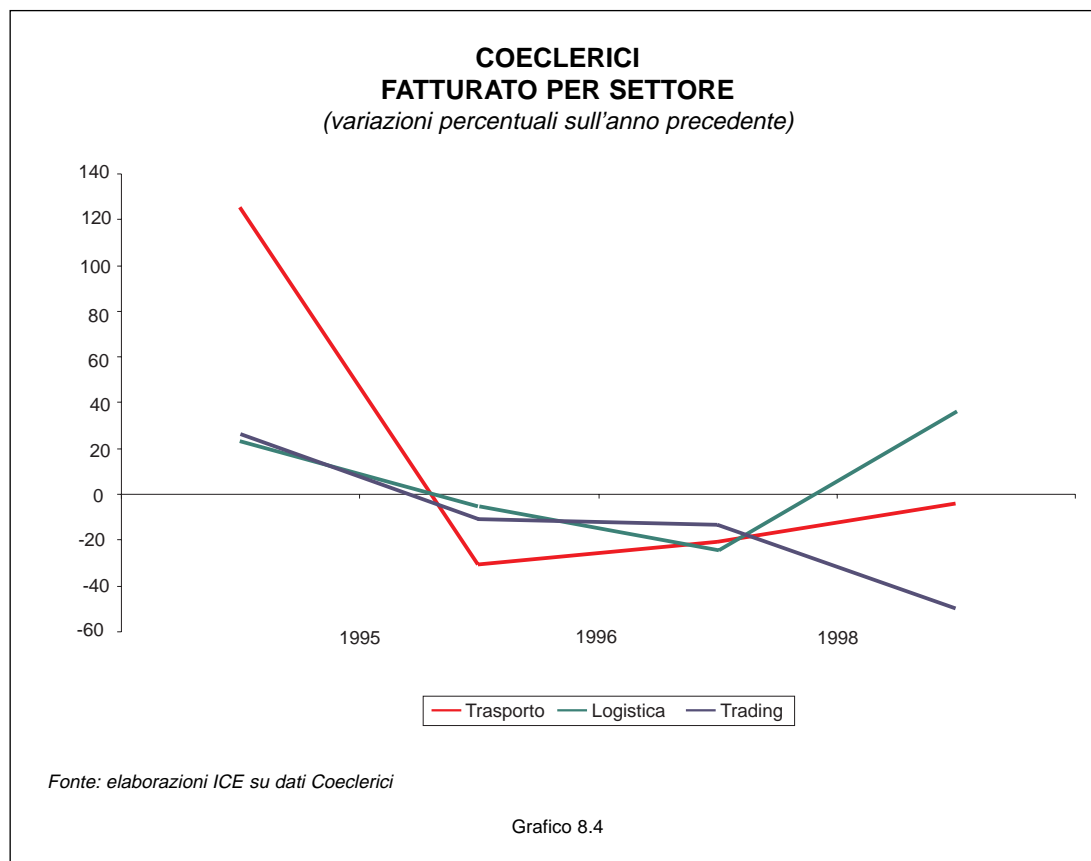
que rivelati la scelta iniziale di rivolgersi a un paese e a un settore con alte potenzialità di sviluppo, e la capacità di utilizzare efficacemente i programmi nazionali e comunitari di incentivo e di supporto agli IDE.

Attualmente il gruppo Antresud sta orientandosi verso progetti di investimento diretto in altri mercati emergenti quali Cuba e Marocco.

### **Trasporto, logistica, trading: il caso Coeclerici<sup>40</sup>**

L'attività del gruppo Coeclerici Holding s.p.a., fondato a Genova nel 1895 per iniziativa di Henry Coe e Alfonso Clerici<sup>41</sup>, si concentra su tre rami principali che fanno riferimento, dal punto di vista organizzativo, alla capogruppo Coeclerici s.p.a. (grafico 8.4)<sup>42</sup>:

- trasporto marittimo di materie prime con flotta transoceanica (o armamento transoceanico) che fa capo alla *subholding* Coeclerici Shipping n.v.;
- trasbordo e logistica portuale specializzata attraverso Coeclerici Logistics s.p.a.;
- commercializzazione e *trading* di materie prime gestiti da Coeclerici Carbometal.



<sup>40</sup> A cura di Grazia Sgarra.

<sup>41</sup> L'impresa, denominata Henry Coe & Clerici, si occupava principalmente di importazione, *trading*, spedizioni e attività terminalistiche portuali del carbone. Coeclerici Holding s.p.a. è divenuto il logo del gruppo all'inizio degli anni novanta.

<sup>42</sup> La capogruppo esercita funzioni di indirizzo e coordinamento intersettoriale, di sviluppo e gestione dei fattori strategici, quali organizzazione delle risorse umane, finanza e comunicazione.

Tra le aziende operanti nell'ambito dei servizi, in particolare dei trasporti transfrontalieri, il caso della Coeclerici Holding s.p.a. è interessante sia per l'espansione internazionale<sup>43</sup> della sua attività che per la capacità dimostrata nell'affrontare la crisi dei mercati nei quali opera, ristrutturando il *core business*.

Le attività di trasporto via mare di merci "rinfuse" secche e in misura minore, quella di commercializzazione internazionale di materie prime di base<sup>44</sup> (principalmente carbone) sono state influenzate dal ciclo negativo del mercato dei noli nel biennio 1997-98. Per fare un solo esempio, nel 1998 la domanda di trasporto via mare di merci rinfuse secche è diminuita del 4,5%<sup>45</sup>. I fattori che hanno contribuito a indebolire il mercato dei noli e a far crollare la domanda di trasporto sono principalmente due: la crisi asiatica e la stagnazione della produzione industriale dei paesi occidentali. In seguito all'andamento negativo del mercato dei noli<sup>46</sup>, i volumi trasportati, trasbordati e commercializzati si sono ridotti, da circa 54 milioni di tonnellate nel 1996 a circa 43 milioni di tonnellate nel 1997; delle tre attività, quella di trasporto ha fatto registrare il decremento più accentuato, per quasi 9 milioni di tonnellate.

Il gruppo ha fronteggiato questa situazione di crisi lavorando sul fronte dei costi: razionalizzazione delle strutture societarie, ottimizzazione dell'utilizzo di risorse umane e dismissione di attività che non rientravano nel *core business*, (come il trasporto e la vendita di materie prime e di ghisa e la commercializzazione dei prodotti deperibili). La ristrutturazione e la dismissione di attività hanno comportato una flessione del fatturato di circa il 30%<sup>47</sup> dal 1996 al 1998 e una riduzione del numero di addetti, passati nello stesso periodo da 762 a 612 unità. Questa contrazione si è accompagnata a nuove scelte strategiche. In una logica di espansione internazionale, il gruppo ha fronteggiato la crisi del mercato dei noli cercando altre rotte nel trasporto marittimo, potenziando e sviluppando la logistica portuale e, in misura minore, il *trading* di carbone, e infine saggiando nuovi mercati.

### *L'internazionalizzazione dell'attività armatoriale*

L'attività armatoriale della Coeclerici è gestita con navi portarinfuse secche con portata lorda fino a 170mila tonnellate. In questo ramo, e in modo particolare nel trasporto di carbone e minerali ferrosi destinati alle industrie siderurgica ed energetica l'azienda è *leader* italiana. L'attività si concentra nell'area dell'Oceano Atlantico, lungo le rotte di trasporto verso l'Europa di carbone e minerali da Venezuela, Brasile, Colombia, Nordamerica e Sud Africa, espandendosi anche nelle aree del Pacifico (Australia e Indonesia).

L'inizio degli anni novanta si caratterizza non solo per il potenziamento del settore armamento transoceanico, ma anche per lo sviluppo del processo di internazionalizzazione, con l'acquisizione della divisione merci rinfuse secche della Bulknedlloyd dal Royal Nedlloyd Group (1992). Tuttavia il fattore più importante per sostenere il processo di internazionalizzazione e garantire un efficiente servizio ai gruppi industriali italiani ed esteri è considerato l'investimento in navi. A fine 1998 la flotta del gruppo contava 13 navi di proprietà e

<sup>43</sup> La rapida crescita degli scambi nel settore dei servizi ha interessato in modo particolare, negli ultimi anni, i trasporti transfrontalieri, i viaggi all'estero, gli altri servizi. Cfr. Troiani L. (1998), *L'Italia e il commercio internazionale dei servizi*, "Civiltà del lavoro" n.5, p.54 e i capitoli 4 e 6 del *Rapporto*.

<sup>44</sup> Nel 1998 il commercio marittimo nel complesso è diminuito dello 0,7%, dopo 14 anni di crescita, mentre nel 1997 aveva fatto registrare un aumento del 5,1%. Per ulteriori dettagli si veda *Review 1998*, Feamleys Publ., Oslo, Febbraio 1999.

<sup>45</sup> Bilancio consolidato della Coeclerici s.p.a. relativo al 1998.

<sup>46</sup> "In tale situazione, ogni minima variazione nel livello della stiva offerta o nella richiesta di trasporto ha portato a sbalzi notevoli nel livello dei noli; l'indice Biffex nel 1997 ha oscillato tra quota 1.550 e quota 1.200". L'indice Biffex è sceso fino a quota 800 punti nell'agosto 1998. "Relazione degli Amministratori", in Bilancio consolidato e Bilancio d'esercizio della Coeclerici s.p.a., 1997 (p.14) e 1998.

<sup>47</sup> Il fatturato totale del gruppo, pari a 815 miliardi di lire nel 1996, è sceso a 572 miliardi di lire nel 1998.

16 noleggiate per una portata lorda complessiva di 3 milioni di tonnellate. Nel 1998, la flotta è stata potenziata dall'acquisto in Corea di due unità del tipo *Paramax*, e di una terza in Giappone, grazie anche alla svalutazione delle monete locali che ha reso la cantieristica di questi paesi molto competitiva. L'acquisto a minor costo delle navi è stato l'unico vantaggio che il gruppo genovese ha tratto dalla crisi asiatica, dato che nel 1998 i ricavi hanno registrato una forte flessione: mentre la flotta si è potenziata, le importazioni dei paesi dell'Estremo Oriente sono diminuite rapidamente quale conseguenza del calo dei livelli di attività e del potere d'acquisto (ad esempio, le importazioni della Corea di materie prime per l'industria siderurgica sono diminuite di oltre il 60%<sup>48</sup>). Gli operatori del settore prevedono, tuttavia, una ripresa nel livello dei noli e dell'attività di trasporto a partire dall'anno 2000.

### *Il trading di carbone*

Sin dalla sua costituzione, la società ha svolto attività di scambi internazionali, acquistando la prima nave per il trasporto di carbone nel 1914 e cominciando subito dopo ad importare dagli Stati Uniti. Si esprimeva così una vocazione internazionale consolidatasi nel corso del tempo e testimoniata oggi dalle percentuali di vendita: attualmente il 70% delle vendite di carbone trova sbocco all'estero, il rimanente 30% in Italia.

L'acquisto del carbone si basa sulla presenza diretta di uffici commerciali in Russia, Colombia, e Venezuela.

Tali uffici svolgono operazioni molto sofisticate, esemplificate dall'attività di quelli russi: acquistano carbone dalle miniere della Siberia<sup>49</sup> e, prima che questo sia effettivamente estratto, anticipano i fondi, facendo credito sia al produttore, la miniera, che ai trasportatori via terra, le ferrovie russe, e marittimi, i porti. Una volta estratto il carbone viene caricato su navi, di proprietà dell'azienda o noleggiate, e trasportato nei mercati di destinazione tra i quali sono compresi il Nord Europa, il bacino del Mediterraneo, e ultimamente, i mercati dell'Estremo Oriente<sup>50</sup>. Superato il momento più sfavorevole della crisi, questi ultimi costituiranno i mercati da conquistare, in quanto vi si prevede una maggiore crescita nell'uso del carbone, soprattutto quello per produrre vapore.

Non sono mancate le difficoltà nel processo di crescita internazionale, in primo luogo la competizione delle aziende svizzere e tedesche che vantano una tradizione e un'esperienza consolidate. Pertanto, la Coeclerici ha dovuto superare ostacoli dovuti a pregiudizi negativi, a proposito di rispetto dei tempi di consegna e di *performance*, ampiamente diffusi circa le aziende italiane, mantenendo ed ampliando la clientela, attraverso l'offerta di servizi qualitativamente superiori<sup>51</sup>.

### *L'integrazione e il ruolo della logistica per l'internazionalizzazione*

Grazie a una organizzazione integrata, il gruppo è in grado di gestire l'intero ciclo di approvvigionamento (trasporto, logistica portuale e trasbordo costiero<sup>52</sup>) dai paesi di estrazione delle materie prime fino ai destinatari finali. Questa capacità di integrazione e la presenza di personale altamente qualificato nel maneggio del carico<sup>53</sup> hanno costituito un aspetto impor-

<sup>48</sup> Si veda *Review 1998, op.cit.*

<sup>49</sup> In particolare, dal bacino carbonifero del Kuzvass.

<sup>50</sup> L'azienda si avvale di una struttura di controllo interna per monitorare i rischi delle operazioni commerciali e finanziarie.

<sup>51</sup> Nel 1996 il gruppo ha ottenuto la certificazione (ISO 9002) del proprio Sistema Qualità da parte del Registro Navale Italiano e dal Lloyd's Register di Rotterdam (1996) a conferma del pieno rispetto delle procedure internazionali delle attività. Inoltre, il maggiore cliente italiano della Coeclerici, l'ENEL, ha ricevuto la certificazione di qualità ambientale ISO 14.001 e nel 2000 i suoi otto siti produttivi riceveranno la certificazione europea (EMAS).

<sup>52</sup> Per trasbordo costiero si intende lo sbarco e la movimentazione del carico.

<sup>53</sup> Il gruppo genovese si occupa direttamente del reclutamento e della formazione del personale, specialmente quello marittimo, composto per la maggior parte da filippini.



tante della strategia seguita per affrontare l'andamento negativo del mercato dei noli. Il sistema realizzato consente al gruppo di affermarsi con successo soprattutto nei porti dei mercati meno sviluppati. Infatti, l'azienda mette a disposizione il capitale (le navi), evita ai clienti di costruire infrastrutture costose, e si aggiudica contratti a medio-lungo termine in base ai quali stabilisce un *service fee* per ogni tonnellata di merce imbarcata/sbarcata per conto del cliente.

Grazie alla capacità di "fare sistema" e di ottimizzare il trasporto e le attività portuali, il gruppo genovese ha conquistato nuovi mercati aggiudicandosi tre contratti, che compensano la minore redditività dell'attività di trasporto:

- 1) un contratto quinquennale in Marocco, dove la Coeclerici coordina tutte le operazioni relative alla fornitura (acquisto e trasporto), alla logistica, alla movimentazione del carbone nel porto della centrale elettrica di Jorf Lasfar;
- 2) l'impianto siderurgico della Kuwait petroleum in Bahrein ha aggiudicato al gruppo un contratto per un sistema integrato di sbarco e movimentazione del carico<sup>54</sup>, che consente di ridurre drasticamente i costi;
- 3) il contratto più recente è quello per il trasbordo e lo stoccaggio del carbone nelle acque del lago di Maracaibo in Venezuela, per conto della società Carbones del Guasare, grazie a una chiatta di grandi dimensioni trasformata in *terminal* galleggiante in grado di caricare navi da 160mila tonnellate.

L'affermazione in Venezuela e in Bahrein segna un'evoluzione nella politica di espansione: ora il gruppo non è presente all'estero solo con uffici commerciali, ma lo è anche con strutture e partner locali, e vende quindi servizi direttamente sul luogo. Per la creazione *in loco* di società commerciali, il gruppo genovese si è avvalso della consulenza e del supporto legale e finanziario di SIMEST e Mediocredito Centrale.

#### *Osservazioni conclusive*

Delle principali attività analizzate, la logistica è quella che offre a Coeclerici prospettive di espansione estera più interessanti, soprattutto verso i mercati del Sudamerica e dei PVS in genere che esportano materie prime in modo competitivo ma sono dotati di infrastrutture carenti. In questi paesi, il gruppo può apportare un valore aggiunto notevole; risparmiando ai clienti investimenti in conto capitale e offrendo loro i servizi dei quali necessitano, li aiuta a esportare o a importare un maggiore ammontare di materie prime a costi sempre più competitivi.

Investire in navi continuerà ad essere comunque il modo per essere presenti sulle rotte internazionali e conquistare quote di mercato. A questi investimenti si aggiungono le partnership, che servono a consolidare i rapporti con i clienti esteri.

#### ***Dalle filiali commerciali alla world car: la globalizzazione della FIAT<sup>55</sup>***

##### *La presenza del gruppo FIAT sui mercati esteri*

Oltre 200 partecipazioni, pressoché tutte di controllo e in un'ampia gamma di settori, in altrettante aziende estere che impiegano 90.000 addetti, 62,9% del fatturato realizzato oltre frontiera nel 1998 per un ammontare di oltre 55.700 miliardi di lire: sono questi i numeri essenziali della proiezione internazionale del gruppo FIAT nel suo complesso<sup>56</sup>. Se dalle partecipazioni si scorrono quelle nel terziario, prevalentemente connesse

<sup>54</sup> Le acciaierie del Golfo persico sono grandi importatori di minerali di ferro.

<sup>55</sup> A cura di Marco Saladini.

<sup>56</sup> Ricerche e Studi (1998) *R&S 1998*, Milano, R&S, vol. II, pp. 59-136, che riporta dati aggiornati al 1997. Attualmente l'acquisizione di partecipazioni di controllo è una regola costante (cfr. Volpato G. (1996) *Il caso Fiat. Una strategia di riorganizzazione e rilancio* Torino, ISEDI, p. 335) che subisce poche eccezioni, limitate alle partecipate in quei paesi, come la Cina, nei quali la legislazione vieta alle imprese straniere l'acquisizione di quote superiori al 50% del capitale sociale.

con la commercializzazione, il numero di controllate estere scende attorno alle quaranta unità, pressoché tutte in settori attinenti ai *core business* del gruppo. Nel solo settore degli autoveicoli, a fronte di ventidue stabilimenti in Italia, il gruppo FIAT ne conta quindici all'estero.

Il gruppo non ha internazionalizzato soltanto la produzione di autovetture. Tra i principali rami<sup>57</sup> di attività sui mercati esteri vi sono i veicoli commerciali, con IVECO, la siderurgia, con Teksid, la robotica industriale, con COMAU, le macchine agricole e per movimento terra, con Fiat-New Holland, la componentistica, con Magneti Marelli, e le assicurazioni, con Toro. Non c'è una netta separazione tra le attività sull'estero: va infatti affermandosi, specialmente su alcuni mercati, una presenza del gruppo sia nella produzione di semilavorati e prodotti finiti, a sua volta in parte integrata verticalmente<sup>58</sup>, che nelle attività di servizio connesse. È questo il caso della compenetrazione, realizzata in Brasile, Turchia e Polonia, tra fabbricazione di automobili, servizi assicurativi e credito al consumo<sup>59</sup>. Si ripropone in tal modo un approccio ormai consolidato sul mercato italiano, che viene condensato nello slogan "allungare la catena del valore".

Il gruppo FIAT opera anche, per coprire alcuni particolari segmenti o nicchie di mercato, in collaborazione con altri produttori, sviluppando accordi che si configurano a volte come preliminari all'acquisizione completa dell'attività (ed è questo l'esito più probabile della joint venture IRISBUS, tra Iveco e Renault Véhicules Industriels), a volte come vere e proprie collaborazioni su un progetto comune, con lo scopo di conseguire maggiori economie di scala, modello cui si avvicina maggiormente il rapporto con Peugeot per la produzione dell'Ulysse/806<sup>60</sup>.

### *L'evoluzione nel tempo dell'internazionalizzazione nel settore automobilistico*

Per ragioni di spazio ci si limiterà qui a ripercorrere le principali tappe dell'attività sull'estero nel settore automobilistico. La storia del processo di internazionalizzazione della FIAT Auto è cominciata alla fine degli anni quaranta, quando la via seguita era quella della pura e semplice commercializzazione delle vetture fabbricate in Italia, sia nella forma di prodotti già finiti, sia nella forma di montaggio *in loco* di parti, pre-assemblate in misura più o meno ampia<sup>61</sup>.

Negli anni sessanta si affermava, nei governi esteri, la tendenza a chiedere un aumento del contenuto di componenti e materiali locali nel prodotto finito, con il duplice scopo di creare occupazione e reddito e arginare gli effetti negativi delle importazioni sulla bilancia dei pagamenti. Si apriva l'era della "collaborazione industriale" e venivano fissati, per le imprese che effettuano il montaggio dei *kit*, obiettivi in termini di contenuto locale. Il gruppo torinese non ha però decentrato la produzione di parti a più elevato contenuto tecnologico, come ad esempio i motori, per evitare aggravii di costi dovuti a diseconomie di scala e per limitare la possibilità di cessioni indesiderate di know how. Negli impianti di montaggio i costi di produzione, manodopera a parte, restavano comunque più alti che in Italia, a causa degli oneri per l'uso di licenze e brevetti e delle inefficienze insite nel moltiplicarsi delle fasi di controllo e manipolazione dei componenti. Nel

<sup>57</sup> Anche chiamati *subholding* o, nell'uso comune dell'azienda, "settori".

<sup>58</sup> L'integrazione cui si allude è tra le varie fasi del processo produttivo delle automobili, dalla fonderia alla catena di montaggio e alla costruzione di parti specifiche, come batterie, marmitte, strumentazione di bordo, molte delle quali sono svolte da aziende del gruppo.

<sup>59</sup> Per fare un esempio, in Brasile il gruppo FIAT non solo produce, oltre alle autovetture (FIAT Automovéis), anche acciaio (Teksid), sistemi per l'automazione (COMAU do Brasil), componenti (Magneti Marelli) e lubrificanti (Tutela Lubrificantes) ma è allo stesso tempo presente con Toro Assicurazioni.

<sup>60</sup> Tra le operazioni avvenute negli ultimi mesi, ricordiamo inoltre l'acquisto della statunitense Pico e della francese Renault Automation da parte di COMAU e le joint venture tra Magneti Marelli e la tedesca Bosch e tra IVECO e la francese CAMIVA per la produzione di veicoli antincendio.

<sup>61</sup> Il primo tipo di fornitura è detto *completely built up* (CBU), il secondo si distingue in *completely knocked down* (CKD) e *semi knocked down* (SKD), nel secondo caso trattandosi di una fornitura di componenti parzialmente assemblati.

caso della realizzazione di impianti completi (come quelli della Tofas in Turchia e della Vaz in Russia), sono state trasferite linee ormai obsolete, che hanno lasciato il posto, in Italia, a tecnologie e macchinari più moderni<sup>62</sup>.

Nel corso del tempo le forme di partecipazione si sono evolute, tendendo verso la creazione di imprese miste dirette da manager locali e nelle quali la FIAT, coinvolta in maniera ancora limitata, ha continuato a caratterizzarsi come controparte tecnico-finanziaria più che come protagonista delle scelte di gestione.

All'inizio degli anni ottanta questo limite è stato oltrepassato, anche grazie a un atteggiamento di maggiore apertura dei governi dei paesi riceventi, e la FIAT ha acquisito il pacchetto azionario di maggioranza delle società produttrici estere. Le controparti locali sono rimaste presenti nell'azionariato ma la funzione d'indirizzo è stata da allora esercitata da imprenditori direttamente riferibili all'azienda torinese.

### *L'avvio della globalizzazione*

La strategia attuale del gruppo è contenuta nell'apposito piano sviluppato e varato nei primi anni novanta, che prende le mosse dalla considerazione che per restare tra i principali produttori mondiali occorre aumentare la penetrazione e la competitività su mercati diversi da quelli europei, sia perché questi ultimi sono ormai maturi, e quindi a domanda poco dinamica, sia perché il gruppo FIAT vi ha già una sufficiente presenza. Scartati gli USA, per motivi in parte analoghi, il piano prevede nuovi investimenti nei paesi "emergenti", prevalentemente ma non esclusivamente finalizzati alla produzione di una *world car*, il modello 178, comunemente chiamato Palio, disegnato e progettato a Torino ma che nasce da una forte interazione tra casa madre e filiali, volta ad adattarlo alle necessità del pubblico dei paesi in via di sviluppo.

Il graduale processo di assunzione di responsabilità da parte delle aziende controllate nei confronti della casa madre è uno dei passaggi fondamentali della nuova strategia. Maggiore autonomia è stata concessa alla dirigenza delle controllate in termini sia di volumi da produrre, sia di impostazione delle campagne pubblicitarie e dei servizi di assistenza, sia di quantificazione degli approvvigionamenti di materiali e componenti. Tutto ciò è coerente con gli obiettivi di fondo del piano, ovvero rafforzare l'autonomia delle controllate estere e nello stesso tempo gestire, traendone il massimo vantaggio, l'articolazione multinazionale del gruppo FIAT, per arrivare a realizzare all'estero, già nel 2000, almeno il 50% della produzione di automobili<sup>63</sup>.

Si è investito quindi in laboratori interni di *engineering* in Brasile, Argentina e India, cui si è assegnato il compito di interpretare, con soluzioni specifiche, le esigenze e le preferenze dei consumatori; vi vengono impiegati tecnici locali, presenti accanto agli italiani in misura compresa tra il 30 e il 40% degli addetti.

Accanto alla creazione di un'automobile specificamente pensata per i paesi in via di sviluppo, è avanzata anche la tendenza all'uniformazione dei componenti dei diversi modelli, in modo particolare di quelli non visibili<sup>64</sup>. Ciò è stato possibile grazie alla produzione di modelli simili, per tecnologie adottate, nella maggior parte degli stabilimenti del gruppo, diversamente da quanto avveniva in passato, e ha consentito a sua volta di conseguire ulteriori economie di scala e di garantire ai prodotti stessi una maggiore attrattiva<sup>65</sup>.

Gli stabilimenti FIAT all'estero rivestono il ruolo di "nave rompighiaccio" per i fornitori, che vengono chiamati a insediarsi nelle vicinanze, godendo a tal fine di condizioni di favore simili a quelle assicurate dai governi alla FIAT stessa e potendo anche com-

<sup>62</sup> Cfr. Volpato G. (1996), *op. cit.*, p. 378.

<sup>63</sup> Cfr. l'intervista a Giovanni Agnelli in Volpato G. (1996), *op. cit.*, p. 395.

<sup>64</sup> Calabrese, G. (1997) *Fare auto*, Milano, Franco Angeli, pp. 53-54.

<sup>65</sup> La sintonia tra stabilimenti produttivi in merito alla gamma prodotta viene perseguita prevalentemente nei paesi industriali e nei paesi emergenti definiti "prioritari" per la strategia di globalizzazione del gruppo (vedi *infra*).

mercualizzare parte della produzione sul mercato locale, presso altre case automobilistiche. Questo assetto è tale da consentire la riproposizione anche all'estero del nuovo modello di rapporto con i fornitori, già sperimentato con successo in Italia, modello che ha come presupposto la "deverticalizzazione", cioè lo spostamento al di fuori dell'azienda delle produzioni che non comportano l'impiego di know how specialistico, ma che prevede anche il rafforzamento dei legami funzionali e operativi con i fornitori stessi. Allo stesso tempo il gruppo italiano conserva per sé non solo la produzione dei motori, dei pianali e delle scocche ma soprattutto tutte le attività di progettazione e sviluppo per la realizzazione del prodotto finale, con un'enfasi particolare sulla gestione del processo produttivo, sempre più complesso<sup>66</sup>.

### *I mercati presidiati e le conseguenze delle crisi economiche*

Stando al piano strategico per la globalizzazione, perché la FIAT investa in maniera massiccia in un paese devono verificarsi alcune condizioni essenziali: buone prospettive di crescita dell'economia, in particolare della domanda di autovetture, un contesto politico stabile, condizioni favorevoli agli investimenti esteri anche sotto il profilo giuridico e l'appartenenza del paese prescelto ad un'area di libero scambio. I paesi individuati secondo tali criteri per costruire o ingrandire impianti produttivi e organizzare una presenza integrata delle proprie attività sono Brasile, Argentina, Russia, Polonia, Turchia, India e Cina. In altri paesi "emergenti", di seconda priorità, la FIAT si pone invece l'obiettivo di realizzare solo alcune aree di attività, sulla base delle opportunità offerte dal mercato locale. Da tale articolazione, che prevede una notevolissima estensione della presenza sui mercati esteri, emerge non solo la possibilità di creare nuovi modelli, ma anche quella di specializzare gli stabilimenti, come accade a quelli polacchi, i soli a produrre la "Cinquecento".

Le crisi economiche che hanno colpito la Russia, nonché alcuni paesi asiatici e latino americani, hanno avuto ripercussioni non indifferenti sul mercato dell'auto. Al rallentamento o alla caduta della domanda in tali aree geografiche si è accompagnato un ridimensionamento della quota di mercato della casa torinese nei paesi "prioritari" (tavola 8.11). In India, dove la domanda di beni di consumo stenta a decollare, la produzione di automobili viene attualmente mantenuta attorno alle ventimila unità annue, con un solo turno di lavoro, invece che spingersi fino alle 100.000 unità previste. La pesante svalutazione delle monete dei paesi estremo-orientali, seguita alla crisi del 1997, ha creato inoltre uno svantaggio competitivo per la casa torinese, che tra l'altro non possiede stabilimenti in tali paesi, e ha favorito invece i produttori locali, sia sui mercati domestici che su quelli esteri. In Russia è stata rimandata la costruzione di uno stabilimento, ma si sta comunque procedendo a creare le reti di commercializzazione e credito al consumo. Le dimensioni della caduta della domanda di automobili in Brasile (-24% nel 1998) e della riduzione conseguente del numero di addetti negli stabilimenti della casa torinese, dimezzato secondo alcuni osservatori, sono state tali da aver sensibilmente contribuito a determinare il risultato operativo negativo della FIAT auto (-183 miliardi nel 1998)<sup>67</sup>. Ciononostante la FIAT continua a considerare Brasile e Argentina come paesi "prioritari", anche se prevede una riorganizzazione delle diverse aree di attività. In ultima analisi, di fronte alle crisi economiche di fine decennio, la FIAT non ha ritenuto necessario riformulare il piano di globalizzazione ma solo rivedere i tempi di alcuni obiettivi, facendo perno sulla modularità degli investimenti.

Tra le più recenti iniziative di investimento si segnalano la costituzione di una joint venture in Egitto per la produzione e la commercializzazione di automobili, controllata al 51% dalla casa torinese, e l'acquisizione delle partecipazioni del gruppo malese Lion nelle

<sup>66</sup> Calabrese, G. (1997), *op. cit.*, p. 56.

<sup>67</sup> Banca Commerciale Italiana (1999) *Studi di società. FIAT*, Milano, BCI, pp. 13-15 e 20.

### POTENZIALITÀ DI MERCATO E PRESENZA FIAT IN ALCUNI PAESI

Paese	Tipo di presenza	Parco auto (milioni)	Popolazione (milioni)	Indice di motorizzazione (vetture per 1.000 abitanti)	Quota FIAT 1998	Var. assoluta quota 97-98
Brasile	Presenza diretta dal 1976	16,8	162	103,7	28,4	-1,0
Argentina	Presenza industriale dal 1995	6,1	37	164,9	24,3	-0,2
Turchia	Collaborazione industriale dal 1971. Joint venture dal 1989	3,4	66	51,5	24,6	-2,7
Cina	Presenza commerciale. Joint venture nel 1998	4,5	1.255	3,6	-	-
India	Collaborazione industriale dal 1951. Joint venture nel 1997	4,4	986	4,5	2,1	-0,8
Russia	Presenza commerciale. Joint venture nel 1997	18,8	146	128,8	0,3	0,1
Polonia	Presenza industriale dal 1993	8,6	38	226,3	30,2	-4,8

Fonte: elaborazioni FIAT e ICE su dati FIAT ed Economist Intelligence Unit

Tavola 8.11

joint venture con la holding cinese Yuejin Motor Corporation, che tra gli altri possiede uno stabilimento per la produzione di veicoli con capacità produttiva di 100.000 veicoli all'anno.

Attualmente, a sovrintendere alle attività del gruppo FIAT fuori dall'Europa, considerata ormai "mercato domestico", sono le Direzioni affari internazionali delle singole *subholding* coordinate dalla Direzione affari internazionali della capogruppo e dalla FIAT international s.p.a., creata nel 1993.

#### Un primo bilancio

Come si è visto, negli ultimi anni si è rafforzato e rinnovato l'orientamento dei vertici aziendali nei confronti dell'internazionalizzazione. La scommessa sui mercati esteri, alla luce del confronto tra aumento dei rischi e nuove opportunità commerciali, è considerata vincente: basti pensare che il gruppo FIAT nel suo complesso porterà gli investimenti per la globalizzazione, che ammontavano a 2.500 miliardi di lire nel quinquennio 1993-1998, a quota 3.500 nel quinquennio successivo. Le scelte adottate si sono tradotte in una diminuzione del peso del fatturato in Italia, dall'83% al 60%, e nel corrispondente aumento della quota realizzata nel resto d'Europa (dal 13% al 20%) e dal resto del mondo (dal 4% al 20%). Anche in termini di risultati di bilancio la strategia adottata sembra vincente, se si considera che, secondo tutti gli indicatori (margine operativo lordo, *return on equity*, redditività del capitale investito netto), i conti della FIAT si presentano particolarmente favorevoli.

#### Specializzazione e competitività nella chimica fine: il caso Indena<sup>68</sup>

Le attività industriali del gruppo IDB Holding, composto da Indena s.p.a., Indena USA, Indena USA East Inc., Indena s.a., Indena France s.a., Indena (Suisse) a.g., Bernett s.r.l., Indena India Pvt. Ltd.<sup>69</sup>, sono concentrate nel settore della ricerca, produzione e commercializzazione di principi attivi ed estratti da piante medicinali per l'industria farmaceutica, cosmetica e dietetica. L'Indena s.p.a., che ha iniziato l'attività nel 1921, è la principale impresa controllata dal gruppo IDB Holding, conta 485 dipendenti<sup>70</sup> e si avvale di uno stabilimento produttivo situato a Settala (MI), dove sono stati realizzati dei labo-

<sup>68</sup> A cura di Grazia Sgarra.

<sup>69</sup> Sono tutte imprese controllate. Le informazioni si riferiscono al 1998.

<sup>70</sup> Dal 1996 al 1998, il numero totale degli addetti dell'Indena s.p.a. è passato da 402 a 485 unità.

ratori di ricerca biotecnologica e fitochimica. Altre unità produttive del gruppo si trovano a Tours, Francia (Indena s.a.) e Palestro, Pavia (Bernett s.r.l.).

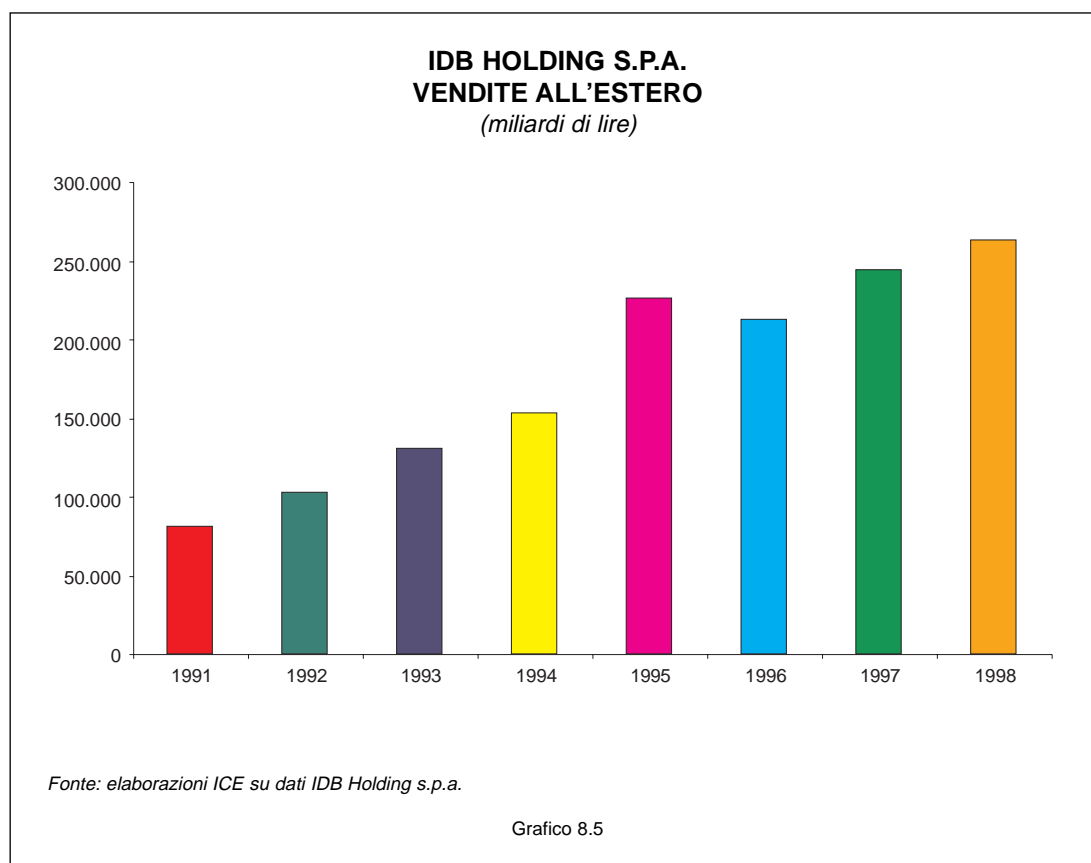
### *L'impegno nella ricerca*

Ingenti investimenti nella ricerca<sup>71</sup>, l'esperienza accumulata in oltre 75 anni di attività, un'approfondita conoscenza in ambito fitochimico, farmacologico e tossicologico nonché delle piante e delle loro componenti, hanno consentito il consolidamento di una posizione ormai decennale di leadership in Italia, dando corpo a una notevole capacità competitiva sia in termini di innovazione del proprio prodotto che di assistenza tecnica fornita ai clienti, per lo più multinazionali, in tutte le fasi di progettazione del loro prodotto.

Parallelamente alla ricerca, il gruppo ha sempre fatto dell'internazionalizzazione una delle linee principali di sviluppo. Negli anni novanta, entrambe le attività hanno contribuito ad accelerare la crescita, in termini quantitativi, del gruppo. È in questi anni che si registrano i tassi di incremento del fatturato più significativi<sup>72</sup>, confermando un trend di sviluppo già positivo in passato.

### *L'espansione internazionale*

La crescita è stata guidata soprattutto dai mercati internazionali. Basti pensare che per la capogruppo, l'Indena s.p.a., le esportazioni (grafico 8.5) hanno da sempre costitui-



<sup>71</sup> L'attività di ricerca del gruppo si avvale della collaborazione di istituti universitari sia italiani che esteri (soprattutto statunitensi). Attualmente più di 500 lavori di ricerca sono stati pubblicati; inoltre, l'azienda pubblica periodicamente una Rivista di studi ed applicazioni delle piante intitolata *Fitoterapia*. Nel triennio 1996-1998, la spesa per R&S ha inciso mediamente per il 6,3% sui costi totali e per il 90,3% sugli investimenti.

<sup>72</sup> A dimostrazione di ciò, l'Indena ha chiuso l'attività 1998 con un fatturato consolidato di 310,7 miliardi di lire, più che triplicato rispetto a quello del 1992.

to una parte preponderante del fatturato fino ad arrivare nel 1997-98 a rappresentare oltre il 90% delle vendite<sup>73</sup>.

Tra i principali mercati di sbocco dei prodotti vi è quello statunitense, nel quale il gruppo fattura il 30% del totale. È stata la produzione di derivati botanici a premiare la politica di espansione negli Stati Uniti: in America si creavano principalmente prodotti di sintesi organica, mentre l'estrazione e la produzione di estratti e di derivati di piante, l'equilibrio e la standardizzazione degli estratti e delle loro componenti erano ai primi stadi. Il solido background conoscitivo unitamente all'esperienza e alla capacità innovativa, hanno reso possibile la conquista di un mercato tecnologicamente evoluto come quello americano. A conferma della propria leadership nel settore dei derivati botanici, il gruppo ha aperto negli Stati Uniti una filiale nell'agosto del 1989 e, nel 1992, ha firmato un importante contratto con una multinazionale (Bristol-Myers Squibb) per la fornitura di un antitumorale, considerato il migliore nell'ultimo ventennio. Questa operazione commerciale ha avuto una grande eco sulla stampa, favorendo l'immagine della società e di conseguenza la crescita del fatturato e la conquista del mercato statunitense.

Sebbene nell'ultimo decennio gli Stati Uniti abbiano costituito il principale mercato di riferimento nella politica di espansione internazionale, non si deve dimenticare il tradizionale legame con i mercati europei, in primo luogo con quelli tedesco e francese. La Francia, in particolare, rappresenta un mercato "storico" di riferimento per la sua lunga tradizione sia nell'ambito delle piante medicinali che nel settore della cosmetica. Questi fattori hanno propiziato l'apertura di una filiale commerciale in Francia sin dagli anni settanta (Indena France s.a.) e l'acquisizione di una unità produttiva a Tours nel 1995, grazie anche a un'opportunità contingente di mercato<sup>74</sup>.

La scelta di esportare verso i mercati europeo e americano risponde a determinati criteri guida seguiti nel delineare le strategie di internazionalizzazione. Dato che i prodotti sono destinati alla cura del benessere umano sotto il profilo sia farmaceutico che dietetico e cosmetico, e l'attività svolta è del tipo *business to business*, i mercati di sbocco sono quelli "evoluti", dove sono presenti i clienti, effettivi e potenziali. Questi sono le multinazionali del settore farmaceutico, cosmetico e dietetico, con le quali il gruppo porta anche avanti programmi di collaborazione per lo sviluppo congiunto di determinati prodotti. A tal fine, sono state di grande importanza alcune forme di internazionalizzazione quali lo sviluppo di co-brevetti<sup>75</sup>, le licenze incrociate e gli accordi commerciali: grazie ad esse, il gruppo è divenuto partner di riferimento per le aziende europee e americane che vogliono introdurre innovazioni nei prodotti, anche allo scopo di mantenere le loro quote di mercato.

Consolidate le posizioni in Europa e negli Stati Uniti, la politica di espansione si è rivolta anche all'Estremo Oriente, ma è stata scoraggiata dalla crisi economica del sud-est asiatico, che ha penalizzato *in primis* le vendite dei beni non di primaria necessità. L'Indena s.p.a. programmava l'apertura di un ufficio commerciale a Singapore, che servisse da polo geografico per curare l'espansione nell'area, un progetto accantonato proprio a causa della crisi, che ha inoltre provocato una leggera flessione delle vendite nei pochi mercati asiatici verso i quali l'azienda esporta, e in particolare in quello coreano, il più significativo. Essendo quello asiatico un mercato di piccole dimensioni per i prodotti del gruppo, le perdite subite sono state modeste e non hanno interrotto completamente il processo di internazionalizzazione in Estremo Oriente<sup>76</sup>.

<sup>74</sup> Va peraltro ricordato che per il gruppo gli IDE svolgono un ruolo minoritario rispetto alle esportazioni.

<sup>73</sup> Nel 1997 e rispetto all'esercizio precedente le esportazioni erano cresciute del 15,1%; il rapporto tra acquisti all'estero e fatturato era inoltre del 91,7%.

<sup>75</sup> Un esempio di co-brevetto è quello realizzato in collaborazione con la Fondazione di Ricerca dell'Università dello Stato di New York ed intitolato *Composti antitumorali, composizioni farmaceutiche, metodi per la preparazione e il trattamento degli stessi*. Inventori: Ojima I., Bombardelli E..

<sup>76</sup> Il gruppo sta valutando l'opportunità di aprire una filiale a Tokio.

### L'approvvigionamento di materie prime

Per la produzione di derivati botanici il gruppo ha l'esigenza di approvvigionarsi delle materie prime, cui ha risposto rafforzando ed espandendo la rete internazionale dei fornitori. A essa si affiancano coltivazioni gestite indirettamente dalla società, che coprono una superficie di oltre 2.400 ettari, sono sparse in tutto il mondo (in particolare in Europa, Stati Uniti, India, e Cina) e garantiscono il 60% del fabbisogno di materie prime. La presenza del gruppo nel settore della coltivazione e della raccolta di piante medicinali è assicurata attraverso il controllo (100%) da parte dell'Indena s.p.a. della società Althea International Pvt. Ltd. di New Delhi divenuta nel 1998 Indena India Pvt. Ltd., cui potrebbero in futuro essere affidati anche gli acquisti nell'intera area asiatica.

Le importazioni di materie prime svolgono dunque un ruolo importante anche nel processo di internazionalizzazione dell'Indena s.p.a.. Peraltro i mercati di approvvigionamento, costituiti per la maggior parte da paesi in via di sviluppo, non coincidono con quelli di sbocco che, come si è visto sopra, sono principalmente costituiti da paesi industriali. Per questo motivo, e per la necessità di disporre di personale altamente qualificato e specializzato non facilmente reperibile nei PVS, il gruppo ha preferito fino ad ora non investire direttamente all'estero e non dislocare la propria produzione nei principali mercati di rifornimento delle materie prime. In futuro, il gruppo cambierà strategia in quanto, incontrando difficoltà nell'ottenere permessi per l'esportazione di materie prime in alcuni importanti mercati di approvvigionamento, come India e Madagascar, e dovendo anche pagare un prezzo notevolmente superiore a quello imposto ai produttori locali, inizierà ad acquistare stabilimenti *in loco*.

### Le strutture di supporto

La struttura commerciale e di promozione dei prodotti del gruppo, composta da un numero limitato di società, cinque in tutto, cui si associa una fitta rete di agenti<sup>77</sup> e di distributori ramificata nei cinque continenti, garantisce una presenza diretta del gruppo sui mercati esteri e svolge dunque un ruolo importante ai fini della politica di espansione dell'azienda (tavola 8.12).

#### LA RETE COMMERCIALE: LE PRINCIPALI SOCIETA' CONTROLLATE

Società controllata	Città	Attività
Indena France sa	Parigi	Cura direttamente i mercati europei di lingua francese
Indena sa	Barcellona	Segue i mercati della penisola iberica e quelli latino-americani
Indena Suisse ag	Basilea	Svolge un'attività di intermediazione commerciale su mercati specifici
Indena USA Inc	Seattle	
Indena USA East Inc.	Paramus, N.Y.	Garantiscono la presenza del gruppo nel mercato statunitense

Fonte: bilancio IDB Holding, 1997

Tavola 8.12

In conclusione, l'evoluzione del processo di internazionalizzazione condurrà il gruppo a seguire, nella propria politica di espansione, le linee di sviluppo degli anni novanta, puntando da un lato sull'incremento delle vendite, grazie anche a un'attenta analisi dell'evoluzione dei mercati esteri e soprattutto di quello giapponese, e dall'altro sul consolidamento della propria posizione di leadership a livello scientifico attraverso il potenziamento dell'attività di ricerca e di innovazione.

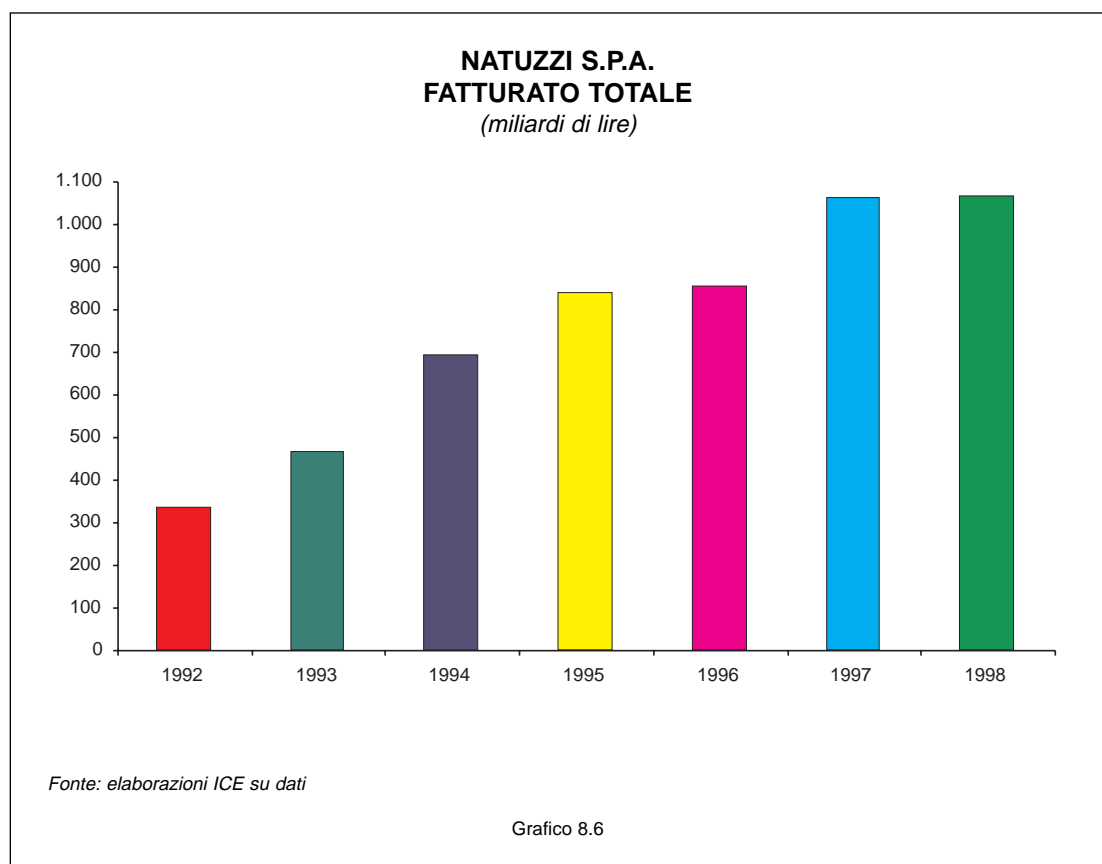
<sup>77</sup> Gli agenti sono in genere laureati in chimica e vengono formati all'attività di vendita del prodotto all'estero.



### *Dal Mezzogiorno in 140 paesi: i divani Natuzzi<sup>78</sup>*

Il gruppo Natuzzi (formalmente Industrie Natuzzi s.p.a.), fondato da Pasquale Natuzzi nel 1959, progetta, produce e vende mobili imbottiti per uso residenziale. Realizza oltre 400 modelli in stile contemporaneo, classico e *transitional*, in tutte le versioni (divani, poltrone, *recliner*, divani *motion*, divani-letto e angolari) e dispone di un campionario di rivestimenti che conta oltre 380 articoli in pelle, tessuto o microfibra<sup>79</sup>.

I risultati raggiunti in termini di fatturato e di addetti in questi ultimi anni sono indicativi della crescita del gruppo, quotato dal 1993 a *Wall Street*: dai 692 miliardi di lire del 1994, quando i dipendenti erano 2.369, ai 1.070 miliardi del 1998, con 3.485 dipendenti (grafico 8.6).



La crescita del distretto dei salotti nelle province di Bari e Matera<sup>80</sup>, guidata dal gruppo Natuzzi, e lo stesso processo di internazionalizzazione del gruppo sono fortemente ostacolati dall'assenza di infrastrutture. Strade inadeguate, trasporti difficili e assenza di reti idriche rendono i costi di produzione elevati rispetto a quelli sostenuti dalle imprese europee concorrenti. Per rispondere alle sfide lanciate da questo contesto, la Natuzzi ha firmato un accordo di programma con il ministero del Bilancio che in base alla legge 488/92 (sulle agevolazioni alle attività produttive nelle aree depresse italiane) contribuirà per il 40% all'investimento di 700 miliardi per la realizzazione del progetto Natuzzi 2000. Il progetto porterà il gruppo a concentrare, entro il 2000, l'attività produttiva su tre poli, Matera

<sup>78</sup> A cura di Grazia Sgarra.

<sup>79</sup> Si veda Natuzzi, *Profilo del Gruppo*, in "Press Highlights", 31 dicembre 1998

<sup>80</sup> Il distretto comprende circa 150 imprese, aumentate del 90 per cento negli ultimi sette anni.

per la produzione di tessuti, Iesce, che assorbirà gli impianti di Acquaviva e Santeramo e Altamura per quella di poltrone e divani. Il centro direzionale rimarrà a Santeramo.

Nonostante l'inefficiente contesto infrastrutturale, la crescita sul mercato interno che estero ha fatto registrare risultati migliori rispetto ad altre imprese settentrionali del settore, in particolare del distretto brianzolo, che nell'ultimo ventennio non hanno mostrato una vocazione all'esportazione di profondità analoga a quella del gruppo Natuzzi. Le imprese della Brianza, che vantano una tradizione secolare nel settore dei mobili, hanno orientato la produzione principalmente verso le fasce alte del mercato nazionale, limitando in tal modo la propria espansione<sup>81</sup>. Viceversa, la Natuzzi, producendo per diverse fasce di mercato (media, medio-bassa e medio-alta), variando la modellistica e le materie prime utilizzate e diversificando i prezzi, è riuscita a offrire un prodotto particolarmente rispondente ai gusti e alle esigenze dei clienti esteri, contraddistinto da un rapporto qualità-prezzo piuttosto competitivo.

### *Il processo di internazionalizzazione*

La forte propensione a espandersi internazionalmente è all'origine della crescita del gruppo, che nel 1998 ha esportato il 92% della produzione<sup>82</sup>, destinata a circa 3.000 clienti sparsi in 144 paesi, ed è il maggiore produttore italiano nel settore dell'arredamento nonché leader mondiale nel segmento dei divani in pelle.

L'espansione internazionale ha inizio in Europa negli anni settanta. Uno dei primi mercati di sbocco è stato quello tedesco dove la domanda di prodotti per arredamento *made in Italy* era molto alta. Sempre in Europa, la Natuzzi è attualmente presente con dei propri punti vendita in franchising in Spagna e Portogallo. Nel 1982 Pasquale Natuzzi, prendendo direttamente contatto a New York con la catena di grandi magazzini Macy's, ha venduto i primi 100 divani fuori dai confini europei. Da quell'anno per Natuzzi stare sul mercato e crescere ha significato espandersi all'estero. Ha in tal modo tentato la strada del mercato americano comprendendo che negli Stati Uniti si vince con gli ordinativi delle grandi catene di distribuzione che vogliono trattare con un solo interlocutore la fornitura di grandi quantità, da consegnare in tempi rapidi.

I mercati europeo e statunitense presentano caratteristiche comuni che contribuiscono a spiegare il successo del gruppo in queste aree, dove i consumatori hanno uno stile di vita simile e il prodotto è rappresentativo di uno *status symbol*, ma sono anche molto apprezzati i prodotti artigianali *made in Italy*, vincenti grazie al *mix* di esperienza, innovazione e creatività che li contraddistingue. I dati più recenti confermano il perdurare di tale successo: la Natuzzi ha consolidato nel 1998 le vendite di mobili nel Nordamerica, a 466 miliardi, dopo la rapida crescita del 1997 (39%), realizzando il 45% del fatturato totale negli Stati Uniti. L'incremento si è verificato anche in Europa, anche se nel 1997 si è riscontrata qualche difficoltà per i mercati francese e svizzero a causa del rallentamento dei consumi interni.

Variando la propria modellistica e curando l'aspetto qualitativo del *mix* produttivo<sup>83</sup>, il gruppo è riuscito a penetrare in questi ultimi anni nel mercato sud americano (in Venezuela, ad esempio, è presente con punti vendita in franchising), rafforzando la sua presenza sull'intero continente americano.

La qualità del prodotto, testimoniata anche dalla certificazione ISO 9000, e la partecipazione a fiere internazionali hanno contribuito all'espansione del gruppo in molti altri paesi. Le fiere sono momenti importanti per pubblicizzare il prodotto e commercializzarlo, per incontrare i *buyers* della grande distribuzione e acquisire commesse da tutte

<sup>81</sup> La quota di esportazioni del distretto della Brianza è in media del 25 per cento.

<sup>82</sup> Il fatturato estero ammontava nel 1996 a 705 miliardi di lire, nel 1998 è risultato pari a 900 miliardi.

<sup>83</sup> Nel *mix* produttivo prevale in genere la fascia media (pari al 50% del fatturato nell'esercizio del 1997), mentre i prodotti di fascia alta si attestano su una percentuale del 20% e quelli di fascia bassa del 30%.

le parti del mondo. Il gruppo è riuscito in tal modo a penetrare in Australia, Nuova Zelanda e nei paesi dell'Estremo Oriente. Le esportazioni in queste aree hanno costituito il 10% del fatturato nel 1998, quando si sono registrate una crescita delle vendite del 33% in Australia e una flessione negativa del 15% in altre aree, come l'Estremo Oriente e la Russia. I risultati negativi, attribuibili principalmente alla crisi asiatica, sono stati comunque attenuati con la crescita delle vendite negli altri mercati e con l'applicazione del metodo di produzione *just in time*: in questo modo il gruppo è riuscito a ridurre al minimo le scorte di materie prime e ad eliminare quelle dei prodotti finiti.

In linea generale dunque il prodotto Natuzzi è distribuito nei mercati di sbocco con due modalità, o mediante le grandi catene di distribuzione, come avviene soprattutto negli Stati Uniti con Macy's, Bloomingdale's e IKEA, con la quale vi sono accordi di distribuzione validi per molti altri paesi<sup>84</sup>; oppure tramite la catena di negozi in franchising, presenti principalmente in Italia, Spagna, Portogallo, Cina, Russia e Venezuela.

Per la Natuzzi anche le importazioni svolgono un ruolo importante, rappresentando mediamente il 30-33% sugli acquisti totali. L'azienda importa materie prime, soprattutto legname, dalla Russia, e pellame, da Argentina, Brasile, Sud Africa, Australia, Nord Europa e, in misura ridotta, Stati Uniti. Da questo punto di vista, la svalutazione monetaria in Brasile e quella del rublo, riducendo i prezzi delle materie prime, hanno consentito risparmi di costo considerevoli.

Nonostante la lontananza dai mercati di approvvigionamento e di sbocco, il gruppo non produce direttamente all'estero, in linea con le scelte strategiche degli operatori esteri del settore. Per la Natuzzi, il motivo principale di questa scelta è il notevole valore aggiunto apportato dagli artigiani locali alla produzione, grazie alla loro esperienza e professionalità difficilmente riscontrabili in altri paesi. La produzione è infatti *labour intensive*, e il personale è sottoposto a un'intensa attività di formazione presso la Scuola di Formazione e Addestramento Professionale Natuzzi. L'unica società estera controllata dal gruppo è la Natuzzi Americans nel North Carolina (Stati Uniti) che gestisce i servizi di assistenza *pre* e *post* vendita ai clienti e a tutta la rete di vendita (come la sede centrale di Santeramo). A questi servizi si aggiungono l'attività del settore della ricerca e dello sviluppo di nuovi prodotti; i settori del marketing e della comunicazione (quest'ultima si avvale di una *House Agency* e di uno studio fotografico interni).

In sintesi, la presenza così estesa del gruppo all'estero è riconducibile all'artigianalità, alla specializzazione e alla formazione del personale che garantiscono un elevato grado di qualità al prodotto, al buon rapporto qualità-prezzo, all'efficienza produttiva e all'efficace applicazione del metodo *just in time*. Non va sottovalutato inoltre il fatto che l'espansione internazionale del gruppo sia diventata, nonostante le difficoltà dovute al ritardo infrastrutturale che colpisce il Mezzogiorno d'Italia, una scelta strategica.

### ***“Esportare” l'azienda: il caso Parmalat<sup>85</sup>***

La Parmalat (originariamente Diotalat s.r.l.) fu fondata dai fratelli Tanzi nel 1962. Nel 1968 assunse l'attuale denominazione, divenendo società per azioni nel 1973. Il controllo della Parmalat è stato rilevato tra il 1989 e il 1994 dalla Parmalat Finanziaria s.p.a.<sup>86</sup>, holding di partecipazioni in società alimentari, con un esborso complessivo di 1.025 miliardi di lire<sup>87</sup>.

Lo sviluppo del gruppo, legato all'adozione della tecnica di sterilizzazione del latte

<sup>84</sup> Sono questi i grandi clienti verso i quali il gruppo porta avanti una strategia di “fidelizzazione”, basata fra l'altro sulla puntualità nei tempi delle consegne.

<sup>85</sup> A cura di Grazia Sgarra.

<sup>86</sup> La Parmalat Finanziaria s.p.a. venne costituita nel 1972 e fu denominata FCN- Finanziaria Centro Nord per il Finanziamento e lo Sviluppo Industriale.

<sup>87</sup> D'ora in poi si farà riferimento al complesso delle attività detenute dalla Parmalat Finanziaria s.p.a. con la dizione gruppo Parmalat. Si veda Ricerche e Studi (1998), *R&S 1998*, Milano, vol. III p. 105.

U.H.T., si è caratterizzato nel corso degli anni ottanta per la diversificazione delle produzioni con l'ingresso in altri settori alimentari (quelli dei succhi di frutta, dei derivati del pomodoro e dei prodotti da forno). Dall'inizio degli anni novanta al 1998 la crescita interna e quella mediante acquisizioni è stata molto rapida, realizzando risultati positivi in termini di fatturato e di addetti: da 1.101 miliardi di lire di fatturato totale nel 1990 si è giunti a 9.832 miliardi di fatturato nel 1998; mentre il numero degli addetti è quasi raddoppiato nell'ultimo triennio (da 19.921 dipendenti nel 1996 a 38.063 nel 1998).

### *Il ruolo dell'internazionalizzazione nel processo di crescita*

Due fattori hanno contribuito alla rapida crescita, cioè la quotazione in borsa, e quindi l'opportunità di dotarsi di mezzi finanziari a titolo non oneroso, e l'internazionalizzazione, dato che i mercati italiano ed europeo stavano divenendo "maturi" ed era dunque necessario conquistarne altri, più ampi e ricettivi.

L'internazionalizzazione del gruppo non è stata guidata dalle esportazioni<sup>88</sup>: l'interscambio di prodotti finiti nel settore agroalimentare è minimo a causa soprattutto della elevata incidenza dei costi di trasporto sui costi totali e delle protezioni doganali (barriere tariffarie e non tariffarie) a favore della produzione interna<sup>89</sup>. Parmalat ha scelto di esportare i propri prodotti solo in Europa che, con la caduta delle barriere doganali, può considerarsi alla stregua di un mercato domestico. Negli altri mercati esteri, al fine di affermarsi con successo, il gruppo ha ritenuto necessario produrre *in loco* per poter offrire il prodotto ad un prezzo competitivo.

Il processo di internazionalizzazione ha portato il gruppo a essere presente con attività di produzione e commercializzazione in 28 paesi; se si tiene conto anche di quei paesi dove la presenza è limitata alle società di commercializzazione, alle *trading* e ai *dealer*, i paesi divengono 50-60. Lo sviluppo nei mercati esteri si è accelerato negli anni novanta fino a risultare dominante rispetto al mercato domestico (grafico 8.7).

La conquista dei mercati avviene dunque non attraverso le esportazioni del prodotto, bensì attraverso l'esportazione dell'azienda, del suo know-how, dei suoi uomini, che gestiscono le risorse *in loco*. Questo modo di concepire l'internazionalizzazione ha motivato le numerose acquisizioni<sup>90</sup> effettuate sin dagli anni settanta. La tavola 8.13 mostra le date di ingresso nei principali mercati esteri e le relative modalità di entrata.

### *Tipologie dei mercati esteri e strategie di espansione*

Come si evince dalla tavola 8.13, l'inizio del processo di internazionalizzazione del gruppo è segnato dall'ingresso in Brasile nel 1974, quando il paese aveva incominciato ad aprirsi ai prodotti dell'Europa occidentale, tra i quali il latte a lunga conservazione. In seguito l'espansione internazionale si è indirizzata verso quattro diversi tipi di mercato che la Parmalat suddivide nel seguente modo:

- 1) *I mercati maturi o i paesi ricchi* (Italia, Germania, Spagna, Portogallo, Stati Uniti, Canada, Australia). Sono i mercati più sicuri, nei quali vi è una maggiore disponibilità di denaro, ma sono anche quelli che richiedono maggiori investimenti sia produttivi che di marketing. Qui il gruppo punta dunque sulle strategie di comunicazione e sulle tecniche pubblicitarie<sup>91</sup>.

<sup>88</sup> In effetti, il fatturato all'esportazione è irrilevante.

<sup>89</sup> Al fine di proteggere la produzione interna, molti paesi (si pensi ad esempio a Brasile, Argentina, Stati Uniti) impongono non solo dazi, ma richiedono anche particolari certificati (ad esempio, il certificato fito-sanitario) affinché i prodotti alimentari esteri siano commerciabili all'interno.

