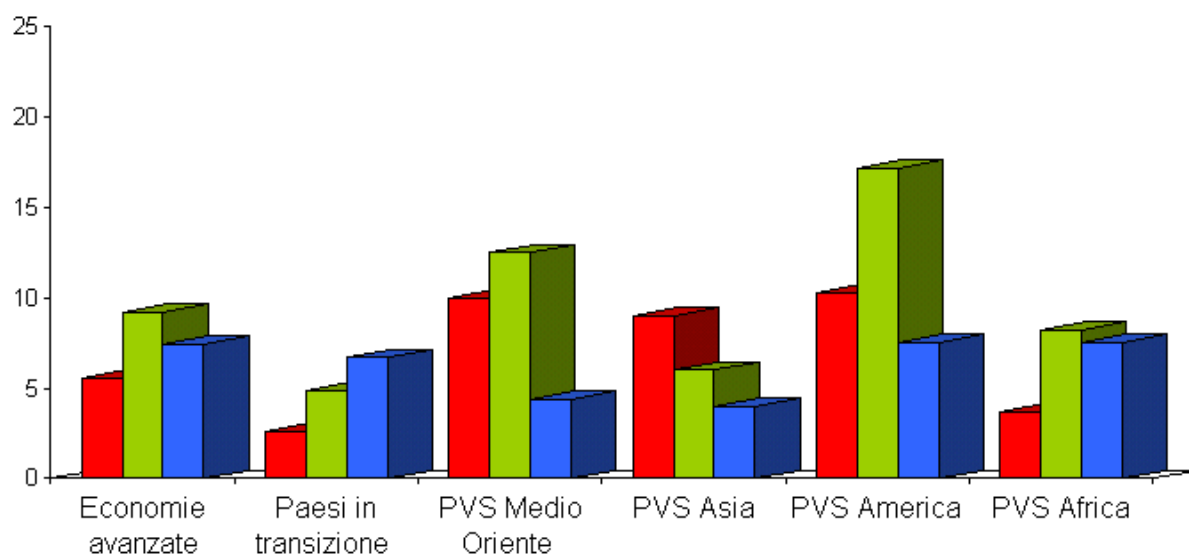
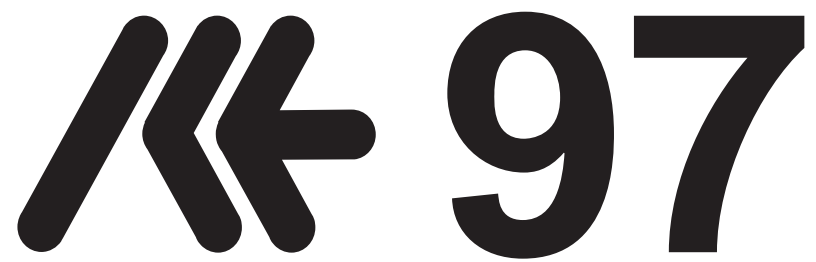


**Istituto nazionale  
per il Commercio Estero**



# **Rapporto sul Commercio Estero**



**Istituto nazionale  
per il Commercio Estero**

# **Rapporto sul Commercio Estero**

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

*Coordinamento: Fabio Corsi*

*Redazione: Sabrina Ciaralli (capitolo 1), Cristina Giglio (capitolo 2), Patrizia Buono (capitolo 3), Elena Mazzeo, (capitoli 4 e 5), Marco Saladini (capitolo 6), Cinzia Bruno (capitolo 7).*

*Il capitolo 8 è stato redatto da Alberto Bazzucchi (Osservatorio Economico del Ministero del Commercio con l'Estero), Gianfranco Caprioli (Ministero del Commercio con l'Estero), Pier Alberto Cuccino (ICE, Area Diffusione servizi).*

*Sintesi generale: Lelio Iapadre.*

*Assistenza ed elaborazione dati: Paolo Gozzoli e Stefania Paladini in collaborazione con ICE informazioni telematiche S.p.A.*

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

*Hanno inoltre collaborato Fedele De Novellis, Stefano Fantacone, Vittorio Maglia, Luigi Pompeo Marasco, Stefano Menghinello, Enrica Morganti.*

*Un ringraziamento particolare per gli utili suggerimenti e le informazioni fornite va rivolto a Americo Beviglia Zampetti, Giampaolo Bruno, Simonetta Di Tommaso, Paolo Ferrucci, Marco Mutinelli, Raffaele Quarto, Paola Sito.*

*La realizzazione del Rapporto è stata possibile anche grazie al contributo di giovani 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 22 giugno 1998.*



ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO

Roma, giugno 1998

*In copertina è rappresentato l'andamento delle importazioni nel 1996 (rosso), 1997 (verde) e le stime per il 1998 (blu) per aree geo-economiche.*

---

## INDICE

### 1. IL COMMERCIO MONDIALE

Sintesi	»	1
1.1 La congiuntura economica internazionale	»	5
Economie avanzate		
Paesi in transizione		
Paesi in via di sviluppo		
1.2 Il commercio mondiale	»	12
Merci e servizi		
Quantità e prezzi		
Aree geografiche e principali paesi		
Saldi delle partite correnti e saldi commerciali		
Il debito estero		
1.3 Gli investimenti diretti internazionali	»	28

### 2. LE POLITICHE COMMERCIALI

Sintesi	»	45
2.1 Il quadro internazionale	»	47
Lo stato di applicazione dell' <i>Uruguay Round</i> e i temi tradizionali		
I nuovi accordi commerciali multilaterali		
La procedura di risoluzione delle controversie: uno strumento di crescente importanza		
L'integrazione dei paesi meno sviluppati nel sistema dell'OMC		
Il meccanismo di revisione delle politiche commerciali		
Il regionalismo		
Gli accordi plurilaterali		
La cooperazione con le altre organizzazioni internazionali		
2.2 La politica commerciale dell'Unione Europea	»	64
Il regime delle importazioni e delle esportazioni		
Le relazioni commerciali a livello multilaterale		
Le relazioni commerciali bilaterali e regionali		
<i>Problemi e prospettive di un patto transatlantico tra Stati Uniti ed Unione Europea</i> (Riccardo Faini)	»	77

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

Sintesi	»	81
---------	---	----

---

3.1	La collocazione dell'Unione Europea nel commercio mondiale	»	83
	Quote di mercato, grado di apertura internazionale e bilancia commerciale L'intensità del commercio intraregionale in Europa		
3.2	L'orientamento geografico del commercio estero dell'Unione Europea	»	89
	La destinazione delle esportazioni La provenienza delle importazioni I saldi commerciali		
3.3	La composizione settoriale del commercio estero dell'Unione Europea	»	92
	La struttura delle esportazioni La struttura delle importazioni I saldi settoriali		
	<i>La competitività del commercio internazionale dell'Unione Europea dopo l'euro</i> (Stefano Fantacone, Pier Carlo Padoan)	»	96
 <b>4. I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA</b>			
	Sintesi	»	101
4.1	L'economia italiana e la bilancia dei pagamenti	»	103
	Il quadro macroeconomico Le partite correnti Le transazioni finanziarie connesse con l'internazionalizzazione delle imprese italiane		
4.2	Le esportazioni	»	108
4.3	Le importazioni	»	111
	<i>Il riequilibrio della posizione sull'estero dell'Italia</i> (Salvatore Rossi)	»	114
	<i>Differenziali di costo del lavoro e produttività: un confronto fra l'Italia ed i paesi europei alla vigilia dell'euro</i> (Fedele De Novellis, Pia Saraceno)	»	120
 <b>5. L'ORIENTAMENTO GEOGRAFICO DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA</b>			
	Sintesi	»	131
5.1	Flussi commerciali e quote di mercato dell'Italia per aree geografiche nel 1997	»	133
	L'interscambio commerciale Le quote di mercato I principali partner commerciali dell'Italia		
5.2	La struttura del commercio estero dell'Italia per aree geografiche nel 1997	»	141
	La specializzazione geografica dell'Italia rispetto all'Unione Europea		

---

*L'integrazione economica tra i paesi del Mercosur: le prospettive e i riflessi per l'Italia* (Elena Mazzeo) » 144

*La crisi asiatica e il commercio estero dell'Italia* (Sabrina Ciaralli) » 154

## **6. LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA**

Sintesi » 165

6.1 Confronti intersettoriali » 168

La congiuntura nell'industria italiana

Saldi commerciali

Esportazioni

Importazioni

Scambi di servizi

6.2 L'apertura internazionale dell'industria italiana » 182

L'internazionalizzazione commerciale

L'internazionalizzazione produttiva

*Alcune considerazioni sull'internazionalizzazione del settore chimico-farmaceutico italiano* (Vittorio Maglia, Elena Mazzeo, Enrica Morganti) » 191

*Le esportazioni di calzature e il contributo dei principali distretti produttivi* (Marco Saladini) » 198

*Le specializzazioni dei paesi europei nel periodo 1970-94* (Sergio de Nardis, Marco Malgarini) » 208

*La struttura delle imprese esportatrici* (Luigi Pompeo Marasco) » 219

## **7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE**

Sintesi » 221

7.1 L'internazionalizzazione delle regioni italiane » 221

7.2 Le esportazioni regionali: aree di destinazione, settori e province » 228

*La trasformazione della struttura esportativa del Veneto* (Cinzia Bruno) » 238

*Esportatori ed esportazioni nel Mezzogiorno 1992-96: un primo confronto* (Gianfranco Viesti) » 247

*Ruolo e peculiarità delle produzioni meccaniche per le esportazioni nazionali di manufatti (1985-1997)* (Giuliano Conti, Stefano Menghinello) » 255

---

**8. LE POLITICHE DI SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE  
DELLE IMPRESE ITALIANE**

Sintesi	»	267
8.1 Le agevolazioni creditizie	»	270
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		
Il sostegno finanziario alla costituzione di imprese miste (legge 24 aprile 1990, n.100)		
8.2 I servizi reali	»	292
Premessa		
L'offerta di servizi reali		
L'informazione		
L'assistenza		
La formazione		
La promozione		
<i>Verso un maggiore coordinamento della politica economica estera: il decreto legislativo n.143/1998 (P. Lelio Iapadre)</i>	»	308
<i>La riforma dell'ICE</i>	»	312

**APPENDICE** (in volume separato)

**Nota Introduttiva**

**Sezione A** - La congiuntura economica e il commercio mondiale, europeo e dell'Italia

**Sezione B** - L'orientamento geografico del commercio estero dell'Italia

**Sezione C** - La struttura settoriale degli scambi con l'estero dell'Italia

**Sezione D** - Le esportazioni delle regioni italiane

**NOTA STATISTICA**

## **RAPPORTO SUL COMMERCIO ESTERO 1997**



## 1. IL COMMERCIO MONDIALE

### Sintesi

Nel 1997 lo *scenario dell'economia mondiale* è stato caratterizzato dalla crisi finanziaria che ha coinvolto le economie più dinamiche del Sud-Est asiatico, estendendosi successivamente ad altri paesi dell'Asia, con pericolosi riflessi anche su talune economie dell'Europa orientale, nonché timori per la tenuta dell'America Latina. Dal punto di vista reale, cioè dell'attività produttiva e del commercio internazionale, l'impatto della crisi sull'economia mondiale è, a tutt'oggi, piuttosto contenuto rispetto alla sua gravità per i paesi direttamente coinvolti, anche se decisamente più severo rispetto a quanto inizialmente previsto. Dal punto di vista del controllo delle pressioni inflazioniste nei paesi più avanzati, Stati Uniti in testa, l'effetto è stato anzi positivo.

Per il 1998, quando si manifesteranno pienamente le conseguenze della crisi asiatica, il rallentamento nella crescita economica mondiale dovrebbe essere relativamente limitato e comunque meno marcato rispetto alle fasi recessive dei periodi 1974-75, 1980-83 e 1990-91. Resta tuttavia l'incognita di ulteriori ritardi nel tanto atteso rilancio del Giappone: l'inefficacia della politica monetaria, ormai al limite delle sue possibilità di espansione, e la riluttanza ad agire rapidamente sul piano degli stimoli fiscali, rendono ricorrenti i timori di un pericoloso cedimento finanziario.

Nel 1997 l'economia mondiale è cresciuta, in termini reali, allo stesso ritmo dell'anno precedente. I paesi in via di sviluppo hanno ancora rappresentato l'area più dinamica, sebbene con un sensibile rallentamento, che ha riguardato tutte le regioni, ad eccezione dell'America Latina. Si è interrotta la flessione del prodotto reale nei paesi in transizione, mentre i paesi industriali hanno presentato una dinamica più vivace rispetto al 1996. La disoccupazione rimane il più grave problema economico e sociale da risolvere nell'Unione Europea.

A livello mondiale è proseguito anche nel 1997 il *rallentamento dell'inflazione*, che ha raggiunto il tasso medio del 2% nei maggiori paesi industriali ed è in diminuzione anche nei paesi in via di sviluppo. La debole dinamica dei prezzi deriva principalmente dalla flessione subita da quelli dei manufatti e delle materie prime. Inoltre, in Europa, le politiche macroeconomiche restrittive, richieste dal risanamento dei conti pubblici, hanno avuto un ruolo non trascurabile nel contenimento delle pressioni inflazionistiche. Le stime per il 1998 indicano un ulteriore rallentamento della crescita dei prezzi internazionali indotto dalla crisi asiatica.

Nel 1997 la crisi finanziaria dei paesi asiatici ha avuto un impatto molto contenuto sugli *scambi mondiali di merci e servizi*, sia in termini nominali che reali. Le previsioni relative al 1998 rimangono piuttosto incerte: le stime più aggiornate indicano ancora che il rallentamento degli scambi dovrebbe essere di entità limitata e tale da consentire un'espansione del commercio superiore ai livelli medi registrati nella prima metà degli anni novanta. Al favorevole andamento degli scambi ha contribuito la crescita della domanda reale dei paesi industriali – soprattutto negli Stati Uniti, ma anche nell'UE – che ha compensato il rallentamento delle economie avanzate dei paesi asiatici.

La crescita a due cifre delle importazioni ed esportazioni in volume del Nordamerica riflette la forte espansione dell'attività economica. La crescita nominale del suo commercio internazionale è stata di gran lunga superiore alla media mondiale.

L'America Latina ha registrato tassi di crescita eccezionalmente elevati sia delle esportazioni sia delle importazioni in volume, tassi che difficilmente potranno essere sostenuti nel 1998, anche a causa della minore competitività delle esportazioni, dovuta all'apprezzamento reale delle valute locali.

La dinamica del volume delle esportazioni nell'Europa occidentale è stata particolarmente sostenuta in Germania, Francia, Spagna e Irlanda. Il forte apprezzamento del dol-

laro e la modesta crescita della domanda interna hanno determinato una crescita delle importazioni inferiore a quella delle esportazioni nell'Europa continentale. Il Regno Unito, grazie all'apprezzamento della sterlina e a una dinamica assai più vivace della domanda, ha invece notevolmente aumentato il valore in dollari sia delle importazioni che delle esportazioni.

Le ampie variazioni nei tassi di cambio sono alla base dei cambiamenti intervenuti nei volumi commerciati dalla regione asiatica. In particolare, le esportazioni, favorite dalla svalutazione, sono aumentate in misura superiore alla media mondiale. La crescita delle quantità importate è stata compensata dalla diminuzione dei prezzi in dollari, probabilmente per il tentativo degli esportatori verso tali paesi di mantenersi competitivi a fronte delle notevoli svalutazioni delle monete locali.

Nel 1997 sono migliorati i *saldi di parte corrente* delle economie avanzate, mentre si è aggravato il disavanzo per i paesi in via di sviluppo e per i paesi in transizione.

Il saldo complessivo dei paesi industriali risulta, in particolare, dall'incremento del surplus dell'UE e del Giappone, e dall'ampliamento del deficit di Stati Uniti e Canada. La tendenza dovrebbe proseguire anche nel 1998 per questi ultimi paesi, mentre dovrebbe ridimensionarsi il saldo positivo dell'UE, per effetto della ripresa della domanda interna.

Per il 1998 si prevedono miglioramenti notevoli nei saldi delle partite correnti dei paesi asiatici più pesantemente colpiti dalla crisi. I riflessi di ciò si manifesteranno sulle bilance correnti del resto del mondo, soprattutto degli Stati Uniti.

Nell'ambito dei paesi in via di sviluppo solo l'area asiatica ha ridotto il proprio disavanzo di parte corrente. Il saldo dell'area mediorientale è divenuto negativo a causa della forte caduta dei prezzi del petrolio ed è lievemente peggiorato anche quello relativo ai paesi in via di sviluppo. La fase espansiva della congiuntura nei paesi dell'America Latina e la politica valutaria dei governi nazionali hanno indotto, in tale area, un forte peggioramento del saldo delle partite correnti.

Fra il 1996 e il 1997 lo stock di *debito estero* per le economie in transizione è cresciuto del 3%, anche se la dinamica più sostenuta della crescita dei flussi di esportazioni di beni e servizi ha ridotto il relativo rapporto di un punto percentuale.

In Russia i riflessi della crisi asiatica sono stati avvertiti con maggiore acutezza, come testimoniano le recenti manifestazioni di sfiducia degli investitori internazionali. L'obiettivo del governo di mantenere la stabilità del rublo ha determinato nel mese di maggio 1998 un rialzo dei tassi d'interesse, con pesanti conseguenze sul pagamento del servizio del debito.

Nel 1997 i paesi in via di sviluppo nel complesso hanno ridimensionato la loro esposizione debitoria misurata in dollari correnti: la percentuale del debito sulle esportazioni di beni e servizi si è sensibilmente ridotta, passando dal 153% del 1996 al 141% del 1997.

In America Latina, che, a parte gli interventi degli organismi internazionali a sostegno dei paesi asiatici in crisi, continua ad essere l'area più esposta, il Brasile è il paese che ha maggiormente subito le conseguenze finanziarie della crisi, anche a causa della sua forte esposizione debitoria.

In diminuzione è il debito in dollari dei paesi in via di sviluppo dell'Africa, per i quali prosegue il trend in discesa del rapporto fra debito ed esportazioni di beni e servizi.

Nel corso del 1996 è proseguita la crescita dei flussi di *investimenti diretti esteri*, sebbene vi sia stato un rallentamento rispetto ai tassi eccezionali registrati nell'anno precedente. Il ritmo di crescita annuale degli investimenti diretti in uscita si è comunque rivelato inferiore sia alla crescita delle esportazioni mondiali di merci e servizi, sia all'espansione della produzione mondiale.

Nel complesso, il biennio 1995-96 costituisce un periodo di forte espansione degli investimenti internazionali, che si distingue dal precedente periodo di crescita (1986-90) poiché non riguarda solo i paesi di vecchia industrializzazione, ma anche un crescente numero di paesi emergenti.

In tutte le regioni del mondo, ma soprattutto negli Stati Uniti e nell'Europa occidentale, le acquisizioni e le fusioni di imprese hanno continuato a rivestire un ruolo determinante nella crescita dell'attività d'investimento estero. L'attività di internazionalizzazione delle imprese è comunque cresciuta più di quanto misurato dai flussi di investimenti diretti, a causa del proliferare di forme di relazione diverse dalle più tradizionali forme azionarie di internazionalizzazione produttiva.

Dal lato dei flussi in uscita, gli Stati Uniti e il Regno Unito rimangono i principali investitori a livello mondiale. Sebbene la distribuzione geografica dei flussi di investimenti sia relativamente più equilibrata che nel passato, in conseguenza dell'ingresso di alcuni paesi in via di sviluppo nell'ambito dei paesi destinatari, l'incremento dei flussi in entrata è in gran parte dovuto a Stati Uniti e Cina, che hanno assorbito oltre un terzo dei flussi totali nel biennio 1995-96.

Nel corso degli anni novanta il peso rivestito dai paesi industriali nell'ambito degli investimenti internazionali si è notevolmente ridimensionato a favore dei paesi in via di sviluppo. Nel periodo 1991-96 la quota dei flussi in uscita detenuta dai paesi industriali è scesa di oltre dieci punti percentuali, passando dal 96% all'85%; quella relativa ai flussi in entrata è scesa dal 72% al 60% nello stesso periodo, anche a causa della dinamica relativamente debole di queste economie. Nel 1996 i paesi industriali hanno investito 295 miliardi di dollari all'estero e hanno assorbito 208 miliardi di dollari di investimenti diretti.

All'interno dell'UE risulta un notevole grado di eterogeneità delle *performance* nazionali. Alla sensibile crescita dei flussi in uscita dalla Francia e dai Paesi Bassi, si sono contrapposte le marcate flessioni degli investimenti provenienti dalla Germania e dal Belgio-Lussemburgo. Gli investimenti in uscita dal Regno Unito, che, con un flusso di investimenti pari a circa un terzo del totale dell'area, si conferma principale investitore dell'Unione hanno proseguito lungo un sentiero di crescita praticamente ininterrotta dal 1992. Regno Unito e Germania, sia pure con notevole distacco rispetto agli Stati Uniti, confermano le proprie posizioni nella graduatoria mondiale dei paesi investitori, con una quota sul totale pari rispettivamente al 15,4% e all'8,3%.

Sul fronte degli investimenti in entrata le flessioni più marcate riguardano Germania, Paesi Bassi, Svezia e Francia. Quest'ultima ha ospitato comunque oltre il 20% del totale degli investimenti diretti verso l'Unione, seconda soltanto al Regno Unito, che ha attratto oltre il 30% dei flussi, con una crescita di circa il 36% rispetto al 1995. Piuttosto debole appare la posizione italiana, sia come investitore estero che come paese destinatario dei flussi di investimento. Il peso dell'Italia risulta di gran lunga inferiore rispetto alla sua quota sulle esportazioni mondiali di merci e servizi, e a quella sul PIL mondiale nello stesso periodo.

La crescita aggregata dei flussi di investimenti diretti nei paesi in via di sviluppo è quasi interamente attribuibile al dinamismo dei paesi asiatici.

Nonostante il rallentamento subito dalla crescita del PIL, ma soprattutto dai flussi di esportazioni, erano fortemente aumentati nel 1996 gli investimenti in uscita (10,3%) e in entrata (29,2%) per l'intera regione asiatica rispetto al 1995. I paesi del Sud-Est asiatico rappresentavano il 98% dei flussi in uscita e il 96% di quelli in entrata relativi all'intera regione asiatica. Il *gap* temporale presente nei dati non consente di valutare adeguatamente la dinamica dei flussi nell'area nel periodo relativo all'attuale crisi finanziaria. Tuttavia, alcune stime del FMI indicano che i flussi di investimenti diretti verso i cinque paesi più colpiti dalla crisi non avevano ancora subito significative variazioni nel corso del 1997, mantenendosi su livelli simili a quelli pre-crisi, a differenza di quanto è invece avvenuto per gli investimenti finanziari, che hanno subito una rapida e drastica contrazione. Questa dinamica è principalmente da attribuire alla natura dei flussi di investimenti diretti, che implicano la creazione di rapporti a medio-lungo termine con i paesi beneficiari, ma sembra anche indicare che le aspettative degli investitori internazionali si mantengono piuttosto favorevoli quanto alle possibilità di ripresa delle economie asiatiche.

La Cina è il paese che ha attratto la quota maggiore dei flussi diretti verso l'area. La liberalizzazione del regime degli investimenti in alcuni settori e i recenti sforzi del gover-

no per promuovere gli investimenti nelle province centro-occidentali, costituiscono ulteriori elementi di attrazione degli investimenti diretti in tale paese.

È da segnalare anche una intensa attività di investimento in India, grazie ai notevoli sforzi di promozione degli investimenti stranieri compiuti dal governo, almeno fino alle recenti elezioni.

In sostanziale ripresa appare l'attività di investimento in America Latina, dopo il brusco calo del 1995, quando la crisi finanziaria e l'estrema volatilità dei flussi finanziari ne aveva determinato una severa contrazione. Rispetto ai primi anni novanta risulta essere diversificata la destinazione dei flussi all'interno della regione: il Brasile è divenuto il maggiore destinatario degli investimenti esteri nell'area, avendo più che raddoppiato i capitali in entrata rispetto al 1995 e lasciando il Messico in seconda posizione. Di proporzioni notevoli è stata anche la ripresa dei flussi in Argentina. In entrambi i paesi le prospettive di crescita risultano essere assai favorevoli, soprattutto grazie ai programmi di privatizzazione.

Nel corso del 1996 vi è stata una flessione di circa il 14% nei flussi di investimenti diretti verso i paesi in transizione dell'Europa centro-orientale. Ciononostante, gli afflussi di capitali nel periodo 1995-96 sono più che raddoppiati rispetto alla media degli anni 1992-94. Il declino più evidente riguarda l'Ungheria, la Repubblica Ceca e la Federazione Russa. Fra i maggiori destinatari di investimenti esteri nella regione, solo la Polonia ha registrato un significativo incremento dei flussi nel 1996.

## 1.1 LA CONGIUNTURA ECONOMICA INTERNAZIONALE

Nel 1997 lo scenario internazionale è stato caratterizzato dalla crisi economica e finanziaria che, a partire dall'estate, ha coinvolto le economie più dinamiche dell'area asiatica. L'impatto di tale crisi sull'economia mondiale è stato piuttosto contenuto rispetto alla sua gravità per i paesi direttamente coinvolti, anche se decisamente più severo rispetto a quanto inizialmente previsto dagli analisti internazionali<sup>1</sup>.

Anche per il 1998, anno in cui dovrebbero manifestarsi pienamente le conseguenze del crollo delle economie asiatiche, il rallentamento nella crescita economica a livello mondiale dovrebbe essere relativamente limitato e comunque meno marcato rispetto alle fasi recessive dei periodi 1974-75, 1980-83 e 1990-91<sup>2</sup>. Si stima infatti che la crescita del PIL mondiale sarà del 3,1% nel 1998. La persistente debolezza del Giappone e la diffusione degli effetti della crisi finanziaria anche in altre aree del mondo potrebbero comunque rallentare ulteriormente la crescita dell'economia mondiale.

I paesi più direttamente coinvolti nella crisi hanno subito una drastica contrazione della domanda interna a seguito del massiccio deflusso di capitali esteri, del conseguente forte deprezzamento delle valute locali e del crollo dei prezzi sui mercati azionari e immobiliari. Le previsioni per il 1998 sembrano indicare che l'incremento delle esportazioni nette potrà contribuire in misura piuttosto limitata alla ripresa economica. L'ingente sostegno finanziario concesso dal Fondo Monetario Internazionale (FMI) ai paesi in maggiore difficoltà<sup>3</sup> e le politiche di riforma del sistema finanziario e di correzione dei bilanci intraprese dai governi nazionali hanno in parte contribuito a ristabilire un clima di fiducia sulle possibilità di rilancio delle economie dell'area asiatica, almeno nel medio periodo. Permane tuttavia un clima di incertezza dovuto anche alle prospettive politiche generali divenute instabili a causa dell'acuirsi delle tensioni sociali conseguenti alla crisi economica in alcune zone di tale area.

Nel 1997 l'economia mondiale è cresciuta in termini reali allo stesso ritmo dell'anno precedente (4,1%), cioè ad un tasso inferiore rispetto a quello previsto prima dello scoppio della crisi asiatica<sup>4</sup>. I paesi in via di sviluppo rappresentano ancora l'area più dinamica (5,8%), sebbene vi sia stato per essi un sensibile rallentamento rispetto all'anno precedente; rallentamento che ha riguardato tutte le regioni, ad eccezione dell'America Latina. In compenso, si è interrotta la flessione del prodotto reale nei paesi in transizione, che hanno registrato una crescita dell'1,7%, mentre i paesi industriali hanno presentato una dinamica più vivace (3,1%) rispetto al 1996 (grafico 1.1 e [tavola A/1 in appendice](#)).

Nel contempo il PIL pro-capite ha rallentato la sua crescita nei paesi in via di sviluppo, mentre ha ricominciato a crescere nei paesi in transizione ed ha accelerato nelle economie avanzate (tavola 1.1).

In quest'ultima area, a fronte di una dinamica piuttosto sostenuta della produzione vi è stata una crescita moderata dell'occupazione (grafico 1.2), grazie principalmente a Stati Uniti, Canada e Regno Unito. La disoccupazione rimane il più grave problema economico e sociale da risolvere nell'Unione Europea, dove l'incremento nell'occupazione è stato assai lieve (0,6%). In Germania il numero delle persone in cerca di occupazione ha

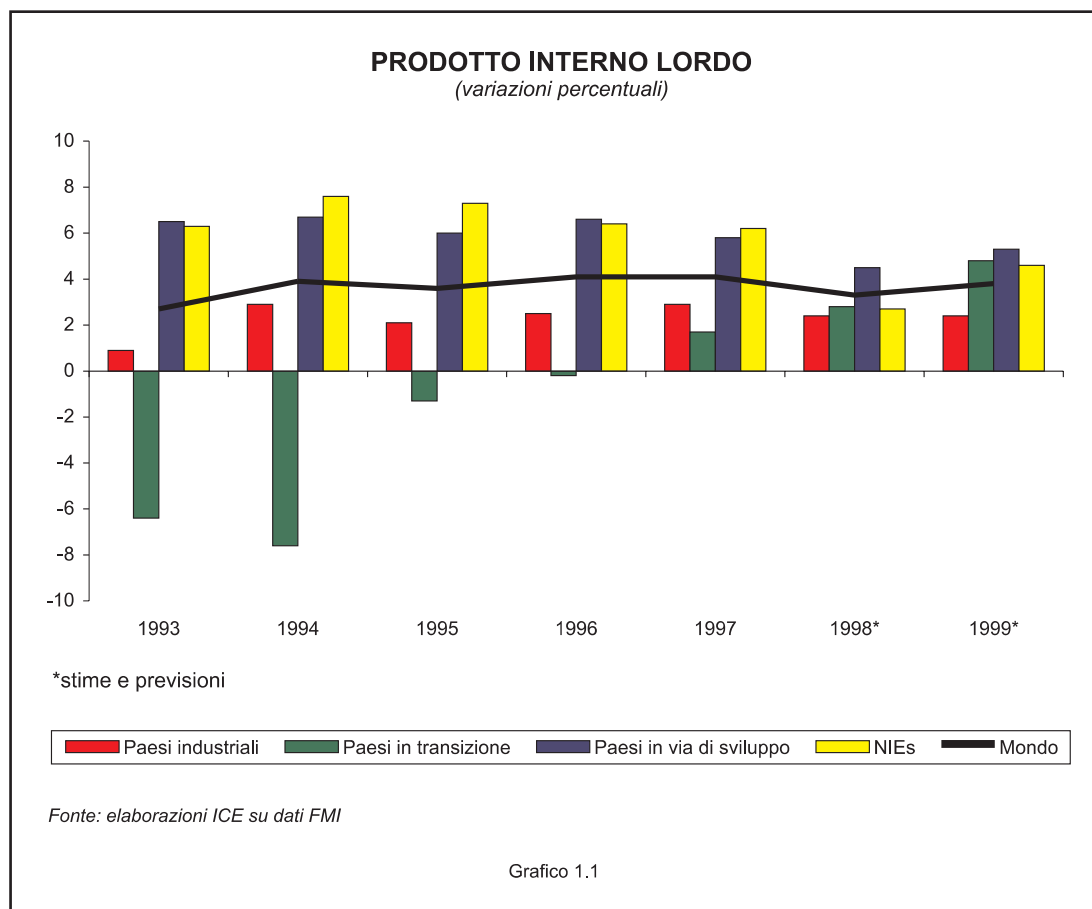
---

<sup>1</sup> Dall'inizio della crisi asiatica, le previsioni elaborate dai maggiori centri di ricerca a livello internazionale sono costantemente peggiorate, in corrispondenza dell'aggravamento della crisi, anche in seguito alle esitazioni da parte dei governi nazionali nell'intraprendere le opportune politiche correttive degli squilibri economici e finanziari, e del successivo allargamento delle turbolenze ad altri paesi dell'area. I dati riportati sono aggiornati al mese di maggio 1998.

<sup>2</sup> Cfr. FMI, *World Economic Outlook*, maggio 1998.

<sup>3</sup> Thailandia, Corea del Sud e Indonesia sono i paesi che hanno sino ad oggi beneficiato degli aiuti, i quali, comunque, sono condizionati alla realizzazione, da parte dei governi nazionali, delle misure di risanamento concordate con il FMI.

<sup>4</sup> A maggio 1997 il FMI stimava una crescita al 4,4% per l'intero anno.



**PRODOTTO INTERNO LORDO PRO-CAPITE**  
(variazioni percentuali)

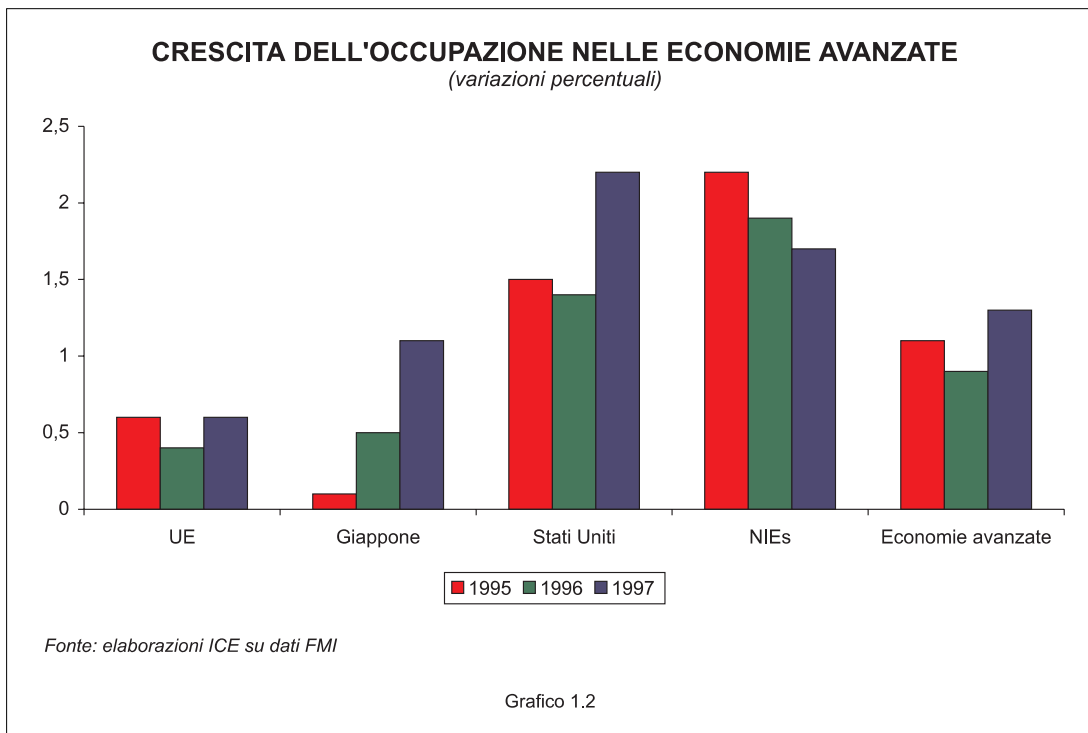
Aree e paesi	media	media										previsioni	
	1980-89	1990-97	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	
Economie avanzate (1)	2,2	1,6	1,9	0,4	1,2	0,6	2,5	1,8	1,9	2,4	1,8	2,0	
Paesi industriali	2,1	1,5	1,7	-	1,0	0,3	2,2	1,6	1,7	2,3	1,9	1,9	
UE	2,0	1,5	2,3	1,0	0,7	-0,7	2,6	2,3	1,4	2,4	2,6	2,7	
NIEs	6,4	5,7	6,1	6,9	4,8	5,3	6,3	6,1	4,8	5,1	0,9	3,6	
Paesi in via di sviluppo	1,9	3,8	2,1	3,0	4,0	4,5	4,5	4,2	4,5	4,0	2,3	3,6	
Medio Oriente ed Europa (2)	-1,2	0,7	3,5	1,6	-0,2	1,4	-3,1	-1,9	2,6	2,0	0,8	1,6	
Asia (3)	5,1	6,3	3,9	4,8	7,7	7,5	7,5	7,4	6,7	5,2	3,0	4,5	
America	-	1,4	-1,2	1,8	1,2	1,9	3,3	0,6	0,7	3,3	1,5	2,7	
Africa	-0,3	-0,1	-0,2	-0,8	-2,3	-1,8	-	0,8	2,9	0,7	2,1	2,5	
Paesi in transizione	2,2	-4,8	-4,5	-7,3	12,0	-6,6	-7,6	-1,2	-0,1	1,7	2,8	3,3	

(1) Comprendono i paesi industriali, le NIEs (Hong Kong, Corea, Singapore e Taiwan) e Israele.

(2) Non comprendono Israele.

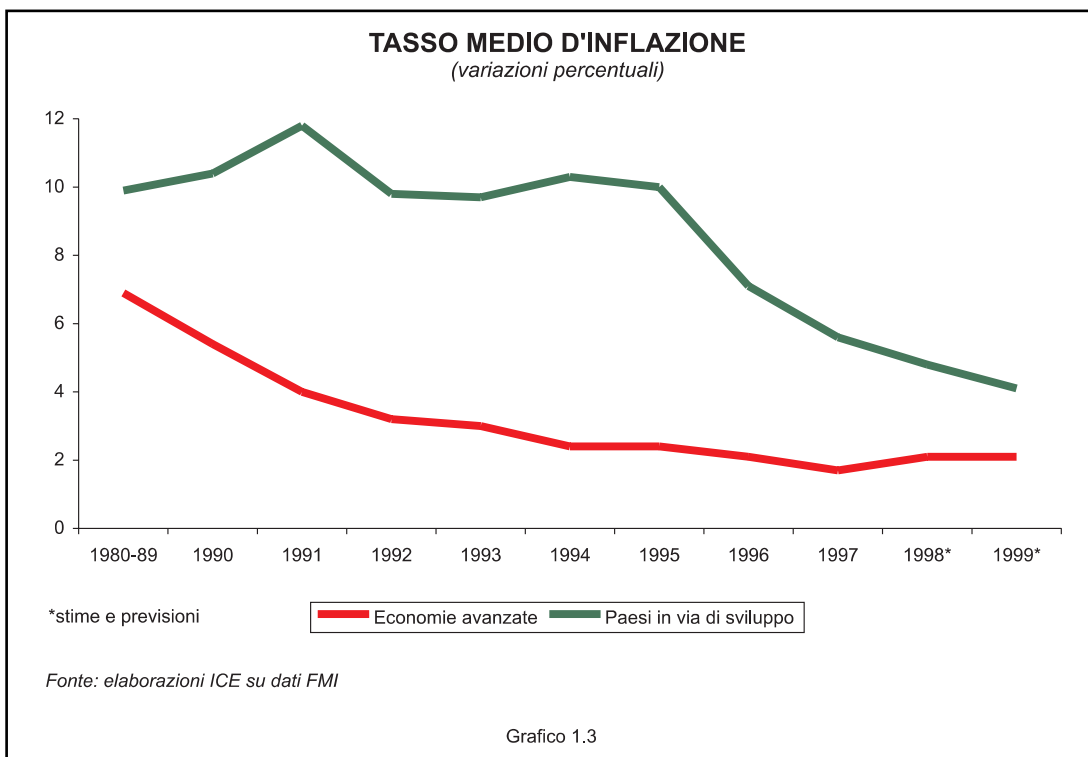
(3) Non comprendono le NIEs (Hong Kong, Corea, Singapore e Taiwan).

Fonte: FMI, World Economic Outlook, maggio 1998



subito un costante aumento nel corso dell'anno, e il tasso di disoccupazione rimane molto elevato in Italia, Francia e Belgio.

La tendenza al rallentamento dell'inflazione è proseguita anche nel 1997, raggiungendo il tasso medio del 2% nei maggiori paesi industriali e mostrando costante diminuzione anche nei paesi in via di sviluppo (grafico 1.3 e **tavola A/3 in appendice**). La debole dinamica dei prezzi deriva principalmente dalla flessione subita da quelli dei manufatti



e delle materie prime, anche se le politiche macroeconomiche restrittive, richieste dal risanamento dei conti pubblici, hanno avuto un ruolo non trascurabile nel contenimento delle pressioni inflazionistiche. Le stime per il 1998 indicano un ulteriore rallentamento della crescita dei prezzi internazionali indotto dalla crisi asiatica<sup>5</sup>, attraverso sia l'indebolimento della domanda in molti paesi, sia la riduzione dei prezzi in dollari dei beni prodotti dai paesi che hanno subito pesanti svalutazioni.

### *Economie avanzate*

Nel corso del 1997 le economie avanzate hanno registrato una dinamica della crescita piuttosto vivace (3%). Gli effetti della crisi asiatica saranno più evidenti nel corso del 1998, in cui si stima un tasso di crescita del 2,4%.

Il dato aggregato è comunque il risultato di andamenti piuttosto differenziati all'interno dell'area.

Le economie asiatiche di nuova industrializzazione (Hong Kong, Singapore, Taiwan e Corea del Sud) sono state colpite in diversa misura dalla crisi valutaria e finanziaria. Thailandia, Filippine, Malaysia, Indonesia e Corea del Sud sono i paesi più pesantemente coinvolti. Anche le piazze finanziarie di Hong Kong (oggi *Hong Kong SAR, Special Administrative Region of China*), Singapore e Taiwan sono state investite dalle tensioni valutarie e borsistiche, sebbene la solida struttura dei sistemi economici e finanziari di queste economie ha in gran parte limitato gli effetti del contagio. All'interno dell'area del Sud-Est asiatico, Hong Kong è comunque l'unica economia ad aver mantenuto inalterata la parità con il dollaro USA, grazie all'ampiezza delle riserve valutarie internazionali e alla solidità del suo sistema finanziario, ma anche alla politica di aumento dei tassi d'interesse perseguita dalle autorità monetarie locali.

La crisi asiatica ha colpito il Giappone mentre si trova ancora in una fase di estrema debolezza. Dopo quattro anni di recessione, il PIL era cresciuto del 4% nel corso del 1996, ma a partire dal secondo trimestre del 1997 l'attività produttiva è bruscamente calata a causa sia di fattori interni, sia della crisi valutaria nei paesi asiatici, verso i quali il Giappone presenta un grado di integrazione commerciale e finanziaria molto elevato. Il tasso medio di crescita dell'economia nel 1997 è stato inferiore all'1% e le previsioni indicano una crescita nulla o addirittura negativa per il 1998. La debolezza dello yen favorisce comunque l'espansione delle esportazioni giapponesi, che, unitamente al calo subito dalle importazioni, ha determinato un consistente incremento del saldo delle partite correnti nel 1997.

Le altre economie avanzate dell'Asia e del Pacifico si trovano in una situazione congiunturale più solida rispetto a quella del Giappone ed hanno quindi fronteggiato meglio le ripercussioni della crisi asiatica. In Australia la crescita dell'economia è stata piuttosto sostenuta e accompagnata dal contenimento dell'inflazione e del disavanzo di parte corrente, anche se la valuta locale ha subito un forte deprezzamento nel corso del 1997 (parzialmente attenuatosi nei primi mesi del 1998); esso contribuirà comunque a renderne più competitive le esportazioni. Relativamente meno solida appare la posizione della Nuova Zelanda, che, in conseguenza della crisi valutaria, ha presentato il maggiore disavanzo delle partite correnti nell'ambito delle economie avanzate.

Per gli Stati Uniti il 1997 è stato un anno particolarmente favorevole: il PIL reale è aumentato del 3,8%. Si tratta della crescita più veloce negli ultimi nove anni, per di più

---

<sup>5</sup> Gli effetti della crisi asiatica potrebbero comportare, secondo alcuni economisti, non solo la riduzione delle pressioni inflazionistiche, ma un vero e proprio processo deflazionistico. Il sistema di cambi flessibili, stimolando la crescita delle esportazioni dei paesi che hanno subito un'ingente svalutazione, dovrebbe comunque consentire la redistribuzione della domanda dai paesi in cui la crescita è più sostenuta – principalmente gli Stati Uniti e il Regno Unito – ai paesi in cui la crescita è stata più debole – Giappone e paesi del Sudest asiatico, ma anche Europa continentale – compensando in qualche misura gli effetti deflazionistici. Nei paesi asiatici le previsioni indicano una sensibile crescita dell'inflazione (cfr. FMI, cit).



accompagnata da bassa inflazione; fenomeno che sembra destinato a perdurare grazie al forte apprezzamento del dollaro e alla favorevole congiuntura dei prezzi delle materie prime e dei manufatti sui mercati internazionali. La veloce espansione dell'attività produttiva è stata accompagnata dalla riduzione del tasso di disoccupazione e, per la prima volta dai primi anni settanta, dal pareggio del bilancio federale.

Anche il Canada ha sperimentato un elevato tasso di crescita dell'economia (3,8%), a cui ha principalmente contribuito la domanda interna. La flessione dei prezzi delle materie prime di cui il Canada è esportatore, l'aumento della domanda di importazioni e il deprezzamento del dollaro canadese hanno però determinato un peggioramento del saldo delle partite correnti, che ha registrato un segno negativo nel 1997.

Nell'Unione Europea la crescita è stata complessivamente sostenuta (2,6%), sebbene ci sia un notevole grado di eterogeneità nelle situazioni congiunturali.

Nell'Europa continentale la crescita è stata trainata principalmente dalla domanda estera, – grazie all'apprezzamento del dollaro, che ha reso più competitive le esportazioni – e, in misura minore, dagli investimenti privati, in un contesto caratterizzato da un miglioramento nelle aspettative degli imprenditori sulla ripresa dell'attività produttiva. La crescita dei consumi privati è stata invece piuttosto debole, soprattutto in Germania e Francia, anche a causa delle politiche economiche orientate al riequilibrio dei conti pubblici in vista dell'integrazione monetaria. Il raggiungimento di importanti risultati sul fronte del contenimento dei disavanzi pubblici, escludendo ulteriori inasprimenti delle politiche fiscali, dovrebbero tuttavia consentire un rafforzamento della crescita della domanda interna in questi due paesi.

Nel complesso, si è rafforzato il processo di convergenza dei principali indicatori verso i livelli richiesti per l'ingresso nell'UME<sup>6</sup>. In attesa che essa produca positive ripercussioni sul piano economico e monetario, il trend in discesa dell'inflazione e dei tassi d'interesse dovrebbe consolidarsi, almeno nei paesi per i quali, come l'Italia, l'ingresso nell'UME era meno scontato. La disoccupazione, che nonostante la vivace dinamica della crescita è diminuita solo lievemente nel 1997 (11,1%), rimane comunque il problema più serio che i paesi europei devono affrontare.

In Italia la crescita del PIL reale (1,5% contro lo 0,7% del 1996) è stata sostenuta principalmente dai consumi privati, stimolati anche dall'aumento dei salari reali e dagli effetti degli incentivi alla sostituzione del parco automobilistico. Anche il tasso di crescita delle esportazioni è stato vivace (6,3%), mentre, stimolate dalla domanda interna, le importazioni sono cresciute di quasi il doppio (11,8%). Sul fronte del risanamento dei conti pubblici l'Italia ha ridotto il proprio disavanzo di quattro punti percentuali in rapporto al PIL (-2,7% nel 1997 contro il -6,7% dell'anno precedente), mentre prosegue la recente tendenza al rientro del rapporto debito/PIL.

A differenza degli altri paesi europei, il Regno Unito ha sperimentato una crescita dei consumi assai sostenuta, controbilanciando così il rallentamento della componente estera della domanda dovuto al forte apprezzamento della sterlina. Il ritmo di crescita del PIL (3,2%), così come l'aumento dell'occupazione (1,7%), sono stati superiori a quelli medi dell'UE. Nei primi mesi del 1998, tuttavia, l'azione della politica monetaria restrittiva volta a contenere le pressioni inflazionistiche, il conseguente rafforzamento della sterlina e gli effetti della crisi asiatica hanno indotto un lieve rallentamento nella dinamica della crescita.

Nell'ambito degli altri paesi europei, eccezionale è stata la *performance* della crescita in Irlanda (10,5%), accompagnata da bassa inflazione e sensibile riduzione del tasso di disoccupazione. La ripresa è ormai consolidata anche negli altri paesi dell'Unione: assai sostenuta in Spagna, Portogallo, Grecia, Finlandia, Lussemburgo; moderata in Austria,

---

<sup>6</sup> L'ingresso nella prima fase dell'UME riguarda tutti i paesi dell'Unione ad eccezione di Danimarca, Grecia, Svezia e Regno Unito.

Belgio e Svezia. La Svizzera è appena uscita da una fase di stagnazione e ha registrato un modesto incremento del prodotto reale (0,7%).

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

Gli effetti del contagio della crisi asiatica sono stati avvertiti sui mercati finanziari e valutari di molti paesi in transizione. Tuttavia il *trend* di crescita per il 1997 è stato per la prima volta positivo, dopo otto anni di recessione, e le previsioni indicano che la ripresa si consoliderà anche nel medio periodo.

La debolezza del sistema bancario e finanziario e l'estrema rilevanza che l'investimento estero gioca nel loro sviluppo, hanno reso i paesi dell'area dell'Europa centro-orientale<sup>7</sup> e dell'Asia centrale e transcaucasica<sup>8</sup> piuttosto vulnerabili alle conseguenze delle turbolenze finanziarie della regione asiatica. L'intensità con la quale i vari paesi hanno subito le ripercussioni della crisi dipende da diversi fattori, fra i quali la presenza di diversi regimi dei tassi di cambio e di liberalizzazione del mercato dei capitali, oltre, ovviamente, alla eterogeneità delle situazioni economiche congiunturali.

I paesi più colpiti sono stati la Russia, l'Ucraina e, fra i paesi Baltici, l'Estonia, dove gli effetti di contagio della tempesta valutaria asiatica hanno causato un sensibile aumento dei tassi d'interesse e consistenti cadute delle quotazioni sui mercati azionari. La Russia ha comunque registrato una moderata crescita dell'economia (0,4%) e una ripresa dell'attività produttiva, anche se concentrata in pochi settori e non omogenea da un punto di vista regionale. I problemi interni, tuttora irrisolti, riguardanti gli squilibri nei conti pubblici e l'inadeguatezza del sistema fiscale, hanno amplificato gli effetti della crisi asiatica, conducendo nel secondo trimestre 1998 a pesanti svalutazioni del rublo e alla caduta dei corsi azionari. La crescita dell'economia è invece stata più vivace nei paesi dell'Europa centro-orientale, in cui più rapido è stato il processo di liberalizzazione dei mercati e più consistenti i programmi di privatizzazione, che hanno attratto un notevole afflusso di capitali esteri.

L'impatto della crisi sugli altri paesi in transizione è stato piuttosto contenuto, nonostante la loro notevole apertura ai mercati finanziari internazionali e la presenza di consistenti disavanzi di parte corrente nelle bilance dei pagamenti di alcuni di essi; ciò anche grazie all'attuazione di adeguate politiche correttive degli squilibri macroeconomici. È questo il caso di Polonia, Repubblica Ceca e Ungheria, che hanno sperimentato una tendenza all'apprezzamento dei tassi di cambio, a seguito di afflussi di capitali internazionali in fuga dai mercati asiatici.

Rimane invece critica la congiuntura economica in Bulgaria, Albania e Romania, che hanno continuato a registrare flessioni del prodotto reale.

L'adozione di più decise politiche di riforma strutturale all'interno dell'area dei paesi in transizione consentirebbe non solo di assicurare più elevati ritmi di crescita delle economie, ma anche di aumentare la fiducia degli investitori internazionali, limitando la volatilità dei mercati finanziari e valutari.

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

La crisi che ha colpito la regione asiatica ha determinato un rallentamento della crescita per i paesi in via di sviluppo (dal 6,6% del 1996 al 5,8% nel 1997), che costituiscono comunque l'area più dinamica. Per il 1998 è previsto un ulteriore rallentamento, che dovrebbe riguardare tutte le regioni, ad eccezione del continente africano.

<sup>7</sup> Secondo la definizione del FMI comprendono: Albania, Bielorussia, Bosnia-Erzegovina, Bulgaria, Croazia, Repubblica Ceca, Estonia, Ungheria, Lettonia, Lituania, Macedonia (ex Repubblica Jugoslava), Moldavia, Polonia, Romania, Repubblica Slovacca, Slovenia, Ucraina, Repubblica Federale Jugoslava.

<sup>8</sup> Secondo la definizione del FMI comprendono: Armenia, Arzbaigian, Georgia, Kazakistan, Kirghizistan, Mongolia, Tagikistan, Turkmenistan, Uzbekistan.

Il dato aggregato nasconde comunque sensibili differenze a livello regionale, in conseguenza del diverso grado di intensità dei legami commerciali e finanziari con i paesi asiatici direttamente coinvolti nella crisi.

All'interno della regione asiatica la Cina ha mantenuto un tasso di crescita dell'economia piuttosto sostenuto, anche se in sensibile calo rispetto agli anni precedenti. Diversi sono stati i fattori che hanno contribuito a limitare gli effetti del contagio della crisi. Sebbene il sistema bancario e finanziario cinese non sia immune dalle debolezze che caratterizzano le economie dei cinque paesi più colpiti dalla crisi (Thailandia, Malaysia, Filippine, Indonesia e Corea del Sud), la netta prevalenza degli investimenti diretti sul totale degli afflussi di capitali esteri ha preservato il paese dai rischi della speculazione finanziaria che si è manifestata con il venire meno della fiducia dei mercati internazionali. L'ondata di svalutazioni che ha investito l'area non ha quindi coinvolto la Cina, che ha mantenuto inalterato il tasso di cambio. Nonostante la conseguente perdita di competitività (il tasso di cambio effettivo è cresciuto di circa il 6%), la posizione cinese all'interno dell'area non sembra peggiorata. D'altro canto, il pesante deprezzamento subito dallo yuan nel 1994 aveva consentito una rapida espansione delle quote di mercato cinesi, rappresentando una delle più importanti cause della contrazione delle esportazioni per le economie asiatiche di nuova industrializzazione.