<sup>90</sup> Le acquisizioni risultano essere complessivamente cinquanta al 3 dicembre 1997 (*R&S- ibidem*). In particolare, le acquisizioni effettuate nell'esercizio 1997 hanno contribuito per il 12,4 % alla crescita del fatturato.

<sup>91</sup> Nei paesi in cui il gruppo è presente, si avvale di agenzie di comunicazione locali, sotto la supervisione e il coordinamento della casa madre.

## L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DEL GRUPPO PAESE PER PAESE

Anno di ingresso	Principali mercati	Modalità di entrata
1974	Brasile	Joint-venture per lo yogurt. Passerà al latte UHT e a diverse acquisizioni
1977-1979	Germania e Francia	Acquisizioni di società e commercializzazione di prodotti importati
1983	Spagna	Dà in uso il marchio e la tecnologia Parmalat alla Reny Picot
1990	Portogallo	Partecipazione di minoranza
1992	Argentina Uruguay USA	Acquisizioni, tra le quali Vascongada e la Farm Best
1993	Russia	Propria società commerciale
	Ungheria	Acquisizione della Fejertej
1994	Ucraina	Ingresso con società propria
	Venezuela	Partecipazione in Indulac
	Cile	Ingresso con Soprocar
	Paraguay	Acquisto di Biochimica
	Colombia	Acquisto di Subana-Boyaca
1995	Messico e Ecuador	Acquisto di società (El Fuerte e Cotopaxi, rispettivamente)
1996	Romania	Propria unità operativa
	Australia	Acquista gli <i>assets</i> della Haberfield
1997	Canada	Acquisto di Beatrice Food e Ault
	Mozambico	Propria società operativa
1998	Sud Africa	Acquisto di Towerkop e Bonnita
1999	Nicaragua	Acquisto di Distribuidora Comercial Nicaraguense e Fabrica de Productos Lacteos "La Perfecta"

Fonte: Gruppo Parmalat e Il Sole 24 Ore

Tavola 8.13

Il mercato europeo in genere viene infatti considerato "maturo", in quanto la crescita demografica registra livelli molto bassi, sono presenti competitori ad alto livello, vi è abbondanza di prodotto e di conseguenza l'offerta tende ad eccedere la domanda. Ne consegue che il gruppo, pur essendo presente in alcuni paesi europei, non è da questi che si attende i maggiori risultati<sup>92</sup>.

In Nordamerica, la crescita è stata bassa fino al 1996, ha poi fatto registrare un aumento di fatturato del 65% (rispetto al 5% realizzato in Europa e al 33% in Sudamerica) nel biennio 1997-1998, grazie alla politica di acquisizioni attuata. Nel marzo e nel luglio 1997 il gruppo ha infatti acquisito il controllo delle canadesi Beatrice Foods Inc. e Ault Food Ltd. (ora Parmalat Food Inc.) rispettivamente, con un esborso complessivo di circa 774 miliardi di lire<sup>93</sup>.

Nel 1998 la presenza del gruppo si è ampliata in Australia, mediante l'acquisizione del controllo della Pauls Limited, considerata una base importante per nuovi sviluppi nel Sud Est asiatico, e in Sud Africa.

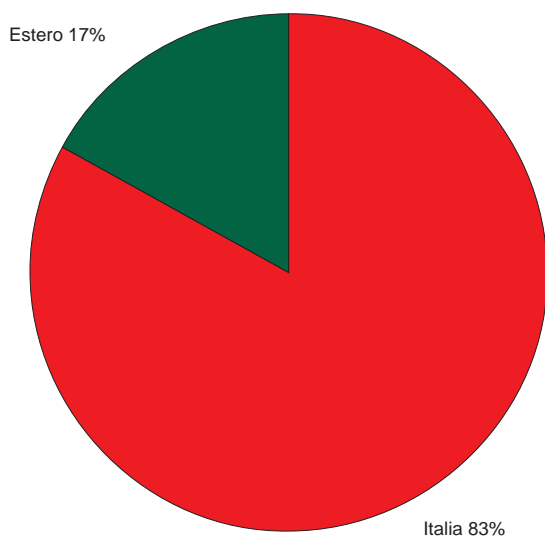
- 2) *I mercati emergenti o i paesi quasi ricchi* (Argentina, Brasile, Venezuela, Uruguay, Paraguay, Cile, Colombia, Ecuador, Messico, Repubblica Dominicana, Sud Africa). Sono i mercati dove il gruppo si è maggiormente sviluppato, in quanto più ricettivi nei confronti delle nuove imprese, anche se meno sicuri a causa dell'instabilità economico-politica. Qui il gruppo ha comunque ottenuto redditi maggiori rispetto ai mercati maturi. Parmalat possiede oggi 41 stabilimenti in Sudamerica, con più di 13.000 dipendenti. Nel 1999 il gruppo ha infatti proseguito la campagna acquisti in Sudamerica, in particolare in Argentina, dove, con l'acquisto delle società Lactona e Union Gandarense, il gruppo si è collocato al secondo posto nel settore dello yogurt e dei dessert. Nel 1997 si è collocata al primo posto in Brasile nei segmenti del latte U.H.T., del latte pastoriz-

<sup>92</sup> La popolazione non cresce più, invecchia e consuma di meno. Con la contrazione dei consumi, l'offerta diviene superiore alla domanda.

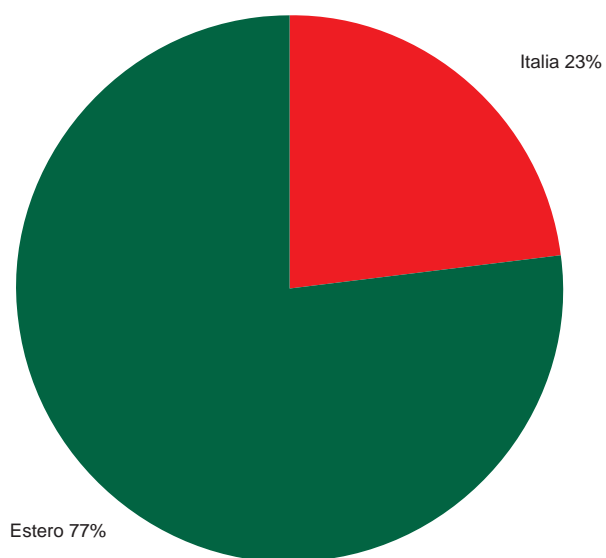
<sup>93</sup> In Nordamerica (Stati Uniti e Canada) il fatturato realizzato nel 1998 è stato pari a 2.659 miliardi di lire contro i 1.051 miliardi dell'anno precedente. Ai quattro stabilimenti già di proprietà del gruppo, si sono aggiunti nel 1997 i 33 stabilimenti delle società canadesi acquisite. Il gruppo ha inoltre rafforzato la presenza nel mercato statunitense con le acquisizioni della Farmaland Dairies (New Jersey) e la Dasi Products.

### L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLA PARMALAT

1990



1998



Fonte: elaborazioni ICE su dati PARMALAT

Grafico 8.7

zato e dei succhi di frutta. Per le imprese del gruppo insediate in Brasile la crisi valutaria non ha sortito effetti negativi in quanto ha favorito la competitività dei prodotti già protetti dalle politiche protezionistiche locali. Inoltre il consumo di prodotti alimentari, in quanto beni di prima necessità, non ha subito flessioni considerevoli<sup>94</sup>.

La presenza in Sud Africa è molto significativa<sup>95</sup> e strategica per un futuro ampliamento nell'area sub-tropicale (in particolare in Zambia, Mozambico e Namibia).

- 3) *I mercati in via di sviluppo o paesi poveri* (Russia, Ungheria, Romania, Ucraina). La Russia e l'Ucraina hanno in un primo tempo dato buoni risultati: si erano dimostrati paesi con una certa capacità di reddito e d'acquisto. Il crollo del rublo ha creato dal 1998 problemi gestionali in quanto il gruppo in Russia ha bisogno di importare notevoli quantità di materie prime pagate in dollari. Di conseguenza, i costi di produzione e i prezzi sono notevolmente aumentati, in presenza di una diminuzione della capacità d'acquisto dei consumatori<sup>96</sup>. Dinanzi a tale quadro, il gruppo ha dovuto aggiornare le sue strategie riducendo il più possibile l'importazione di materie prime e conseguentemente la quantità prodotta e venduta.
- 4) *I mercati arretrati o paesi poverissimi* (Cina, India, Mozambico, Nicaragua). Sulla lentezza del processo di sviluppo in questo insieme di mercati incide fortemente, tra l'altro, la diversità di abitudini alimentari. Qui il gruppo ha acquistato o costruito unità produttive di piccole dimensioni, non raggiungendo quote di mercato di grande rilievo. Ha cercato di espandere la propria presenza nei "mercati arretrati" africani solo in questi ultimi anni, nel 1997 in Mozambico e nel febbraio 1999 in Nicaragua.

L'espansione della Parmalat nel mercato globale è anche sostenuta da una fitta rete distributiva e da un'intensa attività di ricerca finalizzata alla creazione di nuovi prodotti e al rinnovamento di quelli esistenti per ottenere vantaggi competitivi e ottimizzare le tecnologie.

I motivi del successo dell'internazionalizzazione del gruppo sono, in ultima analisi, riconducibili ai seguenti fattori:

- una scelta precisa in favore dell'internazionalizzazione, che ha portato il gruppo ad entrare nei mercati esteri tenendo comunque conto di alcune caratteristiche del paese nel quale espandersi, quali la crescita demografica e la disponibilità di spesa dei consumatori;
- un effettivo processo di globalizzazione delle imprese<sup>97</sup>;
- la disponibilità di risorse finanziarie, la credibilità necessaria a ottenerle, l'impiego all'estero del management aziendale e del suo know-how.

<sup>94</sup> Si veda Barili D. (1997), *La missione della marca in un mercato senza confini*, Parma, Centro Studi e Ricerche di Mercato Parmalat s.p.a..

<sup>95</sup> Con l'acquisizione delle società Towerkop e Bonnita, Parmalat è diventato il secondo gruppo operativo nel settore lattiero in Sud Africa.

<sup>96</sup> Contrariamente a quanto avvenuto in Brasile, dove le materie prime sono reperibili per la maggior parte nel paese. Di conseguenza, il prodotto non subisce distorsioni in termini di costo e la capacità d'acquisto non ne risente negativamente.

<sup>97</sup> L'internazionalizzazione delle imprese italiane, in particolare del settore agroalimentare, è importante per fronteggiare la competitività delle multinazionali estere presenti nel nostro paese.

## 9. LE POLITICHE DI SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

### Sintesi

Nel corso del 1998, un consistente impulso al processo di riforma delle politiche di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese è venuto dal decreto legislativo n°143 del 31 marzo. Questo intervento ha modificato profondamente la mappa degli enti preposti al sostegno all'esportazione ed all'internazionalizzazione delle imprese, ridefinendo l'assetto organizzativo e il coordinamento e prevedendo tra l'altro:

- *l'introduzione della Commissione CIPE (Comitato Interministeriale per la Programmazione Economica) per il coordinamento e l'indirizzo strategico della politica commerciale con l'estero* meglio nota come *Cabina di regia*. Il nuovo organismo esercita una funzione di coordinamento, reale ed efficace, sia tra i diversi Ministeri (Ministero del Commercio con l'Estero, Tesoro, Industria, Agricoltura, Esteri), sia tra i diversi soggetti pubblici e gli operatori privati; definisce strategie ed azioni coerenti atte a sostenere e stimolare la presenza all'estero del Sistema Italia, con individuazione delle priorità e degli strumenti più utili; armonizza i diversi strumenti da porre in essere sotto il profilo commerciale, finanziario, assicurativo e promozionale, per massimizzare impatto ed incisività della proiezione delle imprese italiane sui mercati;
- *il trasferimento di tutta l'attività di agevolazione e di supporto all'internazionalizzazione alla SIMEST*, a partire dal 1° gennaio 1999.  
Si tratta in particolare di: agevolazioni finanziarie in base alla legge 24 maggio 1977 n. 227 (*legge Ossola*), che costituiscono la parte più rilevante dei nuovi impegni della SIMEST; finanziamenti a tassi agevolati a fronte di operazioni di stabile penetrazione commerciale in paesi che non fanno parte dell'Unione Europea (UE) ai sensi dell'art. 2 della legge 394/81; finanziamenti agevolati a fronte di spese relative alla partecipazione a gare internazionali in paesi extra-UE, in base all'art. 3 della legge 304/90; finanziamenti ad imprese italiane a fronte di partecipazioni nel capitale di *joint venture* in paesi extra-UE, in base all'art.4 della legge 100/90, per operazioni nelle quali la stessa SIMEST intervenga con una propria quota di partecipazione;
- *la trasformazione della SACE*, da sezione separata dell'INA, in ente pubblico, con autonomia patrimoniale e di gestione;
- *la riorganizzazione della rete informatica dell'Istituto Nazionale per il Commercio Estero (ICE)* allo scopo di realizzare le connessioni con le Regioni e le Camere di Commercio, prevedendo anche la possibilità di accesso diretto da parte delle aziende;
- *l'apertura di sportelli regionali di internazionalizzazione*;
- *interventi specifici nel settore agro-alimentare* volti alla promozione sui mercati esteri di prodotti di alta qualità.

Per quanto riguarda *i crediti agevolati alle esportazioni*, la principale novità introdotta dal decreto è il trasferimento della gestione dal Mediocredito Centrale alla SIMEST. Questo spostamento di competenze è coerente con l'obiettivo di concentrare in un unico ente la gestione di tutti gli incentivi finanziari all'internazionalizzazione. Il Mediocredito Centrale ha dunque perso il ruolo di agenzia dedicata al sostegno pubblico alle esportazioni accen-

---

\* Redatto da Simona Cafieri (paragrafi 9.1 e 9.3) e dall'Area Diffusione Servizi dell'ICE (paragrafo 9.2).



tuando sempre di più la funzione di banca d'investimento e di finanza strutturata, mentre la SIMEST S.p.A. è divenuta, a partire dal 1° gennaio 1999, l'organismo principale di gestione degli interventi agevolativi. La parte più rilevante dei nuovi impegni è costituita da agevolazioni finanziarie in base alla *legge Ossola*.

Nel 1998 l'attività di erogazione dei crediti agevolati all'esportazione ha mostrato una certa flessione rispetto al 1997. Le domande accolte nel corso dell'anno sono state 148, meno della metà rispetto al 1997, per un credito capitale dilazionato complessivo di 4.337 miliardi, con una diminuzione del 34% rispetto all'anno precedente.

Tale diminuzione è imputabile a due ordini di cause: la situazione d'incertezza che si è venuta a creare dopo l'approvazione del decreto legislativo 143/98, a causa della tardiva emanazione di regolamenti attuativi che potessero disciplinare definitivamente l'intera materia; la tendenziale riduzione dei margini di agevolazione, che ha ridotto l'interesse delle imprese per questa forma di sostegno. La richiesta di agevolazioni finanziarie da parte delle imprese è infatti legata non solo al contesto legislativo ma anche alla dinamica delle esportazioni nelle diverse aree geografiche e all'entità dei margini di agevolazione.

Il decreto legislativo n. 143 del 31 marzo 1998 ha apportato notevoli variazioni alla struttura e alle funzioni operative della SACE. Con una nuova denominazione (*Istituto per i servizi assicurativi del commercio estero*) la SACE diventa un istituto di diritto pubblico, fornito di autonomia patrimoniale e gestionale, separato dall'INA, che opera in base alle direttive del CIPE e sotto la vigilanza del Ministero del Tesoro. Il nuovo Istituto, oltre ad offrire polizze assicurative a fronte di molteplici tipi di rischi, può emettere garanzie fidejussorie. Inoltre i fondi di cui l'Istituto può disporre concedendo mutui e prestiti, anche obbligazionari, vanno ad alimentare un conto speciale presso la Tesoreria centrale dello Stato. In tal modo il nuovo assetto dato alla SACE tende a potenziare la sua azione di sostegno alle imprese esportatrici e, nello stesso tempo, ad indirizzare l'Istituto verso sistemi gestionali ispirati al vincolo dell'equilibrio finanziario.

Nel corso del 1998, l'importo delle operazioni assicurate dalla SACE è diminuito rispetto al 1997 (da 5.654 a 4.939 miliardi). Pur attestandosi al di sopra del minimo storico toccato nel 1996 (2.237 miliardi), la cifra registrata quest'anno è ancora molto inferiore ai livelli medi degli anni ottanta e della prima metà degli anni novanta. Il decremento registrato nel 1998 è da attribuirsi esclusivamente ad operazioni a breve termine (fino a 24 mesi), alimentate dal plafond rotativo, passate da 5.363 a 4.149 miliardi, mentre le operazioni a medio-lungo termine sono aumentate notevolmente (da 291 a 790 miliardi) rispetto allo scorso anno.

Il 1998 è stato caratterizzato da un lieve aumento nel numero delle domande di finanziamento presentate per la realizzazione di programmi di penetrazione commerciale in paesi extracomunitari. Se si considerano anche le domande residue al termine del 1997 (pari a 76), si arriva a 198 domande esaminate (contro le 160 del 1997). È salito anche il numero dei finanziamenti concessi e il loro valore. L'esame della tipologia dei richiedenti permette di rilevare che vi è una forte prevalenza (circa 80% sul totale) delle PMI, che era andata alquanto attenuandosi nell'ultimo triennio.

La legge 20 ottobre 1990, n. 304 concede un finanziamento a tasso agevolato (40% del tasso di riferimento) delle spese sostenute per predisporre le offerte di partecipazione a gare internazionali. Il ricorso a queste agevolazioni non si è finora sviluppato molto e anzi ha risentito negativamente della stagnazione che ha colpito l'intero settore delle costruzioni. Nel 1998 sono state 18 (nel 1997 erano state 9) le imprese che hanno ottenuto i finanziamenti (su 25 domande pervenute). Il numero di imprese beneficiarie che sono risultate in seguito aggiudicatarie della gara è stato finora inferiore al 2%.

Il decreto legislativo n. 143/1998, ha cambiato profondamente la legge 100/1990. Le innovazioni introdotte, operative dal 1° gennaio 1999, investono in primo luogo la SIMEST, sancendo tra l'altro che la partecipazione di capitale da parte di quest'ultima

a società che operano all'estero non sarà più limitata a quelle miste, ma estesa anche alle società a capitale esclusivamente italiano "ovvero ad imprese aventi stabile organizzazione in uno Stato dell'Unione Europea", controllate da imprese italiane, con aumento della quota di partecipazione assumibile a titolo di finanziamento pubblico fino al 25% (rispetto al 15% precedente) e possibilità di interventi anche per gli studi di fattibilità.

Nel 1998 il Consiglio di amministrazione ha approvato la partecipazione della SIMEST in 50 nuovi progetti di società miste, un numero superiore a quello dell'anno precedente (40). Gli investimenti complessivi approvati dovrebbero ammontare a circa 3.160 miliardi di lire e dare lavoro ad oltre 9.000 addetti. L'impegno finanziario della SIMEST sarà di 82 miliardi di lire, superiore a quello del 1997 (67 miliardi).

Negli ultimi anni la domanda di *servizi reali di supporto all'internazionalizzazione* ha registrato una forte crescita non solo sul piano quantitativo, ma anche su quello qualitativo. L'incremento quantitativo va ricollegato all'aumento del numero complessivo di aziende operanti nei mercati esteri, sia a seguito delle favorevoli condizioni determinate dalla svalutazione della lira nella prima metà degli anni novanta, sia soprattutto per una maggiore esigenza di inserire l'attività nei mercati esteri tra le priorità aziendali, in presenza di un mercato interno caratterizzato da tassi di crescita limitati per l'intero arco del decennio. Infatti nel periodo 1992-1998 le imprese esportatrici sono passate da 166.500 a 171.000, con un notevole aumento della stabilità dell'attività esportativa e dei ricavi medi.

Il 1998 ha visto l'ICE impegnato nella continuazione di un processo, avviato nel 1997, di revisione degli strumenti utilizzati per le attività di informazione. L'attenzione è posta in via prioritaria all'innalzamento qualitativo dei prodotti informativi ed al potenziamento delle strutture informatiche. In particolare, nel 1998 l'attività è stata realizzata sulla base di quanto previsto dal progetto triennale del nuovo *Sistema Informativo Nazionale per il Commercio Estero (SINCE)*, un sistema in rete dedicato alla internazionalizzazione delle aziende italiane, aperto a tutti i soggetti pubblici e privati del nostro paese. Sul fronte dell'attività editoriale, nel 1998 è stata data una priorità alle *Guide Paese* ed alle *Guide agli Investimenti*. Nel corso del 1998 si è notevolmente rafforzata la *collaborazione tra ICE ed ISTAT nell'ambito del Sistema Statistico Nazionale (SISTAN)*. Il risultato più importante è rappresentato da una *Convenzione* stipulata tra i due Istituti in materia di statistiche sul commercio estero.

Per quanto riguarda la dimensione dell'erogazione da parte dell'ICE di servizi di assistenza agli esportatori nel 1998 è proseguita una tendenza al ridimensionamento iniziata nel 1995: il numero di servizi di assistenza a corrispettivo è stato di 33.893 contro i 35.837 del 1997; il numero dei clienti ha registrato una contrazione passando da 12.651 a 10.465, distribuiti per il 67% al Nord, per il 20% al Centro e per il rimanente 13% al Sud; si è registrata una flessione del numero delle aziende abbonate, 4.061 contro 4.363 del 1997, pur se minore rispetto a quella degli anni precedenti; l'andamento negativo si è registrato anche per la clientela che ha acquistato servizi promozionali, che è passata dalle 3.945 unità del 1997 a 3.313 nel 1998; considerando le partecipazioni a più iniziative, il numero sale a 4.877. Questa tendenza è dovuta a vari fattori, tra cui: la fase di transizione vissuta dall'Istituto nel periodo 1994/97; la discontinuità nella domanda di servizi all'internazionalizzazione da parte delle PMI, legata al conseguimento degli obiettivi prefissati nei mercati esteri; l'evoluzione della domanda aziendale di sostegno verso forme di assistenza finalizzate non solo al primo ingresso nei mercati esteri ma anche al consolidamento delle posizioni in loco.

Negli ultimi anni, l'attività promozionale dell'ICE ha puntato ad un progressivo allargamento degli obiettivi e ad un adeguamento alle nuove realtà determinate dal processo di decentramento amministrativo in corso nel nostro paese. L'azione è stata orientata non solo al tradizionale incremento delle opportunità d'affari per le imprese italiane

---

all'estero ed al rafforzamento dell'immagine globale e settoriale del *made in Italy*, ma anche ad un'attenzione prioritaria riservata alle attività di collaborazione industriale bilaterale ed al coinvolgimento delle aziende italiane nell'ambito dei progetti di cooperazione multilaterale. È stata altresì perseguita una diversificazione dei contenuti dell'attività promozionale per contemperare le tradizionali esigenze settoriali specifiche ed obiettivi di promozione generale del sistema produttivo nazionale. Di qui la cadenza biennale dei cosiddetti eventi speciali dedicati al *made in Italy* in paesi di grandi prospettive attuali o potenziali, cadenza rispettata nel 1997 con l'*evento Cina*, cui ha fatto seguito nel 1999 l'*evento Argentina*.

## 9.1 LE AGEVOLAZIONI FINANZIARIE E CREDITIZIE

### *Il credito agevolato all'esportazione*

La principale novità introdotta dal decreto legislativo 143/98 in materia di crediti agevolati alle esportazioni è il trasferimento della gestione dal Mediocredito Centrale alla SIMEST. Questo spostamento di competenze è coerente con l'obiettivo di concentrare in un unico ente la gestione di tutti gli incentivi finanziari all'internazionalizzazione.

Il Mediocredito Centrale ha dunque perso il ruolo di agenzia dedicata al sostegno pubblico alle esportazioni, accentuando via via la funzione di banca d'investimento e di finanza strutturata, mentre la SIMEST S.p.A. è divenuta, a partire dal 1° gennaio 1999, l'organismo principale di gestione degli interventi agevolativi.

La parte più rilevante dei nuovi impegni SIMEST è costituita da agevolazioni finanziarie in base alla *legge Ossola*.

Tale legge prevede la concessione di finanziamenti di crediti all'esportazione riguardanti forniture di origine italiana di macchinari, impianti, beni di consumo durevoli, studi, progettazioni e lavori, e relativi servizi. Soggetti interessati sono gli esportatori nazionali, limitatamente alle operazioni di credito fornitore con provvista in valuta sul mercato estero.

- L'agevolazione può essere concessa sul finanziamento fino ad un massimo dell'85% dell'importo della fornitura ammissibile, ma comunque non oltre il 100 % del valore dei beni e servizi.
- Il credito, in generale, è rappresentato da effetti cambiari e il tasso agevolato corrisponde al tasso d'interesse che l'esportatore nazionale pratica all'acquirente.
- Sono escluse dall'agevolazione le operazioni con credito di durata inferiore a 24 mesi relative alla fornitura di beni di consumo e di semilavorati o beni d'investimento e le operazioni con finanziamento in valuta diversa da quella contrattuale.

### *L'attività agevolativa dei crediti all'esportazione nel 1998*

Nel 1998 l'attività agevolativa dei crediti all'esportazione ha mostrato una certa flessione rispetto al 1997. Le domande accolte nel corso dell'anno sono state 148, meno della metà rispetto al 1997, per un credito capitale dilazionato complessivo di 4.337 miliardi, con una diminuzione di circa il 34% rispetto all'anno precedente. Tale diminuzione è imputabile a due ordini di cause:

- la situazione d'incertezza che si è venuta a creare dopo l'approvazione del decreto legislativo 143/98, a causa della tardiva emanazione di regolamenti attuativi che potessero disciplinare definitivamente l'intera materia;
- la tendenziale riduzione dei margini di agevolazione, che ha ridotto l'interesse delle imprese per questa forma di sostegno.

La richiesta di agevolazioni finanziarie da parte delle imprese è legata non solo al contesto legislativo ma anche alla dinamica delle esportazioni nelle diverse aree geografiche e all'entità dei margini di agevolazione.

Per misurare il grado di utilizzazione dei crediti agevolati all'esportazione, si possono usare due indicatori, ottenuti rapportando le forniture agevolate ad una stima, sia pure largamente imperfetta, del *fabbisogno di crediti agevolati* esistente nel sistema, data dal valore delle esportazioni italiane di merci ovvero, con maggior precisione, da quelle di beni di investimento e di consumo durevole<sup>1</sup> (tavola 9.1).

<sup>1</sup> Tali stime presentano numerosi limiti. Da un lato esse considerano soltanto le esportazioni di merci, mentre la normativa vigente ammette alle agevolazioni anche le forniture di impianti, studi, progettazioni e lavori, e relativi servizi. Dall'altro il *fabbisogno di crediti agevolati* risulta ampiamente sovrastimato, in quanto è riferito al totale delle esportazioni, indipendentemente dai termini di pagamento (anticipato, contestuale o differito), mentre sono attualmente agevolabili soltanto le forniture con dilazioni di pagamento non inferiori ai 24 mesi.

## CREDITI AGEVOLATI ED ESPORTAZIONI ITALIANE

Anni	Numero delle operazioni accolte	var. %	Credito capitale dilazionato (miliardi di lire)	var. %	(A) Forniture agevolate (miliardi di lire)	var. %	(B) Esportazioni totali (miliardi di lire)	var. %	(C) (A/B %)	(D) Esportazioni di beni di investimento e consumo durevoli (miliardi di lire)	var. %	(E) (A/D %)
1978	429	-	2.301	-	2.856	-	47.505	-	6,0	20.668	-	13,8
1979	846	97,2	3.301	43,5	4.231	48,1	59.926	26,1	7,1	25.235	22,1	16,8
1980	1.025	21,2	3.388	2,6	4.766	12,6	66.719	11,3	7,1	29.110	15,4	16,4
1981	1.376	34,2	5.156	52,2	6.573	37,9	86.040	29,0	7,6	37.431	28,6	17,6
1982	2.115	53,7	7.731	49,9	10.144	54,3	99.231	15,3	10,2	43.021	14,9	23,6
1983	1.163	-45,0	4.665	-39,7	5.993	-40,9	110.530	11,4	5,4	48.893	13,6	12,3
1984	940	-19,2	7.314	56,8	9.338	55,8	129.027	16,7	7,2	56.200	14,9	16,6
1985	775	-17,6	6.913	-5,5	9.307	-0,3	149.724	16,0	6,2	64.822	15,3	14,4
1986	483	-37,7	5.303	-23,3	6.474	-30,4	145.331	-2,9	4,5	66.179	2,1	9,8
1987	441	-8,7	4.956	-6,5	6.337	-2,1	150.879	3,8	4,2	69.842	5,5	9,1
1988	533	20,9	5.792	16,9	7.076	11,7	166.380	10,3	4,3	78.864	12,9	9,0
1989	644	20,8	8.165	41,0	9.928	40,3	192.797	15,9	5,1	94.178	19,4	10,5
1990	645	0,2	8.197	0,4	9.671	-2,6	203.516	5,6	4,8	100.467	6,7	9,6
1991	653	1,2	8.115	-1,0	9.659	-0,1	209.728	3,1	4,6	103.701	3,2	9,3
1992	611	-6,4	12.508	54,1	14.864	53,9	219.436	4,6	6,8	106.978	3,2	13,9
1993	468	-23,4	9.128	-27,0	10.712	-27,9	266.214	21,3	4,0	129.917	21,4	8,2
1994	808	72,6	14.077	54,2	16.805	56,9	308.046	15,7	5,5	150.041	15,5	11,2
1995	987	22,2	13.109	-6,9	15.366	-8,6	381.175	23,7	4,0	186.431	24,3	8,2
1996	146	-85,2	1.357	-89,6	1.442	-90,6	388.885	2,0	0,4	195.195	4,7	0,7
1997	318	117,8	6.549	382,6	8.017	456	405.732	4,3	2,0	202.012	3,5	4,0
1998	148	-54,09	4.337	-33,8	4.939	-38	420.764	3,7	1,2	284.054	40,6	1,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati SIMEST e ISTAT

Tavola 9.1

Il livello assunto da tali indicatori nel 1998, 1,2% e 1,7% rispettivamente, rappresenta un grado di copertura alquanto basso. Tale rapporto è diminuito sensibilmente nella prima metà degli anni ottanta; successivamente ha oscillato per circa un decennio su livelli medi intorno al 5% e al 10% (secondo l'indicatore considerato), per poi ricominciare ad abbassarsi a partire dal 1995.

Negli anni novanta il declino del grado di copertura del fabbisogno di agevolazioni si è verificato nonostante l'incidenza di paesi in via di sviluppo e dell'Est europeo, (cioè dei mercati nei quali è più frequente il ricorso a dilazioni di pagamento a medio-lungo termine) sulle esportazioni di beni di investimento e di consumo durevole sia aumentata rispetto al decennio precedente.

Esaminando la distribuzione geografica dei crediti agevolati (tavola 9.2 e grafico 9.1), si osserva che molte operazioni riguardano i paesi in via di sviluppo. Nel 1998 la loro incidenza è aumentata, passando dal 69% circa al 70,5%. All'interno dell'area è salito considerevolmente il peso dell'Asia e soprattutto dell'America Latina, a scapito dell'Africa e del Medio Oriente.

Anche i paesi in transizione hanno assorbito una quota maggiore di crediti agevolati, (pari al 15% contro il 3,4% dello scorso anno), mentre è diminuita notevolmente (dal 22,1% al 13,6%) la quota di crediti agevolati relativa a forniture verso i paesi industriali.

Considerando i singoli paesi, il flusso di crediti agevolati più consistente nel 1998 è stato quello verso il Venezuela, pari a quasi 900 miliardi. Tra gli altri paesi i principali destinatari di crediti agevolati sono stati, tra i paesi in transizione, la Russia con 530 miliardi e, tra i paesi in via di sviluppo dell'Asia, l'Oman ed il Bahrein, rispettivamente con 400 e 316 miliardi.

La distribuzione merceologica dei finanziamenti agevolati (tavola 9.3 e grafico 9.2) mostra che nel 1998 si è fortemente ridotta la quota relativa a mezzi di trasporto, a vantaggio delle forniture di infrastrutture e impianti e di macchinari ed attrezzature industriali, che insieme hanno assorbito oltre il 90% del credito agevolato. Si è inoltre totalmente annullata la quota dei manu-

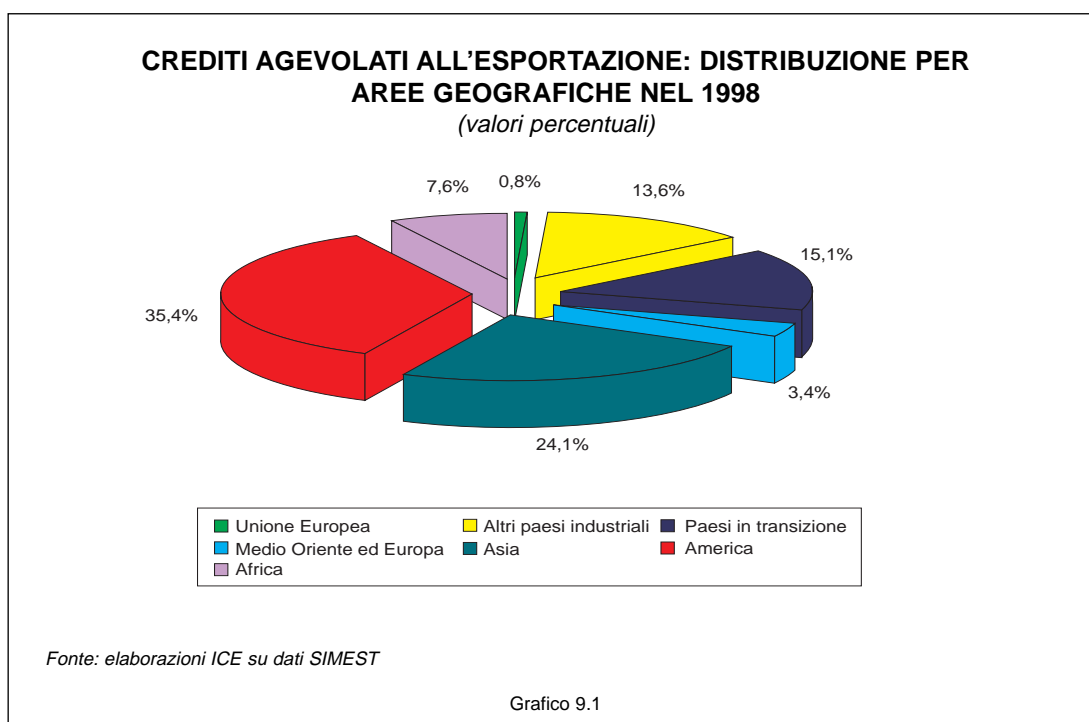
**CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE: DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE**  
(in percentuale)

AREE	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Unione Europea (*)	3,8	2,9	5,2	2,3	6,2	5,7	5,9	0,8
Altri paesi industriali	28,5	26,6	12,3	19,0	27,1	27,8	22,1	13,6
Paesi in transizione	20,5	7,1	16,0	24,6	3,7	2,4	3,4	15,1
Paesi in via di sviluppo	45,9	63,2	66,5	53,1	62,7	64,1	68,7	70,5
Medio Oriente ed Europa	13,3	18,0	18,2	6,3	11,2	14,8	6,9	3,4
Asia	6,6	9,8	12,6	9,2	12,0	9,1	18,0	24,1
America	13,8	9,7	25,8	25,6	34,8	6,9	29,2	35,4
Africa	12,3	25,6	9,9	12,0	4,8	33,3	14,5	7,6
TOTALE	100	100	100	100	100	100	100	100

(\*) Fino al 1995 Austria, Finlandia e Svezia sono comprese nella voce "Altri paesi industriali".

Fonte: elaborazioni ICE su dati SIMEST

Tavola 9.2



fatti, anche per effetto delle restrizioni normative introdotte nel 1997 che hanno escluso dalle agevolazioni le forniture di beni di consumo e di beni intermedi e semilavorati che non siano esclusivamente destinati ad essere incorporati in beni d'investimento.

Negli anni novanta il settore delle infrastrutture e impianti è stato quasi sempre quello su cui si è concentrato il flusso maggiore di crediti agevolati.

Considerando la distribuzione delle domande accolte per tipo di provvista (tavola 9.4) si nota che nel 1998, così come nei due anni precedenti, la quota dei finanziamenti con provvista sul mercato interno è nulla. Tra le operazioni con provvista sui mercati esteri, gli smobilizzi *pro soluto* rappresentano la voce di maggior rilevanza, con un peso superiore al 70 % del totale dei crediti accolti nel 1998, anche se la loro incidenza si è ridotta rispetto allo scorso anno, a vantaggio di tutte le altre forme di operazioni (smobilizzi *pro solvendo*, prestiti e operazioni triangolari). L'elevata incidenza degli smobilizzi *pro soluto* rivela la preferenza, da parte delle imprese, per forme di finanziamento che non richiedono alcuna copertura assicurativa.

**CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE: DISTRIBUZIONE PER SETTORI MERCEOLOGICI**  
(in percentuale)

Credito capitale dilazionato (miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)								
SETTORI	1984	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Macchine e attrezzature industriali	<b>1.467</b>	<b>1.215</b>	<b>1.159</b>	<b>1.553</b>	<b>3.493</b>	<b>560</b>	<b>1.764</b>	<b>1700</b>
	-5,6%	-17,2%	-4,6%	34,0%	124,9%	-84,0%	214,7%	-3,6%
Infrastrutture e impianti	<b>2.804</b>	<b>5.177</b>	<b>4.665</b>	<b>5.598</b>	<b>2.785</b>	<b>273</b>	<b>2.452</b>	<b>2.227</b>
	2,8%	84,6%	-9,9%	20,0%	-50,3%	-90,2%	799,0%	-9,2%
Mezzi di trasporto	<b>2.479</b>	<b>2.859</b>	<b>1.606</b>	<b>5.029</b>	<b>4.769</b>	<b>66</b>	<b>2.215</b>	<b>269</b>
	-	15,3%	-43,8%	213,1%	-5,2%	-98,6%	3230,7%	-87,9%
Manufatti	<b>283</b>	<b>1.823</b>	<b>1.325</b>	<b>1.513</b>	<b>2.046</b>	<b>457</b>	<b>28</b>	<b>-</b>
	16,3%	543,7%	-27,3%	14,2%	35,2%	-77,6%	-93,9%	-
Esportazioni varie	<b>1.064</b>	<b>1.430</b>	<b>350</b>	<b>384</b>	<b>16</b>	<b>-</b>	<b>91</b>	<b>141</b>
	-20,4%	34,4%	-75,5%	9,6%	-95,8%	-	-	55,5%
Totale	<b>8.096</b>	<b>12.504</b>	<b>9.128</b>	<b>14.077</b>	<b>13.109</b>	<b>1.357</b>	<b>6.549</b>	<b>4.337</b>
	-1,2%	54,4%	-27,0%	54,2%	-6,9%	-89,6%	382,6%	-33,8%

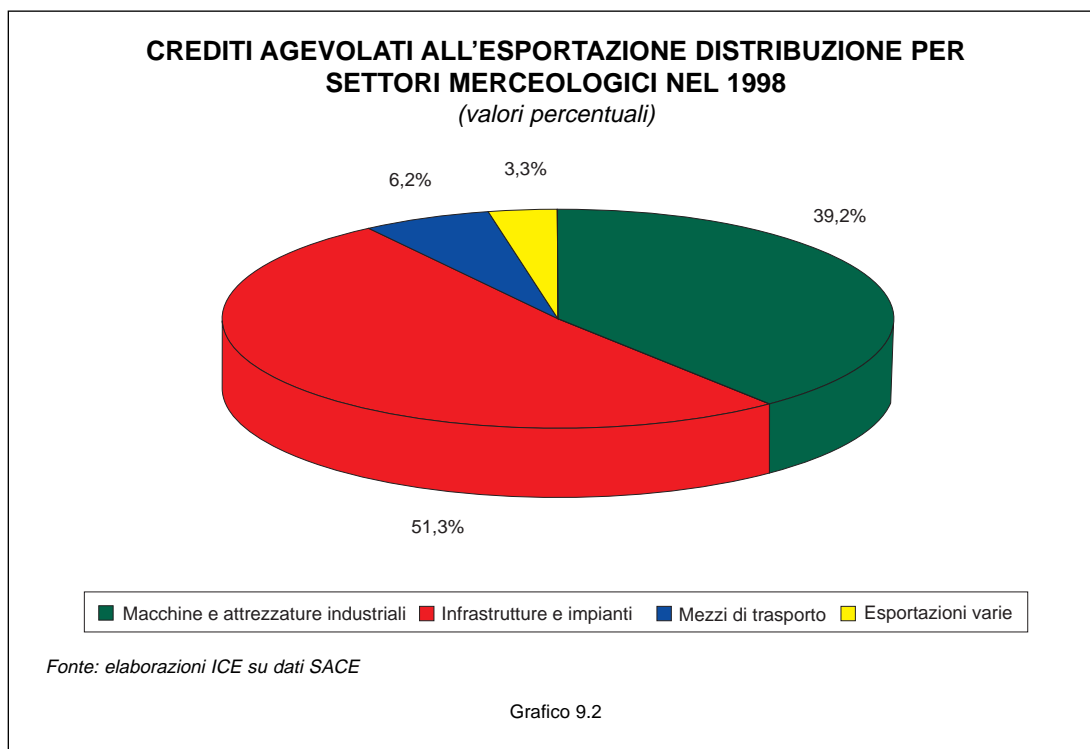
  

Distribuzione percentuale								
SETTORI	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Macchine e attrezzature industriali	18,0	9,7	12,7	11,0	26,6	41,3	26,9	39,2
Infrastrutture e impianti	34,6	41,4	51,1	39,8	21,2	20,1	37,4	51,3
Mezzi di trasporto	30,6	22,9	17,6	35,7	36,4	4,9	33,8	6,2
Manufatti	3,5	14,6	14,5	10,8	15,6	33,7	0,4	-
Esportazioni varie	13,1	11,4	3,8	2,7	0,1	-	1,4	3,3
Altri	0,2	-	0,2	-	-	-	-	-
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100

( - ) Inferiore a 0,05

Fonte: elaborazioni ICE su dati SIMEST

Tavola 9.3



Le operazioni per credito fornitore, che hanno come controparte l'esportatore italiano, sono prevalenti rispetto a quelle per credito finanziario che prevedono erogazioni di finanziamenti agevolati direttamente all'acquirente estero (tavola 9.5). L'importo medio di queste ultime risulta però nettamente superiore a quello delle prime.

**CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE: DISTRIBUZIONE PER TIPO DI OPERAZIONI**

Tipo di operazioni	Operazioni accolte (numero e variazioni percentuali sull'anno precedente)							
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Operazioni con provvista sul mercato interno	<b>62</b>	<b>58</b>	<b>22</b>	<b>7</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	24,0%	-6,5%	-62,1%	-68,2%	-85,7%	-	-	-
Operazioni con provvista sui mercati esteri	<b>591</b>	<b>553</b>	<b>446</b>	<b>801</b>	<b>986</b>	<b>146</b>	<b>318</b>	<b>146</b>
	-0,7%	-6,4%	-19,3%	79,6%	23,1%	-85,2%	117,8%	-54,1%
Smobilizzi pro solvendo	<b>123</b>	<b>66</b>	<b>257</b>	<b>600</b>	<b>65</b>	<b>8</b>	<b>13</b>	<b>0</b>
	-7,5%	-46,3%	289,4%	133,5%	-89,2%	-87,7%	62,5%	-
Smobilizzi pro soluto	<b>275</b>	<b>286</b>	<b>32</b>	<b>82</b>	<b>844</b>	<b>133</b>	<b>266</b>	<b>107</b>
	-2,1%	4,0%	-88,8%	156,3%	929,3%	-84,2%	100,0%	-59,8%
Prestiti	<b>50</b>	<b>44</b>	<b>50</b>	<b>39</b>	<b>33</b>	<b>2</b>	<b>19</b>	<b>19</b>
	-13,8%	-12,0%	13,6%	-22,0%	-15,4%	-93,9%	850,0%	0,0
Triangolari	<b>143</b>	<b>157</b>	<b>107</b>	<b>80</b>	<b>44</b>	<b>3</b>	<b>20</b>	<b>20</b>
	16,3%	9,8%	-31,8%	-25,2%	-45,0%	-93,2%	566,7%	0,0
<b>Totale</b>	<b>653</b>	<b>611</b>	<b>468</b>	<b>808</b>	<b>987</b>	<b>146</b>	<b>318</b>	<b>146</b>
	1,2%	-6,4%	-23,4%	72,6%	22,2%	-85,2%	117,8%	-54,1%

Tipo di operazioni	Credito capitale dilazionato (miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)							
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Operazioni con provvista sul mercato interno	<b>420</b>	<b>368</b>	<b>193</b>	<b>30</b>	<b>12</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	78,5%	-12,3%	-47,6%	-84,6%	-59,6%	-	-	-
Operazioni con provvista sui mercati esteri	<b>7.695</b>	<b>12.140</b>	<b>8.935</b>	<b>14.047</b>	<b>13.097</b>	<b>1</b>	<b>6.549</b>	<b>4.337</b>
	-3,4%	57,8%	-26,4%	57,2%	-6,8%	-89,6%	382,6%	-3,8%
Smobilizzi pro solvendo	<b>2.507</b>	<b>2.342</b>	<b>930</b>	<b>3.770</b>	<b>3.434</b>	<b>33</b>	<b>595</b>	<b>0</b>
	1,8%	-6,6%	-60,3%	305,4%	-8,9%	-99,0%	-	-
Smobilizzi pro soluto	<b>1.079</b>	<b>2.177</b>	<b>2.271</b>	<b>3.964</b>	<b>6.957</b>	<b>1</b>	<b>3.624</b>	<b>1.915</b>
	-20,2%	101,8%	4,3%	74,5%	75,5%	-84,8%	241,7%	-47,2%
Prestiti	<b>1.044</b>	<b>2.396</b>	<b>2.071</b>	<b>1.128</b>	<b>699</b>	<b>5</b>	<b>674</b>	<b>1.575</b>
	-38,7%	129,5%	-13,6%	-45,5%	-38,0%	-99,3%	-	133,8%
Triangolari	<b>3.065</b>	<b>5.225</b>	<b>3.663</b>	<b>5.185</b>	<b>2.007</b>	<b>259</b>	<b>1.657</b>	<b>847</b>
	25,4%	70,5%	-29,9%	41,5%	-61,3%	-87,1%	539,9%	-48,9%
<b>Totale</b>	<b>8.115</b>	<b>12.508</b>	<b>9.128</b>	<b>14.077</b>	<b>13.109</b>	<b>1.357</b>	<b>6.549</b>	<b>4.337</b>
	-1,0%	54,1%	-27,0%	54,2%	-6,9%	-89,6%	382,6%	-33,8%

Fonte: elaborazioni ICE su dati SIMEST

Tavola 9.4

**CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE: DISTRIBUZIONE PER TIPO DI CREDITO**

Anni	(A) Numero operazioni accolte			(B) Credito capitale dilazionato (miliardi di lire)			(C) Importo medio C.C.D. (B/A) (miliardi di lire)		
	Credito fornitore	Credito finanziario	Totale	Credito fornitore	Credito finanziario	Totale	Credito fornitore	Credito finanziario	Totale
1991	458	195	653	3.783	4.331	8.115	8,3	22,2	12,4
1992	399	212	611	5.313	7.195	12.508	13,3	33,9	20,5
1993	313	155	468	3.256	5.873	9.129	10,4	37,9	19,5
1994	707	101	808	8.003	6.244	14.077	11,3	61,8	17,4
1995	930	57	987	10.477	2.632	13.109	11,3	46,2	13,3
1996	143	3	146	1.099	259	1.357	7,7	86,3	9,3
1997	286	32	318	4.293	2.256	6.549	15,0	70,5	20,6
1998	109	37	146	2.418	1.919	4.337	22,2	51,9	29,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati SIMEST

Tavola 9.5



### *L'assicurazione dei crediti all'esportazione*

Le regole che disciplinano l'assicurazione dei crediti all'esportazione sono sottoposte da alcuni anni ad un processo di armonizzazione internazionale, sia nell'ambito dell'Unione Europea, sia tra i paesi OCSE.

L'Unione Europea ha provveduto lo scorso anno all'emanazione di una direttiva sulle pratiche assicurative a medio e lungo termine, volta ad eliminare eventuali distorsioni della concorrenza generate dall'azione delle agenzie pubbliche di assicurazione dei crediti all'export.<sup>2</sup>

Anche in Italia il sistema relativo all'assicurazione dei crediti all'esportazione è stato caratterizzato, negli anni novanta, da numerose innovazioni, miranti a facilitarne l'utilizzo da parte delle imprese esportatrici.

Ad esempio, si è cercato di diffondere maggiormente su tutto il territorio nazionale le conoscenze relative agli strumenti assicurativi sui crediti a breve termine, sono state rese più favorevoli alle imprese una serie di regole (ad esempio quelle relative al *project financing*), è stata estesa a tutti i paesi la possibilità di assicurare il rischio di insolvenza commerciale separatamente da quello politico, qualora l'esportatore scelga di mantenere quest'ultimo a proprio carico. Tuttavia, le più rilevanti modifiche al sistema di assicurazione pubblica dei crediti sono state introdotte, come già accennato in precedenza, dal decreto legislativo n. 143 del 31 marzo 1998, che ha apportato notevoli variazioni alla struttura e alle funzioni operative della SACE. Con una nuova denominazione (*Istituto per i servizi assicurativi del commercio estero*) la SACE diventa un istituto di diritto pubblico, fornito di autonomia patrimoniale e gestionale, separato dall'INA, che opera in base alle direttive del CIPE e sotto la vigilanza del Ministero del Tesoro. Il nuovo Istituto, oltre ad offrire polizze assicurative a fronte di molteplici tipi di rischi, può emettere garanzie fideiussorie. Inoltre i fondi di cui l'Istituto può disporre concedendo mutui e prestiti, anche obbligazionari, vanno ad alimentare un conto speciale presso la Tesoreria Centrale dello Stato.

In tal modo il nuovo assetto dato alla SACE tende a potenziare la sua azione di sostegno alle imprese esportatrici e, nello stesso tempo, ad indirizzare l'Istituto verso sistemi gestionali ispirati al vincolo dell'equilibrio finanziario.

#### *L'attività della SACE nel 1998*

Nel corso del 1998, l'importo delle operazioni assicurate dalla SACE è diminuito rispetto al 1997 (da 5.654 a 4.939 miliardi). Pur attestandosi al di sopra del minimo storico toccato nel 1996 (2.237 miliardi), la cifra registrata quest'anno è ancora molto inferiore ai livelli medi degli anni ottanta e della prima metà degli anni novanta.

Il decremento registrato nel 1998 è da attribuirsi esclusivamente ad operazioni a breve termine (fino a 24 mesi), alimentate dal plafond rotativo, passate da 5.363 a 4.149 miliardi, mentre le operazioni a medio-lungo termine sono aumentate notevolmente (da 291 a 790 miliardi) rispetto allo scorso anno.

La distribuzione geografica delle garanzie concesse vede quale area maggiormente coinvolta l'America Latina (tavola 9.7): in particolare Argentina e Brasile hanno assorbito quasi 1.783 miliardi, pari al 36% del totale. Segue l'Egitto, con 699 miliardi, pari ad oltre la metà del valore degli impegni assicurativi contratti in Africa.

Per ciò che concerne invece la distribuzione settoriale degli impegni assicurativi, nel 1998 gli impianti completi hanno assorbito il 44% del totale, quota notevolmente ridotta rispetto al 1997. Tale diminuzione si registra anche in tutti gli altri settori, ad eccezione dei mezzi di trasporto, nel quale le garanzie concesse sono aumentate dallo 0,1% al 19,1% del totale (tavola 9.8)

<sup>2</sup> Cfr. G.U.C.E. L 148 del 19 maggio 1998.

**ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE GARANZIE CONCESSE**  
(valore e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Anni	importo assicurato (miliardi di lire)	plafond annuale* (miliardi di lire)	peso %	plafond rotativo** (miliardi di lire)	peso %
1991	14.696	11.152	75,8	3.544	24,1
	21,5%				
1992	14.975	10.175	67,9	4.800	32,1
	1,9%				
1993	5.238	3.114	59,5	2.124	40,5
	-65,0%				
1994	9.303	8.087	86,9	1.216	13,1
	77,6%				
1995	6.587	5.611	85,2	975	14,8
	-29,2%				
1996	2.237	1.535	68,6	703	31,4
	-66,0%				
1997	5.654	5.363	94,8	291	5,2
	152,7%				
1998	4.939	4.149	84,0	790	16,0
	-12,6%				

\* operazioni superiori ai 24 mesi.

\*\* operazioni fino a 24 mesi.

Fonte: elaborazioni ICE su dati SACE

Tavola 9.6

**ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE  
GARANZIE CONCESSE: DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE**  
(in percentuale)

AREE	1994	1995	1996	1997	1998
<b>PAESI INDUSTRIALI</b>	<b>0,8</b>	<b>4,4</b>	<b>0,3</b>	<b>0,3</b>	<b>0,5</b>
Unione Europea	0,8	4,3	0,3	0,2	0,4
EFTA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nordamerica	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Altri	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>PAESI IN TRANSIZIONE</b>	<b>43,4</b>	<b>6,4</b>	<b>1,2</b>	<b>36,3</b>	<b>11,1</b>
Ex-URSS	40,9	2,7	0,0	33,0	3,8
Europa centro-orientale	2,5	3,7	1,2	3,2	7,3
<b>PAESI IN VIA DI SVILUPPO</b>	<b>55,8</b>	<b>89,0</b>	<b>98,5</b>	<b>63,4</b>	<b>88,4</b>
Medio Oriente ed Europa	23,0	48,0	16,5	22,6	10,1
Asia	22,2	26,5	37,3	13,0	19,8
America	7,5	5,5	25,4	11,2	36,1
Africa	3,1	9,0	19,3	16,6	22,4
<b>Operazioni non classificate</b>	<b>0,0</b>	<b>0,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,1</b>	<b>0,0</b>
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati SACE

Tavola 9.7

L'esercizio 1998 dell'Istituto si è chiuso con un utile di bilancio di 27,4 miliardi mentre nel 1997 si erano registrate perdite per 469 miliardi. Tale variazione positiva del conto economico è da ascrivere ad un aumento dei ricavi, pari a 1.831 miliardi nonché ad un aumento dei proventi finanziari pari a 179 miliardi. Tra le voci in entrata la più consistente è rappresentata dal "recupero crediti", (pari a 2.204 miliardi, 1814 miliardi in più dello scorso anno) realizzato nell'ambito di accordi di ristrutturazione del debito. I premi incassati ammontano a 132,9 miliardi, con un aumento del 14% rispetto al 1997.

Confermano, invece, la tendenziale flessione degli ultimi anni gli impegni in essere che al 31 dicembre 1998 risultano pari a 30.261 miliardi.

**ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE  
GARANZIE CONCESSE: DISTRIBUZIONE PER SETTORI**  
(in percentuale)

SETTORI	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Prodotti agro-alimentari	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Prodotti tessili, abbigliamento	0,1	0,0	0,0	0,1	0,2	0,0
Prodotti metallurgici	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0
Prodotti meccanici	8,9	1,4	8,0	10,2	8,3	5,7
Mezzi di trasporto	3,5	3,2	2,6	1,8	0,1	19,1
Materiali da costruzione	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0
Prodotti chimici e petroli	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	0,0
Altri prodotti manufatti	13,3	34,5	24,7	12,3	19,4	18,6
Impianti completi	37,3	38,5	59,7	57,0	57,5	44,1
Lavori	36,9	20,2	4,8	17,8	13,2	12,5
Investimenti all'estero	0,0	2,1	0,0	0,1	0,0	0,0
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati SACE

Tavola 9.8

La distribuzione geografica degli impegni in essere rivela che la quota più alta si concentra nei paesi in via di sviluppo (tavola 9.9), con una distribuzione più equilibrata tra le diverse aree rispetto agli anni precedenti.

**ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE  
IMPEGNI IN ESSERE DELLA SACE PER AREE GEOGRAFICHE**  
(miliardi di lire)

	1994	1995	1996	1997	1998
<b>PAESI INDUSTRIALI</b>	<b>562</b>	<b>700</b>	<b>373</b>	<b>334</b>	<b>547</b>
Unione Europea	538	687	362	321	248
EFTA	2	1	1	1	0
Nordamerica	22	12	10	10	297
Altri paesi industriali	1	1	1	2	2
<b>PAESI IN TRANSIZIONE</b>	<b>11.560</b>	<b>9.973</b>	<b>7.774</b>	<b>8.242</b>	<b>8.811</b>
Ex-URSS	8.175	7.388	5.970	7.047	6.270
Europa centro -orientale	3.384	2.585	1.804	1.194	2.541
<b>PAESI IN VIA DI SVILUPPO</b>	<b>33.357</b>	<b>32.442</b>	<b>27.849</b>	<b>23.613</b>	<b>20.851</b>
Medio Oriente ed Europa	11.589	12.569	9.424	8.975	5.783
Asia	4.786	5.784	6.741	5.299	5.287
America	5.706	4.592	4.019	3.452	3.990
Africa	11.275	9.498	7.664	5.887	5.791
<b>Altri paesi</b>	<b>103</b>	<b>65</b>	<b>41</b>	<b>70</b>	<b>51</b>
<b>TOTALE</b>	<b>45.581</b>	<b>43.180</b>	<b>36.036</b>	<b>32.258</b>	<b>30.260</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati SACE

Tavola 9.9

***I finanziamenti per i programmi di penetrazione commerciale e per le attività promozionali delle imprese***

*I finanziamenti per i programmi di penetrazione commerciale (legge 29 luglio 1981, n. 394)*

La legge 394/1981, concede finanziamenti agevolati alle imprese italiane per la realizzazione di programmi di penetrazione commerciale in paesi extracomunitari, finalizza-

ti alla costituzione di insediamenti durevoli in settori quali: agricoltura, artigianato, turismo, attrezzature e macchinari. I beneficiari sono le PMI<sup>3</sup> e i loro consorzi, le imprese artigiane, agricole, turistiche e alberghiere, le società a prevalente capitale pubblico che intendono commercializzare all'estero prodotti delle PMI del Mezzogiorno.

I finanziamenti sono relativi alle spese qui di seguito elencate, purché sostenute entro 2 anni dalla data di approvazione del programma:

- spese relative alla realizzazione di strutture permanenti quali uffici, filiali di vendita e di assistenza all'estero;
- spese immateriali quali gli studi di mercato, i seminari, i viaggi e le altre attività promozionali;
- costituzione di depositi e di stoccaggi all'estero per un valore non superiore al 20% dell'ammontare del programma;
- costituzione di reti di vendita all'estero.

La gestione dei finanziamenti è stata affidata fino a tutto il 1998 al Mediocredito Centrale che ha provveduto a stipulare dei contratti di finanziamento, ad acquisire delle garanzie, ad erogare i finanziamenti e, infine, ad incassare i rimborsi. Per quanto concerne le modalità del finanziamento:

- l'agevolazione consente di coprire l'85% delle spese previste, per un importo comunque non superiore a 3 miliardi (4 miliardi nel caso in cui il programma preveda spese per la realizzazione di strutture permanenti all'estero in misura superiore al 30% delle spese globali);
- il tasso di interesse agevolato da applicare ai finanziamenti è pari al 40% del tasso di riferimento fissato per le operazioni di credito alle esportazioni vigente alla firma del contratto di finanziamento;
- la durata del finanziamento è di 7 anni e comprende 2 anni di pre-ammortamento e 5 entro i quali sarà effettuato il rimborso;
- il beneficiario può contare sia su un'anticipazione (massimo 10% dell'importo deliberato) che su alcune agevolazioni fiscali quali l'esenzione dalle imposte di bollo e registro del contratto.

La finalità della legge 394/1981 è quella di far superare alle PMI la fase della semplice esportazione e di favorire il loro passaggio verso forme più evolute di inserimento nel mercato locale (acquisizione o costituzione di società all'estero, *joint-ventures*, ecc.). Il vantaggio che si acquisisce è dato non soltanto dalla possibilità di ridurre passaggi e costi distributivi ma ancor più dal contatto diretto con la clientela, vero patrimonio dell'impresa.

Questa forma di *joint business* è un possibile primo passo, a costi sopportabili per le PMI, verso un pieno inserimento nella distribuzione locale e può consentire anche alle imprese minori di giocare le proprie carte sui mercati internazionali, con costi ridotti e facendo leva sulle conoscenze del partner locale.

Anche per quanto riguarda gli incentivi della legge 394/1981, come già accennato nella sezione dedicata ai crediti agevolati alle esportazioni, la novità più importante è stata introdotta recentemente dal decreto legislativo 143/1998, che ha attribuito alla SIMEST la gestione di tutte le agevolazioni finanziarie all'internazionalizzazione, a partire dal 1° gennaio 1999.

In particolare, la valutazione delle domande di ammissione a tali agevolazioni, prima demandata ad un apposito Comitato istituito presso il Ministero del Commercio con l'Estero, è effettuata direttamente dalla SIMEST, che rende note agli operatori le relative modalità.

Il 1998 è stato caratterizzato da un lieve aumento nel numero delle domande di finanziamento presentate per la realizzazione di programmi di penetrazione commerciale in paesi extracomunitari (da 160 a 161). Se si considerano anche le domande residue al termine del 1997 (pari a 76), si arriva a 198 domande esaminate (contro le 160 del 1997). È salito anche il numero dei finanziamenti concessi (da 125 a 159) e il loro valore (da 219 a 274 miliardi, tavola 9.10).

---

<sup>3</sup> Sono considerate piccole e medie le imprese con meno di 250 dipendenti e con un fatturato annuo non superiore a 40 milioni di ecu, oppure con un totale di bilancio annuo non superiore a 27 milioni di ecu.

### FINANZIAMENTI PER PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE

Anni	Numero richieste presentate	Numero operazioni esaminate (*)	Numero operazioni accolte	Valore delle operazioni accolte (miliardi di lire)
1982	116	0	42	46,5
1983	118	0	61	73,3
1984	85	101	76	96,2
1985	84	61	46	62,3
1986	68	78	64	74,1
1987	72	71	11	16,3
1988	136	124	92	199,5
1989	146	103	50	99,7
1990	82	77	49	80,1
1991	108	113	87	185,5
1992	118	125	79	157,4
1993	106	65	37	73,7
1994	78	153	87	161,9
1995	97	189	123	238,5
1996	126	143	105	192,6
1997	160	160	125	219,3
1998	237 (**)	198	159	274,1

(\*) La differenza tra il numero di domande accolte e di domande esaminate è dovuta alle operazioni che, non presentando i requisiti di forma o di contenuto, vengono respinte. Le domande esaminate comprendono anche quelle rinviate nel corso dell'anno precedente.

(\*\*) il dato comprende 161 domande pervenute nel 1998 e 76 residue al 31.12.97.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Mincomes

Tavola 9.10

L'esame della tipologia dei richiedenti permette di evidenziare la prevalenza (circa 80% sul totale) delle PMI, che era andata alquanto attenuandosi negli ultimi anni. Ciò mostra che le piccole e medie imprese sono riuscite a trovare forme di consolidamento della presenza sui mercati esteri evitando i costi elevati della costituzione di strutture permanenti all'estero.

La distribuzione geografica dei programmi di penetrazione commerciale, che era rimasta complessivamente stabile negli ultimi anni, ha registrato nel 1998 un significativo mutamento: la quota del continente americano è passata dal 37% al 52,2% mentre l'Asia è calata sensibilmente dal 31% al 18,6% (tavola 9.11 e grafico 9.3).

### FINANZIAMENTI PER PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE

(in percentuale, calcolata sul numero delle azioni promozionali)

AREE GEOGRAFICHE	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<b>EUROPA (paesi extra UE)</b>	<b>29,7</b>	<b>22,1</b>	<b>28,5</b>	<b>40,0</b>	<b>38,8</b>	<b>21,6</b>	<b>37,9</b>	<b>27,2</b>	<b>24,9</b>
Austria	9,3	9,4	5,1	8,0	7,8	-	-	-	-
Svizzera	5,9	3,3	1,5	2,0	2,9	1,5	1,7	1,3	0,8
Cipro e Malta	-	-	-	-	-	-	-	0,6	-
Europa centro-orientale	13,5	9,4	21,9	24,0	20,4	12,7	25,0	7,4	23,2
CSI	-	-	-	6,0	5,8	6,0	8,6	12,9	-
Turchia	-	-	-	-	-	0,7	2,5	2,0	0,9
Altri Europa	1,0	-	-	-	1,9	0,7	0,1	3,0	-
<b>AMERICHE</b>	<b>35,6</b>	<b>38,2</b>	<b>41,7</b>	<b>34,0</b>	<b>37,9</b>	<b>43,3</b>	<b>31,5</b>	<b>37,0</b>	<b>52,2</b>
USA (1)	22,0	25,5	25,6	32,0	27,2	32,8	21,5	25,6	33,3
Canada (1)	5,9	6,0	5,1	-	2,9	1,5	3,4	2,7	3,0
America centro-meridionale	7,7	6,7	11,0	2,0	7,8	9,0	6,6	8,7	15,9
<b>AFRICA</b>	<b>4,2</b>	<b>5,4</b>	<b>3,6</b>	<b>0,0</b>	<b>1,9</b>	<b>0,7</b>	<b>1,7</b>	<b>4,7</b>	<b>1,2</b>
<b>ASIA</b>	<b>29,6</b>	<b>31,5</b>	<b>24,0</b>	<b>26,0</b>	<b>21,4</b>	<b>34,4</b>	<b>29,3</b>	<b>31,0</b>	<b>18,6</b>
Medio Oriente	5,9	3,4	6,6	-	3,9	4,5	3,4	4,0	1,2
Estremo Oriente	23,7	28,1	17,4	26,0	17,5	29,9	25,8	27,0	17,4
<b>OCEANIA</b>	<b>0,8</b>	<b>2,8</b>	<b>2,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>3,1</b>
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

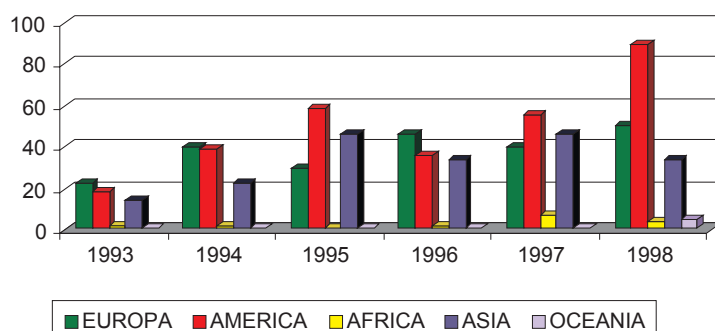
(1) Nel 1993 i dati degli USA e Canada sono stati aggregati

Nota: il numero totale delle azioni promozionali usato come denominatore in questa tabella non coincide con quello delle operazioni accolte (cfr. tavola 9.10) poiché i programmi di penetrazione commerciale presentati dalle imprese possono prevedere contemporaneamente azioni promozionali verso più paesi.

Fonte: elaborazioni ICE su dati MINCOMES

Tavola 9.11

**LEGGE 394/1981**  
**DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA**  
**DELLE OPERAZIONI FINANZIATE (1993-1998)**  
*(numero delle operazioni)*



*Alcuni programmi prevedono la penetrazione commerciale in più paesi*

Fonte: elaborazioni ICE su dati MICOMES

Grafico 9.3

In particolare, con 58 programmi (di cui 50 verso gli Stati Uniti, 3 in Canada e 5 in Messico), è stata l'area NAFTA (*North America Free Trade Agreement*) a richiamare il maggior numero di imprese nel 1998. Una percentuale rilevante di programmi (23,2%, pari a 49) ha riguardato anche i mercati dell'Est europeo e della ex Unione Sovietica.

Dal punto di vista della localizzazione sul territorio italiano, le imprese beneficiarie dei finanziamenti, nel 1998, risultano ubicate mediamente per il 83% al Nord (70% nel 1997), per il 16% circa al Centro (27% nel 1997) e per l'1,4% al Sud (3% nel 1997).

I caratteri di specializzazione delle esportazioni italiane sono ben riflessi nella distribuzione settoriale dei programmi finanziati dalla legge 394/1981. Nell'ambito del comparto industriale, il settore della meccanica, ove forte è la presenza delle macchine agricole-industriali, ha rappresentato nel 1998 il 20,7% del totale, seguito dal tessile-abbigliamento con il 16,9%, e dai prodotti metallici con il 12,5%.

#### *La partecipazione a gare internazionali (legge 20 ottobre 1990, n. 304)*

La legge 20 ottobre 1990, n. 304 concede un finanziamento a tasso agevolato (40% del tasso di riferimento) delle spese sostenute per predisporre le offerte di partecipazione a gare internazionali. Questo strumento è un incentivo alle imprese a partecipare a gare internazionali, anche in considerazione delle ricadute positive che una maggiore produzione ed esportazione di tecnologie, macchinari e *know-how* può avere sull'intero sistema produttivo nazionale.

Il ricorso a queste agevolazioni non si è sviluppato molto dal 1990 ad oggi e anzi ha risentito negativamente della stagnazione che ha caratterizzato il settore delle costruzioni. Nel 1998 sono state 18 (nel 1997 erano state 9) le imprese che hanno ottenuto i finanziamenti (su 25 domande pervenute). Il numero di imprese beneficiarie che sono risultate in seguito aggiudicatrici della gara è stato finora inferiore al 2%.

I finanziamenti concessi nel 1998 hanno riguardato gare per lavori di ingegneria idraulica (7), idroelettrici e termoelettrici (5), marittimi e edili (3), lavori ferroviari (1), impianti industriali (1) e fornitura veicoli (1).

Tra le aree di realizzazione dei progetti la quota maggiore è andata all'Asia (con 8 finanziamenti). Seguono l'Africa (con 5 finanziamenti), e l'America (con 3 finanziamenti).

Delle 12 imprese beneficiarie, 6 sono dell'Italia settentrionale, 5 dell'Italia centrale e 1 dell'Italia meridionale.

Un nuovo impulso all'operatività della legge 304/90 potrebbe giungere dal decreto legislativo 143/1998 che ha ampliato notevolmente le possibilità di intervento: sono ora finanziabili anche i costi relativi a studi di prefattibilità e di fattibilità nonché le spese relative a programmi di assistenza .

Anche la gestione di questi incentivi è passata alla SIMEST dal 1° gennaio 1999.

#### *I consorzi all'esportazione (legge 21 febbraio 1989, n. 83)*

La legge 21 febbraio 1989, n. 83 tende a promuovere lo sviluppo e la commercializzazione, all'estero, dei prodotti delle aziende associate in consorzi o società consortili.

Lo scopo sociale esclusivo delle imprese consorziate è costituito dall'esportazione e dall'attività promozionale necessaria per realizzarla nonché dall'importazione delle materie prime e dei semilavorati da utilizzarsi da parte delle imprese stesse. I settori interessati sono: industria, commercio e artigianato.

Secondo la legge:

- I consorzi export devono essere costituiti da almeno 8 imprese, non meno di 5 imprese qualora operino nel Mezzogiorno.
- Ciascuna impresa deve sottoscrivere un fondo capitale non inferiore a 2,5 milioni di lire.
- La quota di partecipazione sottoscritta da ciascuna impresa non può superare il 20% del fondo o del capitale.
- L'intervento agevolativo consiste in un contributo in conto capitale annuale, concesso sulla base del conto economico dell'anno precedente la presentazione della domanda.

Nel corso degli ultimi anni, un numero sempre più alto di aziende ha presentato ricorso alla forma del consorzio per avviare attività promozionali e commerciali presentanti costi eccessivi, e talvolta non sopportabili, per imprese di piccole dimensioni. La legge 83/1989 si propone di stimolare la formazione dei consorzi tramite contributi annuali alle loro spese di funzionamento.

Le domande presentate nel corso del 1998 sono state 333 (1 in più rispetto all'anno precedente) ; ne sono state accolte 323 (14 in più rispetto al 1997).

Dei consorzi destinatari del contributo, 121 erano ubicati nel Nord-Ovest dell'Italia, 62 nel Nord-Est ,117 nel Centro, 17 nel Sud e 6 nelle Isole.

#### **LEGGE 83/1989 - NUMERO DELLE DOMANDE E CONTRIBUTI EROGATI**

Anni	domande presentate	domande accolte	contributi erogati (miliardi di lire)
1989	290	276	25
1990	300	269	25
1991	319	308	30
1992	336	321	20
1993	333	319	24
1994	325	318	28
1995	317	307	28
1996	317	306	24
1997	332	309	24
1998	333	323	18

Fonte: elaborazioni ICE su dati MINCOMES

**LEGGE 83/1989 - CONTRIBUTI EROGATI NEL 1998**  
(valori in milioni di lire)

Regione	Totale spese	Totale contributi spettanti	Totale contributi erogati	Percentuale contributi erogati sul totale	numero dei consorzi
<b>Italia Nord-Occidentale</b>					<b>121</b>
Piemonte	10.785	3.671	1.666	9,0%	37
Val D'Aosta	178	74	34	0,2%	1
Lombardia	59.766	11.501	5.175	28,0%	78
Liguria	1.635	557	253	1,4%	5
<b>Italia Nord-Orientale</b>					<b>62</b>
Trentino	277	77	35	0,2%	1
Veneto	14.485	3.619	1.643	8,9%	21
Friuli Venezia Giulia	1.056	310	140	0,8%	2
Emilia Romagna	30.123	5.626	2.533	13,7%	38
<b>Italia Centrale</b>					<b>117</b>
Toscana	34.654	7.926	3.545	19,2%	74
Umbria	8.101	1.709	776	4,2%	8
Marche	9.546	2.536	1.151	6,2%	20
Lazio	5.011	1.304	592	3,2%	12
Abruzzo	275	111	50	0,3%	3
<b>Italia Meridionale</b>					<b>17</b>
Basilicata	192	115	52	0,3%	1
Campania	987	598	271	1,5%	7
Molise	172	67	30	0,1%	2
Puglia	2.921	642	291	1,6%	7
<b>Italia Insulare</b>					<b>6</b>
Sardegna	661	271	123	0,7%	2
Sicilia	443	289	131	0,7%	4
<b>Totale</b>	<b>181.278</b>	<b>41.013</b>	<b>18.499</b>		<b>323</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati MINCOMES

Tavola 9.13

**Collaborazione con i paesi dell'Europa centrale e orientale (legge 26 febbraio 1992 n. 212)**

La legge 212/92 è stata emanata a sostegno della realizzazione di riforme strutturali e di iniziative rivolte a favorire la transizione verso forme di economia di mercato nei paesi dell'Europa centrale ed orientale nonché alcune repubbliche asiatiche della Comunità degli Stati Indipendenti (CSI)<sup>4</sup>, con lo specifico obiettivo di promuovere la collaborazione economica, sociale, scientifica, tecnologica, formativa e culturale.

L'intervento previsto dalla legge 212/92 accorda un contributo in conto capitale a copertura del 50% massimo delle spese ammissibili sostenute per la realizzazione dei progetti di cooperazione con partner dei paesi esteri destinatari. Tale contributo non può eccedere l'importo di 800 milioni di lire. Potenziali beneficiari sono gli enti pubblici e privati in genere, con particolare riguardo a quelli che istituzionalmente svolgono attività di formazione professionale o assistenza tecnica, alle associazioni di categoria e loro confederazioni o società di servizi, alle singole imprese, con particolare riguardo alle PMI, incluse le cooperative, i consorzi e le società consortili. Le tipologie di attività finanziabili riguardano:

- formazione professionale;
- formazione in materie giuridico-istituzionali, con particolare riferimento al settore economico, finanziario e valutario;
- assistenza tecnica, manageriale e dei quadri intermedi, da svolgersi all'estero ed in Italia anche per progetti di reinsediamento nei paesi di origine;
- promozione e collaborazione nei settori dell'economia sociale;
- tutela e salvaguardia ambientale;
- economia mutualistica, cooperativa e associativa, per lo sviluppo di attività produttive e per la gestione di servizi con la diretta partecipazione dei soci;

<sup>4</sup> Albania, Armenia, Azerbaigian, Bosnia, Bulgaria, Croazia, Estonia, Georgia, Lettonia, Lituania, Macedonia, Moldavia, Polonia, Repubblica Ceca, Jugoslavia, Romania, Russia, Slovacchia, Slovenia, Ucraina e Ungheria.



- cooperazione nei settori: scientifico, tecnologico, culturale, scolastico, della formazione e dell'informazione;
- studi di fattibilità e progettazione nel settore dei trasporti, delle telecomunicazioni, della distribuzione, della riconversione industriale ed agricola, dell'economia sociale.

Con decreto ministeriale del 20 maggio 1998<sup>5</sup> sono stati fissati i criteri e le modalità di gestione dei fondi assegnati al Ministero del Commercio Estero per i progetti di collaborazione con i paesi dell'Europa centro-orientale. Il decreto riguarda l'utilizzo dei fondi previsti per gli esercizi finanziari 1997/98 ( 10,560 miliardi di lire più una quota parte dei venti miliardi di lire assegnati dalla legge finanziaria del 1998 ai quattro ministeri interessati: (Affari Esteri, Tesoro, Interni, Commercio Estero).

Nel corso del 1998 le domande presentate sono state 34, di cui 33 ammesse al finanziamento (nel 1997 erano state 32 le domande ammesse).

Il paese che ha registrato il più alto numero (5) di progetti finanziati è stata l'Ucraina. Seguono: la Croazia con 4 progetti, l'Ungheria, la Slovenia, la Federazione Russa e la Romania con 3 progetti. Destinatari di 2 progetti ciascuno sono risultati invece la Bulgaria, la Polonia e la Slovacchia. Un solo progetto è stato approvato infine per i seguenti paesi: Repubblica Ceca, Macedonia, Moldavia, Bosnia Erzegovina, Montenegro.

Infine, un unico progetto ha coinvolto 4 paesi diversi (Croazia, Slovenia, Romania, Ungheria).

### ***Il sostegno finanziario alla costituzione di imprese miste (legge 24 aprile 1990, n. 100)***

Finalità della legge 100/90 è favorire la costituzione di imprese a capitale misto da parte di operatori italiani in paesi non appartenenti all'Unione Europea, affidandone la gestione a una società appositamente costituita, la SIMEST S.p.A., il cui principale azionista è il Ministero del Commercio con l'Estero.

Sono beneficiarie tutte le imprese, con preferenza per quelle di piccole e medie dimensioni, anche in forma cooperativa, comprese quelle commerciali, artigiane e turistiche.

La legge prevede:

- possibilità di partecipazione della SIMEST in società ed imprese con quote di minoranza;
- concessione di crediti agevolati agli operatori italiani, per il parziale finanziamento della loro quota di capitale di rischio nelle imprese all'estero partecipate dalla SIMEST;
- le partecipazioni acquisite dalla SIMEST non possono superare il 25% del capitale della società o impresa mista e devono essere cedute a prezzo non inferiore ai valori correnti, entro 8 anni dalla prima acquisizione; tuttavia tale termine può essere prorogato al massimo di un altro anno in caso di modifica delle condizioni indicate nel progetto;
- il tasso è stabilito in misura pari al 50% di quello di riferimento determinato per il credito agevolato del settore industriale.

Il decreto legislativo n. 143/1998, ha cambiato profondamente la legge 100/1990. Le innovazioni introdotte, operative dal 1° gennaio 1999, investono in primo luogo la SIMEST, sancendo:

- la partecipazione di capitale SIMEST a società che operano all'estero non più limitata a quelle miste, ma estesa anche alle società a puro capitale italiano oppure ad imprese con stabile organizzazione in uno Stato dell'Unione Europea, controllate da imprese italiane, con aumento della quota di partecipazione assumibile a titolo di finanziamento pubblico fino al 25% (rispetto al 15% precedente) e possibilità di interventi anche per gli studi di fattibilità;
- l'obbligo generale di cessione della partecipazione entro otto anni dalla prima acquisizione, ammettendo la possibilità di concessione di deroghe da parte del CIPE (sia sul limite della quota di partecipazione che sul termine della cessione);

<sup>5</sup> Pubblicato su G.U. n.167 del 20 luglio 1998.

- la possibilità di erogare finanziamenti diretti alle imprese partecipate (anche in cooperazione con istituzioni finanziarie internazionali), nonché di acquisire partecipazioni in società finanziarie, assicurative, di *leasing* e di *factoring*;

- la concessione di un ampliamento delle possibilità operative analogo a quello concesso alla SIMEST anche alla FINEST, la società finanziaria che svolge funzioni di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese "aventi stabile e prevalente organizzazione" nel Friuli-Venezia Giulia, nel Veneto e nel Trentino-Alto Adige e che si è rivelata struttura preziosa, soprattutto in direzione dei mercati dell'Europa centro-orientale.

Un'importante novità consiste nel fatto che, mentre in precedenza l'Ente erogatore (Mediocredito centrale), richiedeva una garanzia fidejussoria alla banca dell'operatore, adesso, invece, quest'ultimo potrà rivolgersi direttamente alla propria banca di fiducia, che si prenderà l'onere di richiedere l'agevolazione alla SIMEST, secondo modalità che dovranno essere in breve tempo definite.

### L'attività della SIMEST nel 1998

Nel 1998 il Consiglio di amministrazione ha approvato la partecipazione della SIMEST in 50 nuovi progetti di società miste, un numero superiore a quello dell'anno precedente (40). Gli investimenti complessivi approvati dovrebbero ammontare a circa 3.160 miliardi di lire e dare lavoro a quasi 9.000 addetti (cfr. tavola 9.15). L'impegno finanziario della SIMEST sarà di 82 miliardi di lire, superiore a quello del 1997 (67 miliardi).

Sul piano geografico, 29 nuovi progetti riguardano paesi dell'Est europeo in particolare Polonia (6) e Repubblica Slovacca (4) per un impegno finanziario della SIMEST di 24 miliardi, pari al 30% dei nuovi progetti. Tra gli altri paesi assume un ruolo decisamente preponderante l'Argentina cui si indirizzano 3 progetti con un impegno SIMEST di 3,9 miliardi. Altri paesi che raccolgono un numero relativamente alto di progetti sono Cuba, Cina, India, Sud Africa, Tunisia e Stati Uniti.

### PROGETTI DI SOCIETÀ MISTE APPROVATI NEL 1998

PAESI	Iniziative previste (numero)	Investimenti (*) (milioni di lire)	Addetti previsti (numero)	Capitale sociale delle società miste (milioni di lire)	Impegno finanziario Simest (milioni di lire)
<b>NUOVI PROGETTI</b>					
<b>Paesi europei</b>					
Albania	3	19.854	376	20.154	4.840
Bulgaria	3	61.300	269	26.318	2.280
Repubblica Ceca	2	15.564	115	8.753	640
Croazia	2	52.214	67	36.944	1.900
Malta	1	21.000	35	12.688	1.370
Polonia	6	46.975	870	33.809	3.290
Romania	3	19.734	359	14.216	1.470
Russia	2	49.117	333	24.421	4.080
Repubblica Slovacca	4	20.359	326	21.750	3.275
Ungheria	3	14.307	184	11.000	955
Moldavia	1	2.290	1.280	2.805	280
<b>Totale paesi europei</b>	<b>30</b>	<b>322.714</b>	<b>4.214</b>	<b>212.858</b>	<b>24.380</b>
<b>Altri paesi</b>					
Algeria	1	17.464	986	8.700	1.435
Argentina	3	102.552	759	53.910	3.864
Brasile	1	18.500	100	9.260	1.200
Cina	2	55.640	325	62.010	1.560
Cuba	3	62.193	1.001	39.552	6.400
Egitto	1	1.171.500	n.d.	455.500	16.000
India	2	38.310	980	20.997	3.450
Sud Africa	2	1.303.766	20	202.355	16.220
Tunisia	2	23.465	223	18.276	2.480
USA	2	35.726	65	22.950	3.700
Mozambico	1	6.588	200	6.600	1.400
<b>Totale altri paesi</b>	<b>20</b>	<b>2.835.704</b>	<b>4.659</b>	<b>900.110</b>	<b>57.709</b>
<b>Totale nuovi progetti</b>	<b>50</b>	<b>3.158.418</b>	<b>8.873</b>	<b>1.112.968</b>	<b>82.089</b>

(\*) Immobilizzazioni materiali e immateriali

Fonte: elaborazioni ICE su dati SIMEST

L'analisi settoriale dei progetti di imprese miste da costituire all'estero rivela, per quanto concerne il numero delle iniziative, una netta prevalenza del settore meccanico/elettromeccanico (come lo scorso anno) e del tessile-abbigliamento (tavola 9.15).

### PROGETTI DI SOCIETÀ MISTE APPROVATI NEL 1998

SETTORE	Iniziative previste (numero)	Investimenti (*) previsti (milioni di lire)	Addetti previsti (numero)	Capitale sociale delle società miste (milioni di lire)	Impegno finanziario Simest (milioni di lire)
Agro/Alimentare	3	15.645	54	8.732	1.350
Chimico/Farmaceutico	3	20.085	115	17.530	1.878
Meccanico/Elettromeccanico	9	198.893	2558	106.786	10.406
Elettronico/Informatico	2	1.936	63	3.630	460
Legno/Arredamento	5	23.776	360	20.384	2.590
Metallurgico/Siderurgico	2	1.172.752	80	456.300	16.135
Edilizia/Costruzioni	4	54.827	1281	39.488	5.930
Tessile/Abbigliamento	9	88.370	2446	65.411	6.180
Servizi	2	1.349.117	300	222.455	19.700
Turistico/Alberghiero	6	119.086	1152	77.922	8.770
Altri	5	113.931	464	94.330	8.690
<b>Totale</b>	<b>50</b>	<b>3.158.418</b>	<b>8.873</b>	<b>1.112.968</b>	<b>82.089</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati SIMEST

Tavola 9.15

La SIMEST ha approvato dal 1992 (data di inizio delle attività) al 31 dicembre 1998 complessivamente 300 nuovi progetti, con un impegno di circa 435 miliardi. Tuttavia, alla stessa data si potevano considerare attuati o in corso di attuazione circa 180 progetti. L'elevato numero di rinunce è dovuto sia alle difficoltà incontrate sui mercati esteri, sia ai limiti che hanno finora condizionato l'attività della SIMEST, in via di risoluzione grazie al decreto legislativo 143/1998.

Nel 1998 le partecipazioni effettivamente acquisite sono state 26 (1 in meno rispetto all'anno precedente) che, insieme con 10 aumenti di capitale, hanno assorbito impieghi per 51 miliardi (3 in più rispetto al 1997), di cui 29 miliardi investiti nella partecipazione al processo di privatizzazione degli aeroporti in Argentina (14 miliardi) ed in Sudafrica (15 miliardi). Inoltre sono state cedute 14 partecipazioni (9 nel 1997).

Le partecipazioni acquisite tra l'inizio dell'attività e la fine del 1998 sono state 153, con una quota SIMEST di 231 miliardi. Alla stessa data, le partecipazioni effettivamente detenute dalla società erano 119, avendo ceduto nel corso dell'attività quote minoritarie in 34 società all'estero.

Nel 1998 le imprese partecipate dalla SIMEST hanno ricevuto 35 finanziamenti agevolati (nel 1997 erano stati 29) per un importo complessivo di 206 miliardi di lire (83 in più rispetto all'anno precedente).

## 9.2 I SERVIZI REALI

### *Premessa*

Le tipologie di servizi reali alle imprese possono essere suddivise in quattro aree di attività: informazione, assistenza, promozione e formazione.

Più avanti saranno illustrati, per ciascuna delle quattro aree, i servizi offerti alle imprese italiane, con particolare riguardo ai servizi offerti dall'ICE, cioè non solo per il compito istituzionale assegnatogli dal legislatore con la legge 25 marzo 1997 n.68, ma anche per il ruolo primario di erogatore di servizi alle imprese che l'Istituto effettivamente esercita.

È necessario però sottolineare le frequenti difficoltà di distinguere le quattro aree di attività sul piano operativo poiché da un lato molti servizi reali per l'internazionalizzazione delle imprese possono avere anche contenuti informativi, di assistenza, di promozione e di formazione; dall'altro le aziende non richiedono un servizio imputabile all'una o all'altra area di attività, bensì la soluzione di un problema o il conseguimento di un risultato per sviluppare la propria internazionalizzazione.

### ***La domanda di servizi reali***

Negli ultimi anni la domanda di servizi reali di supporto all'internazionalizzazione ha registrato una forte crescita non solo sul piano quantitativo, ma anche su quello qualitativo.

L'incremento quantitativo va ricollegato all'aumento del numero complessivo di aziende operanti nei mercati esteri, sia a seguito delle favorevoli condizioni determinate dalla svalutazione della lira nella prima metà degli anni novanta, sia soprattutto per una maggiore esigenza di inserire l'attività nei mercati esteri tra le priorità aziendali, in presenza di un mercato interno caratterizzato da tassi di crescita limitati per l'intero arco del decennio. Infatti nel periodo 1992-1998 le imprese esportatrici sono passate da 166.500 a 171.000, con un notevole aumento della stabilità dell'attività esportativa e dei ricavi medi.

La crescita della domanda sul piano qualitativo (e della tipologia di servizio richiesto) è una diretta conseguenza dell'incremento dell'interesse ad azioni più articolate, per conseguire una presenza stabile all'estero. La domanda si sta sempre più orientando sia verso servizi di supporto al primo ingresso nei mercati esteri (ma a qualità più elevata rispetto al passato), sia verso servizi più evoluti e complessi destinati a favorire il radicamento aziendale all'estero.

Il flusso, tendenzialmente costante, di richieste in materia proviene dai circa 40 mila esportatori italiani abituali nonché dai cosiddetti utenti collettivi, quali Associazioni di categoria, Consorzi, Camere di Commercio, Istituti di credito.

### ***L'offerta di servizi reali***

I soggetti che offrono i servizi reali alle imprese possono essere suddivisi in base all'attività svolta.

La più forte presenza all'estero è quella del Ministero degli Affari Esteri (MAE) che dispone di circa 140 uffici commerciali all'interno della rete delle rappresentanze diplomatico/consolari.

Tradizionalmente la rete diplomatica, oltre all'imprescindibile funzione di raccordo ufficiale nei confronti delle autorità locali, ha conferito priorità alle imprese ed ai progetti di grandi dimensioni. Negli ultimi anni tuttavia, anche la promozione dell'attività delle piccole e medie imprese è divenuta un obiettivo importante del MAE, soprattutto nelle aree di interesse prioritario per l'economia italiana.

Dopo quella del MAE, la presenza dell'ICE sui mercati esteri è quella più rilevante (85 uffici in 67 paesi).

La rete ICE in Italia è stata oggetto di ristrutturazione nel 1998. Oltre alla sede di Roma, sono ora operanti 16 uffici regionali (a fronte dei precedenti 38).

Questa nuova presenza dell'ICE a livello territoriale si basa su un rapporto più ampio e articolato con le Regioni, nel quadro tracciato dalla legge 15 marzo 1997 n. 89 (*legge Bassanini*) che assegna a quest'ultime competenze in materia di commercio estero.

In particolare è prevista la possibilità di creare mediante accordi e convenzioni, strutture regionali unificate polifunzionali, con la partecipazione di altri soggetti presenti sul territorio con competenze in materia di servizi per l'internazionalizzazione delle imprese.

Un terzo fornitore di servizi alle imprese, presente sui mercati esteri, sono le Camere di Commercio italiane all'estero (60 in 38 Paesi). La loro presenza è molto marcata in America Latina e Nordamerica, ove è folta la comunità italiana. Tali

Camere, organismi di diritto privato, sono infatti espressione delle *business communities* italiane, interessate a rafforzare il proprio ruolo sul mercato.

Negli ultimi anni il sistema bancario italiano ha ampliato il proprio ruolo da fornitore di servizi finanziari ad erogatore di alcuni servizi di informazione e assistenza sui mercati esteri (circa 240 tra filiali e uffici di rappresentanza di banche italiane). In un sistema di accresciuta competitività, l'erogazione di alcuni servizi reali all'internazionalizzazione è uno strumento per consolidare la clientela ed allargare il bacino di utenza. Maggiormente orientati verso tale attività sono gli uffici di rappresentanza nei mercati più lontani e difficili.

In alcuni mercati di grande interesse si sta registrando poi l'apertura di uffici di vari organismi territoriali e settoriali, pubblici e privati. Il fenomeno non presenta criteri di omogeneità, per le modalità e le tipologie operative di tali uffici; anche la gamma di servizi offerti alle imprese è fortemente diversificata.

Sul fronte dei servizi reali offerti alle imprese sul territorio nazionale la rete più diffusa è quella del sistema camerale costituito da Camere di Commercio, Centri Esteri regionali ed Aziende speciali, che forniscono varie tipologie di servizi spesso in collaborazione con gli uffici ICE all'estero.

Altri soggetti particolarmente attivi negli ultimi anni nell'offrire servizi alle imprese sono gli Enti fieristici. Alcuni di essi, al pari di quanto realizzato da Enti fieristici stranieri, hanno creato società all'estero con controparti locali nei mercati più interessanti, per esportare l'evento fieristico italiano. Il loro ruolo quindi nei confronti del sistema delle imprese è divenuto più importante.

Più vicini alle imprese, per le quali spesso in Italia rappresentano il primo contatto, sono infine le associazioni di categoria ed i consorzi export. Entrambi hanno un rapporto molto stretto con l'ICE: in particolare le prime concorrono attivamente alla formazione del Programma Promozionale; i secondi costituiscono spesso un interlocutore necessario tra le piccole imprese e la rete estera dell'ICE.

Infine, per quanto riguarda i servizi ad elevata specializzazione, le società private di consulenza offrono un supporto finalizzato a problematiche specifiche (consulenza legale, contrattuale, informazioni commerciali, indagini di mercato, ecc.). Peraltro, anche in questo ambito vi sono società di consulenza di grandi dimensioni caratterizzate da un portafoglio servizi ad ampio raggio.

### ***L'informazione***

L'acquisizione di informazioni sui mercati esteri e sulle opportunità di internazionalizzazione è il primo passo che le imprese compiono per la selezione dei mercati e per la decisione delle strategie di inserimento da attuare all'estero.

I servizi informativi vanno dalla semplice fornitura di liste di potenziali controparti estere, alla fornitura di dati statistici e normative doganali, fiscali e societarie locali, a vere e proprie ricerche di mercato realizzate sulla base delle esigenze aziendali specifiche.

Ad essi si affianca una serie di pubblicazioni, periodiche e non, che contengono informazioni sui mercati esteri.

In questo ambito, va anche sottolineata, accanto alle tradizionali banche dati accessibili su abbonamento, la sempre maggiore presenza dell'informazione fornita in via telematica tramite la rete Internet ad un numero crescente di soggetti, che impone un adeguamento delle strategie di offerta a tutti i fornitori di servizi di informazione sui mercati.

L'offerta si sta orientando verso strumenti interattivi, che consentono di ampliare il bacino di utenza potenziale e di razionalizzare e mirare i servizi informativi proposti. In tale contesto, vari soggetti già offrono servizi per via telematica e, sempre più numerosi, utilizzano la rete Internet per promuovere la loro attività, offrire ed erogare servizi alle imprese.

Il panorama dei soggetti che propongono servizi di informazione è molto vasto, perché le informazioni per loro natura possono essere fornite con differenti gradi di elaborazione, consentendo anche alle strutture più semplici e meno attrezzate di presentare la loro offerta sul mercato, accanto a quella dei produttori più organizzati e specializzati.

I servizi di informazione vengono spesso forniti come complemento di altri servizi di assistenza o promozione. L'informazione è spesso anche oggetto di *brokeraggio* da parte di un gran numero di soggetti che presentano sul mercato la loro offerta.

I soggetti sul territorio che più frequentemente forniscono servizi di informazione alle aziende sono quelli appartenenti al sistema camerale ed alle associazioni di categoria.

Per le informazioni su tematiche comunitarie, invece, l'offerta prevalente proviene dalla rete degli Eurosportelli creata dalla Commissione europea presso vari organismi che danno supporto alle imprese. Ad essi si affiancano altre reti di punti di informazione sulle normative e le politiche comunitarie distribuite sul territorio prevalentemente presso centri di studio (Università) e centri di ricerca (*Innovation Relay Centres*).

### *L'attività di informazione dell'ICE*

L'obiettivo dell'attività di informazione dell'ICE è duplice: da un lato offrire alle imprese gli strumenti conoscitivi per selezionare i mercati di interesse e decidere le strategie di inserimento; dall'altro fornire alle istituzioni competenti gli elementi necessari per formulare le politiche di sostegno e promozione del sistema economico nazionale all'estero.

Per tale motivo, l'ICE svolge un intervento articolato di raccolta, selezione, elaborazione e distribuzione delle informazioni sui rapporti tra il mondo imprenditoriale italiano ed il mercato internazionale, nonché sui singoli mercati esteri attraverso strumenti di vario tipo quali:

- un catalogo di circa 500 pubblicazioni dedicate soprattutto a ricerche monografiche di mercato, guide paese e per gli investimenti;
- le banche dati del sito Internet;
- il *Rapporto sul commercio estero*;
- il bollettino mensile *Scambi con l'estero*, in collaborazione con l'Osservatorio Economico del Ministero del Commercio con l'Estero;
- convegni e seminari informativi.

Il 1998 ha visto l'Istituto impegnato nella continuazione di un processo, avviato nel 1997, di revisione degli strumenti utilizzati. L'attenzione è posta in via prioritaria all'innalzamento qualitativo dei prodotti informativi ed al potenziamento delle strutture informatiche.

In particolare, nel 1998 l'attività è stata realizzata sulla base di quanto previsto dal progetto triennale del nuovo *Sistema Informativo Nazionale per il Commercio Estero (SINCE)*, un sistema in rete dedicato alla internazionalizzazione delle aziende italiane, aperto a tutti i soggetti pubblici e privati del nostro paese.

Sul fronte dell'attività editoriale, nel 1998 è stata data una priorità alle *Guide Paese* ed alle *Guide agli Investimenti*, con:

- inserimento di 195 nuovi titoli nel catalogo pubblicazioni;
- una collana di *Guide agli Investimenti* realizzate in collaborazione con la rivista "Il Fisco" (15 numeri mensili nel biennio 1998-1999, allegati alla rivista con il titolo "Investire all'estero verso il 2000");
- lo sviluppo dello strumento informatico nella produzione di guide e indagini, per favorire il passaggio dall'editoria cartacea all'editoria elettronica;
- il costante aggiornamento, sviluppo e arricchimento della sezione "Editoria" del sito *Internet* dell'Istituto.

Inoltre, sul fronte telematico, nel corso dell'anno è stata avviata la completa riprogettazione e realizzazione del nuovo sito ICE su Internet, che dovrà sostituirsi a quello esistente.

Per quanto riguarda i risultati conseguiti nel quadro dell'attività delle *Banche Dati Opportunità d'Affari*, complessivamente, nel corso del 1998 sono state inserite 11.688 notizie (6.352 richieste di merci e servizi, 817 offerte di merci e servizi dall'estero, 4.445 gare, 2 aggiudicazioni, 72 notizie su finanziamenti internazionali.)

Sono state inoltre ridisegnate le banche dati esistenti (flash e gare internazionali), è stata progettata una nuova banca dati per le iniziative di collaborazione industriale ed è stata ripristinata, in via sperimentale, la banca dati sul ciclo di vita dei progetti di finanziamento degli Organismi Internazionali.

Per quanto riguarda l'attività di ricerca economica, svolta con la supervisione di un *Comitato Scientifico* composto da docenti universitari ed esperti di economia internazionale, le analisi e le previsioni hanno riguardato in particolare:

- scambi internazionali di merci e servizi;
- processi di internazionalizzazione dei sistemi economici;
- posizione competitiva dell'Italia per aree geografiche e settori merceologici;
- specializzazione produttiva ed esportativa delle regioni italiane.

Nel corso del 1998 si è notevolmente rafforzata la *collaborazione tra ICE ed ISTAT nell'ambito del SISTAN (Sistema Statistico Nazionale)*. Il risultato più importante è rappresentato da una *Convenzione* stipulata tra i due Istituti in materia di statistiche sul commercio estero.

Per consentire nel corso del 1999 la realizzazione dei principali obiettivi comuni definiti nella Convenzione, nell'ultimo trimestre del 1998 sono state avviate diverse attività congiunte, con le seguenti finalità:

- fusione dell'Annuario ISTAT sul Commercio Estero e dell'Appendice statistica del Rapporto annuale dell'ICE;
- creazione e sviluppo di un *sistema di elaborazione e diffusione dei dati di commercio estero integrato*, flessibile ed in grado di rispondere alle esigenze delle imprese.

### ***L'assistenza***

Nell'ambito dell'assistenza è possibile comprendere molte tipologie di servizi di supporto sui mercati esteri: dall'organizzazione di incontri con operatori locali, alla ricerca di partner, alla realizzazione di missioni di operatori ed all'organizzazione di iniziative specifiche di cooperazione o di promozione.

Oltre all'ICE, forniscono assistenza operativa alle imprese, soprattutto nei mercati non coperti dalla rete dell'Istituto, gli uffici commerciali delle Ambasciate ed i Consolati. Nei paesi in cui sono presenti, le Camere di Commercio italiane all'estero forniscono assistenza ai propri associati. Le imprese italiane possono inoltre trovare supporto per talune esigenze presso gli organismi esteri di promozione, le filiali e le rappresentanze degli Istituti di credito italiani ed i loro corrispondenti locali, che forniscono assistenza complementare ai loro servizi di natura finanziaria. La maggior parte degli altri soggetti attivi sul territorio – consorzi, associazioni – che mediano i bisogni delle piccole e medie aziende, non dispongono, salvo poche eccezioni, di loro strutture all'estero.

### ***L'attività di assistenza dell'ICE***

L'assistenza fornita dall'ICE può essere suddivisa in tre tipologie di servizi :

- analisi dei mercati
- assistenza e supporto operativo
- promozione aziendale

I servizi di analisi dei mercati consistono in indagini di mercato personalizzate, segnalazione di gare e richieste di merci, sondaggi prodotto ed informazioni di varia natu-

ra (statistiche, doganali, fiscali, finanziarie, valutarie, sui regimi contrattuali, ecc.), per fornire alle aziende gli elementi necessari per analizzare il mercato locale, valutarne il contesto operativo, verificare il grado di ricettività del prodotto e stabilire la fattibilità dei progetti da realizzare.

I servizi di assistenza e supporto operativo, quali ricerca controparti, informazioni riservate, organizzazione di incontri con le controparti locali, espletamento degli adempimenti procedurali richiesti dalla legge locale e predisposizione di bozze contrattuali, ricerca di personale in loco e soluzione delle controversie, hanno l'obiettivo di affiancare l'azienda nel corso dell'inserimento nei mercati esteri.

I servizi di promozione aziendale si concretano tra l'altro nella predisposizione di piani pubblicitari, presentazione di prodotti, organizzazione di simposi e conferenze stampa, al fine di selezionare gli strumenti promozionali più idonei al mercato coinvolto, pubblicizzare i prodotti aziendali ed ampliare i canali distributivi.

Per quanto riguarda la dimensione dell'erogazione di servizi di assistenza nel 1998 è proseguita una tendenza al ridimensionamento iniziata nel 1995 :

- il numero di servizi di assistenza a corrispettivo è stato di 33.893 contro i 35.837 del 1997;
- il numero dei clienti ha registrato una contrazione passando da 12.651 a 10.465, distribuiti per il 67% al Nord, per il 20% al Centro e per il rimanente 13% al Sud;
- si è registrata una flessione del numero delle aziende abbonate, 4.061 contro 4.363 del 1997, pur se minore rispetto a quella degli anni precedenti;
- l'andamento negativo si è registrato anche per la clientela che ha acquistato servizi promozionali, ed passata dalle 3.945 unità del 1997 a 3.313 nel 1998; considerando le partecipazioni a più iniziative, il numero sale a 4.877.

Questa tendenza è dovuta a vari fattori, tra cui:

- la fase di transizione vissuta dall'Istituto nel periodo 1994/97;
- la discontinuità nella domanda di servizi all'internazionalizzazione da parte delle PMI, legata al conseguimento degli obiettivi prefissati nei mercati esteri;
- l'evoluzione della domanda aziendale di sostegno verso forme di assistenza finalizzate non solo al primo ingresso nei mercati esteri ma anche al consolidamento delle posizioni in loco.

I servizi più richiesti sono stati i seguenti:

- ricerca di operatori economici esteri (14.483), pari al 42,7% dei servizi complessivi;
- abbonamenti ai servizi ICE (6.825), pari al 20,1%;
- informazioni riservate (3.760), pari all'11,1%;
- acquisto indagini di mercato, schede prodotto e *Guide Paese* (1.853), pari al 5,5%;
- vertenze per recupero crediti (424) pari all'1,2%;
- servizi personalizzati (4.829), pari al 14,2% del totale.

Infine, va ricordato che nel 1998 è stata effettuata un'indagine dall'*ABACUS* sulla soddisfazione dei clienti ICE, che fa seguito a quella realizzata nel 1997, utilizzando un campione di 1400 aziende clienti dell'ICE, abbonate e non abbonate.

È emersa una soddisfazione per i servizi ricevuti dall'Istituto da parte del 72% degli intervistati; i servizi resi, rispetto a quelli erogati dalla concorrenza, sono stati ritenuti migliori da parte del 55% delle aziende facenti parte del campione.

Il ripensamento dell'attività di assistenza è pertanto alla base dell'obiettivo di revisione del *portafoglio dei servizi*, che rappresenta l'unico fattore su cui l'Istituto può intervenire in modo diretto

Di conseguenza, nel 1998 è stato avviato un *processo di revisione generale dell'offerta di servizi dell'ICE*, per adeguarla alle nuove caratteristiche della domanda aziendale.

A prescindere da tali questioni strutturali, i risultati, seppur negativi rispetto allo scorso anno, confermano il ruolo dell'Istituto quale importante punto di riferimento per le aziende interessate ad ottenere un supporto nei mercati esteri.



### **La formazione**

I servizi formativi sono in crescita grazie all'impulso delle politiche europee e ad una maggiore enfasi sull'importanza di una formazione continua delle risorse umane. È cresciuta l'offerta di formazione sia nel numero dei corsi prodotti che in quello degli istituti gestori.

Per quanto riguarda il settore specifico della formazione per l'internazionalizzazione, agli Istituti tradizionalmente attivi nel campo se ne sono via via affiancati altri operanti a livello locale e regionale nella formazione professionale, che hanno ampliato il proprio portafoglio prodotti fino ad includere i temi del commercio internazionale e delle politiche comunitarie.

Un'analisi sommaria del panorama dell'offerta formativa italiana nel settore vede comunque riconfermato il ruolo centrale degli Istituti preposti all'internazionalizzazione delle imprese - in primo luogo l'ICE, i Centri Esteri delle Camere di Commercio e gli istituti collegati al sistema camerale, le maggiori *business school* italiane.

Caratteristica comune di questi attori primari del settore della formazione per l'internazionalizzazione è la presenza nella loro offerta di corsi di specializzazione post-laurea e/o di iniziative di formazione per stranieri. Più aderenti alle richieste dello specifico mercato del lavoro locale appaiono invece le iniziative realizzate dagli istituti di formazione recentemente entrati nel settore del commercio estero, grazie ai finanziamenti regionali o comunitari più direttamente legati alle politiche dell'occupazione.

#### *L'attività di formazione dell'ICE*

Considerato lo scenario complessivo e le riforme intervenute nel *Sistema di Commercio Estero* nel suo complesso e per l'ICE in particolare, l'intervento dell'Istituto nel campo della formazione è stato modellato con l'obiettivo di assicurare il previsto ruolo di promotore della formazione in commercio estero e di evitare al tempo stesso sovrapposizioni di azione.

Ciò ha significato innanzitutto ridefinire le aree di intervento secondo la logica delle autonomie locali, abbandonando alcune attività non più di competenza centrale e al tempo stesso facendosi carico di quelle azioni che, perseguendo finalità di rilievo nazionale, sono state mantenute e rafforzate.

In particolare quindi l'insieme delle azioni promosse dall'Istituto è stato caratterizzato da:

- finalità istituzionali di *Formazione in Commercio Estero*;
- finalità allargate di *Promozione della Formazione* stessa, sostenendo le azioni realizzate da altri enti localmente allo scopo di creare le opportune sinergie, mantenere una presenza sul territorio e valorizzare la funzione dell'Istituto nei confronti degli enti locali.

Nel 1998, per quanto riguarda la *Formazione Giovani* si è svolta la 32ª edizione del COR.C.E. (*Corso di specializzazione in Commercio Estero*) "F. De Franceschi" e la 2ª edizione del CORCE rivolto a persone con conoscenza delle *lingue orientali*.

Per quanto riguarda la *Formazione per Stranieri* - rivolta esclusivamente a paesi in via di sviluppo e in transizione - la selezione dei paesi beneficiari è stata effettuata tenuto conto delle priorità e degli indirizzi governativi, lanciando una prima apertura al *mercato sudamericano (Cile)* e non abbandonando la *Russia* nel complesso periodo di transizione, attraverso la realizzazione di un primo modulo di formazione di quadri russi in aziende italiane, nell'ambito della *Eltsin Initiative*, il vasto programma di formazione voluto e deciso nel G7 del 1997.

L'elemento più significativo della programmazione del 1998 è stata *la cancellazione*

del progetto di *Formazione Imprese*, motivata dall'opportunità di adeguarsi allo schema di *decentramento amministrativo* previsto dai *decreti Bassanini* e tenuto conto dell'ampia offerta formativa esistente a livello locale. Proseguono però le azioni finanziate su programmi precedenti o direttamente dall'utenza. Infatti, grazie all'apprezzamento ricevuto, è stato possibile abbandonare la promozione diretta nel settore per operare esclusivamente su richiesta e su finanziamento locale, mettendo a disposizione del territorio il know-how dell'ICE e utilizzando la richiesta locale come motore di orientamento dell'attività.

L'ICE ritiene inoltre di interpretare il ruolo di promotore della formazione in commercio estero anche attraverso il sostegno, finanziario o organizzativo, alle azioni di formazione realizzate da *Università, Istituti di formazione, Enti locali e territoriali*. Obiettivo diretto è integrare le risorse autonomamente destinate al settore per fare sistema; obiettivo indiretto è anche la costituzione e il mantenimento di una rete di rapporti interistituzionali.

### La promozione

Le azioni di promozione hanno lo scopo di valorizzare la produzione dell'Italia sui mercati esteri e di facilitare i contatti tra operatori italiani ed esteri, anche in vista della realizzazione di accordi tra imprese.

I soggetti in Italia che propongono una gamma di servizi di promozione simile a quella che presenta l'ICE non sono numerosi. Il sistema camerale nel suo complesso, in particolare attraverso i Centri esteri regionali delle Camere di commercio, le Regioni e le loro strutture di servizi, propone iniziative di promozione alternative, ma molto più spesso complementari, rispetto a quelle dell'ICE.

Anche le associazioni di categoria si fanno promotrici di iniziative di promozione, che in Italia realizzano tramite proprie strutture (ad esempio le fiere internazionali settoriali), ed all'estero organizzano grazie al supporto dell'ICE.

Trattandosi di una tipologia di servizi che presuppone un'assistenza operativa stabile all'estero, i soggetti che organizzano missioni di operatori, mostre autonome e convegni, si rivolgono di frequente all'ICE o alle strutture all'estero che hanno collegamenti con l'Italia.

#### ATTIVITÀ PROMOZIONALE - RIPARTIZIONE PER COMMITTENTI NEL 1998 (valori in milioni di lire)

COMMITTENTI	SPESA	Peso percentuale sul totale	Peso percentuale del contributo privato sulla spesa
Programma Promozionale MINCOMES:	103.127	89,7	42,3
di cui:			
MINCOMES Legge 68/97	98.514	85,7	44,0
Made in Italy *	3.270	3,1	0,0
MINCOMES "Progetti Speciali" - Legge 156/93	1.287	1,1	15,6
MINCOMES Mezzogiorno - FESR	54	0,0	69,3
Programma Promozionale non MINCOMES:	11.787	10,3	42,6
di cui:			
Ministero Politiche Agricole-MI.P.A.	5.312	4,6	18,0
Regioni	3.475	3,0	98,6
Minindustria	2.339	2,0	0,0
Privati	586	0,5	98,4
Unione Europea	48	0,0	86,2
Altri Enti Pubblici	24	0,0	100,0
<b>TOTALE</b>	<b>114.914</b>	<b>100,0</b>	<b>42,4</b>

\* Scrittura contabile riferita ad anni precedenti

Fonte: ICE

### *L'attività di promozione dell'ICE*

Negli ultimi anni, l'attività promozionale dell'ICE ha puntato ad un progressivo allargamento degli obiettivi e ad un adeguamento alle nuove realtà determinate dal processo di decentramento amministrativo in corso nel nostro paese.

Sul primo fronte, l'azione è stata orientata non solo al tradizionale incremento delle opportunità d'affari per le imprese italiane all'estero ed al rafforzamento dell'immagine globale e settoriale del *made in Italy*, ma anche ad un'attenzione prioritaria riservata alle attività di collaborazione industriale bilaterale ed al coinvolgimento delle aziende italiane nell'ambito dei progetti di cooperazione multilaterale promossi dagli organismi sovranazionali, nonché ad un'estensione dell'attività a nuovi ambiti istituzionali e geografici, con la promozione degli investimenti esteri in Italia, dei vari comparti del terziario avanzato e non solo di quelli produttivi classici, dell'alta tecnologia, delle aziende del Mezzogiorno ed in generale dell'inserimento italiano in nuovi mercati dalle forti potenzialità.

È stata altresì perseguita una diversificazione dei contenuti dell'attività promozionale per contemperare le tradizionali esigenze settoriali specifiche ed obiettivi di promozione generale del sistema produttivo nazionale. Di qui la cadenza biennale dei cosiddetti eventi speciali dedicati al *made in Italy* in paesi di grandi prospettive attuali o potenziali, cadenza rispettata nel 1997 con l'evento *Cina*, cui ha fatto seguito nel 1999 l'evento *Argentina*.

Sul secondo fronte, in concomitanza con il graduale processo di trasferimento di competenze alle Regioni, sono state sviluppate specifiche collaborazioni con le autorità regionali ai fini dell'affermazione sui mercati esteri dei sistemi locali d'impresa.

L'attività promozionale dell'Istituto utilizza strumenti che possono essere suddivisi in base alle finalità prefissate: si passa dalla finalità prevalentemente esplorativo/conoscitiva, delle missioni di operatori e delle indagini di mercato, alla finalità d'inserimento nel mercato, delle fiere internazionali, mostre autonome e simposi tecnologici; fino ad arrivare all'obiettivo di favorire una presenza stabile sui mercati esteri, con gli incontri/workshop e le varie iniziative a favore della collaborazione industriale, ed un consolidamento in loco, con le azioni di comunicazione e le iniziative presso la grande distribuzione.

L'attività promozionale realizzata dall'Istituto su finanziamento del Ministero del Commercio con l'Estero si basa sulle linee direttrici annuali emanate dal Ministero stesso e sugli obiettivi strategici concordati con gli altri soggetti operanti nella promozione (Associazioni di Categoria, Consorzi, Unioni Industriali, Enti locali ecc.).

L'investimento promozionale MINCOMES realizzato nel 1998 scende a 99,8 miliardi di lire. Essi comprendono: 98,5 miliardi di lire del Programma Promozionale Ordinario Legge 68/97; 1,3 circa dei *Progetti Speciali Legge 156/93*; 54 milioni di lire del *Progetto Mezzogiorno*. La riduzione è del 19,6% rispetto al 1997 (124,3 miliardi di lire): il motivo è da ricercarsi in parte nell'esaurimento dei fondi dei Progetti Speciali Legge 156/93 e del Progetto Mezzogiorno, ma anche ad un minore impiego dei fondi utilizzati a valere sul Programma Promozionale Ordinario - Legge 68/97 (passati da 113,5 miliardi di lire del 1997 a 98,5 miliardi di lire nel 1998).

Questo dato riflette la difficile congiuntura internazionale derivante dalla crisi dei mercati asiatici e del mercato russo che hanno comportato l'annullamento di numerose iniziative imponendo, nello stesso tempo, una veloce riprogrammazione degli interventi verso altre aree.

Nel 1998 i fondi promozionali sono stati investiti principalmente in *Nordamerica*, in particolare negli *Stati Uniti*, che ha assorbito quasi il 26% delle risorse (26,6 miliardi di lire), seguito dall'*Estremo Oriente/Pacifico* con il 21% (pari a 21,5 miliardi di lire), per oltre la metà destinati a *Cina* e *Hong Kong*. Le linee direttrici del Ministero del Commercio con l'Estero indicavano quali aree di primaria importanza, nell'ordine, dall'*Estremo Oriente/Pacifico*, il *Nordamerica* e l'*Unione Europea*: tuttavia, nel corso dell'anno, l'accentuarsi della crisi asiatica ha determinato una riallocazione degli investimenti promozionali verso le ultime due aree.

Nel *Nordamerica* le azioni promozionali hanno interessato soprattutto l'*aggregato moda-persona-tempo libero* (circa 11,9 miliardi di lire), quello *agro-alimentare* (5,2 miliardi di lire) e il *plurisetoriale* (4,4 miliardi di lire): ad esempio, vanno ricordate iniziative quali il *Fondo triangolare di comu-*

**ATTIVITÀ PROMOZIONALE – 1998**  
**RIPARTIZIONE PER SISTEMI MERCEOLOGICI (\*)**  
*(valori in milioni di lire)*

	SPESA	Peso percentuale sul totale	Peso percentuale del contributo privato sulla spesa
Beni di consumo	36.721	35,6	39,7
Beni strumentali	25.819	25,0	36,8
Prodotti agro-alimentari	18.930	18,4	68,9
Attività multisettoriali e Progetti Speciali	11.234	10,9	41,3
Attività Regionale e Coordinamento altri Enti	4.029	3,9	35,1
Cooperazione /Investimenti e rapporti con UE e OMC	3.046	2,9	6,9
Formazione	2.215	2,1	0,9
Intersettoriali e attività varie	1.128	1,1	21,0
<b>TOTALE</b>	<b>103.127</b>	<b>100,0</b>	<b>42,3</b>

(\*) Si tratta di aggregati che riflettono il sistema organizzativo dell'Istituto. Sono rilevanti principalmente i dati riferiti a "Cooperazione" e "Formazione", mentre per gli altri si rimanda alla Tavola 9.20

Fonte: ICE

Tavola 9.17

nicazione e la partecipazione collettiva alla *fiera Magic di Las Vegas* per il comparto moda, le due edizioni della *fiera Fancy Food* per agro-alimentare.

Nell'area dell'*Estremo Oriente/Pacifico* gli interventi promozionali si sono diretti in primo luogo a favore dell'aggregato *moda-persona-tempo libero* (10,6 miliardi di lire) e della *meccanica-elettronica* (6,3 miliardi di lire). In particolare, a favore del primo comparto, sono state effettuate una serie di azioni promozionali di rilievo a *Hong Kong*: basti pensare alla *Asia Pacific Leather Fair*, alla *Interstoff* per il tessile o alla *Jewellery di Tokio* per la gioielleria.

Per contro in *Cina* sono state organizzate soprattutto iniziative a favore della *meccanica*: si ricordano, ad esempio, la partecipazione collettiva alla *CITME* (macchine tessili), alla *Woodworking & Furniture di Pechino* (macchine lavorazione legno), alla *Auto China* (autoveicoli e parti).

L'*Unione Europea* rappresenta la terza area geografica in termini di risorse investite, che sono state pari a 17,9 miliardi di lire (17,5%), per lo più destinate a *Francia* (8,2 miliardi di lire), *Germania* (3,8 miliardi di lire) e *Paesi Bassi* (2,3 miliardi di lire). Prevalle la promozione dei comparti merceologici *agro-alimentare* con oltre 9,5 miliardi di lire, per via del *SIAL di Parigi*, della *fiera Alimentaria di Barcellona* e delle varie campagne pubblicitarie e di comunicazione.

Segue la *meccanica-elettronica* con 4,5 miliardi: si pensi ad azioni quali la *Mostra Autonoma di subfornitura in Germania*, la *Automechanika di Francoforte* (per il settore auto e accessori), il *Midest di Parigi* per la subfornitura, la *Interclean* (macchine per la pulizia industriale) e il *Salone Mets* (nautica) di *Amsterdam*.

In *Europa centro orientale* sono stati spesi 13 miliardi di lire (destinati in massima parte alla *Russia*), pari al 12,5% per iniziative che hanno interessato soprattutto l'aggregato *casa-ufficio*, quello della *meccanica-elettronica* (3,4 miliardi di lire) e il *plurisettoriale* (2,7 miliardi di lire).

Sul mercato russo sono state realizzate importanti iniziative quali la *fiera Mebel* (nel settore dei mobili l'Italia occupa una posizione *leader* anche su questo mercato) e le fiere *Batimat e Mosbuild* per i materiali da costruzione. A favore del comparto della *meccanica* si ricordano, tra le altre, le fiere *Lesdrevmash* (macchine lavorazione legno), *Interstone* (macchine lavorazione marmo), *MIPS* (elettronica - elettrotecnica), *Agroprodumash* (macchine lavorazione prodotti alimentari).

Tra le iniziative che interessano più settori, si ricorda la *Consumexpo* (beni di consumo) di *Mosca*, la *TIB di Bucarest* (beni strumentali), la *Fiera Levante in Albania* e la *Consumer Expo Food in Kazakistan*.

In *America centrale e meridionale* sono state effettuate iniziative promozionali per circa 4,7 miliardi di lire (4,6%) a fronte del 3,9% destinato alla medesima area per il 1997. L'investimento è concentrato in gran parte nel comparto della *meccanica* (2,5 miliardi di lire): si pensi alle molteplici fiere organizzate in *Brasile*, quali la partecipazione alla *Brasilpack* (macchine per imballaggio), alla *FEI-CO* (macchine per l'industria ceramica), alla *Mecanica* (macchine lavorazione metalli).

**ATTIVITÀ PROMOZIONALE 1998**  
**RIPARTIZIONE PER AREE GEOECONOMICHE E PRINCIPALI PAESI**  
*(valori in milioni di lire)*

AREE E PAESI	Fondi erogati dal Ministero del Commercio Estero	Percentuale sul totale
<b>UNIONE EUROPEA</b>	<b>17.993</b>	<b>17,4</b>
<i>di cui:</i>		
Francia	8.149	
Germania	3.364	
Paesi Bassi	2.262	
Spagna	1.045	
Regno Unito	1.033	
<b>EUROPA ORIENTALE</b>	<b>12.932</b>	<b>12,5</b>
<i>di cui:</i>		
CSI/Russia	9.009	
Polonia	727	
<b>EUROPA EXTRA-UE</b>	<b>853</b>	<b>0,8</b>
<i>di cui:</i>		
Svizzera	526	
Turchia	280	
<b>NORDAMERICA</b>	<b>26.593</b>	<b>25,7</b>
<i>di cui:</i>		
Stati Uniti	24.404	
Canada	829	
<b>AMERICA LATINA</b>	<b>4.703</b>	
<i>di cui:</i>		
Brasile	2.024	<b>4,6</b>
Argentina	510	
Cile	445	
<b>ESTREMO ORIENTE / PACIFICO</b>	<b>21.564</b>	<b>20,9</b>
<i>di cui:</i>		
Hong Kong	6.623	
Cina	6.276	
<b>ALTRI ASIA</b>	<b>3.672</b>	<b>3,6</b>
<i>di cui:</i>		
India	944	
Iran	749	
Emirati Arabi Uniti	468	
Arabia Saudita	298	
<b>AFRICA</b>	<b>1.442</b>	<b>1,4</b>
<i>di cui:</i>		
Egitto	973	
Sudafrica	271	
<b>ITALIA</b>	<b>1.261</b>	<b>1,2</b>
<b>PAESI VARI MONDO (*)</b>	<b>12.108</b>	<b>11,7</b>
<b>TOTALE</b>	<b>103.127</b>	<b>100,0</b>

(\*) 3,2 miliardi di lire riguardano una scrittura contabile riferita ad anni precedenti

Fonte: ICE

Tavola 9.18

Anche nel 1998 la quota maggiore di fondi promozionali è stata destinata alle attività collegate alla realizzazione di *partecipazioni collettive* a fiere estere ed a *mostre autonome*, che insieme hanno assorbito il 56% dei costi (pari a 58 miliardi di lire) con una diminuzione rispetto all'anno passato di 6 punti percentuali. Il dato è attribuibile alla contrazione dei fondi spesi per le mostre autonome e al fatto che in vari casi la partecipazione a fiere è stata sostituita dalla organizzazione di *Punti Italia* presso fiere estere, utilizzati dalle aziende per la diffusione di materiale informativo e come *desk* per incontri con operatori esteri.

Ai vari strumenti della *comunicazione* (pubblicità, azioni di comunicazione e conferenze stampa, newsletter, cataloghi, repertori e inserti speciali) sono stati destinati circa 15 miliardi di lire, con un aumento del 33% rispetto all'anno passato. 4,7 miliardi di lire sono stati impiegati per organizzare *seminari, convegni o giornate tecnologiche*. Per le *missioni di operatori esteri in Italia*, che consistono in genere nella visita a fiere e in incontri con aziende di settore, sono stati investiti circa 4 miliardi di lire.

Una ulteriore diminuzione si registra nei fondi destinati ai nuclei operativi (o *task force*), cioè a quei nuclei di personale specializzato istituiti presso alcuni uffici della rete estera, assunti specificamente per svolgere attività di prospezione ed informazione su specifici settori, che sono scesi a circa 1 miliardo di lire.

Meritano un accenno anche i *corsi di formazione* (con 3,2 miliardi di lire), che includono sia quelli di natura prettamente settoriale, volti a formare tecnici e manager stranieri in particolare nel comparto della meccanica, che quelli organizzati nell'ambito dell'attività di *Formazione* precedentemente descritta.

**ATTIVITÀ PROMOZIONALE 1998**  
**RIPARTIZIONE PER TIPOLOGIE DI INIZIATIVA**  
(valori in milioni di lire)

TIPOLOGIE	SPESA	Ripartizione percentuale sul totale	Peso percentuale del contributo privato sulla spesa
Partecipazioni collettive a Mostre e Fiere	51.797	50,2	61,2
Mostre autonome	6.202	6,0	64,6
Comunicazione e pubblicità	4.912	4,7	58,7
Convegni, seminari, workshops	4.719	4,5	12,2
Missioni in Italia di operat./esperti/giornalisti	3.976	3,8	3,0
Corsi di formazione	3.231	3,1	3,3
Azioni di comunicazione e conferenze stampa	2.347	2,2	15,4
Uffici Informazioni c/o fiere estere	2.333	2,2	22,9
Ricerche ed indagini di mercato	2.325	2,2	15,3
Newsletter, cataloghi, repertori ed inserti	1.888	1,8	12,7
Giornate gastronomiche e degustazione vini	1.463	1,4	40,2
Azioni presso la Grande Distribuzione	1.310	1,2	0,0
Iniziative di immagine	1.130	1,1	10,1
Nuclei operativi	964	0,9	11,5
Cooperazione e collaborazione industriale	797	0,7	4,2
Attività con U.E. ed altri Organismi Internazionali	452	0,4	16,0
Azioni a favore degli investimenti esteri	410	0,4	21,9
Missioni all'estero di operatori ed esperti	388	0,4	7,1
Spese generali di progetto	313	0,3	0,0
Azioni di import strategico e <i>Countertrade</i>	89	0,1	0,0
Altre iniziative promozionali (*)	12.070	11,7	14,0
<b>TOTALE</b>	<b>103.127</b>	<b>100,0</b>	<b>42,3</b>

Fonte: ICE

**ATTIVITÀ PROMOZIONALE 1998**  
**RIPARTIZIONE PER COMPARTI MERCEOLOGICI E PRINCIPALI SETTORI**  
*(valori in milioni di lire)*

SETTORI	Fondi erogati dal Ministero del Commercio Estero	Ripartizione percentuale sul totale
<b>Prodotti industria alimentare, bevande e tabacco</b>	<b>20.302</b>	<b>19</b>
<b>Prodotti agricoli, ortoflorofrutticoli, zootecnia (*)</b>		
<i>di cui:</i>		
Alimentari e bevande	17.384	19,7
Vini	1.207	
Prodotti dolciari	605	
Prodotti ittici conservati	460	
Prodotti agricoli, ortoflorofrutticoli, zootecnia	182	
<b>Macchine utensili ed apparecchi meccanici</b>	<b>17.108</b>	<b>16,6</b>
<i>di cui:</i>		
Macchine tessili e lavorazione pelli	3.077	
Macchine lavorazione legno	1.926	
Macchine lavorazione metalli	1.815	
Macchine per il confezionamento ed imballaggio	1.549	
Macchine lavorazione marmo	1.101	
Macchine per orificeria e gioielleria	1.009	
Macchine ed apparecchi meccanici	932	
Macchine per la pulizia industriale	837	
Macchine per l'industria alimentare ed imbottigliamento.	734	
Macchine lavorazione materie plastiche	629	
<b>Industrie tessili e dell'abbigliamento</b>	<b>11.108</b>	<b>10,8</b>
<i>di cui:</i>		
Articoli di vestiario; pellicce	6.266	
Altri articoli di abbigliamento ed accessori	2.483	
Tessili	2.358	
<b>Industria Conciaria, prod.del cuoio, pelle e similari cuoio</b>	<b>8.245</b>	<b>8,0</b>
<b>Mobili</b>	<b>6.407</b>	<b>6,2</b>
<b>Edilizia e materiali da costruzione</b>	<b>5.022</b>	<b>4,9</b>
<i>di cui:</i>		
Materiali da costruzione	2.204	
Piastrelle e lastre in ceramica per pavim.e rivestim.	1.572	
Pietre e marmi	1.004	
<b>Gioielleria ed oreficeria</b>	<b>3.392</b>	<b>3,3</b>
<b>Mezzi di trasporto, parti ricambio ed accessori</b>	<b>3.301</b>	<b>3,2</b>
<i>di cui:</i>		
Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori		
Imbarcazioni da diporto e sportive	912	
Cantieristica navale	682	
Motocicli e biciclette	511	
<b>Macchine elettriche e apparecchiature elettriche ed ottiche</b>	<b>1.894</b>	<b>1,8</b>
<i>di cui:</i>		
Dispositivi elettrici di segnalazione acustica	524	
Apparecchi per illuminazione e lampade elettriche	505	
Apparecchi medicali e chirurgici, apparecchi ortopedici	491	
Macchine ed apparecchi elettrici	270	
<b>Oggettistica da regalo, articoli promozionali</b>	<b>1.782</b>	<b>1,7</b>
<b>Montature per occhiali</b>	<b>648</b>	<b>0,6</b>
<b>Prodotti della chimica</b>	<b>610</b>	<b>0,6</b>
<b>Editoria e stampa</b>	<b>516</b>	<b>0,5</b>
<b>Giochi, giocattoli</b>	<b>218</b>	<b>0,2</b>
<b>Siderurgia</b>	<b>49</b>	<b>0,0</b>
<b>Plurisettoriali (**)</b>	<b>22.516</b>	<b>21,8</b>
<i>di cui:</i>		
Plurisettoriali e vari	11.498	
Plurisettoriali del comparto beni strumentali	3.374	
Plurisettoriali del comparto beni di consumo	2.888	
Subfornitura	2.748	
Plurisettoriali a tecnologia avanzata	635	
Investimenti esteri in Italia	590	
Formazione	435	
<b>TOTALE</b>	<b>103.127</b>	<b>100,0</b>

(\*) Comprende tutte le iniziative del comparto agro-alimentare finanziate dal Ministero del commercio con l'estero, compresi gli Accordi Programma. Non comprende, quindi, il Programma finanziato dal Ministero delle Politiche Agricole che nel 1998 ha avuto una spesa promozionale pari a 5,3 miliardi di lire.