La crescita è rallentata in tutti i principali paesi della regione asiatica. In India e in Pakistan le politiche di liberalizzazione del commercio e dei capitali recentemente avviate non sono ancora sufficienti ad assicurare una crescita stabile dell'economia, che è minacciata anche dalle tensioni politiche fra i due paesi.

L'America Latina è stata l'unica regione, all'interno dell'area dei paesi in via di sviluppo, ad aver sensibilmente aumentato il ritmo della crescita (5%), grazie soprattutto all'eccezionale *performance* di Argentina e Messico.

I paesi dell'area hanno reagito in modo soddisfacente alla crisi asiatica, anche grazie alla crescita sostenuta dell'economia negli Stati Uniti, la cui domanda di importazioni riveste un ruolo assai rilevante nello sviluppo del mercato locale. Tuttavia, le misure correttive poste in essere dai governi nazionali per limitare gli effetti del contagio sui mercati valutari e azionari sono destinate a ridimensionare le prospettive di crescita delle economie. Eventi climatici eccezionalmente avversi e, in alcuni casi, l'impossibilità di sostenere tassi di espansione elevati come quelli registrati nel corso del 1997, in presenza di squilibri esterni in rapida crescita, costituiscono ulteriori fattori che hanno condotto ad una revisione verso il basso delle previsioni sull'espansione del prodotto reale. Esse comunque sono condizionate non solo dagli sviluppi della crisi asiatica, ma anche dalla situazione del mercato petrolifero per i paesi esportatori: Messico, Venezuela e Ecuador. Il calo dei prezzi del petrolio, tuttavia, sostiene lo sviluppo dell'attività produttiva negli altri paesi dell'area.

Nonostante i favorevoli risultati raggiunti da Argentina e Messico nel corso del 1997, anche in questi paesi le pressioni esterne sul mercato finanziario e valutario hanno indotto un considerevole aumento della volatilità dei tassi di cambio e d'interesse. Il Brasile sembra uno dei paesi più esposti al rischio di crisi finanziarie indotte da *shock* esterni, anche a causa della sopravvalutazione dei tassi di cambio, che ha provocato una rapida crescita del deficit di parte corrente. Tuttavia, le politiche di riforma e l'ampio programma di privatizzazioni, oltre ai brillanti risultati raggiunti in termini di contenimento del tasso d'inflazione – che ha raggiunto il livello più basso degli ultimi quindici anni – sembrano aver migliorato la fiducia degli investitori internazionali.

Nel corso del 1997 i paesi in via di sviluppo del continente africano hanno subito un drastico rallentamento del loro tasso di crescita, determinato principalmente dalle avverse condizioni climatiche, dal declino dei prezzi delle materie prime e, per alcuni paesi, da conflitti armati. La *performance* economica dell'area è stata comunque molto brillante

nel corso del biennio 1995-97, se confrontata con i primi anni novanta. Sebbene la favorevole congiuntura del ciclo economico internazionale abbia contribuito allo sviluppo regionale nel periodo in questione, il risultato complessivamente positivo deriva anche dalla politica di riforme strutturali e dalla maggiore disciplina fiscale dei paesi che compongono l'area. La capacità di sostenere nel medio periodo tali ritmi di sviluppo dipende anche dalle scelte in tema di liberalizzazione del commercio. A differenza di altri mercati emergenti, quello africano è infatti caratterizzato dalla scarsa tendenza all'integrazione commerciale con il resto del mondo, sebbene alcuni paesi (come Botswana e Mauritius) abbiano già da tempo liberalizzato i loro regimi commerciali. Le prospettive di crescita sono comunque condizionate alla risoluzione di altri problemi economici che costituiscono un ostacolo allo sviluppo: la scarsa propensione all'investimento (sia pubblico che privato) in risorse umane e infrastrutturali, imputabile anche alla cronica insufficienza di risorse finanziarie, e l'inadeguatezza delle politiche di riforma strutturale.

Nell'area del Medio Oriente il rallentamento della crescita del prodotto reale è stato principalmente causato dal crollo dei prezzi del petrolio che, nel caso in cui dovesse proseguire, pone in serio rischio le prospettive di crescita dell'intera regione, soprattutto per i maggiori esportatori, Arabia Saudita e Kuwait. Anche le esportazioni di prodotti non petroliferi hanno subito comunque un calo nel corso del 1997, determinando un rallentamento della crescita dell'attività produttiva nella maggior parte dei paesi.

La Turchia ha registrato una crescita moderata nel corso del 1997, mentre l'inflazione rimane su livelli elevatissimi (a tre cifre su base annuale). In controtendenza rispetto agli altri paesi dell'area, l'Egitto ha registrato significativi risultati di crescita, grazie alle accorte politiche di stabilizzazione macroeconomica, nonostante la contrazione del prezzo del petrolio e dei proventi del turismo abbiano indotto un peggioramento delle prospettive di crescita, almeno nel breve periodo.

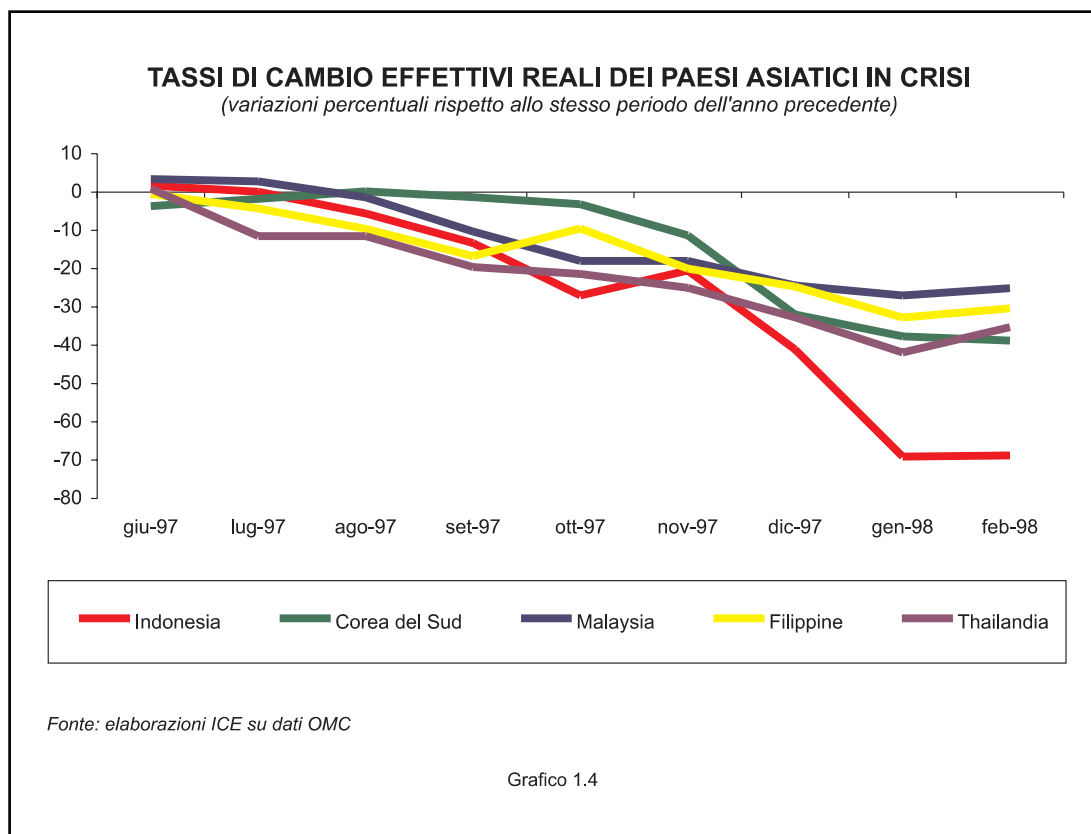
Gli effetti della crisi asiatica per l'area mediorientale sono stati nel complesso piuttosto contenuti e si sono limitati ad una temporanea contrazione dei valori azionari e ad un lieve ampliamento del differenziale dei tassi d'interesse sul debito denominato in valuta estera.

## 1.2 IL COMMERCIO MONDIALE

### *Merci e servizi*

Nel 1997 la crisi finanziaria dei paesi asiatici ha avuto un impatto molto contenuto sugli scambi mondiali sia in termini nominali che reali, non solo per gli effetti ritardati che il deprezzamento delle monete (grafico 1.4) esercita sul commercio internazionale, ma anche per il peso limitato (inferiore al 7%) che i cinque paesi più colpiti dalla crisi hanno sul commercio mondiale. Inoltre, il commercio internazionale delle economie asiatiche è prevalentemente di tipo intraregionale, implicando una più rapida diffusione degli effetti destabilizzanti all'interno dell'area e un corrispondente minore impatto sugli scambi con il resto del mondo.

Le previsioni relative al 1998 rimangono invece piuttosto incerte: le stime più aggiornate indicano tuttavia che il rallentamento degli scambi dovrebbe essere di entità limitata e tale da consentire un'espansione del commercio superiore ai livelli medi registrati nella prima metà degli anni novanta. La ripresa delle economie in crisi dovrebbe infatti essere trainata dalle esportazioni almeno per tre ordini di motivi: *a*) il rallentamento della domanda interna lascerà una consistente quota di capacità in eccesso da destinare alla produzione per l'esportazione; *b*) i paesi in questione presentano un elevato grado di propensione all'esportazione; *c*) per la maggior parte di questi paesi la quota delle multinazionali estere sul commercio totale, relativamente al riparo dalle conseguenze della crisi finanziaria, risulta essere molto alta.



Il valore delle esportazioni mondiali di merci e servizi<sup>9</sup> (tavola 1.2) ha superato i 6.000 miliardi di dollari nel 1997, con una crescita del 3%, inferiore a quella registrata nell'anno precedente. Il forte apprezzamento del dollaro nei confronti delle valute dei paesi principali protagonisti del commercio internazionale ha infatti determinato una decelerazione del commercio in valore, nonostante l'eccezionale crescita in termini reali. Il

**ESPORTAZIONI MONDIALI DI MERCI E SERVIZI**  
(miliardi di dollari e variazioni percentuali)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Merci	2.859	3.087	3.438	3.505	3.755	3.743	4.232	4.915	5.125	5.295
var. %	13,9	8,0	11,4	1,9	7,1	-0,3	13,1	16,1	4,3	3,3
Servizi commerciali	605	664	802	845	953	959	1.055	1.200	1.270	1.295
var. %	8,2	9,8	20,8	5,4	12,8	0,6	10,0	13,7	5,8	2,0
Totale	3.464	3.751	4.240	4.350	4.708	4.702	5.287	6.115	6.395	6.590
var. %	12,9	8,3	13,0	2,6	8,2	-0,1	12,4	15,7	21,0	3,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.2

<sup>9</sup> La definizione dell'OMC 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 compaiono nella sezione di parte corrente della bilancia dei pagamenti.

peso rilevante dei paesi europei ed asiatici sul commercio internazionale, congiuntamente al basso livello dell'inflazione interna (**tavola A/3 in appendice**), ha esercitato una notevole pressione verso il basso dei prezzi in dollari del commercio internazionale (paragrafo successivo).

Al favorevole andamento degli scambi ha contribuito la crescita della domanda reale (**cf. tavola A/2 in appendice**) dei paesi industriali (grafico 1.5), – soprattutto negli Stati Uniti, ma anche nell'UE – che ha compensato il rallentamento delle economie avanzate dei paesi asiatici.

Nell'ambito degli scambi di merci le esportazioni di prodotti manufatti hanno registrato una crescita superiore alla media, mentre i prodotti agricoli e minerali hanno subito una decelerazione nei tassi di crescita. L'incremento del valore delle esportazioni di servizi commerciali (2%) sottostima la crescita reale, sebbene non siano disponibili statistiche relative alle quantità scambiate (grafico 1.6).

### **Quantità e prezzi**

Nonostante gli effetti della crisi asiatica, il tasso di crescita del volume degli scambi internazionali di merci (grafici 1.7 e 1.8) ha registrato una forte accelerazione nel corso del 1997, dopo il sensibile rallentamento subito nell'anno precedente. Le stime oscillano fra il 9,5% dell'OMC e il 9,8% dell'OCSE (tavola 1.3), ben superiori al tasso di crescita del prodotto mondiale (4,1%) secondo un *trend* ormai consolidato (grafico 1.9).

Nel corso del 1997 e nei primi mesi del 1998 i prezzi in dollari del commercio internazionale (cf. tavola 1.4) hanno subito una consistente riduzione, a causa dell'effetto congiunto del rallentamento della domanda nell'area asiatica e dell'apprezzamento della valuta statunitense. La flessione dei prezzi (-6,1%) ha riguardato sia il petrolio (-5,9%), sia le materie prime non energetiche (-4%), sia i manufatti (-9,3%) (grafici da 1.10 a 1.13).

La quota dei paesi asiatici sui consumi mondiali di petrolio e di materie prime non energetiche ha subito aumenti molto sostenuti nel corso della prima metà degli anni novanta<sup>10</sup>, cosicché la contrazione della domanda nei paesi coinvolti dalla crisi e in quelli che più fortemente hanno subito gli effetti del contagio ha avuto conseguenze assai rilevanti sui prezzi dei prodotti<sup>11</sup>. Inoltre, per alcuni prodotti non energetici quali il legno, il riso, la gomma naturale e gli oli vegetali, di cui i paesi del Sudest asiatico sono fornitori, il forte deprezzamento delle monete ha consentito riduzioni dei prezzi per favorire le esportazioni e stimolare la produzione.

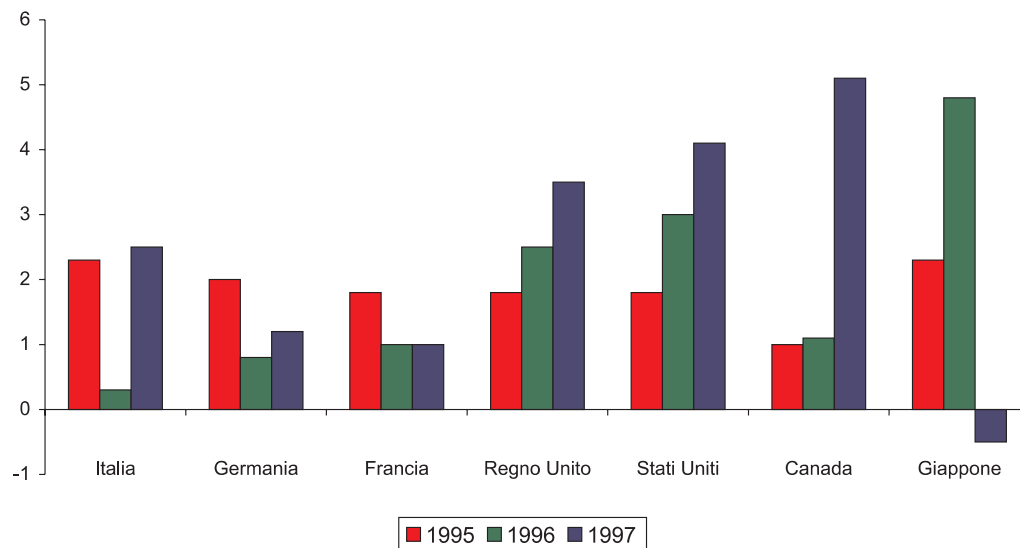
Nel corso del 1997 il timore che la crisi asiatica potesse produrre un significativo rallentamento della domanda mondiale ha comunque indotto i produttori a limitare le scorte di materie prime, mentre il riorientamento geografico delle vendite dall'area del Sudest asiatico a quella del Nord America e dell'Europa occidentale, dove la domanda è stata più dinamica, ha intensificato la concorrenza su questi mercati, causando ulteriori pressioni verso il basso sui prezzi.

Le condizioni climatiche generalmente favorevoli hanno costituito un fattore di ulteriore indebolimento dei prezzi di molti prodotti agricoli, nonostante il fenomeno di *El Niño* i cui effetti sui prezzi internazionali sono stati comunque limitati ai prodotti della pesca nella costa occidentale del Sudamerica e alla produzione di olio di palma nel Sudest asiatico. Altrove, le conseguenze di *El Niño* sulla produzione agricola sono state avvertite solo a livello locale, mentre gli effetti delle più elevate temperature invernali nell'emisfero boreale hanno ridotto la domanda di combustibili, contribuendo a deprimere il prezzo del petrolio e dei prodotti energetici.

<sup>10</sup> Nel 1996 circa i due terzi dell'aumento nel consumo mondiale di petrolio è da attribuire ai paesi asiatici, di cui la metà ha riguardato i paesi ASEAN-4 (Indonesia, Malaysia, Filippine e Thailandia) e la Corea del Sud.

<sup>11</sup> In particolare, i prodotti nei confronti dei quali il declino dei prezzi sembra essere fortemente associato alla crisi asiatica sono: rame, nickel, gomma naturale, lana e pellame.

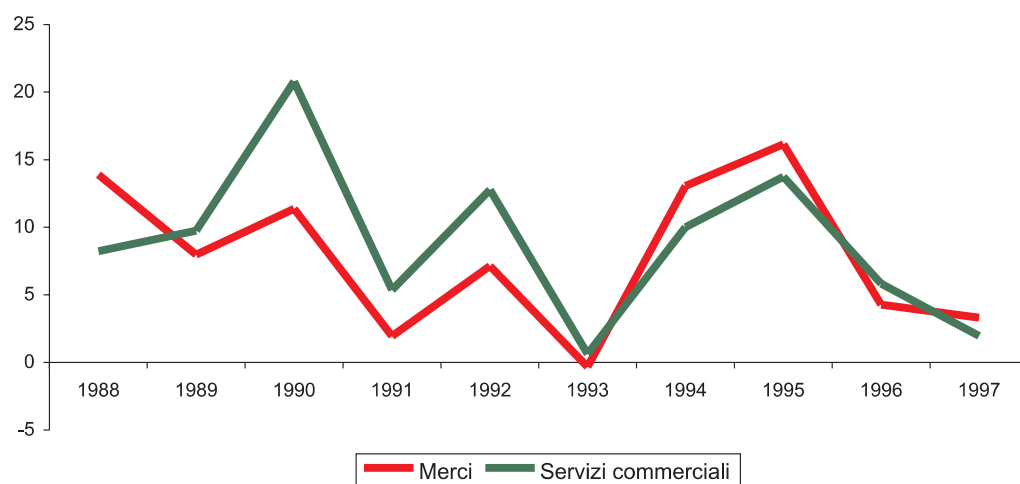
**PAESI INDUSTRIALI: DOMANDA INTERNA**  
(variazioni percentuali in volume)



Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE

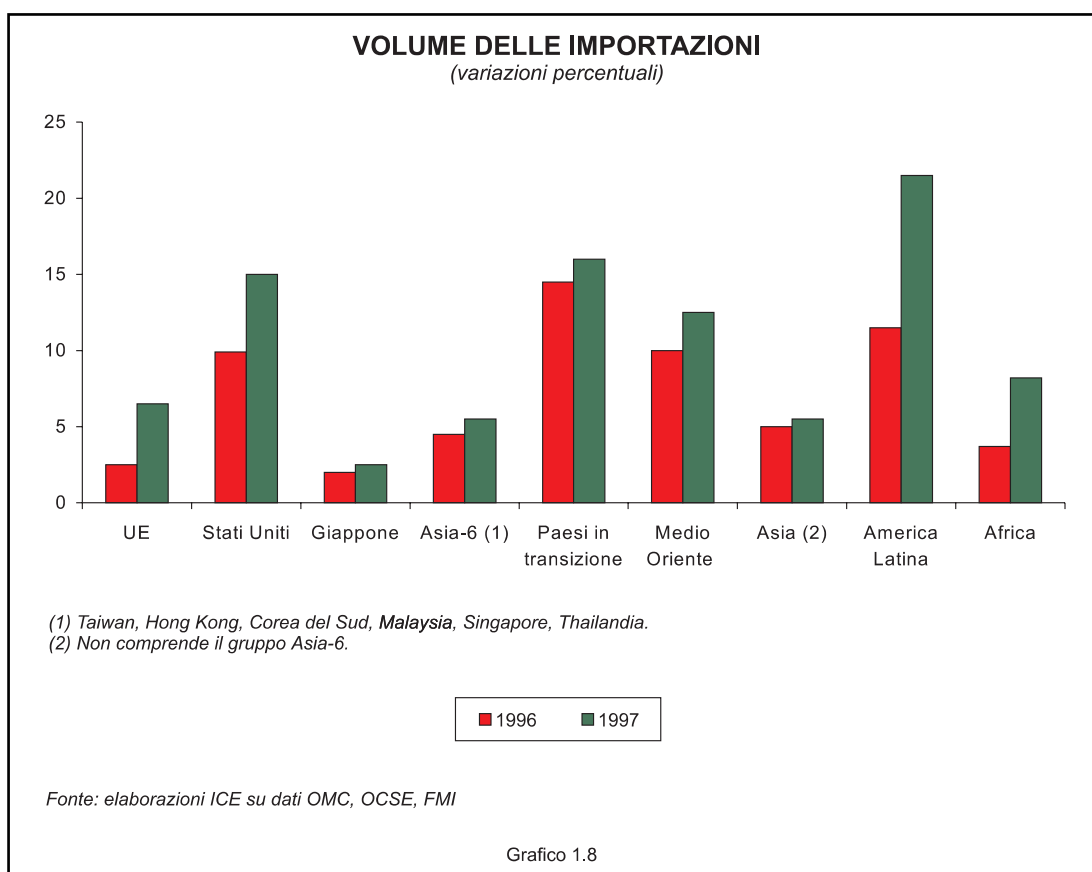
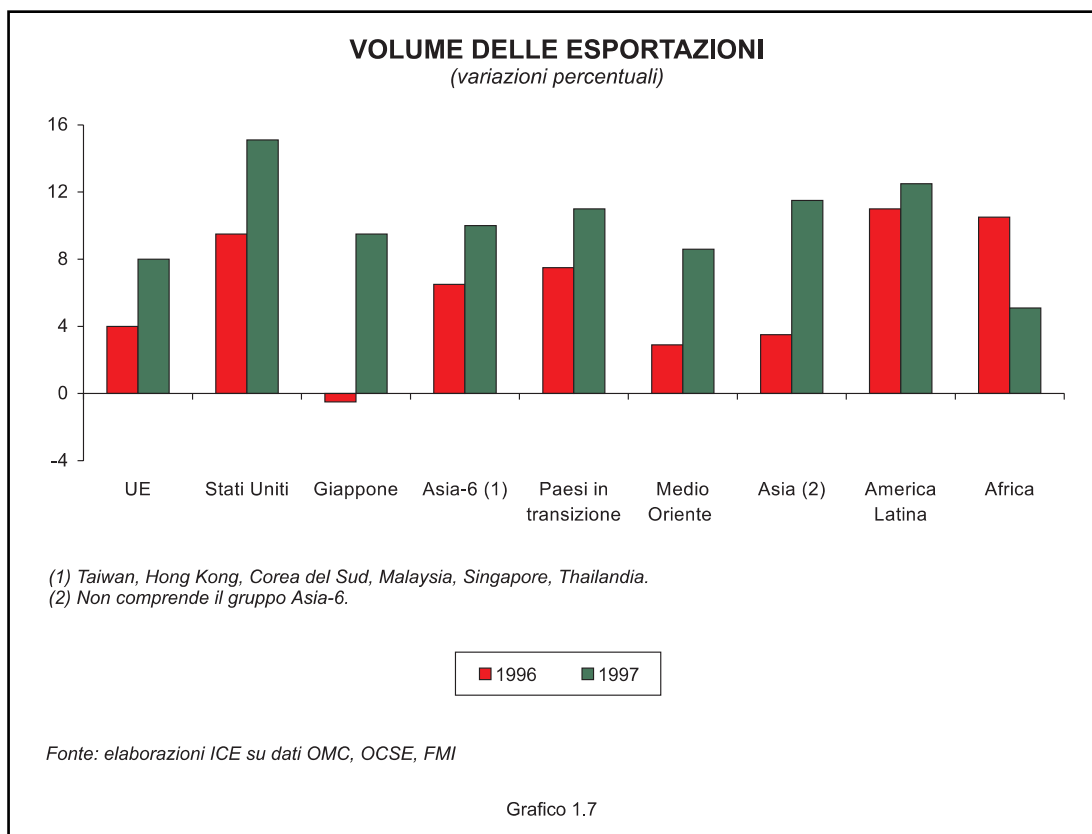
Grafico 1.5

**TASSI DI CRESCITA DELLE ESPORTAZIONI MONDIALI DI MERCI E SERVIZI**  
(variazioni percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati OMC

Grafico 1.6





**COMMERCIO MONDIALE DI MERCI IN VOLUME**  
(variazioni percentuali sull'anno precedente)

Fonte	media		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	previsioni	
	1980-89	1990-97									1998	1999
FMI (1)	4,5	6,9	5,2	4,5	5,5	4,2	10,2	10,3	6,2	9,6	6,7	6,3
OMC (2)	5,3	6,3	5,3	4,0	4,8	2,8	10,0	9,0	5,0	9,5	-	-
OCSE (3)	-	6,8	4,3	4,0	4,4	4,3	10,7	10,6	6,3	9,8	7,1	7,0

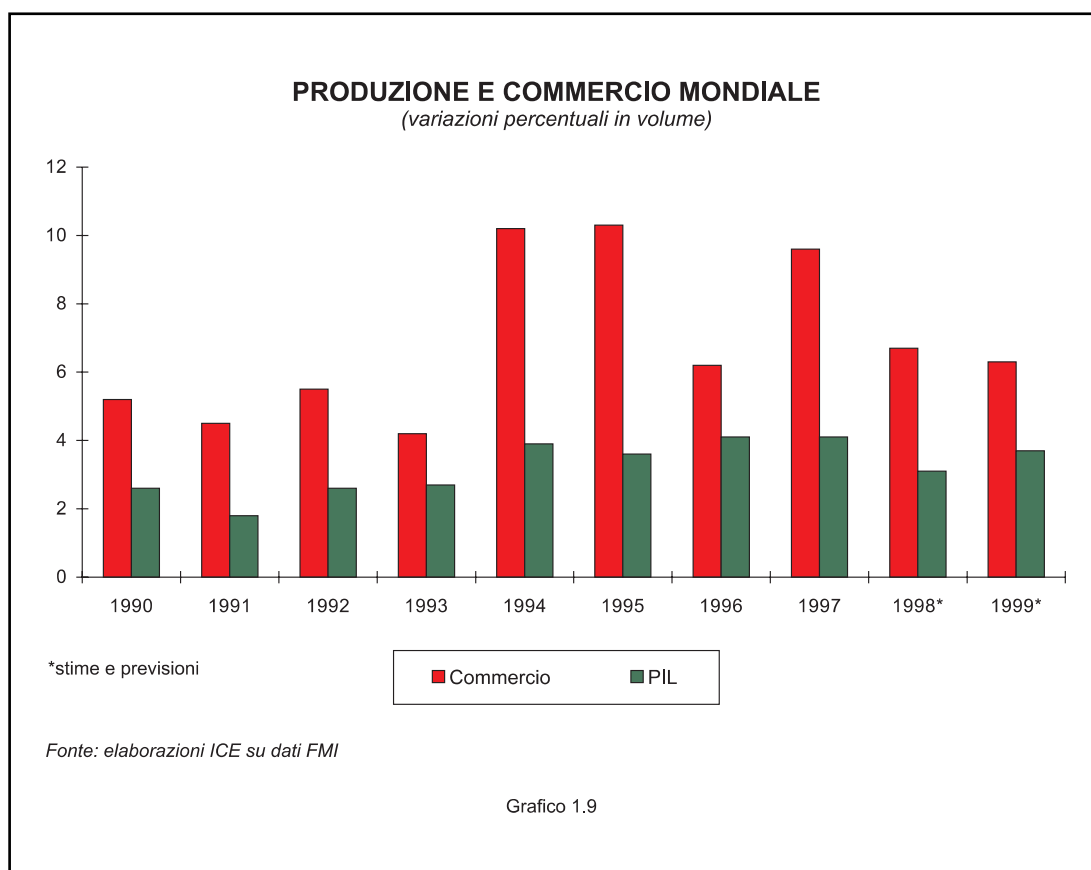
(1) Maggio 1998 – media dei tassi di variazione di esportazioni ed importazioni mondiali.

(2) Aprile 1998 – esportazioni.

(3) Giugno 1998 – media dei tassi di variazione di esportazioni ed importazioni mondiali.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, OMC e OCSE

Tavola 1.3



In controtendenza con gli altri prodotti le bevande tropicali hanno subito un forte aumento dei prezzi (32,6%), dovuto anche al clima di incertezza legato ai rischi climatici, che ha amplificato sensibilmente la volatilità dei corsi sui mercati finanziari.

**PREZZI IN DOLLARI DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE**  
(variazioni percentuali)

	media		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	previsioni		
	1980-89	1990-97								1997	1998	1999
Merci (1)	2,3	0,7	8,0	-1,5	1,4	-4,8	2,5	8,5	-1,3	-6,1	-2,4	1,2
Manufatti (2)	3,2	0,8	9,9	-0,3	3,5	-5,7	3,1	10,3	-3,2	-9,2	-2,1	0,6
Petrolio (3)	-	0,9	28,7	-15,8	-1,6	-11,6	-5,5	8,0	18,9	-6,0	-23,9	9,2
Materie prime non energetiche (4)	0,6	0,6	-6,4	-5,7	0,1	1,8	13,6	8,2	-1,3	-3,7	-7,4	0,9
<i>di cui:</i>												
Alimentari	-0,4	0,4	-9,6	-0,9	2,3	-1,3	5,1	8,1	12,2	-10,8	-1,5	-0,9
Bevande	-6,1	4,7	-12,7	-6,5	-13,9	6,3	74,9	0,9	-17,4	32,6	-10,9	-9,4
Materie prime agricole	2,2	2,3	2,8	-3,6	2,7	16,2	10,1	3,7	-3,1	-8,1	-11,9	4,6
Metalli	3,2	-2,6	-10,7	-14,3	-2,3	-14,2	16,6	19,5	-11,9	3,0	-8,0	3,2
Fertilizzanti	2,5	1,1	-4,5	3,2	-5,0	-15,4	8,0	10,6	13,7	1,1	-2,9	-1,1
Dollaro USA (5)	-	1,5	-1,8	-1,0	-1,4	2,1	-0,6	0,9	6,5	7,7	7,7	0,1

(1) Valori medi unitari delle esportazioni e delle importazioni mondiali.

(2) Valori medi unitari delle esportazioni di manufatti delle economie avanzate.

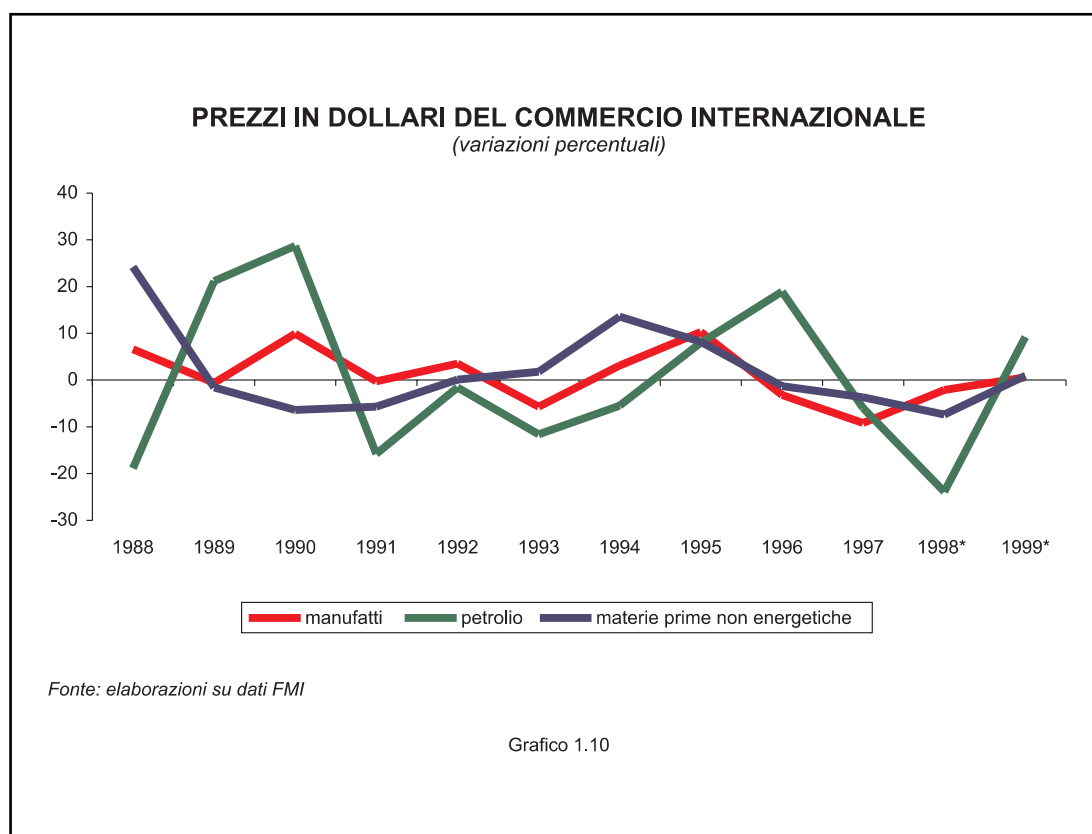
(3) Media dei prezzi spot del *Brent, Dubai e West Texas Intermediate*.

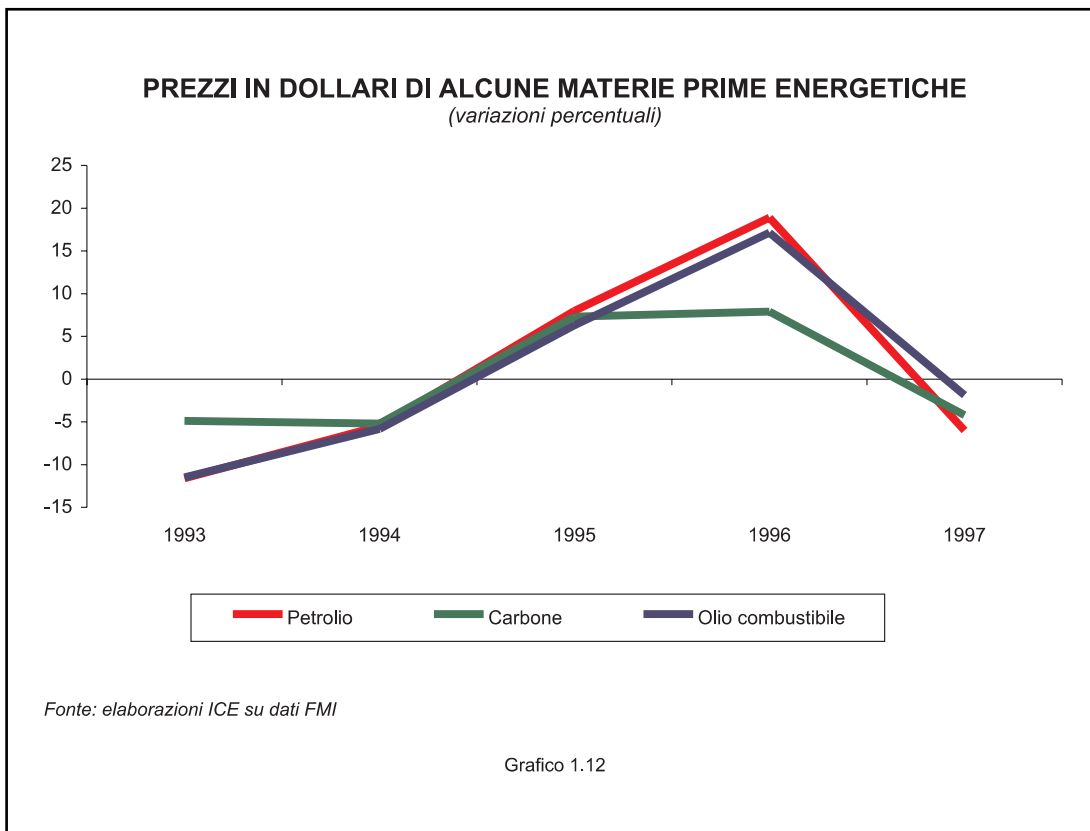
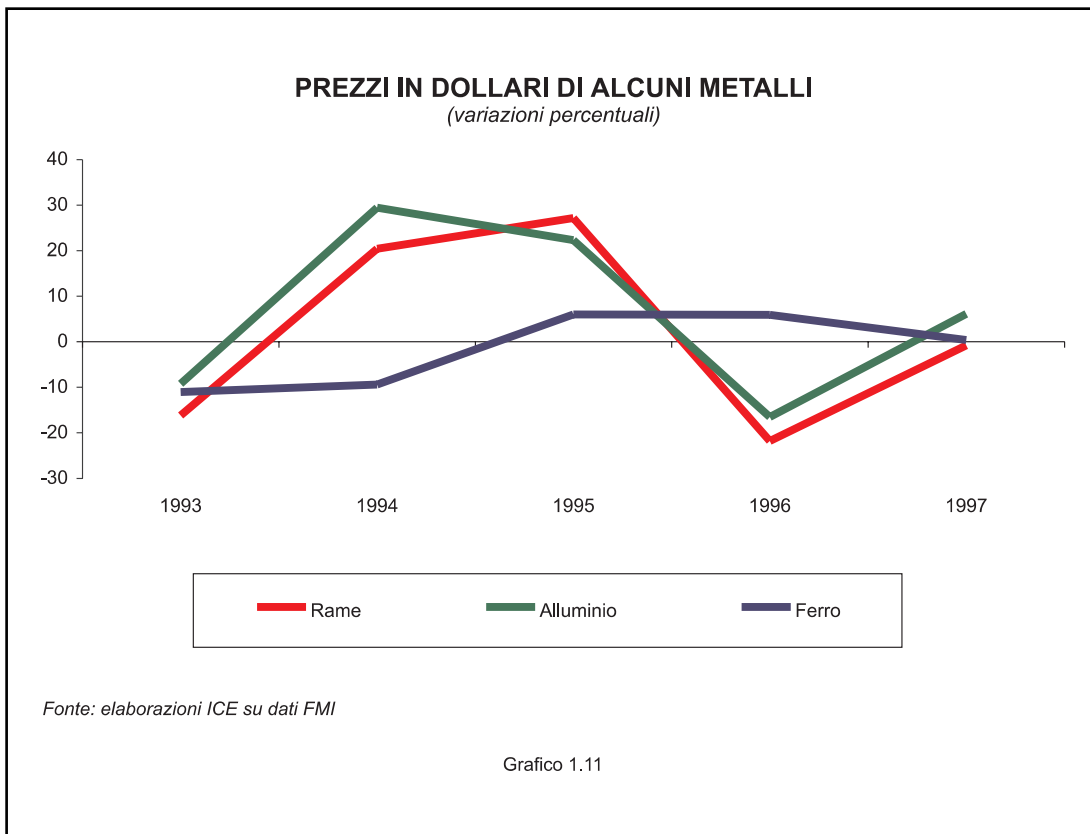
(4) Media dei prezzi di mercato.

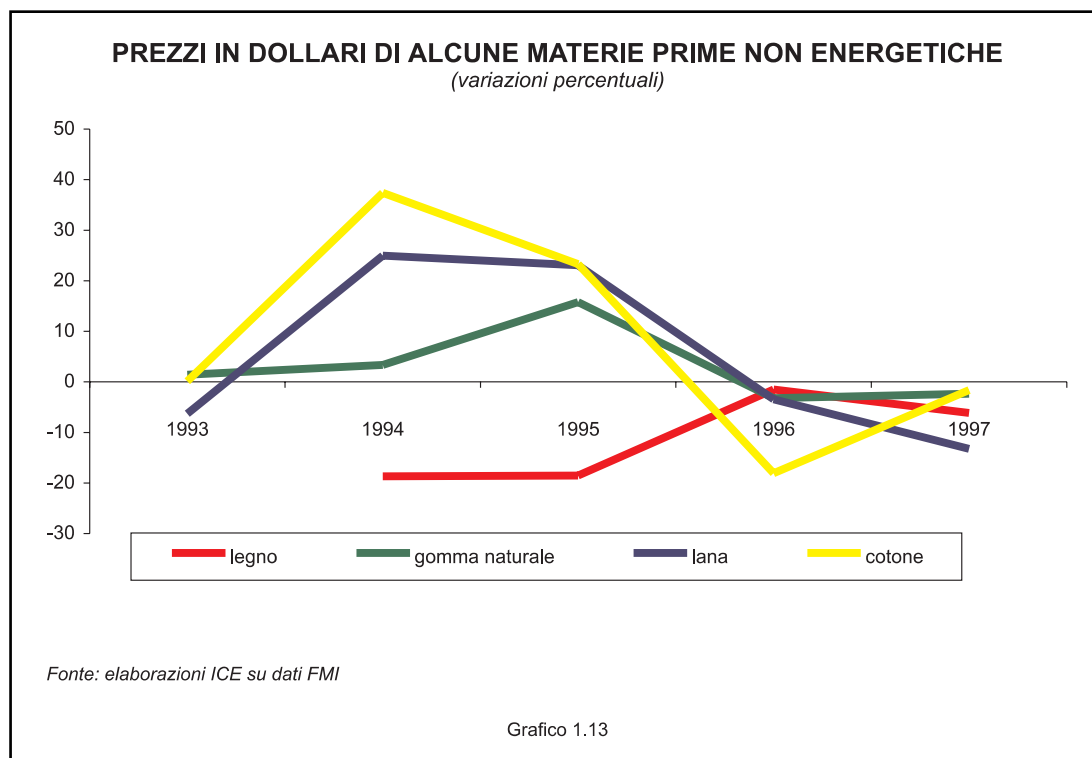
(5) Tasso di cambio effettivo nominale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, OCSE.

Tavola 1.4







### ***Aree geografiche e principali paesi***

La crescita del commercio estero nel 1997 è stata caratterizzata da un'attenuazione delle differenze nelle *performance* regionali, a causa dell'accelerazione dell'espansione dell'attività economica sia nell'Europa occidentale sia nei paesi in transizione. La crescita degli scambi in queste due regioni, che rappresentano circa il 45% degli scambi mondiali di merci e servizi, è rimasta comunque la più debole a livello mondiale. Alla crescita complessiva del commercio internazionale ha contribuito in misura determinante il continente americano.

La crescita a due cifre delle importazioni (12,5%) ed esportazioni (10,5%) in volume del Nordamerica riflette la vivacità dei tassi di espansione dell'attività economica. La crescita nominale dei flussi è stata di gran lunga superiore alla media mondiale. Le importazioni, per la prima volta dal 1994 hanno registrato aumenti superiori a quelli delle esportazioni, a causa della sostenuta dinamica della domanda. Sono fortemente aumentati i flussi provenienti dall'Europa occidentale (21%), dalla Cina (21%) e dal Giappone (14%). Anche i flussi di servizi commerciali hanno registrato aumenti superiori alla media mondiale, sebbene con tassi di variazione più contenuti rispetto a quelli relativi alle merci.

L'America Latina ha registrato tassi di crescita eccezionalmente elevati sia delle esportazioni (12,5%) sia delle importazioni (21,5%) in volume, che difficilmente potranno essere sostenuti nel 1998, anche a causa della minore competitività delle esportazioni, dovuta all'apprezzamento reale delle valute locali. Messico e Brasile, che rappresentano la quota maggiore dei flussi commerciali dell'area, hanno continuato a registrare tassi di crescita a due cifre.

La sostenuta dinamica del volume delle esportazioni nell'Europa occidentale è stata particolarmente pronunciata in Germania, Francia, Spagna e Irlanda. Il forte apprezzamento del dollaro e la modesta crescita della domanda nell'Europa continentale hanno

determinato una crescita delle importazioni inferiore a quella delle esportazioni. Il Regno Unito, grazie all'aumento della sterlina e a una dinamica assai più vivace della domanda ha invece notevolmente aumentato il valore in dollari sia delle importazioni che delle esportazioni. I valori in dollari degli scambi di servizi commerciali nell'UE hanno subito una battuta d'arresto nel 1997.

Il crollo del prezzo del petrolio ha fortemente rallentato la crescita in valore delle esportazioni ed importazioni della regione mediorientale, solo parzialmente compensata dall'aumento delle quantità esportate.

L'evoluzione dei prezzi dei prodotti agricoli ha invece favorito il commercio estero dell'Africa, esercitando una pressione verso il basso sul valore dei beni alimentari importati (grano e riso) e aumentando invece quello dei prodotti esportati (caffè, the e cacao).

Le ampie variazioni nei tassi di cambio sono invece alla base dei cambiamenti intervenuti nei volumi scambiati nella regione asiatica. Le esportazioni, favorite dalla svalutazione, sono aumentate (11,5%) in misura superiore alla media mondiale. La crescita delle quantità importate è stata perfettamente compensata dalla diminuzione dei prezzi in dollari, probabilmente per il tentativo, da parte degli esportatori verso tali paesi di mantenersi competitivi a fronte del notevole deprezzamento delle valute locali.

Nella graduatoria dei paesi esportatori (tavola 1.5) la Cina migliora la propria posizione con un forte incremento dei flussi (20,9%). Il Messico continua a registrare risultati molto positivi (15%), mentre Svizzera e Italia sono i paesi che presentano le flessioni più marcate (rispettivamente -5,8 e -4,7%). In forte crescita risultano essere le importazioni (tavola 1.6) di Messico (24,7%), Brasile (15,5%) e Canada (14,7%). Saldamente al primo posto nella graduatoria, gli Stati Uniti aumentano la loro quota sia sulle importazioni sia sulle esportazioni mondiali.

### I PRIMI VENTI ESPORTATORI MONDIALI

(miliardi di dollari)

Graduatoria		esportazioni	quota %	quota %	var. %
1997	Paesi	1997	1996	1997	1996-97
1	Stati Uniti	688,9	11,8	12,6	10,3
2	Germania	511,7	9,9	9,4	-1,8
3	Giappone	421,1	7,8	7,7	2,5
4	Francia	287,8	5,5	5,3	-0,9
5	Regno Unito	280,1	5,0	5,1	6,9
6	Italia	238,9	4,8	4,4	-4,7
7	Canada	214,4	3,8	3,9	6,3
8	Paesi Bassi	193,5	3,7	3,5	-2,0
9	Hong Kong (1)	188,1	3,4	3,4	4,0
10	Cina	182,7	2,9	3,3	20,9
11	Belgio-Lussemburgo	167,6	3,2	3,1	-1,1
12	Corea del Sud	136,6	2,5	2,5	5,2
13	Singapore (1)	125,0	2,4	2,3	0,0
14	Taiwan	121,9	2,2	2,2	5,2
15	Messico	110,4	1,8	2,0	15,0
16	Spagna	104,3	1,9	1,9	2,2
17	Svezia	82,4	1,6	1,5	-2,5
18	Malaysia	78,7	1,5	1,4	0,4
19	Svizzera	76,1	1,5	1,4	-5,8
20	Russia (2)	65,7	1,3	1,2	-4,4

(1) Incluse le riesportazioni.

(2) Escluse le esportazioni verso i paesi baltici e la CIS (paesi dell'ex-URSS).

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

### I PRIMI VENTI IMPORTATORI MONDIALI

(miliardi di dollari)

Graduatoria		importazioni	quota %	quota %	var. %
1997	Paesi	1997	1996	1997	1996-97
1	Stati Uniti	899,2	15,1	16,1	10,0
2	Germania	441,5	8,4	7,9	-3,2
3	Giappone	338,4	6,4	6,0	-3,1
4	Regno Unito	307,2	5,3	5,5	6,9
5	Francia	266,8	5,1	4,8	-3,2
6	Hong Kong (1)	208,7	3,7	3,7	3,7
7	Italia	208,6	3,8	3,7	0,8
8	Canada	201,0	3,2	3,6	14,7
9	Paesi Bassi	177,1	3,3	3,2	-2,0
10	Belgio-Lussemburgo	155,5	2,9	2,8	-1,3
11	Corea del Sud	144,6	2,8	2,6	-3,7
12	Cina	142,4	2,6	2,5	2,6
13	Singapore (1)	132,4	2,4	2,4	0,8
14	Spagna	122,7	2,2	2,2	0,7
15	Taiwan	113,2	1,9	2,0	11,6
16	Messico	112,5	1,7	2,0	24,7
17	Malaysia	78,6	1,4	1,4	0,0
18	Svizzera	75,8	1,5	1,4	-4,4
19	Australia	65,8	1,2	1,2	0,6
20	Brasile	65,7	1,1	1,2	15,5

(1) Includere le importazioni temporanee

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.6

### Saldi delle partite correnti e saldi commerciali

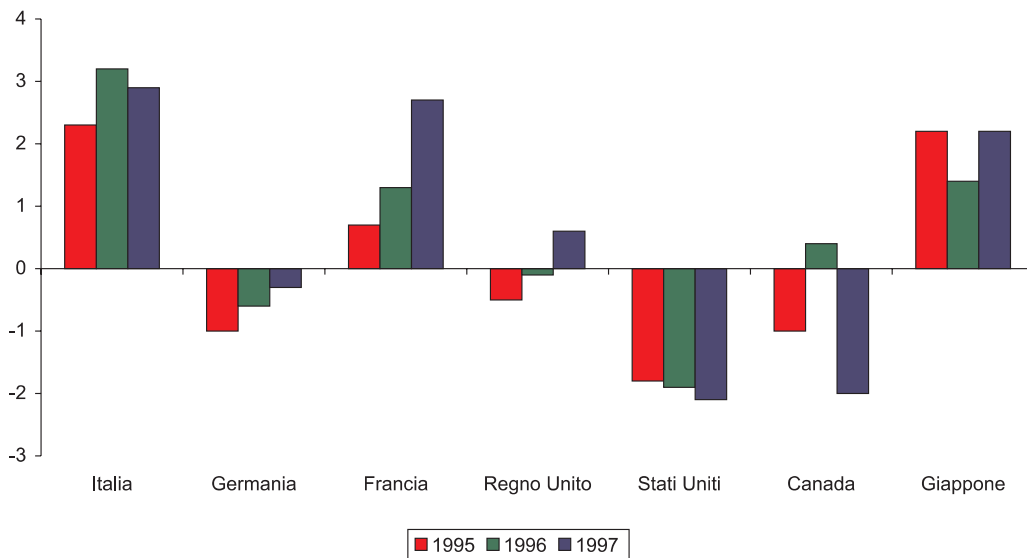
Nel 1997 sono aumentati i surplus di parte corrente delle economie avanzate, mentre si è aggravato il disavanzo per i paesi in via di sviluppo e per i paesi in transizione (**tavola A/4 in appendice** e grafici da 1.14 a 1.18).

Il saldo complessivo dei paesi industriali risulta dall'effetto congiunto dell'incremento del surplus dell'UE e del Giappone e dell'ampliamento del deficit di Stati Uniti e Canada. La tendenza dovrebbe proseguire anche nel 1998 per questi ultimi paesi, mentre dovrebbe ridimensionarsi il saldo positivo dell'UE per effetto della ripresa della domanda; per i paesi industriali globalmente considerati viene stimato un peggioramento del saldo di circa 70 miliardi di dollari.

Nel corso del 1996 il rafforzamento del dollaro e la conseguente perdita di competitività per le valute dei paesi asiatici ancorate alla moneta statunitense, oltre all'eccessiva pressione della domanda interna, avevano prodotto un vistoso peggioramento dei disavanzi di parte corrente. L'ondata di svalutazioni conseguente alla crisi valutaria e finanziaria che ha coinvolto con intensità diversa le economie più dinamiche della regione asiatica ha comunque favorito la crescita della esportazioni; parallelamente, la contrazione della domanda seguita alle severe politiche restrittive messe in atto dai governi nazionali per il risanamento dei conti pubblici ha consentito di ridurre grandemente i relativi disavanzi. Per il 1998 si prevede il conseguimento di surplus delle partite correnti per i paesi più pesantemente colpiti dalla crisi, con l'eccezione di Filippine e Malaysia. I riflessi dell'aggiustamento saranno peraltro visibili sulle bilance correnti del resto del mondo, soprattutto degli Stati Uniti, dal momento che il divario fra la crescita della domanda di Giappone e UE in confronto a quella statunitense dovrebbe proseguire anche nel 1998.