(\*\*) 3,2, miliardi di lire riguardano una scrittura contabile riferita ad anni precedenti

Fonte: ICE

Tavola 9.20

### 9.3 LE POLITICHE DI SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE: UN CONFRONTO TRA QUATTRO PAESI EUROPEI

#### Francia

Il sistema istituzionale francese di supporto alla presenza delle imprese sui mercati mondiali appare fra i più ricchi e articolati dei paesi industrializzati, strutturato in una serie di organismi con forte specializzazione.

Esso è stato riorganizzato nel 1989 con la creazione di una *Charte Nationale de l'Exportation*, nella quale gli organismi firmatari si sono impegnati a coordinare i loro interventi. Più recentemente, nel 1996, si è assistito ad un notevole sforzo di coordinamento promosso dal governo per razionalizzare ulteriormente l'assetto della struttura di servizi e istituire una divisione del lavoro efficiente tra strutture pubbliche e private, con un'articolata riforma degli organismi di sostegno al commercio estero ed un'ampia revisione del loro ruolo e dei loro obiettivi.

Il cardine dell'intero sistema istituzionale di sostegno all'export è rappresentato dalla DREE (*Direction des Relations Economiques Extérieures*), che dipende gerarchicamente dal Ministero dell'Economia e delle Finanze e dal Ministero dell'Industria e del Commercio Estero.

Tra le funzioni della DREE rientrano il coordinamento delle azioni pubbliche a sostegno dell'internazionalizzazione aziendale e della politica degli scambi con l'estero, ossia l'elaborazione di proposte di politiche di commercio con l'estero, l'attuazione delle direttive governative in tale materia, la preparazione di studi sul commercio internazionale, la promozione degli scambi commerciali e degli investimenti diretti all'estero francesi, la cura delle relazioni commerciali bilaterali e delle negoziazioni multilaterali rilevanti, l'indirizzo del sistema di concessione e di assicurazione dei crediti alle esportazioni e le decisioni di autorizzazione delle garanzie e dei finanziamenti.

A livello regionale, le funzioni di coordinamento e di supervisione vengono svolte dalle 24 DRCE (*Directions Régionales du Commerce Extérieur*), istituite in ogni regione metropolitana. Questi uffici coordinano le attività dei vari organismi che fanno capo alla DREE e in collaborazione con le Camere di Commercio, offrono assistenza tecnica alle imprese esportatrici, forniscono pareri agli uffici centrali.

Tra gli organismi che dipendono dalla DREE, i principali erogatori pubblici di servizi reali all'internazionalizzazione sono: il CFCE (*Centre Français du Commerce Extérieur*), e il CFME/ACTIM (*Agence pour la promotion internationale des technologies et des entreprises françaises*).

La missione del CFCE è favorire gli scambi con l'estero e l'espansione economica sui mercati internazionali delle ditte francesi. A tal fine collabora con i servizi consolari e gli altri organismi preposti allo sviluppo del commercio con l'estero.

Il CFCE centralizza la raccolta sistematica, la gestione, l'elaborazione e la diffusione selettiva delle informazioni sui mercati esteri e su opportunità di affari. Effettua, inoltre, studi settoriali o su aree geografiche e consulenze di esperti sui mercati di esportazione.

La sede di Parigi offre servizi di accesso a centri di documentazione specializzati e banche dati, servizi di documentazione (numerosi studi geografici e settoriali, diversi bollettini) ed altri servizi informativi più specializzati forniti su richiesta.

Il CFCE gestisce il servizio *Export*, che offre accesso diretto tramite minitel ad una vastissima gamma di informazioni economiche e statistiche. Il servizio *Export Affaires* diffonde in modo selettivo notizie riguardanti opportunità di affari.

La fonte principale di informazione è costituita dai 188 PEE (*Postes d'Expansion Economique*). Essi costituiscono la struttura periferica esterna del sistema di supporto francese all'internazionalizzazione e sono situati presso le sedi diplomatiche in 125 Paesi. Fungono da antenne informative per la CFCE e la DREE (da cui sono controllati) e sostengono sul posto gli sforzi delle aziende impegnate in quei particolari mercati; erogano altresì



servizi di assistenza e informazione sul campo alle imprese francesi, spesso collaborando con le Camere di Commercio francesi all'estero e con le rappresentanze delle associazioni professionali.

I PEE sono anche gli interlocutori per l'attività pubblica di promozione gestita dal CFME/ACTIM. Questo organismo, complementare al CFCE, nato nel 1997 dalla fusione del CFME (*Centre Français pour les Manifestations à l'Etranger*) e dell'ACTIM - (*Agence pour la promotion internationale des technologies et des entreprises françaises*) - associazione di industriali e di organismi professionali, primo interessante esempio di collaborazione tra settore pubblico e privato, finanziata dal governo francese e da oltre 500 imprese), costituisce un'istituzione di sostegno sotto il profilo della promozione. Agisce sotto la tutela della DREE, del Ministero dell'Economia, delle Finanze e dell'Industria in concertazione con il CFCE.

Il CFME/ACTIM è un'organizzazione settoriale di 240 persone, 3000 imprese e organismi professionali molto vicina alle PMI (che costituiscono il 60% degli aderenti) con il compito di:

- realizzare e coordinare azioni di promozione destinate a preparare ed a favorire lo sviluppo internazionale delle imprese francesi ed a facilitarne l'insediamento all'estero;
- promuovere la tecnologia, il know-how ed i prodotti francesi all'estero;
- organizzare visite, missioni, incontri tra operatori esteri e francesi interessati alla cooperazione industriale e tecnologica.

Il CFME/ACTIM è incaricato, infatti, di stilare e attuare ogni anno il programma ufficiale delle manifestazioni promozionali all'estero (partecipazione a fiere internazionali e organizzazione di eventi). Assiste inoltre le imprese partecipanti sia finanziariamente, sia attraverso la fornitura di servizi logistici legati all'allestimento di stand ecc.

Dall'attività del CFME/ACTIM è escluso il settore agro-alimentare, dove la promozione è gestita da un altro organismo, SOPEXA (*Société pour l'Expansion des Ventes des Produits Agricoles et Alimentaires*); si tratta di una società anonima di cui fanno parte diverse associazioni di settore, la Camera di Commercio di Parigi e il CFCE e che si occupa, sotto l'autorità del Ministero dell'Agricoltura e degli addetti agricoli all'estero, dell'informazione sull'offerta e della promozione dei prodotti agro-alimentari francesi.

Accanto agli organismi sopra elencati, la scena dei servizi reali all'esportazione è dominata anche dalle Camere di Commercio e Industria (CCI), organismi di diritto pubblico con associazione obbligatoria da parte di tutte le imprese. Le Camere assumono un ruolo preminente nell'assistenza agli esportatori, mentre già da parecchi anni sono leader nel campo della produzione e distribuzione di informazione elettronica.

Le CCI costituiscono una vera e propria rete regionale di servizi per le imprese, offrendo loro un aiuto nella prospezione dei mercati esteri, nelle strategie commerciali internazionali e nei problemi di gestione e di formazione.

#### **SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE IN FRANCIA: PRINCIPALI ORGANISMI**

<b>Istituzioni</b>	<b>Attività svolta</b>
Ministero Industria e Commercio, Ministero Economia e Finanze	Coordinamento dei diversi organismi operanti in materia di commercio estero
DREE	Coordinamento delle azioni pubbliche a sostegno della internazionalizzazione
CFCE	Informazione, consulenza-assistenza
CFME/ACTIM	Promozione, formazione
SOPEXA	Promozione nel settore agro-alimentare
Camere di commercio	Assistenza, consulenza, formazione, informazione.

Tavola 9.21

Le CCI hanno concluso accordi con la maggior parte delle Camere di Commercio e dell'Industria francesi all'estero (associazioni private composte da imprese francesi e imprese del paese interessato), di cui una decina fanno parte dei *World Trade Centers*.

Esistono 21 Camere Regionali di Commercio e dell'Industria, 153 Camere di Commercio e Industria nei capoluoghi di provincia, otto Camere per i DOM/TOM (Domini e Territori d'Oltre Mare) e una rappresentazione permanente presso l'Unione Europea.

I loro servizi in relazione ai rapporti con l'estero comprendono:

- ricerca e diffusione dell'informazione;
- consulenza e assistenza tecnica per la penetrazione dei mercati esteri;
- organizzazione di azioni promozionali;
- formazione, studi ecc.

La Camera di Commercio di Parigi coordina la gestione dell'ampio sistema di banche dati *Telexport*, la cui raccolta di informazioni coinvolge tutte le istituzioni sopracitate. Le Camere all'estero offrono soprattutto assistenza logistica e promozionale ad eventi non compresi nei programmi ufficiali del CFME-ACTIM. Il legame con le camere nazionali, a differenza che in altri paesi, è piuttosto stretto, anche grazie ad un servizio di trasmissione telematica delle informazioni (gestito dalla Camera di Commercio di Parigi) che permette di diffondere notizie sull'offerta delle imprese francesi nella rete camerale estera e da questa agli opportuni canali locali.

I costi delle prestazioni delle CCI variano dai servizi di base (informazioni, servizi standard, ecc.) fatturati sulla base di *ticket*, a servizi fatturati a costi reali per prestazioni specifiche e personalizzate.

Le linee generali della recente strategia del sistema pubblico di offerta di servizi prevedono la fornitura gratuita di informazioni, prezzi forfettari e abbastanza bassi per i servizi informativi standardizzati, copertura completa dei costi per fornitura di servizi più specializzati e personalizzati (ricerche particolari missioni, etc.)

#### BUDGET DEGLI ORGANISMI FRANCESI DI PROMOZIONE DEL COMMERCIO ESTERO (milioni di franchi)

	1997	1998	1999
CFCE	130	120	128
CFME/ACTIM	111	125	128

Fonte: CFCE

Tavola 9.22

### Regno Unito

L'ente governativo preposto alla promozione delle esportazioni nel Regno Unito è l'OTS (*Overseas Trade Services*), che è in realtà una sezione del DTI (*Department of Trade and Industry*). L'attività dell'OTS è guidata dal BOTB (*British Overseas Trade Board*), organo composto da soggetti pubblici e privati, con funzioni generali di consulenza al governo su problemi di economia internazionale e di tramite tra il settore pubblico e quello privato.

L'OTS agisce in patria attraverso i suoi 11 uffici regionali (o, più correttamente, attraverso quelli del DTI), ed i c.d. *Business Links*, costituiti prevalentemente presso Camere di Commercio e consorzi di sviluppo industriale, i quali agiscono come interfaccia tra l'OTS e la rete estera; attualmente i *Business Links* sono 89.

All'estero l'OTS si appoggia agli uffici commerciali delle rete diplomatica e consolare britannica, che appartengono al FCO (*Foreign and Commonwealth Office*). Complessivamente l'attività di *export promotion* impegna circa 2.000 persone, di cui 600 in patria, i rimanenti all'estero, ivi compreso il personale diplomatico del FCO (*Foreign and Commonwealth Office*) che a questa attività si dedica.

Si affiancano all'OTS: l'OPB (*Overseas Projects Board*), per quanto attiene ai grandi progetti industriali all'estero; lo SFC (*Small Firms Committee*), che ha competenza per la politica di promozio-

ne dell'export in favore delle piccole e medie imprese; e 17 AAG (*Area Advisory Groups*), gruppi di consulenti appartenenti al settore privato, competenti per aree geografiche, per le quali elaborano raccomandazioni ed obiettivi commerciali.

La struttura dell'OTS è di matrice geografica, con dei *Desks* specializzati per Paese; ogni *Desk* è affiancato da un *Country Advisory Board* (CAB) che, presieduto da una personalità appartenente al mondo industriale, contribuisce a definire le linee strategiche di *export promotion* per il Paese di competenza. È tuttavia prevista una ristrutturazione dei servizi orientata verso una configurazione per settori merceologici.

Analogamente agli altri organismi pubblici di *export promotion*, le attività principali dell'OTS possono essere raggruppate in tre categorie: assistenza, informazione, promozione.

Tuttavia il sistema britannico si caratterizza, rispetto ai suoi omologhi europei, per l'assoluta predominanza dei servizi legati a manifestazioni fieristiche, e per la marcata propensione a delegare all'esterno la produzione di servizi.

Riguardo alla primo aspetto, si noti che, nel 1997, 59,6 milioni di sterline (circa 146 miliardi di lire), pari al 28% del costo complessivo di funzionamento dell'OTS (che è stato di circa 214 milioni di sterline, pari a circa 526 miliardi di lire), sono state destinate alle attività promozionali dirette, e che, nel 1997 il DTI ha organizzato oltre 200 missioni di operatori economici, coinvolgendo più di 4.000 aziende e realizzando un sensibile miglioramento rispetto al passato.

Per quanto attiene invece alla seconda di queste caratteristiche, è importante citare l'*Export Marketing Research Scheme*, programma gestito dalle Camere di Commercio per conto del DTI, che concede sussidi a chi conduce internamente, commissiona o acquista all'esterno studi sulle possibilità di esportazione verso i mercati esteri.

Accanto a questi aspetti più caratteristici del sistema britannico, si situano i tradizionali servizi di sostegno agli operatori economici nella loro attività di commercio con l'estero, anche a pagamento. Per esempio, l'OTS offre alle aziende delle *Tailored Market Information*, brevi profili di mercato ed una valutazione preliminare sulle possibilità di introduzione commerciale, contro un *cachet* di 100 sterline, valido per 4 ore di ricerca. Per le *In-Depth Marketing Information*, analisi più approfondite incentrate sull'azienda, il costo viene invece concordato, sulla base di un preventivo.

#### SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE NEL REGNO UNITO: PRINCIPALI ORGANISMI

Istituzioni	Attività svolta
DTI	Coordinamento in materia di commercio estero
BOTB	Consulenza al governo su problemi di economia internazionale
OTS	Consulenza-assistenza, informazione, promozione
Camere di commercio	Formazione, consulenza

Tavola 9.23

Nel 1997 il numero dei servizi a pagamento erogati è stato di 4.882, il che rivela un sensibile calo rispetto agli anni precedenti. L'origine della contrazione della domanda è stata fatta risalire all'importante aumento nelle tariffe (+50%) avvenuto recentemente; a questo proposito, si sta diffondendo l'opinione tra gli organismi competenti che l'obiettivo del ritorno economico sui servizi erogati dovrebbe passare in secondo piano rispetto alla qualità dei servizi stessi ed al loro accesso da parte delle aziende; è lecito pertanto attendersi che le tariffe praticate vengano ridotte nel prossimo futuro.

Nel Regno Unito le Camere di Commercio sono associazioni di diritto privato del tutto autonome, che non possono contare sull'iscrizione obbligatoria da parte delle imprese e quindi non sono in grado di fornire servizi specialistici per gli esportatori. Tali strut-

ture sono particolarmente attive unicamente nell'attività formativa attraverso lo svolgimento di numerosi corsi di formazione in materia di commercio estero.

Da qualche tempo, tuttavia, il sistema camerale britannico si sta impegnando, all'interno di un programma più ampio di rilancio della propria attività, in un allargamento dei servizi all'esportazione (con la collaborazione di esperti di commercio estero che praticano attività di consulenza presso le Camere di Commercio). Ciò avviene quasi sempre con il supporto del DTI e del BOTB, interlocutori disposti a supportare iniziative di sostegno all'export avviate dalle imprese stesse ed inclini al decentramento delle attività di assistenza nel settore privato-concorrenziale.

Tali tendenze rientrano nell'ambito di un ripensamento dell'intera attività di *export promotion* del Regno Unito. Sulla base delle indicazioni emerse a conclusione di una indagine condotta presso le imprese e le organizzazioni coinvolte nella attività di commercio con l'estero, il Governo inglese ha recentemente presentato un *Libro Bianco* sulla promozione delle esportazioni. In particolare, le proposte di modifica sono volte a rafforzare la collaborazione tra il DTI ed il FCO, e a prestare maggiore attenzione ai bisogni delle piccole e medie imprese. È stata pertanto prevista l'unificazione dell'attività di sostegno all'export in una unica struttura, denominata *British Trade International*, guidata da un *Chief Executive* unico, direttamente responsabile di fronte al Governo, dotata di risorse umane proprie, ed equipaggiata di mezzi informatici adeguati a realizzare un sistema di comunicazione ed informazione integrato. La nuova struttura sarà guidata da un *Board*, che di fatto assorbirà l'attuale BOTB, nel quale sederanno il *Chief Executive* del BTI ed i rappresentanti del DTI e del FCO, unitamente a rappresentanti del settore privato, dell'amministrazione pubblica e delle comunità territoriali (Scozia, Galles ed Irlanda del Nord).

La nuova struttura avrà il compito di riequilibrare il rapporto tra attività di promozione e attività di sviluppo, che ha come primo obiettivo quello di assistere le aziende nella penetrazione dei mercati esteri, per la diffusione dei loro prodotti e servizi. Molti degli strumenti adoperati fino ad oggi, come seminari, fiere e missioni di operatori, continueranno ad esistere, ma verranno inseriti in un quadro più ampio, che rifletta la strategia finalizzata allo sviluppo delle esportazioni di merci e servizi, ed al sostegno degli investimenti all'estero.

L'assistenza all'estero sarà fornita anche in futuro dai *Diplomatic Posts*, ed i Capi Missione saranno responsabili dell'attuazione degli orientamenti fissati dal *Board* del *British Trade International*.

Scozia, Irlanda del Nord e Galles continueranno ad adottare misure supplementari di sostegno all'export, tarate sulle esigenze delle aziende locali. Per quanto attiene all'Inghilterra, è stato deciso il decentramento sul territorio dell'assistenza all'export: i *Government Regional Offices* ed i *Business Links* saranno assorbiti dalla nuova struttura e posti sotto il controllo del *Chief Executive*.

## Germania

In Germania, il sistema di supporto all'internazionalizzazione è caratterizzato dall'assenza di una struttura centrale preposta all'offerta dei principali servizi. Sono attivi, per il sostegno al commercio estero numerosi attori sia pubblici che privati quali associazioni industriali, banche, società e soprattutto Camere di Commercio (enti di diritto pubblico con iscrizione obbligatoria da parte delle imprese), che rispecchiando l'impostazione federalista del paese, agiscono a diversi livelli di centralizzazione.

A livello federale, è tuttavia possibile ravvisare un nucleo ufficiale di elaborazione e di attuazione di politica commerciale nel Ministero dell'Economia, organo centrale che esercita le funzioni relative alla promozione ed alla regolamentazione degli scambi con l'estero, in accordo con altri dicasteri e rappresentanze dell'economia tedesca, e nel Ministero degli Esteri, che coordina l'attività di promozione commerciale svolta all'estero dalle Ambasciate.

A livello territoriale decentrato sono attivi i singoli *Länder* che elaborano e realizzano programmi di sostegno all'internazionalizzazione delle proprie imprese; l'attività, che rappresenta la parte più rilevante dell'intervento pubblico a favore dell'export, si esplica sostanzialmente in contributi per la partecipazione a fiere, in consulenze e ricerche di mercato, iniziative comuni per gruppi di imprese ed azioni di marketing rivolte a favorire i prodotti tedeschi, specie quelli dei nuovi *Länder*, sui mercati esteri.

Le attività di informazione e consulenza sono erogate dal BfAi - *Bundestelle für Ausenhandelsinformation* (Ufficio Federale d'Informazione sul Commercio Estero) una struttura molto snella e molto ramificata all'estero. Gerarchicamente dipende dal Ministero Federale per l'Economia (BMW) ed è costituito da una rete internazionale di circa 45 giornalisti /corrispondenti economici presenti in 39 paesi che assiste gli operatori di servizi di informazione economica ed i funzionari appartenenti ad Ambasciate, Consolati, Camere di Commercio tedesche all'estero.

Le unità corrispondenti all'estero sono costituite da una o due persone, mentre le sedi di Colonia e Berlino impiegano 220 addetti.

Il BfAi provvede alla diffusione e raccolta di informazioni di ordine generale, su paesi e mercati esteri, su determinati prodotti, offre consulenza specifica sulle formalità doganali, giuridiche e fiscali da seguire per esportare.

Offre inoltre l'accesso a numerose banche dati destinate all'esportatore (le informazioni fornite sono pressoché gratuite; l'utente paga una quota modesta di abbonamento) ed un servizio di partenariato alle imprese estere che intendano stringere rapporti di collaborazione con imprese tedesche.

Grazie al suo ruolo centrale di informatore sui mercati esteri e sull'evoluzione dell'economia mondiale, il BfAi non solo svolge funzioni di collegamento tra Ministeri coinvolti in rapporti economici con l'estero, (Affari Esteri, Economia, Agricoltura, ecc.), ma è anche l'anello di congiunzione con l'attività dei *Länder*, della DIHT (organismo simile alla nostra Unioncamere) e del mondo delle imprese in generale; svolge quindi anche funzioni di coordinatore fra i vari enti che operano nel campo dei rapporti economici con l'estero.

I servizi di tipo *personalizzato*, commisurati a specifiche esigenze dell'utente, sono forniti dalle Camere di Commercio all'estero (AHK).

Le AHK sono finanziate direttamente dal Governo Federale e delle associazioni di categoria tedesche oltre che da forme di autofinanziamento (resa di servizi a pagamento), ma svolgono in piena autonomia la loro attività coordinate dalla DIHT (*Deutscher Industrie und Handelstag*), la dieta delle Camere tedesche con sede a Bonn.

Operano all'estero 50 (in 38 paesi sui cinque continenti) tra Camere di Commercio Estere e delegati dell'economia tedesca (figure che svolgono attività simili a quelle delle Camere di Commercio all'estero).

Sono collegate in rete, in stretto rapporto con le autorità diplomatiche e consolari, nonché integrate nel circuito delle Camere di Commercio in Germania, enti pubblici ben radicati e con ampie competenze. Una limitata funzione di assistenza ed informazione all'estero svolgono anche gli addetti commerciali presso ambasciate e consolati, ma i loro compiti principali restano la rappresentanza degli interessi tedeschi presso i governi dei paesi ospitanti e la fornitura continua di informazioni al BfAi.

I servizi offerti dalle Camere all'estero e dai delegati sono:

- avvio di contatti commerciali con importatori ed esportatori esteri;
- analisi delle possibilità di sbocco e strategie di penetrazione tramite studi di settore;
- informazioni su disposizioni legislative, diritto tributario, problematiche valutarie ed arbitrato nelle controversie negoziali;
- sostegno alla costituzione di filiali all'estero attraverso accordi e creazione di imprese miste con aziende del paese ospite;
- informazioni su manifestazioni fieristiche;
- formazione manageriale, ecc.

In virtù di una divisione del lavoro ormai ampiamente consolidata, le AHK sono gli interlocutori esclusivi delle imprese tedesche all'estero. Una volta riconosciute dal Mini-

stero dell'Economia e dalla DIHT come Camere ufficiali, le AHK ricevono finanziamenti da ambedue le istituzioni. Il più delle volte esse sono Camere bilaterali e hanno quindi come scopo generale l'incremento degli scambi commerciali fra la Germania e il paese ospitante.

Sul fronte della promozione, il Governo tedesco promuove la partecipazione di operatori tedeschi a fiere internazionali, mostre specializzate e fiere autonome, stand di informazione, sia all'estero che in Germania.

Per le partecipazioni a fiere e mostre, sia in Germania che all'estero, è attiva l'ANUGA di Colonia, che è appunto un ente specializzato, sulla base di un programma annuale concordato con gli enti citati sopra e con le associazioni di categoria.

Gli operatori tedeschi godono di facilitazioni per la partecipazione al programma fieristico commisurate alle dimensioni aziendali (maggiori per PMI) ed alla dislocazione geografica (maggiori per i nuovi *Länder* della Germania Orientale). I *Länder*, a loro volta, offrono agevolazioni ad aziende locali, non molto diversamente di quanto fanno le Regioni italiane.

Il Comitato per il coordinamento delle fiere tedesche che fornisce assistenza ed informazioni è l'AUMA (Comitato degli Enti fieristici tedeschi).

Oltre al Comitato di cui sopra, l'esportatore tedesco ottiene informazioni sulle fiere presso il Ministero dell'Economia e le Camere di Commercio.

Il sistema camerale della Germania è formato, oltre che dalle AHK, da 83 Camere dell'industria e del Commercio (*IHK-Industrie und Handelskammern*) e dalla DIHT.

Le *IHK (Camere di Commercio e Industria locali)*, sono in organismi di diritto pubblico la cui funzione è fissata per legge.

L'adesione ad esse da parte delle aziende industriali e commerciali è obbligatoria.

Ciascuna *IHK* difende l'interesse generale di competenza regionale rendendo conto dello sviluppo delle esportazioni della loro regione di riferimento e, attraverso la DIHT, sottoponendo proposte in materia di politica estera e riforme. Inoltre tengono informate le aziende delle manifestazioni fieristiche esistenti sul territorio nazionale ed estero.

All'interno di ciascuna Camera di Commercio vi è un servizio di relazioni economiche internazionali che si occupa di questioni legate all'esportazione. In particolare per le PMI le diverse Camere predispongono servizi di informazione, di assistenza commerciale, di assistenza per l'espletamento delle formalità doganali.

In sintesi le *IHK* hanno rapporto con tutti gli attori del sistema di promozione e sostegno all'esportazione e sono quindi in grado di indirizzare l'impresa verso l'istituzione più idonea.

La DIHT -*Deutscher Industrie und Handelstag* (Federazione delle Camere di Commercio e dell'Industria) è un'associazione di diritto pubblico che costituisce il punto di contatto tra le istanze dello Stato e quelle delle *IHK*. Raccoglie, infatti, proposte e suggerimenti delle Camere di Commercio e si fa loro interprete sia in sede governativa che comunitaria.

I suoi compiti sono:

- elaborazione di informazioni di carattere economico in cooperazione con le camere di commercio;
- rilevazioni periodiche sulla congiuntura di paesi esteri tramite le AHK, diffusione di rapporti relativi alle prospettive di sviluppo del commercio internazionale e degli investimenti degli stranieri;
- creazioni di contatti tra le imprese tedesche ed estere per favorire l'export e la realizzazione di progetti di collaborazione industriale;
- elaborazione di progetti per la partecipazione di imprese tedesche alle fiere all'estero.

All'interno della DIHT un'apposita sezione si occupa del personale e dei finanziamenti delle AHK e fornisce assistenza tecnica e organizzativa; tra DIHT e AHK vi è un costante scambio di informazioni e prestazioni. Per quanto riguarda i finanziamenti governativi, fino ad anni recenti il contributo era piuttosto cospicuo: tuttavia l'orientamento è di ridurne notevolmente l'entità.

La DIHT, organizzata in undici dipartimenti, oltre ad avere funzioni di coordinamento e di rappresentanza, accentra e gestisce alcuni servizi prodotti dalle Camere di Commercio. Tra l'altro gestisce la banca dati centrale del sistema camerale (non accessibile in linea dall'esterno), che risulta dall'aggregazione degli apporti informativi di tutte le IHK.

Altro organismo rilevante ai fini della presente analisi, è *IHK-Gesellschaft zur Forderung der Aussenwirtschaft und der Unternehmensfuhru mbH* (Società per lo sviluppo degli scambi e della gestione aziendale).

Nata su iniziativa dell'Associazione delle Camere di Commercio (DIHT) e della Confindustria tedesca (BDI - *Bundesverband der deutschen Industrie*), ha come compito la promozione di rapporti commerciali e la promozione di progetti di collaborazione industriale. Inoltre si occupa della realizzazione di programmi di formazione, nonché dell'organizzazione di convegni e seminari su tematiche riguardanti l'export per le imprese residenti nell'Europa centro-orientale e aree economiche dell'Asia e dell'America.

Il Governo Federale ha stanziato nel 1998 per la promozione commerciale 181 milioni di marchi. 75 milioni sono stati messi a disposizione per la partecipazione a manifestazioni fieristiche, 65 milioni per le Camere di Commercio, e 41 milioni per il BfAi.

### SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE IN GERMANIA: PRINCIPALI ORGANISMI

Istituzioni	Attività svolta
Ministero dell'Economia (BMWi)	Promozione e regolamentazione scambi con l'estero
BfAI	Informazione, consulenza
ANUGA	Promozione
DIHT	Raccordo tra Ministero e Camere di Commercio, informazione, consulenza.
AHK	Consulenza-assistenza, formazione, informazione.
IHK	Consulenza-assistenza, informazione.

Tavola 9.24

### ATTIVITÀ PROMOZIONALI IN GERMANIA RIPARTIZIONE DEGLI STANZIAMENTI GOVERNATIVI (milioni di marchi)

	Enti fieristici	Camere di Commercio	BfAI	Totale
1983	26	27	19	72
1984	30	29	20	78
1985	30	30	20	80
1986	34	32	21	87
1987	30	34	22	85
1988	29	35	23	87
1989	31	35	24	89
1990	35	42	28	104
1991	48	45	32	125
1992	42	52	34	128
1993	60	57	35	152
1994	65	57	38	160
1995	65	60	39	164
1996	65	57	40	162
1997	70	60	41	171
1998	75	65	41	181

Fonte: elaborazioni ICE su dati di fonte locale

Tavola 9.25

## Spagna

In Spagna si è assistito ad una progressiva apertura dell'economia e ad una crescente attenzione verso l'intervento pubblico di supporto all'internazionalizzazione solamente alla fine del regime franchista. Alla creazione, nel 1975, del CEDIN, prima struttura di raccolta organica e diffusione delle informazioni sul commercio estero, è seguita, nel 1982, l'istituzione dell'INFE (*Istituto Nacional de Fomento a la Exportación*).

Tale organismo, modellato sull'esempio degli istituti per il commercio estero di altri paesi europei, doveva provvedere ai servizi di informazione e promozione necessari per sostenere il processo di internazionalizzazione delle imprese spagnole. Alla fine del 1987, l'INFE è stato riorganizzato sotto un nuovo nome, *Instituto Espanol de Comercio Exterior* (ICEX).

Questo istituto doveva a sua volta prendere in mano la promozione delle imprese spagnole all'estero nel mutato contesto, che vedeva spostato il baricentro del commercio estero iberico dai paesi dell'America Latina all'area dell'OCSE, con al centro lo spazio economico europeo.

L'ICEX, che dipende dal Ministero dell'Economia e delle Finanze, ha il compito di guidare la promozione dell'offerta spagnola sui mercati stranieri e di fornire servizi informativi alle imprese nazionali, in particolare le PMI. È strutturato in 14 dipartimenti diversi per settori merceologici. Dispone di una rete di 23 direzioni territoriali e provinciali di commercio all'interno del paese. L'ICEX ha un consiglio di amministrazione di 14 membri, 7 del settore pubblico ed altrettanti del settore privato. Ha autonomia di gestione ed amministrativa, ha 14 uffici in Spagna, 555 dipendenti di cui 442 in Spagna e 113 in sedi estere.

I principali campi di attività dell'ICEX sono:

- promozione commerciale (indagini, missioni, partecipazione a fiere);
- informazione sull'offerta spagnola e sui mercati esteri, informazioni statistiche, produzione editoriale;
- assistenza (regolamentazione tecnica, contrattualistica internazionale ed arbitraggio, trasporti internazionali);
- investimenti spagnoli all'estero, sostegno a progetti (incentivi alla creazione di consorzi) nazionali o internazionali e partecipazioni ad iniziative con finanziamenti multilaterali;
- formazione (corsi di commercio estero, seminari, borse di studio).

L'ICEX accentra presso di sé tutte le tradizionali funzioni di una struttura promozionale, attraverso la sponsorizzazione ed il sostegno strutturale e finanziario di eventi fieristici scelti seguendo precisi piani di sviluppo settoriali e strategie di penetrazione su determinati mercati. Tali eventi vengono in genere organizzati in collaborazione con associazioni imprenditoriali di settore ed avvalendosi delle infrastrutture dei centri permanenti dell'ICEX all'estero.

Vi è poi una fitta attività di missioni di prospezione, di seminari di informazione e di viaggi finalizzati allo studio di determinati mercati. Insieme alle imprese del settore interessato, l'ICEX elabora e realizza piani settoriali di promozione. Questi progetti, usualmente della durata di tre anni, prevedono un'ampia gamma di iniziative promozionali tra loro coordinate (campagne pubblicitarie, promozioni nei punti di vendita, edizione e diffusione di cataloghi).

Sul versante dell'informazione, la tipologia di servizi offerti non mostra tratti peculiari. Il servizio di diffusione selettiva dell'informazione economica *BISE* (*Boletín de Información Selectiva de Exportación*) ricalca iniziative già osservate in altri paesi e più direttamente il francese *Export Affaires*. Sulla base di profili analitici delle imprese abbonate (attualmente circa 2.000), ogni informazione commerciale rilevante, e in particolare le notizie riguardanti opportunità di affari, licitazioni internazionali, progetti finanziati da agenzie multilaterali, raccolte dall'ICEX, sono automaticamente selezionate e diffuse tra le imprese interessate, attraverso un sistema di banche dati.

Come si è detto, dato il ruolo preminente del settore pubblico, l'impegno dell'ICEX si estende a tutti i campi dell'assistenza all'esportazione e quindi anche alla formazione. Corsi e seminari sui fon-



damenti dell'attività di internazionalizzazione, sono destinati prevalentemente ai quadri delle imprese esportatrici e vengono spesso realizzati in collaborazione con le Camere di Commercio.

La rete estera è costituita da 79 uffici, presso gli uffici commerciali delle ambasciate e i consolati, suddivisi come segue: Europa (29), America (24), Asia (16), Africa (9), Australia e Oceania (1).

In generale, l'assistenza che gli uffici commerciali forniscono all'operatore è analoga ai servizi realizzati dall'ICEX in Spagna. Trattandosi di assistenza standard, tale servizio viene fornito gratuitamente (fatta eccezione per le *informazioni riservate* per le quali si recuperano i soli costi vivi).

Il budget dell'ICEX per il 1998, è stato di circa 28 miliardi di pesetas (circa 325 miliardi di lire). La rete estera dipende organicamente dalla Direzione Generale di Politica Commerciale del Ministero del Commercio e del Turismo. Non esiste quindi una relazione diretta tra il bilancio dell'ICEX ed i costi della rete.

Solo in alcuni centri (Düsseldorf, Londra, Parigi, Milano, New York, Chicago e Toronto), dove operano Dipartimenti specializzati per la promozione di beni di consumo, soprattutto prodotti alimentari, vini e abbigliamento, questi vengono finanziati dall'ICEX, includendo il costo del personale.

La rete commerciale estera, che ha una notevole tradizione, soprattutto nei paesi dell'America Latina, sta cercando di adeguarsi all'evoluzione del commercio estero spagnolo negli ultimi anni. Le Camere all'estero non hanno validi collegamenti con quelle nazionali e ricoprono un ruolo sicuramente secondario rispetto agli uffici dell'ICEX con i quali non vi sono forme rilevanti di collaborazione.

L'attività propria delle Camere di Commercio spagnole è caratterizzata dalla forte regionalizzazione dell'economia del paese, per cui territori come quello catalano o basco operano in modo separato e autonomo a livello camerale.

#### SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE IN SPAGNA: PRINCIPALI ORGANISMI

Istituzioni	Attività svolta
Ministero dell'Economia e delle Finanze	Coordinamento del sostegno pubblico all'export
ICEX	Promozione, assistenza-consulenza, formazione, informazione
Camere di commercio	Assistenza, consulenza, formazione, informazione

Tavola 9.26

Nell'insieme, il sistema pubblico per l'export è stato impostato recependo l'esperienza dei principali paesi concorrenti e in primo luogo dell'Italia. Si è così istituita un'agenzia pubblica capace di assistere nelle prime fasi di un'attività di esportazione un universo popolato prevalentemente da PMI. Dalla metà degli anni ottanta sono costantemente aumentate le risorse destinate al supporto operativo e finanziario delle imprese esportatrici e l'attività dell'ICEX sembra aver contribuito in modo apprezzabile ad incrementare il grado di proiezione estera di un sistema produttivo con scarsa vocazione all'esportazione, incanalandolo lungo le direttrici strategiche fissate dalle autorità di politica economica.

In questi ultimi anni di vita l'attività dell'ICEX si è ampliata ed il suo contributo all'internazionalizzazione spagnola è stato sicuramente apprezzabile. Va però ricordato che più del 50% dell'export proviene da imprese a capitale straniero (con impianti localizzati in Spagna) le quali di norma si avvalgono di canali propri di internazionalizzazione.

## I SERVIZI AL COMMERCIO ESTERO

Luigi Troiani\*

### *Il ruolo dei servizi al commercio estero*

*Il fenomeno della globalizzazione sta mutando profondamente le strategie operative di quelle imprese che vogliono confrontarsi con successo con i mercati esteri. Stanno divenendo, infatti, sempre più importanti fattori quali l'ottimizzazione produttiva e l'innalzamento della qualità. Entrambi questi punti presuppongono delle scelte chiare per quel che concerne la strutturazione e la manifestazione del processo d'internazionalizzazione considerato nella sua interezza.*

*Le imprese che vogliono addivenire a queste scelte dovranno poter fare affidamento su di una specifica classe di servizi orientati espressamente al commercio estero; tali servizi, pervadendo le diverse fasi che compongono il processo produttivo, potranno permettere di rendere vincenti le strategie orientate alla competizione globale. Si passeranno ora in rassegna tali fasi ponendo l'attenzione sul fabbisogno di servizi al commercio estero ad esse correlate.*

*Per prima cosa occorre considerare l'elemento che rende possibile intraprendere con successo tutte le fasi dei processi di internazionalizzazione di impresa: l'informazione. Questa, infatti, costituisce una risorsa strategica, la cui produzione e gestione può essere considerata quale il più importante dei servizi reali di cui necessitano le imprese interessate da processi di internazionalizzazione. In tale ottica assumono un'importanza fondamentale i servizi connessi alla potenzialità dell'information technology che, nell'era della navigazione di massa sulle reti elettroniche globali, rende disponibili a basso costo una molteplicità di informazioni sui mercati esteri, non solo di carattere puramente tecnico, economico e commerciale, ma anche di carattere politico, culturale e sociologico. Tali informazioni potranno affiancarsi a quelle reperite ricorrendo all'assistenza legale, finanziaria e tributaria fornita da strutture erogatrici di servizi professionali ad hoc.*

*Allo scopo di definire un prezzo di ingresso sul mercato il più competitivo possibile, decisiva sarà la disponibilità di adeguati mezzi di trasporto. Infatti, il trasporto da elemento marginale dell'attività di import-export è divenuto sempre più un elemento determinante, in quanto la possibilità di far pervenire il prodotto nel posto convenuto, nel modo più efficiente e nel tempo più breve incide pesantemente sul prezzo finale, soprattutto quando i margini sono esigui e la concorrenza è sempre più agguerrita.*

*Altro punto importante nell'ambito del processo di internazionalizzazione è l'identificazione del canale di distribuzione più adeguato; per poter giungere alla scelta più efficace l'imprenditore deve poter contare su tutte le diverse fattispecie praticabili. Per chi voglia attivare un canale diretto devono essere presenti figure che siano in grado di svolgere un ruolo di intermediazione, quali gli agenti e i distributori; per coloro i quali intendano percorrere una via indiretta deve essere garantita la presenza di servizi quali il piggyback o strutture quali le trading company o i combination export managers, che permettono all'impresa di essere rappresentata sui mercati esteri. Infine, scelte di insediamento devono poter essere accompagnate dalla presenza di servizi ad hoc legati alla distribuzione nel caso del franchising, di servizi finanziari in un'ottica di joint-venture o di servizi di consulenza nel caso si scelga la via dell'investimento diretto.*

---

\* Pontificia Università S. Tommaso, Roma.

### **Ricerca di un'evidenza empirica**

*In quanto descritto in precedenza si è sottolineato il ruolo decisivo che la presenza dei cosiddetti servizi al commercio estero assume per le diverse fasi dei processi di internazionalizzazione di impresa. A questo punto si intende ricercare un'evidenza empirica che possa confermare tale importanza.*

*Per raggiungere tale scopo non è possibile far riferimento ad alcun tipo di studio che analizzi nello specifico la situazione in cui versano i servizi al commercio estero, sia a livello nazionale che internazionale, in quanto questi presentano un grosso problema di natura definitoria. A livello statistico vengono infatti inseriti tra i servizi commerciabili, ma non hanno una chiara visibilità in quanto definiti in via residuale nell'ambito dei servizi destinati alle imprese, distinti sia dai generici servizi finanziari che da quelli legati alla distribuzione.*

*Per superare tale ostacolo, utilizzando la nomenclatura europea di classificazione delle attività economiche (NACE Rev. 1), si è deciso di collocare i servizi al commercio estero in un'aggregazione appositamente costituita. Tale aggregazione si compone di 14 attività suddivise in 5 sottosectori. I sottosectori presi in esame sono quelli dei servizi di trasporto, contenenti attività quali i trasporti ferroviari, aerei, marittimi e per vie d'acqua, e quelli di merci su strada; i servizi finanziari con le attività delle banche commerciali, i servizi di credito al consumo, gli istituti e sezioni per il credito speciale e le assicurazioni diverse da quelle sulla vita; i computer e relativi servizi con le attività di fornitura di software e consulenza in materia informatica, elaborazioni dati ed attività delle banche dati; infine la classe residuale degli altri servizi al commercio contenente i servizi congressuali di segreteria e di traduzione.*

*Un'aggregazione come quella presentata non può essere completamente esaustiva poiché i gruppi considerati non contengono esclusivamente servizi destinati al commercio estero, basti pensare al caso dei servizi finanziari; nella generale carenza di informazioni in cui ci si trova ad operare, tale strumento di analisi può comunque costituire un utile punto di partenza per futuri studi, che permettano di indagare nello specifico i servizi oggetto di questo contributo.*

*Quello che si tratterà in questa sede avrà ad oggetto la realtà nazionale, andando ad indagare le diverse realtà regionali; la stessa metodologia di analisi potrebbe però essere utilizzata a livello europeo descrivendo la situazione in cui versano i paesi dell'Unione.*

*L'analisi parte con la determinazione dei trend di crescita a livello regionale relativamente alla presenza di imprese erogatrici di servizi al commercio estero, i cui dati sono ottenuti dalle ultime edizioni del Censimento per l'industria e i servizi per gli anni 1991 e 1996 (tavola 1).*

*Tali dati vengono messi in relazione con le performance economico-commerciali delle regioni italiane; viene infatti presa in considerazione l'apertura commerciale delle singole regioni calcolata come il rapporto percentuale tra il totale delle esportazioni ed il valore del PIL prodotto a livello regionale (tavola 2). Da tale correlazioni di dati si evidenzierà come una crescita nelle presenze di imprese erogatrici di servizi al commercio accompagna un aumento dell'apertura commerciale della Regione presa in considerazione.*

*Per poter rendere l'analisi omogenea occorre riaggregare i dati a livello di macroaree (tavola 3); in tal modo i trend sono considerati sulla base di tale ottica, rendendo ininfluyente lo strutturale sbilanciamento esistente nella distribuzione di imprese erogatrici di servizi al commercio estero tra regioni del Nord e Sud Italia.*

*L'area Nord-Ovest presenta un trend di crescita dei servizi al commercio estero pari a circa il 13%; tale trend accompagna una crescita nell'apertura commerciale, già elevata nel 1991, di circa 7 punti percentuali. Nell'area le prestazioni delle singole regioni sono piuttosto omogenee tra di loro; l'unica eccezione è rappresentata dalla Liguria, la quale pur registrando una crescita nei servizi in linea con la tendenza generale, presenta un aumento nell'apertura commerciale di soli 2 punti.*

*Una possibile spiegazione di ciò può essere individuata andando ad osservare nello specifico i singoli settori; si nota, infatti, come sia difforme rispetto alle altre regioni del-*

*l'area il rapporto tra la crescita nel settore dei computer e relativi servizi (+18,82%) e la riduzione dei servizi finanziari (-30,36%). Stante questo rapporto, la maggior diffusione di servizi legati all'informatica non è stata in grado di compensare la generale ristrutturazione del sistema bancario, che ha comportato il venire meno di quello che, nel quinquennio 1991-1996, costituiva per le imprese ancora il punto di riferimento più "vicino" per l'avvio di un processo di internazionalizzazione.*

*Nell'area del Nord-Est l'incremento nell'apertura commerciale è stato in assoluto il più elevato (+9%), mentre il trend di crescita dei servizi è risultato il più ridotto (+3,29%). Ciò è da imputare alla particolare situazione nella quale si è venuto a creare il settore dei servizi al commercio nella regione Emilia Romagna, che da solo costituisce circa metà della dotazione dell'intera area. Tale settore ha, infatti, affrontato una ristrutturazione che, guardando alle ottime performance dal punto di vista commerciale (+9%), sembra aver condotto la regione ad un'ottimizzazione quantitativa dei propri servizi al commercio estero in quasi tutti i settori presi in esame, ad eccezione dei servizi legati all'informatica per i quali si evidenzia una certa sottovalutazione.*

*All'interno della stessa area molto incoraggianti sono state le performance della regione Veneto, la quale ha raggiunto il secondo più alto tasso di apertura commerciale a livello nazionale, grazie ad un trend di crescita dei servizi al commercio estero che è risultato essere il più elevato del Nord Italia; da notare in questo caso l'ottimo rapporto riscontrato tra servizi informatici e servizi finanziari.*

*Le regioni del Centro hanno fatto notevoli sforzi per uniformarsi agli standard presenti al Nord, la crescita dei servizi è stata infatti pari al 40,5%. Tali sforzi sono stati quasi completamente ripagati dal punto di vista dell'apertura commerciale; molto interessanti, infatti, sono stati i risultati raggiunti da Toscana, Marche (+10%) ed Umbria (+6%). Le performance ottenute da queste regioni sono da imputare principalmente all'adeguamento che ha subito il settore dei servizi di trasporto; questo, infatti, pur non essendo ancora quantitativamente paragonabile ai livelli delle aree del nord Italia, ha comunque registrato un interessante trend di crescita.*

*La performance del Lazio appare invece non valutabile, in quanto in tale regione la presenza di una città come Roma falsifica di molto l'attendibilità dei dati relativi alla presenza di servizi al commercio estero (si pensi all'impatto su di essi di tutta la Pubblica Amministrazione).*

*Nell'area del Sud Italia sono evidenziabili due situazioni ben distinte. Da una parte vi è un gruppo di regioni (Abruzzo, Molise, Basilicata, ed in misura minore Puglia e Campania) per le quali si riscontrano delle caratteristiche simili a quelle individuate nell'area del centro, e che hanno permesso un buon incremento dei livelli di apertura commerciale, con punte molto interessanti per regioni quali Abruzzo e Molise; da rilevare in ogni modo è il livello ancora insufficiente che presenta il settore dei servizi informatici.*

*Una situazione molto negativa è invece presente nelle restanti regioni del Sud Italia (Calabria, Sicilia e Sardegna); tali regioni hanno compiuto grossi sforzi, soprattutto nel settore dei servizi di trasporto, ma sembra che le scelte poste in essere non abbiano condotto ad alcun miglioramento apprezzabile dal punto di vista dell'apertura commerciale; ciò può essere imputato ai grossi problemi di carattere profondamente strutturale che da sempre interessano queste regioni.*

**NUMERO DI IMPRESE EROGATRICI DI SERVIZI AL COMMERCIO ESTERO RIPARTITE  
PER REGIONI E SETTORI**

REGIONE	Servizi di trasporto		Computer e relativi servizi		Servizi finanziari		Servizi di marketing		Altri servizi al commercio		TOTALE	
	1991	1996	1991	1996	1991	1996	1991	1996	1991	1996	1991	1996
Piemonte	7.599	8.942	2.440	2.899	127	106	1.265	954	843	839	12.274	13.740
var %		17,67		18,81		-16,54		-24,58		-0,47		11,94
Valle d'Aosta	152	172	68	85	6	3	26	19	19	21	271	300
var %		13,16		25,00		-50,00		-26,92		10,53		10,70
Lombardia	14.954	17.776	6.963	9.182	543	275	4.669	3.723	1.981	2.099	29.110	33.055
var %		18,87		31,87		-49,36		-20,26		5,96		13,55
Liguria	2.778	3.192	813	966	56	39	377	312	297	311	4.321	4.820
var %		14,90		18,82		-30,36		-17,24		4,71		11,55
Trentino-Alto Adige	1.629	1.699	501	560	20	16	226	176	117	120	2.493	2.571
var %		4,30		11,78		-20,00		-22,12		2,56		3,13
Veneto	10.732	12.482	2.732	3.363	75	40	1.346	1.033	692	789	15.577	17.707
var %		16,31		23,10		-46,67		-23,25		14,02		13,67
Friuli-Venezia Giulia	2.321	2.501	804	847	59	18	396	268	223	223	3.803	3.857
var %		7,76		5,35		-69,49		-32,32		0,00		1,42
Emilia-Romagna	15.318	15.050	2.452	2.706	140	53	1.647	1.028	1.170	1.030	20.727	19.867
var %		-1,75		10,36		-62,14		-37,58		-11,97		-4,15
Toscana	7.041	7.915	2.542	2.867	126	48	1.077	897	798	722	11.584	12.449
var %		12,41		12,79		-61,90		-16,71		-9,52		7,47
Umbria	1.800	2.254	363	466	20	11	165	149	177	168	2.525	3.048
var %		25,22		28,37		-45,00		-9,70		-5,08		20,71
Marche	3.948	4.462	879	848	46	20	360	263	212	233	5.445	5.826
var %		13,02		-3,53		-56,52		-26,94		9,91		7,00
Lazio	3.064	6.841	2.258	4.016	199	116	1.042	1.418	1.065	1.402	7.628	13.793
var %		123,27		77,86		-41,71		36,08		31,64		80,82
Abruzzo	1.294	2.138	433	505	32	18	185	141	173	165	2.117	2.967
var %		65,22		16,63		-43,75		-23,78		-4,62		40,15
Molise	458	572	71	83	8	2	24	23	23	28	584	708
var %		24,89		16,90		-75,00		-4,17		21,74		21,23
Campania	2.640	6.685	1.087	1.622	145	50	351	438	532	707	4.755	9.502
var %		153,22		49,22		-65,52		24,79		32,89		99,83
Puglia	3.330	6.224	706	969	105	37	311	354	543	553	4.995	8.137
var %		86,91		37,25		-64,76		13,83		1,84		62,90
Basilicata	799	1.069	153	195	24	6	30	42	61	73	1.067	1.385
var %		33,79		27,45		-75,00		40,00		19,67		29,80
Calabria	1.285	2.505	398	486	20	11	100	110	174	178	1.977	3.290
var %		94,94		22,11		-45,00		10,00		2,30		66,41
Sicilia	3.467	6.941	946	1.274	91	19	342	380	667	663	5.513	9.277
var %		100,20		34,67		-79,12		11,11		-0,60		68,27
Sardegna	2.577	3.275	581	681	285	8	154	160	188	205	3.785	4.329
var %		27,09		17,21		-97,19		3,90		9,04		14,37
<b>TOTALE</b>	<b>87.186</b>	<b>112.695</b>	<b>27.190</b>	<b>34.620</b>	<b>2.127</b>	<b>896</b>	<b>14.093</b>	<b>11.888</b>	<b>9.955</b>	<b>10.529</b>	<b>140.551</b>	<b>170.628</b>
var %		29,26		27,33		-57,87		-15,65		5,77		21,40

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT, Censimento sull'industria e servizi 1991 e 1996

Tavola 1

**ESPORTAZIONI REGIONALI**  
*(valori in miliardi di lire)*

REGIONE	1991			1996		
	Export	PIL	Aper. comm (%)	Export	PIL	Aper. comm (%)
<b>Nord-Ovest</b>	96.814	419.921	<b>23,06</b>	174.041	566.852	<b>30,70</b>
Piemonte	28.716	111.744	<b>25,70</b>	51.199	149.517	<b>34,24</b>
Valle d'Aosta	206	3.298	<b>6,25</b>	563	4.637	<b>12,14</b>
Lombardia	64.284	263.303	<b>24,41</b>	116.100	353.824	<b>32,81</b>
Liguria	3.608	41.574	<b>8,68</b>	6.179	58.874	<b>10,50</b>
<b>Nord-Est</b>	57.498	283.847	<b>20,26</b>	117.566	399.679	<b>29,42</b>
Trentino-Alto Adige	3.569	23.701	<b>15,06</b>	6.673	34.644	<b>19,26</b>
Veneto	25.697	114.919	<b>22,36</b>	54.156	164.477	<b>32,93</b>
Friuli-Venezia Giulia	6.166	31.687	<b>19,46</b>	12.725	45.055	<b>28,24</b>
Emilia-Romagna	22.066	113.540	<b>19,43</b>	44.012	155.503	<b>28,30</b>
<b>Centro</b>	31.057	272.315	<b>11,40</b>	61.407	361.739	<b>16,98</b>
Toscana	16.364	90.579	<b>18,07</b>	32.397	115.685	<b>28,00</b>
Umbria	1.462	17.752	<b>8,24</b>	3.488	24.384	<b>14,30</b>
Marche	4.949	32.985	<b>15,00</b>	11.367	45.260	<b>25,11</b>
Lazio	8.282	130.998	<b>6,32</b>	14.155	176.410	<b>8,02</b>
<b>Sud</b>	18.744	308.844	<b>6,07</b>	35.490	427.957	<b>8,29</b>
Abruzzo	2.844	25.283	<b>11,25</b>	6.799	34.102	<b>19,94</b>
Molise	178	5.377	<b>3,31</b>	812	7.707	<b>10,54</b>
Campania	4.785	84.589	<b>5,66</b>	9.794	113.468	<b>8,63</b>
Puglia	4.482	60.871	<b>7,36</b>	8.594	86.425	<b>9,94</b>
Basilicata	252	8.663	<b>2,91</b>	840	12.524	<b>6,71</b>
Calabria	265	26.518	<b>1,00</b>	439	36.831	<b>1,19</b>
Sicilia	4.073	69.727	<b>5,84</b>	5.531	100.183	<b>5,52</b>
Sardegna	1.865	27.817	<b>6,70</b>	2.681	36.717	<b>7,30</b>
<b>Totale</b>	<b>311.412</b>	<b>2.149.932</b>	<b>14,48</b>	<b>388.885</b>	<b>1.756.237</b>	<b>22,14</b>

Fonte: Elaborazioni su dati ICE e Istituto Tagliacarne

Tavola 2

**NUMERO DELLE IMPRESE EROGATRICI DI SERVIZI AL COMMERCIO ESTERO PER  
RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE**

	Numero imprese		Var% totale 1996/1991
	1991	1996	
Nord-Ovest	45.976	51.915	12,9
Nord-Est	42.600	44.002	3,3
Centro	34.810	48.909	40,5
Sud	24.793	39.595	59,7
<b>Totale</b>	<b>140.551</b>	<b>170.628</b>	<b>21,4</b>

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 3

**APPENDICE STATISTICA**  
**Investimenti diretti esteri nell'industria**  
**manifatturiera ed estrattiva**

**PRODOTTI DELLE MINIERE E DELLE CAVE**

**Partecipazioni estere in imprese industriali italiane**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Francia	718	983	769	954	581	541	413	335	-42,3
Regno Unito	116	125	192	229	381	311	294	293	-23,1
Svizzera	18	4	46	47	335	20	130	135	-59,7
Belgio	12	25	32	39	35	60	85	81	131,4
Germania	3	2	2	8	38	38	31	71	86,8
Lussemburgo	0	14	19	19	0	40	40	40	-
<b>Totale mondo</b>	<b>867</b>	<b>1.152</b>	<b>1.061</b>	<b>1.297</b>	<b>1.370</b>	<b>1.010</b>	<b>993</b>	<b>955</b>	<b>-30,3</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Francia	598	849	588	716	537	496	365	287	-46,6
Regno Unito	113	125	192	229	357	311	294	293	-17,9
Svizzera	18	4	46	47	335	20	130	135	-59,7
Belgio	12	25	32	39	35	60	85	81	131,4
Germania	3	2	2	8	38	38	31	71	86,8
Lussemburgo	0	0	0	0	0	0	0	0	-
<b>Totale mondo</b>	<b>744</b>	<b>1.004</b>	<b>862</b>	<b>1.040</b>	<b>1.302</b>	<b>925</b>	<b>905</b>	<b>867</b>	<b>-33,4</b>

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

Tav. A/1.a

**Partecipazioni italiane in imprese industriali estere**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Egitto	875	795	815	919	2.887	2.900	3.000	3.000	3,9
Nigeria	1.179	989	786	1.024	1.889	1.900	1.900	1.900	0,6
Libia	1.208	1.068	1.063	1.285	882	900	950	950	7,7
Regno Unito	492	129	396	808	113	262	262	562	397,3
Kazakhstan	0	0	50	150	0	0	500	500	-
Rep. Congo	426	633	665	610	314	300	400	400	27,4
Algeria	0	0	0	10	0	0	0	400	-
Francia	0	1	125	125	0	10	319	319	-
<b>Totale mondo</b>	<b>10.542</b>	<b>12.442</b>	<b>6.297</b>	<b>6.865</b>	<b>13.264</b>	<b>13.482</b>	<b>13.940</b>	<b>10.096</b>	<b>-23,9</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Egitto	875	795	815	919	2.887	2.900	3.000	3.000	3,9
Nigeria	1.129	947	736	974	1.389	1.400	1.400	1.400	0,8
Libia	1.208	1.068	1.063	1.285	882	900	950	950	7,7
Regno Unito	492	129	396	808	113	262	262	562	397,3
Kazakhstan	0	0	50	150	0	0	500	500	-
Rep. Congo	426	633	665	610	314	300	400	400	27,4
Algeria	0	0	0	10	0	0	0	400	-
Francia	0	0	125	125	0	0	319	319	-
<b>Totale mondo</b>	<b>9.862</b>	<b>11.584</b>	<b>5.394</b>	<b>6.272</b>	<b>7.111</b>	<b>7.023</b>	<b>8.540</b>	<b>8.446</b>	<b>18,8</b>

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

Tav. A/1.b



**PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE E TABACCO****Partecipazioni estere in imprese industriali italiane**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	1991 - 1997
Svizzera	4.679	7.789	8.321	8.477	11.349	17.057	16.053	16.730	47,4
Francia	5.527	5.793	6.307	6.454	16.274	14.170	12.815	11.948	-26,6
Stati Uniti	5.377	6.108	6.599	6.236	12.439	11.760	11.728	10.096	-18,8
Paesi Bassi	1.577	1.467	1.486	1.960	3.583	2.899	3.100	3.144	-12,3
Germania	344	508	874	1.131	646	722	1.474	1.567	142,6
Regno Unito	973	1.035	878	957	1.762	1.729	1.398	948	-46,2
Spagna	420	571	647	593	948	1.136	699	736	-22,4
Rep. Sudafricana	0	293	302	248	0	400	617	390	-
<b>Totale mondo</b>	<b>19.913</b>	<b>24.751</b>	<b>26.259</b>	<b>26.779</b>	<b>48.540</b>	<b>51.583</b>	<b>49.202</b>	<b>46.781</b>	<b>-3,6</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
<i>Svizzera</i>	<i>2.362</i>	<i>4.311</i>	<i>4.756</i>	<i>5.600</i>	<i>8.042</i>	<i>11.010</i>	<i>9.620</i>	<i>11.209</i>	<i>39,4</i>
<i>Francia</i>	<i>3.892</i>	<i>4.004</i>	<i>4.535</i>	<i>4.687</i>	<i>11.788</i>	<i>10.395</i>	<i>9.689</i>	<i>8.956</i>	<i>-24,0</i>
<i>Stati Uniti</i>	<i>4.627</i>	<i>5.689</i>	<i>6.514</i>	<i>6.146</i>	<i>11.223</i>	<i>11.016</i>	<i>11.542</i>	<i>9.851</i>	<i>-12,2</i>
<i>Paesi Bassi</i>	<i>1.514</i>	<i>1.467</i>	<i>1.303</i>	<i>1.834</i>	<i>3.506</i>	<i>2.899</i>	<i>2.706</i>	<i>2.839</i>	<i>-19,0</i>
<i>Germania</i>	<i>344</i>	<i>508</i>	<i>874</i>	<i>1.131</i>	<i>646</i>	<i>722</i>	<i>1.474</i>	<i>1.567</i>	<i>142,6</i>
<i>Regno Unito</i>	<i>714</i>	<i>1.024</i>	<i>870</i>	<i>947</i>	<i>1.389</i>	<i>1.691</i>	<i>1.360</i>	<i>911</i>	<i>-34,4</i>
<i>Spagna</i>	<i>420</i>	<i>571</i>	<i>647</i>	<i>593</i>	<i>948</i>	<i>1.136</i>	<i>699</i>	<i>736</i>	<i>-22,4</i>
<i>Rep. Sudafricana</i>	<i>0</i>	<i>293</i>	<i>302</i>	<i>248</i>	<i>0</i>	<i>400</i>	<i>617</i>	<i>390</i>	<i>-</i>
<b>Totale mondo</b>	<b>14.507</b>	<b>18.487</b>	<b>20.315</b>	<b>21.718</b>	<b>38.545</b>	<b>40.200</b>	<b>38.379</b>	<b>37.362</b>	<b>-3,1</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati R&amp;P - Politecnico di Milano

Tav. A/2.a

**Partecipazioni italiane in imprese industriali estere**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	1991 - 1997
Brasile	656	1.030	1.965	3.192	6.498	10.793	12.103	16.110	147,9
Francia	6.254	8.885	10.043	8.870	12.929	12.936	10.948	9.371	-27,5
Spagna	2.922	2.842	2.911	5.064	4.816	4.503	4.422	8.142	69,1
Ungheria	280	773	981	989	2.940	5.354	4.909	5.484	86,5
Canada	630	885	1.005	3.275	730	780	800	5.181	609,7
Germania	2.555	3.610	4.382	4.339	4.431	4.022	4.707	4.609	4,0
Paesi Bassi	677	619	1.265	1.265	3.090	2.888	2.839	2.827	-8,5
Polonia	57	221	232	667	512	1.467	1.592	2.662	419,9
<b>Totale mondo</b>	<b>18.307</b>	<b>22.281</b>	<b>28.777</b>	<b>35.022</b>	<b>48.644</b>	<b>53.764</b>	<b>60.460</b>	<b>73.767</b>	<b>51,6</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
<i>Brasile</i>	<i>636</i>	<i>993</i>	<i>1.595</i>	<i>2.957</i>	<i>6.198</i>	<i>10.403</i>	<i>10.213</i>	<i>14.860</i>	<i>139,8</i>
<i>Francia</i>	<i>4.309</i>	<i>4.309</i>	<i>5.372</i>	<i>8.701</i>	<i>8.170</i>	<i>7.906</i>	<i>6.473</i>	<i>8.982</i>	<i>9,9</i>
<i>Spagna</i>	<i>1.972</i>	<i>2.063</i>	<i>2.628</i>	<i>2.744</i>	<i>3.588</i>	<i>3.703</i>	<i>3.672</i>	<i>3.592</i>	<i>0,1</i>
<i>Ungheria</i>	<i>265</i>	<i>732</i>	<i>970</i>	<i>971</i>	<i>2.710</i>	<i>4.809</i>	<i>4.684</i>	<i>5.108</i>	<i>88,5</i>
<i>Canada</i>	<i>15</i>	<i>7</i>	<i>0</i>	<i>3.275</i>	<i>80</i>	<i>80</i>	<i>0</i>	<i>5.181</i>	<i>-</i>
<i>Germania</i>	<i>2.555</i>	<i>3.610</i>	<i>4.382</i>	<i>4.339</i>	<i>4.431</i>	<i>4.022</i>	<i>4.707</i>	<i>4.609</i>	<i>4,0</i>
<i>Paesi Bassi</i>	<i>397</i>	<i>385</i>	<i>765</i>	<i>765</i>	<i>823</i>	<i>621</i>	<i>739</i>	<i>727</i>	<i>-11,7</i>
<i>Polonia</i>	<i>39</i>	<i>173</i>	<i>198</i>	<i>615</i>	<i>312</i>	<i>682</i>	<i>1.157</i>	<i>1.893</i>	<i>506,7</i>
<b>Totale mondo</b>	<b>14.016</b>	<b>15.568</b>	<b>21.604</b>	<b>31.372</b>	<b>36.590</b>	<b>41.207</b>	<b>46.940</b>	<b>61.405</b>	<b>67,8</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati R&amp;P - Politecnico di Milano

Tav. A/2.b

**PRODOTTI TESSILI**

**Partecipazioni estere in imprese industriali italiane**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Regno Unito	233	273	293	400	2.227	1.933	1.798	1.817	-18,4
Svizzera	418	434	520	555	1.843	1.795	1.664	1.581	-14,2
Germania	123	131	92	289	794	828	642	1.517	91,1
Stati Uniti	16	484	434	420	217	1.885	1.515	1.384	537,8
Canada	292	278	258	227	1.611	1.237	1.074	895	-44,4
Francia	136	237	290	282	492	883	788	741	50,6
Paesi Bassi	157	170	197	234	580	580	614	685	18,1
Giappone	66	60	81	119	198	188	186	512	158,6
<b>Totale mondo</b>	<b>1.510</b>	<b>2.147</b>	<b>2.263</b>	<b>2.630</b>	<b>8.284</b>	<b>9.708</b>	<b>8.666</b>	<b>9.528</b>	<b>15,0</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Regno Unito	200	238	287	395	2.008	1.768	1.778	1.807	-10,0
Svizzera	370	402	490	523	1.353	1.374	1.243	1.289	-4,7
Germania	123	123	83	128	794	765	587	1.107	39,4
Stati Uniti	2	462	416	390	32	1.675	1.362	1.184	-
Canada	292	278	258	227	1.611	1.237	1.074	895	-44,4
Francia	0	0	77	62	0	0	113	75	-
Paesi Bassi	157	170	197	234	580	580	614	685	18,1
Giappone	66	60	81	119	198	188	186	512	158,6
<b>Totale mondo</b>	<b>1.269</b>	<b>1.800</b>	<b>1.966</b>	<b>2.163</b>	<b>6.789</b>	<b>7.866</b>	<b>7.273</b>	<b>7.881</b>	<b>16,1</b>

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

Tav. A/3.a

**Partecipazioni italiane in imprese industriali estere**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Francia	379	451	469	579	2.185	2.385	2.360	2.662	21,8
Polonia	15	68	95	105	500	930	1.196	1.548	209,6
Germania	263	245	366	612	1.312	1.049	908	1.534	16,9
Brasile	217	258	269	256	109	1.822	1.793	1.337	-
Romania	30	72	83	85	500	1.120	1.157	1.238	147,6
India	0	0	2	32	0	0	600	1.237	-
Rep. Ceca	0	0	35	56	0	0	1.232	1.077	-
Ungheria	25	42	56	33	1.246	2.290	3.018	1.058	-15,1
<b>Totale mondo</b>	<b>1.570</b>	<b>1.731</b>	<b>2.258</b>	<b>2.739</b>	<b>12.034</b>	<b>14.282</b>	<b>17.667</b>	<b>17.677</b>	<b>46,9</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Francia	332	358	441	476	1.895	1.965	2.240	2.402	26,8
Polonia	5	33	60	70	100	530	796	1.148	-
Germania	263	245	355	451	1.312	1.049	838	1.249	-4,8
Brasile	17	23	34	35	105	122	93	87	-17,1
Romania	0	2	8	10	0	70	157	238	-
India	0	0	0	0	0	0	0	0	-
Rep. Ceca	0	0	35	56	0	0	1.232	1.077	-
Ungheria	12	11	17	21	419	340	610	673	60,6
<b>Totale mondo</b>	<b>1.204</b>	<b>1.221</b>	<b>1.724</b>	<b>1.975</b>	<b>8.873</b>	<b>8.034</b>	<b>10.327</b>	<b>11.611</b>	<b>30,9</b>

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

Tav. A/3.b

## ARTICOLI DI ABBIGLIAMENTO E PELLICCE

## Partecipazioni estere in imprese industriali italiane

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Stati Uniti	149	115	241	509	869	805	959	1.392	60,2
Germania	122	141	147	142	596	554	532	476	-20,1
Regno Unito	0	169	120	133	0	357	305	367	-
Giappone	204	221	196	162	733	726	533	330	-55,0
Svizzera	47	40	36	68	226	200	175	239	5,8
Francia	0	22	87	80	0	22	114	131	-
Paesi Bassi	0	0	8	8	0	0	21	21	-
Singapore	0	0	254	0	0	0	288	0	-
<b>Totale mondo</b>	<b>522</b>	<b>708</b>	<b>1.090</b>	<b>1.103</b>	<b>2.424</b>	<b>2.664</b>	<b>2.927</b>	<b>2.956</b>	<b>21,9</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Stati Uniti	149	115	241	509	869	805	959	1.392	60,2
Germania	122	141	147	142	596	554	532	476	-20,1
Regno Unito	0	169	120	32	0	357	305	147	-
Giappone	104	111	96	62	593	586	393	190	-68,0
Svizzera	47	40	36	68	226	200	175	239	5,8
Francia	0	22	87	80	0	22	114	131	-
Paesi Bassi	0	0	8	8	0	0	21	21	-
Singapore	0	0	0	0	0	0	0	0	-
<b>Totale mondo</b>	<b>422</b>	<b>598</b>	<b>736</b>	<b>902</b>	<b>2.284</b>	<b>2.524</b>	<b>2.499</b>	<b>2.596</b>	<b>13,7</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati R&amp;P - Politecnico di Milano

Tav. A/4.a

## Partecipazioni italiane in imprese industriali estere

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Romania	0	32	48	84	0	4.977	3.663	6.662	-
Cina	8	19	58	115	554	1.802	2.401	2.919	426,9
Germania	834	804	925	877	2.992	2.403	2.208	1.604	-46,4
Marocco	67	61	76	79	895	1.006	1.255	1.276	42,6
Tunisia	42	46	109	156	698	856	854	1.120	60,5
Ungheria	4	17	21	21	488	879	1.079	1.071	119,5
Stati Uniti	124	220	304	297	2.284	1.132	1.182	1.042	-54,4
Bielorussia	0	3	3	4	0	200	740	905	-
<b>Totale mondo</b>	<b>1.916</b>	<b>1.927</b>	<b>2.313</b>	<b>2.430</b>	<b>15.404</b>	<b>23.287</b>	<b>23.190</b>	<b>27.969</b>	<b>81,6</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Romania	0	32	48	82	0	4.977	3.663	6.312	-
Cina	1	1	6	10	42	172	369	484	-
Germania	834	804	925	877	2.992	2.403	2.208	1.604	-46,4
Marocco	27	16	17	19	730	691	640	661	-9,5
Tunisia	39	43	105	154	598	754	722	1.041	74,1
Ungheria	4	17	19	19	428	819	1.019	1.011	136,2
Stati Uniti	124	220	304	297	2.284	1.132	1.182	1.042	-54,4
Bielorussia	0	3	3	3	0	200	740	770	-
<b>Totale mondo</b>	<b>1.842</b>	<b>1.716</b>	<b>2.091</b>	<b>2.102</b>	<b>14.095</b>	<b>17.667</b>	<b>17.360</b>	<b>20.059</b>	<b>42,3</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati R&amp;P - Politecnico di Milano

Tav. A/4.b

**CUOIO E PRODOTTI IN CUOIO**

**Partecipazioni estere in imprese industriali italiane**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Francia	95	119	225	237	351	513	693	701	99,7
Stati Uniti	65	70	97	107	217	243	280	258	18,9
Germania	50	54	77	100	212	212	183	184	-13,2
Svizzera	0	0	65	65	0	0	170	170	-
Giappone	36	19	19	19	122	60	50	50	-59,0
Austria	36	0	0	0	742	0	0	0	-100,0
Arabia Saudita	154	164	367	0	665	536	455	0	-100,0
Regno Unito	36	42	0	0	70	70	0	0	-100,0
<b>Totale mondo</b>	<b>471</b>	<b>468</b>	<b>850</b>	<b>528</b>	<b>2.379</b>	<b>1.634</b>	<b>1.831</b>	<b>1.363</b>	<b>-42,7</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Francia	95	119	225	237	351	513	693	701	99,7
Stati Uniti	65	70	97	107	217	243	280	258	18,9
Germania	50	54	77	100	212	212	183	184	-13,2
Svizzera	0	0	65	65	0	0	170	170	-
Giappone	36	19	19	19	122	60	50	50	-59,0
Austria	36	0	0	0	742	0	0	0	-100,0
Arabia Saudita	0	164	367	0	0	536	455	0	-
Regno Unito	36	42	0	0	70	70	0	0	-100,0
<b>Totale mondo</b>	<b>317</b>	<b>468</b>	<b>850</b>	<b>528</b>	<b>1.714</b>	<b>1.634</b>	<b>1.831</b>	<b>1.363</b>	<b>-20,5</b>

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

Tav. A/5.a

**Partecipazioni italiane in imprese industriali estere**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Albania	0	19	29	33	0	4.950	2.124	2.430	-
Cina	16	37	41	63	790	1.130	1.330	1.631	106,5
Polonia	0	48	59	75	0	940	940	1.340	-
Slovacchia	0	2	24	25	0	40	1.150	1.168	-
Ucraina	10	30	36	55	200	646	756	1.136	468,0
Ungheria	0	7	12	34	20	663	735	1.045	-
Russia	8	15	32	34	230	360	710	870	278,3
Rep. Fed. di Jugoslavia	10	16	20	20	900	1.000	800	800	-11,1
<b>Totale mondo</b>	<b>91</b>	<b>323</b>	<b>438</b>	<b>549</b>	<b>3.048</b>	<b>12.329</b>	<b>11.763</b>	<b>14.620</b>	<b>379,7</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Albania	0	7	18	23	0	1.350	1.574	1.880	-
Cina	0	0	0	4	0	0	50	121	-
Polonia	0	48	59	69	0	940	940	1.140	-
Slovacchia	0	2	24	24	0	40	1.150	1.150	-
Ucraina	10	22	26	33	200	346	406	456	128,0
Ungheria	0	7	12	14	20	663	735	765	-
Russia	0	0	0	0	0	0	0	0	-
Rep. Fed. di Jugoslavia	0	0	0	0	0	0	0	0	-
<b>Totale mondo</b>	<b>35</b>	<b>178</b>	<b>245</b>	<b>275</b>	<b>635</b>	<b>4.925</b>	<b>7.012</b>	<b>8.141</b>	<b>-</b>

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

Tav. A/5.b

**LEGNO E PRODOTTI IN LEGNO****Partecipazioni estere in imprese industriali italiane**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Francia	0	44	54	7	0	182	240	15	-
Totale mondo	0	44	54	7	0	182	240	15	-
<i>Di cui di controllo</i>									
Francia	0	44	51	0	0	182	225	0	-
Totale mondo	0	44	51	0	0	182	225	0	-

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

Tav. A/6.a

**Partecipazioni italiane in imprese industriali estere**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Costa d'Avorio	81	105	119	113	2.167	2.347	2.373	2.292	5,8
Camerun	24	35	40	72	595	600	600	1.000	68,1
Romania	6	8	13	25	450	655	640	806	79,1
Albania	0	0	4	5	0	0	690	678	-
Russia	0	12	19	12	20	470	520	420	-
Canada	0	62	85	80	0	240	305	335	-
Francia	35	52	110	91	174	224	387	334	92,0
Argentina	3	12	20	20	100	200	300	300	200,0
Totale mondo	300	491	629	659	3.856	5.653	6.756	7.270	88,5
<i>Di cui di controllo</i>									
Costa d'Avorio	76	101	112	106	2.017	2.197	2.203	2.122	5,2
Camerun	24	35	40	72	595	600	600	1.000	68,1
Romania	0	2	4	7	0	140	165	221	-
Albania	0	0	4	5	0	0	690	678	-
Russia	0	7	9	9	20	370	350	350	-
Canada	0	62	76	70	0	240	270	300	-
Francia	35	46	93	85	174	207	325	317	82,2
Argentina	3	12	20	20	100	200	300	300	200,0
Totale mondo	240	410	507	527	3.026	4.621	5.474	5.973	97,4

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

Tav. A/6.b

**CARTA E PRODOTTI DI CARTA, STAMPA E EDITORIA**

**Partecipazioni estere in imprese industriali italiane**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Stati Uniti	1.725	2.649	3.322	4.179	4.387	5.738	5.822	6.510	48,4
Svezia	800	799	1.442	1.584	1.682	1.617	1.999	2.661	58,2
Paesi Bassi	252	418	745	934	1.316	1.483	2.121	2.483	88,7
Germania	812	565	994	1.214	3.401	1.777	2.328	2.142	-37,0
Francia	3.416	478	267	547	8.265	2.014	1.151	1.647	-80,1
Regno Unito	424	382	715	704	1.329	1.103	1.546	1.517	14,1
Irlanda	203	186	530	407	1.041	923	1.500	1.482	42,4
Austria	147	154	227	524	510	454	436	1.309	156,7
<b>Totale mondo</b>	<b>8.909</b>	<b>6.610</b>	<b>9.441</b>	<b>11.483</b>	<b>25.305</b>	<b>17.533</b>	<b>19.372</b>	<b>22.489</b>	<b>-11,1</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Stati Uniti	1.697	1.659	2.281	3.024	4.275	3.983	4.173	4.695	9,8
Svezia	737	779	1.421	1.550	1.499	1.536	1.919	2.542	69,6
Paesi Bassi	252	388	714	889	1.316	1.356	1.994	2.340	77,8
Germania	531	502	834	470	1.781	1.546	1.854	1.245	-30,1
Francia	467	421	148	259	1.913	1.897	662	905	-52,7
Regno Unito	337	207	497	466	887	447	983	830	-6,4
Irlanda	203	186	530	407	1.041	923	1.496	1.478	42,0
Austria	115	115	184	264	379	324	306	551	45,4
<b>Totale mondo</b>	<b>4.872</b>	<b>4.810</b>	<b>7.323</b>	<b>8.150</b>	<b>14.761</b>	<b>13.413</b>	<b>14.738</b>	<b>16.206</b>	<b>9,8</b>

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

Tav. A/7.a

**Partecipazioni italiane in imprese industriali estere**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Stati Uniti	320	2.448	2.868	5.061	1.197	6.390	7.285	11.334	846,9
Regno Unito	525	1.863	1.839	1.876	2.573	5.626	4.990	4.950	92,4
Francia	910	1.318	1.408	1.462	2.375	4.543	4.403	4.224	77,9
Spagna	1.514	1.474	2.540	2.622	5.435	3.296	3.181	3.150	-42,0
Germania	2.386	636	737	754	12.260	1.866	1.953	1.953	-84,1
Belgio	25	99	593	702	75	477	1.191	1.508	-
Irlanda	35	180	200	207	200	1.000	1.000	1.000	400,0
Portogallo	66	111	185	185	204	518	645	645	216,2
<b>Totale mondo</b>	<b>6.693</b>	<b>8.577</b>	<b>11.025</b>	<b>13.278</b>	<b>29.390</b>	<b>27.246</b>	<b>28.532</b>	<b>31.115</b>	<b>5,9</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Stati Uniti	320	148	468	5.061	1.197	390	1.285	11.334	846,9
Regno Unito	356	390	439	1.876	1.957	503	490	4.950	152,9
Francia	336	368	513	1.455	788	800	1.041	4.189	431,6
Spagna	700	999	2.061	1.926	2.739	2.155	2.766	2.600	-5,1
Germania	144	208	273	480	547	345	430	1.655	202,6
Belgio	25	34	523	702	75	77	791	1.508	-
Irlanda	35	0	0	207	200	0	0	1.000	400,0
Portogallo	66	55	135	135	204	204	395	395	93,6
<b>Totale mondo</b>	<b>2.792</b>	<b>2.547</b>	<b>4.988</b>	<b>12.176</b>	<b>11.808</b>	<b>7.096</b>	<b>10.384</b>	<b>29.088</b>	<b>146,3</b>

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

Tav. A/7.b

**PRODOTTI PETROLIFERI RAFFINATI****Partecipazioni estere in imprese industriali italiane**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Stati Uniti	3.840	4.117	7.870	9.289	2.906	2.794	2.663	2.731	-6,0
Kuwait	288	312	119	471	429	777	350	819	90,9
Paesi Bassi	1.018	1.233	3.403	4.158	427	360	634	626	46,6
Libia	2.171	96	153	157	615	457	320	307	-50,1
Belgio	80	133	150	123	339	315	275	263	-22,4
Francia	138	155	161	169	220	212	218	190	-13,6
Germania	54	79	102	102	122	142	177	177	45,1
Regno Unito	115	123	124	138	225	225	231	170	-24,4
<b>Totale mondo</b>	<b>7.704</b>	<b>6.248</b>	<b>12.081</b>	<b>14.607</b>	<b>5.283</b>	<b>5.282</b>	<b>4.868</b>	<b>5.283</b>	<b>0,0</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Stati Uniti	3.800	4.109	7.863	9.281	2.799	2.754	2.625	2.693	-3,8
Kuwait	288	312	119	128	429	777	350	208	-51,5
Paesi Bassi	1.013	1.227	3.403	4.158	377	310	634	626	66,0
Libia	2.171	0	153	157	615	0	320	307	-50,1
Belgio	80	133	150	123	339	315	275	263	-22,4
Francia	25	42	34	55	98	98	89	106	8,2
Germania	54	79	102	102	122	142	177	177	45,1
Regno Unito	115	123	124	138	225	225	231	170	-24,4
<b>Totale mondo</b>	<b>7.546</b>	<b>6.025</b>	<b>11.947</b>	<b>14.140</b>	<b>5.004</b>	<b>4.621</b>	<b>4.701</b>	<b>4.550</b>	<b>-9,1</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati R&amp;P - Politecnico di Milano

Tav. A/8.a

**Partecipazioni italiane in imprese industriali estere**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Brasile	293	161	477	526	4.527	4.527	4.127	4.177	-7,7
Tanzania	97	80	80	80	907	907	907	907	0,0
Rep. Ceca	0	0	0	1.500	0	0	0	800	-
Zaire	31	26	26	26	710	710	710	710	0,0
Africa (non specificato)	150	125	125	125	400	400	400	400	0,0
Zambia	15	13	13	13	389	389	389	389	0,0
Nigeria	66	89	220	220	377	377	377	377	0,0
Kenya	127	133	197	257	262	262	262	262	0,0
<b>Totale mondo</b>	<b>3.107</b>	<b>1.799</b>	<b>2.673</b>	<b>4.302</b>	<b>10.733</b>	<b>9.472</b>	<b>8.749</b>	<b>9.700</b>	<b>-9,6</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Brasile	293	161	477	521	4.527	4.527	4.127	4.127	-8,8
Tanzania	0	0	0	0	0	0	0	0	-
Rep. Ceca	0	0	0	0	0	0	0	0	-
Zaire	0	0	0	0	0	0	0	0	-
Africa (non specificato)	0	0	0	0	0	0	0	0	-
Zambia	0	0	0	0	0	0	0	0	-
Nigeria	66	89	220	220	377	377	377	377	0,0
Kenya	127	133	197	257	262	262	262	262	0,0
<b>Totale mondo</b>	<b>1.426</b>	<b>1.204</b>	<b>2.164</b>	<b>2.288</b>	<b>6.757</b>	<b>6.061</b>	<b>5.614</b>	<b>5.704</b>	<b>-15,6</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati R&amp;P - Politecnico di Milano

Tav. A/8.b

**PRODOTTI CHIMICI E FIBRE SINTETICHE E ARTIFICIALI**

**Partecipazioni estere in imprese industriali italiane**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Stati Uniti	12.713	13.846	17.215	20.143	31.952	29.508	26.003	28.649	-10,3
Germania	8.406	9.269	11.794	12.158	20.933	20.046	21.761	20.942	0,0
Paesi Bassi	4.430	5.332	7.232	8.484	9.585	10.060	12.970	11.465	19,6
Svizzera	4.048	4.410	5.038	6.024	10.682	10.650	9.372	10.933	2,3
Francia	3.369	4.239	5.790	6.025	7.761	8.891	10.202	9.730	25,4
Regno Unito	4.363	4.911	6.259	5.644	8.896	9.670	9.002	8.924	0,3
Svezia	652	1.590	1.478	1.550	2.378	4.935	4.055	3.407	43,3
Giappone	1.411	1.389	1.663	2.107	1.899	2.022	2.194	2.751	44,9
<b>Totale mondo</b>	<b>40.932</b>	<b>46.535</b>	<b>58.361</b>	<b>64.554</b>	<b>98.413</b>	<b>100.162</b>	<b>99.166</b>	<b>100.920</b>	<b>2,5</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Stati Uniti	12.232	13.406	15.134	17.752	30.310	28.187	23.871	26.468	-12,7
Germania	7.119	7.888	10.402	10.939	18.486	17.708	19.566	18.838	1,9
Paesi Bassi	4.419	5.312	6.314	8.467	9.549	10.026	11.228	11.430	19,7
Svizzera	3.778	4.104	4.699	5.664	8.948	8.999	7.889	9.401	5,1
Francia	3.072	3.945	4.750	4.986	6.898	8.147	8.008	7.808	13,2
Regno Unito	3.576	4.126	4.973	4.094	7.681	7.959	7.127	6.429	-16,3
Svezia	652	1.590	1.478	1.550	2.378	4.935	4.055	3.407	43,3
Giappone	1.264	1.188	1.604	2.106	1.302	1.405	2.015	2.736	110,1
<b>Totale mondo</b>	<b>37.606</b>	<b>43.092</b>	<b>51.233</b>	<b>57.965</b>	<b>89.806</b>	<b>91.727</b>	<b>87.347</b>	<b>90.593</b>	<b>0,9</b>

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

Tav. A/9.a

**Partecipazioni italiane in imprese industriali estere**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Spagna	1.063	1.009	1.524	1.334	4.229	3.454	4.196	4.075	-3,6
Brasile	638	697	1.215	988	6.446	4.326	5.045	4.072	-36,8
Slovacchia	0	10	139	155	0	50	3.285	3.300	-
Germania	338	1.032	1.567	1.189	595	1.871	3.513	3.104	421,7
Francia	744	1.267	2.733	1.418	1.545	2.420	4.115	2.669	72,8
Regno Unito	784	925	1.143	922	2.011	1.520	1.835	1.268	-36,9
Stati Uniti	1.307	1.645	2.227	676	3.639	2.923	3.155	1.005	-72,4
Qatar	300	400	400	645	300	300	500	800	166,7
<b>Totale mondo</b>	<b>7.139</b>	<b>9.321</b>	<b>15.076</b>	<b>8.984</b>	<b>33.155</b>	<b>24.883</b>	<b>35.058</b>	<b>25.371</b>	<b>-23,5</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Spagna	965	857	1.394	1.200	3.676	2.731	3.588	3.495	-4,9
Brasile	518	614	1.125	978	5.996	4.076	4.825	3.952	-34,1
Slovacchia	0	10	0	0	0	50	0	0	-
Germania	178	665	562	609	445	1.478	1.649	1.900	327,0
Francia	712	952	1.282	691	1.408	2.004	1.789	1.275	-9,4
Regno Unito	342	419	207	322	859	697	469	435	-49,4
Stati Uniti	1.272	530	627	592	3.527	1.190	1.044	843	-76,1
Qatar	0	0	0	0	0	0	0	0	-
<b>Totale mondo</b>	<b>4.885</b>	<b>4.933</b>	<b>6.307</b>	<b>5.598</b>	<b>19.358</b>	<b>15.499</b>	<b>16.581</b>	<b>15.457</b>	<b>-20,2</b>

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

Tav. A/9.b



## ARTICOLI IN GOMMA E IN MATERIE PLASTICHE

## Partecipazioni estere in imprese industriali italiane

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Francia	2.031	2.044	2.922	3.185	11.042	9.113	9.560	9.503	-13,9
Stati Uniti	1.292	1.614	2.065	2.571	4.323	4.699	5.976	7.827	81,1
Germania	578	747	840	1.167	3.481	3.338	3.479	4.297	23,4
Paesi Bassi	190	277	884	669	779	925	2.214	1.842	136,5
Regno Unito	554	578	656	564	2.340	2.656	2.465	1.686	-27,9
Svizzera	407	407	276	332	2.276	2.278	1.269	1.287	-43,5
Giappone	158	248	404	442	1.110	849	947	1.143	3,0
Svezia	183	179	152	241	1.277	1.162	974	982	-23,1
<b>Totale mondo</b>	<b>5.621</b>	<b>6.358</b>	<b>8.566</b>	<b>9.623</b>	<b>27.431</b>	<b>25.829</b>	<b>27.867</b>	<b>29.718</b>	<b>8,3</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Francia	2.031	2.044	2.914	3.175	11.042	9.113	9.460	9.449	-14,4
Stati Uniti	1.292	1.614	2.065	2.571	4.323	4.699	5.976	7.827	81,1
Germania	527	613	664	959	3.091	2.770	2.858	3.585	16,0
Paesi Bassi	144	214	203	549	659	795	726	1.715	160,2
Regno Unito	432	446	496	564	1.838	2.177	1.982	1.686	-8,3
Svizzera	337	331	210	237	1.831	1.800	859	788	-57,0
Giappone	150	210	350	396	1.050	795	912	1.108	5,5
Svezia	183	179	152	241	1.277	1.162	974	982	-23,1
<b>Totale mondo</b>	<b>5.322</b>	<b>5.891</b>	<b>7.303</b>	<b>9.013</b>	<b>25.889</b>	<b>24.067</b>	<b>24.456</b>	<b>27.921</b>	<b>7,8</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati R&amp;P - Politecnico di Milano

Tav. A/10.a

## Partecipazioni italiane in imprese industriali estere

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Brasile	712	829	1.127	1.195	8.180	5.403	5.347	5.140	-37,2
Germania	1.329	1.035	1.299	1.533	8.518	4.510	4.586	4.804	-43,6
Regno Unito	869	740	803	916	5.328	3.517	3.090	3.031	-43,1
Spagna	436	345	483	472	3.213	2.000	1.964	2.138	-33,5
Stati Uniti	822	972	591	671	3.485	3.236	1.992	1.924	-44,8
Francia	242	278	561	532	1.082	1.149	1.616	1.806	66,9
Turchia	90	227	346	442	1.064	1.250	1.250	1.281	20,4
Venezuela	301	182	111	179	706	815	850	886	25,5
<b>Totale mondo</b>	<b>5.398</b>	<b>5.300</b>	<b>6.424</b>	<b>7.250</b>	<b>35.503</b>	<b>24.909</b>	<b>26.145</b>	<b>27.380</b>	<b>-22,9</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Brasile	708	825	1.038	1.177	8.090	5.328	5.172	5.015	-38,0
Germania	1.100	788	1.059	1.293	7.650	3.791	4.036	4.254	-44,4
Regno Unito	617	609	621	723	4.226	2.815	2.258	2.150	-49,1
Spagna	423	334	467	455	3.138	1.923	1.887	2.061	-34,3
Stati Uniti	810	950	566	646	3.465	3.173	1.929	1.861	-46,3
Francia	231	265	546	524	1.016	1.081	1.594	1.785	75,7
Turchia	90	227	346	442	1.064	1.250	1.250	1.281	20,4
Venezuela	300	180	109	177	666	775	800	836	25,5
<b>Totale mondo</b>	<b>4.709</b>	<b>4.696</b>	<b>5.523</b>	<b>6.365</b>	<b>32.008</b>	<b>22.250</b>	<b>22.228</b>	<b>23.271</b>	<b>-27,3</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati R&amp;P - Politecnico di Milano

Tav. A/10.b

**PRODOTTI DELLA LAVORAZIONE DI MINERALI NON METALLIFERI**

**Partecipazioni estere in imprese industriali italiane**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Francia	1.383	1.384	2.494	2.815	6.085	5.164	7.787	8.852	45,5
Stati Uniti	695	760	1.503	2.514	3.895	3.661	4.631	6.543	68,0
Regno Unito	430	1.118	1.129	1.405	2.289	5.325	5.754	5.395	135,7
Germania	348	432	457	656	2.020	1.971	2.003	2.239	10,8
Svizzera	366	383	409	549	1.630	1.528	1.420	1.709	4,8
Thailandia	198	216	326	362	902	911	955	1.144	26,8
Austria	82	118	197	243	434	511	606	721	66,1
Finlandia	93	211	165	166	500	1.489	732	709	41,8
<b>Totale mondo</b>	<b>3.628</b>	<b>4.650</b>	<b>6.698</b>	<b>8.771</b>	<b>17.890</b>	<b>20.677</b>	<b>23.988</b>	<b>27.586</b>	<b>54,2</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Francia	1.339	1.360	1.845	2.016	5.850	5.081	5.215	5.520	-5,6
Stati Uniti	571	626	1.346	2.400	3.051	2.853	3.908	5.922	94,1
Regno Unito	387	1.057	1.046	1.294	2.085	5.125	5.534	5.048	142,1
Germania	333	416	442	643	1.971	1.925	1.963	2.192	11,2
Svizzera	334	345	367	499	1.476	1.416	1.306	1.596	8,1
Thailandia	0	0	0	0	0	0	0	0	-
Austria	66	118	197	215	327	511	606	604	84,7
Finlandia	93	211	85	89	500	1.489	552	509	1,8
<b>Totale mondo</b>	<b>3.137</b>	<b>4.134</b>	<b>5.328</b>	<b>7.174</b>	<b>15.318</b>	<b>18.400</b>	<b>19.084</b>	<b>21.501</b>	<b>40,4</b>

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

Tav. A/11.a

**Partecipazioni italiane in imprese industriali estere**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Francia	386	2.305	4.454	4.034	2.498	6.115	9.101	8.494	240,0
Grecia	0	550	667	1.260	0	3.179	2.813	4.061	-
Stati Uniti	287	1.236	1.496	1.792	1.773	4.536	4.105	3.800	114,3
Ungheria	36	33	39	36	3.532	3.520	3.545	3.525	-
Marocco	7	124	175	201	500	1.739	1.730	1.883	276,6
Spagna	178	583	744	530	745	2.411	2.157	1.518	103,8
Turchia	0	360	291	345	0	1.614	1.409	1.293	-
Canada	0	226	204	214	0	1.345	966	966	-
<b>Totale mondo</b>	<b>1.609</b>	<b>6.686</b>	<b>9.493</b>	<b>9.414</b>	<b>15.159</b>	<b>35.880</b>	<b>35.347</b>	<b>31.862</b>	<b>110,2</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Francia	363	2.267	4.390	3.970	2.260	5.885	8.901	8.294	267,0
Grecia	0	550	667	1.240	0	3.179	2.813	3.986	-
Stati Uniti	287	1.184	1.436	1.792	1.773	4.386	3.955	3.800	114,3
Ungheria	3	5	6	3	17	20	45	25	47,1
Marocco	7	124	175	201	500	1.739	1.730	1.883	276,6
Spagna	163	506	529	530	725	2.104	1.556	1.518	109,4
Turchia	0	360	291	345	0	1.614	1.409	1.293	-
Canada	0	160	139	139	0	1.086	716	716	-
<b>Totale mondo</b>	<b>1.418</b>	<b>6.271</b>	<b>8.880</b>	<b>9.050</b>	<b>10.227</b>	<b>29.665</b>	<b>28.668</b>	<b>26.216</b>	<b>156,3</b>

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

Tav. A/11.b

**METALLO E PRODOTTI IN METALLO****Partecipazioni estere in imprese industriali italiane**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
India	85	98	6.541	7.795	311	311	11.743	13.883	-
Germania	517	484	3.845	3.550	2.951	2.989	7.955	7.536	155,4
Stati Uniti	433	537	881	2.683	1.897	1.875	2.282	7.081	273,3
Francia	3.009	3.301	3.463	2.447	8.764	8.397	7.258	4.723	-46,1
Argentina	0	0	0	1.381	0	0	0	3.781	-
Regno Unito	231	315	457	1.024	1.916	1.951	1.993	3.588	87,3
Svizzera	294	320	785	742	1.420	1.514	2.154	2.217	56,1
Svezia	545	571	779	968	2.667	2.368	2.364	2.171	-18,6
<b>Totale mondo</b>	<b>6.424</b>	<b>6.973</b>	<b>19.037</b>	<b>23.575</b>	<b>24.211</b>	<b>23.126</b>	<b>40.012</b>	<b>50.993</b>	<b>110,6</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
India	85	98	127	157	311	311	293	337	8,4
Germania	353	407	3.647	3.223	2.273	2.489	7.130	6.845	201,1
Stati Uniti	403	508	872	2.657	1.693	1.693	2.208	6.971	311,8
Francia	1.691	1.954	2.409	1.715	4.870	5.255	5.499	3.853	-20,9
Argentina	0	0	0	1.221	0	0	0	3.449	-
Regno Unito	231	265	341	761	1.916	1.767	1.807	2.807	46,5
Svizzera	272	283	763	715	1.299	1.283	2.046	2.108	62,3
Svezia	545	571	779	833	2.667	2.368	2.364	2.137	-19,9
<b>Totale mondo</b>	<b>4.651</b>	<b>5.212</b>	<b>11.023</b>	<b>13.978</b>	<b>18.209</b>	<b>17.943</b>	<b>25.015</b>	<b>34.148</b>	<b>87,5</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati R&amp;P - Politecnico di Milano

Tav. A/12.a

**Partecipazioni italiane in imprese industriali estere**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Germania	1.795	4.502	5.221	4.599	7.280	8.073	7.276	8.220	12,9
Francia	1.720	1.853	3.374	2.875	6.376	6.208	8.511	8.073	26,6
Polonia	0	272	406	386	0	5.149	4.379	4.068	-
Brasile	348	303	381	471	4.340	3.583	3.576	3.766	-13,2
Romania	0	36	44	45	0	4.330	3.585	3.602	-
Spagna	387	623	846	756	1.227	1.686	1.995	1.882	53,4
Canada	179	24	276	274	2.045	108	1.297	1.530	-25,2
Cina	0	6	6	41	0	173	173	1.293	-
<b>Totale mondo</b>	<b>6.652</b>	<b>9.703</b>	<b>14.067</b>	<b>13.187</b>	<b>39.052</b>	<b>41.899</b>	<b>44.425</b>	<b>45.103</b>	<b>15,5</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Germania	1.700	4.392	4.973	4.469	7.262	7.323	6.396	7.667	5,6
Francia	1.490	1.701	2.764	2.530	5.295	5.576	6.408	6.742	27,3
Polonia	0	272	406	386	0	5.149	4.379	4.068	-
Brasile	218	303	381	471	4.140	3.583	3.576	3.766	-9,0
Romania	0	35	42	43	0	4.310	3.545	3.555	-
Spagna	283	417	582	541	792	926	1.047	1.013	27,9
Canada	18	14	14	16	45	46	35	41	-8,9
Cina	0	4	4	6	0	83	83	83	-
<b>Totale mondo</b>	<b>4.553</b>	<b>8.817</b>	<b>10.895</b>	<b>10.590</b>	<b>25.171</b>	<b>34.777</b>	<b>32.296</b>	<b>33.448</b>	<b>32,9</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati R&amp;P - Politecnico di Milano

Tav. A/12.b

**MACCHINE E APPARECCHI MECCANICI**

**Partecipazioni estere in imprese industriali italiane**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Stati Uniti	6.247	5.547	10.157	13.303	31.441	23.857	29.292	31.619	0,6
Svezia	3.850	4.091	5.928	6.513	19.142	16.673	18.781	19.343	1,1
Germania	2.597	2.730	3.855	5.156	10.394	11.291	12.429	13.313	28,1
Finlandia	547	743	711	1.150	2.631	3.381	3.532	5.611	113,3
Regno Unito	738	702	1.012	1.666	3.577	2.945	3.564	5.395	50,8
Svizzera	761	997	1.167	1.341	3.867	4.929	5.256	5.110	32,1
Giappone	714	997	1.474	1.802	2.521	3.256	3.412	3.655	45,0
Brasile	0	0	420	480	0	0	1.976	2.208	-
<b>Totale mondo</b>	<b>16.670</b>	<b>17.469</b>	<b>26.456</b>	<b>33.265</b>	<b>78.920</b>	<b>73.074</b>	<b>83.801</b>	<b>92.949</b>	<b>17,8</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Stati Uniti	4.733	5.101	9.270	12.199	24.182	22.901	27.406	29.405	21,6
Svezia	3.848	4.089	5.926	6.511	19.122	16.653	18.761	19.323	1,1
Germania	1.703	2.107	3.020	3.612	8.455	9.760	10.666	11.112	31,4
Finlandia	547	743	711	811	2.631	3.381	3.532	3.970	50,9
Regno Unito	737	702	1.012	1.666	3.552	2.945	3.564	5.395	51,9
Svizzera	736	913	1.083	1.242	3.682	4.278	4.792	4.573	24,2
Giappone	84	99	124	546	456	503	504	1.477	223,9
Brasile	0	0	420	480	0	0	1.976	2.208	-
<b>Totale mondo</b>	<b>13.062</b>	<b>14.901</b>	<b>22.801</b>	<b>28.600</b>	<b>64.966</b>	<b>64.928</b>	<b>74.893</b>	<b>82.370</b>	<b>26,8</b>

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

Tav. A/13.a

**Partecipazioni italiane in imprese industriali estere**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Francia	1.346	3.071	3.942	2.825	6.750	12.260	11.930	9.383	39,0
Regno Unito	1.211	2.037	3.388	3.987	7.168	6.116	8.718	7.283	1,6
Stati Uniti	1.769	2.548	3.643	4.789	7.757	4.920	5.496	6.441	-17,0
Finlandia	0	0	0	2.276	0	0	0	6.100	-
Cina	0	1	84	430	18	48	4.468	5.463	-
Romania	0	43	46	47	0	3.860	3.896	3.895	-
Belgio	937	882	1.407	1.403	4.692	3.572	3.979	3.428	-26,9
Brasile	448	526	963	998	3.580	5.849	4.246	3.400	-5,0
<b>Totale mondo</b>	<b>7.888</b>	<b>15.246</b>	<b>19.420</b>	<b>23.677</b>	<b>47.182</b>	<b>62.567</b>	<b>62.388</b>	<b>66.249</b>	<b>40,4</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Francia	1.230	2.676	3.555	2.712	6.252	10.896	10.833	8.699	39,1
Regno Unito	1.098	1.944	3.297	3.894	5.468	4.416	7.533	6.098	11,5
Stati Uniti	1.766	2.538	3.621	4.764	7.745	4.815	5.376	6.381	-17,6
Finlandia	0	0	0	0	0	0	0	0	-
Cina	0	0	32	74	18	18	4.058	4.451	-
Romania	0	43	46	46	0	3.860	3.860	3.860	-
Belgio	937	882	1.407	1.403	4.692	3.572	3.979	3.428	-26,9
Brasile	444	413	889	908	3.528	3.797	3.996	3.105	-12,0
<b>Totale mondo</b>	<b>6.384</b>	<b>10.342</b>	<b>16.874</b>	<b>18.723</b>	<b>32.544</b>	<b>40.149</b>	<b>49.311</b>	<b>48.336</b>	<b>48,5</b>

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

Tav. A/13.b

**APPARECCHI ELETTRICI E DI PRECISIONE****Partecipazioni estere in imprese industriali italiane**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Francia	7.496	8.109	9.419	10.472	40.761	35.472	32.773	32.321	-20,7
Stati Uniti	14.495	19.392	16.860	16.397	42.307	49.167	29.120	31.279	-26,1
Germania	3.162	3.541	6.889	9.498	13.300	13.323	25.688	24.572	84,8
Svezia	4.311	4.964	5.360	6.648	22.091	18.348	19.415	17.371	-21,4
Regno Unito	1.764	1.836	2.889	3.456	8.828	7.832	9.687	11.724	32,8
Giappone	542	620	1.149	1.042	2.862	2.713	3.032	3.274	14,4
Svizzera	734	842	789	889	4.107	3.577	3.059	2.963	-27,9
Paesi Bassi	2.421	997	1.248	530	4.646	2.863	2.268	1.669	-64,1
<b>Totale mondo</b>	<b>36.054</b>	<b>41.181</b>	<b>45.787</b>	<b>50.069</b>	<b>142.822</b>	<b>137.595</b>	<b>129.777</b>	<b>128.881</b>	<b>-9,8</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Francia	6.534	6.329	7.413	8.125	34.887	29.959	27.272	25.140	-27,9
Stati Uniti	11.868	13.404	16.637	16.113	31.743	27.891	28.205	30.245	-4,7
Germania	3.097	3.461	3.215	4.512	12.948	12.936	7.599	9.058	-30,0
Svezia	4.068	4.903	5.286	6.539	20.805	18.132	19.215	17.196	-17,3
Regno Unito	1.686	1.781	2.283	3.387	8.407	7.582	7.555	11.409	35,7
Giappone	176	244	377	442	1.692	1.729	1.975	2.048	21,0
Svizzera	679	794	734	676	3.850	3.320	2.780	2.459	-36,1
Paesi Bassi	2.297	877	1.102	436	4.075	2.261	1.658	1.302	-68,0
<b>Totale mondo</b>	<b>31.056</b>	<b>32.292</b>	<b>37.747</b>	<b>40.851</b>	<b>119.832</b>	<b>105.805</b>	<b>98.624</b>	<b>100.650</b>	<b>-16,0</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati R&amp;P - Politecnico di Milano

Tav. A/14.a

**Partecipazioni italiane in imprese industriali estere**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Francia	5.082	6.818	4.884	4.889	27.760	28.065	18.388	12.908	-53,5
Stati Uniti	1.971	2.709	3.205	3.472	11.679	10.779	10.375	9.059	-22,4
Germania	631	763	629	1.600	4.642	2.973	3.184	8.254	77,8
Regno Unito	1.815	1.634	1.744	1.776	9.404	8.024	6.915	6.967	-25,9
Brasile	744	1.001	1.445	1.604	8.317	9.124	7.560	5.701	-31,5
Cina	6	13	40	159	400	610	950	3.207	701,8
Marocco	179	152	225	225	3.158	3.158	3.158	3.158	0,0
Malaysia	291	243	300	311	3.234	3.234	3.000	3.060	-5,4
<b>Totale mondo</b>	<b>15.841</b>	<b>18.084</b>	<b>17.890</b>	<b>19.179</b>	<b>107.306</b>	<b>94.107</b>	<b>78.267</b>	<b>76.325</b>	<b>-28,9</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Francia	4.127	5.055	3.865	2.053	22.602	22.486	13.853	7.290	-67,7
Stati Uniti	1.339	2.197	2.347	2.813	8.404	7.616	8.193	7.539	-10,3
Germania	631	763	629	1.600	4.642	2.973	3.184	8.254	77,8
Regno Unito	1.661	1.442	1.608	1.561	8.090	6.510	6.155	5.937	-26,6
Brasile	704	926	1.247	1.604	7.817	6.788	6.008	5.701	-27,1
Cina	0	0	7	35	0	0	190	1.207	-
Marocco	0	0	0	0	0	0	0	0	-
Malaysia	0	0	0	10	0	0	0	40	-
<b>Totale mondo</b>	<b>10.868</b>	<b>13.410</b>	<b>13.044</b>	<b>12.490</b>	<b>68.704</b>	<b>65.441</b>	<b>54.499</b>	<b>52.241</b>	<b>-24,0</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati R&amp;P - Politecnico di Milano

Tav. A/14.b

**AUTOVEICOLI**

**Partecipazioni estere in imprese industriali italiane**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Stati Uniti	1.649	1.768	2.576	3.768	8.447	8.032	10.437	11.635	37,7
Francia	2.779	1.502	2.812	3.432	7.700	4.813	5.027	6.523	-15,3
Germania	424	504	616	1.082	2.514	2.634	2.447	3.983	58,4
Regno Unito	384	368	652	925	3.104	2.776	3.149	3.532	13,8
Giappone	251	299	466	611	1.008	998	1.400	1.620	60,7
Indonesia	0	0	69	74	0	0	410	315	-
Belgio	36	38	37	34	158	150	134	117	-25,9
Canada	244	104	118	38	1.084	512	467	98	-91,0
<b>Totale mondo</b>	<b>5.816</b>	<b>4.669</b>	<b>7.405</b>	<b>10.029</b>	<b>24.116</b>	<b>20.288</b>	<b>23.667</b>	<b>28.026</b>	<b>16,2</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Stati Uniti	1.574	1.527	2.251	3.496	8.046	6.597	8.503	10.744	33,5
Francia	6	57	139	672	36	312	647	2.066	-
Germania	300	385	547	970	2.068	2.284	2.189	3.665	77,2
Regno Unito	384	368	652	925	3.104	2.776	3.149	3.532	13,8
Giappone	0	0	0	0	0	0	0	0	-
Indonesia	0	0	69	74	0	0	410	315	-
Belgio	36	38	37	34	158	150	134	117	-25,9
Canada	229	87	94	6	1.062	490	445	60	-94,4
<b>Totale mondo</b>	<b>2.576</b>	<b>2.546</b>	<b>3.844</b>	<b>6.243</b>	<b>14.575</b>	<b>12.952</b>	<b>15.633</b>	<b>20.702</b>	<b>42,0</b>

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

Tav. A/15.a

**Partecipazioni italiane in imprese industriali estere**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Brasile	1.306	3.639	8.202	11.736	16.802	18.054	20.017	35.238	109,7
India	374	574	750	1.054	10.800	12.439	14.000	15.179	40,5
Polonia	0	1.837	2.477	3.284	0	17.728	16.067	15.137	-
Francia	4.815	3.053	6.096	5.764	26.647	10.302	14.693	10.628	-60,1
Argentina	1.892	1.528	998	3.296	10.608	10.053	3.569	8.433	-20,5
Turchia	981	2.810	2.245	1.318	7.522	10.076	7.911	6.592	-12,4
Spagna	1.383	1.366	2.162	2.775	10.055	8.056	7.800	5.535	-45,0
Germania	3.031	2.468	3.144	2.526	12.437	6.658	7.890	4.118	-66,9
<b>Totale mondo</b>	<b>16.930</b>	<b>19.990</b>	<b>29.814</b>	<b>34.496</b>	<b>119.082</b>	<b>115.174</b>	<b>116.357</b>	<b>124.520</b>	<b>4,6</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Brasile	1.291	3.638	8.202	11.736	16.602	18.004	20.017	35.238	112,3
India	0	0	0	0	0	0	0	0	-
Polonia	0	1.837	2.435	3.242	0	17.728	14.531	13.601	-
Francia	2.569	2.772	3.919	2.652	9.527	8.858	10.675	5.610	-41,1
Argentina	412	379	998	3.284	3.348	3.343	3.569	8.353	149,5
Turchia	20	32	45	43	211	461	561	500	137,0
Spagna	1.336	1.324	2.120	2.733	9.705	7.806	7.620	5.355	-44,8
Germania	2.235	2.168	2.692	2.526	6.849	5.308	6.640	4.118	-39,9
<b>Totale mondo</b>	<b>10.260</b>	<b>14.073</b>	<b>22.787</b>	<b>27.413</b>	<b>59.995</b>	<b>71.776</b>	<b>73.791</b>	<b>78.421</b>	<b>30,7</b>

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

Tav. A/15.b

## ALTRI MEZZI DI TRASPORTO

## Partecipazioni estere in imprese industriali italiane

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Giappone	567	720	749	1.388	854	857	839	1.394	63,2
Stati Uniti	9	0	0	471	114	0	0	1.064	833,3
Svezia	172	232	451	330	925	794	1.585	909	-1,7
Francia	75	147	100	93	461	903	838	741	60,7
Regno Unito	140	140	79	71	651	597	533	486	-25,3
Hong Kong	0	74	125	126	0	176	250	320	-
Germania	21	30	17	42	80	70	60	62	-22,5
Svizzera	14	10	16	13	72	65	70	26	-63,9
<b>Totale mondo</b>	<b>998</b>	<b>1.354</b>	<b>1.538</b>	<b>2.534</b>	<b>3.157</b>	<b>3.462</b>	<b>4.175</b>	<b>5.002</b>	<b>58,4</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Giappone	332	720	749	1.388	645	857	839	1.394	116,1
Stati Uniti	9	0	0	471	114	0	0	1.064	833,3
Svezia	172	232	451	330	925	794	1.585	909	-1,7
Francia	39	42	27	19	151	151	151	126	-16,6
Regno Unito	105	107	40	22	317	287	183	142	-55,2
Hong Kong	0	0	0	0	0	0	0	0	-
Germania	15	30	17	42	50	70	60	62	24,0
Svizzera	14	10	16	13	72	65	70	26	-63,9
<b>Totale mondo</b>	<b>686</b>	<b>1.141</b>	<b>1.301</b>	<b>2.285</b>	<b>2.274</b>	<b>2.224</b>	<b>2.888</b>	<b>3.723</b>	<b>63,7</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati R&amp;P - Politecnico di Milano

Tav. A/16.a

## Partecipazioni italiane in imprese industriali estere

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
India	100	142	312	462	3.860	3.601	5.368	7.368	90,9
Stati Uniti	639	892	896	389	3.209	3.257	3.198	1.681	-47,6
Svezia	0	0	0	150	0	0	0	800	-
Francia	0	0	0	1.926	0	0	0	600	-
Grecia	0	26	34	34	0	480	480	480	-
Cina	0	0	35	30	0	0	400	400	-
Spagna	148	198	322	208	550	443	395	372	-32,4
Thailandia	0	0	0	5	0	0	0	250	-
<b>Totale mondo</b>	<b>897</b>	<b>1.281</b>	<b>1.632</b>	<b>3.219</b>	<b>7.746</b>	<b>8.616</b>	<b>10.750</b>	<b>12.226</b>	<b>57,8</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
India	0	0	0	0	0	0	0	0	-
Stati Uniti	289	472	476	389	2.209	2.257	2.198	1.681	-23,9
Svezia	0	0	0	0	0	0	0	0	-
Francia	0	0	0	30	0	0	0	150	-
Grecia	0	26	34	34	0	480	480	480	-
Cina	0	0	0	30	0	0	0	400	-
Spagna	148	198	322	208	550	443	395	372	-32,4
Thailandia	0	0	0	0	0	0	0	0	-
<b>Totale mondo</b>	<b>446</b>	<b>718</b>	<b>851</b>	<b>705</b>	<b>2.866</b>	<b>3.995</b>	<b>3.812</b>	<b>3.338</b>	<b>16,5</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati R&amp;P - Politecnico di Milano

Tav. A/16.b

**MOBILI**

**Partecipazioni estere in imprese industriali italiane**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Stati Uniti	103	165	1.247	1.071	541	944	3.508	3.447	537,2
Germania	184	213	238	270	186	201	246	387	108,1
Francia	315	600	109	133	1.685	2.267	342	359	-78,7
Svizzera	15	16	17	27	116	116	116	111	-4,3
Regno Unito	33	26	20	20	257	92	45	45	-82,5
<b>Totale mondo</b>	<b>649</b>	<b>1.020</b>	<b>1.631</b>	<b>1.520</b>	<b>2.785</b>	<b>3.620</b>	<b>4.257</b>	<b>4.349</b>	<b>56,2</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Stati Uniti	103	85	1.162	969	541	474	3.169	3.098	472,6
Germania	184	213	238	270	186	201	246	387	108,1
Francia	315	98	109	133	1.685	435	342	359	-78,7
Svizzera	15	16	17	27	116	116	116	111	-4,3
Regno Unito	33	26	20	20	257	92	45	45	-82,5
<b>Totale mondo</b>	<b>649</b>	<b>439</b>	<b>1.547</b>	<b>1.418</b>	<b>2.785</b>	<b>1.318</b>	<b>3.918</b>	<b>4.000</b>	<b>43,6</b>

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

Tav. A/17.a

**Partecipazioni italiane in imprese industriali estere**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Germania	0	194	172	162	0	990	750	650	-
Francia	8	23	30	33	60	122	122	112	86,7
Tunisia	5	6	6	6	90	130	100	100	11,1
Portogallo	0	3	4	4	0	41	61	61	-
Slovenia	0	4	4	4	0	50	50	50	-
Regno Unito	8	8	20	26	10	10	40	40	300,0
Romania	0	0	3	3	0	0	40	40	-
Australia	7	8	12	16	20	20	30	37	85,0
<b>Totale mondo</b>	<b>1.436</b>	<b>1.829</b>	<b>1.649</b>	<b>276</b>	<b>4.565</b>	<b>5.969</b>	<b>5.504</b>	<b>1.240</b>	<b>-72,8</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Germania	0	194	172	162	0	990	750	650	-
Francia	8	23	30	33	60	122	122	112	86,7
Tunisia	5	6	6	6	90	130	100	100	11,1
Portogallo	0	3	3	3	0	41	41	41	-
Slovenia	0	4	4	4	0	50	50	50	-
Regno Unito	8	8	20	26	10	10	40	40	300,0
Romania	0	0	3	3	0	0	40	40	-
Australia	7	8	12	16	20	20	30	37	85,0
<b>Totale mondo</b>	<b>53</b>	<b>310</b>	<b>269</b>	<b>271</b>	<b>315</b>	<b>1.724</b>	<b>1.245</b>	<b>1.145</b>	<b>263,5</b>

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

Tav. A/17.b



**ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE****Partecipazioni estere in imprese industriali italiane**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Francia	121	135	258	306	452	517	584	764	69,0
Paesi Bassi	93	100	327	154	400	500	612	557	39,3
Svezia	0	0	13	201	0	0	30	473	-
Stati Uniti	295	205	324	290	405	261	419	435	7,4
Giappone	46	60	109	97	150	152	199	224	49,3
Svizzera	153	13	14	26	550	130	135	153	-72,2
Germania	0	0	2	2	0	0	29	29	-
Belgio	2	2	2	2	10	10	9	9	-10,0
<b>Totale mondo</b>	<b>961</b>	<b>845</b>	<b>1.217</b>	<b>1.078</b>	<b>2.635</b>	<b>2.234</b>	<b>2.497</b>	<b>2.644</b>	<b>0,3</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Francia	118	132	256	304	437	502	569	749	71,4
Paesi Bassi	0	0	250	76	0	0	250	195	-
Svezia	0	0	0	201	0	0	0	473	-
Stati Uniti	295	205	324	290	405	261	419	435	7,4
Giappone	46	60	109	97	150	152	199	224	49,3
Svizzera	98	13	14	26	447	130	135	153	-65,8
Germania	0	0	2	2	0	0	29	29	-
Belgio	0	0	0	0	0	0	0	0	-
<b>Totale mondo</b>	<b>808</b>	<b>740</b>	<b>1.122</b>	<b>996</b>	<b>2.107</b>	<b>1.709</b>	<b>2.081</b>	<b>2.258</b>	<b>7,2</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati R&amp;P - Politecnico di Milano

Tav. A/18.a

**Partecipazioni italiane in imprese industriali estere**

Paesi	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Variazione % addetti 1991 - 1997
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	
Stati Uniti	410	622	578	476	1.470	1.126	1.026	898	-38,9
Francia	23	183	227	177	77	1.284	1.284	842	993,5
Germania	0	115	214	316	0	293	579	694	-
Bulgaria	0	2	4	4	0	450	450	450	-
Austria	40	69	75	75	350	315	333	300	-14,3
Cina	3	3	5	8	90	136	136	160	77,8
Polonia	0	0	0	5	0	0	0	100	-
Marocco	8	8	8	8	83	83	83	83	0,0
<b>Totale mondo</b>	<b>564</b>	<b>1.051</b>	<b>1.198</b>	<b>1.161</b>	<b>6.442</b>	<b>4.775</b>	<b>4.140</b>	<b>3.776</b>	<b>-41,4</b>
<i>Di cui di controllo</i>									
Stati Uniti	410	411	578	476	1.470	872	1.026	898	-38,9
Francia	15	0	192	142	60	0	1.134	692	-
Germania	0	35	64	311	0	275	279	614	-
Bulgaria	0	2	4	4	0	450	450	450	-
Austria	40	69	75	75	350	315	333	300	-14,3
Cina	0	0	0	0	0	0	0	0	-
Polonia	0	0	0	5	0	0	0	100	-
Marocco	8	8	8	8	83	83	83	83	0,0
<b>Totale mondo</b>	<b>485</b>	<b>571</b>	<b>1.004</b>	<b>1.109</b>	<b>2.052</b>	<b>2.363</b>	<b>3.476</b>	<b>3.308</b>	<b>61,2</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati R&amp;P - Politecnico di Milano

Tav. A/18.b

**FATTURATO E ADDETTI NELLE PARTECIPATE DA INVESTITORI ESTERI  
PER CLASSE DI ADDETTI DELLA PARTECIPATA**  
(anni 1989 - 1997)

PERIODO DI RIFERIMENTO	CLASSI DI ADDETTI					Totale
	1-49	50-99	100-249	250-499	500 e oltre	
FATTURATO DELLE IMPRESE PARTECIPATE (miliardi di lire)						
31.12.1989	3.161,6	5.846,4	15.794,8	18.601,9	78.762,8	122.167,4
31.12.1991	4.218,2	7.036,2	21.844,1	23.758,8	100.793,8	157.651,2
31.12.1993	5.323,6	7.934,9	24.751,9	26.453,2	108.718,2	173.181,9
31.12.1995	6.602,1	10.675,7	31.481,3	28.928,6	152.106,6	229.794,4
31.12.1997	7.143,8	12.142,6	37.817,0	33.674,5	172.673,4	263.451,3
ADDETTI NELLE IMPRESE PARTECIPATE						
31.12.1989	9.374	21.284	64.793	79.236	346.079	520.766
31.12.1991	10.093	21.333	69.624	80.632	334.283	515.965
31.12.1993	10.744	21.529	71.938	79.719	315.738	499.668
31.12.1995	11.297	22.322	73.732	81.002	338.958	527.311
31.12.1997	12.015	24.551	84.253	81.186	358.433	560.438

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

Tavola A/19.a

**FATTURATO E ADDETTI NELLE PARTECIPATE DA INVESTITORI ITALIANI  
PER CLASSE DI ADDETTI DELL'INVESTITORE**  
(anni 1989 - 1997)

PERIODO DI RIFERIMENTO	CLASSI DI ADDETTI					Totale
	1-49	50-99	100-249	250-499	500 e oltre	
FATTURATO DELLE IMPRESE PARTECIPATE (miliardi di lire)						
31.12.1989	252,9	439,1	1.081,1	2.330,0	74.532,2	78.635,3
31.12.1991	433,1	612,7	1.240,3	2.871,4	101.723,3	106.880,8
31.12.1993	820,7	1.391,8	1.943,5	3.522,8	130.383,4	138.062,1
31.12.1995	1.537,6	1.804,3	2.747,1	4.312,2	160.671,6	171.072,8
31.12.1997	1.650,4	2.353,6	3.202,0	4.501,9	174.977,9	186.685,8
ADDETTI NELLE IMPRESE PARTECIPATE						
31.12.1989	4.245	4.446	7.784	13.938	405.277	435.690
31.12.1991	5.981	9.517	9.355	16.372	510.340	551.565
31.12.1993	19.368	11.292	17.298	30.946	499.390	578.294
31.12.1995	22.110	12.830	27.700	29.746	497.052	589.438
31.12.1997	24.557	16.372	30.233	30.767	504.337	606.266

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

Tavola A/19.b

**ADDETTI NELLE PARTECIPATE DA INVESTITORI ESTERI PER CLASSE DI ADDETTI  
DELLA PARTECIPATA E REGIONI E RIPARTIZIONI**  
(al 31.12.1997)

REGIONI E RIPARTIZIONI	CLASSI DI ADDETTI					Totale
	1-49	50-99	100-249	250-499	500 e oltre	
<b>NORD-CENTRO</b>	<b>10.995</b>	<b>22.835</b>	<b>78.664</b>	<b>75.632</b>	<b>328.164</b>	<b>516.290</b>
<b>ITALIA NORD-OCCIDENTALE</b>	<b>7.054</b>	<b>15.217</b>	<b>46.862</b>	<b>49.928</b>	<b>235.206</b>	<b>354.267</b>
PIEMONTE	1.498	3.240	8.817	12.582	49.364	75.501
VALLE D'AOSTA	0	115	341	330	1.027	1.813
LOMBARDIA	5.173	11.514	36.671	35.851	178.616	267.825
LIGURIA	383	348	1.033	1.165	6.199	9.128
<b>ITALIA NORD-ORIENTALE</b>	<b>2.714</b>	<b>5.064</b>	<b>19.052</b>	<b>16.077</b>	<b>48.379</b>	<b>91.286</b>
TRENTINO ALTO ADIGE	285	919	1.529	2.158	4.897	9.788
VENETO	1.007	1.402	6.153	6.635	9.530	24.727
FRIULI VENEZIA GIULIA	201	200	2.409	668	15.014	18.492
EMILIA ROMAGNA	1.221	2.543	8.961	6.616	18.938	38.279
<b>ITALIA CENTRALE</b>	<b>1.227</b>	<b>2.554</b>	<b>12.750</b>	<b>9.627</b>	<b>44.579</b>	<b>70.737</b>
TOSCANA	520	1.071	4.385	2.599	10.937	19.512
UMBRIA	46	281	1.227	537	3.456	5.547
MARCHE	189	245	1.319	1.058	569	3.380
LAZIO	472	957	5.819	5.433	29.617	42.298
<b>MEZZOGIORNO</b>	<b>1.020</b>	<b>1.716</b>	<b>5.589</b>	<b>5.554</b>	<b>30.269</b>	<b>44.148</b>
<b>ITALIA MERIDIONALE</b>	<b>735</b>	<b>1.338</b>	<b>5.139</b>	<b>5.224</b>	<b>29.097</b>	<b>41.533</b>
ABRUZZO	181	142	2.185	1.879	12.247	16.634
MOLISE	30	81	107	0	0	218
CAMPANIA	269	879	1.820	2.283	0	5.251
PUGLIA	135	186	668	758	16.215	17.962
BASILICATA	120	50	359	304	0	833
CALABRIA	0	0	0	0	635	635
<b>ITALIA INSULARE</b>	<b>285</b>	<b>378</b>	<b>450</b>	<b>330</b>	<b>1.172</b>	<b>2.615</b>
SICILIA	142	221	450	0	1.172	1.985
SARDEGNA	143	157	0	330	0	630
<b>PROV. DIV. E NON SPECIFICATE</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTALE ITALIA</b>	<b>12.015</b>	<b>24.551</b>	<b>84.253</b>	<b>81.186</b>	<b>358.433</b>	<b>560.438</b>

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

Tavola A/20.a

**ADDETTI NELLE PARTECIPATE DA INVESTITORI ITALIANI PER CLASSE DI ADDETTI  
DELL'INVESTITORE E REGIONE E RIPARTIZIONE**  
(al 31.12.1997)