La bilancia commerciale dei paesi industriali (**tavola A/5 in appendice**) ha invece registrato un'inversione di tendenza rispetto agli anni precedenti, presentando un saldo negativo di circa 10 miliardi di dollari nel 1997. A questo risultato ha contribuito il peggior-

**G7: SALDI DELLE PARTITE CORRENTI**  
(in percentuale del PIL)



Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE

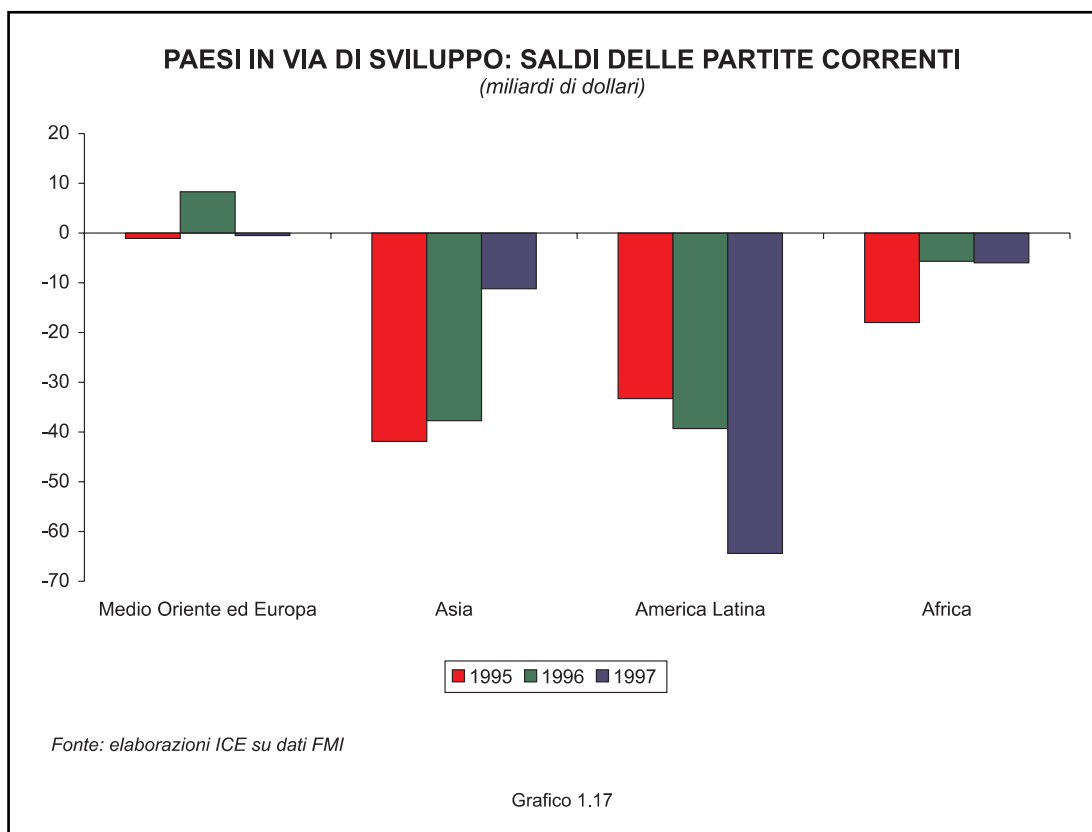
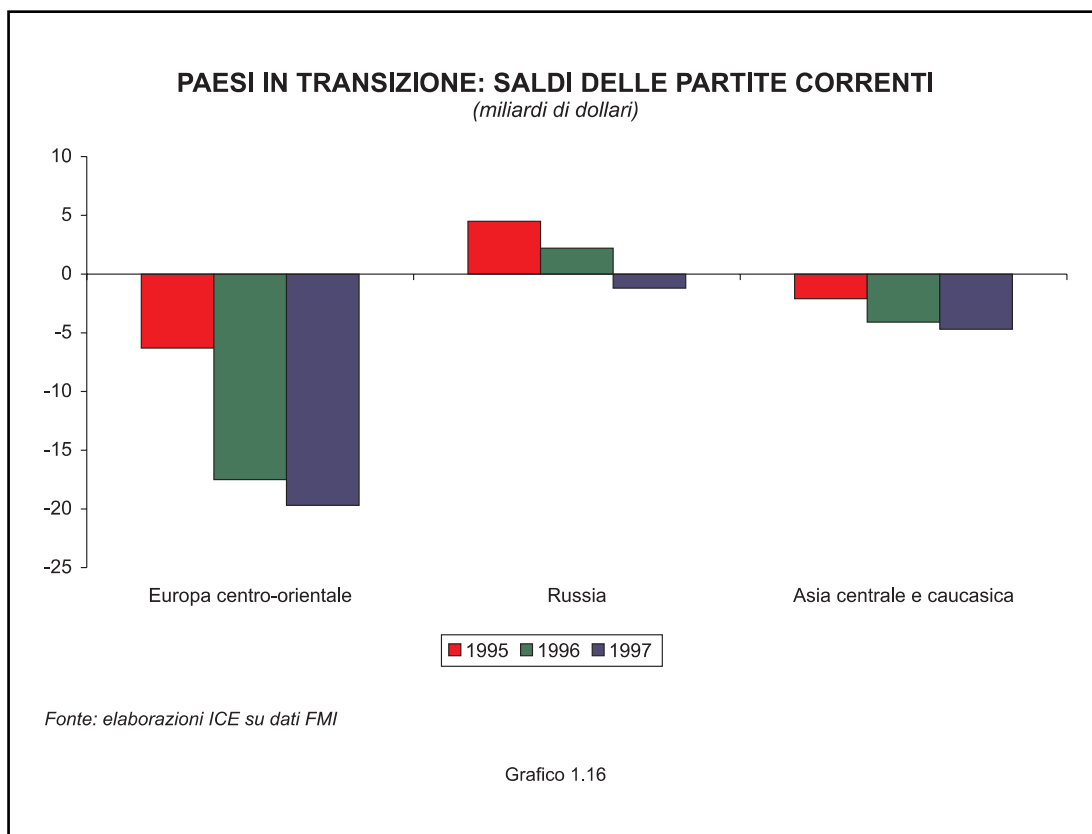
Grafico 1.14

**G7: SALDI DELLE PARTITE CORRENTI**  
(miliardi di dollari)

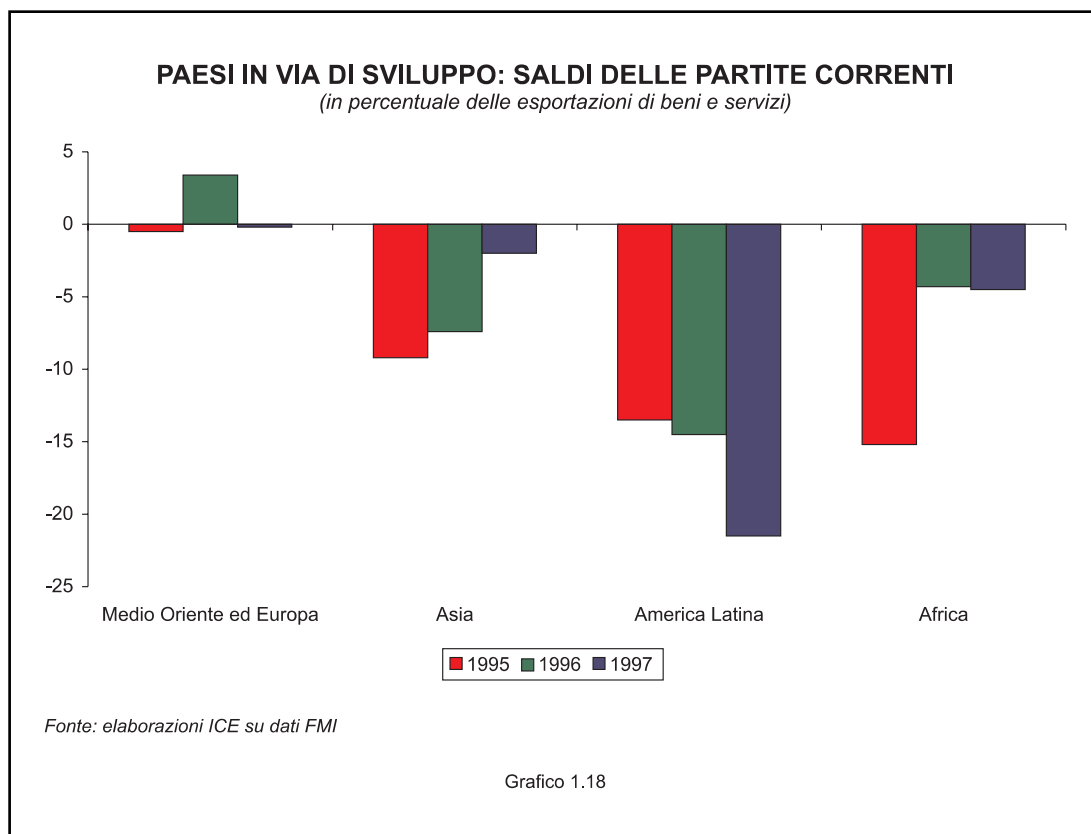


Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.15







ramento del deficit commerciale degli Stati Uniti (-16 miliardi di dollari rispetto al 1996) che, a causa della vivace dinamica della domanda interna, hanno aumentato le importazioni di merci in misura più che proporzionale rispetto alla crescita delle esportazioni. L'UE, in cui la domanda totale è sensibilmente cresciuta nel 1997, ha presentato un saldo commerciale negativo per la prima volta dopo il 1992, generato da una flessione del valore misurato in dollari delle esportazioni (-1,5% rispetto al 1996) e da un parallelo aumento del valore delle importazioni (4,7%).

La diminuzione del disavanzo di parte corrente dei paesi in via di sviluppo è stata in gran parte determinata dai risultati della regione asiatica e, in misura inferiore, dall'Africa. Si è invece deteriorato il saldo dell'area mediorientale a causa della forte caduta dei prezzi del petrolio. La fase espansiva della congiuntura nei paesi dell'America Latina e la politica valutaria dei governi nazionali hanno indotto un forte peggioramento del saldo delle partite correnti. In particolare, oltre al peggioramento della bilancia commerciale causato dalla perdita di competitività delle merci di produzione interna, il saldo di conto corrente è stato gravato dagli onerosissimi servizi del debito.

Il deficit commerciale dei paesi dell'Asia è diminuito di circa 30 miliardi di dollari. Al miglioramento del saldo ha contribuito in misura decisiva la Cina, che grazie ad un cospicuo aumento delle esportazioni (oltre il 20% rispetto al 1996) ha aumentato il proprio avanzo commerciale per circa 29 miliardi di dollari. Fra i paesi maggiormente colpiti dalla crisi, Corea del Sud, Malaysia e Thailandia hanno migliorato il saldo commerciale grazie ad una favorevole dinamica delle esportazioni trainate dalla svalutazione e ad una contrazione delle importazioni<sup>12</sup>. Per Filippine e Indonesia la pur sostenuta crescita delle esportazioni non ha consentito di bilanciare gli effetti del deprezzamento sul valore delle importazioni con conseguenze negative per il saldo commerciale.

<sup>12</sup> In Malaysia la crescita delle esportazioni ha in realtà compensato l'aumento delle importazioni misurate in

Nel gruppo dei paesi in via di sviluppo sono fortemente peggiorati i deficit commerciali di Medio Oriente e America Latina, mentre i paesi africani, grazie alla vivace dinamica delle esportazioni hanno presentato un saldo commerciale fortemente positivo per la prima volta dal 1991.

### *Il debito estero*

L'afflusso di capitali esteri rappresenta una primaria fonte di finanziamento per la crescita economica dei paesi in via di sviluppo e dei paesi in transizione. Nello stesso tempo, l'elevato stock del debito che questi paesi hanno accumulato nei confronti del resto del mondo condiziona la disponibilità delle risorse finanziarie che essi possono destinare alla crescita dei sistemi economici.

L'esposizione debitoria verso l'estero aumenta inoltre la vulnerabilità di un paese alle crisi finanziarie, con effetti di contagio anche sui mercati dei paesi terzi. Il venir meno della fiducia degli investitori internazionali sulla solvibilità di un paese può infatti determinare un deflusso generalizzato dei capitali con pesanti conseguenze sul mercato dei cambi e dei tassi d'interesse.

La struttura temporale delle scadenze del debito gioca un ruolo essenziale a questo riguardo, visto che, nonostante la presenza di solide prospettive di crescita nel medio-lungo periodo, un paese può trovarsi a fronteggiare una crisi di liquidità derivante dall'eccessiva concentrazione dei flussi di pagamento a breve termine, situazione che risulta aggravata dalle eventuali debolezze della struttura del sistema finanziario. Il fenomeno risulta peraltro confermato dalla recente crisi che ha investito i paesi asiatici<sup>13</sup> e che ha determinato un peggioramento della situazione finanziaria anche per i paesi terzi più esposti al debito estero: i paesi dell'America Latina e quelli in transizione.

Nei paesi in transizione, in particolare, il debito estero risulta essere prevalentemente costituito da titoli a breve scadenza: meno di tre anni per i paesi in cui le riforme strutturali dei sistemi economici sono ad uno stadio più avanzato e meno di un anno per gli altri paesi<sup>14</sup>. Fra il 1996 e il 1997 lo stock del debito (tavola 1.7 e grafici 1.18 e 1.19) per le economie in transizione è cresciuto del 3%, anche se la dinamica più sostenuta della crescita dei flussi di esportazioni di beni e servizi ha ridotto il relativo rapporto di un punto percentuale<sup>15</sup>.

All'interno del gruppo i paesi dell'Europa centro-orientale mostrano una dinamica ancora sostenuta della crescita del debito estero e dei relativi pagamenti degli interessi. In Russia la debolezza del sistema finanziario e l'inadeguatezza del sistema fiscale fanno sì che una consistente quota (circa il 30%) del debito pubblico sia detenuto dagli investitori internazionali. In questo paese i riflessi della crisi asiatica sono stati avvertiti con maggiore acutezza, come testimoniano le recenti manifestazioni di sfiducia degli investitori internazionali. L'obiettivo del governo di mantenere la stabilità del rublo ha determinato nel mese di maggio 1998 un rialzo dei tassi d'interesse, con pesanti conseguenze sul pagamento del servizio del debito che, se il livello dei tassi dovesse rimanere così elevato per tutto il 1998, potrebbe gravare eccessivamente sulla crescita del PIL.

Nel 1997 i paesi in via di sviluppo nel complesso hanno ridimensionato la loro espo-

---

dollari correnti.

<sup>13</sup> Gli interventi di assistenza a sostegno dei paesi colpiti dalla crisi hanno rivestito un ruolo importante nel corso del 1997: l'ammontare degli impegni della comunità internazionale a favore tre paesi maggiormente colpiti dalla crisi (Corea del Sud, Indonesia e Thailandia) è stato di circa 110 miliardi di dollari, di cui circa 35 provenienti dal FMI. L'esposizione debitoria verso il Fondo non compare comunque nei dati riportati nella tavola 1.7.

<sup>14</sup> Cfr. FMI, cit.

<sup>15</sup> Il rapporto fra il servizio del debito e le esportazioni di beni e servizi, che rappresentano la principale fonte di reperimento della valuta estera, consente infatti di valutare la capacità del paese di onorare il pagamento degli interessi, anche se non cattura gli altri fattori che, pur incidendo sulla solvibilità di un paese, non si riflettono sulla bilancia dei pagamenti (ad esempio i vincoli interni di bilancio o la possibilità che il paese possa beneficiare di interventi assistenziali). Un altro indicatore del grado di indebitamento di un paese (e quindi del ri-

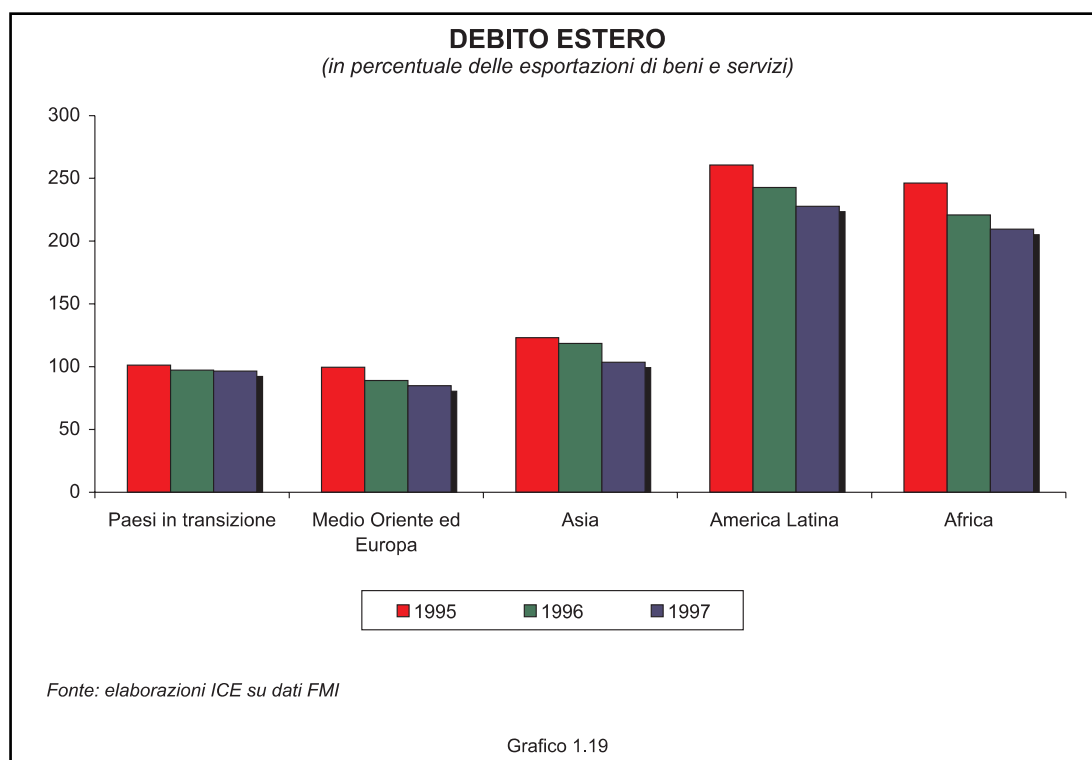
**SITUAZIONE DEBITORIA DEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO  
E DEI PAESI IN TRANSIZIONE (1)**

Aree e paesi	1990	1995	1996	1997	previsioni	
					1998	1999
<b>DEBITO ESTERO</b>						
			<i>miliardi di dollari</i>			
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	1.182	1.707	1.768	1.764	1.839	1.918
Medio Oriente ed Europa	174	216	217	217	229	242
Asia	333	559	600	581	606	622
America	441	641	659	682	717	759
Africa	235	291	292	284	287	296
PAESI IN TRANSIZIONE	201	266	277	285	301	313
Europa centro-orientale	–	136	142	151	163	178
Russia	–	120	124	119	119	114
Altri	–	10	12	15	19	21
			<i>in percentuale delle esportazioni di beni e servizi</i>			
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	178,2	165,0	153,3	140,9	141,5	135,4
Medio Oriente ed Europa	91,2	99,5	89,0	84,8	91,3	89,9
Asia	164,3	123,1	118,5	103,6	101,1	94,8
America	256,6	260,6	242,7	227,8	226,1	218,4
Africa	225,4	246,3	220,9	209,5	216,8	205,2
PAESI IN TRANSIZIONE	103,1	101,3	97,2	96,5	96,2	92,0
Europa centro-orientale	–	88,8	86,0	87,1	86,6	86,6
Russia	–	128,3	121,2	116,8	116,1	104,6
Altri	–	61,4	63,8	75,4	85,9	82,6
<b>PAGAMENTI PER IL SERVIZIO DEL DEBITO (2)</b>						
			<i>miliardi di dollari</i>			
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	139	228	262	278	235	250
Medio Oriente ed Europa	20	32	30	26	27	27
Asia	37	71	82	83	72	87
America	54	99	120	137	103	101
Africa	28	27	30	32	33	33
PAESI IN TRANSIZIONE	36	27	30	34	44	51
Europa centro-orientale	–	20	21	22	28	28
Russia	–	5	8	11	14	21
Altri	–	2	1	1	2	2
			<i>in percentuale delle esportazioni di beni e servizi</i>			
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	21,0	22,1	22,7	22,2	18,1	17,6
Medio Oriente ed Europa	10,2	14,5	12,4	10,0	10,8	10,2
Asia	18,4	14,5	12,4	10,0	10,8	10,2
America	32,6	40,2	44,1	45,8	32,6	29,2
Africa	27,3	22,8	22,7	23,5	24,7	23,2
PAESI IN TRANSIZIONE	18,7	10,1	10,5	11,5	13,9	14,9
Europa centro-orientale	–	12,8	12,8	12,8	14,7	13,5
Russia	–	5,6	7,8	10,3	13,8	19,1
Altri	–	10,3	5,2	6,7	7,4	7,7

(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



sizione debitoria misurata in dollari correnti: la percentuale del debito sulle esportazioni di beni e servizi si è sensibilmente ridotta passando dal 153% del 1996 al 141% del 1997.

L'America Latina continua ad essere l'area più esposta: i pagamenti per il servizio del debito sono cresciuti ad un tasso del 14%, il più elevato a livello mondiale, grazie anche all'ulteriore aumento dei tassi d'interesse reso necessario per contrastare il deflusso dei capitali conseguenza della seconda fase della crisi asiatica nel mese di ottobre 1997<sup>16</sup>.

Il Brasile è il paese che ha maggiormente subito le conseguenze finanziarie della crisi anche a causa della forte esposizione debitoria sia interna che esterna. In seguito alla crisi di liquidità i tassi di interesse sono stati aumentati dal 21,6% al 43,4% su base annuale nel mese di ottobre 1997.

In diminuzione è anche il debito in dollari dei paesi in via di sviluppo dell'Africa, per i quali prosegue anche il trend in discesa del rapporto fra debito ed esportazioni di beni e servizi che aveva caratterizzato il 1996. L'onere del pagamento del debito è però in crescita sia misurato in dollari correnti che in percentuale delle esportazioni totali.

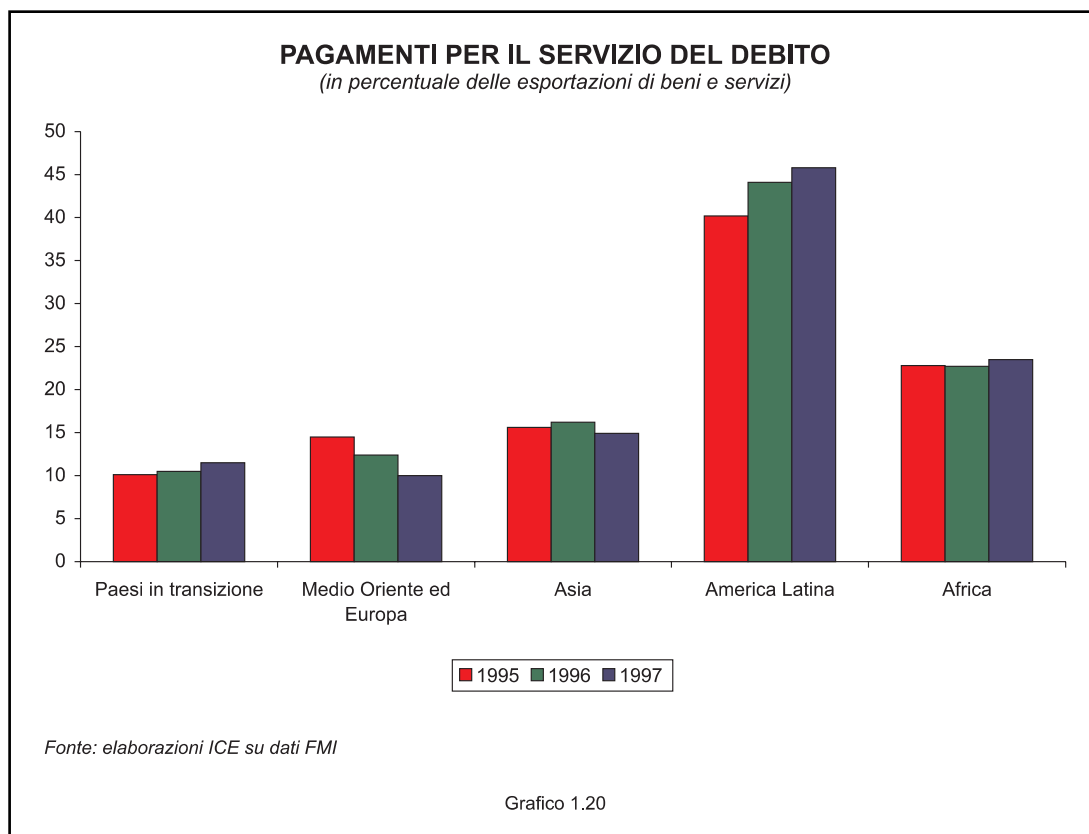
### 1.3 GLI INVESTIMENTI DIRETTI INTERNAZIONALI

Nel corso del 1996, ultimo anno per il quale sono disponibili i dati per i confronti internazionali<sup>17</sup>, è proseguita la crescita dei flussi di investimenti diretti esteri, sebbene vi sia stato un rallentamento rispetto ai tassi eccezionali registrati nell'anno precedente: i

schio di insolvenza) è il rapporto fra lo stock del debito e il PNL.

<sup>16</sup> I paesi dell'America Latina non hanno subito forti contraccolpi dalla crisi nel periodo luglio-agosto 1997, con l'eccezione del Cile per il quale il crollo del prezzo del rame ha avuto un impatto considerevole, essendo il paese il principale produttore ed esportatore a livello mondiale. Le maggiori conseguenze sono state avvertite invece a partire dall'ottobre 1997, quando il crollo delle borse si è esteso alle principali piazze asiatiche (Giappone, Singapore, Taiwan e Hong Kong).

<sup>17</sup> La fonte principale a cui si fa riferimento è il rapporto dell'UNCTAD, *World Investment Report 1997*, che, essendo pubblicato in ottobre, non consente di disporre di statistiche aggiornate rispetto alle altre fonti del Rap-



flussi in entrata sono aumentati del 10,3% (contro il 32,6% del 1995) e quelli in uscita del 2,4% (nel 1995 la crescita era stata del 34,9%; tavole 1.8 e 1.9)<sup>18</sup>.

I sostenuti tassi di crescita delle economie, il continuo processo di liberalizzazione nelle politiche di investimento internazionale e il livello relativamente basso dei tassi d'interesse rispetto ai primi anni novanta sono i fattori che hanno maggiormente contribuito alla *performance* positiva dei flussi di investimenti.

Il ritmo di crescita annuale degli investimenti diretti in uscita si è comunque rivelato inferiore sia alla crescita delle esportazioni mondiali di merci e servizi (4,4%), sia all'espansione della produzione mondiale (2,8%; grafico 1.21).

Nel complesso, il biennio 1995-96 costituisce un periodo di forte espansione degli investimenti internazionali, che si distingue dal precedente periodo di crescita (1986-90) poiché non riguarda solo i paesi di vecchia industrializzazione, ma anche un crescente numero di paesi emergenti, che mostrano segnali di maggiore partecipazione all'attività di investimento sia come paesi beneficiari che come investitori. Questa tendenza si è accentuata nel corso del 1996: a fronte di un aumento dei flussi in entrata e in uscita di poco più di un punto percentuale per i paesi industriali, i paesi in via di sviluppo hanno registrato un incremento del 34% dei flussi in entrata e di circa il 10% di quelli in uscita.

In tutte le regioni del mondo, ma soprattutto negli Stati Uniti e nell'Europa occidentale, le acquisizioni e le fusioni di imprese hanno continuato a rivestire un ruolo determinante nella crescita dell'attività d'investimento estero, secondo una tendenza ormai consolidata che si è manifestata a partire dagli anni ottanta.

porto sul Commercio Estero. Ove possibile, si provvederà a citare dati più aggiornati.

<sup>18</sup> A livello mondiale la differenza fra i flussi in entrata e quelli in uscita è motivata dalla presenza di discrepanze statistiche. Esse possono essere anche molto consistenti a causa della non completa armonizzazione a livello internazionale nella classificazione degli investimenti (diretti o di portafoglio) nel paese investitore e in quello beneficiario. Tale eterogeneità può 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

**FLUSSI DI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN ENTRATA**  
(milioni di dollari e variazioni percentuali rispetto al periodo precedente)

Aree e paesi	media		1991	1992	1993	1994	1995	1996
	1985-1990	1991-1996						
Paesi industriali	116.744	154.957	114.792	119.692	138.762	142.395	205.876	208.226
		32,7	-32,4	4,3	15,9	2,6	44,6	1,1
UE	52.685	87.716	78.777	83.793	81.029	72.395	110.884	99.416
		66,5	-19,1	6,4	-3,3	-10,7	53,2	-10,3
Austria	407	1.340	360	947	977	1.311	639	3.806
		229,2	-52,3	163,1	3,2	34,2	-51,3	495,6
Belgio-Lussemburgo	4.069	10.689	9.363	11.286	10.750	8.514	10.299	13.920
		162,7	16,4	20,5	-4,7	-20,8	21,0	35,2
Danimarca	514	2.367	1.553	1.017	1.713	5.006	4.139	773
		360,5	37,2	-34,5	68,4	192,2	-17,3	-81,3
Finlandia	427	799	-233	396	864	1.496	1.044	1.227
		87,1	-128,7	-270,0	118,2	73,1	-30,2	17,5
Francia	7.161	19.820	15.153	21.840	20.754	16.628	23.735	20.809
		176,8	14,9	44,1	-5,0	-19,9	42,7	-12,3
Germania	2.338	3.695	4.110	2.640	1.820	810	8.940	3.851
		58,0	52,8	-35,8	-31,1	-55,5	1003,7	-56,9
Grecia	711	1.049	1.135	1.144	977	981	1.053	1.004
		47,5	12,9	0,8	-14,6	0,4	7,3	-4,7
Irlanda	192	1.387	1.062	1.438	1.113	934	2.317	1.455
		622,1	972,7	35,4	-22,6	-16,1	148,1	-37,2
Italia	3.409	3.586	2.401	3.950	4.383	2.163	4.878	3.739
		5,2	-62,5	64,5	11,0	-50,7	125,5	-23,3
Paesi Bassi	5.558	7.903	6.372	7.850	8.756	7.382	10.766	6.290
		42,2	-48,4	23,2	11,5	-15,7	45,8	-41,6
Portogallo	1.041	1.398	2.448	1.873	1.534	1.270	653	607
		34,2	-6,2	-23,5	-18,1	-17,2	-48,6	-7,0
Regno Unito	19.023	18.379	16.210	16.140	15.540	10.300	22.030	30.053
		-3,4	-50,0	-0,4	-3,7	-33,7	113,9	36,4
Spagna	6.570	9.298	12.493	13.276	8.144	9.359	6.118	6.396
		41,5	-10,7	6,3	-38,7	14,9	-34,6	4,5
Svezia	1.264	6.009	6.351	-5	3.705	6.241	14.273	5.486
		375,4	220,4	..	..	68,4	128,7	-61,6
Canada	5.235	6.170	2.740	4.517	4.997	7.299	10.786	6.681
		17,9	-65,1	64,9	10,6	46,1	47,8	-38,1
Giappone	375	974	1.730	2.756	210	888	41	220
		159,8	-1,3	59,3	-92,4	322,9	-95,4	436,6
Stati Uniti	48.623	46.761	22.799	18.855	43.534	49.903	60.848	84.629
		-3,8	-52,4	-17,3	130,9	14,6	21,9	39,1
Altri industriali	9.826	13.336	8.746	9.771	8.992	11.910	23.317	17.280
		35,7	-	11,7	-8,0	32,5	95,8	-25,9

segue

**Segue: FLUSSI DI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN ENTRATA**  
(milioni di dollari e variazioni percentuali rispetto al periodo precedente)

Aree e paesi	media	media	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	1985-1990	1991-1996						
Paesi in via di sviluppo	24.736	79.983	41.696	49.625	73.045	90.462	96.330	128.741
		223,3	23,6	19,0	47,2	23,8	6,5	33,6
Africa	2.869	4.123	2.752	3.151	3.691	5.496	4.699	4.949
		43,7	19,5	14,5	17,1	48,9	-14,5	5,3
America latina	8.145	23.432	15.356	16.204	18.072	26.974	25.424	38.563
		187,7	72,5	5,5	11,5	49,3	-5,7	51,7
Argentina	914	2.447	2.439	2.555	3.482	603	1.319	4.285
		167,7	32,8	4,8	36,3	-82,7	118,7	224,9
Brasile	1.315	3.648	1.103	2.061	1.292	3.072	4.859	9.500
		177,4	11,5	86,9	-37,3	137,8	58,2	95,5
Cile	700	1.440	523	699	809	1.773	1.695	3.140
		105,7	-11,4	33,7	15,7	119,2	-4,4	85,3
Messico	2.618	6.502	4.762	4.393	4.389	10.972	6.963	7.535
		148,4	86,8	-7,7	-0,1	150,0	-36,5	8,2
Asia	13.492	51.787	23.129	29.632	50.924	57.507	65.249	84.283
		283,8	4,6	28,1	71,9	12,9	13,5	29,2
Cina	2.654	25.829	4.366	11.156	27.515	33.787	35.849	42.300
		873,2	25,2	155,5	146,6	22,8	6,1	18,0
Corea del Sud	705	1.231	1.180	727	588	809	1.776	2.308
		74,7	49,7	-38,4	-19,1	37,6	119,5	30,0
Filippine	326	1.081	544	228	1.238	1.591	1.478	1.408
		231,6	2,6	-58,1	443,0	28,5	-7,1	-4,7
Hong Kong	1.597	1.809	538	2.051	1.667	2.000	2.100	2.500
		13,3	-68,9	281,2	-18,7	20,0	5,0	19,0
India	169	1.132	155	233	574	1.314	1.929	2.587
		569,8	-4,3	50,3	146,4	128,9	46,8	34,1
Indonesia	551	3.280	1.482	1.777	2.004	2.109	4.348	7.960
		495,3	35,6	19,9	12,8	5,2	106,2	83,1
Malaysia	1.054	4.660	3.998	5.183	5.006	4.342	4.132	5.300
		342,1	71,4	29,6	-3,4	-13,3	-4,8	28,3
Singapore	2.952	5.602	4.887	2.204	4.686	5.480	6.912	9.440
		89,8	-12,3	-54,9	112,6	16,9	26,1	36,6
Taiwan	879	1.234	1.271	879	917	1.375	1.559	1.402
		40,4	-4,4	-30,8	4,3	49,9	13,4	-10,1
Tailandia	1.017	1.935	2.014	2.114	1.730	1.322	2.003	2.426
		90,2	-17,6	5,0	-18,2	-23,6	51,5	21,1
Paesi in transizione	449	7.607	2.448	4.444	6.287	5.882	14.317	12.261
		1594,1	716,0	81,5	41,5	-6,4	143,4	-14,4
<b>Mondo</b>	<b>141.930</b>	<b>242.547</b>	<b>158.936</b>	<b>173.761</b>	<b>218.094</b>	<b>238.738</b>	<b>316.524</b>	<b>349.227</b>
		<b>70,9</b>	<b>-22,0</b>	<b>9,3</b>	<b>25,5</b>	<b>9,5</b>	<b>32,6</b>	<b>10,3</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

**FLUSSI DI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN USCITA**  
(milioni di dollari e variazioni percentuali rispetto al periodo precedente)

Aree e paesi	media		1991	1992	1993	1994	1995	1996
	1985-1990	1991-1996						
Paesi industriali	145.005	228.333	189.782	179.671	204.818	209.726	291.271	294.732
		57,5	-14,7	-5,3	14,0	2,4	38,9	1,2
UE	80.285	122.634	106.362	110.521	96.596	112.836	149.118	160.372
		52,7	-20,0	3,9	-12,6	16,8	32,2	7,5
Austria	597	1.382	1.293	1.872	1.465	1.203	1.046	1.410
		131,4	71,3	44,8	-21,7	-17,9	-13,1	34,8
Belgio-Lussemburgo	3.564	7.389	6.271	11.407	4.904	1.371	11.399	8.983
		107,3	-0,7	81,9	-57,0	-72,0	731,4	-21,2
Danimarca	975	2.517	1.852	2.236	1.373	4.162	2.969	2.510
		158,2	63,6	20,7	-38,6	203,1	-28,7	-15,5
Finlandia	1.780	1.975	120	757	1.401	4.354	1.678	3.538
		10,9	-85,2	530,8	85,1	210,8	-61,5	110,8
Francia	14.279	23.755	23.932	31.269	20.605	22.801	18.734	25.186
		66,4	-31,3	30,7	-34,1	10,7	-17,8	34,4
Germania	12.858	23.150	23.720	19.670	15.280	16.690	34.890	28.652
		80,0	-2,0	-17,1	-22,3	9,2	109,0	-17,9
Grecia	-	-4	-2	-44	29	-4	-6	6
		-	-	-	165,9	-113,8	-50,0	200,0
Irlanda	340	397	195	215	220	438	820	493
		16,7	-60,9	10,3	2,3	99,1	87,2	-39,9
Italia	3.424	6.855	6.928	6.502	9.271	5.639	6.925	5.866
		100,2	-8,7	-6,1	42,6	-39,2	22,8	-15,3
Paesi Bassi	8.810	15.101	13.576	14.349	12.258	17.188	13.250	19.984
		71,4	-11,8	5,7	-14,6	40,2	-22,9	50,8
Portogallo	57	507	463	687	147	287	685	770
		788,6	184,0	48,4	-78,6	95,2	138,7	12,4
Regno Unito	25.177	30.827	16.310	18.990	25.520	28.280	42.360	53.499
		22,4	-15,6	16,4	34,4	10,8	49,8	26,3
Spagna	1.267	3.564	4.442	2.192	2.652	3.831	3.635	4.629
		181,3	26,1	-50,7	21,0	44,5	-5,1	27,3
Svezia	7.157	5.221	7.262	419	1.471	6.596	10.733	4.847
		-27,0	-50,4	-94,2	251,1	348,4	62,7	-54,8
Canada	4.846	5.978	5.655	3.635	5.825	7.447	5.761	7.543
		23,4	19,7	-35,7	60,2	27,8	-22,6	30,9
Giappone	27.812	21.147	31.620	17.390	13.830	18.090	22.510	23.440
		-24,0	-34,2	-45,0	-20,5	30,8	24,4	4,1
Stati Uniti	21.596	62.685	33.456	38.978	74.837	51.007	92.929	84.902
		190,3	23,1	16,5	92,0	-31,8	82,2	-8,6
Altri industriali	10.466	15.890	12.689	9.147	13.730	20.346	20.953	18.475
		51,8	32,6	-27,9	50,1	48,2	3,0	-11,8
Paesi in via di sviluppo	10.554	33.883	8.324	21.695	34.067	40.711	47.034	51.469
		221,0	-53,1	160,6	57,0	19,5	15,5	9,4
Africa	1.081	702	962	441	750	627	647	786
		-35,0	-31,7	-54,2	70,1	-16,4	3,2	21,5

segue

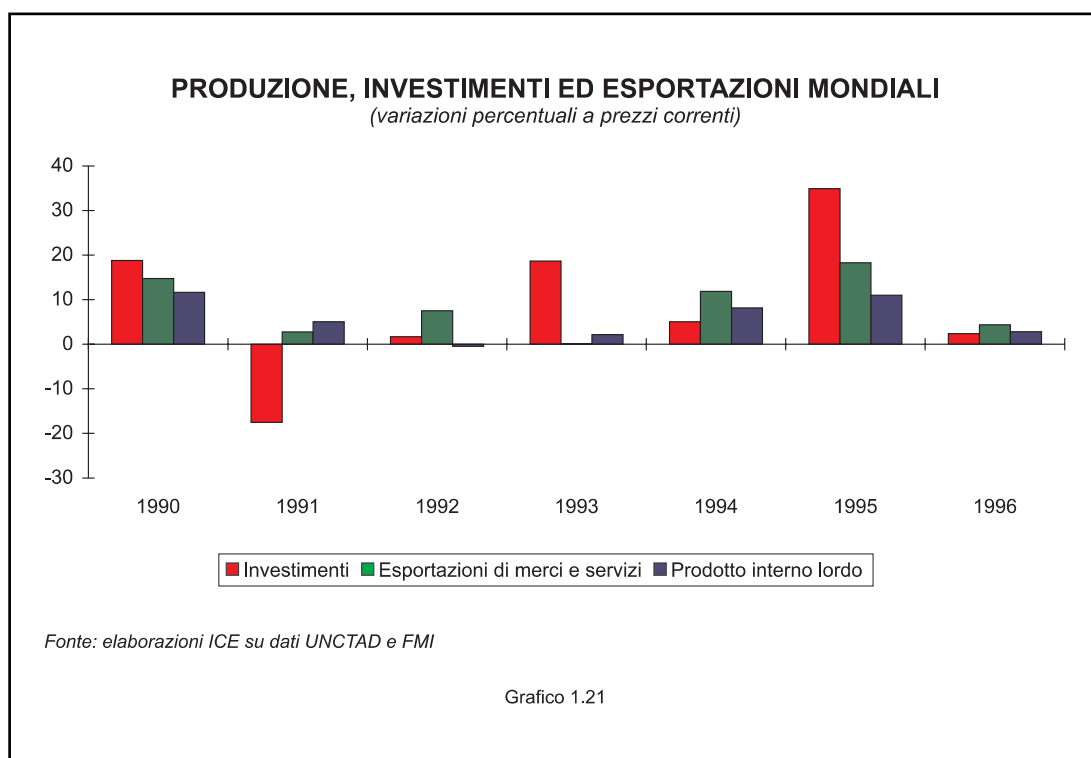


**Segue: FLUSSI DI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN USCITA**  
(milioni di dollari e variazioni percentuali rispetto al periodo precedente)

Aree e paesi	media	media	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	1985-1990	1991-1996						
America latina	1.354	2.719	-453	2.561	2.264	4.171	3.919	3.850
		100,8	-110,0	-665,3	-11,6	84,2	-6,0	-1,8
Asia	8.109	30.454	7.819	18.695	31.042	35.913	42.437	46.816
		275,6	-33,8	139,1	66,0	15,7	18,2	10,3
Cina	697	2.586	913	4.000	4.400	2.000	2.000	2.200
		270,9	10,0	338,1	10,0	-54,5	0,0	10,0
Corea del Sud	771	2.385	1.500	1.208	1.361	2.524	3.529	4.188
		209,3	42,0	-19,5	12,7	85,5	39,8	18,7
Hong Kong	2.062	17.038	2.825	8.254	17.713	21.437	25.000	27.000
		726,3	15,4	192,2	114,6	21,0	16,6	8,0
Singapore	610	2.612	526	1.317	2.021	3.104	3.906	4.800
		328,3	-74,1	150,4	53,5	53,6	25,8	22,9
Taiwan	2.861	2.401	1.854	1.869	2.451	2.460	2.678	3.096
		-16,1	-64,6	0,8	31,1	0,4	8,9	15,6
Paesi in transizione	18	345	37	99	205	679	424	623
		1813,9	-2,6	167,6	107,1	231,2	-37,6	46,9
<b>Mondo</b>	<b>155.578</b>	<b>262.561</b>	<b>198.143</b>	<b>201.465</b>	<b>239.090</b>	<b>251.117</b>	<b>338.729</b>	<b>346.824</b>
		<b>68,8</b>	<b>-17,5</b>	<b>1,7</b>	<b>18,7</b>	<b>5,0</b>	<b>34,9</b>	<b>2,4</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.9



L'attività di internazionalizzazione delle imprese è comunque cresciuta più di quanto misurato dai flussi di investimenti diretti, a causa del proliferare di forme di relazione non-azionarie fra le imprese appartenenti a paesi diversi che possono accompagnarsi e talora sostituire le più tradizionali forme di internazionalizzazione produttiva<sup>19</sup>.

Dal lato dei flussi in uscita il quadro appare fortemente sbilanciato a favore di Stati Uniti e Regno Unito che rimangono i principali investitori a livello mondiale, rappresentando il 40% circa dei flussi totali in uscita. Al terzo posto compare la Germania con una quota sul totale pari all'8,3%. Nel complesso, i primi sei paesi sono responsabili di oltre il 70% dei flussi di investimenti diretti mondiali in uscita (tavola 1.10), a conferma della circostanza che sono ancora molti i paesi che hanno un ruolo del tutto marginale nell'attività di internazionalizzazione produttiva.

### FLUSSI DI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN USCITA PRINCIPALI PAESI INVESTITORI

(milioni di dollari e pesi percentuali)

Graduatoria 1996	Paesi	media									percentuali sul totale mondiale	
		1985-1990	1991-1996	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1991	1996	
1	Stati Uniti	21.596	62.685	33.456	38.978	74.837	51.007	92.929	84.902	16,9	24,5	
2	Regno Unito	25.177	30.827	16.310	18.990	25.520	28.280	42.360	53.499	8,2	15,4	
3	Germania	12.858	23.150	23.720	19.670	15.280	16.690	34.890	28.652	12,0	8,3	
4	Hong Kong	2.062	17.038	2.825	8.254	17.713	21.437	25.000	27.000	1,4	7,8	
5	Francia	14.279	23.755	23.932	31.269	20.605	22.801	18.734	25.186	12,1	7,3	
6	Giappone	27.812	21.147	31.620	17.390	13.830	18.090	22.510	23.440	16,0	6,8	
7	Paesi Bassi	8.810	15.101	13.576	14.349	12.258	17.188	13.250	19.984	6,9	5,8	
8	Svizzera	5.037	9.025	6.541	5.671	8.763	10.839	11.851	10.484	3,3	3,0	
9	Belgio-Lussemburgo	3.564	7.389	6.271	11.407	4.904	1.371	11.399	8.983	3,2	2,6	
10	Canada	4.846	5.978	5.655	3.635	5.825	7.447	5.761	7.543	2,9	2,2	
11	Italia	3.424	6.855	6.928	6.502	9.271	5.639	6.925	5.866	3,5	1,7	
12	Norvegia	1.264	2.144	1.782	411	877	1.628	2.847	5.320	0,9	1,5	
13	Svezia	7.157	5.221	7.262	419	1.471	6.596	10.733	4.847	3,7	1,4	
14	Singapore	610	2.612	526	1.317	2.021	3.104	3.906	4.800	0,3	1,4	
15	Spagna	1.267	3.564	4.442	2.192	2.652	3.831	3.635	4.629	2,2	1,3	
16	Corea del Sud	771	2.385	1.500	1.208	1.361	2.524	3.529	4.188	0,8	1,2	
17	Finlandia	1.780	1.975	120	757	1.401	4.354	1.678	3.538	0,1	1,0	
18	Taiwan	2.861	2.401	1.854	1.869	2.451	2.460	2.678	3.096	0,9	0,9	
19	Danimarca	975	2.517	1.852	2.236	1.373	4.162	2.969	2.510	0,9	0,7	
20	Cina	697	2.586	913	4.000	4.400	2.000	2.000	2.200	0,5	0,6	
Mondo		155.578	262.561	198.143	201.465	239.090	251.117	338.729	346.824	100,0	100,0	

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.10

Sebbene la distribuzione geografica dei flussi di investimenti sia relativamente più equilibrata che nel passato in conseguenza dell'ingresso di alcuni paesi in via di sviluppo nell'ambito dei paesi destinatari, l'incremento dei flussi in entrata è in gran parte dovuto a Stati Uniti e Cina, che hanno assorbito oltre un terzo dei flussi totali nel biennio 1995-96. La crescita ha subito un'accelerazione nel 1996: è raddoppiata negli Stati Uniti (40% rispetto al 1995) e triplicata in Cina (18% rispetto all'anno precedente). Nella graduatoria mondiale dei principali paesi beneficiari (tavola 1.11) gli Stati Uniti, con una

fra casa madre e filiali estere.

<sup>19</sup> Secondo il *World Investment Report* dell'UNCTAD, il numero degli accordi di questo tipo stipulati annual-

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

Graduatoria 1996	Paesi	media		1991	1992	1993	1994	1995	1996	percentuali sul totale mondiale	
		1985-1990	1991-1996							1991	1996
1	Stati Uniti	48.623	46.761	22.799	18.855	43.534	49.903	60.848	84.629	14,3	24,2
2	Cina	2.654	25.829	4.366	11.156	27.515	33.787	35.849	42.300	2,7	12,1
3	Regno Unito	19.023	18.379	16.210	16.140	15.540	10.300	22.030	30.053	10,2	8,6
4	Francia	7.161	19.820	15.153	21.840	20.754	16.628	23.735	20.809	9,5	6,0
5	Belgio-Lussemburgo	4.069	10.689	9.363	11.286	10.750	8.514	10.299	13.920	5,9	4,0
6	Brasile	1.315	3.648	1.103	2.061	1.292	3.072	4.859	9.500	0,7	2,7
7	Singapore	2.952	5.602	4.887	2.204	4.686	5.480	6.912	9.440	3,1	2,7
8	Indonesia	551	3.280	1.482	1.777	2.004	2.109	4.348	7.960	0,9	2,3
9	Messico	2.618	6.502	4.762	4.393	4.389	10.972	6.963	7.535	3,0	2,2
10	Canada	5.235	6.170	2.740	4.517	4.997	7.299	10.786	6.681	1,7	1,9
11	Spagna	6.570	9.298	12.493	13.276	8.144	9.359	6.118	6.396	7,9	1,8
12	Paesi Bassi	5.558	7.903	6.372	7.850	8.756	7.382	10.766	6.290	4,0	1,8
13	Australia	5.377	6.054	4.044	5.091	3.012	3.881	14.251	6.043	2,5	1,7
14	Svezia	1.264	6.009	6.351	-5	3.705	6.241	14.273	5.486	4,0	1,6
15	Malaysia	1.054	4.660	3.998	5.183	5.006	4.342	4.132	5.300	2,5	1,5
16	Argentina	914	2.447	2.439	2.555	3.482	603	1.319	4.285	1,5	1,2
17	Germania	2.338	3.695	4.110	2.640	1.820	810	8.940	3.851	2,6	1,1
18	Austria	407	1.340	360	947	977	1.311	639	3.806	0,2	1,1
19	Italia	3.409	3.586	2.401	3.950	4.383	2.163	4.878	3.739	1,5	1,1
20	Norvegia	597	1.411	-398	716	2.003	623	2.100	3.424	-0,3	1,0
<b>Mondo</b>		<b>141.930</b>	<b>242.547</b>	<b>158.936</b>	<b>173.761</b>	<b>218.094</b>	<b>238.738</b>	<b>316.524</b>	<b>349.227</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.11

quota del 24,2%, si sono confermati al primo posto seguiti dalla Cina, con una quota del 12,1%; la flessione subita dalla Francia ha determinato il suo slittamento dalla terza alla quarta posizione a vantaggio del Regno Unito.

Nel corso degli anni novanta il peso rivestito dai paesi industriali nell'ambito degli investimenti internazionali si è notevolmente ridimensionato a favore dei paesi in via di sviluppo. Nel periodo 1991-96 la quota dei flussi in uscita detenuta dai paesi industriali è scesa di oltre dieci punti percentuali, passando dal 96% all'85%; quella relativa ai flussi in entrata è scesa dal 72% al 60% nello stesso periodo, anche a causa della dinamica relativamente debole di queste economie.

Nel 1996 i paesi industriali hanno investito 295 miliardi di dollari all'estero e hanno assorbito 208 miliardi di dollari di investimenti diretti. In termini di flussi – sia in entrata che in uscita – Stati Uniti e Regno Unito si pongono nelle prime due posizioni della graduatoria mondiale. Il contributo degli investimenti in entrata in rapporto al prodotto interno lordo e agli investimenti fissi lordi è stato più elevato per Belgio-Lussemburgo, Irlanda, Paesi Bassi, Nuova Zelanda e Svezia; quello relativo agli investimenti in uscita è risultato maggiore per Paesi Bassi, Svezia, Svizzera e Regno Unito. La posizione di Germania, Italia e Giappone appare piuttosto debole se confrontata con la dimensione e la dinamica dei rispettivi mercati<sup>20</sup>.

mente è passato dai 1.760 del 1990 ai 4.600 del 1995.

<sup>20</sup> Per questi tre paesi, tuttavia, sembrano essere particolarmente evidenti i problemi statistici relativi alla classificazione degli investimenti diretti esteri (cfr. nota 2). Ad esempio, mentre Germania e Italia classificano come "diretto" l'investimento che comporta la proprietà di almeno il 20% del pacchetto azionario di un'impresa (per la maggior parte dei paesi il limite inferiore è invece del 10% in accordo con le linee guida dell'OCSE e del

Gli Stati Uniti hanno presentato la maggiore capacità di attrazione degli investimenti esteri: 85 miliardi di dollari, pari a quasi un quarto del totale dei flussi mondiali. Il rafforzamento dell'economia statunitense e l'ampliamento dei margini di profitto per le imprese sono le principali motivazioni alla base dell'incremento dei flussi in entrata, che si sono caratterizzati per una netta prevalenza di operazioni di fusioni e di acquisizioni rispetto all'impianto di nuove filiali, in accordo con la dinamica mondiale. Il notevole rafforzamento del dollaro nel corso del 1996 non ha dunque significativamente inciso sui costi delle acquisizioni.

Gli investimenti in uscita hanno tuttavia registrato un calo di oltre l'8% rispetto al 1995, nonostante il loro livello sia ancora notevolmente elevato (25% del totale mondiale) e comunque superiore alla media annuale registrata nel periodo 1991-94. Le multinazionali americane hanno ampliato i propri mercati di interesse estendendoli a quelli relativi ai paesi in via di sviluppo, i quali nel corso del 1996 hanno mostrato favorevoli prospettive di crescita della domanda interna. La debole dinamica dell'economia dell'Unione Europea ha determinato invece una contrazione della quota di investimenti diretti verso l'area, quota che è passata dal 50% del 1995 – anno caratterizzato da una notevole vivacità nelle operazioni di fusioni e di acquisizioni di imprese europee da parte degli Stati Uniti – al 43% del 1996.

Alla contrazione dei flussi di investimenti statunitensi all'estero si è contrapposta la cospicua accelerazione di quelli canadesi (oltre il 30% di crescita rispetto all'anno precedente). Il Canada ha però registrato una notevole caduta dell'afflusso di capitali esteri destinati agli investimenti diretti (quasi il 40% in meno rispetto al 1995).

Il forte incremento degli investimenti esteri in Giappone (più che quadruplicati rispetto al 1995) è motivato dalla dimensione estremamente contenuta dei livelli degli anni precedenti: il consistente declino dell'afflusso di investimenti trova origine nella prolungata recessione seguita alla crisi finanziaria del 1992 e al forte apprezzamento dello yen fino al 1995. Sul fronte dei flussi in uscita l'incremento registrato nel 1996 (4%) per il terzo anno consecutivo non ha comunque ancora consentito al Giappone di equiparare i livelli raggiunti alla fine degli anni ottanta e dei primi anni novanta. Non si arresta, dunque, il progressivo indebolimento dell'importanza relativa del Giappone come fonte di investimenti diretti. Basti pensare che solo nel 1990 il Giappone rappresentava il maggiore responsabile della crescita globale dell'attività di investimento, con una quota mondiale del 20% sui flussi di investimento diretto. Rispetto a quel periodo, inoltre, si rileva un sostanziale mutamento nell'orientamento geografico degli investimenti esteri giapponesi con una tendenza a privilegiare i paesi emergenti del Sudest asiatico rispetto ai paesi industriali. Ciò corrisponde al tentativo da parte delle multinazionali giapponesi di recuperare i margini di competitività perduti nella fase di apprezzamento dello yen. Risulta mutata anche la tipologia degli investimenti nipponici: mentre nel corso degli anni ottanta essi erano prevalentemente orientati verso i servizi finanziari e le attività immobiliari, attualmente essi tendono a concentrarsi nell'ambito delle industrie manifatturiere e degli altri servizi.