REGIONI E RIPARTIZIONI	CLASSI DI ADDETTI					Totale
	1-49	50-99	100-249	250-499	500 e oltre	
<b>NORD-CENTRO</b>	<b>22.266</b>	<b>13.482</b>	<b>27.612</b>	<b>29.016</b>	<b>492.906</b>	<b>585.282</b>
<b>ITALIA NORD-OCCIDENTALE</b>	<b>15.295</b>	<b>6.396</b>	<b>12.525</b>	<b>15.479</b>	<b>380.691</b>	<b>430.386</b>
PIEMONTE	875	1.326	3.375	6.024	184.885	196.485
VALLE D'AOSTA	0	0	0	0	0	0
LOMBARDIA	13.614	4.845	9.130	9.439	165.254	202.282
LIGURIA	806	225	20	16	30.552	31.619
<b>ITALIA NORD-ORIENTALE</b>	<b>5.013</b>	<b>5.177</b>	<b>12.072</b>	<b>7.154</b>	<b>75.594</b>	<b>105.010</b>
TRENTINO ALTO ADIGE	297	136	259	194	290	1.176
VENETO	2.838	3.100	8.982	4.055	16.309	35.284
FRIULI VENEZIA GIULIA	330	95	826	1.080	6.909	9.240
EMILIA ROMAGNA	1.548	1.846	2.005	1.825	52.086	59.310
<b>ITALIA CENTRALE</b>	<b>1.958</b>	<b>1.909</b>	<b>3.015</b>	<b>6.383</b>	<b>36.621</b>	<b>49.886</b>
TOSCANA	649	551	1.042	4.781	19.579	26.602
UMBRIA	120	300	370	0	0	790
MARCHE	848	986	1.376	1.063	3.572	7.845
LAZIO	341	72	227	539	13.470	14.649
<b>MEZZOGIORNO</b>	<b>1.289</b>	<b>2.347</b>	<b>2.042</b>	<b>1.751</b>	<b>11.431</b>	<b>18.860</b>
<b>ITALIA MERIDIONALE</b>	<b>1.289</b>	<b>1.494</b>	<b>2.042</b>	<b>1.676</b>	<b>11.431</b>	<b>17.932</b>
ABRUZZO	281	0	251	172	0	704
MOLISE	0	0	350	0	0	350
CAMPANIA	790	984	241	1.004	5.651	8.670
PUGLIA	188	510	900	500	5.780	7.878
BASILICATA	0	0	300	0	0	300
CALABRIA	30	0	0	0	0	30
<b>ITALIA INSULARE</b>	<b>0</b>	<b>853</b>	<b>0</b>	<b>75</b>	<b>0</b>	<b>928</b>
SICILIA	0	853	0	75	0	928
SARDEGNA	0	0	0	0	0	0
<b>PROV. DIV. E NON SPECIFICATE</b>	<b>1.002</b>	<b>543</b>	<b>579</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2.124</b>
<b>TOTALE ITALIA</b>	<b>24.557</b>	<b>16.372</b>	<b>30.233</b>	<b>30.767</b>	<b>504.337</b>	<b>606.266</b>

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

Tavola A/20.b

**FATTURATO NELLE PARTECIPATE DA INVESTITORI ESTERI PER CLASSE DI ADDETTI  
DELLA PARTECIPATA E REGIONE E RIPARTIZIONE**  
(anno 1997)

REGIONI E RIPARTIZIONI	CLASSI DI ADDETTI					Totale
	1-49	50-99	100-249	250-499	500 e oltre	
<b>NORD-CENTRO</b>	<b>6.477,0</b>	<b>11.568,0</b>	<b>35.379,1</b>	<b>31.640,7</b>	<b>155.837,3</b>	<b>240.902,1</b>
<b>ITALIA NORD-OCCIDENTALE</b>	<b>4.389,3</b>	<b>7.390,3</b>	<b>21.132,1</b>	<b>22.187,2</b>	<b>106.530,9</b>	<b>161.629,8</b>
PIEMONTE	854,2	1.455,5	4.063,4	4.098,7	17.069,5	27.541,3
VALLE D'AOSTA	0,0	15,1	257,4	80,3	365,6	718,3
LOMBARDIA	3.292,7	5.715,8	16.579,2	17.461,0	86.836,2	129.884,9
LIGURIA	242,4	204,0	232,2	547,3	2.259,6	3.485,3
<b>ITALIA NORD-ORIENTALE</b>	<b>1.249,7</b>	<b>2.585,3</b>	<b>8.032,1</b>	<b>5.597,3</b>	<b>18.576,3</b>	<b>36.040,8</b>
TRENTINO ALTO ADIGE	113,7	375,4	459,7	450,8	1.312,3	2.711,9
VENETO	470,1	803,0	2.588,3	2.037,7	4.319,1	10.218,1
FRIULI VENEZIA GIULIA	93,4	127,1	953,7	417,1	5.232,1	6.823,6
EMILIA ROMAGNA	572,4	1.279,8	4.030,4	2.691,8	7.712,8	16.287,2
<b>ITALIA CENTRALE</b>	<b>838,0</b>	<b>1.592,4</b>	<b>6.214,9</b>	<b>3.856,1</b>	<b>30.730,2</b>	<b>43.231,5</b>
TOSCANA	255,6	375,7	1.729,8	1.261,6	6.056,6	9.679,3
UMBRIA	45,1	312,4	383,0	193,0	2.186,2	3.119,7
MARCHE	105,8	112,3	664,5	224,4	158,6	1.265,5
LAZIO	431,5	791,9	3.437,6	2.177,1	22.328,9	29.167,0
<b>MEZZOGIORNO</b>	<b>666,7</b>	<b>574,6</b>	<b>2.437,9</b>	<b>2.033,8</b>	<b>16.836,2</b>	<b>22.549,2</b>
<b>ITALIA MERIDIONALE</b>	<b>581,2</b>	<b>417,0</b>	<b>2.339,5</b>	<b>1.983,8</b>	<b>16.433,7</b>	<b>21.755,1</b>
ABRUZZO	125,8	33,7	902,3	638,7	6.433,4	8.134,1
MOLISE	10,0	49,0	48,6	0,0	0,0	107,5
CAMPANIA	278,9	308,8	964,9	908,7	0,0	2.461,3
PUGLIA	76,2	17,5	253,1	157,4	9.939,4	10.443,6
BASILICATA	90,3	8,0	170,6	279,0	0,0	547,8
CALABRIA	0,0	0,0	0,0	0,0	60,8	60,8
<b>ITALIA INSULARE</b>	<b>85,6</b>	<b>157,6</b>	<b>98,5</b>	<b>50,0</b>	<b>402,5</b>	<b>794,1</b>
SICILIA	54,1	59,8	98,5	0,0	402,5	614,9
SARDEGNA	31,5	97,7	0,0	50,0	0,0	179,2
<b>PROV. DIV. E NON SPECIFICATE</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
<b>TOTALE ITALIA</b>	<b>7.143,8</b>	<b>12.142,6</b>	<b>37.817,0</b>	<b>33.674,5</b>	<b>172.673,4</b>	<b>263.451,3</b>

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

Tavola A/21.a

**FATTURATO NELLE PARTECIPATE DA INVESTITORI ITALIANI  
PER CLASSE DI ADDETTI DELL'INVESTITORE E REGIONE E RIPARTIZIONE**  
(anno 1997)

REGIONI E RIPARTIZIONI	CLASSI DI ADDETTI					Totale
	1-49	50-99	100-249	250-499	500 e oltre	
<b>NORD-CENTRO</b>	<b>1.520,5</b>	<b>1.942,2</b>	<b>2.966,0</b>	<b>4.297,3</b>	<b>171.978,5</b>	<b>182.704,4</b>
<b>ITALIA NORD-OCCIDENTALE</b>	<b>928,3</b>	<b>1.320,4</b>	<b>1.705,2</b>	<b>2.346,8</b>	<b>139.439,4</b>	<b>145.740,1</b>
PIEMONTE	150,7	332,9	420,7	564,5	67.262,0	68.730,9
VALLE D'AOSTA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
LOMBARDIA	691,0	945,0	1.282,5	1.775,7	54.757,8	59.452,1
LIGURIA	86,5	42,5	2,0	6,5	17.419,5	17.557,1
<b>ITALIA NORD-ORIENTALE</b>	<b>491,7</b>	<b>479,5</b>	<b>1.053,6</b>	<b>1.220,8</b>	<b>20.151,9</b>	<b>23.397,6</b>
TRENTINO ALTO ADIGE	40,5	28,1	44,0	53,3	70,5	236,4
VENETO	307,6	197,7	635,0	685,2	5.471,4	7.296,8
FRIULI VENEZIA GIULIA	12,5	9,0	70,3	224,9	2.528,8	2.845,4
EMILIA ROMAGNA	131,2	244,7	304,2	257,4	12.081,2	13.018,9
<b>ITALIA CENTRALE</b>	<b>100,5</b>	<b>142,2</b>	<b>207,2</b>	<b>729,7</b>	<b>12.387,2</b>	<b>13.566,8</b>
TOSCANA	28,7	36,4	101,9	241,0	4.478,9	4.887,0
UMBRIA	3,1	24,0	39,1	0,0	0,0	66,2
MARCHE	26,8	45,8	44,4	146,1	1.635,0	1.898,0
LAZIO	41,9	36,0	21,8	342,6	6.273,3	6.715,6
<b>MEZZOGIORNO</b>	<b>53,9</b>	<b>136,4</b>	<b>212,1</b>	<b>204,6</b>	<b>2.999,4</b>	<b>3.606,4</b>
<b>ITALIA MERIDIONALE</b>	<b>53,9</b>	<b>67,4</b>	<b>212,1</b>	<b>196,5</b>	<b>2.999,4</b>	<b>3.529,3</b>
ABRUZZO	10,2	0,0	13,9	22,0	0,0	46,1
MOLISE	0,0	0,0	19,0	0,0	0,0	19,0
CAMPANIA	25,1	47,4	149,7	171,0	2.909,4	3.302,5
PUGLIA	12,7	20,0	23,5	3,5	90,0	149,7
BASILICATA	0,0	0,0	6,0	0,0	0,0	6,0
CALABRIA	6,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,0
<b>ITALIA INSULARE</b>	<b>0,0</b>	<b>69,0</b>	<b>0,0</b>	<b>8,1</b>	<b>0,0</b>	<b>77,1</b>
SICILIA	0,0	69,0	0,0	8,1	0,0	77,1
SARDEGNA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>PROV. DIV. E NON SPECIFICATE</b>	<b>76,0</b>	<b>275,0</b>	<b>24,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>375,0</b>
<b>TOTALE ITALIA</b>	<b>1.650,4</b>	<b>2.353,6</b>	<b>3.202,0</b>	<b>4.501,9</b>	<b>174.977,9</b>	<b>186.685,8</b>

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

Tavola A/21.b

**ADDETTI NELLE PARTECIPATE DA INVESTITORI ESTERI PER CLASSE DI ADDETTI  
DELL'INVESTITORE E AREA GEOGRAFICA DI PROVENIENZA**  
(al 31.12.1997)

AREE GEOGRAFICHE	CLASSI DI ADDETTI					Totale
	1-49	50-99	100-249	250-499	500 e oltre	
UE	7.996	15.643	47.800	43.571	198.388	313.398
Europa centro - orientale	78	0	0	0	0	78
Altri Europa	1.268	2.490	7.835	4.630	30.885	47.108
Africa settentrionale	0	0	0	307	0	307
Altri Africa	0	0	105	390	0	495
America settentrionale	1.990	5.596	24.469	27.153	96.179	155.387
America centrale e meridionale	101	56	542	727	6.787	8.213
Medio Oriente	49	99	208	0	611	967
Asia centrale	35	0	0	302	14.751	15.088
Asia orientale	438	667	3.294	3.658	10.832	18.889
Oceania	60	0	0	448	0	508
<b>Totale</b>	<b>12.015</b>	<b>24.551</b>	<b>84.253</b>	<b>81.186</b>	<b>358.433</b>	<b>560.438</b>

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

Tavola A/22.a

**ADDETTI NELLE PARTECIPATE DA INVESTITORI ITALIANI PER CLASSE DI ADDETTI  
DELL'INVESTITORE E AREA GEOGRAFICA DI DESTINAZIONE**  
(al 31.12.1997)

AREE GEOGRAFICHE	CLASSI DI ADDETTI					Totale
	1-49	50-99	100-249	250-499	500 e oltre	
UE	2.759	3.430	5.680	9.633	198.062	219.564
Europa centro - orientale	15.349	7.181	14.275	11.643	51.365	99.813
Altri Europa	210	147	865	1.766	17.724	20.712
Africa settentrionale	1.160	1.623	1.113	839	12.805	17.540
Altri Africa	1.450	1.043	749	62	7.848	11.152
America settentrionale	120	850	1.051	944	50.253	53.218
America centrale e meridionale	1.473	314	1.201	2.883	104.612	110.483
Medio Oriente	0	130	30	121	3.360	3.641
Asia centrale	90	64	2.465	869	28.154	31.642
Asia orientale	1.946	1.570	2.749	1.923	28.665	36.853
Oceania	0	20	55	84	1.489	1.648
<b>Totale</b>	<b>24.557</b>	<b>16.372</b>	<b>30.233</b>	<b>30.767</b>	<b>504.337</b>	<b>606.266</b>

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

Tavola A/22.b

**FATTURATO NELLE PARTECIPATE DA INVESTITORI ESTERI  
PER CLASSE DI ADDETTI DELLA PARTECIPATA E AREA GEOGRAFICA DI PROVENIENZA  
(anno 1997)**

AREE GEOGRAFICHE	CLASSI DI ADDETTI					Totale
	1-49	50-99	100-249	250-499	500 e oltre	
UE	4.940,0	8.115,5	21.414,2	16.682,5	85.095,9	136.248,2
Europa centro - orientale	71,7	0,0	0,0	0,0	0,0	71,7
Altri Europa	585,5	1.008,0	2.902,3	1.628,1	14.812,8	20.936,7
Africa settentrionale	0,0	0,0	0,0	156,7	0,0	156,7
Altri Africa	0,0	0,0	11,5	247,6	0,0	259,1
America settentrionale	1.220,0	2.684,5	11.513,0	13.112,8	57.089,7	85.619,9
America centrale e meridionale	75,1	17,3	180,4	236,9	1.995,0	2.504,7
Medio Oriente	30,0	49,1	127,6	0,0	343,8	550,5
Asia centrale	3,0	0,0	0,0	154,1	7.781,7	7.938,8
Asia orientale	203,4	268,2	1.668,2	1.283,0	5.554,5	8.977,3
Oceania	15,1	0,0	0,0	172,8	0,0	187,9
<b>Totale</b>	<b>7.143,8</b>	<b>12.142,6</b>	<b>37.817,0</b>	<b>33.674,5</b>	<b>172.673,4</b>	<b>263.451,3</b>

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

Tavola A/23.a

**FATTURATO NELLE PARTECIPATE DA INVESTITORI ITALIANI  
PER CLASSE DI ADDETTI DELL'INVESTITORE E AREA GEOGRAFICA DI DESTINAZIONE  
(anno 1997)**

AREE GEOGRAFICHE	CLASSI DI ADDETTI					Totale
	1-49	50-99	100-249	250-499	500 e oltre	
UE	665,2	1.445,0	1.386,9	2.301,1	92.472,0	98.270,3
Europa centro - orientale	547,1	349,0	597,9	423,6	8.250,5	10.168,1
Altri Europa	25,4	15,2	91,1	462,2	6.332,1	6.926,1
Africa settentrionale	35,8	40,3	100,9	35,3	3.284,6	3.496,9
Altri Africa	60,0	31,0	53,4	8,4	3.064,8	3.217,6
America settentrionale	33,9	319,6	518,9	427,9	26.627,2	27.927,5
America centrale e meridionale	204,8	37,5	172,0	468,4	27.645,4	28.528,2
Medio Oriente	0,0	8,0	6,4	21,0	997,2	1.032,7
Asia centrale	20,0	2,5	108,0	48,7	2.384,1	2.563,3
Asia orientale	58,2	100,4	147,4	254,2	3.600,6	4.160,8
Oceania	0,0	5,0	19,0	51,2	319,2	394,4
<b>Totale</b>	<b>1.650,4</b>	<b>2.353,6</b>	<b>3.202,0</b>	<b>4.501,9</b>	<b>174.977,9</b>	<b>186.685,8</b>

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

Tavola A/23.b



**NOTA STATISTICA**

Il *Rapporto* è stato redatto sulla base delle informazioni disponibili al 30 giugno 1999. In questa nota si forniscono dettagli a proposito di alcune fonti statistiche e dei criteri seguiti per l'elaborazione dei dati. Per le fonti o elaborazioni utilizzate anche nell'*Annuario SISTAN Commercio estero e attività internazionali delle imprese 1998*, si rimanda alle relative *Avvertenze*.

Le tavole relative agli investimenti diretti esteri (IDE) pubblicate nei capitoli 6 e 8 del *Rapporto* sono costruite sulla base della banca dati curata da R&P e Politecnico di Milano per il Consiglio nazionale dell'Economia e del Lavoro (CNEL). I dati si basano su rilevazioni condotte direttamente presso le imprese e sono aggregati secondo la classificazione ISTAT dei settori di attività "ATECO91", con il medesimo schema settoriale adoperato per le altre statistiche sul commercio estero pubblicate nel *Rapporto*. Vengono considerati solo gli IDE per la creazione o l'acquisizione del controllo di un'impresa industriale, o comunque di interessi durevoli nella stessa che comportino un qualche grado di coinvolgimento nella direzione e nella gestione delle sue attività; restano esclusi gli investimenti di portafoglio.

Per ulteriori dettagli in merito, cfr. COMINOTTI, R. - MARIOTTI, S. (1997, a cura di), *Italia multinazionale 1996*, Milano, Franco Angeli, Allegato 1 e COMINOTTI, R. - MARIOTTI, S. - MUTINELLI, M.(1999, a cura di), *Italia multinazionale 1998*, Roma, CNEL, pp. 231 e sgg..

Le elaborazioni di dati ISTAT presentate nella parte del capitolo 8 intitolata *Gli esportatori nel 1998* consentono di individuare, per ciascun esportatore italiano, una provincia e un settore di attività e una classe annuale di ricavo da esportazioni. La provincia viene assegnata scegliendo, tra le diverse località di provenienza delle merci riferibili a un singolo soggetto, quella dalla quale, durante il quinquennio 1994-1998, il soggetto stesso ha esportato merci per il valore più alto. Analogò è il criterio seguito per il settore di attività. La classe di ricavo annuale è individuata da limiti che variano nel tempo in funzione dell'andamento dei prezzi all'esportazione, come risulta dalla seguente tavola:

**CLASSI DI RICAVO REFLAZIONATE CON L'INDICE DEI PREZZI ALL'ESPORTAZIONE**  
(migliaia di lire)

Anni	Tipologia esportatori					
	micro		piccolissimi		piccoli	
	lim. inf.	lim. sup.	lim. inf.	lim. sup.	lim. inf.	lim. sup.
1994	0	49.999	50.000	999.999	1.000.000	3.499.999
1995	0	54.644	54.645	1.092.899	1.092.900	3.825.152
1996	0	57.005	57.006	1.140.135	1.140.136	3.990.477
1997	0	56.808	56.809	1.136.181	1.136.182	3.976.637
1998	0	56.959	56.960	1.139.210	1.139.211	3.987.238

Anni	Tipologia esportatori						
	medi		medio-grandi		grandi	grandissimi	
	lim. inf.	lim. sup.	lim. inf.	lim. sup.	lim. inf.	lim. sup.	
1994	3.500.000	14.999.999	15.000.000	99.999.999	100.000.000	499.999.999	500.000.000
1995	3.825.153	16.393.513	16.393.514	109.290.095	109.290.096	546.450.481	546.450.482
1996	3.990.478	17.102.049	17.102.050	114.013.671	114.013.672	570.068.360	570.068.361
1997	3.976.638	17.042.733	17.042.734	113.618.228	113.618.229	568.091.147	568.091.148
1998	3.987.239	17.088.167	17.088.168	113.921.120	113.291.121	569.605.608	569.605.609

Fonte: ICE

A ciascun esportatore viene assegnata la classe di ricavo nella quale cade il totale delle sue esportazioni dell'anno considerato. A causa dello spostamento dell'anno base

della reflazione le disaggregazioni per classi di ricavo presentate nel sottoparagrafo in questione non sono comparabili con quelle precedentemente pubblicate dall'ICE.

I dati sulle esportazioni per impresa non comprendono, per motivi di riservatezza, il settore "Energia, gas e acqua". Inoltre non tengono conto delle correzioni e integrazioni effettuate dall'ISTAT sui dati degli anni fino al 1997; se perciò non sono compatibili, nei valori e nel numero di esportatori, con altri dati pubblicati sul *Rapporto e/o sull'Annuario*, il confronto tra l'ultimo anno disponibile e il precedente può tuttavia essere effettuato su aggregati costruiti nello stesso modo.

\* \* \*

#### **Legenda dei simboli utilizzati**

- 0** = valore nullo o trascurabile
- = nel caso di variazioni percentuali, valore uguale o maggiore a 1000%; negli altri casi, dato non disponibile

I dati sono stati elaborati usando i programmi SAS (marchio registrato *Sas Institute*) ed EXCEL (marchio registrato *Microsoft*).

Si ringraziano tutti coloro che hanno fornito i dati statistici e contribuito alla loro elaborazione e in particolare la Società ICE Informazioni Telematiche.

tuando sempre di più la funzione di banca d'investimento e di finanza strutturata, mentre la SIMEST S.p.A. è divenuta, a partire dal 1° gennaio 1999, l'organismo principale di gestione degli interventi agevolativi. La parte più rilevante dei nuovi impegni è costituita da agevolazioni finanziarie in base alla *legge Ossola*.

Nel 1998 l'attività di erogazione dei crediti agevolati all'esportazione ha mostrato una certa flessione rispetto al 1997. Le domande accolte nel corso dell'anno sono state 148, meno della metà rispetto al 1997, per un credito capitale dilazionato complessivo di 4.337 miliardi, con una diminuzione del 34% rispetto all'anno precedente.

Tale diminuzione è imputabile a due ordini di cause: la situazione d'incertezza che si è venuta a creare dopo l'approvazione del decreto legislativo 143/98, a causa della tardiva emanazione di regolamenti attuativi che potessero disciplinare definitivamente l'intera materia; la tendenziale riduzione dei margini di agevolazione, che ha ridotto l'interesse delle imprese per questa forma di sostegno. La richiesta di agevolazioni finanziarie da parte delle imprese è infatti legata non solo al contesto legislativo ma anche alla dinamica delle esportazioni nelle diverse aree geografiche e all'entità dei margini di agevolazione.

Il decreto legislativo n. 143 del 31 marzo 1998 ha apportato notevoli variazioni alla struttura e alle funzioni operative della SACE. Con una nuova denominazione (*Istituto per i servizi assicurativi del commercio estero*) la SACE diventa un istituto di diritto pubblico, fornito di autonomia patrimoniale e gestionale, separato dall'INA, che opera in base alle direttive del CIPE e sotto la vigilanza del Ministero del Tesoro. Il nuovo Istituto, oltre ad offrire polizze assicurative a fronte di molteplici tipi di rischi, può emettere garanzie fidejussorie. Inoltre i fondi di cui l'Istituto può disporre concedendo mutui e prestiti, anche obbligazionari, vanno ad alimentare un conto speciale presso la Tesoreria centrale dello Stato. In tal modo il nuovo assetto dato alla SACE tende a potenziare la sua azione di sostegno alle imprese esportatrici e, nello stesso tempo, ad indirizzare l'Istituto verso sistemi gestionali ispirati al vincolo dell'equilibrio finanziario.

Nel corso del 1998, l'importo delle operazioni assicurate dalla SACE è diminuito rispetto al 1997 (da 5.654 a 4.939 miliardi). Pur attestandosi al di sopra del minimo storico toccato nel 1996 (2.237 miliardi), la cifra registrata quest'anno è ancora molto inferiore ai livelli medi degli anni ottanta e della prima metà degli anni novanta. Il decremento registrato nel 1998 è da attribuirsi esclusivamente ad operazioni a breve termine (fino a 24 mesi), alimentate dal plafond rotativo, passate da 5.363 a 4.149 miliardi, mentre le operazioni a medio-lungo termine sono aumentate notevolmente (da 291 a 790 miliardi) rispetto allo scorso anno.

Il 1998 è stato caratterizzato da un lieve aumento nel numero delle domande di finanziamento presentate per la realizzazione di programmi di penetrazione commerciale in paesi extracomunitari. Se si considerano anche le domande residue al termine del 1997 (pari a 76), si arriva a 198 domande esaminate (contro le 160 del 1997). È salito anche il numero dei finanziamenti concessi e il loro valore. L'esame della tipologia dei richiedenti permette di rilevare che vi è una forte prevalenza (circa 80% sul totale) delle PMI, che era andata alquanto attenuandosi nell'ultimo triennio.

La legge 20 ottobre 1990, n. 304 concede un finanziamento a tasso agevolato (40% del tasso di riferimento) delle spese sostenute per predisporre le offerte di partecipazione a gare internazionali. Il ricorso a queste agevolazioni non si è finora sviluppato molto e anzi ha risentito negativamente della stagnazione che ha colpito l'intero settore delle costruzioni. Nel 1998 sono state 18 (nel 1997 erano state 9) le imprese che hanno ottenuto i finanziamenti (su 25 domande pervenute). Il numero di imprese beneficiarie che sono risultate in seguito aggiudicatarie della gara è stato finora inferiore al 2%.

Il decreto legislativo n. 143/1998, ha cambiato profondamente la legge 100/1990. Le innovazioni introdotte, operative dal 1° gennaio 1999, investono in primo luogo la SIMEST, sancendo tra l'altro che la partecipazione di capitale da parte di quest'ultima

a società che operano all'estero non sarà più limitata a quelle miste, ma estesa anche alle società a capitale esclusivamente italiano "ovvero ad imprese aventi stabile organizzazione in uno Stato dell'Unione Europea", controllate da imprese italiane, con aumento della quota di partecipazione assumibile a titolo di finanziamento pubblico fino al 25% (rispetto al 15% precedente) e possibilità di interventi anche per gli studi di fattibilità.

Nel 1998 il Consiglio di amministrazione ha approvato la partecipazione della SIMEST in 50 nuovi progetti di società miste, un numero superiore a quello dell'anno precedente (40). Gli investimenti complessivi approvati dovrebbero ammontare a circa 3.160 miliardi di lire e dare lavoro ad oltre 9.000 addetti. L'impegno finanziario della SIMEST sarà di 82 miliardi di lire, superiore a quello del 1997 (67 miliardi).

Negli ultimi anni la domanda di *servizi reali di supporto all'internazionalizzazione* ha registrato una forte crescita non solo sul piano quantitativo, ma anche su quello qualitativo. L'incremento quantitativo va ricollegato all'aumento del numero complessivo di aziende operanti nei mercati esteri, sia a seguito delle favorevoli condizioni determinate dalla svalutazione della lira nella prima metà degli anni novanta, sia soprattutto per una maggiore esigenza di inserire l'attività nei mercati esteri tra le priorità aziendali, in presenza di un mercato interno caratterizzato da tassi di crescita limitati per l'intero arco del decennio. Infatti nel periodo 1992-1998 le imprese esportatrici sono passate da 166.500 a 171.000, con un notevole aumento della stabilità dell'attività esportativa e dei ricavi medi.

Il 1998 ha visto l'ICE impegnato nella continuazione di un processo, avviato nel 1997, di revisione degli strumenti utilizzati per le attività di informazione. L'attenzione è posta in via prioritaria all'innalzamento qualitativo dei prodotti informativi ed al potenziamento delle strutture informatiche. In particolare, nel 1998 l'attività è stata realizzata sulla base di quanto previsto dal progetto triennale del nuovo *Sistema Informativo Nazionale per il Commercio Estero (SINCE)*, un sistema in rete dedicato alla internazionalizzazione delle aziende italiane, aperto a tutti i soggetti pubblici e privati del nostro paese. Sul fronte dell'attività editoriale, nel 1998 è stata data una priorità alle *Guide Paese* ed alle *Guide agli Investimenti*. Nel corso del 1998 si è notevolmente rafforzata la *collaborazione tra ICE ed ISTAT nell'ambito del Sistema Statistico Nazionale (SISTAN)*. Il risultato più importante è rappresentato da una *Convenzione* stipulata tra i due Istituti in materia di statistiche sul commercio estero.

Per quanto riguarda la dimensione dell'erogazione da parte dell'ICE di servizi di assistenza agli esportatori nel 1998 è proseguita una tendenza al ridimensionamento iniziata nel 1995: il numero di servizi di assistenza a corrispettivo è stato di 33.893 contro i 35.837 del 1997; il numero dei clienti ha registrato una contrazione passando da 12.651 a 10.465, distribuiti per il 67% al Nord, per il 20% al Centro e per il rimanente 13% al Sud; si è registrata una flessione del numero delle aziende abbonate, 4.061 contro 4.363 del 1997, pur se minore rispetto a quella degli anni precedenti; l'andamento negativo si è registrato anche per la clientela che ha acquistato servizi promozionali, che è passata dalle 3.945 unità del 1997 a 3.313 nel 1998; considerando le partecipazioni a più iniziative, il numero sale a 4.877. Questa tendenza è dovuta a vari fattori, tra cui: la fase di transizione vissuta dall'Istituto nel periodo 1994/97; la discontinuità nella domanda di servizi all'internazionalizzazione da parte delle PMI, legata al conseguimento degli obiettivi prefissati nei mercati esteri; l'evoluzione della domanda aziendale di sostegno verso forme di assistenza finalizzate non solo al primo ingresso nei mercati esteri ma anche al consolidamento delle posizioni in loco.

Negli ultimi anni, l'attività promozionale dell'ICE ha puntato ad un progressivo allargamento degli obiettivi e ad un adeguamento alle nuove realtà determinate dal processo di decentramento amministrativo in corso nel nostro paese. L'azione è stata orientata non solo al tradizionale incremento delle opportunità d'affari per le imprese italiane

---

all'estero ed al rafforzamento dell'immagine globale e settoriale del *made in Italy*, ma anche ad un'attenzione prioritaria riservata alle attività di collaborazione industriale bilaterale ed al coinvolgimento delle aziende italiane nell'ambito dei progetti di cooperazione multilaterale. È stata altresì perseguita una diversificazione dei contenuti dell'attività promozionale per contemperare le tradizionali esigenze settoriali specifiche ed obiettivi di promozione generale del sistema produttivo nazionale. Di qui la cadenza biennale dei cosiddetti eventi speciali dedicati al *made in Italy* in paesi di grandi prospettive attuali o potenziali, cadenza rispettata nel 1997 con l'*evento Cina*, cui ha fatto seguito nel 1999 l'*evento Argentina*.

## 9.1 LE AGEVOLAZIONI FINANZIARIE E CREDITIZIE

### *Il credito agevolato all'esportazione*

La principale novità introdotta dal decreto legislativo 143/98 in materia di crediti agevolati alle esportazioni è il trasferimento della gestione dal Mediocredito Centrale alla SIMEST. Questo spostamento di competenze è coerente con l'obiettivo di concentrare in un unico ente la gestione di tutti gli incentivi finanziari all'internazionalizzazione.

Il Mediocredito Centrale ha dunque perso il ruolo di agenzia dedicata al sostegno pubblico alle esportazioni, accentuando via via la funzione di banca d'investimento e di finanza strutturata, mentre la SIMEST S.p.A. è divenuta, a partire dal 1° gennaio 1999, l'organismo principale di gestione degli interventi agevolativi.

La parte più rilevante dei nuovi impegni SIMEST è costituita da agevolazioni finanziarie in base alla *legge Ossola*.

Tale legge prevede la concessione di finanziamenti di crediti all'esportazione riguardanti forniture di origine italiana di macchinari, impianti, beni di consumo durevoli, studi, progettazioni e lavori, e relativi servizi. Soggetti interessati sono gli esportatori nazionali, limitatamente alle operazioni di credito fornitore con provvista in valuta sul mercato estero.

- L'agevolazione può essere concessa sul finanziamento fino ad un massimo dell'85% dell'importo della fornitura ammissibile, ma comunque non oltre il 100 % del valore dei beni e servizi.
- Il credito, in generale, è rappresentato da effetti cambiari e il tasso agevolato corrisponde al tasso d'interesse che l'esportatore nazionale pratica all'acquirente.
- Sono escluse dall'agevolazione le operazioni con credito di durata inferiore a 24 mesi relative alla fornitura di beni di consumo e di semilavorati o beni d'investimento e le operazioni con finanziamento in valuta diversa da quella contrattuale.

### *L'attività agevolativa dei crediti all'esportazione nel 1998*

Nel 1998 l'attività agevolativa dei crediti all'esportazione ha mostrato una certa flessione rispetto al 1997. Le domande accolte nel corso dell'anno sono state 148, meno della metà rispetto al 1997, per un credito capitale dilazionato complessivo di 4.337 miliardi, con una diminuzione di circa il 34% rispetto all'anno precedente. Tale diminuzione è imputabile a due ordini di cause:

- la situazione d'incertezza che si è venuta a creare dopo l'approvazione del decreto legislativo 143/98, a causa della tardiva emanazione di regolamenti attuativi che potessero disciplinare definitivamente l'intera materia;
- la tendenziale riduzione dei margini di agevolazione, che ha ridotto l'interesse delle imprese per questa forma di sostegno.

La richiesta di agevolazioni finanziarie da parte delle imprese è legata non solo al contesto legislativo ma anche alla dinamica delle esportazioni nelle diverse aree geografiche e all'entità dei margini di agevolazione.

Per misurare il grado di utilizzazione dei crediti agevolati all'esportazione, si possono usare due indicatori, ottenuti rapportando le forniture agevolate ad una stima, sia pure largamente imperfetta, del *fabbisogno di crediti agevolati* esistente nel sistema, data dal valore delle esportazioni italiane di merci ovvero, con maggior precisione, da quelle di beni di investimento e di consumo durevole<sup>1</sup> (tavola 9.1).

<sup>1</sup> Tali stime presentano numerosi limiti. Da un lato esse considerano soltanto le esportazioni di merci, mentre la normativa vigente ammette alle agevolazioni anche le forniture di impianti, studi, progettazioni e lavori, e relativi servizi. Dall'altro il *fabbisogno di crediti agevolati* risulta ampiamente sovrastimato, in quanto è riferito al totale delle esportazioni, indipendentemente dai termini di pagamento (anticipato, contestuale o differito), mentre sono attualmente agevolabili soltanto le forniture con dilazioni di pagamento non inferiori ai 24 mesi.

## CREDITI AGEVOLATI ED ESPORTAZIONI ITALIANE

Anni	Numero delle operazioni accolte	var. %	Credito capitale dilazionato (miliardi di lire)	var. %	(A) Forniture agevolate (miliardi di lire)	var. %	(B) Esportazioni totali (miliardi di lire)	var. %	(C) (A/B %)	(D) Esportazioni di beni di investimento e consumo durevoli (miliardi di lire)	var. %	(E) (A/D %)
1978	429	-	2.301	-	2.856	-	47.505	-	6,0	20.668	-	13,8
1979	846	97,2	3.301	43,5	4.231	48,1	59.926	26,1	7,1	25.235	22,1	16,8
1980	1.025	21,2	3.388	2,6	4.766	12,6	66.719	11,3	7,1	29.110	15,4	16,4
1981	1.376	34,2	5.156	52,2	6.573	37,9	86.040	29,0	7,6	37.431	28,6	17,6
1982	2.115	53,7	7.731	49,9	10.144	54,3	99.231	15,3	10,2	43.021	14,9	23,6
1983	1.163	-45,0	4.665	-39,7	5.993	-40,9	110.530	11,4	5,4	48.893	13,6	12,3
1984	940	-19,2	7.314	56,8	9.338	55,8	129.027	16,7	7,2	56.200	14,9	16,6
1985	775	-17,6	6.913	-5,5	9.307	-0,3	149.724	16,0	6,2	64.822	15,3	14,4
1986	483	-37,7	5.303	-23,3	6.474	-30,4	145.331	-2,9	4,5	66.179	2,1	9,8
1987	441	-8,7	4.956	-6,5	6.337	-2,1	150.879	3,8	4,2	69.842	5,5	9,1
1988	533	20,9	5.792	16,9	7.076	11,7	166.380	10,3	4,3	78.864	12,9	9,0
1989	644	20,8	8.165	41,0	9.928	40,3	192.797	15,9	5,1	94.178	19,4	10,5
1990	645	0,2	8.197	0,4	9.671	-2,6	203.516	5,6	4,8	100.467	6,7	9,6
1991	653	1,2	8.115	-1,0	9.659	-0,1	209.728	3,1	4,6	103.701	3,2	9,3
1992	611	-6,4	12.508	54,1	14.864	53,9	219.436	4,6	6,8	106.978	3,2	13,9
1993	468	-23,4	9.128	-27,0	10.712	-27,9	266.214	21,3	4,0	129.917	21,4	8,2
1994	808	72,6	14.077	54,2	16.805	56,9	308.046	15,7	5,5	150.041	15,5	11,2
1995	987	22,2	13.109	-6,9	15.366	-8,6	381.175	23,7	4,0	186.431	24,3	8,2
1996	146	-85,2	1.357	-89,6	1.442	-90,6	388.885	2,0	0,4	195.195	4,7	0,7
1997	318	117,8	6.549	382,6	8.017	456	405.732	4,3	2,0	202.012	3,5	4,0
1998	148	-54,09	4.337	-33,8	4.939	-38	420.764	3,7	1,2	284.054	40,6	1,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati SIMEST e ISTAT

Tavola 9.1

Il livello assunto da tali indicatori nel 1998, 1,2% e 1,7% rispettivamente, rappresenta un grado di copertura alquanto basso. Tale rapporto è diminuito sensibilmente nella prima metà degli anni ottanta; successivamente ha oscillato per circa un decennio su livelli medi intorno al 5% e al 10% (secondo l'indicatore considerato), per poi ricominciare ad abbassarsi a partire dal 1995.

Negli anni novanta il declino del grado di copertura del fabbisogno di agevolazioni si è verificato nonostante l'incidenza di paesi in via di sviluppo e dell'Est europeo, (cioè dei mercati nei quali è più frequente il ricorso a dilazioni di pagamento a medio-lungo termine) sulle esportazioni di beni di investimento e di consumo durevole sia aumentata rispetto al decennio precedente.

Esaminando la distribuzione geografica dei crediti agevolati (tavola 9.2 e grafico 9.1), si osserva che molte operazioni riguardano i paesi in via di sviluppo. Nel 1998 la loro incidenza è aumentata, passando dal 69% circa al 70,5%. All'interno dell'area è salito considerevolmente il peso dell'Asia e soprattutto dell'America Latina, a scapito dell'Africa e del Medio Oriente.

Anche i paesi in transizione hanno assorbito una quota maggiore di crediti agevolati, (pari al 15% contro il 3,4% dello scorso anno), mentre è diminuita notevolmente (dal 22,1% al 13,6%) la quota di crediti agevolati relativa a forniture verso i paesi industriali.

Considerando i singoli paesi, il flusso di crediti agevolati più consistente nel 1998 è stato quello verso il Venezuela, pari a quasi 900 miliardi. Tra gli altri paesi i principali destinatari di crediti agevolati sono stati, tra i paesi in transizione, la Russia con 530 miliardi e, tra i paesi in via di sviluppo dell'Asia, l'Oman ed il Bahrein, rispettivamente con 400 e 316 miliardi.

La distribuzione merceologica dei finanziamenti agevolati (tavola 9.3 e grafico 9.2) mostra che nel 1998 si è fortemente ridotta la quota relativa a mezzi di trasporto, a vantaggio delle forniture di infrastrutture e impianti e di macchinari ed attrezzature industriali, che insieme hanno assorbito oltre il 90% del credito agevolato. Si è inoltre totalmente annullata la quota dei manu-

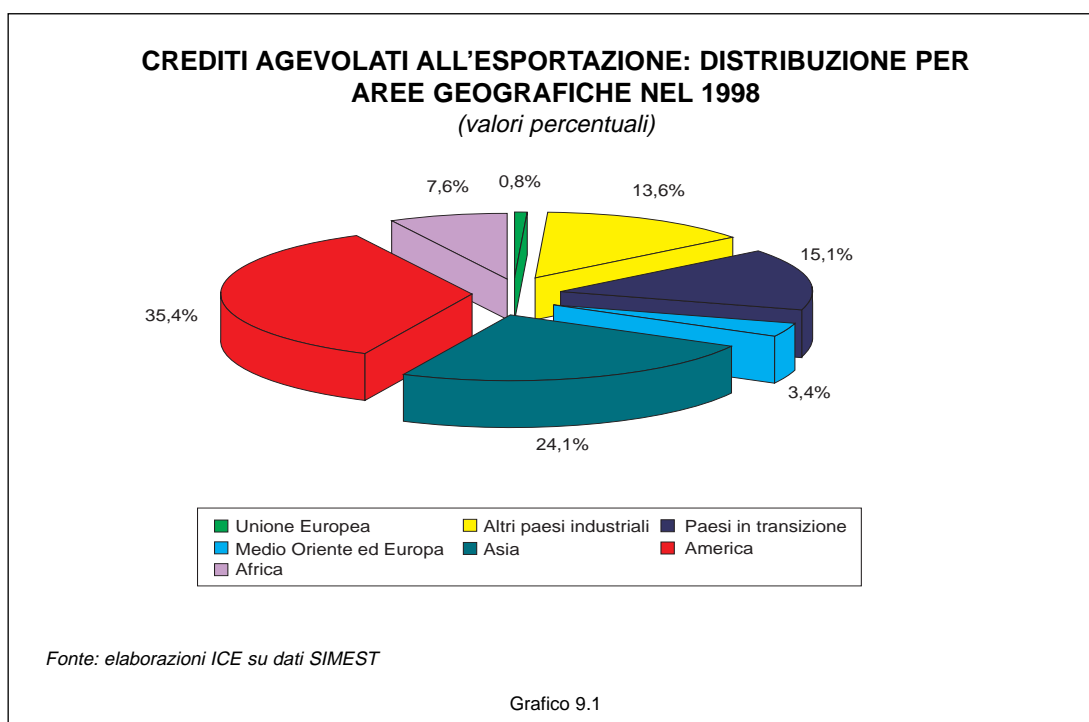
**CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE: DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE**  
(in percentuale)

AREE	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Unione Europea (*)	3,8	2,9	5,2	2,3	6,2	5,7	5,9	0,8
Altri paesi industriali	28,5	26,6	12,3	19,0	27,1	27,8	22,1	13,6
Paesi in transizione	20,5	7,1	16,0	24,6	3,7	2,4	3,4	15,1
Paesi in via di sviluppo	45,9	63,2	66,5	53,1	62,7	64,1	68,7	70,5
Medio Oriente ed Europa	13,3	18,0	18,2	6,3	11,2	14,8	6,9	3,4
Asia	6,6	9,8	12,6	9,2	12,0	9,1	18,0	24,1
America	13,8	9,7	25,8	25,6	34,8	6,9	29,2	35,4
Africa	12,3	25,6	9,9	12,0	4,8	33,3	14,5	7,6
TOTALE	100	100	100	100	100	100	100	100

(\*) Fino al 1995 Austria, Finlandia e Svezia sono comprese nella voce "Altri paesi industriali".

Fonte: elaborazioni ICE su dati SIMEST

Tavola 9.2



fatti, anche per effetto delle restrizioni normative introdotte nel 1997 che hanno escluso dalle agevolazioni le forniture di beni di consumo e di beni intermedi e semilavorati che non siano esclusivamente destinati ad essere incorporati in beni d'investimento.

Negli anni novanta il settore delle infrastrutture e impianti è stato quasi sempre quello su cui si è concentrato il flusso maggiore di crediti agevolati.

Considerando la distribuzione delle domande accolte per tipo di provvista (tavola 9.4) si nota che nel 1998, così come nei due anni precedenti, la quota dei finanziamenti con provvista sul mercato interno è nulla. Tra le operazioni con provvista sui mercati esteri, gli smobilizzi *pro soluto* rappresentano la voce di maggior rilevanza, con un peso superiore al 70 % del totale dei crediti accolti nel 1998, anche se la loro incidenza si è ridotta rispetto allo scorso anno, a vantaggio di tutte le altre forme di operazioni (smobilizzi *pro solvendo*, prestiti e operazioni triangolari). L'elevata incidenza degli smobilizzi *pro soluto* rivela la preferenza, da parte delle imprese, per forme di finanziamento che non richiedono alcuna copertura assicurativa.



**CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE: DISTRIBUZIONE PER SETTORI MERCEOLOGICI**  
(in percentuale)

Credito capitale dilazionato (miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)								
SETTORI	1984	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Macchine e attrezzature industriali	<b>1.467</b>	<b>1.215</b>	<b>1.159</b>	<b>1.553</b>	<b>3.493</b>	<b>560</b>	<b>1.764</b>	<b>1700</b>
	-5,6%	-17,2%	-4,6%	34,0%	124,9%	-84,0%	214,7%	-3,6%
Infrastrutture e impianti	<b>2.804</b>	<b>5.177</b>	<b>4.665</b>	<b>5.598</b>	<b>2.785</b>	<b>273</b>	<b>2.452</b>	<b>2.227</b>
	2,8%	84,6%	-9,9%	20,0%	-50,3%	-90,2%	799,0%	-9,2%
Mezzi di trasporto	<b>2.479</b>	<b>2.859</b>	<b>1.606</b>	<b>5.029</b>	<b>4.769</b>	<b>66</b>	<b>2.215</b>	<b>269</b>
	-	15,3%	-43,8%	213,1%	-5,2%	-98,6%	3230,7%	-87,9%
Manufatti	<b>283</b>	<b>1.823</b>	<b>1.325</b>	<b>1.513</b>	<b>2.046</b>	<b>457</b>	<b>28</b>	<b>-</b>
	16,3%	543,7%	-27,3%	14,2%	35,2%	-77,6%	-93,9%	-
Esportazioni varie	<b>1.064</b>	<b>1.430</b>	<b>350</b>	<b>384</b>	<b>16</b>	<b>-</b>	<b>91</b>	<b>141</b>
	-20,4%	34,4%	-75,5%	9,6%	-95,8%	-	-	55,5%
Totale	<b>8.096</b>	<b>12.504</b>	<b>9.128</b>	<b>14.077</b>	<b>13.109</b>	<b>1.357</b>	<b>6.549</b>	<b>4.337</b>
	-1,2%	54,4%	-27,0%	54,2%	-6,9%	-89,6%	382,6%	-33,8%

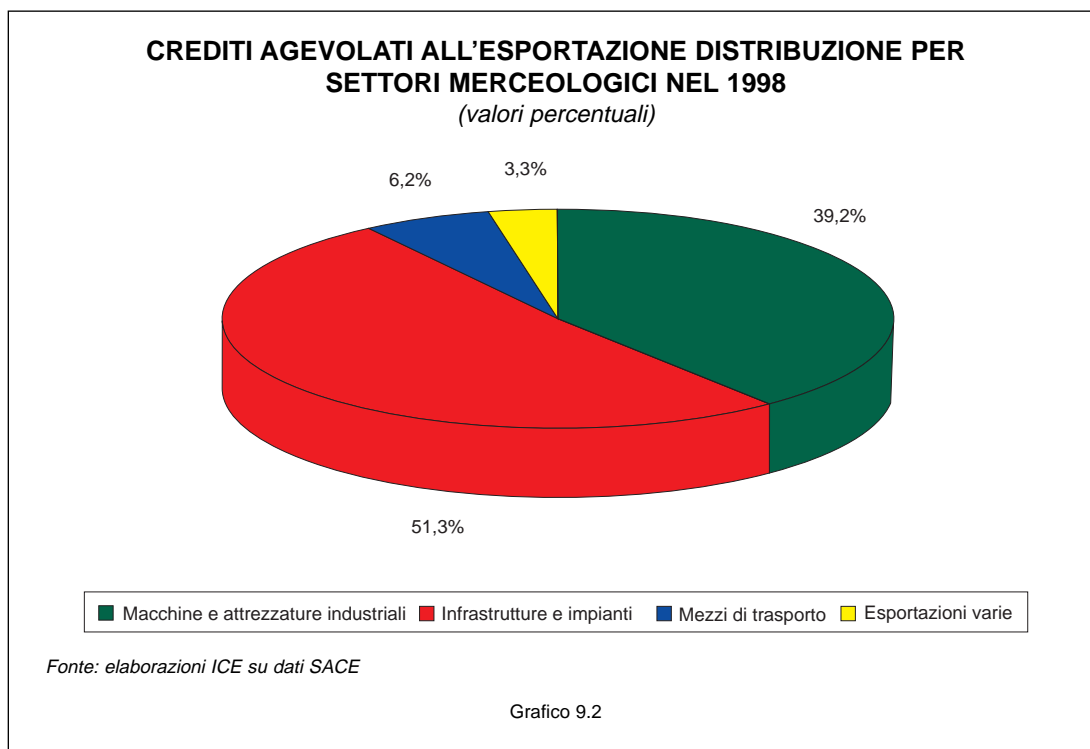
  

Distribuzione percentuale								
SETTORI	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Macchine e attrezzature industriali	18,0	9,7	12,7	11,0	26,6	41,3	26,9	39,2
Infrastrutture e impianti	34,6	41,4	51,1	39,8	21,2	20,1	37,4	51,3
Mezzi di trasporto	30,6	22,9	17,6	35,7	36,4	4,9	33,8	6,2
Manufatti	3,5	14,6	14,5	10,8	15,6	33,7	0,4	-
Esportazioni varie	13,1	11,4	3,8	2,7	0,1	-	1,4	3,3
Altri	0,2	-	0,2	-	-	-	-	-
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100

( - ) Inferiore a 0,05

Fonte: elaborazioni ICE su dati SIMEST

Tavola 9.3



Le operazioni per credito fornitore, che hanno come controparte l'esportatore italiano, sono prevalenti rispetto a quelle per credito finanziario che prevedono erogazioni di finanziamenti agevolati direttamente all'acquirente estero (tavola 9.5). L'importo medio di queste ultime risulta però nettamente superiore a quello delle prime.

**CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE: DISTRIBUZIONE PER TIPO DI OPERAZIONI**

Tipo di operazioni	Operazioni accolte (numero e variazioni percentuali sull'anno precedente)							
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Operazioni con provvista sul mercato interno	<b>62</b>	<b>58</b>	<b>22</b>	<b>7</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	24,0%	-6,5%	-62,1%	-68,2%	-85,7%	-	-	-
Operazioni con provvista sui mercati esteri	<b>591</b>	<b>553</b>	<b>446</b>	<b>801</b>	<b>986</b>	<b>146</b>	<b>318</b>	<b>146</b>
	-0,7%	-6,4%	-19,3%	79,6%	23,1%	-85,2%	117,8%	-54,1%
Smobilizzi pro solvendo	<b>123</b>	<b>66</b>	<b>257</b>	<b>600</b>	<b>65</b>	<b>8</b>	<b>13</b>	<b>0</b>
	-7,5%	-46,3%	289,4%	133,5%	-89,2%	-87,7%	62,5%	-
Smobilizzi pro soluto	<b>275</b>	<b>286</b>	<b>32</b>	<b>82</b>	<b>844</b>	<b>133</b>	<b>266</b>	<b>107</b>
	-2,1%	4,0%	-88,8%	156,3%	929,3%	-84,2%	100,0%	-59,8%
Prestiti	<b>50</b>	<b>44</b>	<b>50</b>	<b>39</b>	<b>33</b>	<b>2</b>	<b>19</b>	<b>19</b>
	-13,8%	-12,0%	13,6%	-22,0%	-15,4%	-93,9%	850,0%	0,0
Triangolari	<b>143</b>	<b>157</b>	<b>107</b>	<b>80</b>	<b>44</b>	<b>3</b>	<b>20</b>	<b>20</b>
	16,3%	9,8%	-31,8%	-25,2%	-45,0%	-93,2%	566,7%	0,0
<b>Totale</b>	<b>653</b>	<b>611</b>	<b>468</b>	<b>808</b>	<b>987</b>	<b>146</b>	<b>318</b>	<b>146</b>
	1,2%	-6,4%	-23,4%	72,6%	22,2%	-85,2%	117,8%	-54,1%

Tipo di operazioni	Credito capitale dilazionato (miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)							
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Operazioni con provvista sul mercato interno	<b>420</b>	<b>368</b>	<b>193</b>	<b>30</b>	<b>12</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	78,5%	-12,3%	-47,6%	-84,6%	-59,6%	-	-	-
Operazioni con provvista sui mercati esteri	<b>7.695</b>	<b>12.140</b>	<b>8.935</b>	<b>14.047</b>	<b>13.097</b>	<b>1</b>	<b>6.549</b>	<b>4.337</b>
	-3,4%	57,8%	-26,4%	57,2%	-6,8%	-89,6%	382,6%	-3,8%
Smobilizzi pro solvendo	<b>2.507</b>	<b>2.342</b>	<b>930</b>	<b>3.770</b>	<b>3.434</b>	<b>33</b>	<b>595</b>	<b>0</b>
	1,8%	-6,6%	-60,3%	305,4%	-8,9%	-99,0%	-	-
Smobilizzi pro soluto	<b>1.079</b>	<b>2.177</b>	<b>2.271</b>	<b>3.964</b>	<b>6.957</b>	<b>1</b>	<b>3.624</b>	<b>1.915</b>
	-20,2%	101,8%	4,3%	74,5%	75,5%	-84,8%	241,7%	-47,2%
Prestiti	<b>1.044</b>	<b>2.396</b>	<b>2.071</b>	<b>1.128</b>	<b>699</b>	<b>5</b>	<b>674</b>	<b>1.575</b>
	-38,7%	129,5%	-13,6%	-45,5%	-38,0%	-99,3%	-	133,8%
Triangolari	<b>3.065</b>	<b>5.225</b>	<b>3.663</b>	<b>5.185</b>	<b>2.007</b>	<b>259</b>	<b>1.657</b>	<b>847</b>
	25,4%	70,5%	-29,9%	41,5%	-61,3%	-87,1%	539,9%	-48,9%
<b>Totale</b>	<b>8.115</b>	<b>12.508</b>	<b>9.128</b>	<b>14.077</b>	<b>13.109</b>	<b>1.357</b>	<b>6.549</b>	<b>4.337</b>
	-1,0%	54,1%	-27,0%	54,2%	-6,9%	-89,6%	382,6%	-33,8%

Fonte: elaborazioni ICE su dati SIMEST

Tavola 9.4

**CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE: DISTRIBUZIONE PER TIPO DI CREDITO**

Anni	(A) Numero operazioni accolte			(B) Credito capitale dilazionato (miliardi di lire)			(C) Importo medio C.C.D. (B/A) (miliardi di lire)		
	Credito fornitore	Credito finanziario	Totale	Credito fornitore	Credito finanziario	Totale	Credito fornitore	Credito finanziario	Totale
1991	458	195	653	3.783	4.331	8.115	8,3	22,2	12,4
1992	399	212	611	5.313	7.195	12.508	13,3	33,9	20,5
1993	313	155	468	3.256	5.873	9.129	10,4	37,9	19,5
1994	707	101	808	8.003	6.244	14.077	11,3	61,8	17,4
1995	930	57	987	10.477	2.632	13.109	11,3	46,2	13,3
1996	143	3	146	1.099	259	1.357	7,7	86,3	9,3
1997	286	32	318	4.293	2.256	6.549	15,0	70,5	20,6
1998	109	37	146	2.418	1.919	4.337	22,2	51,9	29,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati SIMEST

Tavola 9.5

### *L'assicurazione dei crediti all'esportazione*

Le regole che disciplinano l'assicurazione dei crediti all'esportazione sono sottoposte da alcuni anni ad un processo di armonizzazione internazionale, sia nell'ambito dell'Unione Europea, sia tra i paesi OCSE.

L'Unione Europea ha provveduto lo scorso anno all'emanazione di una direttiva sulle pratiche assicurative a medio e lungo termine, volta ad eliminare eventuali distorsioni della concorrenza generate dall'azione delle agenzie pubbliche di assicurazione dei crediti all'export.<sup>2</sup>

Anche in Italia il sistema relativo all'assicurazione dei crediti all'esportazione è stato caratterizzato, negli anni novanta, da numerose innovazioni, miranti a facilitarne l'utilizzo da parte delle imprese esportatrici.

Ad esempio, si è cercato di diffondere maggiormente su tutto il territorio nazionale le conoscenze relative agli strumenti assicurativi sui crediti a breve termine, sono state rese più favorevoli alle imprese una serie di regole (ad esempio quelle relative al *project financing*), è stata estesa a tutti i paesi la possibilità di assicurare il rischio di insolvenza commerciale separatamente da quello politico, qualora l'esportatore scelga di mantenere quest'ultimo a proprio carico. Tuttavia, le più rilevanti modifiche al sistema di assicurazione pubblica dei crediti sono state introdotte, come già accennato in precedenza, dal decreto legislativo n. 143 del 31 marzo 1998, che ha apportato notevoli variazioni alla struttura e alle funzioni operative della SACE. Con una nuova denominazione (*Istituto per i servizi assicurativi del commercio estero*) la SACE diventa un istituto di diritto pubblico, fornito di autonomia patrimoniale e gestionale, separato dall'INA, che opera in base alle direttive del CIPE e sotto la vigilanza del Ministero del Tesoro. Il nuovo Istituto, oltre ad offrire polizze assicurative a fronte di molteplici tipi di rischi, può emettere garanzie fideiussorie. Inoltre i fondi di cui l'Istituto può disporre concedendo mutui e prestiti, anche obbligazionari, vanno ad alimentare un conto speciale presso la Tesoreria Centrale dello Stato.

In tal modo il nuovo assetto dato alla SACE tende a potenziare la sua azione di sostegno alle imprese esportatrici e, nello stesso tempo, ad indirizzare l'Istituto verso sistemi gestionali ispirati al vincolo dell'equilibrio finanziario.

#### *L'attività della SACE nel 1998*

Nel corso del 1998, l'importo delle operazioni assicurate dalla SACE è diminuito rispetto al 1997 (da 5.654 a 4.939 miliardi). Pur attestandosi al di sopra del minimo storico toccato nel 1996 (2.237 miliardi), la cifra registrata quest'anno è ancora molto inferiore ai livelli medi degli anni ottanta e della prima metà degli anni novanta.

Il decremento registrato nel 1998 è da attribuirsi esclusivamente ad operazioni a breve termine (fino a 24 mesi), alimentate dal plafond rotativo, passate da 5.363 a 4.149 miliardi, mentre le operazioni a medio-lungo termine sono aumentate notevolmente (da 291 a 790 miliardi) rispetto allo scorso anno.

La distribuzione geografica delle garanzie concesse vede quale area maggiormente coinvolta l'America Latina (tavola 9.7): in particolare Argentina e Brasile hanno assorbito quasi 1.783 miliardi, pari al 36% del totale. Segue l'Egitto, con 699 miliardi, pari ad oltre la metà del valore degli impegni assicurativi contratti in Africa.

Per ciò che concerne invece la distribuzione settoriale degli impegni assicurativi, nel 1998 gli impianti completi hanno assorbito il 44% del totale, quota notevolmente ridotta rispetto al 1997. Tale diminuzione si registra anche in tutti gli altri settori, ad eccezione dei mezzi di trasporto, nel quale le garanzie concesse sono aumentate dallo 0,1% al 19,1% del totale (tavola 9.8)

<sup>2</sup> Cfr. G.U.C.E. L 148 del 19 maggio 1998.

**ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE GARANZIE CONCESSE**  
(valore e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Anni	importo assicurato (miliardi di lire)	plafond annuale* (miliardi di lire)	peso %	plafond rotativo** (miliardi di lire)	peso %
1991	14.696	11.152	75,8	3.544	24,1
	21,5%				
1992	14.975	10.175	67,9	4.800	32,1
	1,9%				
1993	5.238	3.114	59,5	2.124	40,5
	-65,0%				
1994	9.303	8.087	86,9	1.216	13,1
	77,6%				
1995	6.587	5.611	85,2	975	14,8
	-29,2%				
1996	2.237	1.535	68,6	703	31,4
	-66,0%				
1997	5.654	5.363	94,8	291	5,2
	152,7%				
1998	4.939	4.149	84,0	790	16,0
	-12,6%				

\* operazioni superiori ai 24 mesi.

\*\* operazioni fino a 24 mesi.

Fonte: elaborazioni ICE su dati SACE

Tavola 9.6

**ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE  
GARANZIE CONCESSE: DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE**  
(in percentuale)

AREE	1994	1995	1996	1997	1998
<b>PAESI INDUSTRIALI</b>	<b>0,8</b>	<b>4,4</b>	<b>0,3</b>	<b>0,3</b>	<b>0,5</b>
Unione Europea	0,8	4,3	0,3	0,2	0,4
EFTA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nordamerica	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Altri	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>PAESI IN TRANSIZIONE</b>	<b>43,4</b>	<b>6,4</b>	<b>1,2</b>	<b>36,3</b>	<b>11,1</b>
Ex-URSS	40,9	2,7	0,0	33,0	3,8
Europa centro-orientale	2,5	3,7	1,2	3,2	7,3
<b>PAESI IN VIA DI SVILUPPO</b>	<b>55,8</b>	<b>89,0</b>	<b>98,5</b>	<b>63,4</b>	<b>88,4</b>
Medio Oriente ed Europa	23,0	48,0	16,5	22,6	10,1
Asia	22,2	26,5	37,3	13,0	19,8
America	7,5	5,5	25,4	11,2	36,1
Africa	3,1	9,0	19,3	16,6	22,4
<b>Operazioni non classificate</b>	<b>0,0</b>	<b>0,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,1</b>	<b>0,0</b>
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati SACE

Tavola 9.7

L'esercizio 1998 dell'Istituto si è chiuso con un utile di bilancio di 27,4 miliardi mentre nel 1997 si erano registrate perdite per 469 miliardi. Tale variazione positiva del conto economico è da ascrivere ad un aumento dei ricavi, pari a 1.831 miliardi nonché ad un aumento dei proventi finanziari pari a 179 miliardi. Tra le voci in entrata la più consistente è rappresentata dal "recupero crediti", (pari a 2.204 miliardi, 1814 miliardi in più dello scorso anno) realizzato nell'ambito di accordi di ristrutturazione del debito. I premi incassati ammontano a 132,9 miliardi, con un aumento del 14% rispetto al 1997.

Confermano, invece, la tendenziale flessione degli ultimi anni gli impegni in essere che al 31 dicembre 1998 risultano pari a 30.261 miliardi.

**ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE  
GARANZIE CONCESSE: DISTRIBUZIONE PER SETTORI**  
(in percentuale)

SETTORI	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Prodotti agro-alimentari	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Prodotti tessili, abbigliamento	0,1	0,0	0,0	0,1	0,2	0,0
Prodotti metallurgici	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0
Prodotti meccanici	8,9	1,4	8,0	10,2	8,3	5,7
Mezzi di trasporto	3,5	3,2	2,6	1,8	0,1	19,1
Materiali da costruzione	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0
Prodotti chimici e petroli	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	0,0
Altri prodotti manufatti	13,3	34,5	24,7	12,3	19,4	18,6
Impianti completi	37,3	38,5	59,7	57,0	57,5	44,1
Lavori	36,9	20,2	4,8	17,8	13,2	12,5
Investimenti all'estero	0,0	2,1	0,0	0,1	0,0	0,0
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati SACE

Tavola 9.8

La distribuzione geografica degli impegni in essere rivela che la quota più alta si concentra nei paesi in via di sviluppo (tavola 9.9), con una distribuzione più equilibrata tra le diverse aree rispetto agli anni precedenti.

**ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE  
IMPEGNI IN ESSERE DELLA SACE PER AREE GEOGRAFICHE**  
(miliardi di lire)

	1994	1995	1996	1997	1998
<b>PAESI INDUSTRIALI</b>	<b>562</b>	<b>700</b>	<b>373</b>	<b>334</b>	<b>547</b>
Unione Europea	538	687	362	321	248
EFTA	2	1	1	1	0
Nordamerica	22	12	10	10	297
Altri paesi industriali	1	1	1	2	2
<b>PAESI IN TRANSIZIONE</b>	<b>11.560</b>	<b>9.973</b>	<b>7.774</b>	<b>8.242</b>	<b>8.811</b>
Ex-URSS	8.175	7.388	5.970	7.047	6.270
Europa centro -orientale	3.384	2.585	1.804	1.194	2.541
<b>PAESI IN VIA DI SVILUPPO</b>	<b>33.357</b>	<b>32.442</b>	<b>27.849</b>	<b>23.613</b>	<b>20.851</b>
Medio Oriente ed Europa	11.589	12.569	9.424	8.975	5.783
Asia	4.786	5.784	6.741	5.299	5.287
America	5.706	4.592	4.019	3.452	3.990
Africa	11.275	9.498	7.664	5.887	5.791
<b>Altri paesi</b>	<b>103</b>	<b>65</b>	<b>41</b>	<b>70</b>	<b>51</b>
<b>TOTALE</b>	<b>45.581</b>	<b>43.180</b>	<b>36.036</b>	<b>32.258</b>	<b>30.260</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati SACE

Tavola 9.9

***I finanziamenti per i programmi di penetrazione commerciale e per le attività promozionali delle imprese***

*I finanziamenti per i programmi di penetrazione commerciale (legge 29 luglio 1981, n. 394)*

La legge 394/1981, concede finanziamenti agevolati alle imprese italiane per la realizzazione di programmi di penetrazione commerciale in paesi extracomunitari, finalizza-

ti alla costituzione di insediamenti durevoli in settori quali: agricoltura, artigianato, turismo, attrezzature e macchinari. I beneficiari sono le PMI<sup>3</sup> e i loro consorzi, le imprese artigiane, agricole, turistiche e alberghiere, le società a prevalente capitale pubblico che intendono commercializzare all'estero prodotti delle PMI del Mezzogiorno.