All'interno dell'area industriale l'UE si conferma quale più importante raggruppamento regionale per dimensione degli investimenti diretti esteri, aumentando i propri flussi di investimenti diretti in uscita (7,5% rispetto al 1995) in misura superiore alla media mondiale e aumentando di circa due punti percentuali la propria quota (46% nel 1996) sul totale. La struttura geografica degli investimenti dell'area è notevolmente cambiata negli ultimi anni: con il completamento del mercato unico la quota degli investimenti destinata ai mercati dei paesi membri è sensibilmente scesa passando dal 72% del 1992 al 55% del 1994. Con l'ingresso di Austria, Svezia e Finlandia nell'Unione questa tendenza si è parzialmente attenuata a causa degli ingenti investimenti che gli altri membri hanno effettuato in questi tre paesi (il 53% del totale dei flussi di investimenti in entrata). Gli Stati Uniti rimangono i principali destinatari dei flussi di investimenti provenienti dai paesi dell'Unione Europea (13% del totale dei flussi in uscita nel 1994), seguiti

dai paesi in via di sviluppo (10% nello stesso anno), mentre i flussi diretti verso i paesi in transizione sono cresciuti solo lievemente (1,4%) nel periodo 1992-94.

Gli investimenti in entrata hanno fatto registrare una flessione (-10,3%) dovuta principalmente alla riduzione dell'attività d'investimento delle multinazionali interne all'area, la cui economica è cresciuta debolmente nel 1996 a causa degli sforzi di convergenza ai parametri del trattato di Maastricht che hanno condizionato le scelte di politica economica dei governi degli stati membri.

I dati aggregati relativi all'UE sottendono peraltro un notevole grado di eterogeneità delle *performance* nazionali. Alla sensibile crescita dei flussi in uscita dalla Francia e dai Paesi Bassi, che ha fatto seguito alla contrazione nel 1995, si sono contrapposte le marcate flessioni degli investimenti provenienti dalla Germania (-17,9%) e dal Belgio-Lussemburgo (-21,2%) che, invece, nell'anno precedente avevano registrato una forte impennata. Gli investimenti in uscita dal Regno Unito, che si conferma principale investitore dell'Unione, con un flusso di investimenti pari a circa un terzo del totale dell'area, hanno proseguito lungo un sentiero di crescita praticamente ininterrotta dal 1992. Regno Unito e Germania, sia pure con notevole distacco rispetto agli Stati Uniti, confermano le proprie posizioni nella graduatoria mondiale dei paesi investitori, con una quota sul totale pari rispettivamente al 15,4% e all'8,3%.

Sul fronte degli investimenti in entrata le flessioni più marcate riguardano Germania (-57%), Paesi Bassi (-41,6%), Svezia (-61,6%) e Francia (-12,3%). Quest'ultima ha ospitato comunque oltre il 20% del totale degli investimenti diretti verso l'Unione, seconda soltanto al Regno Unito, che ha attratto oltre il 30% dei flussi, con una crescita di circa il 36% rispetto al 1995.

Appare piuttosto debole la posizione italiana sia come investitore estero che come paese destinatario dei flussi di investimento. Nel 1996 l'Italia si colloca nell'undicesima posizione della graduatoria mondiale dei paesi investitori con un peso sul totale dei flussi pari all'1,7%. La sua quota ha subito un costante peggioramento nel corso degli ultimi anni: nel 1991 ammontava al 3,5% mentre nel 1995 era superiore al 2%. Il peso dell'Italia risulta pertanto di gran lunga inferiore rispetto alla sua quota sulle esportazioni mondiali di merci e servizi (5,2% nel 1996), che la colloca nella sesta posizione, e a quella sul PIL mondiale nello stesso periodo (3,3%), corrispondente alla quinta posizione nella graduatoria mondiale.

Attrahendo solo l'1,1% dei flussi di investimento a livello mondiale, l'Italia è in diciottesima posizione. Essendo il sesto paese importatore di merci nel mondo con una quota del 3,8% sulle importazioni totali, risulta evidente la scarsa ricettività del nostro paese rispetto alle strategie di investimento internazionale, soprattutto se confrontata appunto con il suo grado di apertura commerciale.

I flussi di investimenti diretti sia in entrata sia in uscita hanno subito una consistente flessione nel corso del 1996 (-15,3% quelli in uscita e -23,3% quelli in entrata) dopo la ripresa del 1995, quando anche l'Italia aveva goduto del favorevole andamento dell'attività di investimento internazionale.

I paesi in via di sviluppo hanno mostrato una vivace dinamica dei flussi di investimenti diretti anche nel 1996, dopo cinque anni di crescita sostenuta, raggiungendo una quota di circa il 15% degli investimenti globali in uscita. È il risultato dei notevoli processi di liberalizzazione e degli incentivi introdotti dai governi dei diversi paesi in via di sviluppo in realtà i PVS non sono un'area, se mai un gruppo o altra parola simile). I flussi in entrata hanno quasi raggiunto i 130 miliardi di dollari con una crescita del 33,6% rispetto al 1995, la più rapida a livello mondiale, che ha consentito un'ulteriore espansione della quota relativa sino al 36,9% del 1996).

All'interno del gruppo i 48 paesi meno sviluppati (la maggior parte dei quali si collocano nell'Africa sub-Sahariana) hanno beneficiato di una quota assai modesta dell'incremento dei flussi d'investimento durante gli anni novanta. Sebbene il tasso di crescita sia quasi triplicato fra i periodi 1986-90 e 1991-96, la loro quota sul totale dei paesi in via di sviluppo si è ulteriormente ridotta, passando dal 2,1% all'1,8%. La dimensione

piuttosto modesta dei mercati locali (sia in termini di ampiezza della popolazione che di reddito pro-capite), l'inadeguatezza delle infrastrutture, le difficili condizioni climatiche e geografiche, l'instabilità politica, sono le principali motivazioni che hanno sinora scoraggiato gli investitori esteri. L'attuale obiettivo dei governi dei paesi meno sviluppati è comunque quello di attrarre una crescente quota di investimenti nell'area. A questo scopo stanno ponendo in atto politiche di liberalizzazione che riducano le restrizioni sui mercati dei cambi, favoriscano la graduale privatizzazione delle imprese pubbliche e l'adozione di tassi di cambio stabili e, più in generale, migliorino le prospettive di sviluppo della regione.

La crescita aggregata dei flussi di investimenti diretti nei paesi in via di sviluppo è comunque quasi interamente attribuibile al dinamismo dei paesi asiatici.

Nonostante il rallentamento subito dalla crescita del PIL, ma soprattutto dai flussi di esportazioni, sono fortemente aumentati nel 1996 gli investimenti in uscita (10,3%) e in entrata (29,2%) per l'intera regione asiatica rispetto al 1995.

I paesi del Sud-Est asiatico rappresentano il 98% dei flussi in uscita e il 96% di quelli in entrata relativi all'intera regione asiatica e sono quindi i maggiori responsabili della rapida crescita: nel 1996 hanno raggiunto la cifra record di 81 miliardi di dollari di afflussi di investimenti dall'estero e hanno investito oltre confine 46 miliardi di dollari. Il gap temporale presente nei dati non consente di valutare adeguatamente la dinamica dei flussi nell'area nel periodo relativo all'attuale crisi finanziaria. Tuttavia, alcune stime del FMI<sup>21</sup> indicano che i flussi di investimenti diretti verso i cinque paesi più colpiti dalla crisi non hanno subito significative variazioni nel corso del 1997, mantenendosi su livelli simili a quelli pre-crisi, a differenza di quanto è invece avvenuto per gli investimenti finanziari, che hanno subito una drastica contrazione. Questa dinamica è principalmente da attribuire alla natura dei flussi di investimenti diretti, che implicano la creazione di rapporti a medio-lungo termine con i paesi beneficiari, e sembra indicare che le aspettative degli investitori internazionali si mantengono piuttosto favorevoli quanto alle possibilità di ripresa delle economie asiatiche<sup>22</sup>.

La Cina è il paese che ha attratto la quota maggiore dei flussi diretti verso l'area (oltre 42 miliardi di dollari, pari alla metà dei flussi diretti verso tutti i paesi asiatici). La politica economica perseguita dal governo cinese ha consentito di ottenere importanti risultati nella ristrutturazione del mercato e nella stabilizzazione degli indicatori macroeconomici. La liberalizzazione del regime degli investimenti in alcuni settori e i recenti sforzi del governo per promuovere gli investimenti nelle province centro-occidentali, caratterizzate da abbondanza di risorse naturali e da manodopera a basso costo, costituiscono ulteriori elementi che hanno determinato la sostenuta crescita di capitale estero per gli investimenti produttivi. La prevista abolizione di alcuni trattamenti preferenziali per gli investimenti dall'estero entro la fine del 1996 ha inoltre contribuito alla forte espansione dei flussi entro quella data, anche per il completamento dei progetti già in essere.

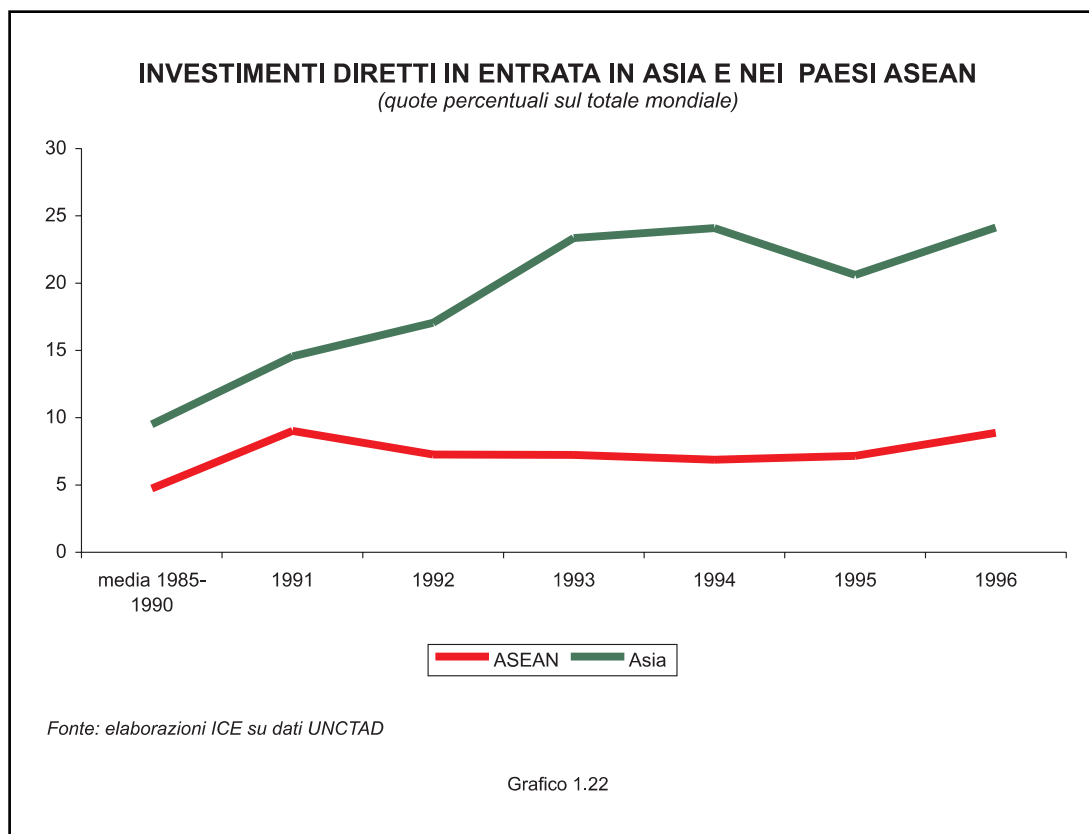
Nell'ambito dei paesi ASEAN, la sensibile crescita dei flussi in entrata verso Indonesia, Malaysia e Thailandia è dovuta alla favorevole crescita delle economie nel periodo in questione; nonostante l'aumento registrato nei livelli, è però da segnalare un costante e consistente declino della quota degli ASEAN sul totale dei flussi destinati all'Asia meridionale e orientale, che si è più che dimezzata dal 1990 ad oggi (grafico 1.22). Alla radice di questo mutamento nella composizione geografica dei flussi in ingresso nella regione vi sono numerosi fattori legati alla contrazione della domanda interna di quelle econo-

---

FMI) il Giappone non richiede alcuna soglia minima.

<sup>21</sup> Cfr. *IMF Survey*, 9 febbraio 1998.

<sup>22</sup> La crisi potrebbe avere piuttosto conseguenze soprattutto nel breve-medio periodo in termini di ricomposizione e selezione della presenza degli operatori esteri, favorendo quelli con posizioni più forti e radicate. In particolare le multinazionali giapponesi, che a partire dagli anni ottanta hanno più che raddoppiato il loro peso relativo nell'area, sembrano destinate a rivestire un ruolo determinante anche nel prossimo futuro. Cfr. Falzoni A. e Molteni C., "Investimenti diretti esteri nei paesi asiatici: un quadro generale di riferimento e la presenza

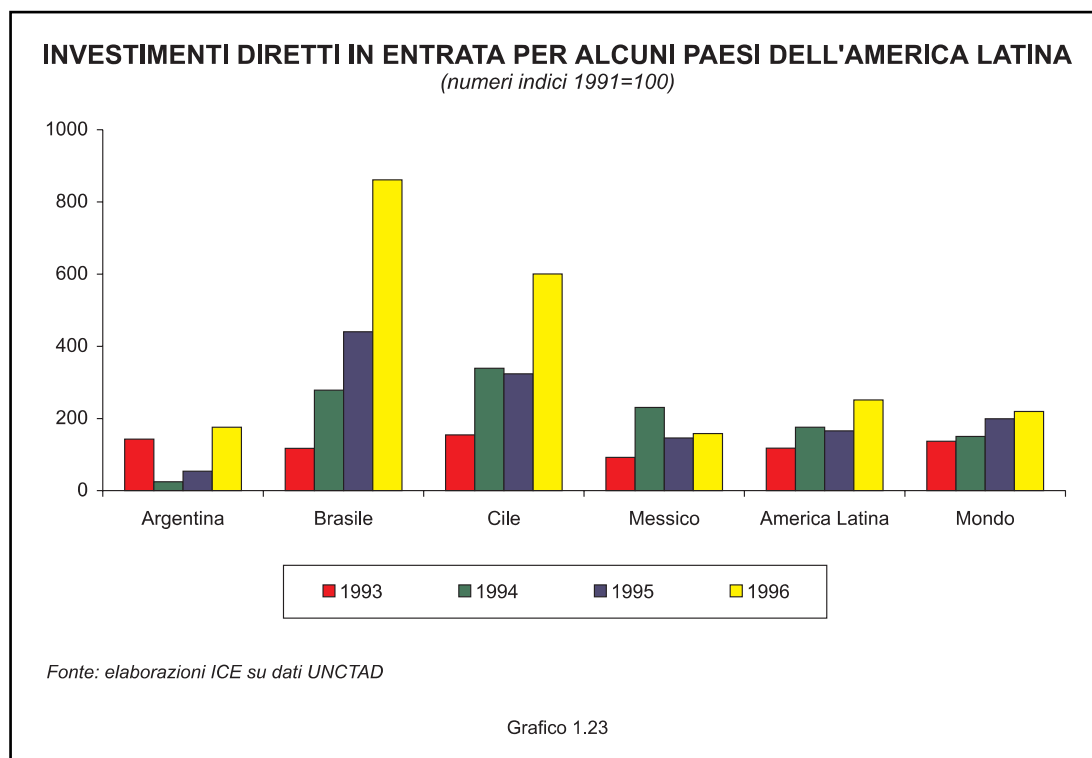


mie, alla riduzione della loro competitività, alle inadeguatezze infrastrutturali che hanno condotto alla crisi finanziaria del 1997. È da segnalare invece una intensa attività di investimento in India, grazie anche ai notevoli sforzi di promozione degli investimenti stranieri compiuti dal governo del paese, almeno fino alle recenti elezioni, che hanno condotto al potere l'ala nazionalista, meno favorevole all'apertura ai capitali esteri.

L'intensa attività di investimento all'estero è principalmente da attribuire alle NIEs, le quali, a causa del continuo aumento del costo del lavoro relativamente alle altre economie emergenti della regione, hanno scelto di delocalizzare all'estero quote crescenti della produzione nazionale allo scopo di mantenere la competitività dei propri beni e servizi. In particolare, molte imprese della Corea del Sud e di Taiwan hanno da tempo inaugurato una strategia di investimento estero in settori ad elevata intensità di capitale e di tecnologia (settori elettronico, automobilistico e petrolchimico). Le imprese di Singapore e di Hong Kong hanno manifestato un'intensa attività di investimento diretto soprattutto nell'ambito dei servizi ad elevato valore aggiunto (commerciale e finanziario e turistico), oltre ad essere presenti in importanti nicchie dell'industria manifatturiera. È da segnalare la notevole diversificazione geografica degli investimenti delle economie emergenti dell'Asia che hanno stabilito nuove unità produttive in Nordamerica, in Australia e in America Latina, ma anche nei paesi in transizione dell'Europa centro-orientale, al fine di trarre vantaggio dai programmi di privatizzazione della regione, dalle prospettive di crescita della domanda di beni di consumo e dalla prossimità al mercato unico europeo.

Per quanto attiene alle altre zone dell'Asia, è da segnalare l'inversione di tendenza dei flussi in entrata nei paesi dell'Asia occidentale; flussi che sono stati positivi nel 1996 (circa 2 miliardi di dollari) dopo i massicci disinvestimenti del 1995 dall'Arabia Saudita. Risulta, nel complesso, in crescita l'importanza relativa dei paesi non produttori di petrolio come beneficiari degli investimenti esteri.

In sostanziale ripresa appare l'attività di investimento in America Latina (grafico 1.23), dopo il brusco calo del 1995, quando la crisi finanziaria e l'estrema volatilità dei flussi finanziari ne aveva determinato una severa contrazione.



I flussi in ingresso nell'area hanno raggiunto nel 1996 la cifra record di 39 miliardi di dollari, crescendo del 52% rispetto al 1995<sup>23</sup>. Rispetto ai primi anni novanta risulta essere diversificata la destinazione dei flussi all'interno della regione: il Brasile è divenuto il maggiore beneficiario degli investimenti esteri nell'area, avendo più che raddoppiato i capitali in entrata rispetto al 1995 e lasciando il Messico in seconda posizione, con una differenza di ben due miliardi di dollari. Di proporzioni notevoli è stata anche la ripresa dei flussi in Argentina. In entrambi i paesi le prospettive di crescita risultano essere assai favorevoli, soprattutto grazie ai programmi di privatizzazione, rispetto ai quali gli investitori esteri dovrebbero giocare un ruolo rilevante.

L'Africa sembra aver scarsamente partecipato al processo di crescita degli investimenti diretti che ha coinvolto l'area dei paesi in via di sviluppo: l'afflusso di capitali destinati all'investimento diretto nella regione è cresciuto solo del 5,3% nel corso del 1996, portando al 3,8% la quota relativa, la più bassa mai registrata dagli inizi degli anni ottanta. L'Europa occidentale continua ad essere il maggiore investitore nell'area: Francia e Inghilterra congiuntamente considerate hanno rappresentato l'88% degli investimenti europei nella prima metà degli anni novanta. Un novità è rappresentata dall'ingresso di alcuni paesi asiatici fra i nuovi investitori<sup>24</sup>.

giapponese", Università L. Bocconi, 1998.

<sup>23</sup> La tendenza all'aumento dei flussi in entrata sembra essere proseguita anche nel 1997, anno in cui l'ammontare degli investimenti diretti avrebbe superato la cifra record di 50 miliardi di dollari (cfr. Mazzeo E., "L'integrazione economica dei paesi del Mercosur: le prospettive e i riflessi per l'Italia", in questo volume).

<sup>24</sup> I principali investitori asiatici in Africa nel periodo 1990-96 sono stati: Cina, Corea del Sud, Malaysia, Paki-



Il quadro negativo che si evince dall'analisi dei dati sui flussi in entrata e in uscita deve comunque essere letto anche alla luce di alcune considerazioni. Occorre infatti sottolineare come le prospettive future sembrano essere piuttosto favorevoli, se si guardano alle previsioni di crescita delle economie e dei consumi interni (peraltro ancora piuttosto bassi) e al processo di liberalizzazione dei mercati in atto in molti paesi africani, che hanno rimosso molte restrizioni sulla proprietà delle imprese, abolito le misure di controllo sui prezzi, ridotto la tassazione e incoraggiato le iniziative del settore privato. L'integrazione economica e le politiche di convergenza nella regione contribuiscono a creare le condizioni favorevoli ad attrarre investimenti esteri. Assai rilevante è il ruolo che il Sudafrica sembra destinato ad assumere nell'area come polo di sviluppo commerciale e d'investimento. Le prospettive in tal senso sono essenzialmente legate all'eventualità che il paese prosegua rapidamente nel processo di riduzione delle barriere tariffarie all'importazione e nell'azione delle politiche economiche di sviluppo e di redistribuzione del reddito che consentano di stimolare la domanda interna.

Il peso della regione sul totale dei flussi in uscita dei paesi in via di sviluppo (3,8% nel 1996) è del tutto marginale. Sono in crescita comunque le imprese africane (quasi esclusivamente sudafricane e nigeriane) in grado di essere competitive a livello internazionale anche producendo direttamente sui mercati esteri.

Nel corso del 1996 vi è stata una flessione di circa il 14% nei flussi di investimenti diretti verso i paesi in transizione dell'Europa centro-orientale. Ciononostante, gli afflussi di capitali nel periodo 1995-96 sono più che raddoppiati rispetto al tasso medio annuale relativo agli anni 1992-94. Il declino più evidente si è riscontrato in Ungheria, nella Repubblica Ceca e nella Federazione Russa. Fra i maggiori attrattori di investimenti esteri nella regione solo la Polonia ha registrato un significativo incremento dei flussi nel 1996. La battuta d'arresto nei flussi riflette in parte i problemi connessi alla transizione verso le economie di mercato. L'ingente programma di privatizzazioni che ha sino ad ora attratto un crescente numero di investitori esteri non ha certamente esaurito il proprio potenziale di crescita, anche nei paesi in cui il processo di privatizzazione è piuttosto avanzato, come la Repubblica Ceca. Tuttavia, l'ulteriore espansione degli investimenti trova un limite nella capacità di assorbimento delle economie nazionali, che è stata presumibilmente sovrastimata da parte degli investitori esteri nel corso del 1995. Le prospettive future sembrano comunque favorevoli, visto che le multinazionali estere possono trarre considerevoli vantaggi dalla disponibilità di manodopera specializzata a basso costo in molti paesi della regione. I maggiori investitori nell'area provengono dall'Europa occidentale e, in misura minore, dagli Stati Uniti e dalle NIEs (soprattutto la Corea del Sud). La presenza giapponese nell'area rimane invece del tutto marginale.

Una modesta ma crescente quota dei flussi di investimenti in entrata ha origini intraregionali: le imprese stanno infatti tentando di ricostituire le proprie reti esportative in altri paesi della regione, facendo affidamento sulla conoscenza dei mercati locali. Il maggiore investitore della regione rimane la Federazione Russa, ma va segnalata la posizione emergente dell'Ungheria come investitore internazionale.

Il confronto fra flussi di investimenti diretti e di importazioni ed esportazioni (tavole 1.12 e 1.13) evidenzia le relative dinamiche di crescita. Nell'ambito dei flussi in entrata i paesi in via di sviluppo di tutte le aree geografiche hanno presentato una crescita degli investimenti assai più pronunciata rispetto a quella delle importazioni, mentre dal lato dei flussi in uscita il Nordamerica ha rallentato la dinamica relativa degli investimenti rispetto alle esportazioni.

Lo stock di investimenti a livello mondiale, che alla fine del 1996 ha superato i 3.000 miliardi di dollari, può essere considerato un utile indicatore dell'ampiezza della produzione internazionale.

Per quanto riguarda la proprietà dello stock di investimenti esteri, alla fine del 1996 i paesi industriali ne detengono oltre il 90%, mentre quasi il 9% spetta ai paesi in via di sviluppo, quota che è andata sensibilmente crescendo negli ultimi anni (nel 1980 era solo

**RAPPORTO TRA FLUSSI DI INVESTIMENTI IN USCITA ED ESPORTAZIONI**  
(percentuale)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Paesi industriali	7,6	6,8	8,0	7,3	8,5	8,4
UE	7,1	7,0	6,7	6,8	7,4	7,8
Nordamerica	7,1	7,3	13,3	8,7	12,8	11,2
PVS	1,0	2,4	3,5	3,7	3,5	3,6
Africa	1,2	0,5	1,0	0,8	0,7	0,8
America Latina	–	1,7	1,4	2,2	1,7	1,5
Asia	1,8	3,7	5,5	5,3	5,2	5,4
Paesi in transizione	0,0	0,1	0,2	0,4	0,2	0,3
<b>Totale Mondo</b>	<b>5,7</b>	<b>5,4</b>	<b>6,4</b>	<b>5,9</b>	<b>6,7</b>	<b>6,6</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD e FMI-DOTS

Tavola 1.12

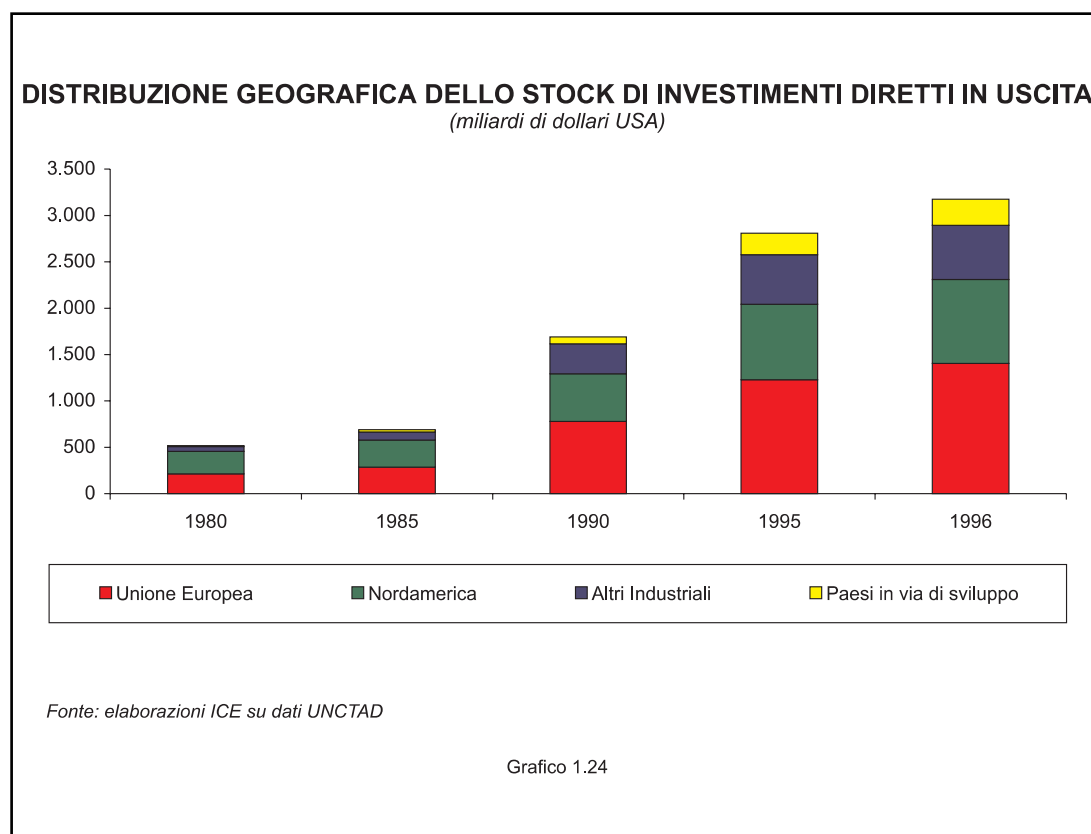
**RAPPORTO TRA FLUSSI DI INVESTIMENTI IN ENTRATA ED IMPORTAZIONI**  
(percentuale)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Paesi industriali	4,4	4,4	5,5	5,0	6,1	6,0
UE	5,0	5,1	5,8	4,5	5,8	5,1
Nordamerica	4,1	3,5	6,6	6,8	7,7	9,2
PVS	5,0	5,1	7,0	7,7	6,7	8,2
Africa	3,5	3,4	4,3	6,2	4,5	4,7
America Latina	10,7	9,6	9,6	12,1	10,0	12,7
Asia	4,9	5,5	8,4	8,1	7,3	8,9
Paesi in transizione	2,0	4,7	5,3	3,7	6,8	5,0
<b>Totale Mondo</b>	<b>4,4</b>	<b>4,5</b>	<b>5,8</b>	<b>5,5</b>	<b>6,1</b>	<b>6,5</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD e FMI-DOTS

Tavola 1.13

l'1%; grafico 1.24). Nell'ambito dei paesi industriali è il Nord America ad aver subito una drastica riduzione della propria quota – da circa il 47% del 1980 a poco più del 28% del 1996 – a favore dell'Unione Europea e degli altri paesi industriali, che guadagnano rispettivamente tre e sei punti percentuali nello stesso periodo. La graduatoria mondiale indica che gli Stati Uniti mantengono saldamente la prima posizione, distanziando notevolmente il Regno Unito il cui stock ammonta a meno della metà di quello statunitense; seguono Giappone e Germania. L'Italia, che possiede uno stock di investimenti esteri pari a oltre 100 miliardi di dollari, si colloca nell'ottava posizione della classifica mondiale (tavola 1.14).



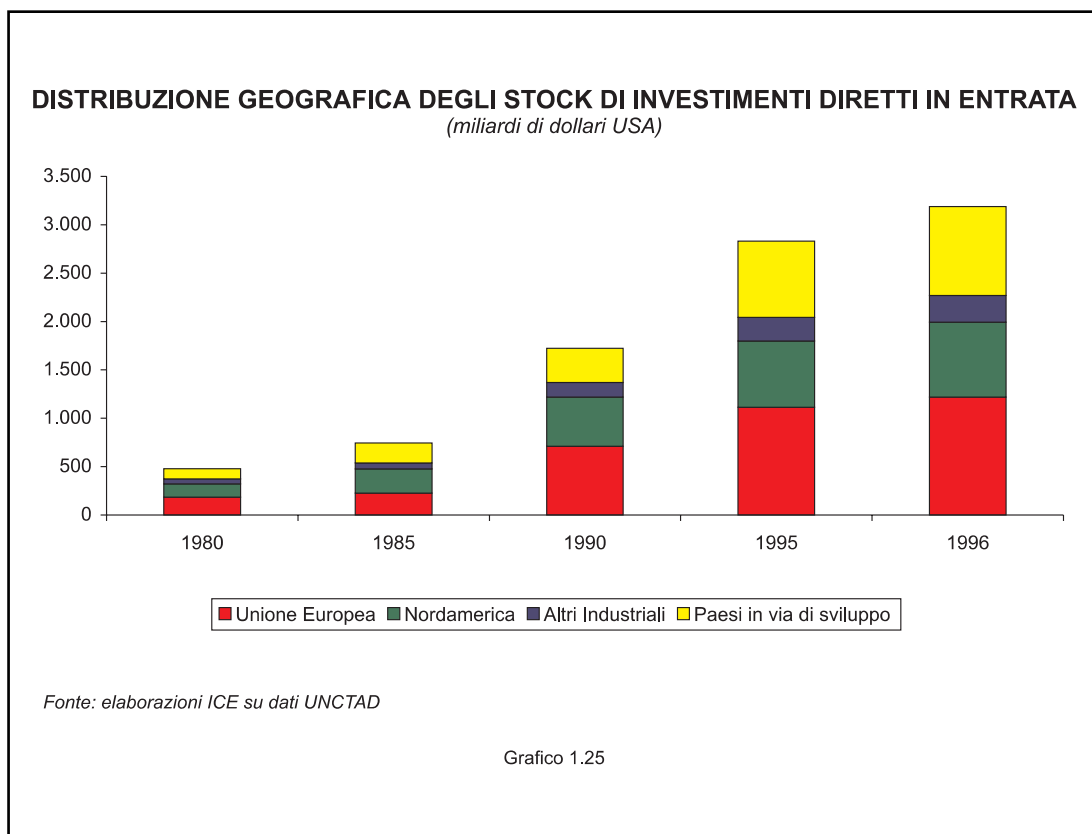
**STOCK DI INVESTIMENTI DIRETTI IN USCITA: I PRIMI DIECI PAESI INVESTITORI**

Graduatoria 1996	PAESI	Miliardi di dollari
1	Stati Uniti	794
2	Regno Unito	356
3	Giappone	330
4	Germania	288
5	Francia	206
6	Paesi Bassi	185
7	Svizzera	153
8	Italia	118
9	Hong Kong	112
10	Canada	111

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.14

L'analisi della distribuzione geografica dell'attività degli stock di investimenti esteri (grafico 1.25) mostra una situazione più equilibrata, in cui il peso dei paesi in via di sviluppo è notevolmente più elevato: 28% dello stock totale, una percentuale superiore a quella del Nordamerica (24%), mentre l'Unione Europea ha attratto il 38% degli investimenti. Anche per gli stock in entrata gli Stati Uniti occupano la prima posizione nella graduatoria mondiale (tavola 1.15), seguiti da Regno Unito, Germania e Cina. Quest'ulti-



### STOCK DI INVESTIMENTI DIRETTI IN ENTRATA: I PRIMI DIECI PAESI BENEFICIARI

Graduatoria 1996	PAESI	Miliardi di dollari
1	Stati Uniti	645
2	Regno Unito	345
3	Germania	171
4	Cina	169
5	Francia	168
6	Canada	129
7	Australia	124
8	Paesi Bassi	119
9	Brasile	108
10	Spagna	105

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.15

mo, primo fra i paesi in via di sviluppo ha soppiantato la Francia nella quarta posizione mondiale.

Nel 1996 l'Italia ha occupato la dodicesima posizione con un ammontare degli stock di investimenti di pertinenza estera pari a circa 75 miliardi di dollari, a conferma della scarsa capacità attrattiva che il nostro paese ha recentemente mostrato.

## 2. LE POLITICHE COMMERCIALI

### Sintesi

La crescente interdipendenza dell'economia mondiale ha fatto emergere la necessità di creare un'architettura adatta a gestire politiche e tematiche economiche che sono sempre più interrelate. Le questioni finanziarie, gli scambi commerciali, lo sviluppo, i temi sociali, sono solo alcuni esempi del crescente fenomeno dell'interrelazione.

Nella consapevolezza che la sfida dell'era post-bipolare sta nella gestione della crescente interdipendenza delle variabili economiche, l'OMC si sta sempre di più attivando per realizzare un sistema multilaterale di regolamentazione degli scambi che risponda in modo efficace alle esigenze dell'economia globale. Le iniziative intraprese nel corso del 1997 lo dimostrano.

Lo stato attuale delle attività portate avanti dall'OMC può essere considerato certamente soddisfacente. L'applicazione dell'*Uruguay Round* è proseguita nei tempi previsti e sono stati firmati tre importanti accordi di liberalizzazione, sui servizi delle telecomunicazioni, sui prodotti delle tecnologie dell'informazione e sui servizi finanziari.

Le procedure per la risoluzione delle controversie si stanno rivelando un utile strumento per la composizione delle controversie di ordine commerciale fra gli Stati membri, contribuendo in modo evidente a sviluppare l'approccio multilaterale sulle questioni di commercio internazionale. Nel 1997 sono stati sottoposti all'Organo di risoluzione delle controversie dell'OMC 44 nuovi casi. Il numero di casi presentati a tale organo dalla sua creazione, il 1° gennaio 1995, sale quindi a 108.

La politica di integrazione dei paesi meno sviluppati nel commercio mondiale è stata intensificata, attraverso l'adozione di una serie di misure specifiche che saranno attuate anche in collaborazione con le altre organizzazioni internazionali quali la Banca Mondiale, l'FMI e le agenzie specializzate del sistema delle Nazioni Unite. Questo obiettivo viene anche perseguito attraverso gli ulteriori passi in avanti che si sono compiuti nell'ambito dei negoziati per l'adesione di nuovi membri nell'OMC, per la maggior parte paesi in via di sviluppo e paesi in transizione.

Anche i meccanismi di revisione delle politiche commerciali dei paesi membri dell'OMC sono destinati a promuovere, in senso concreto, un sistema multilaterale di regolamentazione del commercio mondiale che risponda alle esigenze dell'economia globale.

Il tema del regionalismo resta centrale nell'ambito dei negoziati e delle discussioni portati avanti dall'OMC: quasi tutti i 132 membri dell'organizzazione hanno infatti concluso accordi commerciali regionali, alcuni con obiettivi di ampio respiro, altri relativi alla liberalizzazione commerciale di alcuni settori determinati. Obiettivo dell'OMC è quello di garantire la compatibilità fra approccio multilaterale ed approccio regionale, al fine di creare un sistema armonico ed efficace che consenta lo sviluppo ed il progresso economico mondiale.

La strategia multilaterale e globale delineata ha avuto un ulteriore supporto dalla Conferenza per la celebrazione dei 50 anni dell'OMC, tenutasi a Ginevra alla fine di maggio 1998. In questa occasione, su impulso degli Stati Uniti, è stato infatti rilanciato il ruolo guida dell'OMC per la costruzione di un sistema commerciale più aperto, anche attraverso il lancio, a breve, di un nuovo round di negoziati che metta insieme diversi settori e temi.

I progressi raggiunti nell'ambito dell'OMC hanno molto influito anche sulla politica commerciale dell'Unione Europea, la quale ha svolto un ruolo di primissimo piano nella conclusione degli accordi di liberalizzazione citati. L'Unione ha infatti posto fra gli obiettivi prioritari della politica commerciale comune quello di partecipare attivamente alla realizzazione del sistema commerciale multilaterale promosso dall'OMC non solo nell'ambito dei temi tradizionali, quali la liberalizzazione degli scambi di beni e servizi, ma anche contribuendo a mettere in pratica altre iniziative intraprese dall'organizzazio-

ne, in particolare per l'integrazione dei paesi meno sviluppati nell'economia mondiale. Quest'ultimo obiettivo è stato perseguito attraverso una serie di iniziative intraprese, nel corso del 1997, per la riforma del *sistema delle preferenze generalizzate* (SPG), accordate dall'Unione ai paesi meno sviluppati.

Nel corso del 1997 l'Unione Europea ha poi dedicato particolare attenzione ad altre componenti della politica commerciale comune, adottando misure concrete per migliorare il funzionamento del suo regime di transito e per prevenire le frodi doganali.

Un particolare impegno è stato inoltre posto nel rafforzare i legami con numerosi paesi terzi, in particolare dell'Europa centro-orientale e dell'area mediterranea.

## 2.1 IL QUADRO INTERNAZIONALE

### *Lo stato di applicazione dell'Uruguay Round e i temi tradizionali*

L'*Uruguay Round* e la *Conferenza di Singapore* hanno comportato progressi significativi sui temi tradizionali dei negoziati commerciali, diretti a ridurre le barriere di 'confine', di natura sia tariffaria che non tariffaria, ai flussi di commercio internazionale. Si tratta di temi che rimangono obiettivi centrali dell'OMC, in considerazione dei miglioramenti che le riduzioni dei dazi e l'eliminazione delle barriere non tariffarie apportano allo sviluppo economico e agli standard di vita dei consumatori, in quanto determinano una riduzione dei prezzi di beni e servizi ed una maggiore disponibilità degli stessi.

Durante l'*Uruguay Round*, tutti i membri dell'OMC hanno assunto impegni sostanziali di liberalizzazione in relazione a prodotti industriali ed agricoli e per l'accesso al mercato in molte aree dei servizi. In termini generali, i paesi industriali e quelli ad economia in transizione hanno assunto impegni di riduzione dei dazi rispettivamente del 40% e del 30%. Le riduzioni in realtà celavano grosse differenze, specialmente per prodotti sensibili come i tessili, l'abbigliamento, il cuoio e le calzature. Alcuni impegni di riduzione tariffaria erano però stati determinati attraverso negoziazioni "zero per zero" in settori come prodotti farmaceutici, attrezzature per l'agricoltura, attrezzature mediche, attrezzature per costruzioni, birra ed altri alcolici, carta, acciaio e giocattoli. È stato stimato che, attraverso questo insieme di concessioni, la quota di prodotti industriali con accesso ai mercati dei paesi sviluppati a dazio zero è passata dal 22% al 44%<sup>1</sup>.

L'applicazione di questo insieme di misure a cui i paesi membri dell'OMC si sono impegnati durante l'*Uruguay Round* sta proseguendo nei tempi previsti. L'organizzazione non ha ricevuto indicazioni da parte di alcun stato membro su eventuali inadempienze relative all'applicazione delle riduzioni tariffarie previste. I progressi più significativi sono stati conseguiti nel settore agricolo, ma riduzioni non trascurabili sono riscontrabili nella maggior parte dei settori industriali.

Anche la *Conferenza di Singapore* ha contribuito in maniera rilevante all'eliminazione delle barriere tradizionali di natura tariffaria. I nuovi accordi, conclusi su impulso dei lavori della Conferenza, hanno avuto questo obiettivo. L'accordo sull'*Information Technology*, concluso da 40 paesi ed entrato in vigore nel dicembre del 1997, mira all'abolizione totale, entro il duemila, delle tariffe esistenti su computer, software, apparecchi per telecomunicazioni e merci assimilate.

Durante la *Conferenza di Singapore* è stato assunto anche un ulteriore importante impegno di riduzione tariffaria nel settore dei prodotti farmaceutici. L'eliminazione delle tariffe, prevista per il duemila (2005 per i paesi in via di sviluppo), ha riguardato inizialmente 600 prodotti, cui poi ne sono stati aggiunti altri 465. L'obiettivo verrà raggiunto attraverso l'applicazione del principio della nazione più favorita<sup>2</sup>.

Sulla scia della *Conferenza di Singapore*, progressi si stanno anche perseguendo nel processo di liberalizzazione e di piena integrazione nelle regole dell'OMC di settori quali il tessile-abbigliamento, regolato dall'*Agreement on Textiles and Clothing*, e l'agricoltura. Non sono state prese decisioni radicali in materia, ma si è ribadita la volontà dei paesi di mantenere gli impegni contratti con il negoziato dell'*Uruguay Round*.

Progressi significativi sono stati registrati anche nella riduzione delle *barriere non tariffarie*. Si ricorderà come negli anni ottanta si fosse verificata una proliferazione di tali barriere, che sfuggivano in gran parte alle regolamentazioni del GATT. I dati disponibili

<sup>1</sup> *Annual Report 1997*, World Trade Organization.

<sup>2</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.

riguardano gli anni 1988-1996 (tavola 2.1), periodo in cui si è verificata una significativa inversione nella tendenza alla diffusione delle barriere non tariffarie.

Nei paesi sottoposti ad indagine, infatti, è sceso in modo continuo e significativo sia il rapporto di frequenza che il rapporto di copertura sulle importazioni. Il primo indicatore mostra il rapporto fra il numero di voci merceologiche soggette a barriere non tariffarie ed il numero totale delle voci merceologiche. La sua diminuzione segnala quindi un decremento del numero delle voci sottoposte a tali misure protezionistiche. Il calo più significativo è avvenuto negli Stati Uniti, dove il rapporto di frequenza è passato dal 25,5% al 16,8%, seguiti da Unione Europea, dal 26,6% a 19,1%, Giappone, dal 13,1% al 10,7% e Canada, dall'11,1% al 10,4%.

La riduzione del rapporto di copertura sulle importazioni cioè del rapporto fra il valore delle importazioni dei beni soggetti a misure non tariffarie ed il valore totale delle importazioni, indica che è sceso il valore dei beni importati gravati da queste misure. Il decremento maggiore si riscontra anche in questo caso negli Stati Uniti, dove l'indice passa dal 16,7% al 7,7%. Seguono l'Unione Europea, dal 13,2% al 6,7%, il Canada, dal 5,7% al 4,0% ed il Giappone, dall'8,6% al 7,4%.

### ***I nuovi accordi commerciali multilaterali***

Il 1997 è stato un anno in cui sono stati registrati significativi passi avanti nella costruzione del sistema commerciale multilaterale. Infatti, a consolidamento dei progressi realizzati nel 1996 con la *Conferenza ministeriale di Singapore*, nel 1997 sono stati conclusi tre importanti accordi concernenti, rispettivamente, i *servizi finanziari*, i *servizi di telecomunicazione di base* e le *tecnologie dell'informazione*.

Va precisato che, mentre nell'ambito dei prodotti delle tecnologie dell'informazione la liberalizzazione prevista dall'accordo riguarda gli scambi commerciali e si concreta quindi nella progressiva eliminazione delle barriere tariffarie e non tariffarie, nel caso dei due accordi nel settore dei servizi, il processo di liberalizzazione assume un significato diverso, in quanto copre gli aspetti fondamentali dell'attività di prestazione dei servizi, la libertà di accesso al mercato, quella di investimento per stabilire una presenza commerciale nel paese di export, quella relativa al movimento delle persone fisiche.

Il 12 dicembre 1997 è stato raggiunto un *accordo nel settore dei servizi finanziari*. Ben 70 paesi hanno presentato impegni, talvolta nettamente migliorati, e altri 32 hanno mantenuto gli impegni esistenti, portando così a 102 il numero complessivo degli stati che si sono adeguati alle regole concordate nel quadro dell'OMC in tale settore. L'accordo, che sostituisce quello provvisorio concluso nel 1995, riguarda oltre il 95% del commercio nei settori bancario ed assicurativo e dei titoli mobiliari ed interessa tutti i principali partner dell'Unione Europea. Esso è stato oggetto del quinto protocollo GATS (*General Agreement on Trade in Services*) e dovrebbe entrare in vigore il 1° marzo 1999, estendendo le concessioni a tutti i membri dell'OMC attraverso la clausola della nazione più favorita.

Secondo l'OMC, la liberalizzazione del settore dei servizi finanziari ha un effetto positivo sulla crescita economica e sulla ricchezza dei paesi coinvolti. Secondo studi effettuati dall'organizzazione infatti, le economie dei paesi meno sviluppati come quelle dei paesi industrializzati hanno di norma registrato tassi di crescita economica più rapida rispetto ai paesi in cui il processo di liberalizzazione in questi settori non è avvenuto.

Il settore dei servizi finanziari ha avuto una notevole espansione negli ultimi anni. I dati<sup>3</sup> indicano che, in diversi paesi industriali, l'occupazione nel settore è passata, a partire dal 1970, dal 25% al 50% ed ora rappresenta tra il 3% ed il 5% dell'occupazione totale. Anche il valore aggiunto nel settore è cresciuto considerevolmente negli ultimi 25 an-

<sup>3</sup> AA.VV., *Open Markets in Financial Services and the Role of the GATS*, WTO Secretariat, 1997.



**BARRIERE NON TARIFFARIE NEI PRINCIPALI PAESI INDUSTRIALI**  
(percentuali)

Categorie di barriere non tariffarie (BNT)	Rapporto di frequenza (1)			Rapporto di copertura delle importazioni (2)		
	1988	1993	1996	1988	1993	1996
USA						
TOTALE (4)	25,5	22,9	16,8	16,7	17,0	7,7
BNT in senso stretto,	25,5	22,9	16,7	16,6	17,0	7,7
di cui: Restrizioni quantitative	20,4	18,1	10,9	13,7	10,2	2,7
Restrizioni alle esportazioni	19,5	13,1	10,8	12,9	10,1	2,7
Licenze non automatiche	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Altre restrizioni quantitative	6,6	5,6	0,6	1,1	0,2	0,0
Misure di controllo sui prezzi	17,8	10,8	7,6	3,6	7,3	5,2
Imposizioni variabili	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1
Restrizioni volontarie di prezzo all'export, dazi antidumping e antisovvenzioni	17,8	10,8	7,6	3,4	7,3	5,0
Altre misure di controllo sui prezzi	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1
GIAPPONE						
TOTALE (4)	13,1	12,2	10,7	8,6	8,1	7,4
BNT in senso stretto,	12,5	11,3	10,0	7,2	3,8	2,6
di cui: Restrizioni quantitative	11,7	10,5	9,2	6,6	3,0	1,8
Restrizioni alle esportazioni	0,3	0,1	0,0	0,2	0,0	0,0
Licenze non automatiche	8,9	8,9	8,6	1,3	1,3	1,3
Altre restrizioni quantitative	2,8	1,6	0,6	5,4	1,7	0,6
Misure di controllo sui prezzi	0,8	0,9	0,7	0,7	0,8	0,8
Imposizioni variabili	0,8	0,9	0,6	0,7	0,8	0,7
Restrizioni volontarie di prezzo all'export, dazi antidumping e antisovvenzioni	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Altre misure di controllo sui prezzi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
UE(3)						
TOTALE (4)	26,6	23,7	19,1	13,2	11,1	6,7
BNT in senso stretto,	25,2	21,8	15,1	10,9	9,0	4,2
di cui: Restrizioni quantitative	19,5	17,2	13,1	7,8	7,1	3,8
Restrizioni alle esportazioni	15,5	13,9	11,4	6,2	5,6	3
Licenze non automatiche	4,4	3,5	1,5	2,2	1,7	0,8
Altre restrizioni quantitative	0,2	0,2	0,2	0,1	0,0	0,0
Misure di controllo sui prezzi	12,4	8,4	3,2	6,0	3,5	0,5
Imposizioni variabili	6,3	5,4	1,4	1,8	1,5	0,1
Restrizioni volontarie di prezzo all'export, dazi antidumping e antisovvenzioni	2,6	1,9	0,9	2,2	1,3	0,2
Altre misure di controllo sui prezzi	4,3	1,1	1,0	2,1	0,6	0,3
CANADA						
TOTALE (4)	11,1	11,0	10,4	5,7	4,5	4,0
BNT in senso stretto,	8,9	8,2	7,2	4,1	2,5	1,9
di cui: Restrizioni quantitative	6,6	6,8	5,9	3,0	1,7	1,2
Restrizioni alle esportazioni	4,8	5,8	5,9	1,2	1,4	1,2
Licenze non automatiche	2,6	0,2	0,0	0,7	0,0	0,0
Altre restrizioni quantitative	0,8	0,8	0,0	1,1	0,3	0,0
Misure di controllo sui prezzi	2,4	1,4	1,3	1,1	0,8	0,7
Imposizioni variabili	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Restrizioni volontarie di prezzo all'export, dazi antidumping e antisovvenzioni	2,4	1,4	1,3	1,1	0,8	0,7
Altre misure di controllo sui prezzi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

(1) Rapporto fra il numero di voci merceologiche soggette a barriere non tariffarie ed il numero totale delle voci merceologiche.

(2) Rapporto fra il valore delle importazioni dei beni soggetti a barriere non tariffarie ed il valore totale delle importazioni.

(3) I dati del 1996 si riferiscono all'Unione Europea a 15 membri.

(4) Comprende, oltre alle restrizioni quantitative e alle misure di controllo sui prezzi, le misure finanziarie, i monopoli pubblici e le licenze automatiche.

Nota: gli indicatori del 1996 delle misure non tariffarie sono stati calcolati dopo la revisione della banca dati, effettuata nel 1993, che è consistita nella eliminazione delle restrizioni quantitative sui prodotti gravati da tariffa e nell'aggiornamento delle misure di controllo sui prezzi.

Fonte: OCSE

ni, raggiungendo una cifra compresa fra il 7% ed il 13% del PIL nel caso di Hong Kong, Singapore, Stati Uniti e Svizzera. La crescita del settore finanziario riflette inoltre quella delle attività dei mercati finanziari internazionali.

La liberalizzazione del settore, perché possa sortire positivi effetti di sviluppo economico, deve tuttavia essere accompagnata da misure che garantiscano il mantenimento di stabilità e sicurezza all'interno del sistema dei servizi finanziari di ciascuno stato. Per questo le regole fissate dal GATS permettono ai membri dell'OMC di adottare misure cautelative per proteggere gli investitori e assicurare la stabilità e il corretto funzionamento dei sistemi finanziari nazionali. Viene anche permesso l'uso di restrizioni temporanee non discriminatorie sulle bilance dei pagamenti e sui trasferimenti in caso di difficoltà che tocchino questi due ambiti. È fuori dalle regole del GATS anche la gestione della politica monetaria e di cambio.

La liberalizzazione del settore è stata quindi concepita per apportare ai paesi che la attuano i benefici relativi senza andare ad intaccare la possibilità di attuare politiche macroeconomiche e di regolamentazione appropriate. Anzi, secondo le valutazioni dell'OMC, anche piani ulteriori di liberalizzazione nel settore dei servizi finanziari possono aiutare a sostenere queste politiche.

I negoziati sui *servizi di telecomunicazioni di base* sono sfociati, il 15 febbraio 1997, in un accordo che interessa 69 paesi di tutti i continenti. Di questi, 40 sono paesi meno sviluppati e 6 sono economie in transizione. L'accordo è stato oggetto del quarto protocollo GATS ed è entrato in vigore il 1° gennaio 1998. Il negoziato implica l'estensione delle concessioni a cui i firmatari si sono impegnati, a tutti i paesi membri dell'OMC, secondo il principio di non discriminazione basato sulla clausola della nazione più favorita.