I finanziamenti sono relativi alle spese qui di seguito elencate, purché sostenute entro 2 anni dalla data di approvazione del programma:

- spese relative alla realizzazione di strutture permanenti quali uffici, filiali di vendita e di assistenza all'estero;
- spese immateriali quali gli studi di mercato, i seminari, i viaggi e le altre attività promozionali;
- costituzione di depositi e di stoccaggi all'estero per un valore non superiore al 20% dell'ammontare del programma;
- costituzione di reti di vendita all'estero.

La gestione dei finanziamenti è stata affidata fino a tutto il 1998 al Mediocredito Centrale che ha provveduto a stipulare dei contratti di finanziamento, ad acquisire delle garanzie, ad erogare i finanziamenti e, infine, ad incassare i rimborsi. Per quanto concerne le modalità del finanziamento:

- l'agevolazione consente di coprire l'85% delle spese previste, per un importo comunque non superiore a 3 miliardi (4 miliardi nel caso in cui il programma preveda spese per la realizzazione di strutture permanenti all'estero in misura superiore al 30% delle spese globali);
- il tasso di interesse agevolato da applicare ai finanziamenti è pari al 40% del tasso di riferimento fissato per le operazioni di credito alle esportazioni vigente alla firma del contratto di finanziamento;
- la durata del finanziamento è di 7 anni e comprende 2 anni di pre-ammortamento e 5 entro i quali sarà effettuato il rimborso;
- il beneficiario può contare sia su un'anticipazione (massimo 10% dell'importo deliberato) che su alcune agevolazioni fiscali quali l'esenzione dalle imposte di bollo e registro del contratto.

La finalità della legge 394/1981 è quella di far superare alle PMI la fase della semplice esportazione e di favorire il loro passaggio verso forme più evolute di inserimento nel mercato locale (acquisizione o costituzione di società all'estero, *joint-ventures*, ecc.). Il vantaggio che si acquisisce è dato non soltanto dalla possibilità di ridurre passaggi e costi distributivi ma ancor più dal contatto diretto con la clientela, vero patrimonio dell'impresa.

Questa forma di *joint business* è un possibile primo passo, a costi sopportabili per le PMI, verso un pieno inserimento nella distribuzione locale e può consentire anche alle imprese minori di giocare le proprie carte sui mercati internazionali, con costi ridotti e facendo leva sulle conoscenze del partner locale.

Anche per quanto riguarda gli incentivi della legge 394/1981, come già accennato nella sezione dedicata ai crediti agevolati alle esportazioni, la novità più importante è stata introdotta recentemente dal decreto legislativo 143/1998, che ha attribuito alla SIMEST la gestione di tutte le agevolazioni finanziarie all'internazionalizzazione, a partire dal 1° gennaio 1999.

In particolare, la valutazione delle domande di ammissione a tali agevolazioni, prima demandata ad un apposito Comitato istituito presso il Ministero del Commercio con l'Estero, è effettuata direttamente dalla SIMEST, che rende note agli operatori le relative modalità.

Il 1998 è stato caratterizzato da un lieve aumento nel numero delle domande di finanziamento presentate per la realizzazione di programmi di penetrazione commerciale in paesi extracomunitari (da 160 a 161). Se si considerano anche le domande residue al termine del 1997 (pari a 76), si arriva a 198 domande esaminate (contro le 160 del 1997). È salito anche il numero dei finanziamenti concessi (da 125 a 159) e il loro valore (da 219 a 274 miliardi, tavola 9.10).

---

<sup>3</sup> Sono considerate piccole e medie le imprese con meno di 250 dipendenti e con un fatturato annuo non superiore a 40 milioni di ecu, oppure con un totale di bilancio annuo non superiore a 27 milioni di ecu.

### FINANZIAMENTI PER PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE

Anni	Numero richieste presentate	Numero operazioni esaminate (*)	Numero operazioni accolte	Valore delle operazioni accolte (miliardi di lire)
1982	116	0	42	46,5
1983	118	0	61	73,3
1984	85	101	76	96,2
1985	84	61	46	62,3
1986	68	78	64	74,1
1987	72	71	11	16,3
1988	136	124	92	199,5
1989	146	103	50	99,7
1990	82	77	49	80,1
1991	108	113	87	185,5
1992	118	125	79	157,4
1993	106	65	37	73,7
1994	78	153	87	161,9
1995	97	189	123	238,5
1996	126	143	105	192,6
1997	160	160	125	219,3
1998	237 (**)	198	159	274,1

(\*) La differenza tra il numero di domande accolte e di domande esaminate è dovuta alle operazioni che, non presentando i requisiti di forma o di contenuto, vengono respinte. Le domande esaminate comprendono anche quelle rinviate nel corso dell'anno precedente.

(\*\*) il dato comprende 161 domande pervenute nel 1998 e 76 residue al 31.12.97.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Mincomes

Tavola 9.10

L'esame della tipologia dei richiedenti permette di evidenziare la prevalenza (circa 80% sul totale) delle PMI, che era andata alquanto attenuandosi negli ultimi anni. Ciò mostra che le piccole e medie imprese sono riuscite a trovare forme di consolidamento della presenza sui mercati esteri evitando i costi elevati della costituzione di strutture permanenti all'estero.

La distribuzione geografica dei programmi di penetrazione commerciale, che era rimasta complessivamente stabile negli ultimi anni, ha registrato nel 1998 un significativo mutamento: la quota del continente americano è passata dal 37% al 52,2% mentre l'Asia è calata sensibilmente dal 31% al 18,6% (tavola 9.11 e grafico 9.3).

### FINANZIAMENTI PER PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE

(in percentuale, calcolata sul numero delle azioni promozionali)

AREE GEOGRAFICHE	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<b>EUROPA (paesi extra UE)</b>	<b>29,7</b>	<b>22,1</b>	<b>28,5</b>	<b>40,0</b>	<b>38,8</b>	<b>21,6</b>	<b>37,9</b>	<b>27,2</b>	<b>24,9</b>
Austria	9,3	9,4	5,1	8,0	7,8	-	-	-	-
Svizzera	5,9	3,3	1,5	2,0	2,9	1,5	1,7	1,3	0,8
Cipro e Malta	-	-	-	-	-	-	-	0,6	-
Europa centro-orientale	13,5	9,4	21,9	24,0	20,4	12,7	25,0	7,4	23,2
CSI	-	-	-	6,0	5,8	6,0	8,6	12,9	-
Turchia	-	-	-	-	-	0,7	2,5	2,0	0,9
Altri Europa	1,0	-	-	-	1,9	0,7	0,1	3,0	-
<b>AMERICHE</b>	<b>35,6</b>	<b>38,2</b>	<b>41,7</b>	<b>34,0</b>	<b>37,9</b>	<b>43,3</b>	<b>31,5</b>	<b>37,0</b>	<b>52,2</b>
USA (1)	22,0	25,5	25,6	32,0	27,2	32,8	21,5	25,6	33,3
Canada (1)	5,9	6,0	5,1	-	2,9	1,5	3,4	2,7	3,0
America centro-meridionale	7,7	6,7	11,0	2,0	7,8	9,0	6,6	8,7	15,9
<b>AFRICA</b>	<b>4,2</b>	<b>5,4</b>	<b>3,6</b>	<b>0,0</b>	<b>1,9</b>	<b>0,7</b>	<b>1,7</b>	<b>4,7</b>	<b>1,2</b>
<b>ASIA</b>	<b>29,6</b>	<b>31,5</b>	<b>24,0</b>	<b>26,0</b>	<b>21,4</b>	<b>34,4</b>	<b>29,3</b>	<b>31,0</b>	<b>18,6</b>
Medio Oriente	5,9	3,4	6,6	-	3,9	4,5	3,4	4,0	1,2
Estremo Oriente	23,7	28,1	17,4	26,0	17,5	29,9	25,8	27,0	17,4
<b>OCEANIA</b>	<b>0,8</b>	<b>2,8</b>	<b>2,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>3,1</b>
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

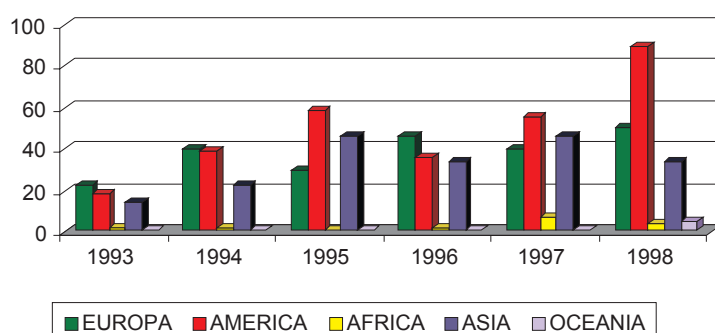
(1) Nel 1993 i dati degli USA e Canada sono stati aggregati

Nota: il numero totale delle azioni promozionali usato come denominatore in questa tabella non coincide con quello delle operazioni accolte (cfr. tavola 9.10) poiché i programmi di penetrazione commerciale presentati dalle imprese possono prevedere contemporaneamente azioni promozionali verso più paesi.

Fonte: elaborazioni ICE su dati MINCOMES

Tavola 9.11

**LEGGE 394/1981**  
**DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA**  
**DELLE OPERAZIONI FINANZIATE (1993-1998)**  
*(numero delle operazioni)*



*Alcuni programmi prevedono la penetrazione commerciale in più paesi*

Fonte: elaborazioni ICE su dati MICOMES

Grafico 9.3

In particolare, con 58 programmi (di cui 50 verso gli Stati Uniti, 3 in Canada e 5 in Messico), è stata l'area NAFTA (*North America Free Trade Agreement*) a richiamare il maggior numero di imprese nel 1998. Una percentuale rilevante di programmi (23,2%, pari a 49) ha riguardato anche i mercati dell'Est europeo e della ex Unione Sovietica.

Dal punto di vista della localizzazione sul territorio italiano, le imprese beneficiarie dei finanziamenti, nel 1998, risultano ubicate mediamente per il 83% al Nord (70% nel 1997), per il 16% circa al Centro (27% nel 1997) e per l'1,4% al Sud (3% nel 1997).

I caratteri di specializzazione delle esportazioni italiane sono ben riflessi nella distribuzione settoriale dei programmi finanziati dalla legge 394/1981. Nell'ambito del comparto industriale, il settore della meccanica, ove forte è la presenza delle macchine agricole-industriali, ha rappresentato nel 1998 il 20,7% del totale, seguito dal tessile-abbigliamento con il 16,9%, e dai prodotti metallici con il 12,5%.

#### *La partecipazione a gare internazionali (legge 20 ottobre 1990, n. 304)*

La legge 20 ottobre 1990, n. 304 concede un finanziamento a tasso agevolato (40% del tasso di riferimento) delle spese sostenute per predisporre le offerte di partecipazione a gare internazionali. Questo strumento è un incentivo alle imprese a partecipare a gare internazionali, anche in considerazione delle ricadute positive che una maggiore produzione ed esportazione di tecnologie, macchinari e *know-how* può avere sull'intero sistema produttivo nazionale.

Il ricorso a queste agevolazioni non si è sviluppato molto dal 1990 ad oggi e anzi ha risentito negativamente della stagnazione che ha caratterizzato il settore delle costruzioni. Nel 1998 sono state 18 (nel 1997 erano state 9) le imprese che hanno ottenuto i finanziamenti (su 25 domande pervenute). Il numero di imprese beneficiarie che sono risultate in seguito aggiudicatrici della gara è stato finora inferiore al 2%.

I finanziamenti concessi nel 1998 hanno riguardato gare per lavori di ingegneria idraulica (7), idroelettrici e termoelettrici (5), marittimi e edili (3), lavori ferroviari (1), impianti industriali (1) e fornitura veicoli (1).

Tra le aree di realizzazione dei progetti la quota maggiore è andata all'Asia (con 8 finanziamenti). Seguono l'Africa (con 5 finanziamenti), e l'America (con 3 finanziamenti).



Delle 12 imprese beneficiarie, 6 sono dell'Italia settentrionale, 5 dell'Italia centrale e 1 dell'Italia meridionale.

Un nuovo impulso all'operatività della legge 304/90 potrebbe giungere dal decreto legislativo 143/1998 che ha ampliato notevolmente le possibilità di intervento: sono ora finanziabili anche i costi relativi a studi di prefattibilità e di fattibilità nonché le spese relative a programmi di assistenza .

Anche la gestione di questi incentivi è passata alla SIMEST dal 1° gennaio 1999.

#### *I consorzi all'esportazione (legge 21 febbraio 1989, n. 83)*

La legge 21 febbraio 1989, n. 83 tende a promuovere lo sviluppo e la commercializzazione, all'estero, dei prodotti delle aziende associate in consorzi o società consortili.

Lo scopo sociale esclusivo delle imprese consorziate è costituito dall'esportazione e dall'attività promozionale necessaria per realizzarla nonché dall'importazione delle materie prime e dei semilavorati da utilizzarsi da parte delle imprese stesse. I settori interessati sono: industria, commercio e artigianato.

Secondo la legge:

- I consorzi export devono essere costituiti da almeno 8 imprese, non meno di 5 imprese qualora operino nel Mezzogiorno.
- Ciascuna impresa deve sottoscrivere un fondo capitale non inferiore a 2,5 milioni di lire.
- La quota di partecipazione sottoscritta da ciascuna impresa non può superare il 20% del fondo o del capitale.
- L'intervento agevolativo consiste in un contributo in conto capitale annuale, concesso sulla base del conto economico dell'anno precedente la presentazione della domanda.

Nel corso degli ultimi anni, un numero sempre più alto di aziende ha presentato ricorso alla forma del consorzio per avviare attività promozionali e commerciali presentanti costi eccessivi, e talvolta non sopportabili, per imprese di piccole dimensioni. La legge 83/1989 si propone di stimolare la formazione dei consorzi tramite contributi annuali alle loro spese di funzionamento.

Le domande presentate nel corso del 1998 sono state 333 (1 in più rispetto all'anno precedente) ; ne sono state accolte 323 (14 in più rispetto al 1997).

Dei consorzi destinatari del contributo, 121 erano ubicati nel Nord-Ovest dell'Italia, 62 nel Nord-Est ,117 nel Centro, 17 nel Sud e 6 nelle Isole.

#### **LEGGE 83/1989 - NUMERO DELLE DOMANDE E CONTRIBUTI EROGATI**

Anni	domande presentate	domande accolte	contributi erogati (miliardi di lire)
1989	290	276	25
1990	300	269	25
1991	319	308	30
1992	336	321	20
1993	333	319	24
1994	325	318	28
1995	317	307	28
1996	317	306	24
1997	332	309	24
1998	333	323	18

Fonte: elaborazioni ICE su dati MINCOMES

**LEGGE 83/1989 - CONTRIBUTI EROGATI NEL 1998**  
(valori in milioni di lire)

Regione	Totale spese	Totale contributi spettanti	Totale contributi erogati	Percentuale contributi erogati sul totale	numero dei consorzi
<b>Italia Nord-Occidentale</b>					<b>121</b>
Piemonte	10.785	3.671	1.666	9,0%	37
Val D'Aosta	178	74	34	0,2%	1
Lombardia	59.766	11.501	5.175	28,0%	78
Liguria	1.635	557	253	1,4%	5
<b>Italia Nord-Orientale</b>					<b>62</b>
Trentino	277	77	35	0,2%	1
Veneto	14.485	3.619	1.643	8,9%	21
Friuli Venezia Giulia	1.056	310	140	0,8%	2
Emilia Romagna	30.123	5.626	2.533	13,7%	38
<b>Italia Centrale</b>					<b>117</b>
Toscana	34.654	7.926	3.545	19,2%	74
Umbria	8.101	1.709	776	4,2%	8
Marche	9.546	2.536	1.151	6,2%	20
Lazio	5.011	1.304	592	3,2%	12
Abruzzo	275	111	50	0,3%	3
<b>Italia Meridionale</b>					<b>17</b>
Basilicata	192	115	52	0,3%	1
Campania	987	598	271	1,5%	7
Molise	172	67	30	0,1%	2
Puglia	2.921	642	291	1,6%	7
<b>Italia Insulare</b>					<b>6</b>
Sardegna	661	271	123	0,7%	2
Sicilia	443	289	131	0,7%	4
<b>Totale</b>	<b>181.278</b>	<b>41.013</b>	<b>18.499</b>		<b>323</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati MINCOMES

Tavola 9.13

**Collaborazione con i paesi dell'Europa centrale e orientale (legge 26 febbraio 1992 n. 212)**

La legge 212/92 è stata emanata a sostegno della realizzazione di riforme strutturali e di iniziative rivolte a favorire la transizione verso forme di economia di mercato nei paesi dell'Europa centrale ed orientale nonché alcune repubbliche asiatiche della Comunità degli Stati Indipendenti (CSI)<sup>4</sup>, con lo specifico obiettivo di promuovere la collaborazione economica, sociale, scientifica, tecnologica, formativa e culturale.

L'intervento previsto dalla legge 212/92 accorda un contributo in conto capitale a copertura del 50% massimo delle spese ammissibili sostenute per la realizzazione dei progetti di cooperazione con partner dei paesi esteri destinatari. Tale contributo non può eccedere l'importo di 800 milioni di lire. Potenziali beneficiari sono gli enti pubblici e privati in genere, con particolare riguardo a quelli che istituzionalmente svolgono attività di formazione professionale o assistenza tecnica, alle associazioni di categoria e loro confederazioni o società di servizi, alle singole imprese, con particolare riguardo alle PMI, incluse le cooperative, i consorzi e le società consortili. Le tipologie di attività finanziabili riguardano:

- formazione professionale;
- formazione in materie giuridico-istituzionali, con particolare riferimento al settore economico, finanziario e valutario;
- assistenza tecnica, manageriale e dei quadri intermedi, da svolgersi all'estero ed in Italia anche per progetti di reinsediamento nei paesi di origine;
- promozione e collaborazione nei settori dell'economia sociale;
- tutela e salvaguardia ambientale;
- economia mutualistica, cooperativa e associativa, per lo sviluppo di attività produttive e per la gestione di servizi con la diretta partecipazione dei soci;

<sup>4</sup> Albania, Armenia, Azerbaigian, Bosnia, Bulgaria, Croazia, Estonia, Georgia, Lettonia, Lituania, Macedonia, Moldavia, Polonia, Repubblica Ceca, Jugoslavia, Romania, Russia, Slovacchia, Slovenia, Ucraina e Ungheria.

- cooperazione nei settori: scientifico, tecnologico, culturale, scolastico, della formazione e dell'informazione;
- studi di fattibilità e progettazione nel settore dei trasporti, delle telecomunicazioni, della distribuzione, della riconversione industriale ed agricola, dell'economia sociale.

Con decreto ministeriale del 20 maggio 1998<sup>5</sup> sono stati fissati i criteri e le modalità di gestione dei fondi assegnati al Ministero del Commercio Estero per i progetti di collaborazione con i paesi dell'Europa centro-orientale. Il decreto riguarda l'utilizzo dei fondi previsti per gli esercizi finanziari 1997/98 (10,560 miliardi di lire più una quota parte dei venti miliardi di lire assegnati dalla legge finanziaria del 1998 ai quattro ministeri interessati: (Affari Esteri, Tesoro, Interni, Commercio Estero).

Nel corso del 1998 le domande presentate sono state 34, di cui 33 ammesse al finanziamento (nel 1997 erano state 32 le domande ammesse).

Il paese che ha registrato il più alto numero (5) di progetti finanziati è stata l'Ucraina. Seguono: la Croazia con 4 progetti, l'Ungheria, la Slovenia, la Federazione Russa e la Romania con 3 progetti. Destinatari di 2 progetti ciascuno sono risultati invece la Bulgaria, la Polonia e la Slovacchia. Un solo progetto è stato approvato infine per i seguenti paesi: Repubblica Ceca, Macedonia, Moldavia, Bosnia Erzegovina, Montenegro.

Infine, un unico progetto ha coinvolto 4 paesi diversi (Croazia, Slovenia, Romania, Ungheria).

### ***Il sostegno finanziario alla costituzione di imprese miste (legge 24 aprile 1990, n. 100)***

Finalità della legge 100/90 è favorire la costituzione di imprese a capitale misto da parte di operatori italiani in paesi non appartenenti all'Unione Europea, affidandone la gestione a una società appositamente costituita, la SIMEST S.p.A., il cui principale azionista è il Ministero del Commercio con l'Estero.

Sono beneficiarie tutte le imprese, con preferenza per quelle di piccole e medie dimensioni, anche in forma cooperativa, comprese quelle commerciali, artigiane e turistiche.

La legge prevede:

- possibilità di partecipazione della SIMEST in società ed imprese con quote di minoranza;
- concessione di crediti agevolati agli operatori italiani, per il parziale finanziamento della loro quota di capitale di rischio nelle imprese all'estero partecipate dalla SIMEST;
- le partecipazioni acquisite dalla SIMEST non possono superare il 25% del capitale della società o impresa mista e devono essere cedute a prezzo non inferiore ai valori correnti, entro 8 anni dalla prima acquisizione; tuttavia tale termine può essere prorogato al massimo di un altro anno in caso di modifica delle condizioni indicate nel progetto;
- il tasso è stabilito in misura pari al 50% di quello di riferimento determinato per il credito agevolato del settore industriale.

Il decreto legislativo n. 143/1998, ha cambiato profondamente la legge 100/1990. Le innovazioni introdotte, operative dal 1° gennaio 1999, investono in primo luogo la SIMEST, sancendo:

- la partecipazione di capitale SIMEST a società che operano all'estero non più limitata a quelle miste, ma estesa anche alle società a puro capitale italiano oppure ad imprese con stabile organizzazione in uno Stato dell'Unione Europea, controllate da imprese italiane, con aumento della quota di partecipazione assumibile a titolo di finanziamento pubblico fino al 25% (rispetto al 15% precedente) e possibilità di interventi anche per gli studi di fattibilità;
- l'obbligo generale di cessione della partecipazione entro otto anni dalla prima acquisizione, ammettendo la possibilità di concessione di deroghe da parte del CIPE (sia sul limite della quota di partecipazione che sul termine della cessione);

<sup>5</sup> Pubblicato su G.U. n.167 del 20 luglio 1998.

- la possibilità di erogare finanziamenti diretti alle imprese partecipate (anche in cooperazione con istituzioni finanziarie internazionali), nonché di acquisire partecipazioni in società finanziarie, assicurative, di *leasing* e di *factoring*;

- la concessione di un ampliamento delle possibilità operative analogo a quello concesso alla SIMEST anche alla FINEST, la società finanziaria che svolge funzioni di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese "aventi stabile e prevalente organizzazione" nel Friuli-Venezia Giulia, nel Veneto e nel Trentino-Alto Adige e che si è rivelata struttura preziosa, soprattutto in direzione dei mercati dell'Europa centro-orientale.

Un'importante novità consiste nel fatto che, mentre in precedenza l'Ente erogatore (Mediocredito centrale), richiedeva una garanzia fidejussoria alla banca dell'operatore, adesso, invece, quest'ultimo potrà rivolgersi direttamente alla propria banca di fiducia, che si prenderà l'onere di richiedere l'agevolazione alla SIMEST, secondo modalità che dovranno essere in breve tempo definite.

### L'attività della SIMEST nel 1998

Nel 1998 il Consiglio di amministrazione ha approvato la partecipazione della SIMEST in 50 nuovi progetti di società miste, un numero superiore a quello dell'anno precedente (40). Gli investimenti complessivi approvati dovrebbero ammontare a circa 3.160 miliardi di lire e dare lavoro a quasi 9.000 addetti (cfr. tavola 9.15). L'impegno finanziario della SIMEST sarà di 82 miliardi di lire, superiore a quello del 1997 (67 miliardi).

Sul piano geografico, 29 nuovi progetti riguardano paesi dell'Est europeo in particolare Polonia (6) e Repubblica Slovacca (4) per un impegno finanziario della SIMEST di 24 miliardi, pari al 30% dei nuovi progetti. Tra gli altri paesi assume un ruolo decisamente preponderante l'Argentina cui si indirizzano 3 progetti con un impegno SIMEST di 3,9 miliardi. Altri paesi che raccolgono un numero relativamente alto di progetti sono Cuba, Cina, India, Sud Africa, Tunisia e Stati Uniti.

### PROGETTI DI SOCIETÀ MISTE APPROVATI NEL 1998

PAESI	Iniziative previste (numero)	Investimenti (*) (milioni di lire)	Addetti previsti (numero)	Capitale sociale delle società miste (milioni di lire)	Impegno finanziario Simest (milioni di lire)
<b>NUOVI PROGETTI</b>					
<b>Paesi europei</b>					
Albania	3	19.854	376	20.154	4.840
Bulgaria	3	61.300	269	26.318	2.280
Repubblica Ceca	2	15.564	115	8.753	640
Croazia	2	52.214	67	36.944	1.900
Malta	1	21.000	35	12.688	1.370
Polonia	6	46.975	870	33.809	3.290
Romania	3	19.734	359	14.216	1.470
Russia	2	49.117	333	24.421	4.080
Repubblica Slovacca	4	20.359	326	21.750	3.275
Ungheria	3	14.307	184	11.000	955
Moldavia	1	2.290	1.280	2.805	280
<b>Totale paesi europei</b>	<b>30</b>	<b>322.714</b>	<b>4.214</b>	<b>212.858</b>	<b>24.380</b>
<b>Altri paesi</b>					
Algeria	1	17.464	986	8.700	1.435
Argentina	3	102.552	759	53.910	3.864
Brasile	1	18.500	100	9.260	1.200
Cina	2	55.640	325	62.010	1.560
Cuba	3	62.193	1.001	39.552	6.400
Egitto	1	1.171.500	n.d.	455.500	16.000
India	2	38.310	980	20.997	3.450
Sud Africa	2	1.303.766	20	202.355	16.220
Tunisia	2	23.465	223	18.276	2.480
USA	2	35.726	65	22.950	3.700
Mozambico	1	6.588	200	6.600	1.400
<b>Totale altri paesi</b>	<b>20</b>	<b>2.835.704</b>	<b>4.659</b>	<b>900.110</b>	<b>57.709</b>
<b>Totale nuovi progetti</b>	<b>50</b>	<b>3.158.418</b>	<b>8.873</b>	<b>1.112.968</b>	<b>82.089</b>

(\*) Immobilizzazioni materiali e immateriali

Fonte: elaborazioni ICE su dati SIMEST

L'analisi settoriale dei progetti di imprese miste da costituire all'estero rivela, per quanto concerne il numero delle iniziative, una netta prevalenza del settore meccanico/elettromeccanico (come lo scorso anno) e del tessile-abbigliamento (tavola 9.15).

### PROGETTI DI SOCIETÀ MISTE APPROVATI NEL 1998

SETTORE	Iniziative previste (numero)	Investimenti (*) previsti (milioni di lire)	Addetti previsti (numero)	Capitale sociale delle società miste (milioni di lire)	Impegno finanziario Simest (milioni di lire)
Agro/Alimentare	3	15.645	54	8.732	1.350
Chimico/Farmaceutico	3	20.085	115	17.530	1.878
Meccanico/Elettromeccanico	9	198.893	2558	106.786	10.406
Elettronico/Informatico	2	1.936	63	3.630	460
Legno/Arredamento	5	23.776	360	20.384	2.590
Metallurgico/Siderurgico	2	1.172.752	80	456.300	16.135
Edilizia/Costruzioni	4	54.827	1281	39.488	5.930
Tessile/Abbigliamento	9	88.370	2446	65.411	6.180
Servizi	2	1.349.117	300	222.455	19.700
Turistico/Alberghiero	6	119.086	1152	77.922	8.770
Altri	5	113.931	464	94.330	8.690
<b>Totale</b>	<b>50</b>	<b>3.158.418</b>	<b>8.873</b>	<b>1.112.968</b>	<b>82.089</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati SIMEST

Tavola 9.15

La SIMEST ha approvato dal 1992 (data di inizio delle attività) al 31 dicembre 1998 complessivamente 300 nuovi progetti, con un impegno di circa 435 miliardi. Tuttavia, alla stessa data si potevano considerare attuati o in corso di attuazione circa 180 progetti. L'elevato numero di rinunce è dovuto sia alle difficoltà incontrate sui mercati esteri, sia ai limiti che hanno finora condizionato l'attività della SIMEST, in via di risoluzione grazie al decreto legislativo 143/1998.

Nel 1998 le partecipazioni effettivamente acquisite sono state 26 (1 in meno rispetto all'anno precedente) che, insieme con 10 aumenti di capitale, hanno assorbito impieghi per 51 miliardi (3 in più rispetto al 1997), di cui 29 miliardi investiti nella partecipazione al processo di privatizzazione degli aeroporti in Argentina (14 miliardi) ed in Sudafrica (15 miliardi). Inoltre sono state cedute 14 partecipazioni (9 nel 1997).

Le partecipazioni acquisite tra l'inizio dell'attività e la fine del 1998 sono state 153, con una quota SIMEST di 231 miliardi. Alla stessa data, le partecipazioni effettivamente detenute dalla società erano 119, avendo ceduto nel corso dell'attività quote minoritarie in 34 società all'estero.

Nel 1998 le imprese partecipate dalla SIMEST hanno ricevuto 35 finanziamenti agevolati (nel 1997 erano stati 29) per un importo complessivo di 206 miliardi di lire (83 in più rispetto all'anno precedente).

## 9.2 I SERVIZI REALI

### *Premessa*

Le tipologie di servizi reali alle imprese possono essere suddivise in quattro aree di attività: informazione, assistenza, promozione e formazione.

Più avanti saranno illustrati, per ciascuna delle quattro aree, i servizi offerti alle imprese italiane, con particolare riguardo ai servizi offerti dall'ICE, cioè non solo per il compito istituzionale assegnatogli dal legislatore con la legge 25 marzo 1997 n.68, ma anche per il ruolo primario di erogatore di servizi alle imprese che l'Istituto effettivamente esercita.

È necessario però sottolineare le frequenti difficoltà di distinguere le quattro aree di attività sul piano operativo poiché da un lato molti servizi reali per l'internazionalizzazione delle imprese possono avere anche contenuti informativi, di assistenza, di promozione e di formazione; dall'altro le aziende non richiedono un servizio imputabile all'una o all'altra area di attività, bensì la soluzione di un problema o il conseguimento di un risultato per sviluppare la propria internazionalizzazione.

### ***La domanda di servizi reali***

Negli ultimi anni la domanda di servizi reali di supporto all'internazionalizzazione ha registrato una forte crescita non solo sul piano quantitativo, ma anche su quello qualitativo.

L'incremento quantitativo va ricollegato all'aumento del numero complessivo di aziende operanti nei mercati esteri, sia a seguito delle favorevoli condizioni determinate dalla svalutazione della lira nella prima metà degli anni novanta, sia soprattutto per una maggiore esigenza di inserire l'attività nei mercati esteri tra le priorità aziendali, in presenza di un mercato interno caratterizzato da tassi di crescita limitati per l'intero arco del decennio. Infatti nel periodo 1992-1998 le imprese esportatrici sono passate da 166.500 a 171.000, con un notevole aumento della stabilità dell'attività esportativa e dei ricavi medi.

La crescita della domanda sul piano qualitativo (e della tipologia di servizio richiesto) è una diretta conseguenza dell'incremento dell'interesse ad azioni più articolate, per conseguire una presenza stabile all'estero. La domanda si sta sempre più orientando sia verso servizi di supporto al primo ingresso nei mercati esteri (ma a qualità più elevata rispetto al passato), sia verso servizi più evoluti e complessi destinati a favorire il radicamento aziendale all'estero.

Il flusso, tendenzialmente costante, di richieste in materia proviene dai circa 40 mila esportatori italiani abituali nonché dai cosiddetti utenti collettivi, quali Associazioni di categoria, Consorzi, Camere di Commercio, Istituti di credito.

### ***L'offerta di servizi reali***

I soggetti che offrono i servizi reali alle imprese possono essere suddivisi in base all'attività svolta.

La più forte presenza all'estero è quella del Ministero degli Affari Esteri (MAE) che dispone di circa 140 uffici commerciali all'interno della rete delle rappresentanze diplomatico/consolari.

Tradizionalmente la rete diplomatica, oltre all'imprescindibile funzione di raccordo ufficiale nei confronti delle autorità locali, ha conferito priorità alle imprese ed ai progetti di grandi dimensioni. Negli ultimi anni tuttavia, anche la promozione dell'attività delle piccole e medie imprese è divenuta un obiettivo importante del MAE, soprattutto nelle aree di interesse prioritario per l'economia italiana.

Dopo quella del MAE, la presenza dell'ICE sui mercati esteri è quella più rilevante (85 uffici in 67 paesi).

La rete ICE in Italia è stata oggetto di ristrutturazione nel 1998. Oltre alla sede di Roma, sono ora operanti 16 uffici regionali (a fronte dei precedenti 38).

Questa nuova presenza dell'ICE a livello territoriale si basa su un rapporto più ampio e articolato con le Regioni, nel quadro tracciato dalla legge 15 marzo 1997 n. 89 (*legge Bassanini*) che assegna a quest'ultime competenze in materia di commercio estero.

In particolare è prevista la possibilità di creare mediante accordi e convenzioni, strutture regionali unificate polifunzionali, con la partecipazione di altri soggetti presenti sul territorio con competenze in materia di servizi per l'internazionalizzazione delle imprese.

Un terzo fornitore di servizi alle imprese, presente sui mercati esteri, sono le Camere di Commercio italiane all'estero (60 in 38 Paesi). La loro presenza è molto marcata in America Latina e Nordamerica, ove è folta la comunità italiana. Tali

Camere, organismi di diritto privato, sono infatti espressione delle *business communities* italiane, interessate a rafforzare il proprio ruolo sul mercato.

Negli ultimi anni il sistema bancario italiano ha ampliato il proprio ruolo da fornitore di servizi finanziari ad erogatore di alcuni servizi di informazione e assistenza sui mercati esteri (circa 240 tra filiali e uffici di rappresentanza di banche italiane). In un sistema di accresciuta competitività, l'erogazione di alcuni servizi reali all'internazionalizzazione è uno strumento per consolidare la clientela ed allargare il bacino di utenza. Maggiormente orientati verso tale attività sono gli uffici di rappresentanza nei mercati più lontani e difficili.

In alcuni mercati di grande interesse si sta registrando poi l'apertura di uffici di vari organismi territoriali e settoriali, pubblici e privati. Il fenomeno non presenta criteri di omogeneità, per le modalità e le tipologie operative di tali uffici; anche la gamma di servizi offerti alle imprese è fortemente diversificata.

Sul fronte dei servizi reali offerti alle imprese sul territorio nazionale la rete più diffusa è quella del sistema camerale costituito da Camere di Commercio, Centri Esteri regionali ed Aziende speciali, che forniscono varie tipologie di servizi spesso in collaborazione con gli uffici ICE all'estero.

Altri soggetti particolarmente attivi negli ultimi anni nell'offrire servizi alle imprese sono gli Enti fieristici. Alcuni di essi, al pari di quanto realizzato da Enti fieristici stranieri, hanno creato società all'estero con controparti locali nei mercati più interessanti, per esportare l'evento fieristico italiano. Il loro ruolo quindi nei confronti del sistema delle imprese è divenuto più importante.

Più vicini alle imprese, per le quali spesso in Italia rappresentano il primo contatto, sono infine le associazioni di categoria ed i consorzi export. Entrambi hanno un rapporto molto stretto con l'ICE: in particolare le prime concorrono attivamente alla formazione del Programma Promozionale; i secondi costituiscono spesso un interlocutore necessario tra le piccole imprese e la rete estera dell'ICE.

Infine, per quanto riguarda i servizi ad elevata specializzazione, le società private di consulenza offrono un supporto finalizzato a problematiche specifiche (consulenza legale, contrattuale, informazioni commerciali, indagini di mercato, ecc.). Peraltro, anche in questo ambito vi sono società di consulenza di grandi dimensioni caratterizzate da un portafoglio servizi ad ampio raggio.

### ***L'informazione***

L'acquisizione di informazioni sui mercati esteri e sulle opportunità di internazionalizzazione è il primo passo che le imprese compiono per la selezione dei mercati e per la decisione delle strategie di inserimento da attuare all'estero.

I servizi informativi vanno dalla semplice fornitura di liste di potenziali controparti estere, alla fornitura di dati statistici e normative doganali, fiscali e societarie locali, a vere e proprie ricerche di mercato realizzate sulla base delle esigenze aziendali specifiche.

Ad essi si affianca una serie di pubblicazioni, periodiche e non, che contengono informazioni sui mercati esteri.

In questo ambito, va anche sottolineata, accanto alle tradizionali banche dati accessibili su abbonamento, la sempre maggiore presenza dell'informazione fornita in via telematica tramite la rete Internet ad un numero crescente di soggetti, che impone un adeguamento delle strategie di offerta a tutti i fornitori di servizi di informazione sui mercati.

L'offerta si sta orientando verso strumenti interattivi, che consentono di ampliare il bacino di utenza potenziale e di razionalizzare e mirare i servizi informativi proposti. In tale contesto, vari soggetti già offrono servizi per via telematica e, sempre più numerosi, utilizzano la rete Internet per promuovere la loro attività, offrire ed erogare servizi alle imprese.

Il panorama dei soggetti che propongono servizi di informazione è molto vasto, perché le informazioni per loro natura possono essere fornite con differenti gradi di elaborazione, consentendo anche alle strutture più semplici e meno attrezzate di presentare la loro offerta sul mercato, accanto a quella dei produttori più organizzati e specializzati.

I servizi di informazione vengono spesso forniti come complemento di altri servizi di assistenza o promozione. L'informazione è spesso anche oggetto di *brokeraggio* da parte di un gran numero di soggetti che presentano sul mercato la loro offerta.

I soggetti sul territorio che più frequentemente forniscono servizi di informazione alle aziende sono quelli appartenenti al sistema camerale ed alle associazioni di categoria.

Per le informazioni su tematiche comunitarie, invece, l'offerta prevalente proviene dalla rete degli Eurosportelli creata dalla Commissione europea presso vari organismi che danno supporto alle imprese. Ad essi si affiancano altre reti di punti di informazione sulle normative e le politiche comunitarie distribuite sul territorio prevalentemente presso centri di studio (Università) e centri di ricerca (*Innovation Relay Centres*).

### *L'attività di informazione dell'ICE*

L'obiettivo dell'attività di informazione dell'ICE è duplice: da un lato offrire alle imprese gli strumenti conoscitivi per selezionare i mercati di interesse e decidere le strategie di inserimento; dall'altro fornire alle istituzioni competenti gli elementi necessari per formulare le politiche di sostegno e promozione del sistema economico nazionale all'estero.

Per tale motivo, l'ICE svolge un intervento articolato di raccolta, selezione, elaborazione e distribuzione delle informazioni sui rapporti tra il mondo imprenditoriale italiano ed il mercato internazionale, nonché sui singoli mercati esteri attraverso strumenti di vario tipo quali:

- un catalogo di circa 500 pubblicazioni dedicate soprattutto a ricerche monografiche di mercato, guide paese e per gli investimenti;
- le banche dati del sito Internet;
- il *Rapporto sul commercio estero*;
- il bollettino mensile *Scambi con l'estero*, in collaborazione con l'Osservatorio Economico del Ministero del Commercio con l'Estero;
- convegni e seminari informativi.

Il 1998 ha visto l'Istituto impegnato nella continuazione di un processo, avviato nel 1997, di revisione degli strumenti utilizzati. L'attenzione è posta in via prioritaria all'innalzamento qualitativo dei prodotti informativi ed al potenziamento delle strutture informatiche.

In particolare, nel 1998 l'attività è stata realizzata sulla base di quanto previsto dal progetto triennale del nuovo *Sistema Informativo Nazionale per il Commercio Estero (SINCE)*, un sistema in rete dedicato alla internazionalizzazione delle aziende italiane, aperto a tutti i soggetti pubblici e privati del nostro paese.

Sul fronte dell'attività editoriale, nel 1998 è stata data una priorità alle *Guide Paese* ed alle *Guide agli Investimenti*, con:

- inserimento di 195 nuovi titoli nel catalogo pubblicazioni;
- una collana di *Guide agli Investimenti* realizzate in collaborazione con la rivista "Il Fisco" (15 numeri mensili nel biennio 1998-1999, allegati alla rivista con il titolo "Investire all'estero verso il 2000");
- lo sviluppo dello strumento informatico nella produzione di guide e indagini, per favorire il passaggio dall'editoria cartacea all'editoria elettronica;
- il costante aggiornamento, sviluppo e arricchimento della sezione "Editoria" del sito *Internet* dell'Istituto.

Inoltre, sul fronte telematico, nel corso dell'anno è stata avviata la completa riprogettazione e realizzazione del nuovo sito ICE su Internet, che dovrà sostituirsi a quello esistente.



Per quanto riguarda i risultati conseguiti nel quadro dell'attività delle *Banche Dati Opportunità d'Affari*, complessivamente, nel corso del 1998 sono state inserite 11.688 notizie (6.352 richieste di merci e servizi, 817 offerte di merci e servizi dall'estero, 4.445 gare, 2 aggiudicazioni, 72 notizie su finanziamenti internazionali.)

Sono state inoltre ridisegnate le banche dati esistenti (flash e gare internazionali), è stata progettata una nuova banca dati per le iniziative di collaborazione industriale ed è stata ripristinata, in via sperimentale, la banca dati sul ciclo di vita dei progetti di finanziamento degli Organismi Internazionali.

Per quanto riguarda l'attività di ricerca economica, svolta con la supervisione di un *Comitato Scientifico* composto da docenti universitari ed esperti di economia internazionale, le analisi e le previsioni hanno riguardato in particolare:

- scambi internazionali di merci e servizi;
- processi di internazionalizzazione dei sistemi economici;
- posizione competitiva dell'Italia per aree geografiche e settori merceologici;
- specializzazione produttiva ed esportativa delle regioni italiane.

Nel corso del 1998 si è notevolmente rafforzata la *collaborazione tra ICE ed ISTAT nell'ambito del SISTAN (Sistema Statistico Nazionale)*. Il risultato più importante è rappresentato da una *Convenzione* stipulata tra i due Istituti in materia di statistiche sul commercio estero.

Per consentire nel corso del 1999 la realizzazione dei principali obiettivi comuni definiti nella Convenzione, nell'ultimo trimestre del 1998 sono state avviate diverse attività congiunte, con le seguenti finalità:

- fusione dell'Annuario ISTAT sul Commercio Estero e dell'Appendice statistica del Rapporto annuale dell'ICE;
- creazione e sviluppo di un *sistema di elaborazione e diffusione dei dati di commercio estero integrato*, flessibile ed in grado di rispondere alle esigenze delle imprese.

### ***L'assistenza***

Nell'ambito dell'assistenza è possibile comprendere molte tipologie di servizi di supporto sui mercati esteri: dall'organizzazione di incontri con operatori locali, alla ricerca di partner, alla realizzazione di missioni di operatori ed all'organizzazione di iniziative specifiche di cooperazione o di promozione.

Oltre all'ICE, forniscono assistenza operativa alle imprese, soprattutto nei mercati non coperti dalla rete dell'Istituto, gli uffici commerciali delle Ambasciate ed i Consolati. Nei paesi in cui sono presenti, le Camere di Commercio italiane all'estero forniscono assistenza ai propri associati. Le imprese italiane possono inoltre trovare supporto per talune esigenze presso gli organismi esteri di promozione, le filiali e le rappresentanze degli Istituti di credito italiani ed i loro corrispondenti locali, che forniscono assistenza complementare ai loro servizi di natura finanziaria. La maggior parte degli altri soggetti attivi sul territorio – consorzi, associazioni – che mediano i bisogni delle piccole e medie aziende, non dispongono, salvo poche eccezioni, di loro strutture all'estero.

### ***L'attività di assistenza dell'ICE***

L'assistenza fornita dall'ICE può essere suddivisa in tre tipologie di servizi :

- analisi dei mercati
- assistenza e supporto operativo
- promozione aziendale

I servizi di analisi dei mercati consistono in indagini di mercato personalizzate, segnalazione di gare e richieste di merci, sondaggi prodotto ed informazioni di varia natu-

ra (statistiche, doganali, fiscali, finanziarie, valutarie, sui regimi contrattuali, ecc.), per fornire alle aziende gli elementi necessari per analizzare il mercato locale, valutarne il contesto operativo, verificare il grado di ricettività del prodotto e stabilire la fattibilità dei progetti da realizzare.

I servizi di assistenza e supporto operativo, quali ricerca controparti, informazioni riservate, organizzazione di incontri con le controparti locali, espletamento degli adempimenti procedurali richiesti dalla legge locale e predisposizione di bozze contrattuali, ricerca di personale in loco e soluzione delle controversie, hanno l'obiettivo di affiancare l'azienda nel corso dell'inserimento nei mercati esteri.

I servizi di promozione aziendale si concretano tra l'altro nella predisposizione di piani pubblicitari, presentazione di prodotti, organizzazione di simposi e conferenze stampa, al fine di selezionare gli strumenti promozionali più idonei al mercato coinvolto, pubblicizzare i prodotti aziendali ed ampliare i canali distributivi.

Per quanto riguarda la dimensione dell'erogazione di servizi di assistenza nel 1998 è proseguita una tendenza al ridimensionamento iniziata nel 1995 :

- il numero di servizi di assistenza a corrispettivo è stato di 33.893 contro i 35.837 del 1997;
- il numero dei clienti ha registrato una contrazione passando da 12.651 a 10.465, distribuiti per il 67% al Nord, per il 20% al Centro e per il rimanente 13% al Sud;
- si è registrata una flessione del numero delle aziende abbonate, 4.061 contro 4.363 del 1997, pur se minore rispetto a quella degli anni precedenti;
- l'andamento negativo si è registrato anche per la clientela che ha acquistato servizi promozionali, ed passata dalle 3.945 unità del 1997 a 3.313 nel 1998; considerando le partecipazioni a più iniziative, il numero sale a 4.877.

Questa tendenza è dovuta a vari fattori, tra cui:

- la fase di transizione vissuta dall'Istituto nel periodo 1994/97;
- la discontinuità nella domanda di servizi all'internazionalizzazione da parte delle PMI, legata al conseguimento degli obiettivi prefissati nei mercati esteri;
- l'evoluzione della domanda aziendale di sostegno verso forme di assistenza finalizzate non solo al primo ingresso nei mercati esteri ma anche al consolidamento delle posizioni in loco.

I servizi più richiesti sono stati i seguenti:

- ricerca di operatori economici esteri (14.483), pari al 42,7% dei servizi complessivi;
- abbonamenti ai servizi ICE (6.825), pari al 20,1%;
- informazioni riservate (3.760), pari all'11,1%;
- acquisto indagini di mercato, schede prodotto e *Guide Paese* (1.853), pari al 5,5%;
- vertenze per recupero crediti (424) pari all'1,2%;
- servizi personalizzati (4.829), pari al 14,2% del totale.

Infine, va ricordato che nel 1998 è stata effettuata un'indagine dall'*ABACUS* sulla soddisfazione dei clienti ICE, che fa seguito a quella realizzata nel 1997, utilizzando un campione di 1400 aziende clienti dell'ICE, abbonate e non abbonate.

È emersa una soddisfazione per i servizi ricevuti dall'Istituto da parte del 72% degli intervistati; i servizi resi, rispetto a quelli erogati dalla concorrenza, sono stati ritenuti migliori da parte del 55% delle aziende facenti parte del campione.

Il ripensamento dell'attività di assistenza è pertanto alla base dell'obiettivo di revisione del *portafoglio dei servizi*, che rappresenta l'unico fattore su cui l'Istituto può intervenire in modo diretto

Di conseguenza, nel 1998 è stato avviato un *processo di revisione generale dell'offerta di servizi dell'ICE*, per adeguarla alle nuove caratteristiche della domanda aziendale.

A prescindere da tali questioni strutturali, i risultati, seppur negativi rispetto allo scorso anno, confermano il ruolo dell'Istituto quale importante punto di riferimento per le aziende interessate ad ottenere un supporto nei mercati esteri.

### **La formazione**

I servizi formativi sono in crescita grazie all'impulso delle politiche europee e ad una maggiore enfasi sull'importanza di una formazione continua delle risorse umane. È cresciuta l'offerta di formazione sia nel numero dei corsi prodotti che in quello degli istituti gestori.

Per quanto riguarda il settore specifico della formazione per l'internazionalizzazione, agli Istituti tradizionalmente attivi nel campo se ne sono via via affiancati altri operanti a livello locale e regionale nella formazione professionale, che hanno ampliato il proprio portafoglio prodotti fino ad includere i temi del commercio internazionale e delle politiche comunitarie.

Un'analisi sommaria del panorama dell'offerta formativa italiana nel settore vede comunque riconfermato il ruolo centrale degli Istituti preposti all'internazionalizzazione delle imprese - in primo luogo l'ICE, i Centri Esteri delle Camere di Commercio e gli istituti collegati al sistema camerale, le maggiori *business school* italiane.

Caratteristica comune di questi attori primari del settore della formazione per l'internazionalizzazione è la presenza nella loro offerta di corsi di specializzazione post-laurea e/o di iniziative di formazione per stranieri. Più aderenti alle richieste dello specifico mercato del lavoro locale appaiono invece le iniziative realizzate dagli istituti di formazione recentemente entrati nel settore del commercio estero, grazie ai finanziamenti regionali o comunitari più direttamente legati alle politiche dell'occupazione.

#### *L'attività di formazione dell'ICE*

Considerato lo scenario complessivo e le riforme intervenute nel *Sistema di Commercio Estero* nel suo complesso e per l'ICE in particolare, l'intervento dell'Istituto nel campo della formazione è stato modellato con l'obiettivo di assicurare il previsto ruolo di promotore della formazione in commercio estero e di evitare al tempo stesso sovrapposizioni di azione.

Ciò ha significato innanzitutto ridefinire le aree di intervento secondo la logica delle autonomie locali, abbandonando alcune attività non più di competenza centrale e al tempo stesso facendosi carico di quelle azioni che, perseguendo finalità di rilievo nazionale, sono state mantenute e rafforzate.

In particolare quindi l'insieme delle azioni promosse dall'Istituto è stato caratterizzato da:

- finalità istituzionali di *Formazione in Commercio Estero*;
- finalità allargate di *Promozione della Formazione* stessa, sostenendo le azioni realizzate da altri enti localmente allo scopo di creare le opportune sinergie, mantenere una presenza sul territorio e valorizzare la funzione dell'Istituto nei confronti degli enti locali.

Nel 1998, per quanto riguarda la *Formazione Giovani* si è svolta la 32ª edizione del COR.C.E. (*Corso di specializzazione in Commercio Estero*) "F. De Franceschi" e la 2ª edizione del CORCE rivolto a persone con conoscenza delle *lingue orientali*.

Per quanto riguarda la *Formazione per Stranieri* - rivolta esclusivamente a paesi in via di sviluppo e in transizione - la selezione dei paesi beneficiari è stata effettuata tenuto conto delle priorità e degli indirizzi governativi, lanciando una prima apertura al *mercato sudamericano (Cile)* e non abbandonando la *Russia* nel complesso periodo di transizione, attraverso la realizzazione di un primo modulo di formazione di quadri russi in aziende italiane, nell'ambito della *Eltsin Initiative*, il vasto programma di formazione voluto e deciso nel G7 del 1997.

L'elemento più significativo della programmazione del 1998 è stata *la cancellazione*

del progetto di *Formazione Imprese*, motivata dall'opportunità di adeguarsi allo schema di *decentramento amministrativo* previsto dai *decreti Bassanini* e tenuto conto dell'ampia offerta formativa esistente a livello locale. Proseguono però le azioni finanziate su programmi precedenti o direttamente dall'utenza. Infatti, grazie all'apprezzamento ricevuto, è stato possibile abbandonare la promozione diretta nel settore per operare esclusivamente su richiesta e su finanziamento locale, mettendo a disposizione del territorio il know-how dell'ICE e utilizzando la richiesta locale come motore di orientamento dell'attività.

L'ICE ritiene inoltre di interpretare il ruolo di promotore della formazione in commercio estero anche attraverso il sostegno, finanziario o organizzativo, alle azioni di formazione realizzate da *Università, Istituti di formazione, Enti locali e territoriali*. Obiettivo diretto è integrare le risorse autonomamente destinate al settore per fare sistema; obiettivo indiretto è anche la costituzione e il mantenimento di una rete di rapporti interistituzionali.

### La promozione

Le azioni di promozione hanno lo scopo di valorizzare la produzione dell'Italia sui mercati esteri e di facilitare i contatti tra operatori italiani ed esteri, anche in vista della realizzazione di accordi tra imprese.

I soggetti in Italia che propongono una gamma di servizi di promozione simile a quella che presenta l'ICE non sono numerosi. Il sistema camerale nel suo complesso, in particolare attraverso i Centri esteri regionali delle Camere di commercio, le Regioni e le loro strutture di servizi, propone iniziative di promozione alternative, ma molto più spesso complementari, rispetto a quelle dell'ICE.

Anche le associazioni di categoria si fanno promotrici di iniziative di promozione, che in Italia realizzano tramite proprie strutture (ad esempio le fiere internazionali settoriali), ed all'estero organizzano grazie al supporto dell'ICE.

Trattandosi di una tipologia di servizi che presuppone un'assistenza operativa stabile all'estero, i soggetti che organizzano missioni di operatori, mostre autonome e convegni, si rivolgono di frequente all'ICE o alle strutture all'estero che hanno collegamenti con l'Italia.

#### ATTIVITÀ PROMOZIONALE - RIPARTIZIONE PER COMMITTENTI NEL 1998 (valori in milioni di lire)

COMMITTENTI	SPESA	Peso percentuale sul totale	Peso percentuale del contributo privato sulla spesa
Programma Promozionale MINCOMES:	103.127	89,7	42,3
di cui:			
MINCOMES Legge 68/97	98.514	85,7	44,0
Made in Italy *	3.270	3,1	0,0
MINCOMES "Progetti Speciali" - Legge 156/93	1.287	1,1	15,6
MINCOMES Mezzogiorno - FESR	54	0,0	69,3
Programma Promozionale non MINCOMES:	11.787	10,3	42,6
di cui:			
Ministero Politiche Agricole-MI.P.A.	5.312	4,6	18,0
Regioni	3.475	3,0	98,6
Minindustria	2339	2,0	0,0
Privati	586	0,5	98,4
Unione Europea	48	0,0	86,2
Altri Enti Pubblici	24	0,0	100,0
<b>TOTALE</b>	<b>114.914</b>	<b>100,0</b>	<b>42,4</b>

\* Scrittura contabile riferita ad anni precedenti

Fonte: ICE

### *L'attività di promozione dell'ICE*

Negli ultimi anni, l'attività promozionale dell'ICE ha puntato ad un progressivo allargamento degli obiettivi e ad un adeguamento alle nuove realtà determinate dal processo di decentramento amministrativo in corso nel nostro paese.

Sul primo fronte, l'azione è stata orientata non solo al tradizionale incremento delle opportunità d'affari per le imprese italiane all'estero ed al rafforzamento dell'immagine globale e settoriale del *made in Italy*, ma anche ad un'attenzione prioritaria riservata alle attività di collaborazione industriale bilaterale ed al coinvolgimento delle aziende italiane nell'ambito dei progetti di cooperazione multilaterale promossi dagli organismi sovranazionali, nonché ad un'estensione dell'attività a nuovi ambiti istituzionali e geografici, con la promozione degli investimenti esteri in Italia, dei vari comparti del terziario avanzato e non solo di quelli produttivi classici, dell'alta tecnologia, delle aziende del Mezzogiorno ed in generale dell'inserimento italiano in nuovi mercati dalle forti potenzialità.

È stata altresì perseguita una diversificazione dei contenuti dell'attività promozionale per contemperare le tradizionali esigenze settoriali specifiche ed obiettivi di promozione generale del sistema produttivo nazionale. Di qui la cadenza biennale dei cosiddetti eventi speciali dedicati al *made in Italy* in paesi di grandi prospettive attuali o potenziali, cadenza rispettata nel 1997 con l'evento *Cina*, cui ha fatto seguito nel 1999 l'evento *Argentina*.

Sul secondo fronte, in concomitanza con il graduale processo di trasferimento di competenze alle Regioni, sono state sviluppate specifiche collaborazioni con le autorità regionali ai fini dell'affermazione sui mercati esteri dei sistemi locali d'impresa.

L'attività promozionale dell'Istituto utilizza strumenti che possono essere suddivisi in base alle finalità prefissate: si passa dalla finalità prevalentemente esplorativo/conoscitiva, delle missioni di operatori e delle indagini di mercato, alla finalità d'inserimento nel mercato, delle fiere internazionali, mostre autonome e simposi tecnologici; fino ad arrivare all'obiettivo di favorire una presenza stabile sui mercati esteri, con gli incontri/workshop e le varie iniziative a favore della collaborazione industriale, ed un consolidamento in loco, con le azioni di comunicazione e le iniziative presso la grande distribuzione.

L'attività promozionale realizzata dall'Istituto su finanziamento del Ministero del Commercio con l'Estero si basa sulle linee direttrici annuali emanate dal Ministero stesso e sugli obiettivi strategici concordati con gli altri soggetti operanti nella promozione (Associazioni di Categoria, Consorzi, Unioni Industriali, Enti locali ecc.).

L'investimento promozionale MINCOMES realizzato nel 1998 scende a 99,8 miliardi di lire. Essi comprendono: 98,5 miliardi di lire del Programma Promozionale Ordinario Legge 68/97; 1,3 circa dei *Progetti Speciali Legge 156/93*; 54 milioni di lire del *Progetto Mezzogiorno*. La riduzione è del 19,6% rispetto al 1997 (124,3 miliardi di lire): il motivo è da ricercarsi in parte nell'esaurimento dei fondi dei Progetti Speciali Legge 156/93 e del Progetto Mezzogiorno, ma anche ad un minore impiego dei fondi utilizzati a valere sul Programma Promozionale Ordinario - Legge 68/97 (passati da 113,5 miliardi di lire del 1997 a 98,5 miliardi di lire nel 1998).

Questo dato riflette la difficile congiuntura internazionale derivante dalla crisi dei mercati asiatici e del mercato russo che hanno comportato l'annullamento di numerose iniziative imponendo, nello stesso tempo, una veloce riprogrammazione degli interventi verso altre aree.

Nel 1998 i fondi promozionali sono stati investiti principalmente in *Nordamerica*, in particolare negli *Stati Uniti*, che ha assorbito quasi il 26% delle risorse (26,6 miliardi di lire), seguito dall'*Estremo Oriente/Pacifico* con il 21% (pari a 21,5 miliardi di lire), per oltre la metà destinati a *Cina* e *Hong Kong*. Le linee direttrici del Ministero del Commercio con l'Estero indicavano quali aree di primaria importanza, nell'ordine, dall'*Estremo Oriente/Pacifico*, il *Nordamerica* e l'*Unione Europea*: tuttavia, nel corso dell'anno, l'accentuarsi della crisi asiatica ha determinato una riallocazione degli investimenti promozionali verso le ultime due aree.

Nel *Nordamerica* le azioni promozionali hanno interessato soprattutto l'*aggregato moda-persona-tempo libero* (circa 11,9 miliardi di lire), quello *agro-alimentare* (5,2 miliardi di lire) e il *plurisetoriale* (4,4 miliardi di lire): ad esempio, vanno ricordate iniziative quali il *Fondo triangolare di comu-*

**ATTIVITÀ PROMOZIONALE – 1998**  
**RIPARTIZIONE PER SISTEMI MERCEOLOGICI (\*)**  
*(valori in milioni di lire)*

	SPESA	Peso percentuale sul totale	Peso percentuale del contributo privato sulla spesa
Beni di consumo	36.721	35,6	39,7
Beni strumentali	25.819	25,0	36,8
Prodotti agro-alimentari	18.930	18,4	68,9
Attività multisettoriali e Progetti Speciali	11.234	10,9	41,3
Attività Regionale e Coordinamento altri Enti	4.029	3,9	35,1
Cooperazione /Investimenti e rapporti con UE e OMC	3.046	2,9	6,9
Formazione	2.215	2,1	0,9
Intersettoriali e attività varie	1.128	1,1	21,0
<b>TOTALE</b>	<b>103.127</b>	<b>100,0</b>	<b>42,3</b>

(\*) Si tratta di aggregati che riflettono il sistema organizzativo dell'Istituto. Sono rilevanti principalmente i dati riferiti a "Cooperazione" e "Formazione", mentre per gli altri si rimanda alla Tavola 9.20

Fonte: ICE

Tavola 9.17

nicazione e la partecipazione collettiva alla *fiera Magic di Las Vegas* per il comparto moda, le due edizioni della *fiera Fancy Food* per agro-alimentare.

Nell'area dell'*Estremo Oriente/Pacifico* gli interventi promozionali si sono diretti in primo luogo a favore dell'aggregato *moda-persona-tempo libero* (10,6 miliardi di lire) e della *meccanica-elettronica* (6,3 miliardi di lire). In particolare, a favore del primo comparto, sono state effettuate una serie di azioni promozionali di rilievo a *Hong Kong*: basti pensare alla *Asia Pacific Leather Fair*, alla *Interstoff* per il tessile o alla *Jewellery di Tokio* per la gioielleria.

Per contro in *Cina* sono state organizzate soprattutto iniziative a favore della *meccanica*: si ricordano, ad esempio, la partecipazione collettiva alla *CITME* (macchine tessili), alla *Woodworking & Furniture di Pechino* (macchine lavorazione legno), alla *Auto China* (autoveicoli e parti).

L'*Unione Europea* rappresenta la terza area geografica in termini di risorse investite, che sono state pari a 17,9 miliardi di lire (17,5%), per lo più destinate a *Francia* (8,2 miliardi di lire), *Germania* (3,8 miliardi di lire) e *Paesi Bassi* (2,3 miliardi di lire). Prevalle la promozione dei comparti merceologici *agro-alimentare* con oltre 9,5 miliardi di lire, per via del *SIAL di Parigi*, della *fiera Alimentaria di Barcellona* e delle varie campagne pubblicitarie e di comunicazione.

Segue la *meccanica-elettronica* con 4,5 miliardi: si pensi ad azioni quali la *Mostra Autonoma di subfornitura in Germania*, la *Automechanika di Francoforte* (per il settore auto e accessori), il *Midest di Parigi* per la subfornitura, la *Interclean* (macchine per la pulizia industriale) e il *Salone Mets* (nautica) di *Amsterdam*.

In *Europa centro orientale* sono stati spesi 13 miliardi di lire (destinati in massima parte alla *Russia*), pari al 12,5% per iniziative che hanno interessato soprattutto l'aggregato *casa-ufficio*, quello della *meccanica-elettronica* (3,4 miliardi di lire) e il *plurisettoriale* (2,7 miliardi di lire).

Sul mercato russo sono state realizzate importanti iniziative quali la *fiera Mebel* (nel settore dei mobili l'Italia occupa una posizione *leader* anche su questo mercato) e le fiere *Batimat e Mosbuild* per i materiali da costruzione. A favore del comparto della *meccanica* si ricordano, tra le altre, le fiere *Lesdrevmash* (macchine lavorazione legno), *Interstone* (macchine lavorazione marmo), *MIPS* (elettronica - elettrotecnica), *Agroprodumash* (macchine lavorazione prodotti alimentari).

Tra le iniziative che interessano più settori, si ricorda la *Consumexpo* (beni di consumo) di *Mosca*, la *TIB di Bucarest* (beni strumentali), la *Fiera Levante in Albania* e la *Consumer Expo Food in Kazakistan*.

In *America centrale e meridionale* sono state effettuate iniziative promozionali per circa 4,7 miliardi di lire (4,6%) a fronte del 3,9% destinato alla medesima area per il 1997. L'investimento è concentrato in gran parte nel comparto della *meccanica* (2,5 miliardi di lire): si pensi alle molteplici fiere organizzate in *Brasile*, quali la partecipazione alla *Brasilpack* (macchine per imballaggio), alla *FEI-CO* (macchine per l'industria ceramica), alla *Mecanica* (macchine lavorazione metalli).