L'accordo riguarda un settore strategico per lo sviluppo economico mondiale. Infatti, secondo dati relativi al 1995<sup>4</sup>, il reddito globale dei servizi di telecomunicazioni è stato pari a 601,9 miliardi di dollari, il 2,1% del PIL mondiale. I ricavi dei servizi di telefonia mobile sono stati stimati intorno a 82 miliardi di dollari, quelli derivanti dai servizi internazionali intorno ai 63 miliardi, rispettivamente il 14% e il 10% circa del fatturato totale del settore. Sempre nello stesso anno, i redditi globali del settore sono saliti del 7%, cioè due punti percentuali in più rispetto alla crescita media annua registrata dal 1980.

I membri dell'OMC che hanno partecipato ai negoziati, rappresentano quasi la totalità del mercato mondiale. I 132 membri costituiscono infatti il 95% del fatturato del settore, un ammontare pari a 570 miliardi di dollari. I 69 firmatari sono pari al 96% del mercato rappresentato dai membri OMC, con 550 miliardi di dollari di fatturato. Rappresentano inoltre più del 91% del reddito globale e l'82% delle principali reti telefoniche mondiali.

Fra i paesi industriali, Stati Uniti, Unione Europea e Giappone rappresentavano, nel 1995, più della metà del mercato mondiale: il 73,6% del reddito (28,3% Unione Europea, 29,7% Stati Uniti e 15,6% Giappone), il 58,7% delle principali linee di telecomunicazione (26,1% Unione Europea, 29,8% Stati Uniti e l'8,8% Giappone), il 64,6% degli investimenti nel settore (27,1% Unione Europea, 15,6% Stati Uniti e il 22,9% Giappone) e il 63,2% del traffico internazionale (35,2% Unione Europea, 25,3% Stati Uniti, 2,7% Giappone).

Nell'ambito dei paesi in via di sviluppo, Corea, Brasile, Messico ed Argentina figurano fra i primi dieci paesi per quota di reddito rispetto a quello globale. Per quanto riguarda il traffico internazionale, Messico e Singapore si collocano fra i primi dieci paesi, Hong Kong è al quinto posto. La Corea è il quarto paese in termini di investimenti e l'Argentina e l'India si posizionano fra i primi dieci.

Nei paesi in via di sviluppo aumenta rapidamente l'installazione di linee telefoniche. Fra il 1990 ed il 1995 la crescita media annua è stata del 13,8%, contro il 3,5% dei paesi industriali. È quindi forte anche la crescita media annua degli introiti che, nel medesimo periodo, è stata del 9,7%, contro il 4,2% dei paesi industriali.

Il 26 marzo, 40 governi hanno concluso, a Ginevra, l'accordo per l'applicazione del-

<sup>4</sup> *World Telecommunication Development Report 1996/97*, International Telecommunication Union (ITU), 1997.

la dichiarazione ministeriale sul commercio dei prodotti delle tecnologie dell'informazione, firmata nel dicembre del 1996 a Singapore. L'accordo sulle tecnologie dell'informazione prevede la riduzione dei dazi sui prodotti collegati a tali tecnologie, nell'ottica dell'abolizione completa a partire dal 1° gennaio del duemila. Le riduzioni si applicheranno a tutti i membri dell'OMC attraverso la clausola della nazione più favorita.

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 11 paesi che hanno firmato successivamente: Costa Rica, Estonia, Israele, India, Macau, Malaysia, Nuova Zelanda, Repubblica Ceca, Romania, Slovacchia e Thailandia.

Gli impegni di riduzioni tariffarie di questi governi sono stati approvati per *consensus*<sup>5</sup>. Altri due membri dell'OMC, Filippine e Salvador, hanno espresso la propria intenzione di aderire.

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 duemila.

A Costa Rica, Indonesia, India, Corea, Malaysia e Taiwan, è stato concesso di procrastinare di cinque anni la riduzione completa, ponendo la data ultima nel 2005.

In termini statistici, i due accordi, che insieme equivalgono quantitativamente ad un nuovo *round* di negoziati, coprono più di mille miliardi di dollari di giro d'affari internazionale, all'incirca l'equivalente del commercio mondiale, nel 1995, nell'agricoltura (444 miliardi di dollari), nel settore degli autoveicoli (456 miliardi) e in quello dei prodotti tessili (153 miliardi di dollari) messi insieme.

I prodotti coperti dall'accordo appartengono a 6 categorie: computer, software, attrezzature telefoniche, semiconduttori, prodotti per attrezzature di semiconduttori, strumenti scientifici.

I principali esportatori di prodotti delle tecnologie dell'informazione sono, in ordine di importanza: Giappone, Stati Uniti, Unione Europea, Singapore e Corea. Gli importatori maggiori sono invece: Stati Uniti, Unione Europea, Giappone, Singapore e Malaysia.

L'accordo, che riguarda un settore che copre quasi 600 miliardi di dollari di scambi internazionali, equivalente al 10,2% del commercio manifatturiero mondiale, porterà alla riduzione dei prezzi al consumo di questi beni, dando così un notevole impulso alla diffusione di tecnologie chiave per lo sviluppo economico mondiale. Tale accordo, insieme a quello che liberalizzerà il commercio dei servizi di telecomunicazione di base, avrà quindi un significativo impatto nel migliorare gli standard di vita, in quanto coinvolge prodotti che costituiscono il veicolo dell'informazione e delle conoscenze.

Nel prossimo futuro l'OMC si concentrerà sull'avvio di nuovi negoziati nell'agricoltura, nei servizi, nella proprietà intellettuale e nel commercio elettronico. Alcuni paesi hanno poi presentato proposte per l'avvio di negoziati per la riduzione tariffaria sui prodotti industriali. Nel breve periodo verranno anche trattati altri temi importanti, nel settore degli investimenti e della concorrenza.

### ***La procedura di risoluzione delle controversie: uno strumento di crescente importanza***

Nel 1997 sono stati sottoposti all'Organo di risoluzione delle controversie<sup>6</sup> dell'OMC 44 nuovi casi. Il numero dei ricorsi è andato crescendo: nel 1995 le dispute erano

<sup>5</sup> Un atto è approvato per *consensus* quando nessuna parte esprime voto contrario.

<sup>6</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 dei Ministri), in quanto composto dagli stessi membri. I due organi si distinguono solo sotto il profilo funzionale, mentre le uniche differenze a livello di struttura istituzionale riguardano la rispettiva capacità di dotarsi di un autonomo regolamento interno e la presenza, peraltro solo eventuale, di un presidente nominato *ad hoc* nei due casi.

state 25, nel 1996 ammontavano a 39. Il numero di casi presentati a tale Organo dalla sua creazione, il 1° gennaio 1995, è salito quindi a 108. Come l'anno precedente essi hanno riguardato in massima parte gli Stati Uniti, l'Unione Europea e il Giappone.

La crescita dei ricorsi dimostra l'efficacia di questo strumento<sup>7</sup> nel contribuire all'effettiva realizzazione e alla gestione del sistema commerciale multilaterale. Il successo nell'applicazione della procedura, inoltre, non è solo dovuto all'emanazione di sentenze, ma ad una crescente capacità di deterrenza che facilita la risoluzione anche "extra-giudiziale" in più di un quarto delle controversie sottoposte.

Tra le dispute portate all'organo di composizione delle controversie dell'OMC, fra il 1997 ed i primi mesi del 1998, ne sono state portate a conclusione alcune che avevano suscitato un intenso dibattito.

Nel corso del 1997 si è conclusa 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. I paesi citati hanno sostenuto che il regime era 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, l'Accordo TRIMs (*Trade-Related Investment Measures*) e il GATS. Nel 1996 è stato istituito un *panel* che ha accolto il ricorso contro l'Unione Europea. Quest'ultima ha portato la disputa di fronte all'organo di appello, il quale ha confermato la relazione del *panel*. Seguendo le richieste dei ricorrenti, è stato deciso che l'applicazione della sentenza dell'organo di appello sia attuata dall'Unione Europea fra il 25 settembre 1997 ed il 1° gennaio 1999.

Gli stati ricorrenti hanno agito contro 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 aveva progressivamente dimezzato la presenza sul mercato comunitario degli operatori del settore, fra cui alcune note multinazionali nordamericane, 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 preservare lo sviluppo economico di alcune aree molto vulnerabili dell'Unione e di alcuni paesi poveri che dipendono fortemente dalla esportazione di banane. La Commissione ha più volte sottolineato l'importanza particolare di tutelare gli interessi di queste regioni e di questi paesi, come ha fatto anche il Parlamento europeo con diverse risoluzioni.

È stata chiusa nei primi mesi del 1998 anche la controversia promossa dagli Stati Uniti contro il divieto, decretato dall'Unione Europea nel 1989, di importare bestiame e carni trattate con ormoni. Il procedimento, aperto nel 1996, ha visto la successiva adesione di Canada, Argentina, Australia e Nuova Zelanda. È stato basato sulla violazione degli articoli III e XI, con gli articoli 2, 3 e 5 dell'Accordo SPS (*Agreement on the application of Sanitary and Phytosanitary Measures*) con l'articolo 2 dell'Accordo TBT (*Agreement on Technical Barriers to Trade*) e con l'articolo 4 dell'Accordo sull'agricoltura.

I ricorrenti hanno sostenuto che il bando decretato dall'Unione Europea è illegale in quanto basato, non su considerazioni medico-scientifiche, ma su provvedimenti protezionistici celati con presunte misure sanitarie e fitosanitarie. Secondo la Commissione, il danno per gli Stati Uniti, è stato di 100 milioni di dollari all'anno, ma Washington afferma che sia stato maggiore, pari a 250 milioni.

Il *panel* ha accolto il ricorso. L'Unione Europea ha allora sostenuto che il pronunciamento dell'organo era viziato da una erronea interpretazione degli accordi sanitari e del *Codex alimentarius*, entrambi inclusi nel codice del commercio internazionale. Secondo

---

<sup>7</sup> La procedura di risoluzione delle controversie dell'OMC prevede una fase preliminare obbligatoria di tipo "stragiudiziale" costituita da consultazioni, buoni uffici, conciliazione, 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 istituito dall'Organo di risoluzione delle controversie, che tratta solo le questioni di diritto e che può confermare, modificare o annullare le conclusioni del rapporto finale del *panel*.

l'interpretazione europea le norme lasciano ai firmatari la possibilità di fissare il livello di protezione della salute pubblica, sancendo quindi il diritto di vietare l'importazione di carne considerata non conforme agli standard di sicurezza. Bruxelles ha contestato anche la scelta dei parametri scientifici presi in esame dell'OMC. Di conseguenza ha adito l'organo di appello, che ha bocciato per la seconda volta il divieto all'importazione di carni trattate con ormoni. La decisione ha smorzato però i toni della prima sentenza e ha lasciato aperta la possibilità di revisionare il bando dell'Unione Europea, evitandone in questo modo la cancellazione.

Terminata anche un'altra importante controversia che ha opposto l'Unione Europea agli Stati Uniti sulle conseguenze sanzionatorie a carattere extraterritoriale delle due leggi statunitensi, la *Cuban Liberty and Democratic Solidarity (Libertad) Act*, detta legge Helms-Burton e la *Iran and Libya Sanctions Act*, o legge D'Amato. In risposta a questa legislazione il Consiglio aveva adottato anche il regolamento CE n.2271/96, volto a contrastare gli effetti dell'applicazione extraterritoriale delle citate leggi.

Dopo mesi di concitato dibattito in seno all'OMC, nel corso del 1997 la Commissione ha chiesto la sospensione della procedura con l'obiettivo di consentire alle parti di giungere ad una soluzione concordata. A questo si è giunti durante la conferenza ministeriale dell'OMC di Ginevra nel maggio del 1998. Per neutralizzare gli effetti della legislazione statunitense, gli Stati Uniti e l'Unione Europea hanno sottoscritto un documento che risolve i problemi per le relazioni d'affari con Cuba, mentre è stata ottenuta la sospensione dei procedimenti contro le aziende che hanno intrattenuto rapporti economici con Iran e Libia, in attesa che il Congresso americano riveda la legge D'Amato e renda definitiva la risoluzione adottata.

### ***L'integrazione dei paesi meno sviluppati nel sistema dell'OMC***

L'obiettivo di facilitare l'accesso dei paesi meno sviluppati al commercio mondiale, ha ricevuto nel 1997 un nuovo impulso. Infatti, sulla base delle indicazioni programmatiche emerse durante la Conferenza di Singapore, nell'ottobre del 1997, l'OMC ha organizzato, a Ginevra, una conferenza ad alto livello per studiare le iniziative integrate per lo sviluppo del commercio dei paesi meno sviluppati. Alla realizzazione della manifestazione hanno partecipato la Banca mondiale, l'FMI, l'UNDP (*United Nations Development Programme*), l'ITC (*International Trade Centre*) e altre agenzie specializzate delle Nazioni Unite.

L'obiettivo della Conferenza è stato quello di affrontare su basi multilaterali il problema dell'emarginazione economica, nella convinzione che la realizzazione di un vero sistema di scambi globale non possa avvenire senza la partecipazione effettiva dei paesi meno sviluppati. La Conferenza ha quindi indicato quali strumenti l'OMC intende utilizzare, in collaborazione con le altre agenzie intergovernative specializzate, per realizzare questo obiettivo:

- sostegno alle esportazioni dei paesi meno sviluppati attraverso l'apertura di nuove opportunità di accesso ai mercati;
- elaborazione di un approccio integrato per lo sviluppo delle capacità commerciali che risponda ai reali interessi dei paesi meno sviluppati;
- diffusione delle nuove tecnologie dell'informazione nei paesi meno sviluppati per favorire il loro accesso all'informazione.

Nell'ambito del primo punto, *l'accesso ai mercati*, l'OMC ha proposto diverse misure: la rimozione di tutti i dazi e delle restrizioni di quote sulle importazioni provenienti dai paesi meno sviluppati, l'ampliamento dei sistemi preferenziali esistenti (soprattutto per i prodotti tessili e per quelli agricoli), la semplificazione delle condizioni che ne regolano l'applicazione e l'attuazione di sistemi di preferenze generalizzate del tutto nuovi e destinati specificamente a determinati paesi meno sviluppati.

La seconda area di intervento riguarda il *rafforzamento delle capacità esportative*

dei paesi meno sviluppati. Nel corso del 1997 il Segretariato dell'OMC ha strettamente collaborato con l'UNCTAD, l'ITC, l'UNDP, la Banca mondiale e l'FMI su tre diversi progetti complementari fra loro.

È stato creato un nuovo strumento manageriale globale attraverso la messa in comune e l'ampliamento degli strumenti di assistenza tecnica e di cooperazione di cui sono dotate le sei agenzie dell'ONU, l'OCSE, e altre organizzazioni intergovernative. In questo modo il sostegno allo sviluppo degli scambi dei paesi meno sviluppati potrà risultare più efficace ed efficiente.

Un altro progetto si è occupato di creare un nuovo quadro integrato in cui inserire l'assistenza tecnica e il supporto allo sviluppo delle capacità nell'area commerciale per i paesi meno sviluppati. Questo strumento si basa sulla messa in comune, non solo delle competenze, ma anche delle risorse delle sei agenzie, favorendo così un intervento molto più personalizzato e modellato sulle esigenze specifiche di ciascun paese.

È stato poi realizzato un progetto pilota che ha sperimentato l'impiego di un approccio integrato per lo sviluppo commerciale a favore di dodici paesi meno sviluppati. I buoni risultati dell'impiego di questo nuovo strumento sono stati promossi per innescare un effetto moltiplicatore che attiri l'attenzione di altre organizzazioni regionali e multilaterali, dei principali partner commerciali dei paesi meno sviluppati e degli operatori economici del settore privato.

Una terza area di intervento è stata individuata nella *promozione dell'impiego delle nuove tecnologie dell'informazione* come strumento di sviluppo commerciale dei paesi meno sviluppati. L'accesso all'informazione e l'erogazione di formazione specifica sono i due capisaldi su cui fare leva per sostenere la crescita degli scambi dei paesi meno sviluppati. Obiettivo dell'OMC è quello di dotare di accesso alle nuove tecnologie dell'informazione tutti i paesi meno sviluppati membri dell'organizzazione entro il 1998.

Nel quadro della partecipazione dei paesi meno sviluppati ai mercati mondiali, rientrano anche i negoziati sulle *nuove adesioni* all'OMC. I paesi candidati<sup>8</sup> sono tutti paesi in via di sviluppo o economie in transizione. Comprendono giganti economici come la Cina e la Russia, le ex repubbliche sovietiche del Baltico e dell'Asia centrale ed altri paesi, fino ad alcune piccolissime isole.

Aderire all'OMC significa partecipare a negoziati intensi con i paesi già membri che portano spesso a significativi cambiamenti nelle politiche economiche nazionali. Di conseguenza, attraverso l'apertura delle loro economie questi paesi accelerano il proprio sviluppo, attuando riforme economiche compatibili con il quadro multilaterale.

Inoltre, il fatto che economie così diverse, incluse quelle precedentemente pianificate, abbiano fatto dell'adesione all'OMC un obiettivo chiave dimostra il riconoscimento dell'importanza che questa organizzazione sta sempre di più ottenendo. L'OMC pensa quindi di concludere al più presto i negoziati per le nuove adesioni, al fine di accelerare il processo in atto di integrazione economica globale ed inquadralo nelle regole multilaterali negoziate nel proprio ambito. L'urgenza è ancora maggiore se si considera che sono in programma a breve nuovi negoziati, che riguarderanno settori chiave, quali l'agricoltura, i servizi e i prodotti in industriali.

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

L'OMC esegue periodici esami delle politiche commerciali degli stati membri. Ad essere esaminate in dettaglio sono le politiche e le pratiche commerciali, le istituzioni che elaborano tali politiche e la situazione macroeconomica. L'obiettivo principale che

<sup>8</sup> I negoziati per le nuove adesioni riguardano 28 stati: Albania, Algeria, Arabia Saudita, Armenia, Azerbaigian, Bielorussia, Cina, Croazia, Estonia, Federazione Russa, Georgia, Giordania, Kazakistan, Kirgistan, Lettonia, Lituania, Macedonia, Moldavia, Nepal, Oman, Seychelles, Sudan, Taiwan, Tonga, Ucraina, Uzbekistan, Vanuatu, Viet Nam.

l'organizzazione persegue con questa attività è quello di facilitare il regolare funzionamento del sistema multilaterale di regolamentazione degli scambi attraverso la promozione di una maggiore trasparenza delle politiche commerciali degli stati membri. Si tratta quindi di una attività destinata ad assumere una rilevanza crescente.

L'importanza attribuita al meccanismo di revisione si vede con chiarezza nel fatto che l'organo di esame delle politiche commerciali è composto dai membri del Consiglio Generale dell'OMC.

Dal 1995, anno della sua creazione, al 1997, l'organo per la revisione delle politiche commerciali ha effettuato 83 revisioni che comprendono 60 membri dell'OMC.

Le revisioni compiute nel corso del 1997 e nei primi mesi del 1998 sono state 10. Di queste, 8 hanno interessato paesi in via di sviluppo: Benin, Cile, Cipro, Figi, Malaysia, Messico, Paraguay, Sud Africa/SACU (*Southern African Customs Union*). Le altre due hanno riguardato giganti commerciali, come l'Unione Europea e il Giappone.

Il rapporto di revisione sull'Unione Europea, adottato nel novembre del 1997, si è concentrato su cinque grandi temi: il rapporto fra mercato unico e liberalizzazione multilaterale, l'allargamento dell'Unione Europea, la rete di accordi regionali e preferenziali, questioni ricorrenti di politica commerciale, l'Unione Europea e il futuro del sistema multilaterale.

Il documento ha illustrato l'influenza crescente dell'Unione Europea sul sistema del commercio multilaterale, che ha portato a due conseguenze: riconoscimento degli effetti positivi del processo di liberalizzazione attuato all'interno del mercato unico e preoccupazione per l'attuazione di alcune politiche e alcune misure da parte dell'Unione Europea, che potrebbero avere un effetto di distorsione sul commercio internazionale. In particolare viene considerato ancora troppo consistente il sostegno pubblico attuato dall'Unione per alcuni settori, per le ricadute negative sulla competitività e sull'allocazione efficiente delle risorse, mentre si temono i rallentamenti alla liberalizzazione commerciale determinati dall'impiego di misure di protezione all'import e di contingentamenti in alcuni settori industriali (tessili, automobili, elettronica di consumo) ed agricoli (cereali, carne, latticini, pollame, zucchero e tabacco).

Alcune cautele sono anche state espresse per le conseguenze che potrebbero avere sul commercio internazionale gli accordi preferenziali di liberalizzazione degli scambi fra l'Unione Europea e i paesi dell'Europa centro-orientale, i nuovi accordi di associazione con i paesi del Mediterraneo, nonché il futuro assetto della cooperazione con i Paesi ACP al prossimo scadere della Convenzione di Lomé previsto per il 1999.

Molta attenzione è stata infine posta nel suggerire all'Unione Europea di tenere in debita considerazione le implicazioni dirette ed indirette che possono crearsi sul sistema di regolamentazione commerciale multilaterale, nell'elaborare le proprie relazioni esterne e la propria politica commerciale interna. Il momento è particolarmente delicato in quanto si stanno verificando molti cambiamenti, quali l'entrata in vigore dell'unione monetaria (preludio di una maggiore integrazione e liberalizzazione del mercato unico), la revisione della Convenzione di Lomé, i progressi per l'adesione di nuovi membri.

Il rapporto sul Giappone, adottato nel gennaio del 1998, ha riguardato tre temi principali: quadro macroeconomico e riforme strutturali, politiche commerciali, questioni settoriali.

Nell'ambito della prima area il Giappone è stato invitato ad adottare ulteriori misure di stimolo della domanda interna e ad attuare una più ampia *deregulation* nei settori agricolo, alimentare, costruzioni, trasporti, telecomunicazioni, servizi finanziari e distribuzione. Passi avanti vengono anche auspicati per il rafforzamento della politica della concorrenza e per il raggiungimento di un maggiore equilibrio fra gli investimenti in entrata e quelli in uscita.

L'esame delle politiche e delle pratiche commerciali, condotta in un momento di particolare difficoltà dell'economia giapponese ed internazionale, ha ancora di più enfatizzato l'importanza dell'apertura del mercato giapponese e della *deregulation*, mentre è stato riconosciuto al paese un ruolo chiave come attore economico regionale, soprattutto per

quanto riguarda il processo di superamento della crisi finanziaria che ha colpito l'Asia.

Al Giappone è stato inoltre riconosciuto il ruolo svolto all'interno del sistema multilaterale dell'OMC ed è stato accolto favorevolmente il fatto che esso conduca la quasi totalità degli scambi commerciali sulla base del trattamento della nazione più favorita. Restano ancora passi avanti da fare in alcune questioni settoriali, in particolare per la riduzione dei dazi sui prodotti agricoli e su alcuni manufatti (tessili, cuoio, calzature), per la facilitazione dell'accesso degli investimenti esteri in Giappone, per l'adeguamento agli standard internazionali in materia di certificazione e per il raggiungimento di una maggiore trasparenza nelle procedure che regolano gli appalti pubblici.

## ***Il regionalismo***

### *Gli aspetti istituzionali*

Il tema del regionalismo resta centrale nell'ambito dei negoziati e delle discussioni portati avanti dall'OMC: quasi tutti i 132 membri dell'organizzazione mondiale del commercio hanno infatti concluso accordi commerciali regionali, alcuni con obiettivi di ampio respiro, altri relativi alla liberalizzazione commerciale di alcuni settori determinati.

Il regionalismo, in quanto basato sul principio della concessione di facilitazioni commerciali ai soli membri di un accordo, viola un principio chiave dell'OMC, quello della non-discriminazione, secondo cui le agevolazioni negli scambi concessi ad uno stato vanno estese a tutti gli stati membri. I principi stabiliti dall'articolo XXIV del GATT e dall'articolo V del GATS, stabiliscono infatti che il principale requisito di un accordo regionale è quello di facilitare gli scambi fra i paesi membri senza creare ostacoli al commercio per gli stati che non vi partecipano. Per questo si sta progressivamente affermando la prassi di notificare i contenuti degli accordi regionali all'organo che l'OMC ha costituito *ad hoc* nel 1996, il Comitato per gli accordi regionali. Il numero degli accordi regionali notificati è andato da allora crescendo e a tutt'oggi ha raggiunto la cifra di 144. Di questi, 80 accordi regionali sono ancora in vigore.

Attraverso il monitoraggio su detti accordi si vuole evitare che la loro conclusione, pur essendo riconosciuta come strumento di liberalizzazione degli scambi, diventi la norma e non l'eccezione al sistema multilaterale garantito dall'OMC. Le iniziative intraprese negli ultimi cinquant'anni hanno del resto dimostrato che la strada migliore per l'apertura dei mercati e lo smantellamento delle barriere e degli ostacoli al commercio è rappresentata dal processo negoziale multilaterale svoltosi sotto l'egida del GATT prima e dell'OMC poi.

Nel 1997 il Comitato per gli accordi regionali ha esaminato 44 accordi commerciali, fra i più importanti dei quali si trovano i seguenti: l'allargamento delle Comunità europee ad Austria, Finlandia e Svezia; il NAFTA (*North America Free Trade Agreement*), sia per quanto riguarda i beni che per i servizi; il Mercosur (*Mercado Comun del Sur*) e diversi accordi di liberalizzazione commerciale fra i paesi dell'Unione Europea e dell'EFTA (*European Free Trade Association*) 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 notifica delle attività e delle operazioni inerenti agli accordi commerciali regionali che gli stati membri dell'OMC effettuano ogni due anni.

Una ulteriore area in cui il Comitato ha intensificato il proprio lavoro è quella dell'analisi della compatibilità fra accordi regionali ed accordi multilaterali e delle relazioni che esistono fra loro. La discussione è in gran parte incentrata sulle ripercussioni che questi accordi possono avere sul funzionamento dell'insieme dei diritti ed obblighi stabiliti dai meccanismi che regolano il commercio mondiale in seno all'OMC. Lo scopo di questa analisi è quello di stabilire quali regole debbano essere ulteriormente sviluppate e chiarite al fine di poter fare raccomandazioni a riguardo.



### I flussi regionali di commercio

L'impatto degli accordi di integrazione regionale sugli scambi internazionali viene misurato attraverso un metodo empirico che si basa sul confronto fra il volume degli scambi all'interno delle aree regionali (scambi *intra-area*) e il volume degli scambi tra le diverse aree (scambi *inter-area*). Dopo due anni di crescita sostenuta, nel 1996 l'aumento del commercio mondiale complessivo è stato piuttosto modesto, attestandosi al 3,9%. Anche la crescita dei flussi globali intraregionali e di quelli interregionali è stata contenuta, rispettivamente del 2,5% e del 4,7% (cfr. tavole A/25 e A/26 in appendice). L'aumento più rapido dei flussi interregionali rispetto a quelli intraregionali ha avuto due conseguenze: da un lato una diminuzione della quota degli scambi intraregionali sul commercio mondiale, passata dal 46,2% nel 1995 al 45,6% nel 1996, dall'altro un aumento dell'incidenza dei flussi interregionali, salita dal 45,8% al 46,1% (cfr. tavole A/27 e A/28 in appendice).

La diminuzione del peso percentuale degli scambi all'interno delle singole aree regionali è dovuta principalmente al decremento, dal 26,3% al 25,7%, degli scambi all'interno dell'Unione Europea e di quelli all'interno dell'area Giappone e Asia, dal 12,1% all'11,9%. Gli altri flussi di scambio regionale sono rimasti sostanzialmente invariati, tranne quelli all'interno del Nordamerica e dell'America Latina, che sono saliti leggermente, passando rispettivamente dal 5,7% al 5,8% e dallo 0,9% all'1% (cfr. tavola A/27 in appendice).

Per quanto riguarda i flussi commerciali interregionali, incrementi si rilevano negli scambi dall'Unione Europea al Nordamerica (passati dal 3,0% al 3,1%), dall'Unione Europea ai paesi in transizione (passati dall'1,8% al 2%), dal Nordamerica all'America Latina (dal 2% al 2,2%), dal Nordamerica ai paesi in transizione (dallo 0,1% allo 0,2%), dal Medio Oriente all'area Giappone e Asia (dall'1,4% all'1,5%) e dall'America Latina al Nordamerica (dal 2,2% al 2,4%).

I decrementi riguardano invece i flussi di scambio dall'Unione Europea all'Africa, (dall'1,2% al 1,1%), dal Nordamerica all'Unione Europea (dal 2,8% al 2,7%), dall'area Giappone e Asia all'Unione Europea (dal 3,9% al 3,7%), e dall'area Giappone e Asia al Nordamerica (dal 6,2% al 5,8%), dai paesi in transizione all'Unione Europea (dall'1,7% all'1,6%) e dai paesi in transizione all'area Giappone e Asia (dallo 0,4% allo 0,3%), (cfr. tavola A/28 in appendice).

Un quadro sintetico delle tendenze dei flussi regionali viene tradizionalmente proposto con l'elaborazione, riferita alle principali aree, dei cosiddetti *indici di introversione commerciale*<sup>9</sup>, contenuti nella tavola 2.2 e riportati nel grafico 2.1. I dati relativi al 1996 mostrano che quasi tutte le aree considerate registrano andamenti in discesa, con l'eccezione di Unione Europea, Nordamerica, Giappone e Asia, i cui indici restano stabili.

L'area Altri paesi industriali, che comprende Australia e Nuova Zelanda, registra il decremento più significativo, dal 7,2% al 5,9%, dopo la crescita continua registrata a partire dal 1990. I dati relativi al periodo 1990-1996 mostrano un livello di introversione commerciale più alto rispetto al decennio precedente, forse in conseguenza della con-

<sup>9</sup> L'indice di introversione commerciale (IC) – o di intensità relativa del commercio intra-area – 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:

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

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

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

${}_wT_w$  = commercio mondiale;

La media mondiale è calcolata ponderando gli indici di introversione di ogni area con le corrispondenti quote sul commercio mondiale (le stesse che figurano al denominatore degli indici). 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.

Le aree più aperte agli scambi con paesi ad esse esterni sono quelle caratterizzate da livelli relativamente bassi dell'indice. Un suo aumento può quindi essere interpretato come un segno di più intensa integrazione interna all'area e/o di maggiore isolamento del resto del mondo, anche per effetto di barriere protezionistiche o di altre pratiche discriminatorie.

## LA POLARIZZAZIONE DEL COMMERCIO MONDIALE

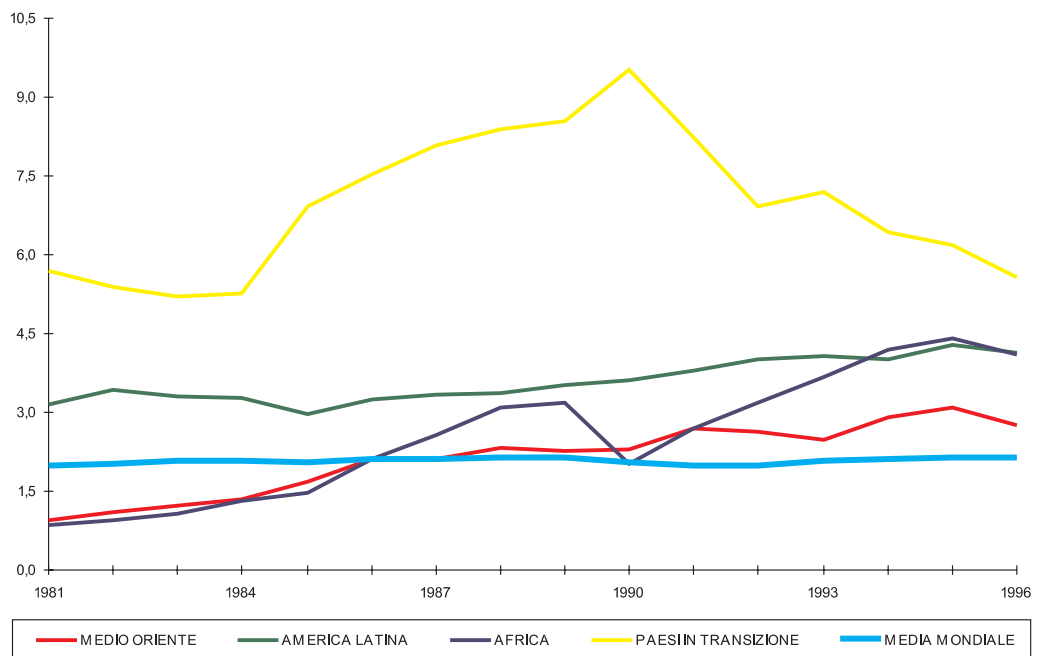
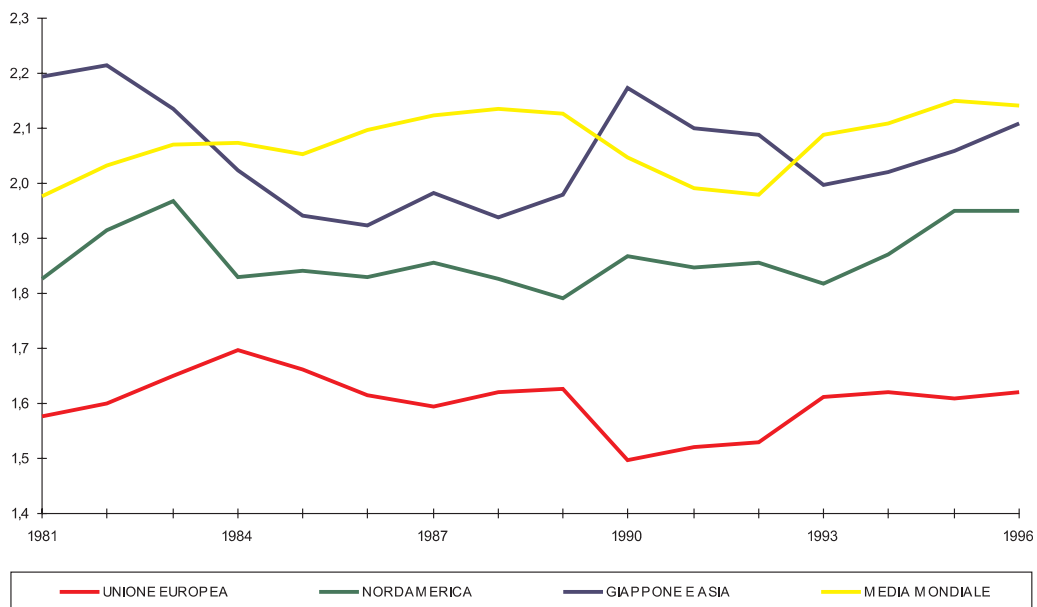
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
A) INCIDENZA PERCENTUALE DEL COMMERCIO INTRA-REGIONALE SUL TOTALE DEGLI SCAMBI DI OGNI AREA (a prezzi correnti)																
Unione Europea (1)	51,3	53,0	54,0	53,7	54,8	58,4	59,6	59,7	59,7	60,3	60,9	61,0	63,8	64,1	65,0	64,4
Nordamerica	28,9	29,4	32,3	33,4	33,9	32,4	31,2	31,3	30,9	31,4	31,2	31,4	32,9	33,7	33,4	33,6
Altri industriali	4,6	4,5	4,7	5,3	4,9	4,8	5,4	5,8	6,0	8,0	8,1	8,3	8,6	9,3	9,7	8,6
Giappone e Asia	32,4	33,4	33,6	33,3	31,8	31,3	33,4	35,1	36,8	41,5	43,4	44,2	46,3	48,3	50,0	50,1
Medio Oriente	7,4	8,1	7,9	7,2	8,0	7,3	7,1	6,9	7,1	7,5	9,1	8,9	8,2	8,5	8,4	8,1
America Latina	19,4	19,9	17,7	17,8	15,5	14,2	13,9	13,9	14,8	14,7	15,9	17,7	19,2	19,3	20,2	20,7
Africa	3,6	3,7	3,7	4,3	4,7	5,2	6,0	6,5	6,7	5,6	7,3	8,2	9,0	8,8	9,3	9,3
Paesi in transizione	49,9	51,3	53,1	52,5	51,9	56,3	55,8	54,4	51,0	35,4	23,2	18,0	20,8	18,6	18,7	18,6
Media mondiale	32,4	34,0	35,3	35,4	34,8	37,2	38,1	38,3	38,2	40,0	40,6	40,9	44,1	44,9	46,2	45,5
B) INCIDENZA PERCENTUALE DEGLI SCAMBI TOTALI DI OGNI AREA SUL COMMERCIO MONDIALE (a prezzi correnti)																
Unione Europea	32,5	33,1	32,7	31,6	33,0	36,1	37,4	36,8	36,6	40,3	40,1	39,9	39,6	39,4	40,5	39,9
Nordamerica	15,8	15,3	16,4	18,2	18,4	17,7	16,8	17,1	17,2	16,8	16,9	16,9	18,1	18,1	17,0	17,3
Altri industriali	2,3	2,3	2,1	2,2	2,1	2,0	2,0	2,0	2,1	1,4	1,4	1,4	1,4	1,5	1,3	1,5
Giappone e Asia	14,7	15,1	15,7	16,5	16,4	16,3	16,8	18,1	18,6	19,1	20,7	21,2	23,2	23,9	24,1	23,7
Medio Oriente	8,0	7,4	6,4	5,3	4,8	3,5	3,3	3,0	3,2	3,3	3,4	3,4	3,3	2,9	2,7	3,0
America Latina	6,2	5,8	5,4	5,4	5,2	4,4	4,2	4,1	4,2	4,1	4,2	4,4	4,7	4,8	4,7	5,0
Africa	4,2	3,8	3,4	3,2	3,2	2,5	2,3	2,1	2,1	2,8	2,7	2,6	2,4	2,2	2,2	2,3
Paesi in transizione	8,7	9,5	10,2	10,0	7,5	7,5	6,9	6,5	6,0	3,7	2,8	2,6	2,9	2,9	3,2	3,3
Mondo (2)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
C) INDICI DI INTROVERSIONE COMMERCIALE (A/B)																
Unione Europea	1,6	1,6	1,7	1,7	1,7	1,6	1,6	1,6	1,6	1,5	1,5	1,5	1,6	1,6	1,6	1,6
Nordamerica	1,8	1,9	2,0	1,8	1,8	1,8	1,9	1,8	1,8	1,9	1,8	1,9	1,8	1,9	2,0	2,0
Altri industriali	2,0	2,0	2,2	2,4	2,3	2,4	2,7	2,8	2,9	5,8	5,9	6,1	6,1	6,4	7,2	5,9
Giappone e Asia	2,2	2,2	2,1	2,0	1,9	1,9	2,0	1,9	2,0	2,2	2,1	2,1	2,0	2,0	2,1	2,1
Medio Oriente	0,9	1,1	1,2	1,4	1,7	2,1	2,1	2,3	2,3	2,3	2,7	2,6	2,5	2,9	3,0	2,8
America Latina	3,2	3,4	3,3	3,3	3,0	3,2	3,3	3,4	3,5	3,6	3,8	4,0	4,1	4,0	4,3	4,1
Africa	0,9	1,0	1,1	1,3	1,5	2,1	2,6	3,1	3,2	2,0	2,7	3,2	3,7	3,9	4,3	4,1
Paesi in transizione	5,7	5,4	5,2	5,3	6,9	7,5	8,1	8,4	8,5	9,5	8,2	6,9	7,2	6,4	5,9	5,6
Media mondiale	2,0	2,0	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,0	2,0	2,0	2,1	2,1	2,1	2,1

(1) L'OMC ha tentato di correggere i dati sugli scambi intra-regionali dell'Unione Europea in base ad una stima della loro sottovalutazione dovuta all'introduzione del nuovo sistema di rilevazione statistica (Intrastat).

(2) Il totale mondiale non corrisponde alla somma delle singole aree considerate perché include anche i flussi di direzione geografica non specificata.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

**INDICI DI INTROVERSIONE COMMERCIALE**  
(variazioni percentuali)



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Grafico 2.1

clusione dell'accordo ANZCERTA (*Australia-New Zeland Closer Economic Relations Trade Agreement*)<sup>10</sup>.

Il decremento che si registra nei paesi in transizione conferma la crescente efficacia delle misure di liberalizzazione commerciale e di riforma delle politiche commerciali, che stanno riducendo il loro grado di chiusura agli scambi con il resto del mondo.

Nell'area dell'America Latina l'indicatore scende leggermente, ma senza andare ad invertire la tendenza alla crescita che ne ha caratterizzato l'andamento a partire dal 1990 rispetto al decennio precedente. La maggiore integrazione interna può essere, anche in questo caso, spiegata in parte con gli sviluppi nell'attuazione del Mercosur<sup>11</sup>, iniziato con il trattato di Asuncion nel 1991. Si tratta del tentativo di integrazione economica attualmente allo stato più avanzato dell'area latinoamericana. L'accordo ha istituito una zona di libero scambio, seguita da un'unione doganale, mentre dal 1995 è entrato in vigore il mercato comune. Il trattato mira infatti all'abolizione delle barriere tariffarie e non tariffarie nell'area, non solo sui flussi di merci ma anche sui fattori di produzione, all'istituzione di un'unica tariffa verso l'esterno ed all'armonizzazione di alcuni aspetti della politica economica dei paesi coinvolti.

Anche nel caso dell'Africa la diminuzione dell'indice di introversione commerciale, dal 4,3% al 4,1% non consente di prefigurare una tendenza che inverta la crescita registrata in modo più evidente a partire dal 1990. Stessa considerazione può essere fatta per l'area del Medio Oriente, in cui la diminuzione dell'indice, dal 3% al 2,8%, indica il mantenimento del sostanziale rialzo verificatosi negli anni novanta rispetto al decennio precedente.

Sulla base dei dati illustrati, pur non potendo fornire una valutazione esauriente dell'andamento del commercio mondiale in termini di relazione tra scambi inter-area e scambi intra-area, è tuttavia possibile affermare che, a partire dai primi anni novanta, la polarizzazione del commercio mondiale è lentamente ma progressivamente cresciuta, portandosi ad un livello mai raggiunto nel decennio precedente. A partire dal 1993 questo incremento di polarizzazione ha sostanzialmente riguardato tutte le aree, con la sola eccezione dell'Unione Europea (che si è però sostanzialmente mantenuta sui valori precedenti) e dei paesi in transizione, mentre ha evidenziato un trend fortemente crescente per l'America Latina.

Resta allora confermata dai dati la crescente importanza del dibattito sui rapporti e sulla compatibilità fra la polarizzazione degli scambi mondiali e il sistema di regolamentazione commerciale multilaterale. Il rischio che il funzionamento del quadro multilaterale venga inficiato dai processi di integrazione economica regionale si ha solo nel caso in cui il primo sia più debole, un'eventualità a cui l'OMC sta cercando di ovviare attraverso il progressivo rafforzamento dell'architettura multilaterale modellata sulle esigenze dell'economia globale.

### *Gli accordi di integrazione regionale*

Per quanto concerne lo sviluppo degli *accordi regionali*, il 1997 ha fatto registrare importanti novità. In *Europa*, la rete di accordi fra l'Unione Europea e gli stati terzi, è stata rafforzata dalla proposta della Commissione di lanciare nuovi negoziati per l'adesione di un primo gruppo di paesi: Cipro, Repubblica Ceca, Estonia, Ungheria, Polonia, e Slovenia. L'ingresso di questi paesi avrà significative conseguenze nella misura in cui l'accesso senza dazi al mercato comunitario attualmente accordato ai 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, delle regole sugli investimenti e sul movimento delle persone.

Nel contempo l'Unione Europea ha proceduto alla firma di un nuovo accordo di as-

<sup>10</sup> Dell'accordo fanno parte Australia e Nuova Zelanda.

<sup>11</sup> Il Mercosur è composto da Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay e, come associati, da Cile e Bolivia.

sociazione con la Giordania, che si aggiunge a quelli già conclusi con Marocco e Tunisia e, in prospettiva, con tutti i paesi del Mediterraneo, in vista della realizzazione dell'area di libero scambio entro il 2010; ha ultimato la revisione della quarta Convenzione di Lomé e sta discutendo la struttura degli accordi con i paesi ACP dopo lo scadere della convenzione; ha cominciato nuovi negoziati di liberalizzazione commerciale con il Messico ed il Sudafrica. Inoltre, un nuovo quadro di rapporti con il Nord America, l'America Latina e l'Asia è stato approntato ed è stato rivisto il *Sistema delle Preferenze Generalizzate*. Tutta questa serie di misure dovrà essere coerente, nella sua formulazione e nella sua applicazione, con il quadro multilaterale di regole stabilite dall'OMC.

Il quadro dei rapporti economici regionali sta mutando notevolmente anche in *America*. Canada e Messico stanno rafforzando i loro rapporti all'interno del NAFTA<sup>12</sup>, per arrivare alla conclusione di accordi simili con alcuni paesi dell'America Latina, in particolare il Canada con il Cile e il Messico con Cile, Bolivia, Costa Rica, Colombia e Venezuela e, in futuro, con tutti i paesi americani inclusi quelli caraibici.

Nell'ambito del Mercosur, si prospetta l'entrata in vigore della tariffa esterna comune attraverso un processo di convergenza, per il Brasile e l'Argentina entro il 2001, per il Paraguay e l'Uruguay entro il 2006. È stata rilanciata inoltre la volontà di procedere nella conclusione di accordi di libero scambio con gli altri paesi dell'area. Il Cile, che fino a poco tempo fa aveva improntato la propria politica commerciale sull'impiego massiccio del principio della nazione più favorita, con una tariffa doganale generale piuttosto bassa e uniforme, si sta ora orientando verso la conclusione di accordi di libero scambio con i partner dell'America Latina e con quelli dell'APEC (*Asia-Pacific Economic Cooperation Forum*)<sup>13</sup>.

L'area dell'America Latina è anche interessata dal progetto per la realizzazione di una grande area di libero scambio per le Americhe entro il 2005, lanciato dal vertice di Santiago nei primi mesi del 1998. La FTAA (*Free Trade Area of the Americas*) sarà formata dai 34 paesi dei due subcontinenti americani, aggregando così economie da dieci milioni di miliardi di dollari e ottocento milioni di abitanti.

Anche in *Africa* si stanno sviluppando diverse iniziative. Nel gennaio del 1998 è entrata in vigore l'unione doganale costituita dai paesi francofoni dell'Africa occidentale. Nell'area sud sono invece avanzati i negoziati per il Protocollo sugli scambi del SADC (*Southern African Development Community*)<sup>14</sup> che prevede la realizzazione di una zona di libero scambio, ma essi sono complicati dal fatto che i membri partecipano anche al SACU (*Southern African Customs Union*)<sup>15</sup>, accordo che per di più è in fase di rinegoziazione.

In *Asia*, è stato anticipato dal 2008 al 2005 il completamento dell'AFTA (*Asean Free Trade Area*) mentre l'accordo è stato esteso ad una gamma più ampia di prodotti e, in futuro, riguarderà anche i servizi e la proprietà intellettuale. Proseguono i negoziati, iniziati nel 1996, dei membri del *South Asian Preferential Trading Arrangement*<sup>16</sup> per la creazione, entro il 2001, della SAFTA (*South Asian Free Trade Area*).

I paesi dell'APEC (*Asia-Pacific Economic Cooperation Forum*) procedono invece sulla strada della realizzazione della liberalizzazione commerciale e degli investimenti nella regione Asia e Pacifico entro il 2010 per i paesi sviluppati, ed entro il 2020 per quelli in via di sviluppo.

Questo gruppo di paesi persegue un regionalismo di tipo aperto, basato sul fatto che qualsiasi riduzione tariffaria adottata fra i membri dell'accordo e qualsiasi diversa misura di liberalizzazione, viene poi applicata dagli stati dell'APEC attraverso il principio della nazione più favorita. Quindi, i progressi che sono stati compiuti sono automaticamente compatibili con il sistema multilaterale di regolamentazione degli scambi stabilito dall'OMC.

<sup>12</sup> Il NAFTA riunisce Stati Uniti, Canada e Messico.

<sup>13</sup> L'APEC comprende Australia, Brunei, Canada, Cile, Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Indonesia, Malaysia, Messico, Nuova Zelanda, Papua Nuova Guinea, Singapore, Stati Uniti, Taiwan e Thailandia.

<sup>14</sup> Del SADC fanno parte Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mauritius, Mozambico, Namibia, Sudafrica, Swaziland, Tanzania, Zambia e Zimbabwe.

<sup>15</sup> I membri del SACU sono Botswana, Lesotho, Namibia, Sudafrica, Swaziland.

<sup>16</sup> Vi aderiscono Bangladesh, Bhutan, India, Maldive, Nepal, Pakistan e Sri Lanka.

Dato questo complesso quadro di interrelazioni fra accordi regionali (di cooperazione economica, di libero scambio, di unione doganale), i problemi di compatibilità e di adeguamento alla regolamentazione adottata nel quadro dell'OMC sono evidenti. In particolare, a parte casi specifici che possono essere risolti con il ricorso al meccanismo per la risoluzione delle controversie dell'OMC, le difficoltà maggiori si registrano, oltre che per l'applicazione della clausola della nazione più favorita, spesso contrastante con la concessione di dazi preferenziali, per le differenze tra gli standard regionali e quelli internazionali, per le norme sanitarie e sui prodotti, per la moltiplicazione delle regole di origine. Nel settore dei servizi i problemi maggiori si riscontrano nelle differenze sugli standard per l'accesso al mercato, per le condizioni per lo stabilimento, l'investimento o per l'accesso alla professione.

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

A fine settembre 1997, nell'interesse dell'economia e dell'efficienza, il Consiglio Internazionale della Carne Bovina ed il Consiglio Internazionale dei Prodotti Caseari hanno deciso di chiedere la cancellazione dei due accordi dalla lista delle intese plurilaterali<sup>17</sup> annessa agli accordi multilaterali dell'OMC. Dalla fine del 1997, i due accordi plurilaterali, quello sulla carne bovina e quello sui prodotti caseari, non esistono più. I paesi membri hanno infatti ritenuto che la creazione, nel quadro dell'OMC, del Comitato per l'agricoltura e le misure fitosanitarie, che si occuperà delle questioni di politica commerciale che interessano l'agricoltura, compresi la carne bovina e i prodotti caseari, ha reso inutile la loro applicazione.

La riduzione del numero degli accordi esterni al quadro multilaterale attraverso soluzioni che riportano le questioni che questi trattano nel quadro delle attività dell'OMC, rappresenta un'ulteriore conferma dello sforzo che l'organizzazione sta compiendo per costruire un efficace ed organico sistema multilaterale di regolamentazione degli scambi internazionali.

Rimangono oggi in essere solo gli altri due accordi plurilaterali, quello relativo agli appalti pubblici e quello sul commercio di aeromobili civili.

L'accordo plurilaterale per garantire la trasparenza delle procedure di bando e di aggiudicazione degli appalti pubblici<sup>18</sup>, entrato in vigore nel 1996, ha visto l'adesione di due nuovi membri, il Liechtenstein e Singapore. Taiwan e Panama stanno negoziando l'adesione.

Anche con l'obiettivo di rendere l'accordo più accessibile consentendo la partecipazione di nuovi membri, il Comitato ha avviato una revisione dell'accordo, che ha toccato i seguenti aspetti: semplificazione dell'accordo, aggiornamento rispetto alle tecnologie dell'informazione, eliminazione delle pratiche discriminatorie che distorcono l'assegnazione delle commesse pubbliche.

Il gruppo di lavoro sulla trasparenza negli appalti pubblici, creato dalla *Conferenza di Singapore*, si è riunito tre volte per studiare l'applicazione della trasparenza nelle politiche nazionali e ricavare elementi da includere in un accordo appropriato.

Per quanto riguarda invece l'accordo plurilaterale relativo all'abolizione delle barriere tariffarie sul commercio di aeromobili civili, motori, componenti e parti nonché merci assimilate, nel 1997 non si sono registrati significativi avanzamenti<sup>19</sup>. Si è avuta una sola nuova adesione, quella della Grecia, ora soggetta a ratifica, e sono nuovamente falliti i tentativi di inserire l'accordo fra quelli multilaterali dell'OMC.

<sup>17</sup> Gli accordi plurilaterali sono accordi sottoscritti su base volontaria soltanto da alcuni paesi e la loro accettazione non risulta vincolante per poter aderire all'OMC.

<sup>18</sup> Al 31 agosto 1997 i partner dell'accordo erano i seguenti: Aruba, Canada, le Comunità Europee ed i 15 membri, Cina, Corea del Sud, Giappone, Hong Kong, Israele, Norvegia, Stati Uniti e Svizzera.

### ***La cooperazione con le altre organizzazioni internazionali***

Sin dalla sua fondazione, l'OMC ha intrapreso una intensa collaborazione con altre organizzazioni intergovernative operanti nei settori di proprio interesse, in particolare con molte di quelle appartenenti al sistema delle Nazioni Unite (UNCTAD, ITC, UNDP etc.) e con altre di tipo regionale. Molte di queste organizzazioni hanno infatti lo *status* di osservatore nei vari comitati, consigli e gruppi di lavoro dell'OMC. Altre sono anche rappresentate nei negoziati per la liberalizzazione commerciale di alcuni settori dei servizi.

Tra la fine del 1996 e il 1997, l'OMC ha intensificato la propria politica di cooperazione e collaborazione con le altre istituzioni internazionali, attraverso la conclusione di due importanti accordi. Nel dicembre 1996 è stato firmato un accordo di collaborazione con l'FMI basato su tre principali elementi: cooperazione nel delineare interventi coerenti con la politica economica globale, individuazione e sviluppo di sinergie, assegnazione reciproca dello *status* di osservatore all'interno degli organi decisionali. Nell'aprile del 1997 l'OMC ne ha concluso un altro con la Banca Mondiale. La strategia di rafforzamento delle relazioni con le istituzioni internazionali che si occupano di sviluppo economico e liberalizzazione degli scambi è resa oggi necessaria dall'accelerarsi del processo di globalizzazione dell'economia mondiale.

L'accordo con la Banca Mondiale si basa su tre pilastri principali. In primo luogo costituisce la base per portare avanti il mandato assegnato dagli stati membri all'OMC, che è quello di raggiungere una maggiore coerenza di intervento nell'economia globale. Il Segretariato dell'OMC e la Banca Mondiale hanno previsto di consultarsi reciprocamente sulle materie di interesse comune.

Viene previsto un sistema più strutturato per lo scambio di informazioni, che porti allo sviluppo di sinergie nell'ambito della ricerca e delle attività di cooperazione tecnica e all'utilizzo delle rispettive banche dati. In particolare il Segretariato dell'OMC può accedere alle banche dati della Banca Mondiale (comprese la banca dati economica e sociale, le tavole del debito estero, l'atlante della Banca Mondiale, gli indicatori dello sviluppo mondiale, i trend nelle economie in via di sviluppo, e gli indicatori di sviluppo dell'Africa). Si tratta di informazioni essenziali che agevolano l'attività degli organi dell'OMC, in particolare dell'Organo di revisione delle politiche commerciali, del Comitato sul Commercio e sullo Sviluppo e del Sotto-Comitato sui paesi meno sviluppati. In cambio la Banca Mondiale può accedere alla banca dati integrata dell'OMC, che contiene anche i termini degli impegni per l'accesso ai mercati e le concessioni tariffarie sui beni e servizi.

In terzo luogo, l'accordo assegna alla Banca Mondiale e all'OMC lo *status* di osservatore per la partecipazione alle riunioni dei rispettivi organi decisionali. L'OMC partecipa quindi alla Conferenza annuale del consiglio dei governatori della Banca Mondiale, mentre quest'ultima prende parte alle conferenze ministeriali, al consiglio generale e ad altri organi dell'OMC.

Nel quadro della strategia di cooperazione con le altre organizzazioni internazionali, è da segnalare anche il lancio, nel marzo 1998, del fondo comune fiduciario per l'implementazione di un programma integrato congiunto di assistenza tecnica destinato ad alcuni paesi meno sviluppati selezionati e ad altri paesi dell'Africa. L'operazione, del valore di circa 10 milioni di dollari, è la prima di questo tipo che coinvolga congiuntamente l'OMC, l'UNCTAD e l'ITC e costituisce una prova della determinazione delle tre organizzazioni a rafforzare la propria collaborazione.

Il programma ha lo scopo di aiutare i paesi africani a partecipare più attivamente al sistema multilaterale degli scambi e ad accrescere la loro capacità esportativa.

---

<sup>19</sup> I partner dell'accordo sono 23: Bulgaria, Canada, l'Unione Europea, Austria, Belgio, Danimarca, Francia, Germania, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Spagna, Svezia, Egitto, Giappone, Macau, Norvegia, Romania, Stati Uniti e Svizzera.

## 2.2 LA POLITICA COMMERCIALE DELL'UNIONE EUROPEA

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

L'evoluzione più recente della politica commerciale dell'Unione Europea riflette gli effetti determinati dal completamento del mercato interno e dagli impegni internazionali assunti nel quadro degli accordi di liberalizzazione sottoscritti in ambito OMC.

Nel corso del 1997<sup>20</sup> sono state adottate misure concrete per migliorare il funzionamento e rafforzare importanti componenti della politica commerciale comune, quali il regime delle importazioni ed esportazioni, il regime di transito ed il regime tariffario preferenziale. Particolare impegno è stato messo anche nella lotta contro le frodi doganali.

Molta importanza è stata anche assegnata al rafforzamento dei legami fra l'Unione Europea e numerosi stati terzi, soprattutto dell'area mediterranea e dell'Europa centro-orientale.

In materia di *cooperazione doganale*, nel 1997 sono stati compiuti dei passi in avanti per l'attuazione del programma d'azione *Dogane 2000*, volto a rendere uniforme l'applicazione delle norme doganali in tutto il territorio dell'Unione. Per questo la Commissione, in collaborazione con gli stati membri, ha adottato diverse iniziative volte a rendere più efficienti le amministrazioni doganali e ad incrementare il loro coordinamento.

Nella prospettiva di migliorare ed uniformare il diritto doganale comunitario sono state inoltre prese altre iniziative. Il regolamento CEE n. 2913/92 che istituisce il codice doganale comunitario, è stato modificato per tre volte nella sua parte applicativa (regolamenti CE nn. 12/97, 89/97, 1427/97).

È stata pubblicata la nuova base di dati multilingue TARIC (*Tariffa Integrata della Comunità*) che consente alle amministrazioni l'aggiornamento giornaliero, attraverso trasmissioni elettroniche, delle informazioni per l'applicazione uniforme di tutte le misure tariffarie.

Si stanno inoltre terminando i lavori per consentire agli operatori la consultazione diretta dei dati TARIC attraverso Internet.

Nell'aprile la Commissione ha presentato al Consiglio una comunicazione contenente un *piano d'azione per il transito doganale in Europa e una nuova politica doganale*. Il piano d'azione scaturisce dal riesame, iniziato dalla Commissione nel 1995, dei problemi registrati nei regimi di transito (transito comunitario, transito comune e TIR, *Transport International Routier*) sulla base delle comunicazioni e delle consultazioni con le autorità doganali e con gli operatori.

Le misure indicate nel piano, sia di tipo regolamentare che operativo, hanno l'obiettivo di garantire l'efficacia e la sicurezza delle operazioni di transito doganale, mantenendo nello stesso tempo l'equilibrio fra le agevolazioni offerte agli operatori dalle operazioni di transito e la protezione effettiva degli interessi finanziari degli stati membri dell'UE. Le principali misure contenute nel piano sono le seguenti:

- applicazione al transito del programma d'azione delle dogane comunitarie *Dogane 2000*; rafforzamento della collaborazione fra gli stati membri della Convenzione sul transito<sup>21</sup>; elaborazione di una convenzione per l'agevolazione doganale europea unica, che sostituisca i diversi sistemi oggi utilizzati;
- realizzazione di un nuovo sistema informatizzato di transito per seguire in modo continuo i movimenti delle merci fra le dogane dei 23 paesi membri;

<sup>20</sup> Quando non specificato i mesi citati si riferiscono al 1997.

<sup>21</sup> Fanno parte della Convenzione sul transito 23 paesi, i 15 membri dell'Unione Europea, i 4 dell'EFTA, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia e Ungheria.



- inquadramento delle operazioni di transito: accesso al regime di transito secondo l'attendibilità di ciascun operatore e conclusione di protocolli di intesa tra le amministrazioni doganali e gli operatori;
- miglioramento dello svolgimento delle operazioni attraverso lo snellimento delle procedure e la collaborazione fra amministrazioni doganali;
- prevenzione e repressione della frode e delle irregolarità attraverso misure di coordinamento e di uniformizzazione dei controlli;
- miglioramento della gestione finanziaria: modulazione dell'importo e della natura della garanzia in funzione dei rischi e riorganizzazione delle procedure di recupero;
- applicazione uniforme delle regole di transito nei 23 paesi, formazione dei doganieri e miglioramento del dialogo con gli operatori.

Nel quadro dell'attuazione del piano, la Commissione ha avanzato una proposta di regolamento per riesaminare le disposizioni comunitarie sul transito e la convenzione del transito comune.

Il Consiglio ha adottato inoltre un regolamento (CE n. 515/97) volto a rendere più efficace la lotta contro le frodi attraverso la reciproca assistenza tra le autorità amministrative degli stati membri e la collaborazione fra queste e la Commissione, al fine di consentire una corretta applicazione della normativa comunitaria in materia doganale. Il regolamento citato mira a realizzare un miglioramento del contesto organizzativo della lotta contro le frodi anche attraverso la realizzazione di una base di dati (il SID, *sistema di informazione doganale*), alimentata dalle informazioni scambiate tra gli stati membri.

Nel contesto della cooperazione in materia doganale, la Comunità ha firmato accordi di cooperazione doganale e di reciproca assistenza amministrativa con la Repubblica di Corea, con gli Stati Uniti e con il Canada. Tali accordi hanno il duplice scopo di snellire le procedure doganali e quello di intensificare la collaborazione nella lotta contro le frodi commerciali.

Con la Norvegia la Comunità ha concluso un accordo di cooperazione doganale volto a sancire lo *status quo* degli accordi doganali bilaterali firmati dal paese con Finlandia e Svezia, prima del loro ingresso nell'Unione Europea.

L'Unione poi firmato un accordo di assistenza amministrativa in campo doganale con la Svizzera. Anche in questo caso l'obiettivo prioritario è quello di intensificare la collaborazione nella lotta contro le frodi.

Il Consiglio ha autorizzato la Commissione a negoziare accordi di cooperazione in campo doganale con la Cina e con i paesi membri dell'ASEAN (*Association of Southeast Asian Nations*)<sup>22</sup>.

Il 10 ed il 20 giugno la Comunità ha siglato con Canada e Stati Uniti, accordi per il riconoscimento reciproco in materia di valutazione di conformità, materia su cui il Consiglio ha più volte sottolineato la necessità di adottare una politica esterna globale. Nelle conclusioni adottate il 26 giugno infatti ha riaffermato la necessità di ridurre gli ostacoli tecnici sui mercati mondiali e di prevenire la creazione di nuovi ostacoli.

Nel settembre è entrata in vigore nella Comunità la Convenzione di Istanbul sull'ammissione temporanea. Tale convenzione codifica le disposizioni riguardanti *l'ammissione temporanea delle merci e dei mezzi di trasporto* contenute in una ventina di convenzioni internazionali e stabilisce l'utilizzo dei carnet ATA (*Admission Temporaire-Temporary Admission*) per l'ammissione temporanea delle merci e dei carnet CPD per i mezzi di trasporto.

Nel 1997 le disposizioni relative al *regime comune di importazione* hanno subito dei cambiamenti. Il regolamento CE n. 519/94, relativo al regime comune applicabile alle

---

<sup>22</sup> I paesi membri sono: Birmania, Brunei, Filippine, Indonesia, Laos, Malaysia, Singapore, Thailandia e Viet Nam.

importazioni dai paesi a commercio di stato, è stato modificato dal regolamento CE n. 847/97 del Consiglio negli allegati II e III. Le nuove disposizioni introducono un'esenzione al contingente quantitativo per le componenti dei giocattoli originari della Cina ed aboliscono, a partire dal 1° gennaio 1998, il contingente quantitativo sugli oggetti di vetro da tavola originari dello stesso paese, sottoponendo le importazioni di questi prodotti a vigilanza comunitaria<sup>23</sup>.

Nel rispetto degli impegni assunti nell'ambito dell'*Uruguay Round*, il Consiglio con il regolamento CE n. 467/97 e la Commissione con il regolamento CE n. 480/97, hanno esentato dai dazi doganali alcuni prodotti farmaceutici. Altri invece, per uso non prevalentemente farmaceutico, hanno subito la revoca dell'esenzione daziaria.

Nel 1997 sono stati conclusi nuovi accordi che riguardano i *regimi di importazione* relativi ad alcuni settori specifici.

Nel campo *siderurgico*, 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 senza limiti quantitativi applicabile, fino al 31 dicembre 1999, agli scambi dei prodotti siderurgici non contemplati in essi.

La Commissione sta anche negoziando un accordo analogo con il Kazakistan e sta proseguendo, 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<sup>24</sup> senza restrizioni quantitative applicabile ad alcuni prodotti siderurgici originari di Bulgaria, Repubblica Ceca, Romania e Slovacchia.

Il Consiglio ha deciso di concludere un nuovo accordo commerciale con l'ex Repubblica jugoslava di Macedonia. Gli accordi con Egitto, Lettonia, Lituania e Viet Nam, in vigore o applicati provvisoriamente nel 1997, sono stati rinnovati con alcune modifiche e sono stati applicati a partire dal 1998. Un rinnovo automatico per il 1998 ha invece riguardato l'accordo bilaterale sul commercio di seta, lino e ramiè concluso nel 1995 con la Cina.

Non sono stati rinnovati gli accordi, scaduti il 31 dicembre 1996, con Malta, Marocco e Tunisia, con conseguente rimozione dei livelli di autolimitazione che si applicavano ancora alle esportazioni di tali paesi.

Neppure gli accordi con Albania, Slovenia e Russia, scaduti nella stessa data, sono stati rinnovati. Con la Russia però, nel 1997 è stato applicato un regime autonomo<sup>25</sup>.

Il Consiglio ha autorizzato la Commissione a negoziare con Cambogia, Laos e Nepal, accordi tessili contenenti un sistema di duplice controllo<sup>26</sup>.

Il Consiglio ha nuovamente modificato il regolamento CE n. 3030/93 relativo al regime comune applicabile ai prodotti tessili originari dei paesi coperti da accordi bilaterali. Si è voluto così facilitare la gestione dei limiti quantitativi applicati nel quadro di tale regolamento.

<sup>23</sup> Il sistema della vigilanza comunitaria si realizza in un monitoraggio sul flusso di importazioni nell'Unione Europea di un determinato prodotto attraverso la segnalazione da parte delle dogane ai ministeri competenti.

<sup>24</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.

<sup>25</sup> Il regime autonomo è un sistema di regolamentazione dell'importazione di un determinato prodotto che viene adottato unilateralmente dall'Unione Europea in mancanza di un accordo specifico o in attesa del rinnovo.

<sup>26</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.

Nel settore degli *autoveicoli*, la Comunità ha continuato ad incoraggiare le iniziative miranti al conseguimento di una maggiore armonizzazione internazionale delle norme relative a questi beni. In questa direzione si pone la decisione del Consiglio in merito all'adesione 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 continuato ad applicare l'accordo con il Giappone relativo alle esportazioni di autoveicoli e veicoli commerciali leggeri giapponesi nell'Unione e nei mercati soggetti a restrizioni quantitative, prima della completa liberalizzazione prevista per la fine del 1999.

La Commissione ha proceduto ad un esame completo delle condizioni d'accesso ai mercati dei principali paesi dell'ASEAN ed ha continuato la discussione sui problemi di accesso per gli autoveicoli esportati dall'Unione con alcuni paesi, in particolare Giappone, Corea, Polonia, Ucraina ed Egitto.

Dal 1° luglio 1997 si applica il *cumulo delle norme di origine*<sup>27</sup> tra gli stati membri dell'Unione Europea, gli stati dell'EFTA ed i paesi associati dell'Europa centrale.

Per quanto riguarda l'insieme degli *strumenti di politica commerciale*, la Commissione ha proseguito nel 1997 la sua attività di studio e valutazione. Nel settembre la Commissione ha presentato la quindicesima relazione annuale al Parlamento europeo sulle attività antidumping e antisovvenzioni della Comunità nel 1996. Dalla relazione risulta che la Comunità applicava, alla fine del 1996, 146 misure, di cui due soltanto antisovvenzioni. Le misure antidumping, stimati in valore a circa 2,9 miliardi di Ecu degli scambi coperti, riguardano solo lo 0,6% circa dell'import totale dell'Unione Europea. Ben 50 di queste misure (il 37%) colpiscono paesi ad economia di stato, in particolare Cina (30) e Russia (12). Gli altri paesi maggiormente colpiti sono Giappone (12, di cui 2 sospese), Corea del Sud, (11 di cui 1 sospesa), Turchia (7), Thailandia (7), Brasile (7) e Taiwan (6).

Per quanto attiene alle *misure antidumping*, la Commissione ha pubblicato, nel corso del 1997, 28 avvisi di apertura di procedimento: 5 hanno riguardato riesami intermedi, 3 riesami di misure a scadenza, 1 elusione di dazi e 2 riesami ai sensi del regolamento CE n. 384/96 sull'assorbimento dei dazi.

Da parte sua il Consiglio ha terminato un procedimento senza l'imposizione di dazi ed ha istituito dazi antidumping definitivi in 17 casi.

Nell'ambito delle misure definitive i casi più importanti hanno riguardato importazioni di meccanismi per la legatura di fogli, accendini tascabili, filati di poliestere testurizzati, borsette in cuoio, salmoni di allevamento dell'Atlantico, alcuni tipi di calzature con tomaie in materie tessili e alcuni tipi di tubi senza saldatura.

Per quanto riguarda le misure provvisorie, invece, i casi più significativi hanno riguardato palette semplici di legno, biancheria da letto in cotone, glicosato, elementi di fissaggio in acciaio inossidabile e loro parti, ferro-silico-manganese e telecopiatrici per uso privato.

Nel 1997, inoltre, ben 8 decisioni adottate dal Consiglio e dalla Commissione sono stati confermate da sentenze e ordinanze in materia antidumping della Corte di Giustizia e dal Tribunale di primo grado.

Nell'ambito delle *misure antisovvenzioni*, nel 1997 la Commissione ha portato a termine l'inchiesta sulle importazioni di salmone di allevamento dell'Atlantico originario della Norvegia. Ha quindi istituito delle misure antisovvenzione, che hanno avuto come effetto impegni assunti dal governo e dagli esportatori norvegesi e un dazio residuo del 3,8%.

---

<sup>27</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'Unione Europea con lo scopo di facilitare l'attribuzione dell'origine comunitaria.

Sono proseguite le attività di riesame delle misure che riguardano le importazioni di fibre e filati di poliestere originari della Turchia e di cuscinetti a sfera originari della Thailandia.

La Commissione ha aperto 3 nuove inchieste: due relative all'importazione di antibiotici ad ampio spettro e di barre lucide di acciaio inossidabile originarie dell'India, e una concernente l'importazione di carminio di cocciniglia originario del Perù.

In materia di misure antisovvenzioni, il Consiglio ha adottato, nell'ottobre, una versione riveduta e consolidata del regolamento che costituisce la base di queste misure.

Il 1997 è stato anche caratterizzato da un forte aumento dei procedimenti, antidumping e antisovvenzione avviati da stati terzi verso importazioni provenienti da Stati appartenenti all'Unione Europea. La Commissione ha allora intensificato gli sforzi per sottoporre a verifica tali procedimenti con lo scopo di assicurare il pieno rispetto, da parte dei paesi terzi, degli accordi antidumping ed antisovvenzioni 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 una serie di procedimenti di esame. Questi riguardano gli Stati Uniti relativamente alla legge antidumping del 1916 e ad alcune pratiche per il rilascio di licenze transfrontaliere per la riproduzione delle opere musicali, alcuni provvedimenti dell'Argentina relativi all'esportazione di pellami greggi e all'importazione di cuoio lavorato, alcune pratiche del Brasile di ostacolo al commercio del cognac, alcune misure relative al rilascio delle licenze di importazione per laminati d'acciaio da parte di questo paese e le condizioni fissate dal Giappone per l'importazione di cuoio lavorato.

Con gli Stati Uniti si è chiusa un'altra importante questione. A seguito della decisione della Commissione di ricorrere a consultazioni bilaterali ed eventualmente al meccanismo di composizione delle controversie operante in sede OMC in relazione alle modifiche, apportate nel 1996, sulle norme di origine applicabili ai prodotti tessili e all'abbigliamento, gli Stati Uniti hanno accettato di ripristinare le norme di origine precedenti, nell'attesa della loro armonizzazione in sede internazionale.

Per quanto riguarda il procedimento contro la Thailandia per la riproduzione illecita di registrazioni sonore comunitarie, continua il regime di sospensione, deciso nel 1996, unitamente alla verifica puntuale sulla situazione interna a tale paese.

Il *sistema delle preferenze generalizzate* (SPG)<sup>28</sup> accordato dalla Comunità ai paesi meno sviluppati è stato oggetto, nel 1997, di una serie di importanti iniziative che si inseriscono nella strategia globale portata avanti dall'OMC per favorire l'integrazione dei paesi meno progrediti nell'economia mondiale.

La Commissione europea ha proposto, nell'ottobre del 1997, l'emanazione di un regolamento destinato a contribuire al miglioramento delle condizioni sociali ed ambientali dei paesi che godono del sistema delle preferenze generalizzate attraverso il raddoppio del margine preferenziale per i prodotti industriali e l'aumento di due terzi dello stesso margine per i prodotti agricoli. Il beneficio è condizionato al rispetto, da parte di questi paesi, delle norme stabilite dall'Organizzazione internazionale del lavoro per la tutela dei lavoratori e dalle norme dell'Organizzazione internazionale dei legni tropicali per la salvaguardia dell'ambiente<sup>29</sup>.

In una proposta di regolamento successiva, nel dicembre 1997, la Commissione si è anche espressa in favore dell'estensione del beneficio del sistema delle preferenze generalizzate a determinati prodotti originari dei paesi meno progrediti che fino ad oggi non rientravano nel sistema.

<sup>28</sup> Il *Sistema delle Preferenze Generalizzate* (SPG) riguarda facilitazioni concesse unilateralmente dall'Unione Europea ad un certo numero di paesi in via di sviluppo e non fa parte delle misure agevolative previste nel quadro del GATT.

<sup>29</sup> Il 1 gennaio 1997 è entrato in vigore l'accordo internazionale sui legni tropicali.

La Commissione ha poi concesso deroghe alle norme di origine ad altri paesi meno progrediti: Bangladesh, Cambogia, Laos e Nepal.

La strategia della Commissione per migliorare l'accesso ai mercati per i prodotti originari di questi paesi è basata sull'invito ad armonizzare le preferenze accordate ai paesi meno sviluppati sulla base del regime più favorevole (di norma il sistema dei benefici stabilito dalla Convenzione di Lomé è più favorevole rispetto al SPG), a rendere più flessibile l'applicazione delle norme in materia di origine da parte della Comunità, autorizzando più spesso il cumulo, a premere perché gli altri paesi più sviluppati dell'OMC adottino misure analoghe.

Il Consiglio ha parallelamente deciso di escludere dei benefici del SPG i paesi più progrediti annoverati fra gli attuali titolari, cioè la Repubblica di Corea, Hong Kong e Singapore. Il beneficio dell'SPG è stato ritirato, sia per i prodotti industriali che agricoli, anche per il Myanmar (Birmania), a causa delle pratiche di lavoro coatto che vengono attuate nel paese.

In materia di regimi preferenziali, la Commissione ha anche predisposto una comunicazione al Consiglio ed al Parlamento sulla loro gestione. Il documento fa rilevare una non trascurabile disfunzione nell'applicazione dei citati regimi, in particolare per frodi sull'origine, disfunzione che causa considerevoli perdite di entrate per le risorse proprie del bilancio comunitario. Per rimediare a questa situazione la Commissione ha indicato una serie di misure miranti a:

- indurre gli stati membri ad applicare più rigorosamente le disposizioni in vigore;
- consentire alla Commissione di adottare misure provvisorie appropriate (quali ad esempio la sospensione di alcune preferenze) e rendere più uniforme l'azione degli stati membri;
- prevedere azioni di accompagnamento alle misure citate sopra, al fine di migliorare la formazione e l'informazione delle amministrazioni doganali dei paesi terzi interessati;
- inserire le indicazioni della Commissione per la lotta alle frodi originate nell'applicazione dei regimi preferenziali, all'interno delle azioni che la Comunità intende intraprendere per creare un quadro generale dei regimi preferenziali con l'obiettivo di migliorare l'accesso ai mercati da parte dei paesi meno sviluppati.

La *promozione delle esportazioni*, effettuata a livello comunitario, ha riguardato, nel corso del 1997, l'organizzazione della partecipazione di imprese e associazioni professionali appartenenti all'Unione Europea, a diverse fiere commerciali internazionali. Quelle che si sono tenute ad Hong Kong, in Giappone ed in Russia relative ai settori tessile abbigliamento, calzature e cuoio, quelle svoltesi in Cina e Viet Nam per il settore dell'edilizia, in Sudafrica per l'edilizia e le macchine utensili, in Malaysia per i prodotti ambientali, in Arabia Saudita per le attrezzature mediche e gli imballaggi ed in India per le automobili.

Nel giugno, la Commissione ha adottato una proposta di direttiva in materia di *assicurazione del credito all'esportazione* che riguarda le operazioni che beneficiano di un sostegno pubblico a medio e lungo termine. La *ratio* del provvedimento è quella 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.

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

L'Unione Europea ha svolto un ruolo di primo piano nell'ambito dei lavori portati avanti dall'OMC per la firma, nel 1997, dei tre importanti accordi multilaterali riguardanti, rispettivamente, le *tecnologie dell'informazione*, i *servizi delle telecomunicazioni di base* ed i *servizi finanziari*; accordi che hanno tradotto le indicazioni emerse, nel dicembre de 1996, dalla prima *Conferenza ministeriale di Singapore*.

La Comunità ha inoltre intrapreso diverse iniziative per rendere operativo un altro obiettivo prioritario dell'OMC, quello di promuovere l'integrazione dei paesi meno sviluppati nell'economia mondiale.

Sulla base dei risultati conseguiti nell'ambito della *Conferenza di Singapore* in materia di prodotti di tecnologie dell'informazione e del successivo riesame di tali risultati operato dalla conferenza dell'OMC di Ginevra, nel giugno 1997 la Commissione ha adottato il regolamento CE n. 1153/97 che prevede una prima serie di riduzioni tariffarie. Il provvedimento è stato poi modificato a settembre dal regolamento CE n. 2658/97 relativo alla nomenclatura tariffaria e statistica ed alla tariffa doganale comune, che sospende la riscossione dei dazi della tariffa doganale comune per alcuni prodotti relativi alle tecnologie dell'informazione. Una ulteriore modifica è intervenuta con il regolamento CE n. 2216/97 che elimina o riduce, a titolo autonomo, i dazi doganali per alcuni prodotti contemplati dall'accordo OMC e per alcuni prodotti connessi non considerati inizialmente da tale accordo e che presentano un interesse maggiore per gli operatori economici dell'Unione Europea.

Nel 1997 la Comunità ha inoltre dato un significativo contributo ai negoziati in corso nei vari gruppi di lavoro dell'OMC, in particolare in quello sui servizi professionali, nel quale sono state adottate alcune direttive per gli accordi di riconoscimento reciproco nel settore contabile, e in quello che si occupa di elaborare le norme dell'accordo generale sul commercio dei servizi (GATS), in cui si stanno elaborando alcuni negoziati in materia di sovvenzioni, appalti pubblici e clausole di salvaguardia. Significativo apporto è stato anche dato ai negoziati relativi all'adesione di nuovi membri all'OMC.

Nel 1997 la Comunità ha discusso di fronte all'organo di composizione delle controversie dell'OMC diversi casi che la riguardano. In particolare, l'organo giurisdizionale di appello dell'OMC ha confermato la relazione di Ecuador, Stati Uniti, Honduras e Messico che condannava numerose disposizioni del regime comunitario applicabile all'importazione, alla vendita ed alla distribuzione delle banane, respingendo quindi il ricorso della Comunità. L'Unione Europea ha reso noto che intende rispettare i propri impegni internazionali.

Il caso è stato fortemente dibattuto in sede comunitaria, tanto da costituire l'oggetto di due risoluzioni del Parlamento europeo, adottate a maggio e a settembre. Nella prima il Parlamento riteneva inaccettabile il parere sfavorevole espresso dal *panel* dell'OMC sul regime comune relativo a questi prodotti e sollecitava la Commissione a procedere fino all'ultimo grado di ricorso. Si dichiarava inoltre favorevole al mantenimento ed al miglioramento del regime comunitario della banana per proteggere gli interessi dei produttori ACP (*Africa, Caraibi, Pacifico*) e dell'Unione Europea.

Nella risoluzione successiva invitava il Consiglio e la Commissione a mettere a punto una risposta appropriata contro la decisione avversa dell'organo di appello del *panel* OMC, per continuare a garantire la protezione della produzione comunitaria di banane e il mantenimento dei flussi privilegiati provenienti dai paesi ACP. Il Parlamento invitava inoltre Consiglio e Commissione a proporre una revisione dei meccanismi dell'OMC e delle sue procedure di composizione delle controversie perché fossero più efficacemente considerate le questioni sociali, sanitarie, culturali ed ambientali.

Un'altra importante controversia commerciale che riguarda la Comunità è stata quella sollevata dal Canada, che ha richiesto, nel 1996, la costituzione di un *panel* per esaminare il proprio ricorso contro alcune norme comunitarie che vietano l'importazione di bestiame e di carni contenenti ormoni originarie di Canada e Stati Uniti. Il divieto comunitario è stato dichiarato incompatibile con le norme dell'OMC dal *panel* e dall'organo di appello a cui l'Unione ha fatto ricorso. Nei primi mesi del 1998 la controversia si è chiusa quindi a favore dei paesi che avevano promosso il ricorso.

La Comunità, nel corso del 1997, ha fatto ricorso al sistema di risoluzione delle controversie in sede OMC per altre due questioni relative al settore degli autoveicoli, specificamente nei confronti del regime di promozione degli investimenti nel settore adottato dal Brasile e del programma nazionale in materia di autoveicoli dell'Indonesia.

Per altre controversie, segnatamente quella con il Giappone sulle tasse giapponesi sulle bevande alcoliche e per l'acquisto, in Giappone, di un satellite di navigazione, è stata raggiunta una soluzione di comune accordo.

È stata invece risolta la disputa fra l'Unione Europea e gli Stati Uniti in relazione alle leggi americane aventi effetti sanzionatori extraterritoriali, nello specifico la legge Helms-Burton contro Cuba e la legge D'Amato contro Iran e Libia. Dopo una sospensione del procedimento, le due parti hanno raggiunto, durante il vertice ministeriale dell'OMC a Ginevra nel maggio del 1998, una soluzione concordata che elimina le sanzioni contro le imprese dell'Unione Europea.

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

Nell'ambito delle relazioni commerciali bilaterali e regionali, la Comunità ha continuato, nel corso del 1997, la propria strategia per rafforzare ed ampliare i rapporti economici con i paesi terzi attraverso la cooperazione più approfondita ed il partenariato. Questa tendenza riguarda in particolare i paesi dell'Europa centro-orientale e quelli in via di sviluppo, soprattutto dell'area del Mediterraneo e del Medio Oriente.

L'Unione Europea ha sviluppato e intensificato le relazioni con i paesi dell'EFTA nel quadro dello SEE (*Spazio Economico Europeo*)<sup>30</sup>. Prosegue infatti l'estensione allo SEE della legislazione relativa al mercato interno, attraverso l'adozione, da parte del Comitato misto, di 90 decisioni relative alla libera circolazione delle merci, dei capitali, dei servizi e delle persone, e 17 decisioni riguardanti le politiche orizzontali e le politiche di accompagnamento.

Il Consiglio dello SEE ha tenuto due riunioni in cui è stato dato ampio spazio alla discussione sulle prospettive dell'integrazione europea e sulla preparazione dell'ampliamento dell'Unione.

La Commissione parlamentare mista ha invece adottato alcune risoluzioni riguardanti il funzionamento dell'accordo SEE, il mercato unico dell'energia, la libera circolazione di capitali e dei servizi finanziari, la politica europea in materia di trasporti nonché la società dell'informazione.

Sul piano bilaterale è da segnalare il proseguimento dei negoziati fra la Comunità e la Svizzera nei settori trasporti, libera circolazione delle persone, agricoltura, ricerca, reciproco riconoscimento dei certificati di conformità ed appalti pubblici. Con la Svizzera è stato inoltre firmato un importante accordo in materia di reciproca assistenza amministrativa, entrato in vigore il 1° luglio.

Il 1997 è stato anche un anno determinante per le relazioni tra l'Unione Europea ed i paesi dell'Europa centro-orientale candidati all'adesione. Il Consiglio Europeo di Lussemburgo ha infatti adottato, nel dicembre 1997, 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 1997 è stato inoltre il terzo anno di attuazione del *dialogo strutturato*<sup>31</sup>, nell'ambito del quale sono state organizzate diverse riunioni ministeriali congiunte che hanno trattato i temi giudicati più importanti in vista dell'adesione. In particolare, oltre ad alcune questioni in materia di affari esteri e di agricoltura, sono state esaminati anche temi economici e finanziari e relativi all'istruzione, cultura, ambiente, audiovisivo, mercato interno, ricerca, trasporti, giustizia ed affari interni, energia ed affari sociali.

---

<sup>30</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>31</sup> Il dialogo strutturato rientra nel quadro di rafforzamento della strategia di preadesione attuata per i paesi candidati all'entrata nell'Unione Europea.

Per quanto riguarda gli *accordi di associazione*, nel luglio la Slovenia ha ratificato il proprio, mentre in dicembre Consiglio e Commissione hanno adottato decisioni relative alla conclusione degli accordi europei<sup>32</sup> con Estonia, Lettonia e Lituania.

Sono poi entrate in vigore le decisioni dei consigli di associazione per la partecipazione di Ungheria, Romania e Repubblica Ceca ai programmi comunitari nel settore dell'istruzione, della formazione e della gioventù.

La strategia di preadesione a favore di questi paesi è stata inoltre realizzata attraverso i nuovi orientamenti formulati dalla Commissione per il programma PHARE (*Poland and Hungary Action for Restructuring the Economy*) che, approvati dal Consiglio, hanno cominciato ad essere operativi dal 1997. Questi infatti hanno lo scopo di preparare i paesi candidati all'adesione all'Unione Europea attraverso l'aiuto per l'applicazione della normativa comunitaria. In quest'ottica la Commissione ha deciso di impennare il programma PHARE su due obiettivi prioritari: lo sviluppo istituzionale ed il finanziamento degli investimenti in quei settori in cui l'applicazione della normativa comunitaria richiede ingenti risorse, quali ambiente, trasporti, qualità dei prodotti, condizioni del lavoro e grandi infrastrutture legate alle reti transeuropee.

Con l'obiettivo di ottimizzare gli sforzi, la Commissione ha stabilito di attuare uno stretto coordinamento con la BEI (Banca europea per gli investimenti), la BERS (Banca europea per la ricostruzione e lo sviluppo) e la Banca mondiale. È stata decisa inoltre l'e-laborazione di "partenariati per l'adesione" in cui vengano individuati i settori chiave sui quali i paesi candidati dovranno concentrare gli sforzi.

Il 1997 è stato un anno chiave anche nei rapporti fra la Comunità e gli *Stati indipendenti dell'ex-Urss*. È infatti entrato in vigore l'accordo di partenariato e di cooperazione con la Russia, che regolerà 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. Il Parlamento europeo ha infatti espresso parere favorevole alla conclusione degli accordi di partenariato e di cooperazione con l'Armenia, l'Azerbaijan, la Georgia ed il Kazakistan.

Con l'Armenia, la Georgia il Kirghistan e l'Azerbaijan sono stati conclusi degli accordi interinali sul commercio e le misure di accompagnamento. I primi due sono entrati in vigore nel corso dell'anno.

L'unica eccezione in questo quadro è la Bielorussia, su cui l'Unione Europea continua a mantenere riserve per la situazione politica interna, caratterizzata da continue violazioni dei diritti umani e delle libertà fondamentali e dal non rispetto dei principi propri di uno stato di diritto.

La Comunità ha poi continuato a fornire un sostegno importante alle profonde trasformazioni economiche e politiche che interessano questi stati, mettendo a loro disposizione ampie risorse finanziarie nel quadro del programma di assistenza tecnica TACIS (*Technical Assistance Programme to the CIS*). Nel bilancio 1997 sono stati impegnati ben 475,2 milioni di Ecu.

Per quanto riguarda le relazioni dell'Unione Europea con i principali *paesi industriali*, si sono registrati alcuni significativi sviluppi, in particolare con *Stati Uniti* e *Canada*.

L'applicazione della nuova agenda transatlantica ha fatto notevoli progressi<sup>33</sup>. Nel 1997 i due vertici Unione Europea-Stati Uniti, uno all'Aia in maggio e l'altro a Washington in dicembre, hanno portato alla firma di un accordo di cooperazione doganale e di reciproca assistenza in materia doganale, di un accordo sui precursori della droga e di un

---

<sup>32</sup> Gli accordi europei sono particolari accordi di associazione conclusi nei primi anni novanta dall'Unione Europea con Bulgaria, Polonia, Repubblica Ceca, Romania, Slovacchia in vista della loro possibile adesione all'Unione nel medio periodo.

<sup>33</sup> Per un approfondimento dei rapporti fra Stati Uniti ed Unione Europea vedi il riquadro *Problemi e prospettive*



accordo di cooperazione scientifica e tecnica, al termine dei negoziati relativi a un progetto d'accordo sul reciproco riconoscimento in materia di valutazione della conformità e alla conclusione, in seno all'OMC, di accordi sulle tecnologie dell'informazione e sui servizi di telecomunicazioni di base.

Oltre alla cooperazione in materia di politica estera, soprattutto in relazione al processo di pace in Medio Oriente, i temi della cooperazione e del dialogo transatlantico hanno anche riguardato l'ampliamento dell'Unione Europea, alcune questioni settoriali relative al commercio elettronico, al cambiamento climatico e alla cooperazione in materia normativa, e le leggi americane con effetto extraterritoriale, cioè la "*Cuban Liberty and Democratic Solidarity (Libertad) Act*" (legge Helms-Burton) e la "*Iran and Libya Sanctions Act*" (legge d'Amato). Su quest'ultima questione, nell'aprile del 1997, Stati Uniti ed Unione Europea hanno raggiunto una intesa che apre la via ad una soluzione di medio-lungo periodo. Le disposizioni americane contro Cuba verranno infatti mitigate attraverso la negoziazione di norme internazionali che assicurino una maggiore protezione degli investimenti stranieri. La legge contro Iran e Libia sarà oggetto di un continuo esame da parte dell'Unione Europea e degli Stati Uniti per arrivare alla non applicazione delle sanzioni contro gli Stati membri e le imprese dell'Unione previste dalla legge D'Amato. Questa intesa è stata formalmente adottata nel maggio del 1998, nel quadro della Conferenza ministeriale dell'OMC tenutasi a Ginevra.

Unione Europea e *Canada* hanno realizzato dei passi avanti nel quadro della dichiarazione politica congiunta adottata nel 1996 e su alcune questioni particolari, quali la conclusione di accordi bilaterali sul riconoscimento reciproco della certificazione di conformità, sulla cooperazione doganale, sulla concorrenza e le questioni veterinarie, sulla cooperazione in materia di ricerca e di insegnamento superiore, sulle relazioni nel settore della pesca e del commercio degli animali da pelliccia.

Le relazioni fra la Comunità ed il *Giappone* hanno registrato anch'esse un miglioramento, in particolare in campo politico, in quanto l'Unione intende favorire la crescita del ruolo internazionale del Giappone, soprattutto come attore regionale. Il sesto vertice Unione Europea-Giappone, svoltosi all'Aia in giugno, ha registrato dei progressi nell'attuazione della dichiarazione congiunta adottata nel 1991 e ha convenuto di sviluppare la cooperazione in tutti i settori. In particolare, le due parti hanno deciso di avviare un dialogo regolare su alcune questioni importanti quali la *deregulation* dell'economia giapponese (soprattutto nei sistemi di distribuzione) e l'accelerazione dei negoziati per il riconoscimento reciproco.

Con l'*Australia*, l'Unione Europea ha firmato una dichiarazione congiunta che delinea un partenariato ampio di cooperazione in numerosi settori, sia in ambito bilaterale che nel quadro delle organizzazioni internazionali, dando una nuova dimensione alle relazioni fra la Comunità ed il paese.

Per quanto riguarda il *Mediterraneo ed il Medio Oriente*, le relazioni fra la Comunità ed i paesi di tale area si sono concentrate sull'attuazione della dichiarazione di Barcellona che, nel 1995, ha istituito il partenariato euromediterraneo. La seconda conferenza euromediterranea dei 27 ministri degli affari esteri, tenutasi nell'aprile 1997 a Malta, ha permesso di redigere un consuntivo e di stabilire poi gli orientamenti futuri delle attività di ciascuna delle tre componenti che identificano il partenariato: politica e sicurezza, economia e finanza, società e cultura. Gli stati partecipanti hanno anche deciso di dare un maggiore impulso agli investimenti nella regione mediterranea e di approfondire i rapporti nell'area sociale e culturale.

Nel 1997 sono state poi organizzate tre conferenze euromediterranee settoriali, una sugli investimenti, a Londra, una sull'ordinamento della regione mediterranea, all'Aia, ed un'altra sull'ambiente, ad Helsinki.

Anche le azioni di cooperazione sono state rilanciate attraverso uno stanziamento totale di bilancio pari a 981,391 milioni di Ecu.

La Comunità ha poi firmato *accordi di cooperazione euromediterranea* con diversi paesi dell'area, in particolare con la Giordania, con l'Organizzazione per la liberazione

della Palestina, per conto dell'Autorità palestinese, con l'ex Repubblica jugoslava di Macedonia e con lo Yemen.

L'accordo con la Giordania prevede un regolare dialogo politico, la realizzazione graduale di una zona di libero scambio e il rafforzamento della cooperazione. Quello con l'Organizzazione per la liberazione della Palestina regola provvisoriamente i rapporti in attesa della firma dell'accordo definitivo fra cinque anni. Tocca l'insieme delle relazioni economiche e commerciali fra le parti e stabilisce le condizioni necessarie per attuare la liberalizzazione degli scambi fra l'Unione Europea e i Territori palestinesi. L'accordo con l'ex Repubblica jugoslava di Macedonia è stato firmato unitamente ad un protocollo finanziario, una dichiarazione comune sul dialogo politico e ad un ulteriore accordo in materia di trasporti. Con lo Yemen è stato concluso un progetto di accordo che prevede una cooperazione attiva nei settori del commercio, dell'economia, dell'ambiente, del turismo, della scienza e della tecnologia, della cultura e dell'informazione.

Sono proseguiti i negoziati con l'Algeria per la firma di un accordo euromediterraneo ed il Consiglio ha autorizzato la Commissione a negoziare un accordo di questo tipo anche con la Siria, per sostituire l'accordo di cooperazione attuale.

In vista dell'adesione di *Cipro* all'Unione Europea sono stati realizzati importanti passi avanti nell'ambito della strategia di preadesione, avviata dal Consiglio europeo di Lussemburgo. Nell'ambito del dialogo strutturato si sono svolte due riunioni dei ministri della Giustizia e tre riunioni dei ministri degli Affari esteri.

Il Consiglio europeo di Lussemburgo ha anche ribadito l'ammissibilità dell'adesione della *Turchia* all'Unione Europea secondo gli stessi criteri impiegati per gli altri paesi candidati, ed ha presentato gli elementi di una strategia destinata a preparare tale paese all'adesione avvicinandolo all'Unione Europea in tutti i settori. La Turchia, che ha lamentato l'esclusione della propria candidatura dal primo gruppo di paesi scelti per l'entrata nell'Unione, è stata anche invitata a partecipare alla conferenza europea prevista per il 1998.

Le relazioni con i paesi del Medio Oriente sono state oggetto di una riunione ministeriale e della settima riunione congiunta fra il Consiglio di Cooperazione del Golfo (CCG) e l'Unione Europea, tenutosi nel Qatar a febbraio. La riunione ha sancito l'opportunità di un approfondimento dei temi della cooperazione economica (soprattutto nei settori dell'elaborazione di norme e in materia doganale), già contenuti nell'accordo di cooperazione firmato nel 1988. Le parti hanno anche ribadito il proposito di completare i negoziati per la realizzazione di una zona di libero scambio entro il 1998.

Il 1997 ha visto un progressivo sviluppo anche nelle relazioni fra Unione Europea ed *America Latina*, secondo gli orientamenti espressi, nel 1995, dal Consiglio europeo di Madrid. Il nuovo impulso alle relazioni fra le due aree geografiche è anche stato dato dalle conclusioni del Consiglio europeo di Amsterdam che ha auspicato l'organizzazione, entro il duemila, di un vertice dei Capi di stato e di governo dell'Unione Europea, dell'America Latina e dei Caraibi.

Il dialogo politico ed economico fra l'Unione Europea e i paesi della regione è stato portato avanti attraverso una serie di conferenze ad alto livello.

Nel febbraio si è tenuta, all'Aia, la tredicesima conferenza ministeriale di San José, fra l'Unione Europea e gli stati membri del gruppo di San José<sup>34</sup>, in cui sono stati discussi temi relativi al consolidamento della pace e dello stato di diritto nell'istmo americano, l'applicazione del sistema delle preferenze generalizzate e l'intensificazione della cooperazione fra le due regioni.

Successivamente, in aprile, ha avuto luogo, sempre nei Paesi Bassi, il settimo incontro istituzionalizzato fra l'Unione Europea e il gruppo di Rio<sup>35</sup> che ha toccato temi di dialogo politico, di sviluppo delle relazioni economiche e commerciali e di cooperazione.

---

di un patto transatlantico tra Stati Uniti ed Unione Europea, a cura di R. Faini, contenuto in questo capitolo.

<sup>34</sup> Il gruppo è composto da Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama e Salvador.

A margine dell'incontro si sono svolte altre due importanti riunioni, con i paesi del Mercosur e con i paesi del Gruppo Andino<sup>35</sup>.

Il 1997 è stato contrassegnato anche dalla firma del nuovo *accordo di partenariato economico*, di coordinamento politico e di cooperazione 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 Parlamento europeo ha altresì approvato la conclusione del nuovo quadro di cooperazione fra la Comunità e il Cile, firmato nel 1996.

Le azioni di cooperazione finanziaria e tecnica hanno assorbito, in America Latina, 190,2 milioni di Ecu (in particolare per progetti di rafforzamento delle istituzioni e della pubblica amministrazione, e per interventi di carattere sociale). Per la cooperazione economica sono stati spesi 64 milioni di Ecu.

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'Unione Europea ha intrapreso una serie di iniziative importanti nel corso del 1997.

In particolare la Commissione ha adottato il libro verde sulle relazioni fra l'Unione Europea e i paesi ACP, documento su cui il Comitato economico e sociale ha espresso un parere e il Parlamento europeo ha approvato una risoluzione. A seguito dell'intenso dibattito suscitato, la Commissione ha adottato i nuovi orientamenti per i negoziati relativi ai nuovi accordi di cooperazione con i paesi ACP in vista della scadenza della quarta convenzione di Lomé nel duemila. La Commissione ha proposto di strutturarli in cinque grandi aree tematiche: rafforzamento degli aspetti politici del partenariato; riorientamento della cooperazione mediante un approccio integrato della lotta contro la povertà; allargamento della cooperazione al partenariato economico; gestione più rigorosa e selettiva degli strumenti di cooperazione; sviluppo di una differenziazione geografica all'interno dei paesi ACP.

In applicazione della quarta convenzione riveduta di Lomé, la Commissione ha attuato, nel corso del 1997, una serie di iniziative per lo sviluppo del commercio interno dei paesi ACP e per il rafforzamento della competitività. Ha avviato inoltre un programma di assistenza alle imprese esportatrici dei paesi ACP e un programma regionale pilota per lo sviluppo dei poli commerciali nell'Africa occidentale. Un'altra serie di iniziative hanno riguardato la realizzazione di strategie per il potenziamento del settore privato e del commercio e l'elaborazione di strategie settoriali, in particolare per pellame, legname, pesca e turismo.

Un avvenimento significativo è stata l'adesione "qualificata" del Sudafrica alla 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*).

Il Consiglio ha poi adottato, nel novembre, la decisione CE 97/803 sulla revisione intermedia della decisione CEE 91/482 relativa all'associazione dei PTOM alla Comunità. La decisione citata, inerente alla ripartizione delle risorse dell'ottavo FES per i PTOM, ha introdotto due novità di rilievo: l'ammissibilità dei cittadini dei PTOM, nella loro qualità di cittadini dell'Unione, a 19 programmi comunitari e la modifica del regime commerciale, limitando l'applicazione del cumulo di origine ACP/PTOM per il riso e lo zucchero a decorrere dal 1° dicembre 1997.

Con i paesi dell'Asia, l'Unione Europea ha proseguito, nel corso del 1997, la strategia di rafforzamento delle relazioni politiche ed economiche, in particolare attraverso la preparazione del secondo vertice Asia-Europa (*ASEM*) che ha avuto luogo nell'aprile del

---

<sup>35</sup> Del gruppo fanno parte Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Colombia, Ecuador, Messico, Panama, Paraguay,

1998. A questo fine si sono tenute diverse riunioni a livello ministeriale fra l'Unione Europea e i paesi asiatici, in particolare, dei Ministri degli esteri a Singapore, delle finanze a Bangkok e dell'economia a Tokyo e sono state intraprese diverse azioni specifiche destinate a rafforzare le relazioni economiche e commerciali.

Con i paesi dell'ASEAN è stata avviata una nuova dinamica di rafforzamento dei rapporti, in particolare di quelli economici e commerciali. Ciò è stato deciso nella dodicesima riunione ministeriale fra l'Unione Europea e l'ASEAN, tenutasi nel febbraio a Singapore.

Altri sviluppi significativi per il rafforzamento delle relazioni fra Unione Europea e paesi dell'Asia sono stati realizzati con i seguenti atti: adesione dell'Euratom all'Organizzazione per lo sviluppo energetico della penisola coreana (*KEDO*), firma di accordi di cooperazione con Cambogia e Laos, ritiro della concessione del sistema delle preferenze generalizzate a Myanmar (Birmania) a causa delle pratiche di lavoro coatto applicate dal paese, elaborazione di un piano destinato a rafforzare i legami fra l'Unione Europea ed Hong Kong, dopo il passaggio alla Cina, potenziamento delle relazioni politiche e commerciali con la Cina e con l'India.

La cooperazione finanziaria e tecnica con i paesi dell'Asia è stata, nel 1997, pari a 318,7 milioni di Ecu, quella economica è ammontata a 82,2 milioni di Ecu. Gli aiuti ai profughi sono stati di 38,5 milioni di Ecu e 15 milioni di Ecu sono stati stanziati nell'ambito della *KEDO*.

## **PROBLEMI E PROSPETTIVE DI UN PATTO TRANSATLANTICO TRA STATI UNITI ED UNIONE EUROPEA**

Riccardo Faini\*

*Nonostante i successi dei negoziati in sede multilaterale, sia gli Stati Uniti che l'Unione Europea continuano a perseguire la strada degli accordi di integrazione regionale, in America Latina, in Europa Orientale e nel bacino del Mediterraneo. In tutti questi casi, si tratta di accordi Nord-Sud che si propongono di favorire l'integrazione fra un'area industrializzata (Stati Uniti o Unione Europea) e paesi invece caratterizzati da livelli di sviluppo più arretrati. Da alcuni anni a questa parte però ripetutamente, soprattutto nei circoli diplomatici, è stata avanzata la proposta di nuovi negoziati volti a rafforzare il processo di integrazione fra Unione Europea e Stati Uniti. Tali negoziati dovrebbero portare alla creazione del TAFTA (Transatlantic Free Trade Area), ovvero di un'area di libero scambio fra i paesi dell'Unione Europea, gli Stati Uniti e, in prospettiva, i paesi che aderiscono al NAFTA (North America Free Trade Agreement). Le motivazioni di questo accordo sono eminentemente politiche e scaturiscono in particolare dal timore che, con la fine della Guerra Fredda, si allentino le relazioni politiche ed economiche fra Europa e Stati Uniti, lasciando spazio a disaccordi di natura politica e di natura commerciale. Malgrado i dissensi emersi nel passato, le relazioni fra Europa e Stati Uniti non hanno mai raggiunto il grado di asprezza che ha spesso invece caratterizzato quelle fra Stati Uniti e Giappone. Un accordo TAFTA si porrebbe appunto l'obiettivo di preservare e al limite di rafforzare lo spirito di cordialità e collaborazione che ha caratterizzato i rapporti fra Stati Uniti e Europa.*

*Dato per scontato che possano esistere forti ragioni politiche per un accordo TAFTA (non è un caso che la proposta in tale senso nasce principalmente da ambienti diplomatici), rimane però da verificare la sua validità economica. Un ovvio beneficio del TAFTA sarebbe quello di stimolare il commercio fra Unione Europea e paesi del NAFTA, eliminando gli ostacoli che tuttora intralciano gli scambi fra queste due aree. Non sembra però che il commercio transatlantico abbia fortemente risentito di tali ostacoli<sup>1</sup>. Il volume degli scambi fra Unione Europea e Nordamerica è cresciuto da 4,2 miliardi di dollari nel 1980 a 148 miliardi nel 1995. Anche in percentuale degli scambi mondiali, il commercio transatlantico è cresciuto significativamente, dal 2,1% nel 1980 al 3,0% nel 1995. È certamente possibile che la creazione di un'area di libero scambio possa portare ad un ulteriore e ancor più significativo aumento del commercio fra Stati Uniti e Europa, ma tale supposizione non sembra trovare forti riscontri empirici. Si consideri in particolare il coefficiente di specializzazione geografica degli scambi, che pone a rapporto il peso di un'area nel commercio di un'altra area con il peso della prima area nel commercio mondiale. Un valore del coefficiente inferiore all'unità vale ad indicare che, a parità di altre condizioni, il commercio fra le due aree è relativamente modesto. Nella fattispecie considerata, il rapporto fra il peso degli Stati Uniti nel commercio dell'Unione Europea e il peso degli Stati Uniti nel commercio mondiale fluttua fra il 1980 e il 1995 intorno a un valore di poco superiore a 0,5. Sembrerebbe quindi che il commercio transatlantico sia effettivamente sottodimensionato. Se però (come sembra corretto) si esclude il commercio intraeuropeo sia dal numeratore che dal denominatore del rapporto, il valore dell'indicatore sale a 1,05 nel 1995 ad indicazione del fatto che non esiste alcuna distorsione a favore o a sfavore del commercio transatlantico. Una conferma in tal senso viene da alcuni studi econometrici (Frankel et al., 1995), i quali dopo avere controllato per*

---

\* Università di Brescia

<sup>1</sup> Per un'analisi puntuale dei flussi di commercio e di investimento fra Stati Uniti e Europa si veda AA.VV.,

tutta una serie di fattori (distanza e livelli di reddito) che influenzano il commercio fra due aree concludono che il volume del commercio transatlantico non è distorto né verso il basso né verso l'alto.