**ATTIVITÀ PROMOZIONALE 1998**  
**RIPARTIZIONE PER AREE GEOECONOMICHE E PRINCIPALI PAESI**  
*(valori in milioni di lire)*

AREE E PAESI	Fondi erogati dal Ministero del Commercio Estero	Percentuale sul totale
<b>UNIONE EUROPEA</b>	<b>17.993</b>	<b>17,4</b>
<i>di cui:</i>		
Francia	8.149	
Germania	3.364	
Paesi Bassi	2.262	
Spagna	1.045	
Regno Unito	1.033	
<b>EUROPA ORIENTALE</b>	<b>12.932</b>	<b>12,5</b>
<i>di cui:</i>		
CSI/Russia	9.009	
Polonia	727	
<b>EUROPA EXTRA-UE</b>	<b>853</b>	<b>0,8</b>
<i>di cui:</i>		
Svizzera	526	
Turchia	280	
<b>NORDAMERICA</b>	<b>26.593</b>	<b>25,7</b>
<i>di cui:</i>		
Stati Uniti	24.404	
Canada	829	
<b>AMERICA LATINA</b>	<b>4.703</b>	
<i>di cui:</i>		
Brasile	2.024	<b>4,6</b>
Argentina	510	
Cile	445	
<b>ESTREMO ORIENTE / PACIFICO</b>	<b>21.564</b>	<b>20,9</b>
<i>di cui:</i>		
Hong Kong	6.623	
Cina	6.276	
<b>ALTRI ASIA</b>	<b>3.672</b>	<b>3,6</b>
<i>di cui:</i>		
India	944	
Iran	749	
Emirati Arabi Uniti	468	
Arabia Saudita	298	
<b>AFRICA</b>	<b>1.442</b>	<b>1,4</b>
<i>di cui:</i>		
Egitto	973	
Sudafrica	271	
<b>ITALIA</b>	<b>1.261</b>	<b>1,2</b>
<b>PAESI VARI MONDO (*)</b>	<b>12.108</b>	<b>11,7</b>
<b>TOTALE</b>	<b>103.127</b>	<b>100,0</b>

(\*) 3,2 miliardi di lire riguardano una scrittura contabile riferita ad anni precedenti

Fonte: ICE

Tavola 9.18

Anche nel 1998 la quota maggiore di fondi promozionali è stata destinata alle attività collegate alla realizzazione di *partecipazioni collettive* a fiere estere ed a *mostre autonome*, che insieme hanno assorbito il 56% dei costi (pari a 58 miliardi di lire) con una diminuzione rispetto all'anno passato di 6 punti percentuali. Il dato è attribuibile alla contrazione dei fondi spesi per le mostre autonome e al fatto che in vari casi la partecipazione a fiere è stata sostituita dalla organizzazione di *Punti Italia* presso fiere estere, utilizzati dalle aziende per la diffusione di materiale informativo e come *desk* per incontri con operatori esteri.

Ai vari strumenti della *comunicazione* (pubblicità, azioni di comunicazione e conferenze stampa, newsletter, cataloghi, repertori e inserti speciali) sono stati destinati circa 15 miliardi di lire, con un aumento del 33% rispetto all'anno passato. 4,7 miliardi di lire sono stati impiegati per organizzare *seminari, convegni o giornate tecnologiche*. Per le *missioni di operatori esteri in Italia*, che consistono in genere nella visita a fiere e in incontri con aziende di settore, sono stati investiti circa 4 miliardi di lire.

Una ulteriore diminuzione si registra nei fondi destinati ai nuclei operativi (o *task force*), cioè a quei nuclei di personale specializzato istituiti presso alcuni uffici della rete estera, assunti specificamente per svolgere attività di prospezione ed informazione su specifici settori, che sono scesi a circa 1 miliardo di lire.

Meritano un accenno anche i *corsi di formazione* (con 3,2 miliardi di lire), che includono sia quelli di natura prettamente settoriale, volti a formare tecnici e manager stranieri in particolare nel comparto della meccanica, che quelli organizzati nell'ambito dell'attività di *Formazione* precedentemente descritta.

**ATTIVITÀ PROMOZIONALE 1998**  
**RIPARTIZIONE PER TIPOLOGIE DI INIZIATIVA**  
*(valori in milioni di lire)*

TIPOLOGIE	SPESA	Ripartizione percentuale sul totale	Peso percentuale del contributo privato sulla spesa
Partecipazioni collettive a Mostre e Fiere	51.797	50,2	61,2
Mostre autonome	6.202	6,0	64,6
Comunicazione e pubblicità	4.912	4,7	58,7
Convegni, seminari, workshops	4.719	4,5	12,2
Missioni in Italia di operat./esperti/giornalisti	3.976	3,8	3,0
Corsi di formazione	3.231	3,1	3,3
Azioni di comunicazione e conferenze stampa	2.347	2,2	15,4
Uffici Informazioni c/o fiere estere	2.333	2,2	22,9
Ricerche ed indagini di mercato	2.325	2,2	15,3
Newsletter, cataloghi, repertori ed inserti	1.888	1,8	12,7
Giornate gastronomiche e degustazione vini	1.463	1,4	40,2
Azioni presso la Grande Distribuzione	1.310	1,2	0,0
Iniziative di immagine	1.130	1,1	10,1
Nuclei operativi	964	0,9	11,5
Cooperazione e collaborazione industriale	797	0,7	4,2
Attività con U.E. ed altri Organismi Internazionali	452	0,4	16,0
Azioni a favore degli investimenti esteri	410	0,4	21,9
Missioni all'estero di operatori ed esperti	388	0,4	7,1
Spese generali di progetto	313	0,3	0,0
Azioni di import strategico e <i>Countertrade</i>	89	0,1	0,0
Altre iniziative promozionali (*)	12.070	11,7	14,0
<b>TOTALE</b>	<b>103.127</b>	<b>100,0</b>	<b>42,3</b>

Fonte: ICE



**ATTIVITÀ PROMOZIONALE 1998**  
**RIPARTIZIONE PER COMPARTI MERCEOLOGICI E PRINCIPALI SETTORI**  
*(valori in milioni di lire)*

SETTORI	Fondi erogati dal Ministero del Commercio Estero	Ripartizione percentuale sul totale
<b>Prodotti industria alimentare, bevande e tabacco</b>	<b>20.302</b>	<b>19</b>
<b>Prodotti agricoli, ortoflorofrutticoli, zootecnia (*)</b>		
<i>di cui:</i>		
Alimentari e bevande	17.384	19,7
Vini	1.207	
Prodotti dolciari	605	
Prodotti ittici conservati	460	
Prodotti agricoli, ortoflorofrutticoli, zootecnia	182	
<b>Macchine utensili ed apparecchi meccanici</b>	<b>17.108</b>	<b>16,6</b>
<i>di cui:</i>		
Macchine tessili e lavorazione pelli	3.077	
Macchine lavorazione legno	1.926	
Macchine lavorazione metalli	1.815	
Macchine per il confezionamento ed imballaggio	1.549	
Macchine lavorazione marmo	1.101	
Macchine per orificeria e gioielleria	1.009	
Macchine ed apparecchi meccanici	932	
Macchine per la pulizia industriale	837	
Macchine per l'industria alimentare ed imbottigliamento.	734	
Macchine lavorazione materie plastiche	629	
<b>Industrie tessili e dell'abbigliamento</b>	<b>11.108</b>	<b>10,8</b>
<i>di cui:</i>		
Articoli di vestiario; pellicce	6.266	
Altri articoli di abbigliamento ed accessori	2.483	
Tessili	2.358	
<b>Industria Conciaria, prod.del cuoio, pelle e similari cuoio</b>	<b>8.245</b>	<b>8,0</b>
<b>Mobili</b>	<b>6.407</b>	<b>6,2</b>
<b>Edilizia e materiali da costruzione</b>	<b>5.022</b>	<b>4,9</b>
<i>di cui:</i>		
Materiali da costruzione	2.204	
Piastrelle e lastre in ceramica per pavim.e rivestim.	1.572	
Pietre e marmi	1.004	
<b>Gioielleria ed oreficeria</b>	<b>3.392</b>	<b>3,3</b>
<b>Mezzi di trasporto, parti ricambio ed accessori</b>	<b>3.301</b>	<b>3,2</b>
<i>di cui:</i>		
Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori		
Imbarcazioni da diporto e sportive	912	
Cantieristica navale	682	
Motocicli e biciclette	511	
<b>Macchine elettriche e apparecchiature elettriche ed ottiche</b>	<b>1.894</b>	<b>1,8</b>
<i>di cui:</i>		
Dispositivi elettrici di segnalazione acustica	524	
Apparecchi per illuminazione e lampade elettriche	505	
Apparecchi medicali e chirurgici, apparecchi ortopedici	491	
Macchine ed apparecchi elettrici	270	
<b>Oggettistica da regalo, articoli promozionali</b>	<b>1.782</b>	<b>1,7</b>
<b>Montature per occhiali</b>	<b>648</b>	<b>0,6</b>
<b>Prodotti della chimica</b>	<b>610</b>	<b>0,6</b>
<b>Editoria e stampa</b>	<b>516</b>	<b>0,5</b>
<b>Giochi, giocattoli</b>	<b>218</b>	<b>0,2</b>
<b>Siderurgia</b>	<b>49</b>	<b>0,0</b>
<b>Plurisettoriali (**)</b>	<b>22.516</b>	<b>21,8</b>
<i>di cui:</i>		
Plurisettoriali e vari	11.498	
Plurisettoriali del comparto beni strumentali	3.374	
Plurisettoriali del comparto beni di consumo	2.888	
Subfornitura	2.748	
Plurisettoriali a tecnologia avanzata	635	
Investimenti esteri in Italia	590	
Formazione	435	
<b>TOTALE</b>	<b>103.127</b>	<b>100,0</b>

(\*) Comprende tutte le iniziative del comparto agro-alimentare finanziate dal Ministero del commercio con l'estero, compresi gli Accordi Programma. Non comprende, quindi, il Programma finanziato dal Ministero delle Politiche Agricole che nel 1998 ha avuto una spesa promozionale pari a 5,3 miliardi di lire.

(\*\*) 3,2, miliardi di lire riguardano una scrittura contabile riferita ad anni precedenti

Fonte: ICE

Tavola 9.20

### 9.3 LE POLITICHE DI SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE: UN CONFRONTO TRA QUATTRO PAESI EUROPEI

#### Francia

Il sistema istituzionale francese di supporto alla presenza delle imprese sui mercati mondiali appare fra i più ricchi e articolati dei paesi industrializzati, strutturato in una serie di organismi con forte specializzazione.

Esso è stato riorganizzato nel 1989 con la creazione di una *Charte Nationale de l'Exportation*, nella quale gli organismi firmatari si sono impegnati a coordinare i loro interventi. Più recentemente, nel 1996, si è assistito ad un notevole sforzo di coordinamento promosso dal governo per razionalizzare ulteriormente l'assetto della struttura di servizi e istituire una divisione del lavoro efficiente tra strutture pubbliche e private, con un'articolata riforma degli organismi di sostegno al commercio estero ed un'ampia revisione del loro ruolo e dei loro obiettivi.

Il cardine dell'intero sistema istituzionale di sostegno all'export è rappresentato dalla DREE (*Direction des Relations Economiques Extérieures*), che dipende gerarchicamente dal Ministero dell'Economia e delle Finanze e dal Ministero dell'Industria e del Commercio Estero.

Tra le funzioni della DREE rientrano il coordinamento delle azioni pubbliche a sostegno dell'internazionalizzazione aziendale e della politica degli scambi con l'estero, ossia l'elaborazione di proposte di politiche di commercio con l'estero, l'attuazione delle direttive governative in tale materia, la preparazione di studi sul commercio internazionale, la promozione degli scambi commerciali e degli investimenti diretti all'estero francesi, la cura delle relazioni commerciali bilaterali e delle negoziazioni multilaterali rilevanti, l'indirizzo del sistema di concessione e di assicurazione dei crediti alle esportazioni e le decisioni di autorizzazione delle garanzie e dei finanziamenti.

A livello regionale, le funzioni di coordinamento e di supervisione vengono svolte dalle 24 DRCE (*Directions Régionales du Commerce Extérieur*), istituite in ogni regione metropolitana. Questi uffici coordinano le attività dei vari organismi che fanno capo alla DREE e in collaborazione con le Camere di Commercio, offrono assistenza tecnica alle imprese esportatrici, forniscono pareri agli uffici centrali.

Tra gli organismi che dipendono dalla DREE, i principali erogatori pubblici di servizi reali all'internazionalizzazione sono: il CFCE (*Centre Français du Commerce Extérieur*), e il CFME/ACTIM (*Agence pour la promotion internationale des technologies et des entreprises françaises*).

La missione del CFCE è favorire gli scambi con l'estero e l'espansione economica sui mercati internazionali delle ditte francesi. A tal fine collabora con i servizi consolari e gli altri organismi preposti allo sviluppo del commercio con l'estero.

Il CFCE centralizza la raccolta sistematica, la gestione, l'elaborazione e la diffusione selettiva delle informazioni sui mercati esteri e su opportunità di affari. Effettua, inoltre, studi settoriali o su aree geografiche e consulenze di esperti sui mercati di esportazione.

La sede di Parigi offre servizi di accesso a centri di documentazione specializzati e banche dati, servizi di documentazione (numerosi studi geografici e settoriali, diversi bollettini) ed altri servizi informativi più specializzati forniti su richiesta.

Il CFCE gestisce il servizio *Export*, che offre accesso diretto tramite minitel ad una vastissima gamma di informazioni economiche e statistiche. Il servizio *Export Affaires* diffonde in modo selettivo notizie riguardanti opportunità di affari.

La fonte principale di informazione è costituita dai 188 PEE (*Postes d'Expansion Economique*). Essi costituiscono la struttura periferica esterna del sistema di supporto francese all'internazionalizzazione e sono situati presso le sedi diplomatiche in 125 Paesi. Fungono da antenne informative per la CFCE e la DREE (da cui sono controllati) e sostengono sul posto gli sforzi delle aziende impegnate in quei particolari mercati; erogano altresì

servizi di assistenza e informazione sul campo alle imprese francesi, spesso collaborando con le Camere di Commercio francesi all'estero e con le rappresentanze delle associazioni professionali.

I PEE sono anche gli interlocutori per l'attività pubblica di promozione gestita dal CFME/ACTIM. Questo organismo, complementare al CFCE, nato nel 1997 dalla fusione del CFME (*Centre Français pour les Manifestations à l'Etranger*) e dell'ACTIM - (*Agence pour la promotion internationale des technologies et des entreprises françaises*) - associazione di industriali e di organismi professionali, primo interessante esempio di collaborazione tra settore pubblico e privato, finanziata dal governo francese e da oltre 500 imprese), costituisce un'istituzione di sostegno sotto il profilo della promozione. Agisce sotto la tutela della DREE, del Ministero dell'Economia, delle Finanze e dell'Industria in concertazione con il CFCE.

Il CFME/ACTIM è un'organizzazione settoriale di 240 persone, 3000 imprese e organismi professionali molto vicina alle PMI (che costituiscono il 60% degli aderenti) con il compito di:

- realizzare e coordinare azioni di promozione destinate a preparare ed a favorire lo sviluppo internazionale delle imprese francesi ed a facilitarne l'insediamento all'estero;
- promuovere la tecnologia, il know-how ed i prodotti francesi all'estero;
- organizzare visite, missioni, incontri tra operatori esteri e francesi interessati alla cooperazione industriale e tecnologica.

Il CFME/ACTIM è incaricato, infatti, di stilare e attuare ogni anno il programma ufficiale delle manifestazioni promozionali all'estero (partecipazione a fiere internazionali e organizzazione di eventi). Assiste inoltre le imprese partecipanti sia finanziariamente, sia attraverso la fornitura di servizi logistici legati all'allestimento di stand ecc.

Dall'attività del CFME/ACTIM è escluso il settore agro-alimentare, dove la promozione è gestita da un altro organismo, SOPEXA (*Société pour l'Expansion des Ventes des Produits Agricoles et Alimentaires*); si tratta di una società anonima di cui fanno parte diverse associazioni di settore, la Camera di Commercio di Parigi e il CFCE e che si occupa, sotto l'autorità del Ministero dell'Agricoltura e degli addetti agricoli all'estero, dell'informazione sull'offerta e della promozione dei prodotti agro-alimentari francesi.

Accanto agli organismi sopra elencati, la scena dei servizi reali all'esportazione è dominata anche dalle Camere di Commercio e Industria (CCI), organismi di diritto pubblico con associazione obbligatoria da parte di tutte le imprese. Le Camere assumono un ruolo preminente nell'assistenza agli esportatori, mentre già da parecchi anni sono leader nel campo della produzione e distribuzione di informazione elettronica.

Le CCI costituiscono una vera e propria rete regionale di servizi per le imprese, offrendo loro un aiuto nella prospezione dei mercati esteri, nelle strategie commerciali internazionali e nei problemi di gestione e di formazione.

#### **SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE IN FRANCIA: PRINCIPALI ORGANISMI**

<b>Istituzioni</b>	<b>Attività svolta</b>
Ministero Industria e Commercio, Ministero Economia e Finanze	Coordinamento dei diversi organismi operanti in materia di commercio estero
DREE	Coordinamento delle azioni pubbliche a sostegno della internazionalizzazione
CFCE	Informazione, consulenza-assistenza
CFME/ACTIM	Promozione, formazione
SOPEXA	Promozione nel settore agro-alimentare
Camere di commercio	Assistenza, consulenza, formazione, informazione.

Tavola 9.21

Le CCI hanno concluso accordi con la maggior parte delle Camere di Commercio e dell'Industria francesi all'estero (associazioni private composte da imprese francesi e imprese del paese interessato), di cui una decina fanno parte dei *World Trade Centers*.

Esistono 21 Camere Regionali di Commercio e dell'Industria, 153 Camere di Commercio e Industria nei capoluoghi di provincia, otto Camere per i DOM/TOM (Domini e Territori d'Oltre Mare) e una rappresentazione permanente presso l'Unione Europea.

I loro servizi in relazione ai rapporti con l'estero comprendono:

- ricerca e diffusione dell'informazione;
- consulenza e assistenza tecnica per la penetrazione dei mercati esteri;
- organizzazione di azioni promozionali;
- formazione, studi ecc.

La Camera di Commercio di Parigi coordina la gestione dell'ampio sistema di banche dati *Telexport*, la cui raccolta di informazioni coinvolge tutte le istituzioni sopracitate. Le Camere all'estero offrono soprattutto assistenza logistica e promozionale ad eventi non compresi nei programmi ufficiali del CFME-ACTIM. Il legame con le camere nazionali, a differenza che in altri paesi, è piuttosto stretto, anche grazie ad un servizio di trasmissione telematica delle informazioni (gestito dalla Camera di Commercio di Parigi) che permette di diffondere notizie sull'offerta delle imprese francesi nella rete camerale estera e da questa agli opportuni canali locali.

I costi delle prestazioni delle CCI variano dai servizi di base (informazioni, servizi standard, ecc.) fatturati sulla base di *ticket*, a servizi fatturati a costi reali per prestazioni specifiche e personalizzate.

Le linee generali della recente strategia del sistema pubblico di offerta di servizi prevedono la fornitura gratuita di informazioni, prezzi forfettari e abbastanza bassi per i servizi informativi standardizzati, copertura completa dei costi per fornitura di servizi più specializzati e personalizzati (ricerche particolari missioni, etc.)

#### BUDGET DEGLI ORGANISMI FRANCESI DI PROMOZIONE DEL COMMERCIO ESTERO (milioni di franchi)

	1997	1998	1999
CFCE	130	120	128
CFME/ACTIM	111	125	128

Fonte: CFCE

Tavola 9.22

### Regno Unito

L'ente governativo preposto alla promozione delle esportazioni nel Regno Unito è l'OTS (*Overseas Trade Services*), che è in realtà una sezione del DTI (*Department of Trade and Industry*). L'attività dell'OTS è guidata dal BOTB (*British Overseas Trade Board*), organo composto da soggetti pubblici e privati, con funzioni generali di consulenza al governo su problemi di economia internazionale e di tramite tra il settore pubblico e quello privato.

L'OTS agisce in patria attraverso i suoi 11 uffici regionali (o, più correttamente, attraverso quelli del DTI), ed i c.d. *Business Links*, costituiti prevalentemente presso Camere di Commercio e consorzi di sviluppo industriale, i quali agiscono come interfaccia tra l'OTS e la rete estera; attualmente i *Business Links* sono 89.

All'estero l'OTS si appoggia agli uffici commerciali delle rete diplomatica e consolare britannica, che appartengono al FCO (*Foreign and Commonwealth Office*). Complessivamente l'attività di *export promotion* impegna circa 2.000 persone, di cui 600 in patria, i rimanenti all'estero, ivi compreso il personale diplomatico del FCO (*Foreign and Commonwealth Office*) che a questa attività si dedica.

Si affiancano all'OTS: l'OPB (*Overseas Projects Board*), per quanto attiene ai grandi progetti industriali all'estero; lo SFC (*Small Firms Committee*), che ha competenza per la politica di promozio-

ne dell'export in favore delle piccole e medie imprese; e 17 AAG (*Area Advisory Groups*), gruppi di consulenti appartenenti al settore privato, competenti per aree geografiche, per le quali elaborano raccomandazioni ed obiettivi commerciali.

La struttura dell'OTS è di matrice geografica, con dei *Desks* specializzati per Paese; ogni *Desk* è affiancato da un *Country Advisory Board* (CAB) che, presieduto da una personalità appartenente al mondo industriale, contribuisce a definire le linee strategiche di *export promotion* per il Paese di competenza. È tuttavia prevista una ristrutturazione dei servizi orientata verso una configurazione per settori merceologici.

Analogamente agli altri organismi pubblici di *export promotion*, le attività principali dell'OTS possono essere raggruppate in tre categorie: assistenza, informazione, promozione.

Tuttavia il sistema britannico si caratterizza, rispetto ai suoi omologhi europei, per l'assoluta predominanza dei servizi legati a manifestazioni fieristiche, e per la marcata propensione a delegare all'esterno la produzione di servizi.

Riguardo alla primo aspetto, si noti che, nel 1997, 59,6 milioni di sterline (circa 146 miliardi di lire), pari al 28% del costo complessivo di funzionamento dell'OTS (che è stato di circa 214 milioni di sterline, pari a circa 526 miliardi di lire), sono state destinate alle attività promozionali dirette, e che, nel 1997 il DTI ha organizzato oltre 200 missioni di operatori economici, coinvolgendo più di 4.000 aziende e realizzando un sensibile miglioramento rispetto al passato.

Per quanto attiene invece alla seconda di queste caratteristiche, è importante citare l'*Export Marketing Research Scheme*, programma gestito dalle Camere di Commercio per conto del DTI, che concede sussidi a chi conduce internamente, commissiona o acquista all'esterno studi sulle possibilità di esportazione verso i mercati esteri.

Accanto a questi aspetti più caratteristici del sistema britannico, si situano i tradizionali servizi di sostegno agli operatori economici nella loro attività di commercio con l'estero, anche a pagamento. Per esempio, l'OTS offre alle aziende delle *Tailored Market Information*, brevi profili di mercato ed una valutazione preliminare sulle possibilità di introduzione commerciale, contro un *cachet* di 100 sterline, valido per 4 ore di ricerca. Per le *In-Depth Marketing Information*, analisi più approfondite incentrate sull'azienda, il costo viene invece concordato, sulla base di un preventivo.

#### SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE NEL REGNO UNITO: PRINCIPALI ORGANISMI

Istituzioni	Attività svolta
DTI	Coordinamento in materia di commercio estero
BOTB	Consulenza al governo su problemi di economia internazionale
OTS	Consulenza-assistenza, informazione, promozione
Camere di commercio	Formazione, consulenza

Tavola 9.23

Nel 1997 il numero dei servizi a pagamento erogati è stato di 4.882, il che rivela un sensibile calo rispetto agli anni precedenti. L'origine della contrazione della domanda è stata fatta risalire all'importante aumento nelle tariffe (+50%) avvenuto recentemente; a questo proposito, si sta diffondendo l'opinione tra gli organismi competenti che l'obiettivo del ritorno economico sui servizi erogati dovrebbe passare in secondo piano rispetto alla qualità dei servizi stessi ed al loro accesso da parte delle aziende; è lecito pertanto attendersi che le tariffe praticate vengano ridotte nel prossimo futuro.

Nel Regno Unito le Camere di Commercio sono associazioni di diritto privato del tutto autonome, che non possono contare sull'iscrizione obbligatoria da parte delle imprese e quindi non sono in grado di fornire servizi specialistici per gli esportatori. Tali strut-

ture sono particolarmente attive unicamente nell'attività formativa attraverso lo svolgimento di numerosi corsi di formazione in materia di commercio estero.

Da qualche tempo, tuttavia, il sistema camerale britannico si sta impegnando, all'interno di un programma più ampio di rilancio della propria attività, in un allargamento dei servizi all'esportazione (con la collaborazione di esperti di commercio estero che praticano attività di consulenza presso le Camere di Commercio). Ciò avviene quasi sempre con il supporto del DTI e del BOTB, interlocutori disposti a supportare iniziative di sostegno all'export avviate dalle imprese stesse ed inclini al decentramento delle attività di assistenza nel settore privato-concorrenziale.

Tali tendenze rientrano nell'ambito di un ripensamento dell'intera attività di *export promotion* del Regno Unito. Sulla base delle indicazioni emerse a conclusione di una indagine condotta presso le imprese e le organizzazioni coinvolte nella attività di commercio con l'estero, il Governo inglese ha recentemente presentato un *Libro Bianco* sulla promozione delle esportazioni. In particolare, le proposte di modifica sono volte a rafforzare la collaborazione tra il DTI ed il FCO, e a prestare maggiore attenzione ai bisogni delle piccole e medie imprese. È stata pertanto prevista l'unificazione dell'attività di sostegno all'export in una unica struttura, denominata *British Trade International*, guidata da un *Chief Executive* unico, direttamente responsabile di fronte al Governo, dotata di risorse umane proprie, ed equipaggiata di mezzi informatici adeguati a realizzare un sistema di comunicazione ed informazione integrato. La nuova struttura sarà guidata da un *Board*, che di fatto assorbirà l'attuale BOTB, nel quale sederanno il *Chief Executive* del BTI ed i rappresentanti del DTI e del FCO, unitamente a rappresentanti del settore privato, dell'amministrazione pubblica e delle comunità territoriali (Scozia, Galles ed Irlanda del Nord).

La nuova struttura avrà il compito di riequilibrare il rapporto tra attività di promozione e attività di sviluppo, che ha come primo obiettivo quello di assistere le aziende nella penetrazione dei mercati esteri, per la diffusione dei loro prodotti e servizi. Molti degli strumenti adoperati fino ad oggi, come seminari, fiere e missioni di operatori, continueranno ad esistere, ma verranno inseriti in un quadro più ampio, che rifletta la strategia finalizzata allo sviluppo delle esportazioni di merci e servizi, ed al sostegno degli investimenti all'estero.

L'assistenza all'estero sarà fornita anche in futuro dai *Diplomatic Posts*, ed i Capi Missione saranno responsabili dell'attuazione degli orientamenti fissati dal *Board* del *British Trade International*.

Scozia, Irlanda del Nord e Galles continueranno ad adottare misure supplementari di sostegno all'export, tarate sulle esigenze delle aziende locali. Per quanto attiene all'Inghilterra, è stato deciso il decentramento sul territorio dell'assistenza all'export: i *Government Regional Offices* ed i *Business Links* saranno assorbiti dalla nuova struttura e posti sotto il controllo del *Chief Executive*.

## Germania

In Germania, il sistema di supporto all'internazionalizzazione è caratterizzato dall'assenza di una struttura centrale preposta all'offerta dei principali servizi. Sono attivi, per il sostegno al commercio estero numerosi attori sia pubblici che privati quali associazioni industriali, banche, società e soprattutto Camere di Commercio (enti di diritto pubblico con iscrizione obbligatoria da parte delle imprese), che rispecchiando l'impostazione federalista del paese, agiscono a diversi livelli di centralizzazione.

A livello federale, è tuttavia possibile ravvisare un nucleo ufficiale di elaborazione e di attuazione di politica commerciale nel Ministero dell'Economia, organo centrale che esercita le funzioni relative alla promozione ed alla regolamentazione degli scambi con l'estero, in accordo con altri dicasteri e rappresentanze dell'economia tedesca, e nel Ministero degli Esteri, che coordina l'attività di promozione commerciale svolta all'estero dalle Ambasciate.

A livello territoriale decentrato sono attivi i singoli *Länder* che elaborano e realizzano programmi di sostegno all'internazionalizzazione delle proprie imprese; l'attività, che rappresenta la parte più rilevante dell'intervento pubblico a favore dell'export, si esplica sostanzialmente in contributi per la partecipazione a fiere, in consulenze e ricerche di mercato, iniziative comuni per gruppi di imprese ed azioni di marketing rivolte a favorire i prodotti tedeschi, specie quelli dei nuovi *Länder*, sui mercati esteri.

Le attività di informazione e consulenza sono erogate dal BfAi - *Bundestelle für Ausenhandelsinformation* (Ufficio Federale d'Informazione sul Commercio Estero) una struttura molto snella e molto ramificata all'estero. Gerarchicamente dipende dal Ministero Federale per l'Economia (BMW) ed è costituito da una rete internazionale di circa 45 giornalisti /corrispondenti economici presenti in 39 paesi che assiste gli operatori di servizi di informazione economica ed i funzionari appartenenti ad Ambasciate, Consolati, Camere di Commercio tedesche all'estero.

Le unità corrispondenti all'estero sono costituite da una o due persone, mentre le sedi di Colonia e Berlino impiegano 220 addetti.

Il BfAi provvede alla diffusione e raccolta di informazioni di ordine generale, su paesi e mercati esteri, su determinati prodotti, offre consulenza specifica sulle formalità doganali, giuridiche e fiscali da seguire per esportare.

Offre inoltre l'accesso a numerose banche dati destinate all'esportatore (le informazioni fornite sono pressoché gratuite; l'utente paga una quota modesta di abbonamento) ed un servizio di partenariato alle imprese estere che intendano stringere rapporti di collaborazione con imprese tedesche.

Grazie al suo ruolo centrale di informatore sui mercati esteri e sull'evoluzione dell'economia mondiale, il BfAi non solo svolge funzioni di collegamento tra Ministeri coinvolti in rapporti economici con l'estero, (Affari Esteri, Economia, Agricoltura, ecc.), ma è anche l'anello di congiunzione con l'attività dei *Länder*, della DIHT (organismo simile alla nostra Unioncamere) e del mondo delle imprese in generale; svolge quindi anche funzioni di coordinatore fra i vari enti che operano nel campo dei rapporti economici con l'estero.

I servizi di tipo *personalizzato*, commisurati a specifiche esigenze dell'utente, sono forniti dalle Camere di Commercio all'estero (AHK).

Le AHK sono finanziate direttamente dal Governo Federale e delle associazioni di categoria tedesche oltre che da forme di autofinanziamento (resa di servizi a pagamento), ma svolgono in piena autonomia la loro attività coordinate dalla DIHT (*Deutscher Industrie und Handelstag*), la dieta delle Camere tedesche con sede a Bonn.

Operano all'estero 50 (in 38 paesi sui cinque continenti) tra Camere di Commercio Estere e delegati dell'economia tedesca (figure che svolgono attività simili a quelle delle Camere di Commercio all'estero).

Sono collegate in rete, in stretto rapporto con le autorità diplomatiche e consolari, nonché integrate nel circuito delle Camere di Commercio in Germania, enti pubblici ben radicati e con ampie competenze. Una limitata funzione di assistenza ed informazione all'estero svolgono anche gli addetti commerciali presso ambasciate e consolati, ma i loro compiti principali restano la rappresentanza degli interessi tedeschi presso i governi dei paesi ospitanti e la fornitura continua di informazioni al BfAi.

I servizi offerti dalle Camere all'estero e dai delegati sono:

- avvio di contatti commerciali con importatori ed esportatori esteri;
- analisi delle possibilità di sbocco e strategie di penetrazione tramite studi di settore;
- informazioni su disposizioni legislative, diritto tributario, problematiche valutarie ed arbitrato nelle controversie negoziali;
- sostegno alla costituzione di filiali all'estero attraverso accordi e creazione di imprese miste con aziende del paese ospite;
- informazioni su manifestazioni fieristiche;
- formazione manageriale, ecc.

In virtù di una divisione del lavoro ormai ampiamente consolidata, le AHK sono gli interlocutori esclusivi delle imprese tedesche all'estero. Una volta riconosciute dal Mini-

stero dell'Economia e dalla DIHT come Camere ufficiali, le AHK ricevono finanziamenti da ambedue le istituzioni. Il più delle volte esse sono Camere bilaterali e hanno quindi come scopo generale l'incremento degli scambi commerciali fra la Germania e il paese ospitante.

Sul fronte della promozione, il Governo tedesco promuove la partecipazione di operatori tedeschi a fiere internazionali, mostre specializzate e fiere autonome, stand di informazione, sia all'estero che in Germania.

Per le partecipazioni a fiere e mostre, sia in Germania che all'estero, è attiva l'ANUGA di Colonia, che è appunto un ente specializzato, sulla base di un programma annuale concordato con gli enti citati sopra e con le associazioni di categoria.

Gli operatori tedeschi godono di facilitazioni per la partecipazione al programma fieristico commisurate alle dimensioni aziendali (maggiori per PMI) ed alla dislocazione geografica (maggiori per i nuovi *Länder* della Germania Orientale). I *Länder*, a loro volta, offrono agevolazioni ad aziende locali, non molto diversamente di quanto fanno le Regioni italiane.

Il Comitato per il coordinamento delle fiere tedesche che fornisce assistenza ed informazioni è l'AUMA (Comitato degli Enti fieristici tedeschi).

Oltre al Comitato di cui sopra, l'esportatore tedesco ottiene informazioni sulle fiere presso il Ministero dell'Economia e le Camere di Commercio.

Il sistema camerale della Germania è formato, oltre che dalle AHK, da 83 Camere dell'industria e del Commercio (*IHK-Industrie und Handelskammern*) e dalla DIHT.

Le *IHK (Camere di Commercio e Industria locali)*, sono in organismi di diritto pubblico la cui funzione è fissata per legge.

L'adesione ad esse da parte delle aziende industriali e commerciali è obbligatoria.

Ciascuna *IHK* difende l'interesse generale di competenza regionale rendendo conto dello sviluppo delle esportazioni della loro regione di riferimento e, attraverso la DIHT, sottoponendo proposte in materia di politica estera e riforme. Inoltre tengono informate le aziende delle manifestazioni fieristiche esistenti sul territorio nazionale ed estero.

All'interno di ciascuna Camera di Commercio vi è un servizio di relazioni economiche internazionali che si occupa di questioni legate all'esportazione. In particolare per le PMI le diverse Camere predispongono servizi di informazione, di assistenza commerciale, di assistenza per l'espletamento delle formalità doganali.

In sintesi le *IHK* hanno rapporto con tutti gli attori del sistema di promozione e sostegno all'esportazione e sono quindi in grado di indirizzare l'impresa verso l'istituzione più idonea.

La *DIHT -Deutscher Industrie und Handelstag* (Federazione delle Camere di Commercio e dell'Industria) è un'associazione di diritto pubblico che costituisce il punto di contatto tra le istanze dello Stato e quelle delle *IHK*. Raccoglie, infatti, proposte e suggerimenti delle Camere di Commercio e si fa loro interprete sia in sede governativa che comunitaria.

I suoi compiti sono:

- elaborazione di informazioni di carattere economico in cooperazione con le camere di commercio;
- rilevazioni periodiche sulla congiuntura di paesi esteri tramite le AHK, diffusione di rapporti relativi alle prospettive di sviluppo del commercio internazionale e degli investimenti degli stranieri;
- creazioni di contatti tra le imprese tedesche ed estere per favorire l'export e la realizzazione di progetti di collaborazione industriale;
- elaborazione di progetti per la partecipazione di imprese tedesche alle fiere all'estero.

All'interno della DIHT un'apposita sezione si occupa del personale e dei finanziamenti delle AHK e fornisce assistenza tecnica e organizzativa; tra DIHT e AHK vi è un costante scambio di informazioni e prestazioni. Per quanto riguarda i finanziamenti governativi, fino ad anni recenti il contributo era piuttosto cospicuo: tuttavia l'orientamento è di ridurne notevolmente l'entità.



La DIHT, organizzata in undici dipartimenti, oltre ad avere funzioni di coordinamento e di rappresentanza, accentra e gestisce alcuni servizi prodotti dalle Camere di Commercio. Tra l'altro gestisce la banca dati centrale del sistema camerale (non accessibile in linea dall'esterno), che risulta dall'aggregazione degli apporti informativi di tutte le IHK.

Altro organismo rilevante ai fini della presente analisi, è *IHK-Gesellschaft zur Forderung der Aussenwirtschaft und der Unternehmensfuhru mbH* (Società per lo sviluppo degli scambi e della gestione aziendale).

Nata su iniziativa dell'Associazione delle Camere di Commercio (DIHT) e della Confindustria tedesca (BDI - *Bundesverband der deutschen Industrie*), ha come compito la promozione di rapporti commerciali e la promozione di progetti di collaborazione industriale. Inoltre si occupa della realizzazione di programmi di formazione, nonché dell'organizzazione di convegni e seminari su tematiche riguardanti l'export per le imprese residenti nell'Europa centro-orientale e aree economiche dell'Asia e dell'America.

Il Governo Federale ha stanziato nel 1998 per la promozione commerciale 181 milioni di marchi. 75 milioni sono stati messi a disposizione per la partecipazione a manifestazioni fieristiche, 65 milioni per le Camere di Commercio, e 41 milioni per il BfAi.

### SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE IN GERMANIA: PRINCIPALI ORGANISMI

Istituzioni	Attività svolta
Ministero dell'Economia (BMWi)	Promozione e regolamentazione scambi con l'estero
BfAI	Informazione, consulenza
ANUGA	Promozione
DIHT	Raccordo tra Ministero e Camere di Commercio, informazione, consulenza.
AHK	Consulenza-assistenza, formazione, informazione.
IHK	Consulenza-assistenza, informazione.

Tavola 9.24

### ATTIVITÀ PROMOZIONALI IN GERMANIA RIPARTIZIONE DEGLI STANZIAMENTI GOVERNATIVI (milioni di marchi)

	Enti fieristici	Camere di Commercio	BfAI	Totale
1983	26	27	19	72
1984	30	29	20	78
1985	30	30	20	80
1986	34	32	21	87
1987	30	34	22	85
1988	29	35	23	87
1989	31	35	24	89
1990	35	42	28	104
1991	48	45	32	125
1992	42	52	34	128
1993	60	57	35	152
1994	65	57	38	160
1995	65	60	39	164
1996	65	57	40	162
1997	70	60	41	171
1998	75	65	41	181

Fonte: elaborazioni ICE su dati di fonte locale

Tavola 9.25

## Spagna

In Spagna si è assistito ad una progressiva apertura dell'economia e ad una crescente attenzione verso l'intervento pubblico di supporto all'internazionalizzazione solamente alla fine del regime franchista. Alla creazione, nel 1975, del CEDIN, prima struttura di raccolta organica e diffusione delle informazioni sul commercio estero, è seguita, nel 1982, l'istituzione dell'INFE (*Istituto Nacional de Fomento a la Exportación*).

Tale organismo, modellato sull'esempio degli istituti per il commercio estero di altri paesi europei, doveva provvedere ai servizi di informazione e promozione necessari per sostenere il processo di internazionalizzazione delle imprese spagnole. Alla fine del 1987, l'INFE è stato riorganizzato sotto un nuovo nome, *Instituto Espanol de Comercio Exterior* (ICEX).

Questo istituto doveva a sua volta prendere in mano la promozione delle imprese spagnole all'estero nel mutato contesto, che vedeva spostato il baricentro del commercio estero iberico dai paesi dell'America Latina all'area dell'OCSE, con al centro lo spazio economico europeo.

L'ICEX, che dipende dal Ministero dell'Economia e delle Finanze, ha il compito di guidare la promozione dell'offerta spagnola sui mercati stranieri e di fornire servizi informativi alle imprese nazionali, in particolare le PMI. È strutturato in 14 dipartimenti diversi per settori merceologici. Dispone di una rete di 23 direzioni territoriali e provinciali di commercio all'interno del paese. L'ICEX ha un consiglio di amministrazione di 14 membri, 7 del settore pubblico ed altrettanti del settore privato. Ha autonomia di gestione ed amministrativa, ha 14 uffici in Spagna, 555 dipendenti di cui 442 in Spagna e 113 in sedi estere.

I principali campi di attività dell'ICEX sono:

- promozione commerciale (indagini, missioni, partecipazione a fiere);
- informazione sull'offerta spagnola e sui mercati esteri, informazioni statistiche, produzione editoriale;
- assistenza (regolamentazione tecnica, contrattualistica internazionale ed arbitraggio, trasporti internazionali);
- investimenti spagnoli all'estero, sostegno a progetti (incentivi alla creazione di consorzi) nazionali o internazionali e partecipazioni ad iniziative con finanziamenti multilaterali;
- formazione (corsi di commercio estero, seminari, borse di studio).

L'ICEX accentra presso di sé tutte le tradizionali funzioni di una struttura promozionale, attraverso la sponsorizzazione ed il sostegno strutturale e finanziario di eventi fieristici scelti seguendo precisi piani di sviluppo settoriali e strategie di penetrazione su determinati mercati. Tali eventi vengono in genere organizzati in collaborazione con associazioni imprenditoriali di settore ed avvalendosi delle infrastrutture dei centri permanenti dell'ICEX all'estero.

Vi è poi una fitta attività di missioni di prospezione, di seminari di informazione e di viaggi finalizzati allo studio di determinati mercati. Insieme alle imprese del settore interessato, l'ICEX elabora e realizza piani settoriali di promozione. Questi progetti, usualmente della durata di tre anni, prevedono un'ampia gamma di iniziative promozionali tra loro coordinate (campagne pubblicitarie, promozioni nei punti di vendita, edizione e diffusione di cataloghi).

Sul versante dell'informazione, la tipologia di servizi offerti non mostra tratti peculiari. Il servizio di diffusione selettiva dell'informazione economica *BISE* (*Boletín de Información Selectiva de Exportación*) ricalca iniziative già osservate in altri paesi e più direttamente il francese *Export Affaires*. Sulla base di profili analitici delle imprese abbonate (attualmente circa 2.000), ogni informazione commerciale rilevante, e in particolare le notizie riguardanti opportunità di affari, licitazioni internazionali, progetti finanziati da agenzie multilaterali, raccolte dall'ICEX, sono automaticamente selezionate e diffuse tra le imprese interessate, attraverso un sistema di banche dati.

Come si è detto, dato il ruolo preminente del settore pubblico, l'impegno dell'ICEX si estende a tutti i campi dell'assistenza all'esportazione e quindi anche alla formazione. Corsi e seminari sui fon-

damenti dell'attività di internazionalizzazione, sono destinati prevalentemente ai quadri delle imprese esportatrici e vengono spesso realizzati in collaborazione con le Camere di Commercio.

La rete estera è costituita da 79 uffici, presso gli uffici commerciali delle ambasciate e i consolati, suddivisi come segue: Europa (29), America (24), Asia (16), Africa (9), Australia e Oceania (1).

In generale, l'assistenza che gli uffici commerciali forniscono all'operatore è analoga ai servizi realizzati dall'ICEX in Spagna. Trattandosi di assistenza standard, tale servizio viene fornito gratuitamente (fatta eccezione per le *informazioni riservate* per le quali si recuperano i soli costi vivi).

Il budget dell'ICEX per il 1998, è stato di circa 28 miliardi di pesetas (circa 325 miliardi di lire). La rete estera dipende organicamente dalla Direzione Generale di Politica Commerciale del Ministero del Commercio e del Turismo. Non esiste quindi una relazione diretta tra il bilancio dell'ICEX ed i costi della rete.

Solo in alcuni centri (Düsseldorf, Londra, Parigi, Milano, New York, Chicago e Toronto), dove operano Dipartimenti specializzati per la promozione di beni di consumo, soprattutto prodotti alimentari, vini e abbigliamento, questi vengono finanziati dall'ICEX, includendo il costo del personale.

La rete commerciale estera, che ha una notevole tradizione, soprattutto nei paesi dell'America Latina, sta cercando di adeguarsi all'evoluzione del commercio estero spagnolo negli ultimi anni. Le Camere all'estero non hanno validi collegamenti con quelle nazionali e ricoprono un ruolo sicuramente secondario rispetto agli uffici dell'ICEX con i quali non vi sono forme rilevanti di collaborazione.

L'attività propria delle Camere di Commercio spagnole è caratterizzata dalla forte regionalizzazione dell'economia del paese, per cui territori come quello catalano o basco operano in modo separato e autonomo a livello camerale.

#### SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE IN SPAGNA: PRINCIPALI ORGANISMI

Istituzioni	Attività svolta
Ministero dell'Economia e delle Finanze	Coordinamento del sostegno pubblico all'export
ICEX	Promozione, assistenza-consulenza, formazione, informazione
Camere di commercio	Assistenza, consulenza, formazione, informazione

Tavola 9.26

Nell'insieme, il sistema pubblico per l'export è stato impostato recependo l'esperienza dei principali paesi concorrenti e in primo luogo dell'Italia. Si è così istituita un'agenzia pubblica capace di assistere nelle prime fasi di un'attività di esportazione un universo popolato prevalentemente da PMI. Dalla metà degli anni ottanta sono costantemente aumentate le risorse destinate al supporto operativo e finanziario delle imprese esportatrici e l'attività dell'ICEX sembra aver contribuito in modo apprezzabile ad incrementare il grado di proiezione estera di un sistema produttivo con scarsa vocazione all'esportazione, incanalandolo lungo le direttrici strategiche fissate dalle autorità di politica economica.

In questi ultimi anni di vita l'attività dell'ICEX si è ampliata ed il suo contributo all'internazionalizzazione spagnola è stato sicuramente apprezzabile. Va però ricordato che più del 50% dell'export proviene da imprese a capitale straniero (con impianti localizzati in Spagna) le quali di norma si avvalgono di canali propri di internazionalizzazione.

## I SERVIZI AL COMMERCIO ESTERO

Luigi Troiani\*

### *Il ruolo dei servizi al commercio estero*

*Il fenomeno della globalizzazione sta mutando profondamente le strategie operative di quelle imprese che vogliono confrontarsi con successo con i mercati esteri. Stanno divenendo, infatti, sempre più importanti fattori quali l'ottimizzazione produttiva e l'innalzamento della qualità. Entrambi questi punti presuppongono delle scelte chiare per quel che concerne la strutturazione e la manifestazione del processo d'internazionalizzazione considerato nella sua interezza.*

*Le imprese che vogliono addivenire a queste scelte dovranno poter fare affidamento su di una specifica classe di servizi orientati espressamente al commercio estero; tali servizi, pervadendo le diverse fasi che compongono il processo produttivo, potranno permettere di rendere vincenti le strategie orientate alla competizione globale. Si passeranno ora in rassegna tali fasi ponendo l'attenzione sul fabbisogno di servizi al commercio estero ad esse correlate.*

*Per prima cosa occorre considerare l'elemento che rende possibile intraprendere con successo tutte le fasi dei processi di internazionalizzazione di impresa: l'informazione. Questa, infatti, costituisce una risorsa strategica, la cui produzione e gestione può essere considerata quale il più importante dei servizi reali di cui necessitano le imprese interessate da processi di internazionalizzazione. In tale ottica assumono un'importanza fondamentale i servizi connessi alla potenzialità dell'information technology che, nell'era della navigazione di massa sulle reti elettroniche globali, rende disponibili a basso costo una molteplicità di informazioni sui mercati esteri, non solo di carattere puramente tecnico, economico e commerciale, ma anche di carattere politico, culturale e sociologico. Tali informazioni potranno affiancarsi a quelle reperite ricorrendo all'assistenza legale, finanziaria e tributaria fornita da strutture erogatrici di servizi professionali ad hoc.*

*Allo scopo di definire un prezzo di ingresso sul mercato il più competitivo possibile, decisiva sarà la disponibilità di adeguati mezzi di trasporto. Infatti, il trasporto da elemento marginale dell'attività di import-export è divenuto sempre più un elemento determinante, in quanto la possibilità di far pervenire il prodotto nel posto convenuto, nel modo più efficiente e nel tempo più breve incide pesantemente sul prezzo finale, soprattutto quando i margini sono esigui e la concorrenza è sempre più agguerrita.*

*Altro punto importante nell'ambito del processo di internazionalizzazione è l'identificazione del canale di distribuzione più adeguato; per poter giungere alla scelta più efficace l'imprenditore deve poter contare su tutte le diverse fattispecie praticabili. Per chi voglia attivare un canale diretto devono essere presenti figure che siano in grado di svolgere un ruolo di intermediazione, quali gli agenti e i distributori; per coloro i quali intendano percorrere una via indiretta deve essere garantita la presenza di servizi quali il piggyback o strutture quali le trading company o i combination export managers, che permettono all'impresa di essere rappresentata sui mercati esteri. Infine, scelte di insediamento devono poter essere accompagnate dalla presenza di servizi ad hoc legati alla distribuzione nel caso del franchising, di servizi finanziari in un'ottica di joint-venture o di servizi di consulenza nel caso si scelga la via dell'investimento diretto.*

---

\* Pontificia Università S. Tommaso, Roma.

### **Ricerca di un'evidenza empirica**

*In quanto descritto in precedenza si è sottolineato il ruolo decisivo che la presenza dei cosiddetti servizi al commercio estero assume per le diverse fasi dei processi di internazionalizzazione di impresa. A questo punto si intende ricercare un'evidenza empirica che possa confermare tale importanza.*

*Per raggiungere tale scopo non è possibile far riferimento ad alcun tipo di studio che analizzi nello specifico la situazione in cui versano i servizi al commercio estero, sia a livello nazionale che internazionale, in quanto questi presentano un grosso problema di natura definitoria. A livello statistico vengono infatti inseriti tra i servizi commerciabili, ma non hanno una chiara visibilità in quanto definiti in via residuale nell'ambito dei servizi destinati alle imprese, distinti sia dai generici servizi finanziari che da quelli legati alla distribuzione.*

*Per superare tale ostacolo, utilizzando la nomenclatura europea di classificazione delle attività economiche (NACE Rev. 1), si è deciso di collocare i servizi al commercio estero in un'aggregazione appositamente costituita. Tale aggregazione si compone di 14 attività suddivise in 5 sottosectori. I sottosectori presi in esame sono quelli dei servizi di trasporto, contenenti attività quali i trasporti ferroviari, aerei, marittimi e per vie d'acqua, e quelli di merci su strada; i servizi finanziari con le attività delle banche commerciali, i servizi di credito al consumo, gli istituti e sezioni per il credito speciale e le assicurazioni diverse da quelle sulla vita; i computer e relativi servizi con le attività di fornitura di software e consulenza in materia informatica, elaborazioni dati ed attività delle banche dati; infine la classe residuale degli altri servizi al commercio contenente i servizi congressuali di segreteria e di traduzione.*

*Un'aggregazione come quella presentata non può essere completamente esaustiva poiché i gruppi considerati non contengono esclusivamente servizi destinati al commercio estero, basti pensare al caso dei servizi finanziari; nella generale carenza di informazioni in cui ci si trova ad operare, tale strumento di analisi può comunque costituire un utile punto di partenza per futuri studi, che permettano di indagare nello specifico i servizi oggetto di questo contributo.*

*Quello che si tratterà in questa sede avrà ad oggetto la realtà nazionale, andando ad indagare le diverse realtà regionali; la stessa metodologia di analisi potrebbe però essere utilizzata a livello europeo descrivendo la situazione in cui versano i paesi dell'Unione.*

*L'analisi parte con la determinazione dei trend di crescita a livello regionale relativamente alla presenza di imprese erogatrici di servizi al commercio estero, i cui dati sono ottenuti dalle ultime edizioni del Censimento per l'industria e i servizi per gli anni 1991 e 1996 (tavola 1).*

*Tali dati vengono messi in relazione con le performance economico-commerciali delle regioni italiane; viene infatti presa in considerazione l'apertura commerciale delle singole regioni calcolata come il rapporto percentuale tra il totale delle esportazioni ed il valore del PIL prodotto a livello regionale (tavola 2). Da tale correlazioni di dati si evidenzierà come una crescita nelle presenze di imprese erogatrici di servizi al commercio accompagna un aumento dell'apertura commerciale della Regione presa in considerazione.*

*Per poter rendere l'analisi omogenea occorre riaggregare i dati a livello di macroaree (tavola 3); in tal modo i trend sono considerati sulla base di tale ottica, rendendo ininfluyente lo strutturale sbilanciamento esistente nella distribuzione di imprese erogatrici di servizi al commercio estero tra regioni del Nord e Sud Italia.*

*L'area Nord-Ovest presenta un trend di crescita dei servizi al commercio estero pari a circa il 13%; tale trend accompagna una crescita nell'apertura commerciale, già elevata nel 1991, di circa 7 punti percentuali. Nell'area le prestazioni delle singole regioni sono piuttosto omogenee tra di loro; l'unica eccezione è rappresentata dalla Liguria, la quale pur registrando una crescita nei servizi in linea con la tendenza generale, presenta un aumento nell'apertura commerciale di soli 2 punti.*

*Una possibile spiegazione di ciò può essere individuata andando ad osservare nello specifico i singoli settori; si nota, infatti, come sia difforme rispetto alle altre regioni del-*

*l'area il rapporto tra la crescita nel settore dei computer e relativi servizi (+18,82%) e la riduzione dei servizi finanziari (-30,36%). Stante questo rapporto, la maggior diffusione di servizi legati all'informatica non è stata in grado di compensare la generale ristrutturazione del sistema bancario, che ha comportato il venire meno di quello che, nel quinquennio 1991-1996, costituiva per le imprese ancora il punto di riferimento più "vicino" per l'avvio di un processo di internazionalizzazione.*

*Nell'area del Nord-Est l'incremento nell'apertura commerciale è stato in assoluto il più elevato (+9%), mentre il trend di crescita dei servizi è risultato il più ridotto (+3,29%). Ciò è da imputare alla particolare situazione nella quale si è venuto a creare il settore dei servizi al commercio nella regione Emilia Romagna, che da solo costituisce circa metà della dotazione dell'intera area. Tale settore ha, infatti, affrontato una ristrutturazione che, guardando alle ottime performance dal punto di vista commerciale (+9%), sembra aver condotto la regione ad un'ottimizzazione quantitativa dei propri servizi al commercio estero in quasi tutti i settori presi in esame, ad eccezione dei servizi legati all'informatica per i quali si evidenzia una certa sottovalutazione.*

*All'interno della stessa area molto incoraggianti sono state le performance della regione Veneto, la quale ha raggiunto il secondo più alto tasso di apertura commerciale a livello nazionale, grazie ad un trend di crescita dei servizi al commercio estero che è risultato essere il più elevato del Nord Italia; da notare in questo caso l'ottimo rapporto riscontrato tra servizi informatici e servizi finanziari.*

*Le regioni del Centro hanno fatto notevoli sforzi per uniformarsi agli standard presenti al Nord, la crescita dei servizi è stata infatti pari al 40,5%. Tali sforzi sono stati quasi completamente ripagati dal punto di vista dell'apertura commerciale; molto interessanti, infatti, sono stati i risultati raggiunti da Toscana, Marche (+10%) ed Umbria (+6%). Le performance ottenute da queste regioni sono da imputare principalmente all'adeguamento che ha subito il settore dei servizi di trasporto; questo, infatti, pur non essendo ancora quantitativamente paragonabile ai livelli delle aree del nord Italia, ha comunque registrato un interessante trend di crescita.*

*La performance del Lazio appare invece non valutabile, in quanto in tale regione la presenza di una città come Roma falsifica di molto l'attendibilità dei dati relativi alla presenza di servizi al commercio estero (si pensi all'impatto su di essi di tutta la Pubblica Amministrazione).*

*Nell'area del Sud Italia sono evidenziabili due situazioni ben distinte. Da una parte vi è un gruppo di regioni (Abruzzo, Molise, Basilicata, ed in misura minore Puglia e Campania) per le quali si riscontrano delle caratteristiche simili a quelle individuate nell'area del centro, e che hanno permesso un buon incremento dei livelli di apertura commerciale, con punte molto interessanti per regioni quali Abruzzo e Molise; da rilevare in ogni modo è il livello ancora insufficiente che presenta il settore dei servizi informatici.*

*Una situazione molto negativa è invece presente nelle restanti regioni del Sud Italia (Calabria, Sicilia e Sardegna); tali regioni hanno compiuto grossi sforzi, soprattutto nel settore dei servizi di trasporto, ma sembra che le scelte poste in essere non abbiano condotto ad alcun miglioramento apprezzabile dal punto di vista dell'apertura commerciale; ciò può essere imputato ai grossi problemi di carattere profondamente strutturale che da sempre interessano queste regioni.*

**NUMERO DI IMPRESE EROGATRICI DI SERVIZI AL COMMERCIO ESTERO RIPARTITE  
PER REGIONI E SETTORI**

REGIONE	Servizi di trasporto		Computer e relativi servizi		Servizi finanziari		Servizi di marketing		Altri servizi al commercio		TOTALE	
	1991	1996	1991	1996	1991	1996	1991	1996	1991	1996	1991	1996
Piemonte	7.599	8.942	2.440	2.899	127	106	1.265	954	843	839	12.274	13.740
var %		17,67		18,81		-16,54		-24,58		-0,47		11,94
Valle d'Aosta	152	172	68	85	6	3	26	19	19	21	271	300
var %		13,16		25,00		-50,00		-26,92		10,53		10,70
Lombardia	14.954	17.776	6.963	9.182	543	275	4.669	3.723	1.981	2.099	29.110	33.055
var %		18,87		31,87		-49,36		-20,26		5,96		13,55
Liguria	2.778	3.192	813	966	56	39	377	312	297	311	4.321	4.820
var %		14,90		18,82		-30,36		-17,24		4,71		11,55
Trentino-Alto Adige	1.629	1.699	501	560	20	16	226	176	117	120	2.493	2.571
var %		4,30		11,78		-20,00		-22,12		2,56		3,13
Veneto	10.732	12.482	2.732	3.363	75	40	1.346	1.033	692	789	15.577	17.707
var %		16,31		23,10		-46,67		-23,25		14,02		13,67
Friuli-Venezia Giulia	2.321	2.501	804	847	59	18	396	268	223	223	3.803	3.857
var %		7,76		5,35		-69,49		-32,32		0,00		1,42
Emilia-Romagna	15.318	15.050	2.452	2.706	140	53	1.647	1.028	1.170	1.030	20.727	19.867
var %		-1,75		10,36		-62,14		-37,58		-11,97		-4,15
Toscana	7.041	7.915	2.542	2.867	126	48	1.077	897	798	722	11.584	12.449
var %		12,41		12,79		-61,90		-16,71		-9,52		7,47
Umbria	1.800	2.254	363	466	20	11	165	149	177	168	2.525	3.048
var %		25,22		28,37		-45,00		-9,70		-5,08		20,71
Marche	3.948	4.462	879	848	46	20	360	263	212	233	5.445	5.826
var %		13,02		-3,53		-56,52		-26,94		9,91		7,00
Lazio	3.064	6.841	2.258	4.016	199	116	1.042	1.418	1.065	1.402	7.628	13.793
var %		123,27		77,86		-41,71		36,08		31,64		80,82
Abruzzo	1.294	2.138	433	505	32	18	185	141	173	165	2.117	2.967
var %		65,22		16,63		-43,75		-23,78		-4,62		40,15
Molise	458	572	71	83	8	2	24	23	23	28	584	708
var %		24,89		16,90		-75,00		-4,17		21,74		21,23
Campania	2.640	6.685	1.087	1.622	145	50	351	438	532	707	4.755	9.502
var %		153,22		49,22		-65,52		24,79		32,89		99,83
Puglia	3.330	6.224	706	969	105	37	311	354	543	553	4.995	8.137
var %		86,91		37,25		-64,76		13,83		1,84		62,90
Basilicata	799	1.069	153	195	24	6	30	42	61	73	1.067	1.385
var %		33,79		27,45		-75,00		40,00		19,67		29,80
Calabria	1.285	2.505	398	486	20	11	100	110	174	178	1.977	3.290
var %		94,94		22,11		-45,00		10,00		2,30		66,41
Sicilia	3.467	6.941	946	1.274	91	19	342	380	667	663	5.513	9.277
var %		100,20		34,67		-79,12		11,11		-0,60		68,27
Sardegna	2.577	3.275	581	681	285	8	154	160	188	205	3.785	4.329
var %		27,09		17,21		-97,19		3,90		9,04		14,37
<b>TOTALE</b>	<b>87.186</b>	<b>112.695</b>	<b>27.190</b>	<b>34.620</b>	<b>2.127</b>	<b>896</b>	<b>14.093</b>	<b>11.888</b>	<b>9.955</b>	<b>10.529</b>	<b>140.551</b>	<b>170.628</b>
var %		29,26		27,33		-57,87		-15,65		5,77		21,40

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT, Censimento sull'industria e servizi 1991 e 1996

Tavola 1

**ESPORTAZIONI REGIONALI**  
*(valori in miliardi di lire)*

REGIONE	1991			1996		
	Export	PIL	Aper. comm (%)	Export	PIL	Aper. comm (%)
<b>Nord-Ovest</b>	96.814	419.921	<b>23,06</b>	174.041	566.852	<b>30,70</b>
Piemonte	28.716	111.744	<b>25,70</b>	51.199	149.517	<b>34,24</b>
Valle d'Aosta	206	3.298	<b>6,25</b>	563	4.637	<b>12,14</b>
Lombardia	64.284	263.303	<b>24,41</b>	116.100	353.824	<b>32,81</b>
Liguria	3.608	41.574	<b>8,68</b>	6.179	58.874	<b>10,50</b>
<b>Nord-Est</b>	57.498	283.847	<b>20,26</b>	117.566	399.679	<b>29,42</b>
Trentino-Alto Adige	3.569	23.701	<b>15,06</b>	6.673	34.644	<b>19,26</b>
Veneto	25.697	114.919	<b>22,36</b>	54.156	164.477	<b>32,93</b>
Friuli-Venezia Giulia	6.166	31.687	<b>19,46</b>	12.725	45.055	<b>28,24</b>
Emilia-Romagna	22.066	113.540	<b>19,43</b>	44.012	155.503	<b>28,30</b>
<b>Centro</b>	31.057	272.315	<b>11,40</b>	61.407	361.739	<b>16,98</b>
Toscana	16.364	90.579	<b>18,07</b>	32.397	115.685	<b>28,00</b>
Umbria	1.462	17.752	<b>8,24</b>	3.488	24.384	<b>14,30</b>
Marche	4.949	32.985	<b>15,00</b>	11.367	45.260	<b>25,11</b>
Lazio	8.282	130.998	<b>6,32</b>	14.155	176.410	<b>8,02</b>
<b>Sud</b>	18.744	308.844	<b>6,07</b>	35.490	427.957	<b>8,29</b>
Abruzzo	2.844	25.283	<b>11,25</b>	6.799	34.102	<b>19,94</b>
Molise	178	5.377	<b>3,31</b>	812	7.707	<b>10,54</b>
Campania	4.785	84.589	<b>5,66</b>	9.794	113.468	<b>8,63</b>
Puglia	4.482	60.871	<b>7,36</b>	8.594	86.425	<b>9,94</b>
Basilicata	252	8.663	<b>2,91</b>	840	12.524	<b>6,71</b>
Calabria	265	26.518	<b>1,00</b>	439	36.831	<b>1,19</b>
Sicilia	4.073	69.727	<b>5,84</b>	5.531	100.183	<b>5,52</b>
Sardegna	1.865	27.817	<b>6,70</b>	2.681	36.717	<b>7,30</b>
<b>Totale</b>	<b>311.412</b>	<b>2.149.932</b>	<b>14,48</b>	<b>388.885</b>	<b>1.756.237</b>	<b>22,14</b>

Fonte: Elaborazioni su dati ICE e Istituto Tagliacarne

Tavola 2

**NUMERO DELLE IMPRESE EROGATRICI DI SERVIZI AL COMMERCIO ESTERO PER  
RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE**

	Numero imprese		Var% totale 1996/1991
	1991	1996	
Nord-Ovest	45.976	51.915	12,9
Nord-Est	42.600	44.002	3,3
Centro	34.810	48.909	40,5
Sud	24.793	39.595	59,7
<b>Totale</b>	<b>140.551</b>	<b>170.628</b>	<b>21,4</b>

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 3