Un'ulteriore conferma di questa asserzione emerge dall'analisi dei modelli empirici di equilibrio generale. In un recente saggio, Richard Baldwin e Joe Francois (1997) esaminano gli effetti dell'integrazione economica fra Stati Uniti e Unione Europea utilizzando un modello di equilibrio generale dell'economia mondiale. Baldwin e Francois simulano anzitutto gli effetti di una completa eliminazione dei dazi sugli scambi di beni manufatti fra Stati Uniti e Unione Europea. Non è da escludere infatti che la difficoltà di trovare un accordo sulla spinosa questione del commercio agricolo porti un accordo TAFTA a concentrarsi sui soli beni industriali. Gli effetti però sui livelli di reddito di tale tipo di accordo sono del tutto trascurabili (tavola 1, colonna 1), a riflesso del fatto che i dazi sul commercio di manufatti sono già in media molto ridotti. In una seconda simulazione, Baldwin e Francois esaminano l'impatto di un accordo più ambizioso che includa anche i beni agricoli, le barriere non tariffarie (in particolare i dazi anti-dumping) e le politiche di appalti pubblici. Gli effetti (tavola 1, colonna 2) sono più significativi. Va rilevato però che un accordo preferenziale fra Stati Uniti e Unione Europea avrebbe in tal caso effetti negativi sul reddito di tutte le altre aree, con la sola eccezione dell'Africa a Sud del Sahara. Nell'ultima simulazione, infine, si analizzano le conseguenze di una riduzione della protezione sia agricola che industriale attuata su basi non-discriminatorie da parte di tutti i paesi aderenti all'OMC. Emergono due fatti di rilievo (tavola 1, colonna 3): in primo luogo i guadagni di reddito sarebbero molto più pronunciati in confronto a quelli indotti da una riduzione delle barriere agli scambi di tipo discriminatorio, in secondo luogo tutte le aree trarrebbero beneficio da tale manovra, a conferma del fatto che i guadagni più significativi dei processi di liberalizzazione non scaturiscono da accordi preferenziali ma dal rafforzamento del sistema multilaterale degli scambi internazionali.

Da quanto detto finora, sembra di potere concludere che un accordo TAFTA non avrebbe che effetti minori sui livelli di benessere e non sembra quindi giustificare l'impegno politico che i relativi negoziati richiederebbero. Non mancano poi le controindicazioni a questo tipo di accordo. In primo luogo, la creazione di un'area di libero scambio riservata di fatto ai paesi più industrializzati – con la principale eccezione del Giappone – non potrebbe non alimentare timori e sospetti da parte degli altri paesi, in particolare di quelli in via di sviluppo, che paventerebbero l'esistenza di una strategia volta ad

### EFFETTI DI REDDITO DELLE MISURE DI LIBERALIZZAZIONE

(variazione percentuali)

	TAFTA Solo beni industriali	TAFTA Tutti i settori	Liberalizzazione multilaterale
EU15	0,3	0,8	1,5
USA	0,0	0,3	1,2
America Latina	-0,0	-0,1	5,6
Asia	-0,0	-0,1	9,1
Giappone	-0,2	-0,1	2,8
Africa settentrionale <sup>1</sup>	-0,1	-0,3	4,9
Africa sub-sahariana	-0,0	0,1	2,9
Europa centrale	-0,0	-0,1	2,1

<sup>1</sup> Incluso il Medio Oriente.

escluderli dai mercati più ricchi. In secondo luogo, in tutta verosimiglianza, l'accordo TAFTA dovrebbe escludere il settore agricolo. In questo modo, però, si finirebbe per violare nello spirito, e probabilmente anche nella lettera, l'articolo XXIV dell'OMC, infliggendo un duro colpo al prestigio di tale organizzazione. Inoltre, la rinuncia ad affrontare la questione agricola, uno dei temi più controversi nel corso dell'Uruguay Round, esporrebbe futuri negoziati commerciali al rischio di un clamoroso fallimento, vanificando quindi lo scopo stesso di migliorare le relazioni fra Stati Uniti e Europa. In terzo luogo, infine, un accordo TAFTA richiederebbe inevitabilmente la definizione di un insieme di regole di origine estremamente complesso, al fine di evitare che i paesi che hanno già un accordo di libero scambio con l'Europa o con gli Stati Uniti ma non con entrambi possano aggirare le barriere di natura tariffaria e non tariffaria nell'altra area. Queste regole sarebbero un'ulteriore fonte di distorsione e di costi amministrativi.

Un accordo TAFTA in ultima istanza genererebbe quindi pochi benefici, specie se confrontati con i costi potenziali di tale iniziativa. Va poi considerato un ulteriore fattore, ovvero il fatto che i negoziati per un accordo transatlantico distoglierebbero l'attenzione dei responsabili della politica commerciale sia negli Stati Uniti che nell'Unione Europea da altri impegni assai più pressanti. Il rafforzamento dell'OMC e del sistema multilaterale degli scambi richiede infatti un'attenzione continua, sia sul piano dei nuovi temi che sul quello della attuazione degli accordi dell'Uruguay Round. Si consideri ad esempio l'eliminazione dell'accordo Multifibre. I paesi industrializzati hanno di fatto scelto di rinviare (backloading) le scelte più difficili di liberalizzazione al 2004, termine ultimo stabilito per lo smantellamento del sistema di protezione nel settore tessile ed abbigliamento. Sorge il sospetto che questa strategia possa preludere a un tentativo di non rispettare gli impegni di liberalizzazione. Sarà necessario un forte coordinamento fra Stati Uniti ed Europa affinché la riluttanza di una di queste aree a procedere alla liberalizzazione del settore venga utilizzata dai policy-makers nell'altra area per recedere a loro volta dagli impegni assunti in sede di Uruguay Round. Nuovamente, si impone l'esigenza di privilegiare il negoziato in sede multilaterale e di impegnare in tale senso anche eventuali contatti di natura bilaterale. I benefici più significativi scaturiscono da un processo di liberalizzazione attuato su basi genuinamente multilaterali e non-discriminatorie.

### **Riferimenti bibliografici**

R. Baldwin e J. Francois, *Preferential trade liberalization in North Atlantic*, CEPR Discussion Paper n. 1611, CEPR, Londra, 1997.

J. Frankel, E. Stein e S. Wei, "Trading blocs and the Americas: The natural, the unnatural, and the supernatural", in *Journal of Development Economics*, n. 47, 1995, pagg. 61-95.

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

#### Sintesi

L'avvio dell'Euro avrà conseguenze rilevanti per le relazioni commerciali dell'Unione Europea, in particolare per quelle tra gli 11 paesi partecipanti all'UME e i paesi terzi. In primo luogo il commercio intra UME diventerà sostanzialmente commercio interno. In secondo luogo, l'eliminazione dei tassi di cambio tra le monete degli 11 renderà "comunitario" il problema della competitività nei mercati internazionali. In terzo luogo, e solo in apparente contraddizione con il punto precedente, diminuirà per l'UE la dipendenza dal commercio estero come motore di crescita.

La lettura del presente capitolo può dunque fornire una sia pur limitata occasione per una valutazione di più lungo periodo.

Sia pur confermandosi la prima potenza esportatrice mondiale, l'UE ha visto ridurre progressivamente il peso relativo del suo commercio internazionale negli ultimi trent'anni. Pur tenendo conto di ciò 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) presentano una crescita costante tra il 1970 e il 1985 e mostrano un elevato grado di apertura internazionale fino a valori che si attestano tra il 30% (penetrazione delle importazioni) e il 31% (propensione all'esportazione). Questi indicatori sono calcolati sulla base del commercio totale dell'Unione Europea (extra-UE+intra UE).

Fra il 1985 e il 1992 tali valori scendono al di sotto del 26%. Successivamente le percentuali riprendono a crescere per giungere a valori pari al 28-29% nel 1996. Nel 1997 la penetrazione delle importazioni ha proseguito la sua fase ascendente, mentre la propensione all'esportazione ha subito un calo.

Per quanto riguarda il saldo commerciale è possibile distinguere diverse fasi. Dal 1965 al 1985 l'UE ha presentato un saldo della bilancia FOB-CIF costantemente negativo e con dimensioni che non hanno mai superato il 10%, se non in corrispondenza del primo e del secondo shock petrolifero. Tranne che per il 1986, la bilancia commerciale si è mantenuta in disavanzo fino al 1992 per la dinamica crescente delle importazioni, che ha registrato valori costantemente superiori rispetto a quelli delle esportazioni. Dal 1993 la debolezza ciclica delle economie dei paesi europei nei confronti dei loro partner e, almeno in parte, la debolezza delle valute europee hanno portato ad un crescente surplus commerciale.

La quota maggiore del commercio dell'UE – come noto – è rappresentata dagli scambi intra-area. Questi sono andati tendenzialmente aumentando nell'ultimo trentennio sia per quanto riguarda le esportazioni che per quanto riguarda le importazioni, a conferma del crescente processo di integrazione della regione, come già evidenziato nel capitolo 2 del presente *Rapporto*. L'andamento degli scambi può essere suddiviso in diverse fasi. Nel periodo tra il 1965 e il 1973 si è registrata una repentina crescita degli scambi intra-area rispetto al commercio totale della regione. Questo riflette una fase di forte crescita del processo di integrazione nel contesto di espansione generale del commercio. Lo shock petrolifero ha comportato, naturalmente, un aumento del commercio extra-UE sia per i maggiori esborsi dovuti all'acquisto di materie prime, sia per l'aumento delle esportazioni di manufatti verso i paesi produttori di petrolio. Dopo il 1985 la quota del commercio intra-UE su quello totale dell'Unione ha ripreso ad aumentare, sospinta dalla contenuta quotazione delle materie prime, dal forte incremento del commercio e dalla crescente integrazione dei mercati dell'unione, ma si è poi ridotta in concomitanza con la recessione della prima parte degli anni novanta.

In generale i dati suggeriscono che il commercio intra-europeo è cresciuto in proporzione durante i periodi di più elevata espansione del prodotto e si è indebolito nei periodi del suo rallentamento. Rimane una questione aperta il nesso di causalità tra le due grandezze. Si può comunque rilevare che, se anche il commercio internazionale continuerà a



rappresentare una componente essenziale della struttura economica dell'UE, essa si svilupperà in modo relativamente più autonomo dalla domanda estera. D'altra parte, come si discute più approfonditamente nel riquadro, un tale modello non sembra essere stato operante nel passato per nessuno dei principali paesi della UE, con la rilevante eccezione della Germania.

La collocazione commerciale della UE è ulteriormente analizzata tramite un indice di introversione commerciale. Questo indice aumenta se l'incidenza degli scambi intraregionali sul totale degli scambi europei cresce più di quanto cresca il peso del commercio UE nel commercio mondiale. L'analisi di questo indicatore conferma che l'integrazione commerciale tra i paesi dell'UE è ben più forte di quello che può apparire dal semplice dato degli scambi intra-unione sugli scambi totali e che i mercati interni hanno assunto importanza crescente rispetto a quelli esterni. Tale aspetto è di particolare rilevanza per le conseguenze dell'introduzione della moneta unica sul commercio dell'Unione. Esso viene esaminato nel riquadro incluso nel capitolo, e fa apparire l'UE meno dipendente dall'andamento del tasso di cambio nel sostenere le esportazioni e la crescita dell'area.

Un ultimo punto riguarda l'orientamento geografico del commercio estero. Come è noto le maggiori aree industrializzate hanno rappresentato i principali partner commerciali dell'Unione, ma va rilevato il crescente interscambio sia con i paesi dell'Europa centro-orientale (in particolare quelli di prossimo ingresso nella UE), sia con il Mercosur. Questa evoluzione conferma che la stabilizzazione degli accordi commerciali, ma anche del quadro macroeconomico (Accordi per l'Europa, nel caso dei paesi dell'Europa centro-orientale, e Mercosur) accresce l'interscambio e l'integrazione. Va infine notato che, nei confronti di queste due aree, l'UE mantiene saldi commerciali positivi, mentre presenta saldi negativi nei confronti delle aree industrializzate e della Cina. I paesi dell'Europa centro-orientale e il Mercosur rappresentano quindi aree cruciali per il mantenimento dell'equilibrio esterno dell'UE. Si deve inoltre sottolineare il ruolo crescente dell'area asiatica, Cina compresa, come partner commerciale. Sotto questo aspetto la stabilizzazione di questa area è cruciale per l'Europa.

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

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

L'analisi dell'andamento delle quote di mercato sul commercio mondiale (tavola 3.1) mostra il ruolo preponderante dell'UE rispetto agli altri componenti della cosiddetta *Triade* (UE, Stati Uniti, Giappone). Pur con questa premessa, dall'analisi dei dati emerge come il peso dei componenti della *Triade* si sia modificato, sia reciprocamente, sia cedendo quote di mercato ai paesi emergenti.

#### QUOTE SUL COMMERCIO MONDIALE

	1965	1975	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1996	1996	1997
Mondo (miliardi di ECU)											
esportazioni	118	464	1.877	1.889	2.021	2.061	2.416	2.698	2.905	3.152	3.770
importazioni	126	503	2.006	1.981	2.116	2.160	2.511	2.814	3.030	3.309	4.006
Unione Europea (in percentuale)											
esportazioni	26,1	24,9	20,2	20,7	19,7	20,0	19,5	19,3	19,6	19,8	19,3
importazioni	31,0	25,9	20,1	22,2	22,1	21,4	18,7	18,4	18,0	17,5	18,1
USA (in percentuale)											
esportazioni	23,0	18,7	14,9	16,3	16,8	16,7	16,4	16,0	15,4	15,6	16,0
importazioni	18,3	16,6	23,6	20,5	19,4	19,7	20,4	20,6	19,5	19,5	19,7
Giappone (in percentuale)											
esportazioni	7,0	9,7	12,4	12,0	12,6	12,7	12,8	12,3	11,7	10,3	9,8
importazioni	6,4	9,3	8,5	9,3	9,0	8,3	8,2	8,2	8,5	8,3	7,4

Fonte: FMI-DOTS e Eurostat-Comext

Tavola 3.1

Per una efficace interpretazione dei dati è opportuno distinguere tra esportazioni e importazioni. Si evidenzia come nelle esportazioni l'UE abbia perso quasi 7 punti percentuali tra il 1965 e il 1997, rimanendo, comunque, al primo posto con il 19%, seguita dagli USA, che con il 16% hanno subito lo stesso decremento dell'UE, e dal Giappone, che ha visto tra il 1965 e il 1993 crescere la sua quota di mercato dal 7% al 13% per poi decrescere fino al 10% nel 1997.

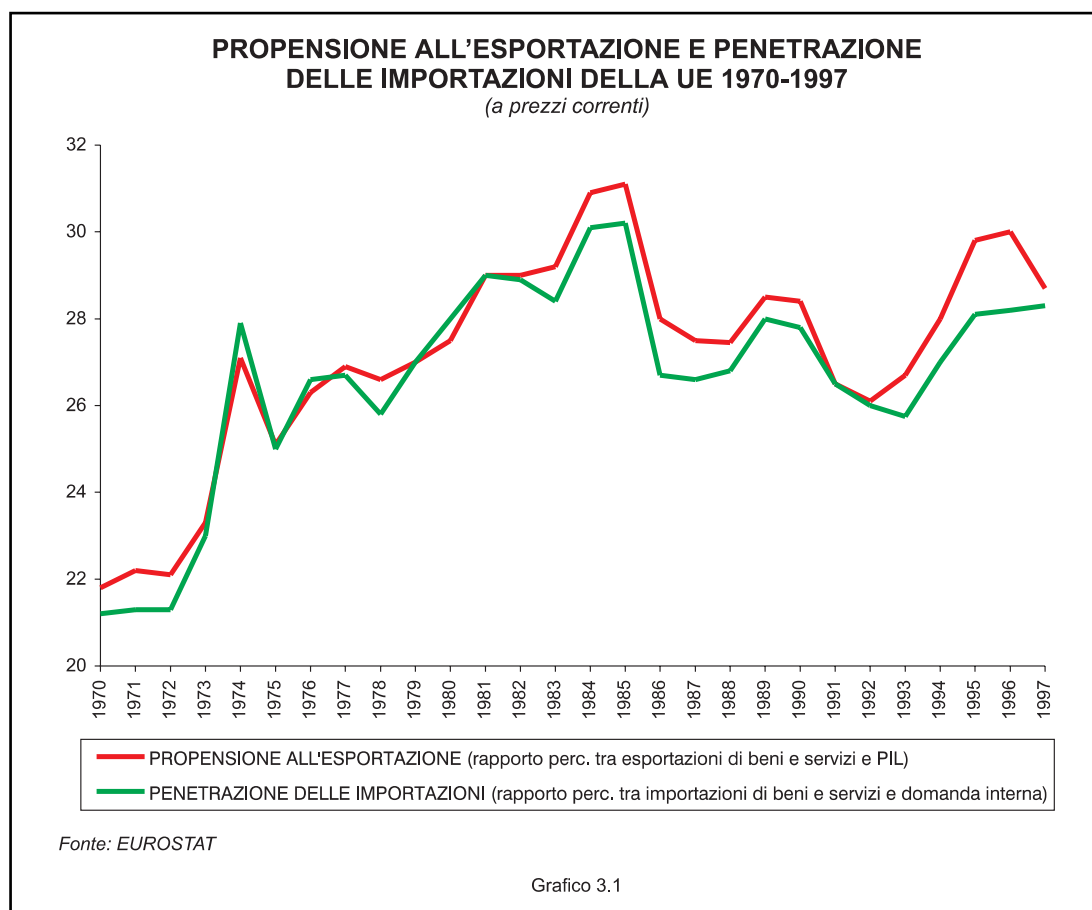
Per quanto riguarda le importazioni, le variazioni dei ruoli tra i paesi considerati appaiono ancora più evidenti.

La quota dell'UE è scesa negli ultimi 30 anni dal 31% nel 1965 al 18% nel 1997. Questo ha fatto sì che, a partire dal 1993, gli Stati Uniti siano diventati il primo mercato mondiale, con una quota che in quell'anno ha superato il 20% e che nel 1997 è risultata di poco inferiore.

Le quote del Giappone hanno seguito l'andamento delle esportazioni, seppure in maniera meno marcata, con una crescita fino agli anni novanta (9%) ed una lenta diminuzione negli ultimi sette anni (7,4% nel 1997).

Il grafico 3.1<sup>1</sup> consente di seguire l'andamento del grado di apertura internazionale dell'UE. Nel grafico si presenta 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) a partire dagli anni settanta.

L'andamento dei due indicatori è simile, è in crescita costante tra il 1970 e il 1985 e



mostra un buon grado di apertura internazionale, fino a valori che si attestano tra il 30% (penetrazione delle importazioni) e il 31% (propensione all'esportazione).

Fra il 1985 e il 1992 si assiste ad una fase decrescente, con valori al di sotto del 26%. Successivamente le percentuali sono aumentate, per giungere a valori pari al 28-29% nel 1996. Nel 1997 la penetrazione delle importazioni ha proseguito la sua fase ascendente, mentre la propensione all'esportazione ha subito un calo.

Nella tavola 3.2 ci si limita a considerare gli scambi di beni per quanto riguarda il commercio extra-UE dal 1965 al 1997. In questa tavola è possibile distinguere diverse fasi.

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%, se non in corrispondenza del primo e del secondo shock petrolifero.

Nel 1986 il contro-shock ha determinato una momentanea inversione di tendenza, che ha portato in attivo la bilancia commerciale.

<sup>1</sup> Per l'indisponibilità di serie storiche dettagliate, i dati dell'UE sono calcolati come la somma delle esportazioni (importazioni) totali (extra-UE+intra-UE) di beni e servizi dei quindici Stati membri.

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

	ESPORTAZIONI		IMPORTAZIONI		SALDI		normalizzati
	valori	var. %	valori	var. %	valori	var. ass.	
1965	30.821	n.d.	39.067	n.d.	-8.245	n.d.	-11,8
1966	33.973	10,2	41.973	7,4	-8.000	246	-10,5
1967	36.517	7,5	42.686	1,7	-6.170	1.830	-7,8
1968	40.880	11,9	46.238	8,3	-5.358	812	-6,1
1969	45.747	11,9	52.648	13,9	-6.901	-1.544	-7,0
1970	51.849	13,3	60.082	14,1	-8.233	-1.332	-7,4
1971	55.838	7,7	61.378	2,2	-5.540	2.693	-4,7
1972	60.895	9,1	65.892	7,4	-4.997	543	-3,9
1973	74.920	23,0	84.510	28,3	-9.590	-4.593	-6,0
1974	106.768	42,5	134.433	59,1	-27.665	-18.075	-11,5
1975	115.532	8,2	130.039	-3,3	-14.507	13.158	-5,9
1976	133.817	15,8	164.413	26,4	-30.596	-16.089	-10,3
1977	156.457	16,9	179.196	9,0	-22.739	7.857	-6,8
1978	168.708	7,8	180.268	0,6	-11.561	11.178	-3,3
1979	184.956	9,6	221.122	22,7	-36.166	-24.606	-8,9
1980	214.477	16,0	281.241	27,2	-66.763	-30.597	-13,5
1981	265.008	23,6	316.529	12,5	-51.520	15.243	-8,9
1982	283.035	6,8	332.170	4,9	-49.135	2.385	-8,0
1983	299.119	5,7	337.187	1,5	-38.068	11.068	-6,0
1984	350.524	17,2	386.262	14,6	-35.738	2.330	-4,9
1985	378.620	8,0	404.027	4,6	-25.407	10.330	-3,2
1986	337.967	-10,7	326.971	-19,1	10.996	36.403	1,7
1987	328.224	-2,9	332.731	1,8	-4.506	-15.502	-0,7
1988	344.788	5,0	368.311	10,7	-23.523	-19.017	-3,3
1989	392.488	13,8	433.386	17,7	-40.897	-17.374	-5,0
1990	390.555	-0,5	439.411	1,4	-48.856	-7.959	-5,9
1991	398.445	2,0	468.636	6,7	-70.191	-21.335	-8,1
1992	411.365	3,2	462.794	-1,2	-51.429	18.761	-5,9
1993	471.405	14,6	470.241	1,6	1.165	52.594	0,1
1994	521.846	10,7	518.551	10,3	3.295	2.130	0,3
1995	573.333	9,8	545.311	5,1	28.022	24.727	2,5
1996	625.057	9,0	581.569	6,6	43.488	15.466	3,6
1997	718.522	14,9	668.232	14,9	50.290	6.802	3,6

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 3.2

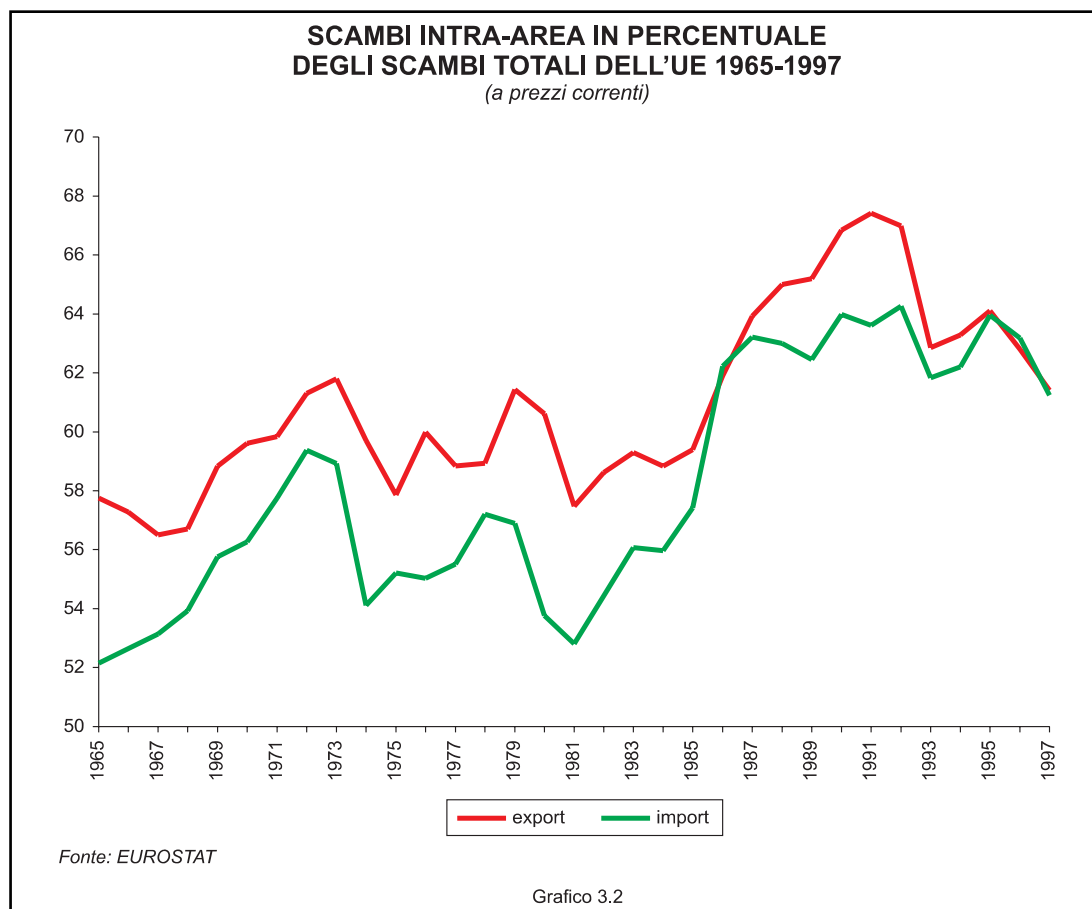
Tranne questa eccezione la bilancia commerciale è rimasta in disavanzo fino al 1992, per la dinamica crescente delle importazioni, che hanno registrato valori costantemente superiori rispetto a quelli delle esportazioni.

Dal 1993 la debolezza ciclica delle economie dei paesi europei nei confronti dei loro partner ha portato ad un crescente surplus commerciale, che nel 1996 ha raggiunto il valore di 44 miliardi di ECU, rappresentando il 3,7% dell'interscambio totale.

Nell'ultimo anno la tendenza positiva è proseguita, con una crescita notevole sia delle esportazioni che delle importazioni (14,9%) ed un avanzo della bilancia dei pagamenti che ha superato i 50 miliardi di ECU.

***L'intensità del commercio intraregionale in Europa***

La quota maggiore del commercio dell'UE è rappresentato dagli scambi intra-area, che sono andati tendenzialmente aumentando nell'ultimo trentennio sia per quanto riguarda le esportazioni che per quanto riguarda le importazioni (grafico 3.2). L'andamento degli scambi può essere suddiviso in diverse fasi:



- nel periodo tra il 1965 e il 1973 si è registrata una repentina crescita degli scambi intra-area rispetto al commercio totale dell'UE (con una lieve flessione per quanto riguarda le importazioni nel 1972);
- nel 1973 lo shock petrolifero ha comportato un aumento del commercio extra-UE sia per i maggiori esborsi dovuti all'acquisto di materie prime, sia per l'aumento delle esportazioni di manufatti verso i paesi produttori di petrolio che, potendo beneficiare di maggiori entrate, hanno aumentato la loro domanda di beni;
- nel 1985 i valori sia per le esportazioni sia per le importazioni si sono riportati in linea con quelli del periodo antecedente lo shock petrolifero, dopo aver riassorbito la recessione degli anni ottanta. In seguito il commercio intra-UE ha ripreso ad aumentare la sua quota rispetto al commercio totale dell'UE, favorito dalla bassa quotazione delle materie prime, dal forte incremento del commercio intra-industriale e dalla crescente integrazione dei mercati dell'Unione;
- nel 1993 si è avuta una drastica riduzione della quota degli scambi intra-UE (scesa dal 66% al 62% per le esportazioni e dal 63% al 62% per le importazioni). Questo dato è in parte attribuibile all'effetto statistico del nuovo sistema di rilevazione degli scambi intra-comunitari<sup>2</sup>, in parte allo sfasamento dell'economia europea rispetto a quella americana e asiatica;
- tra il 1994 e il 1995 il miglioramento è risultato debole (64% nel 1995 per tutti e due i flussi), pur in presenza di una più efficiente rilevazione dei dati statistici;

<sup>2</sup> Con l'avvio del mercato unico sono caduti i controlli doganali per gli scambi intracomunitari. Ciò ha comportato la messa in opera di un nuovo sistema di rilevazione statistica, basato sulle dichiarazioni delle imprese (INTRASTAT). Un'analisi dei problemi di qualità dei dati dovuti all'introduzione del nuovo sistema è stata pubblicata in AA.VV., *Rapporto sul Commercio Estero 1995*, Roma, 1996, pp. 52-55.

- sia nel 1996 che nel 1997 si è assistito ad un nuovo decremento degli indicatori, con un valore delle importazioni, seppur di poco, superiore a quello delle esportazioni, fenomeno quasi mai rilevato negli anni di riferimento, che è dovuto ad una crescita notevole delle esportazioni extra-comunitarie negli ultimi anni.

Oltre all'indicatore presentato nel grafico 3.2 è possibile raffinare l'analisi degli effetti dell'integrazione regionale con un indice di introversione commerciale, che consente di effettuare confronti internazionali (cosa non possibile con l'indicatore scambi intra-area sul totale degli scambi, perché fortemente condizionato oltre che dal numero dei paesi presenti in ogni area, anche dalla loro dimensione); si evita, inoltre, l'eventualità che una variazione della quota degli scambi intra-area possa essere dovuta ad una variazione della quota di commercio mondiale, piuttosto che ad una vera e propria variazione degli scambi intraregionali.

L'indice di introversione commerciale<sup>3</sup> aumenta se l'incidenza degli scambi intraregionali sul totale degli scambi europei cresce più di quanto salga la sua importanza nel commercio mondiale. In questo modo l'indicatore riflette in maniera precisa l'andamento del processo di integrazione commerciale.

La lettura della tavola 3.3 consente un'analisi dell'indice e delle sue componenti dal 1965.

L'indice I è aumentato costantemente passando da 136 nel 1965 a 164 nel 1997<sup>4</sup>.

Questo risultato è dovuto all'evoluzione di diversi fattori: innanzitutto la quota degli scambi intra-UE sul totale del commercio è aumentata dal 55% al 61%; contemporaneamente, come già ricordato nel paragrafo precedente, si è avuto un calo del peso dell'UE sul commercio mondiale (indice T della tavola 3.3, passato dal 40% al 37,8% dopo aver

### INTENSITA' DEL COMMERCIO INTRA-REGIONALE DELL'UE

(valori percentuali a prezzi correnti)

	1965	1975	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
R	54,9	56,6	58,5	64,5	64,7	65,0	60,4	60,6	61,0	62,2	62,0
G	26,8	32,2	22,4	31,3	31,8	32,7	29,9	30,0	32,4	31,9	31,8
Ai	33,2	41,5	51,7	45,9	44,0	42,3	41,0	43,3	46,1	46,2	46,8
Aw	22,1	34,0	31,6	33,1	31,5	31,9	32,3	34,7	37,6	38,4	39,6
O=Ai/Aw	150,3	122,1	163,5	138,7	139,7	132,7	127,1	124,9	122,6	120,3	118,2
T=GxO	40,3	39,3	36,6	43,4	44,4	43,4	38,0	37,4	39,7	38,3	37,8
I=R/T	<b>136,1</b>	<b>143,9</b>	<b>160,0</b>	<b>148,8</b>	<b>145,7</b>	<b>149,6</b>	<b>159,2</b>	<b>161,8</b>	<b>161,8</b>	<b>162,4</b>	<b>164,1</b>

R = quota del commercio intra-area sul commercio totale dell'UE

G = quota del PIL dell'UE sul PIL mondiale

Ai = rapporto commercio/PIL dell'UE

Aw = rapporto commercio/PIL del mondo

O = grado di apertura relativo dell'UE

T = quota dell'UE sul commercio mondiale

I = intensità del commercio intra-area dell'UE

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca Mondiale, FMI, EUROSTAT

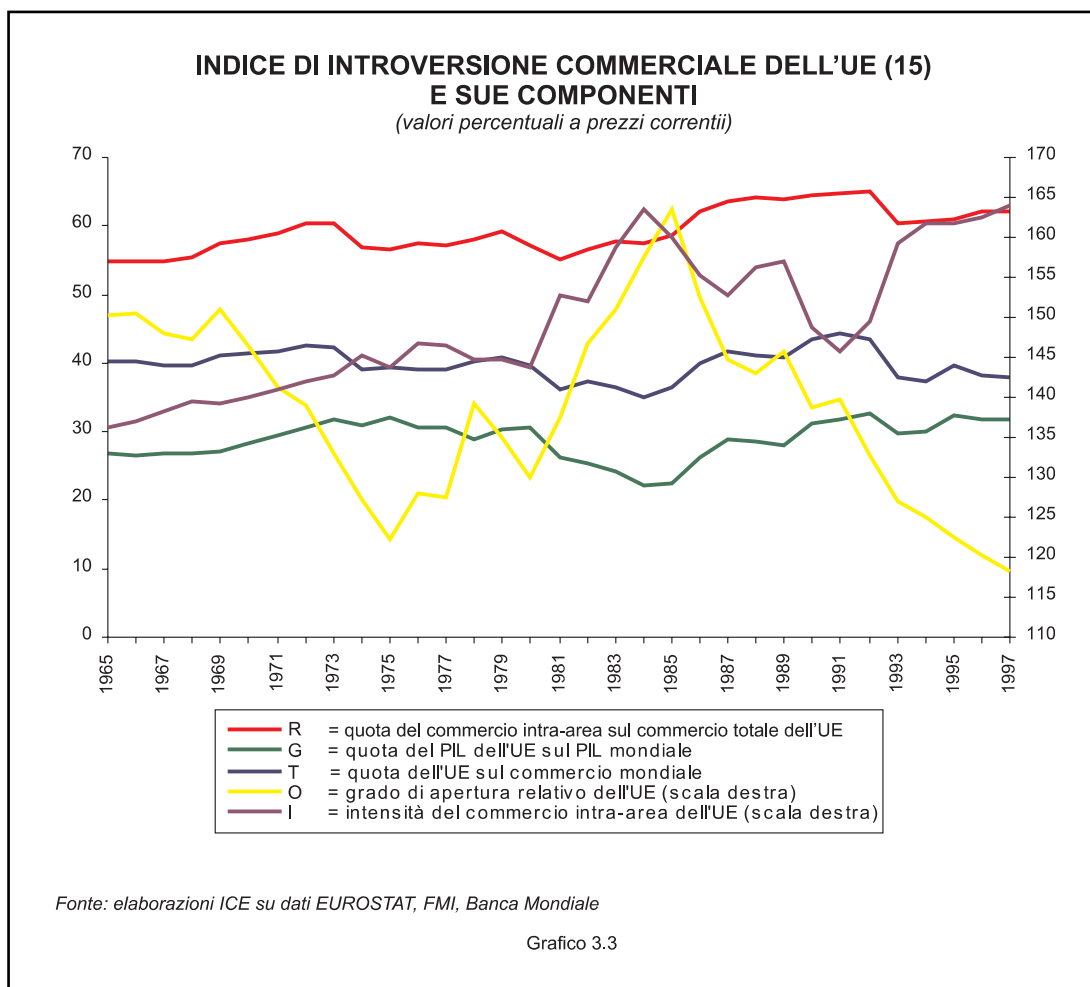
Tavola 3.3

<sup>3</sup> L'indice (I) (cfr. cap. 2, nota 10) è definito come il rapporto fra la quota del commercio intracomunitario (esportazioni+importazioni) sul commercio totale dell'Unione Europea (R) e il peso dell'UE sul commercio mondiale (T). Il denominatore a sua volta è pari al prodotto della quota dell'UE sul PIL mondiale (G) per il rapporto (O) tra il suo grado di apertura internazionale (Ai), misurato dal rapporto commercio UE/PIL dell'UE, e la corrispondente media mondiale (Aw).

<sup>4</sup> L'aumento dell'indice di introversione commerciale a partire dal 1993 non può essere tuttavia interpretato come un segno inequivocabile di maggiore integrazione commerciale. I problemi statistici ricordati nella nota 2 hanno, infatti generati una sottovalutazione del commercio intra-area, che si è riflessa anche nel drastico abbassamento del grado relativo di apertura commerciale (O), cioè di uno dei termini che appare al denominatore dell'indice di intensità degli scambi intraregionali. Un tentativo di rettificare la sottostima dei dati del commercio intra-UE è stato compiuto dall'OMC ed è incorporato nei dati contenuti nella tavola 2.3 del presente Rapporto.

superato nei primi anni novanta il 43%). Questo calo dell'indice T è a sua volta riconducibile a due fattori: da una parte l'accresciuto peso dell'UE sul prodotto mondiale (indice G), passato dal 27% al 32%, dall'altra la sensibile diminuzione del grado di apertura relativo (indice O), passato da 150 a 118.

I dati contenuti nella tavola 3.3 sono riportati nel grafico 3.3 per consentire una visione più immediata dell'andamento dell'indice di introversione commerciale e delle sue componenti.



per l'aumento della quota del commercio intra-UE, solo parzialmente compensato dall'incremento del peso dell'UE sul commercio mondiale, a sua volta determinato dal suo guadagno di quota sul PIL mondiale.

Nel periodo tra il 1981 e il 1985 l'indice I è cresciuto in maniera drastica per il netto calo che la recessione ha imposto alla quota dell'UE sul commercio mondiale. Pur essendoci stata una sensibile crescita del grado di apertura relativo dell'Unione, che ha raggiunto nel 1985 il suo livello massimo con un valore pari a 163,5.

Dal 1986 al 1992 si è registrato un nuovo calo dell'indice I dovuto all'evoluzione favorevole del rapporto del PIL dell'UE sul PIL mondiale (indice G), che non è stato compensato né dall'incremento della quota del commercio intracomunitario né dal forte calo del grado di apertura relativo dell'UE.

L'ultimo periodo è caratterizzato da un notevole incremento dell'indice di intensità del commercio intra-regionale, nonostante la diminuzione della quota del commercio intra-comunitario. L'indice è cresciuto grazie al netto calo della quota dell'Unione sul

commercio mondiale, che è il riflesso della diminuzione drastica del grado di apertura relativo (indice O).

In conclusione l'analisi di questo indicatore ci porta ad affermare che l'integrazione commerciale tra i paesi dell'UE è ben più forte di quello che può sembrare dal semplice dato degli scambi intra-unione sugli scambi totali, e che i mercati interni sono reciprocamente sempre più importanti rispetto a quanto lo siano sul commercio mondiale. Tale aspetto è di particolare rilevanza per le conseguenze dell'introduzione della moneta unica nel commercio dell'Unione, aspetto che viene esaminato nel riquadro incluso in questo capitolo.

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

#### *La destinazione delle esportazioni*

Nella tavola 3.4 sono riportati i valori percentuali delle esportazioni dell'Unione Europea per aree geografiche rispetto al commercio totale extra-unione.

#### ESPORTAZIONI DELL'UNIONE EUROPEA PER AREE GEOGRAFICHE

(pesi percentuali sul commercio extra-UE a prezzi correnti)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Paesi industriali	47,9	49,1	48,6	47,5	46,3	44,1	43,1	39,8	41,1	39,8	39,4	41,8
Stati Uniti	24,1	23,7	22,5	21,5	20,5	19,1	19,5	18,9	19,5	17,8	18,1	20,8
Giappone	3,7	4,5	5,3	5,8	6,1	5,9	5,4	5,1	5,5	5,7	5,6	5,4
Svizzera	10,2	10,9	11,1	11,0	11,1	10,8	10,1	8,8	8,8	8,8	8,1	8,1
Altri paesi industriali <sup>1</sup>	10,0	10,1	9,7	9,2	8,5	8,3	8,1	7,0	7,4	7,8	7,7	7,6
PECO <sup>2</sup>	2,5	2,4	2,5	2,8	3,3	4,0	4,3	7,1	7,7	8,5	9,3	10,9
Polonia	0,8	0,8	0,9	1,2	1,5	2,2	2,1	2,3	2,3	2,7	3,2	3,7
Ungheria	0,9	0,9	0,9	1,0	1,1	1,2	1,3	1,3	1,5	1,5	1,6	1,9
Repubblica Ceca	–	–	–	–	–	–	–	1,4	1,6	2,0	2,2	2,5
Slovenia	–	–	–	–	–	–	–	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9
Estonia	–	–	–	–	–	–	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3
Altri PECO	0,8	0,7	0,7	0,6	0,7	0,6	0,8	1,2	1,3	1,2	1,3	1,5
Ex-Urss	4,2	3,9	4,0	4,2	4,0	4,0	1,9	3,4	3,5	3,7	4,0	4,2
PVS	38,6	37,7	37,9	37,9	37,7	40,5	41,7	40,8	39,6	40,5	40,2	43,1
Medio Oriente ed Europa	13,7	12,8	12,6	12,4	12,1	13,6	13,9	13	11,1	10,9	11,3	12,8
Asia	10,0	10,5	11,2	11,6	11,7	12,4	12,9	14,4	15,4	16,2	16,1	17,0
Cina	2,1	1,8	1,8	1,7	1,5	1,6	1,8	2,5	2,6	2,5	2,3	2,5
America Latina	5,7	5,8	5,4	5,4	5,5	6,1	6,6	6,5	6,7	6,8	6,7	7,1
Mercosur	1,8	1,8	1,5	1,5	1,4	1,6	1,8	2,1	2,5	2,9	2,9	3,4
Africa	9,3	8,6	8,7	8,6	8,5	8,3	8,3	6,9	6,5	6,7	6,1	6,2
<b>Totale Extra-UE</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>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

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

(2) Paesi dell'Europa centro-orientale

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS



Nel periodo considerato gli Stati Uniti sono stati il principale mercato di sbocco delle esportazioni dell'Unione Europea: nel 1997 la loro quota è stata del 20,8%, con un aumento rispetto al 1996 di 2 punti percentuali, recuperando parzialmente la perdita registrata dal 1986 (- 6% in dieci anni).

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 lieve flessione negli ultimi anni, con una perdita di mezzo punto percentuale. La quota della Svizzera si è mantenuta più o meno costante fino al 1990 (11,1%) ed è poi diminuita fino a raggiungere l'8,1% nel 1997.

Altre aree vanno assumendo un ruolo sempre più importante come mercato di sbocco delle vendite dell'UE: il complesso dei paesi dell'Europa centro-orientale (tra cui nella tavola 3.3 si sono evidenziati quei paesi che sono i prossimi candidati ad entrare a far parte dell'Unione Europea); i paesi in via di sviluppo, in particolare quelli dell'Asia, la cui quota è passata dal 10% nel 1986 al 17% nel 1997, i paesi in via di sviluppo dell'America Latina (dal 5,7% al 7,1%). Uno sguardo particolare va rivolto verso i paesi dell'Europa centro orientale, di prossima entrata nell'Unione Europea, che hanno una quota costantemente in crescita, che nel 1997 ha rappresentato l'8,8% sul totale dell'interscambio, ed il Mercosur che è passato dall'1,8% nel 1986 al 3,4% nel 1997.

### ***La provenienza delle importazioni***

La provenienza delle importazioni dell'Unione europea (tavola 3.5) rispecchia in larga misura il mercato delle esportazioni. Tra i principali partner si trovano gli Stati Uniti, che negli anni di riferimento si sono mantenuti su valori intorno al 20% e nel 1997 hanno raggiunto il 22,3%, il Giappone, che tra la fine degli anni '80 e i primi anni '90 ha superato il 12% per poi discendere sino al 10,2% nel 1997, la Svizzera che, pur avendo diminuito la sua quota di mercato nel periodo di riferimento dell'1,5%, mantiene un valore del 7%.

Per quanto riguarda le altre aree si osservano andamenti differenziati. Aumenta in maniera determinante l'interscambio con i paesi dell'Europa centro-orientale (7,8% nel 1997), sulla cui quota influisce prevalentemente il contributo dei paesi di prossima entrata nell'Unione Europea (7%). Un'altra area che ha assorbito una forte percentuale delle importazioni è quella dei paesi in via di sviluppo asiatici, che sono passati dal 9,6% nel 1986 al 19,7 nel 1997, con particolare riguardo per la Cina, che ha aumentato le sue esportazioni di quasi 4 punti percentuali nello stesso periodo (dall'1,4% 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 dei paesi in via di sviluppo dell'America Latina ha mantenuto costante la sua quota il Mercosur, a conferma di un rapporto privilegiato con quest'area.

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

L'analisi dei saldi commerciali (tavola 3.6) evidenzia un sostanziale deficit strutturale dell'Unione Europea nei confronti dei paesi industriali e dei paesi in via di sviluppo dell'Asia; nel primo caso per il forte deficit sia nei confronti del Giappone sia nei confronti degli Stati Uniti, nel secondo per il contributo determinante della Cina.

La situazione è tuttavia migliorata negli ultimi anni per quanto riguarda il disavanzo normalizzato<sup>5</sup> (tavola 3.7), che è passato, per quanto riguarda gli altri paesi industriali,

<sup>5</sup> Il saldo normalizzato è definito come il rapporto percentuale tra il saldo e il totale dell'interscambio (importazioni+esportazioni).

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

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Paesi industriali	47,9	48,5	49,8	49,6	48,7	48,6	48,5	46,0	45,3	45,1	44,5	46,2
Stati Uniti	19,0	18,7	19,6	20,5	19,9	20,4	19,9	19,2	19,4	19,1	19,4	22,3
Giappone	11,8	12,3	13,0	12,4	11,9	12,2	12,4	11,6	10,9	10,3	9,3	10,2
Svizzera	8,4	8,8	8,5	7,9	8,2	7,7	8,0	7,7	7,6	7,6	7,1	7,0
Altri paesi industriali (1)	8,6	8,7	8,7	8,8	8,6	8,3	8,2	7,6	7,9	8,2	8,6	8,8
PECO (2)	2,9	2,8	2,7	2,6	2,8	3,0	3,3	5,6	6,3	6,8	6,9	7,3
Polonia	1,1	1,1	1,1	1,1	1,4	1,5	1,6	1,8	1,9	2,2	2,0	2,2
Ungheria	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	1,0	1,1	1,0	1,1	1,3	1,5	1,7
Repubblica Ceca	-	-	-	-	-	-	-	1,1	1,3	1,4	1,5	1,7
Slovenia	-	-	-	-	-	-	-	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Estonia	-	-	-	-	-	-	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3
Altri PECO	1,0	0,9	0,8	0,7	0,5	0,5	0,5	0,9	1,2	1,0	1,0	0,8
Ex-Urss	5,2	5,0	4,4	4,3	4,6	4,3	2,3	4,1	4,7	4,6	4,5	4,7
PVS	38,3	37,2	36,0	36,7	37,1	37,4	37,1	36,6	36,7	36,5	37,2	36,5
Medio Oriente ed Europa	10,8	10,5	8,7	9,8	10,1	9,5	9,2	8,6	7,7	7,2	7,6	7,8
Asia	9,6	11,0	11,9	11,7	12,0	13,5	14,3	16,0	16,5	16,8	17,5	19,7
Cina	1,4	1,7	1,9	2,1	2,3	3,1	3,5	4,1	4,4	4,3	4,5	5,1
America Latina	7,4	6,8	7,0	6,9	6,5	6,3	6,0	5,4	5,8	5,8	5,4	6,1
Mercosur	3,3	3,1	3,5	3,4	3,2	3,2	2,9	2,7	2,9	2,7	2,5	3,0
Africa	10,5	8,9	8,3	8,3	8,5	8,1	7,7	6,5	6,7	6,7	6,8	7,0
Totale Extra-UE	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

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

(2) Paesi dell'Europa centro-orientale

Fonte: elaborazioni ICE su Dati FMI-DOTS

Tavola 3.5

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

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Paesi industriali	5.460	-78	-18.637	-31.514	-41.444	-67.653	-63.948	-39.478	-29.147	-34.165	-26.255	-46.933
Stati Uniti	18.768	18.047	6.285	-5.039	-8.853	-25.281	-16.449	-3.812	-563	-6.961	-4.509	-11.735
Giappone	-25.550	-30.355	-34.983	-34.110	-36.595	-42.599	-46.213	-37.774	-34.517	-33.868	-26.383	-36.859
Svizzera	6.716	7.533	8.371	9.796	9.711	7.901	5.393	5.281	6.787	10.521	10.612	8.605
Altri paesi industriali (1)	5.526	4.697	1.691	-2.161	-5.707	-7.674	-6.679	-3.173	-854	-3.857	-5.975	-6.944
PECO (2)	-231	-650	-830	292	18	2.147	2.089	7.004	7.671	10.209	17.711	19.798
Polonia	-848	-1.082	-1.081	-161	-546	2.146	1.584	2.919	2.440	4.046	9.512	11.186
Ungheria	617	432	251	452	563	1	430	1.780	2.318	1.378	1.336	1.783
Repubblica Ceca	-	-	-	-	-	-	-	1.592	1.814	3.131	5.011	4.526
Slovenia	-	-	-	-	-	-	-	482	615	1.173	1.315	1.728
Estonia	-	-	-	-	-	-	75	232	484	481	537	575
Altri PECO	-371	-755	-692	-835	759	206	1.001	1.572	344	792	1.588	785
Ex-Urss	-2.871	-4.578	-2.852	-2.257	-2.070	-5.148	-3.631	-4.987	-7.517	-6.340	-2.441	-1.043
PVS	5.308	-77	-2.314	-11.052	-18.765	-19.390	-2.771	19.628	15.868	35.638	36.143	17.978
Medio Oriente ed Europa	10.665	7.949	13.186	6.763	4.197	11.742	18.495	23.629	20.919	29.239	32.236	37.257
Asia	2.298	-2.373	-6.462	-6.099	-8.777	-17.812	-17.528	-10.834	-8.211	-2.818	-5.319	-20.926
Cina	2.549	612	-999	-2.517	-5.915	-10.442	-11.391	-9.429	-11.398	-13.096	-16.535	-20.352
America Latina	-4.862	-4.178	-8.423	-9.582	-9.140	-7.104	-1.167	5.595	5.306	8.319	12.140	7.765
Mercosur	-4.691	-5.055	-9.311	-10.021	-10.656	-10.590	-7.975	-3.594	-2.597	2.199	4.475	3.098
Africa	-2.793	-1.475	-615	-2.134	-5.045	-6.215	-2.570	1.238	-2.146	898	-2.914	-6.118
Totale Extra-UE	10.825	-5.218	-27.185	-46.370	-59.379	-93.284	-71.483	-10.708	-7.420	13.502	32.093	-1.326

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

(2) Paesi dell'Europa centro-orientale

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 3.6

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

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Paesi industriali	1,7	0,0	-4,5	-7,1	-8,1	-13,4	-12,3	-8,1	-5,3	-5,4	-4,1	-6,9
Stati Uniti	13,3	11,2	3,5	-2,6	-4,1	-11,8	-7,4	-1,8	-0,2	-2,5	-1,5	-3,6
Giappone	-50,8	-47,2	-44,8	-40,5	-37,2	-42,0	-44,6	-39,6	-33,4	-28,2	-22,7	-31,3
Svizzera	11,0	10,0	10,2	11,5	9,4	8,0	5,3	5,7	6,5	8,5	8,9	7,5
Altri paesi industriali (1)	9,1	6,6	2,2	-2,6	-6,2	-8,6	-7,2	-3,9	-0,9	-3,4	-5,0	-5,6
PECO (2)	-1,9	-4,7	-5,3	1,6	0,1	6,8	5,9	11,7	10,4	10,5	16,4	16,9
Polonia	-13,3	-14,6	-12,4	-1,6	-3,5	10,8	7,5	12,7	9,1	11,1	23,2	25,4
Ungheria	11,2	6,7	3,7	5,8	5,3	0,0	3,2	13,4	13,7	6,4	5,6	6,5
Repubblica Ceca	-	-	-	-	-	-	-	10,9	9,9	12,9	18,6	16,0
Slovenia	-	-	-	-	-	-	-	6,1	6,3	9,5	10,7	13,9
Estonia	-	-	-	-	-	-	9,9	20,8	24,6	15,6	14,7	12,4
Altri PECO	-6,3	-11,9	-11,3	-13,4	11,3	3,4	13,3	13,7	2,2	3,5	6,7	3,2
Ex-Urss	-9,3	-13,5	-8,0	-5,8	-4,2	-11,4	-15,1	-10,9	-13,7	-9,2	-3,3	-1,3
PVS	2,1	0,0	-0,7	-3,3	-4,7	-4,6	-0,6	4,5	3,3	6,2	6,0	2,8
Asia	3,6	2,9	-6,6	-5,7	-6,9	-12,6	-11,3	-6,3	-4,1	-1,1	-2,0	-7,5
Cina	22,7	4,6	-6,4	-14,6	-28,6	-40,3	-37,2	-24,8	-26,0	-25,4	-31,1	-35,5
America Latina	-11,4	-8,7	-16,0	-17,0	-14,1	-10,6	-1,7	8,2	6,7	8,8	12,9	7,8
Mercosur	-28,3	-27,0	-43,4	-44,1	-42,3	-39,5	-29,6	-13,2	-7,5	5,2	10,6	6,4
Africa	-4,3	-2,2	-0,9	-2,8	-5,5	-7,0	-2,9	1,6	-2,6	0,9	-2,9	-6,1
Medio Oriente e Europa	13,3	8,9	14,8	6,8	3,5	9,5	14,4	19,4	17,7	21,4	21,7	23,9
Totale Extra-UE	1,7	0,7	-3,2	-5,1	-5,5	-8,6	-6,4	-1,0	-0,6	0,9	2,0	-0,1

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

(2) Paesi dell'Europa centro-orientale

Fonte: elaborazioni ICE su Dati FMI-DOTS

Tavola 3.7

dal 13% nel 1991 al 6,9% nel 1997 e per quanto riguarda la Cina dal 40% nel 1991 al 35% nel 1997.

L'analisi dei saldi commerciali conferma un crescente rapporto con i paesi dell'Europa centro-orientale con un interscambio pari a 19 milioni di dollari (17% dell'interscambio totale, con una crescita di sette punti percentuali dal 1994).

### 3.3 LA COMPOSIZIONE SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA<sup>6</sup>

#### *La struttura delle esportazioni*

Nell'ambito degli anni di riferimento (dal 1988 al 1997) (tavola 3.8) le esportazioni dei prodotti metalmeccanici hanno assunto un peso sempre più rilevante, passando da un contributo sulle vendite totali dei paesi dell'Unione del 31,8% nel 1988 ad un valore del 36,4% nel 1997. Altri settori che hanno visto aumentare la loro importanza sono legno, carta, gomma e altri prodotti industriali, che sono passati dal 13% al 14,9%; i mezzi di trasporto, che hanno rappresentato nel 1997 il 13,8% delle esportazioni (12,3% nel 1988), e i prodotti chimici che, con un valore dell'11,8%, mantengono la quota rispetto al primo anno di riferimento.

Gli altri settori si sono mantenuti sostanzialmente stabili, fatta eccezione per i minerali ferrosi e non ferrosi, che hanno perso più di due punti percentuali (dal 6,3 al 4,1%).

<sup>6</sup> In questo paragrafo i dati riferiti al 1997 sono relativi al periodo gennaio-novembre per l'indisponibilità dell'anno completo.

**ESPORTAZIONI DELLA UE PER PRINCIPALI PRODOTTI**  
(in percentuale sul totale)

Macrobranche NACE	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997*
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	2,2	2,5	2,3	2,1	2,3	2,1	2,0	1,8	1,8	1,7
Prodotti energetici	2,4	2,4	2,7	2,5	2,4	3,0	2,5	1,6	2,2	2,2
Minerali ferrosi e non ferrosi	6,3	6,2	5,2	5,0	4,5	4,7	4,6	4,4	4,2	4,1
Minerali e prodotti non metallici	2,3	2,3	2,3	2,2	2,2	2,1	2,2	2,1	2,2	2,1
Prodotti chimici	11,8	11,2	10,8	11,3	11,5	12,1	12,4	12,0	12,0	11,8
Prodotti metalmeccanici	31,8	31,7	32,8	33,3	33,3	33,4	34,0	34,9	36,7	36,4
Mezzi di trasporto	12,3	12,0	12,4	12,5	12,9	13,8	13,8	13,4	13,6	13,8
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	5,2	5,3	5,3	5,5	5,7	5,6	5,4	5,3	5,1	4,9
Prodotti tessili, cuoio, abbigliamento	7,0	7,3	7,4	7,2	7,2	6,8	7,1	6,5	6,6	6,3
Legno, carta, gomma, altri prodotti industriali	13,0	13,0	12,7	12,9	10,8	14,4	14,0	9,3	13,6	14,9
Totale Prodotti (valori in milioni di ECU)	362.917	413.152	415.444	423.484	436.090	491.140	541.815	567.835	625.094	522.635

\* gennaio-novembre

Fonte: Eurostat-Comext

Tavola 3.8

### La struttura delle importazioni

L'andamento delle importazioni europee (tavola 3.9) mostra, nel periodo considerato, una crescita della domanda di prodotti metalmeccanici in linea con quella delle esportazioni (dal 24,9% al 29,7%). Altri settori in crescita sono i mezzi di trasporto, dal 7,4% nel 1988 al 9,5% nel 1997, e quello dei prodotti tessili, cuoio e abbigliamento, che nel 1997 ha rappresentato l'8,9% delle importazioni totali dell'Unione, con un aumento di 3 punti percentuali rispetto al 1988. Gli altri settori che caratterizzano il mercato delle importazioni dell'Unione Europea sono: legno, carta, gomma e altri prodotti industriali (12,1%); i prodotti energetici (10,9%) e i prodotti chimici (8%).

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

Macrobranche NACE	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997*
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	7,5	6,6	6,1	5,9	5,8	5,3	5,8	6,6	6,3	5,8
Prodotti energetici	11,4	12,9	14,1	13,3	12,5	11,7	10,7	10,4	12,1	10,9
Minerali ferrosi e non ferrosi	9,5	8,6	7,6	6,9	7,0	6,4	6,9	7,6	6,3	6,3
Minerali e prodotti non metallici	1,3	1,3	1,2	1,3	1,3	1,5	1,5	1,5	1,4	1,4
Prodotti chimici	7,1	7,3	7,3	7,2	7,6	7,4	7,8	8,3	8,1	8,0
Prodotti metalmeccanici	24,9	25,1	25,3	26,0	26,4	26,9	27,8	29,8	30,1	29,7
Mezzi di trasporto	7,4	7,9	8,0	9,1	9,0	10,1	9,3	7,7	8,2	9,5
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	3,0	2,8	2,8	2,7	2,8	2,9	2,9	2,8	2,8	2,5
Prodotti tessili, cuoio, abbigliamento	6,9	6,7	7,2	7,8	7,9	7,4	7,1	6,4	8,5	8,9
Legno, carta, gomma, altri prodotti industriali	13,0	13,2	12,6	12,3	12,7	14,8	14,8	12,6	11,5	12,1
Totale prodotti (valori in milioni di ECU)	387.756	447.391	461.580	494.118	487.134	493.234	543.151	544.408	581.455	490.201

\* gennaio-novembre

Fonte: Eurostat-Comext

Tavola 3.9

Contemporaneamente alla crescita di questi comparti, nel periodo di riferimento considerato hanno perso di importanza i prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca, passati dal 7,5% al 5,8%, e i minerali ferrosi e non ferrosi scesi dal 9,5% al 6,3%.

### *I saldi settoriali*

La lettura delle tavole 3.10 e 3.11 permette di individuare la tendenza del modello di specializzazione internazionale delle esportazioni europee. Esso appare essenzialmente basato sull'industria alimentare, delle bevande e del tabacco, che ha registrato nel 1997 un attivo di 13 miliardi di ECU, pari al 35% degli scambi settoriali, sull'industria metalmeccanica, con un surplus di 44 miliardi di ECU (13% dell'interscambio del settore), sull'industria chimica che presenta un saldo normalizzato di 22 punti percentuali, ed un

### **SALDI DELLA UE PER PRINCIPALI PRODOTTI** (valori in milioni di ECU)

Macrobranche NACE	1998	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997*
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	-20.937	-19.603	-18.635	-20.324	-18.230	-15.943	-20.921	-25.780	-24.966	-19.796
Prodotti energetici	-35.665	-48.191	-54.137	-55.562	-50.463	-42.879	-44.420	-47.818	-56.568	-41.993
Minerali ferrosi e non ferrosi	-13.852	-12.478	-13.536	-12.926	-14.152	-8.718	-12.691	-16.567	-10.088	-9.547
Minerali e prodotti non metallici	3.424	3.953	3.640	3.134	3.024	2.969	3.824	4.030	5.823	4.261
Prodotti chimici	15.254	13.598	11.134	12.222	13.251	23.067	25.327	22.861	21.676	19.325
Prodotti metalmeccanici	19.041	18.795	19.802	12.600	16.316	31.342	33.038	35.601	54.419	44.580
Mezzi di trasporto	15.870	14.229	14.737	7.889	12.811	18.044	24.084	34.576	37.085	25.792
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	7.021	9.410	9.213	9.935	10.998	13.065	13.849	14.875	15.879	13.430
Prodotti tessili, cuoio, abbigliamento	-6.449	-5.928	-8.648	-15.874	-16.172	-17.903	-16.820	-19.319	-25.713	-25.277
Legno, carta, gomma altri prodotti industriali	-3.470	-5.320	-5.522	-6.280	-14.960	-2.530	-4.297	-15.819	3.729	2.722

\* gennaio-novembre

Fonte: Eurostat-Comext

Tavola 3.10

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

Macrobranche NACE	1998	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997*
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	-56,7	-49,1	-49,6	-52,9	-47,7	-43,8	-49,4	-56,0	-52,3	-52,9
Prodotti energetici	-67,4	-71,2	-70,9	-72,8	-71,0	-58,9	-62,1	-73,0	-67,2	-65,0
Minerali ferrosi e non ferrosi	-23,2	-19,5	-23,9	-23,2	-26,4	-16,0	-20,5	-25,0	-16,0	-18,3
Minerali e prodotti non metallici	25,6	25,7	24,1	19,9	18,9	16,7	19,2	20,2	26,8	23,5
Prodotti chimici	21,7	17,2	14,1	14,7	15,2	24,0	23,1	20,1	23,0	22,2
Prodotti metalmeccanici	9,0	7,7	7,8	4,7	6,0	10,6	9,9	9,9	13,5	13,3
Mezzi di trasporto	21,6	16,8	16,7	8,1	12,8	15,3	19,3	29,3	28,0	21,7
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	23,0	27,3	26,4	27,3	28,5	31,2	30,8	33,1	33,0	35,3
Prodotti tessili, cuoio, abbigliamento	0,3	2,9	-1,4	-11,7	-11,3	-12,0	-8,3	-11,2	-15,6	-20,3
Legno, carta, gomma, altri prodotti industriali	-3,6	-4,7	-5,0	-5,4	-13,7	-1,8	-2,7	-13,0	12,1	13,4
Totale prodotti	-3,3	-4,0	-5,3	-7,7	-5,5	-0,2	-0,1	2,1	3,7	3,2

\* gennaio-novembre

Fonte: Eurostat-Comext

Tavola 3.11

avanzo della bilancia commerciale di 19 miliardi di ECU. Il settore dei mezzi di trasporti, pur essendo l'unico tra i settori fino ad ora elencati che ha subito una forte perdita rispetto al 1996, essendo passato da un saldo normalizzato dal 28% nel 1996 al 21% nel 1997, presenta un saldo di 25 miliardi di ECU, confermando il suo ruolo preminente nella dinamica commerciale dell'Unione.

Si registrano, invece, notevoli disavanzi strutturali nel comparto dei prodotti energetici che nel 1997 hanno fatto registrare un passivo di 41 miliardi di ECU (65% dell'interscambio settoriale, comunque migliorato del 5% rispetto al 1988), nel settore dell'agricoltura, silvicoltura e pesca dove il deficit è stato di 19 miliardi di ECU, pari al 52% degli scambi. Un settore che spicca per il suo andamento negativo è quello tessile che nel 1997 ha avuto un saldo negativo di 25 miliardi di ECU (pari ad un saldo normalizzato del 20%).

La situazione appare in miglioramento per quanto riguarda il settore dei minerali ferrosi e non ferrosi il cui disavanzo è passato da 14 miliardi di ECU nel 1988 a 9 miliardi di ECU nel 1997 (23% dell'interscambio nel 1988, 18% nel 1997).

In generale si può affermare che il modello di specializzazione internazionale europeo è 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 ad evidenziare deficit strutturali.

## **LA COMPETITIVITÀ DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE DELL'UNIONE EUROPEA DOPO L'EURO**

Stefano Fantacone\*, Pier Carlo Padoan\*

*L'introduzione della moneta unica elimina la possibilità di utilizzare la variazione del tasso di cambio per sostenere la competitività commerciale dei paesi dell'Unione Europea che faranno parte dell'area dell'Euro. In questo riquadro intendiamo offrire alcune prime considerazioni riguardo a questo aspetto e chiederci inoltre in quale misura la perdita dello strumento del tasso di cambio per i paesi che adotteranno la moneta unica potrà influenzarne le prospettive di competitività commerciale e di crescita.*

### **L'evoluzione della competitività di cambio in Europa**

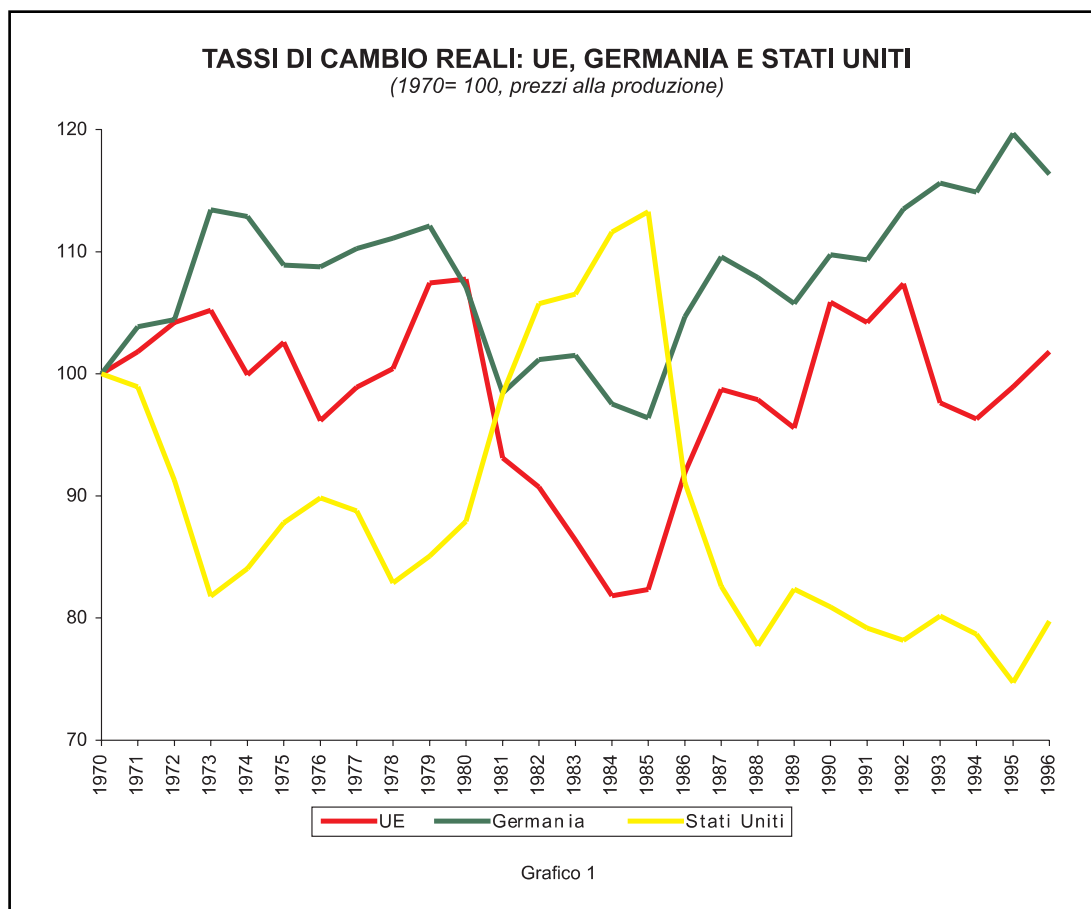
*È utile iniziare ricordando quali sono stati i passati andamenti dei cambi reali europei identificando le condizioni di competitività con cui i singoli paesi si apprestano ad entrare nell'Ume. Si considerino in primo luogo le evoluzioni comparate dei cambi reali degli Stati Uniti, dell'Unione Europea (Ue-12) nel suo insieme e della sola Germania tra il 1970 e il 1996 (grafico 1). Il confronto fra inizio e fine periodo evidenzia il deprezzamento del dollaro, la sostanziale stazionarietà del cambio Ue e il progressivo apprezzamento reale del marco<sup>1</sup>. Quest'ultimo prende avvio dal 1985, successivamente agli Accordi del Plaza, e prosegue quasi ininterrottamente fino al 1995, quando un nuovo rafforzamento del dollaro e la progressiva rivalutazione nominale di alcune valute europee - lira, peseta e sterlina - ne invertono l'andamento.*

*L'apprezzamento reale del marco è dunque riconducibile, in parte ai movimenti del dollaro, per altra parte all'ampia variabilità dei cambi reali intra-europei. Gli andamenti di questi ultimi sono considerati in dettaglio nella tavola 1. Emergono diversi punti di interesse. La riduzione della competitività tedesca in Europa si commisura nell'intero periodo al 20%, ma tale risultato si determina nei soli sottoperiodi iniziale e finale, contraddistinti dalla libera fluttuazione di tutte o alcune valute europee. In regime Sme (1979-91) il valore reale del marco resta invece stabile, presentando anzi un lieve deprezzamento negli anni di invarianza delle parità centrali (gennaio 1987- settembre 1992). Il favorevole andamento della competitività tedesca nel periodo Sme è spiegato, dapprima, dall'apprezzamento reale della lira e, in minor misura, del franco francese, e successivamente dalla consistente rivalutazione di peseta e sterlina inglese. Dalla seconda metà degli anni ottanta gli andamenti della competitività fra i due maggiori paesi europei volgono peraltro a favore della Francia, che beneficia di un maggiore deprezzamento reale nel periodo 1987-91 e subisce in misura più contenuta la svalutazione di lira, peseta e sterlina dopo la crisi Sme. Emerge con sufficiente chiarezza come la Germania abbia beneficiato degli accordi di cambio europei nella forma di una drastica stabilizzazione del cambio reale; è d'altronde noto come gli altri paesi abbiano scelto di utilizzare il cambio come strumento di rientro dell'inflazione, accettando periodi di apprezzamento reale e sacrificando l'obiettivo di bilancia dei pagamenti.*

*Negli anni di libera fluttuazione delle valute europee, sia quelli precedenti all'introduzione dello Sme che quelli successivi alla crisi del 1992, il marco si è invece apprezzato in termini reali. In prima approssimazione quindi, l'adozione della moneta unica sembra preservare la Germania da ulteriori perdite di competitività nei confronti delle altre*

\* Università degli Studi di Roma "La Sapienza"

<sup>1</sup> I cambi considerati sono basati sui prezzi alla produzione. Le elaborazioni della Commissione Europea basate sui costi del lavoro confermano una sottovalutazione reale del dollaro nei confronti delle valute europee ed un vistoso apprezzamento del marco. Commissione Europea (1997). *European Economy*, Supplement A, n. 3/4, marzo/aprile 1997.



**TASSI DI CAMBIO INTRA-UE**  
(valori percentuali)

	GERMANIA	ITALIA	FRANCIA	SPAGNA	REGNO UNITO
1970-79	11,4	-13,9	2,0	-18,8	0,3
1979-87	1,8	10,3	4,6	-7,4	3,8
1987-91	-2,0	3,2	-3,3	10,1	10,9
1991-96	7,7	-12,6	1,6	-12,5	-5,2
1970-96	19,8	-14,4	4,8	-27,6	8,7
1979-96	7,5	-0,5	2,7	-10,8	9,1

Fonte: Banca d'Italia

Tavola 1

*economie europee. Tuttavia, deve essere notato che mentre per la Germania la definitiva fissazione dei valori di cambio intra-europei si realizzerà in condizioni di sopravvalutazione reale, non altrettanto potrà dirsi per gli altri paesi, che presenteranno situazioni competitive invariate (Francia) o sensibilmente migliori (Italia e Spagna) rispetto al passato. Né i diversi livelli iniziali di competitività potranno essere riassorbiti da differen-*



ziali di inflazione ormai scomparsi.

*Questa evidenza permette di trarre una prima conclusione. Nelle attuali condizioni, sembra difficile ipotizzare che la definitiva fissazione delle parità nominali di cambio fra le valute europee produca squilibri reali assimilabili a quelli osservati nel periodo Sme. Nonostante l'inclusione delle valute dei paesi mediterranei, l'euro non sembra, infatti, affetto da un possibile vizio d'origine: sostituire le monete di paesi con posizioni competitive squilibrate.*

### **Tasso di cambio e sviluppo economico: esiste in Europa un modello di crescita export-led?**

*L'ulteriore aspetto che si vuole indagare è relativo al ruolo svolto dalle esportazioni nel percorso di sviluppo dei paesi europei. Il peso assegnato al tasso di cambio nel comportamento delle autorità di politica economica dovrebbe, infatti, essere direttamente proporzionale al contributo fornito dalle esportazioni al processo di crescita. In altre parole, il costo connesso al sacrificio dello strumento di cambio risulterebbe più rilevante per paesi dove esiste un ben individuabile legame fra andamento delle esportazioni, crescita dell'occupazione e sviluppo economico di lungo periodo, secondo lo schema tipico di un modello export-led.*

*Per verificare se tale modello sia effettivamente applicabile alle economie europee, sono state stimate le equazioni di un modello export-led per i cinque principali paesi europei: Italia, Germania, Francia, Spagna e Regno Unito. Di tali stime<sup>2</sup> ricordiamo i risultati più significativi.*

*La Germania è il solo paese per il quale l'elasticità dell'occupazione alle esportazioni risulti statisticamente significativa, anche se ciò non vale nel caso si consideri la sola occupazione manifatturiera. In Germania, influenze statisticamente significative delle esportazioni si riscontrano anche per l'investimento – al 10 per cento di probabilità – e per la produttività dell'industria; in quest'ultimo caso la relazione è bidirezionale, cioè la produttività dell'industria sembra avere un effetto significativo sulle esportazioni. Sembrano dunque delinearci, nel caso tedesco, i tratti caratteristici del modello export-led, per cui occupazione, investimenti e produttività sono positivamente indotte dalle esportazioni, a loro volta influenzate dagli andamenti della produttività, secondo il circuito virtuoso descritto da questi schemi.*

*Un'evidenza così completa non si riscontra negli altri paesi, per i quali le relazioni sottoposte a verifica sono anzi quasi sempre non significative. Solo per l'Italia si riscontrano elasticità non statisticamente diverse da zero per la relazione biunivoca fra esportazioni e produttività.*

*A completamento della stima, sono stati condotti dei test di Granger volti a verificare l'esistenza di legami statistici fra esportazioni, occupazione e produttività. La tavola 2 riporta i risultati. L'ipotesi nulla di non causalità è respinta in Germania per ciò che attiene la relazione fra esportazioni, da un parte, ed occupazione ed investimenti dall'altra. A sua volta, sembra esserci un nesso di causalità nel senso di Granger fra investimenti e produttività e fra quest'ultima e le esportazioni, a conferma del modello di tipo export-led prima evidenziato. Va comunque osservato che la non causalità è respinta anche nella relazione fra produttività ed investimenti, sicché la prima variabile potrebbe seguire impulsi autonomi, non interamente riconducibili allo sviluppo delle esportazioni.*

*Per nessuna altro paese l'analisi di causalità conduce a risultati altrettanto chiari. Nuovamente, qualche evidenza di una relazione fra esportazioni e sviluppo economico complessivo è riscontrabile per l'Italia, attraverso gli investimenti, mentre in Spagna appare una relazione debole fra andamenti delle vendite all'estero e livelli dell'occupazione.*

<sup>2</sup> Le stime, che qui non riportiamo, sono presentate in *L'Euro. Moneta europea, moneta mondiale*, Quaderno Cer n. 1, 1998, capitolo 2.

### ESPORTAZIONI E SVILUPPO ECONOMICO NEI PAESI EUROPEI

*test di causalità nel senso di Granger*

Direzione di causalità	Germania	Francia	Italia	Spagna	Regno Unito
Esportazioni - occupazione	11,3 *	0,7	1,5	4,2 **	1,7
Esportazioni - investimenti	7,9 *	0,5	2,7 *	0,1	1,5
Esportazioni - produttività	0,0	1,6	0,7	0,8	2,0
Investimenti - esportazioni	0,6	0,1	1,6	1,6	0,1
Produttività - esportazioni	8,6 *	0,3	0,2	0,8	3,5 **
Investimenti - produttività	3,0 ***	0,2	4,7	2,6	1,3
Produttività - investimenti	8,4 *	1,2	6,3 *	1,4	4,6 **

Gli asterischi indicano i casi per i quali viene respinta l'ipotesi di non causalità

\* = 1% di significatività

\*\* = 5% di significatività

\*\*\* = 10% di significatività

Tavola 2

*Infine, tanto le stime sulle elasticità che i test di Granger sono stati ripetuti considerando le sole esportazioni extra-Ue. Non è stato ottenuto nessun risultato significativo, fatto che non sorprende se si considera il basso grado di apertura dell'economia europea al netto dei flussi di commercio intra area.*

*Dunque, per la maggior parte dei paesi europei, la perdita dello strumento di cambio non dovrebbe compromettere i percorsi di crescita di lungo periodo, che sembrano dipendere solo in minima parte dall'andamento delle esportazioni e ancora meno dalle esportazioni extra-UE. È questa la quarta conclusione dell'analisi che è coerente con il risultato, riportato nel capitolo, di una crescente integrazione europea e di una relativa diminuzione del suo grado di apertura complessivo. La notevole eccezione è rappresentata dalla Germania, dove le esportazioni sembrano invece costituire una determinante fondamentale dello sviluppo. Tuttavia, ciò è vero in riferimento alle esportazioni indirizzate verso gli altri paesi europei, non per quelle destinate al di fuori dell'area. I riflessi del modello tedesco sul cambio dell'euro sarebbero quindi limitati.*

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

### Sintesi

Nel 1997 il *prodotto interno lordo* dell'Italia, cresciuto in termini reali dell'1,5%, ha mostrato una ripresa rispetto all'anno precedente, caratterizzato da ristagno dell'attività economica.

La ripresa ha ricevuto un forte stimolo dalla domanda interna, il cui contributo alla crescita è stato di 2,4 punti percentuali, mentre le esportazioni nette, diversamente da quanto era accaduto negli ultimi cinque anni, hanno apportato un contributo negativo (-0,9), a causa della sostenuta crescita delle importazioni, di gran lunga superiore all'incremento delle esportazioni. Le più recenti stime dei principali centri di ricerca e previsione economica indicano per l'anno in corso un consolidamento della ripresa, con una crescita del PIL tra il 2% e il 2,5%.

Nel 1997 il saldo attivo delle *partite correnti* si è lievemente ridotto rispetto all'anno precedente, portandosi al di sotto dei 63.000 miliardi, il 3,2% del prodotto interno lordo. Questo rimane uno dei risultati migliori tra i paesi avanzati. La consistenza dell'avanzo di parte corrente ha permesso all'Italia, dopo tredici anni, il raggiungimento dell'equilibrio nella posizione netta sull'estero.

Il surplus delle partite correnti ha risentito dell'andamento *dell'avanzo mercantile*, diminuito, nella valutazione fob-fob, di circa 14.000 miliardi nel 1997. La riduzione dell'attivo mercantile ha rispecchiato il peggioramento del rapporto tra quantità esportate e importate (-5,2%), determinato da aumenti a prezzi costanti del 5,2% delle esportazioni e del 10,9% delle importazioni.

L'incremento delle *esportazioni in quantità* non è stato sufficiente a impedire una diminuzione della quota italiana del mercato mondiale, passata dal 4,7% al 4,5% a prezzi costanti, dal momento che il commercio mondiale nel 1997 ha segnato un incremento in termini reali valutato nel 9,6%. Ha contribuito al ridimensionamento della quota italiana la perdita di competitività registrata nell'anno precedente nei confronti di diverse valute europee, che ha esercitato effetti ritardati.

Il regresso delle quote di mercato è avvenuto nonostante le prudenti strategie di prezzo degli esportatori. I *valori medi unitari delle esportazioni* si sono ridotti nella media del 1997 dello 0,3%.

Il recupero solo limitato delle esportazioni italiane, rispetto agli ancor più deludenti risultati dell'anno precedente, è anche da attribuire alla ripresa della domanda interna, in presenza di un grado di utilizzo della capacità produttiva ai massimi ciclici.

Secondo le previsioni più recenti, la crisi, economica, finanziaria e politica in atto in alcune economie dell'Estremo Oriente asiatico non eserciterebbe un forte impatto diretto sulle esportazioni italiane, dal momento che su tali mercati è stato destinato nel 1997 appena il 5% delle vendite italiane all'estero. Nel complesso, le vendite all'estero dell'Italia dovrebbero mostrare un andamento soddisfacente nel 1998, grazie al consolidarsi della ripresa nei paesi industriali.

L'aumento delle *quantità importate* di beni ha decisamente sopravanzato la crescita della domanda globale, che è stata pari al 4,6% (ponderandone le componenti secondo il potere di attivazione di importazioni), determinando un incremento del grado di penetrazione delle importazioni molto rilevante, anche in confronto a quello registrato nei principali paesi industriali. Hanno concorso al forte recupero delle quantità importate di beni almeno tre ordini di fattori: modifiche nella composizione della domanda interna, lo stesso nuovo slancio delle esportazioni, e infine gli effetti ritardati della perdita di competitività dei manufatti italiani subita nel 1996 e nei primi mesi del 1997. Gli incentivi alla rottamazione di autoveicoli hanno determinato nel 1997 un forte balzo degli acquisti di mezzi di trasporto, dall'interno e dall'estero; grazie a questa straordinaria ripresa nella domanda di autoveicoli, nel settore dei mezzi di trasporto si è registrato l'incremento più elevato (+27%) delle importazioni.

I *valori medi unitari in lire delle importazioni* sono rimasti pressoché invariati rispetto all'anno precedente, a fronte di una variazione positiva dei prezzi alla produzione interni dell'1,3%; ne è pertanto risultato sul mercato italiano un ulteriore guadagno di competitività dei prodotti esteri, dopo quello già registrato nel 1996.

Secondo i principali centri di previsione, le importazioni cresceranno quest'anno ancora a un ritmo vivace, sebbene inferiore a quello registrato l'anno precedente. Esse saranno sostenute dal proseguimento dell'accumulazione di scorte e dalla ripresa della domanda di beni d'investimento, oltre che dalla proroga della scadenza degli incentivi alla rottamazione di autoveicoli a tutto il mese di luglio. Non sarà trascurabile l'effetto propulsivo delle forti svalutazioni delle monete delle economie del Sud Est asiatico sulla penetrazione dei loro prodotti nel nostro mercato.

## 4.1 L'ECONOMIA ITALIANA E LA BILANCIA DEI PAGAMENTI

### *Il quadro macroeconomico*

Nel 1997 il prodotto interno lordo dell'Italia, cresciuto in termini reali dell'1,5%, ha mostrato una ripresa rispetto all'anno precedente, caratterizzato da un ristagno dell'attività economica (tavola 4.1). La sua dinamica, ancora debole nei primi mesi, è andata accelerando lungo il corso dell'anno.

Nei principali paesi industriali l'incremento del PIL è stato più elevato: in particolare negli Stati Uniti, in Canada e nel Regno Unito, dove ha superato il 3%, ma anche in altri paesi europei, come la Francia e la Germania, dove l'incremento è stato superiore al 2%.

La ripresa economica in Italia ha ricevuto un forte stimolo dalla domanda interna, il cui contributo alla crescita è stato di 2,4 punti percentuali, mentre le esportazioni nette, diversamente da quanto era accaduto negli ultimi cinque anni, hanno apportato un contributo negativo (-0,9), a causa della sostenuta crescita delle importazioni, di gran lunga superiore all'incremento delle esportazioni (grafico 4.1).

### IL QUADRO MACROECONOMICO

#### CONTABILITÀ NAZIONALE

(variazioni percentuali sul periodo corrispondente ai prezzi del 1990)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Prodotto interno lordo	2,2	1,1	0,6	-1,2	2,2	2,9	0,7	1,5
Importazioni di beni e servizi	8,9	2,7	5,4	-8,1	8,4	9,6	-2,0	11,8
Domanda interna totale (scorte incluse)	2,5	1,8	0,5	-4,5	1,6	2,2	0,3	2,5
Consumi delle famiglie	2,4	2,7	1,0	-2,4	1,4	1,9	0,8	2,4
Consumi collettivi	1,3	1,7	1,1	0,5	-0,6	-1,0	0,2	-0,7
Investimenti fissi lordi	3,6	0,8	-1,8	-12,8	0,5	7,1	0,4	0,6
Costruzioni	3,5	1,4	-2,4	-6,3	-5,9	0,6	1,1	-1,6
Macchine, attrezzature e prodotti vari	4,0	1,7	-2,0	-18,8	9,6	11,4	0,6	1,2
Mezzi di trasporto	3,2	-5,3	1,7	-22,2	2,5	24,0	-3,7	7,9
Esportazioni di beni e servizi	6,8	-0,8	5,9	9,1	10,3	12,0	-0,3	6,3

### PRODUZIONE, OCCUPAZIONE, PREZZI

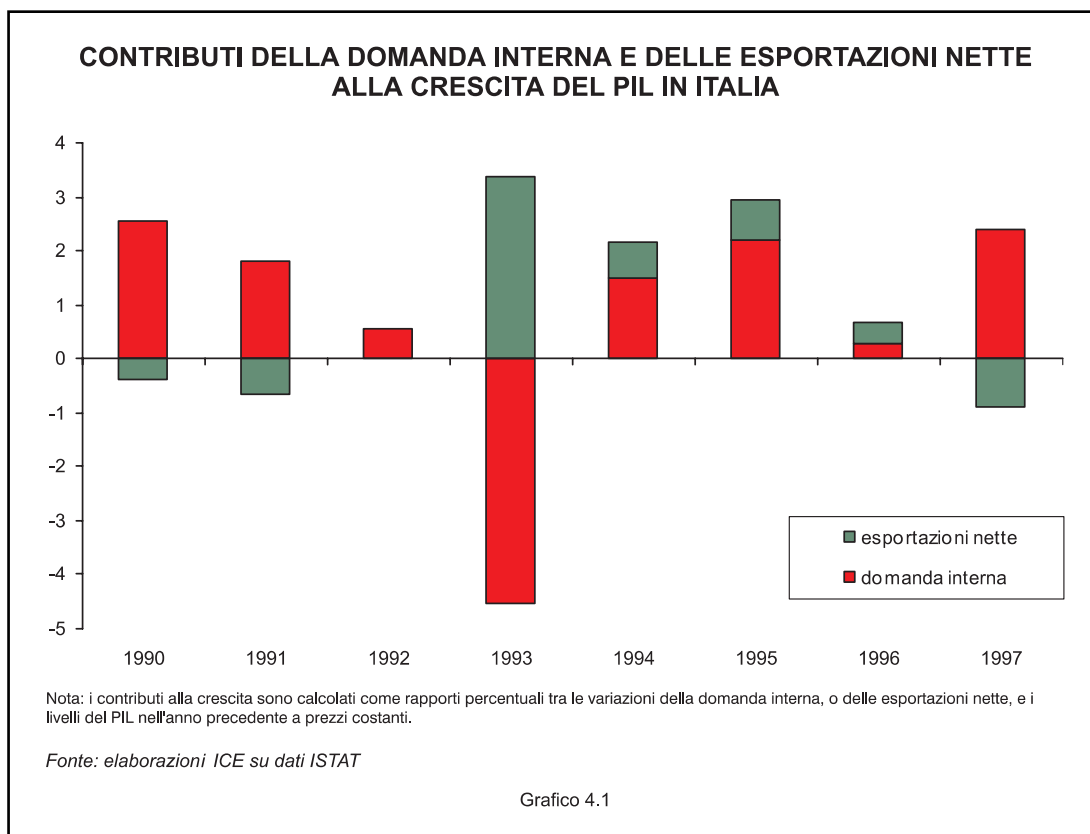
(variazioni percentuali sul periodo corrispondente, se non altrimenti specificato)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Produzione industriale	2,4	-0,1	0,3	-2,8	3,4	4,1	-0,1	2,2
Grado di utilizzazione della capacità produttiva (1)	93,4	91,9	91,0	88,1	91,9	96,0	94,4	96,3
Occupazione totale (unità standard di lavoro)	0,9	0,8	-1,0	-2,9	-1,4	-0,2	0,0	-0,2
Prezzi al consumo (2)	6,5	6,3	5,2	4,5	4,0	5,2	4,0	2,0
Prezzi alla produzione (indice generale)	4,1	3,3	1,9	3,8	3,8	7,9	1,9	1,3

(1) livello percentuale.

(2) indice generale per l'intera collettività nazionale.

Fonte: ISTAT



Le importazioni hanno mostrato nel 1997 una dinamica molto più vivace di quella della domanda interna aggregata, riflettendo la tendenza di lungo periodo all'aumento del grado di integrazione internazionale dei mercati, rafforzata dagli effetti ritardati di passate perdite di competitività, nonché da mutamenti nella composizione della domanda.

La dinamica dei consumi privati, aumentati del 2,4% rispetto al 1996, ha contribuito a sostenere la ripresa della domanda interna (2,5%), risultando superiore al progresso del reddito disponibile reale delle famiglie, su cui hanno positivamente influito l'aumento delle retribuzioni da lavoro dipendente e il contenimento dell'inflazione. Si è registrata in particolare una forte ripresa dei consumi durevoli, sospinti dall'introduzione di incentivi all'acquisto di autoveicoli, una componente della spesa con forte contenuto di importazioni. Hanno anche influito la flessione del costo dell'indebitamento e il migliorato clima di fiducia. La spesa per consumi di servizi e di beni non durevoli o semi-durevoli è invece rimasta pressoché invariata.

Gli investimenti fissi lordi hanno mostrato nel complesso un modesto incremento (0,6%), che nasconde però un andamento assai differenziato delle diverse componenti. Gli investimenti in mezzi di trasporto sono cresciuti del 7,9% a prezzi costanti, incentivati anch'essi, come i consumi privati, dalla normativa sulla rottamazione. Più modesta è stata la ripresa degli investimenti in macchinari ed attrezzature, cresciuti appena dell'1,2%. Si sono invece ridotti (-1,6%) gli investimenti in costruzioni.

Nel 1997, grazie anche al miglioramento delle aspettative, si è verificata una ripresa nell'attività di accumulazione di scorte di prodotti finiti da parte delle imprese che, diversamente da quanto registrato l'anno precedente, hanno positivamente contribuito alla crescita economica.

L'incremento del prodotto interno lordo avvenuto nel 1997 è risultato da un aumento del valore aggiunto nell'industria e nei servizi superiore alla flessione della produzione del settore agricolo. L'aumento della produzione industriale, del 2,2%, ha interessato in particolare i mezzi di trasporto (12%), ma non è stato circoscritto a tale branca. Confron-

tando l'andamento del valore aggiunto tra comparti di destinazione economica, emerge che la flessione del 3,2% della produzione di beni d'investimento è stata compensata dall'aumento della produzione di beni di consumo (3%) e di beni intermedi (3,4%).

La ripresa produttiva non ha mostrato effetti significativi sul livello dell'occupazione, che è rimasto sostanzialmente invariato. Il tasso medio di disoccupazione è tuttavia aumentato, portandosi al 12,3% nella media del 1997 e al 12,2% nel gennaio 1998. L'aumento ha inciso esclusivamente sul Mezzogiorno.

Il costo del lavoro per unità di prodotto, cresciuto del 3%, ha rallentato rispetto all'anno precedente (5,5%), per effetto di una dinamica più moderata delle retribuzioni e di un recupero della produttività.

L'indice dei prezzi al consumo per l'intera collettività nazionale è aumentato del 2% nella media dello scorso anno, un tasso d'incremento dimezzato rispetto all'anno precedente e meno elevato dell'obiettivo coerente con la convergenza verso i tassi prevalenti negli altri paesi della UE stabilito nel Trattato di Maastricht. Al raggiungimento di questo risultato si è pervenuti nonostante le pressioni esercitate in senso opposto da alcuni fattori, come l'avvio della ripresa produttiva nei principali paesi europei, l'aumento delle aliquote delle imposte indirette e l'apprezzamento del dollaro. I prezzi alla produzione hanno anch'essi nettamente decelerato rispetto al 1996, crescendo in media dell'1,3%, sebbene in corrispondenza dei mesi estivi si sia verificato un temporaneo rialzo, dovuto essenzialmente all'aumento dei prezzi degli input di origine estera, causato dall'apprezzamento del dollaro.

I dati disponibili al momento sull'anno in corso, relativi al primo bimestre, rivelano un incremento del 3,9% della produzione industriale, che ha interessato esclusivamente il comparto dei beni intermedi, mentre la produzione di mezzi di trasporto è l'unico settore in crescita (13,2%) tra i beni d'investimento. Si conferma moderata anche nei primi mesi del 1998 la dinamica dei prezzi al consumo e di quelli alla produzione. Le più recenti stime dei principali centri di ricerca e previsione economica indicano per l'anno in corso un consolidamento della ripresa con una crescita del PIL tra il 2% e il 2,5%.

### ***Le partite correnti***

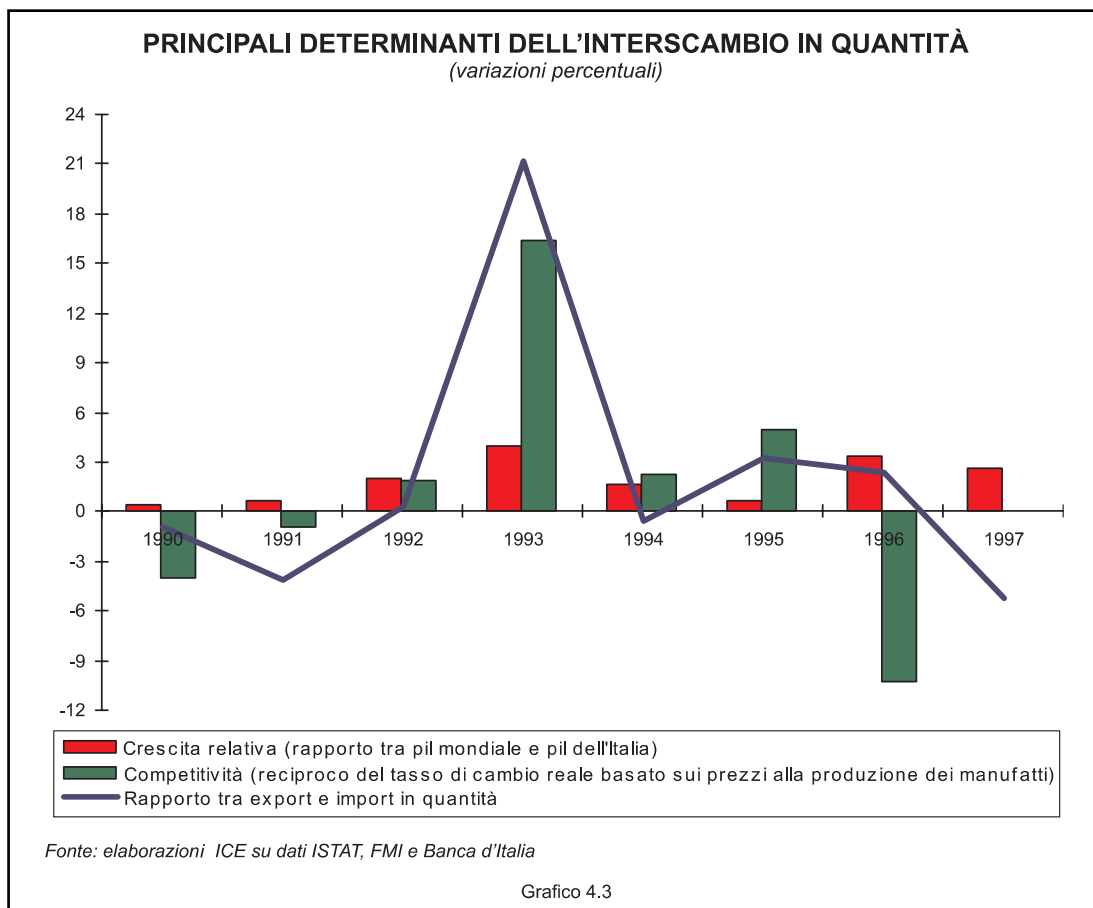
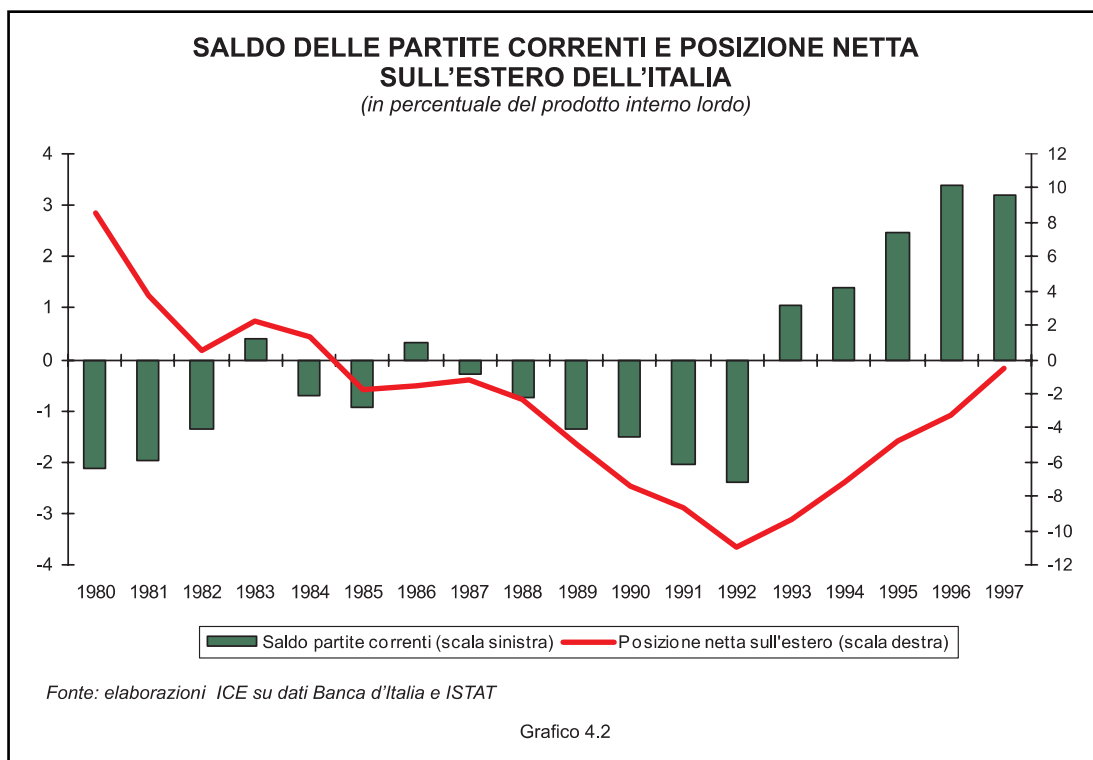
Nel 1997 il saldo attivo delle partite correnti si è lievemente ridotto rispetto all'anno precedente, portandosi al di sotto dei 63.000 miliardi, pari al 3,2% del prodotto interno lordo. Questo rimane uno dei risultati migliori tra i paesi avanzati. La consistenza dell'avanzo di parte corrente ha permesso all'Italia, dopo tredici anni, il raggiungimento dell'equilibrio nella posizione netta sull'estero (grafico 4.2).

Il surplus delle partite correnti ha risentito dell'andamento dell'avanzo mercantile, diminuito, nella valutazione FOB-FOB, di circa 14.000 miliardi nel 1997, mentre le altre voci della bilancia delle partite correnti hanno tutte mostrato dei miglioramenti rispetto all'anno precedente (tavola 4.2).

La riduzione dell'attivo mercantile si è prodotta per effetto del ragguardevole aumento del valore delle importazioni (10,3%), decisamente superiore alla ripresa di quello delle esportazioni (4,3%). L'andamento del saldo degli scambi di merci ha rispecchiato pienamente il peggioramento del rapporto tra quantità esportate ed importate (-5,1%), determinato da aumenti a prezzi costanti del 5,2% delle esportazioni e del 10,9% delle importazioni (grafico 4.3 e tavola 4.3). Entrambi i flussi erano ancora in flessione nel primo trimestre dell'anno; hanno ripreso a crescere dal secondo trimestre. I prezzi delle merci scambiate non hanno subito modifiche rilevanti rispetto al 1996; la ragione di scambio è peggiorata appena dello 0,4%.

Il disavanzo delle partite invisibili si è notevolmente contratto, passando da oltre 30.000 miliardi nel 1996 a 17.400 nel 1997, in parte compensando la riduzione del surplus mercantile.

È ulteriormente cresciuto l'attivo netto negli scambi di servizi, grazie in primo luogo alla notevole flessione del passivo nella voce degli "altri servizi", in particolare dei saldi





**BILANCIA DELLE PARTITE CORRENTI: SALDI DELLE PRINCIPALI VOCI***(miliardi di lire)*

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Merci (FOB-FOB)	1.128	-244	3.969	51.990	57.181	72.882	93.736	79.897
Servizi	-459	57	-4.912	-289	1.755	1.011	3.074	3.419
trasporti	-4.727	-4.480	-7.054	-6.766	-9.368	-13.851	-13.146	-15.022
viaggi all'estero	7.476	8.050	5.071	11.120	17.685	23.117	22.352	22.453
altri servizi	-3.208	-3.513	-2.929	-4.643	-6.562	-8.255	-6.132	-4.012
Redditi	-17.530	-21.881	-27.073	-27.060	-26.855	-25.533	-23.124	-19.005
da capitale	-17.666	-22.151	-26.995	-26.858	-26.815	-26.328	-23.925	-19.253
da lavoro	136	270	-78	-202	-40	795	801	248
Trasferimenti unilaterali	-2.790	-7.370	-7.951	-8.573	-9.266	-4.680	-10.336	-1.769
privati	1.401	-344	-536	738	-24	1.191	475	-1.181
rimesse emigrati	1.485	1.009	653	679	410	161	44	55
altri	-84	-1.353	-1.189	59	-434	1.030	431	-1.236
pubblici	-4.191	-7.026	-7.415	-9.311	-9.242	-5.871	-10.810	-588
conti con la UE	-1.377	-2.610	-2.148	-4.512	-4.812	-1.944	-7.198	1.237
altri	-2.814	-4.416	-5.267	-4.799	-4.430	-3.927	-3.612	-1.825
Totale partite correnti	-19.651	-29.438	-35.967	16.068	22.815	43.680	63.350	62.542

Fonte: Banca d'Italia

Tavola 4.2

**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 di scambio	tassi 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	1,5	4,3	-2,7	-4,8	0,0	-5,0	6,6	4,3	2,4
1997	4,3	-0,3	5,2	10,3	0,1	10,9	-5,4	-0,4	-5,1
1996									
I trim.	7,4	11,9	-6,4	5,5	5,7	-1,9	1,8	5,9	-4,6
II trim.	-0,4	5,1	-5,4	-8,7	-0,5	-8,4	9,1	5,6	3,2
III trim.	1,5	1,4	-0,2	-8,2	-2,4	-6,4	10,6	3,9	6,6
IV trim.	0,3	-0,4	1,6	-6,1	-2,3	-3,3	6,8	1,9	5,0
1997									
I trim.	-7,1	-2,7	-1,6	-6,6	-2,6	-2,3	-0,5	-0,1	0,7
II trim.	5,2	-0,6	5,6	13,6	-1,1	14,9	-7,4	0,6	-8,1
III trim.	11,2	1,1	9,4	20,9	2,5	18,0	-8,0	-1,4	-7,3
IV trim.	9,1	0,9	7,1	17,0	1,6	14,5	-6,8	-0,7	-6,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.3

relativi a costruzioni, intermediazioni e servizi per le imprese. È stato invece meno significativo l'apporto al miglioramento dell'avanzo della voce "viaggi all'estero", mentre il deficit dei trasporti si è approfondito di quasi 2.000 miliardi rispetto all'anno precedente.

È continuata la flessione del disavanzo dei redditi da capitale, pari nel 1997 a circa 19.000 miliardi, grazie alla riduzione dello stock di debito estero e al favorevole andamento dei differenziali d'interesse tra titoli denominati in lire e in altre valute.

La voce dei trasferimenti unilaterali ha dato il contributo positivo più elevato all'andamento delle partite correnti. La riduzione del disavanzo, di ammontare pari a quasi

9.000 miliardi, è pressoché interamente dovuta ai trasferimenti pubblici da e verso la UE, che da un passivo di 7.200 si sono portati in attivo per 1.200 miliardi di lire, per lo sblocco delle erogazioni in favore dell'Italia, in particolare di quelle legate ai fondi strutturali.

Secondo recenti previsioni, nel 1998 dovrebbe verificarsi un aumento dell'avanzo delle partite correnti dell'Italia, che potrà raggiungere il 3,5% del PIL, grazie al positivo contributo delle partite invisibili, soprattutto nella voce relativa ai redditi da capitale e, secondo alcuni centri di ricerca, anche ad un aumento dell'avanzo mercantile attribuibile al miglioramento delle ragioni di scambio.

### ***Le transazioni finanziarie connesse con l'internazionalizzazione delle imprese italiane***

Dai dati sulla bilancia dei pagamenti italiana nel 1997 emerge un deflusso di fondi di gran lunga inferiore all'avanzo corrente e in aumento (da oltre 9.800 miliardi di lire nel 1996 a poco più di 11.000). Le riserve ufficiali a cambi e a quotazioni costanti sono aumentate di quasi 23.000 miliardi di lire, dopo un incremento quasi dello stesso ammontare registrato l'anno precedente. Nel 1997 il saldo negativo della voce "errori ed omissioni", pur rimanendo di dimensioni elevate, ha mostrato una flessione, dopo due anni consecutivi di notevoli incrementi.

Gli introiti netti di capitali provenienti da imprese estere per investimenti diretti in Italia sono stati pari a circa 6.000 miliardi, un importo ancora limitato, ma comunque un segnale positivo rispetto al 1996, anno in cui tali flussi erano stati pari a 5.400 miliardi. Molto più sostenuta è stata la ripresa dei deflussi di capitali italiani per investimenti diretti all'estero, il cui valore, al netto dei disinvestimenti, è più che raddoppiato, portandosi a 18.000 miliardi.

La quota degli investimenti italiani all'estero sullo *stock* di IDE mondiali nel 1996<sup>1</sup> è cresciuta, raggiungendo il 3,7%. Anche la quota degli IDE in entrata è aumentata nel 1996, portandosi al 2,3%, sebbene la capacità di attrazione di investimenti dall'estero dell'Italia rimanga debole, anche rispetto alla propensione delle imprese italiane ad investire all'estero.

Nel 1997 la vivacità dei flussi d'interscambio ha determinato un aumento dei crediti commerciali, in particolare, data la forte crescita delle importazioni, di quelli concessi dai fornitori esteri ad importatori italiani.

## **4.2 LE ESPORTAZIONI**

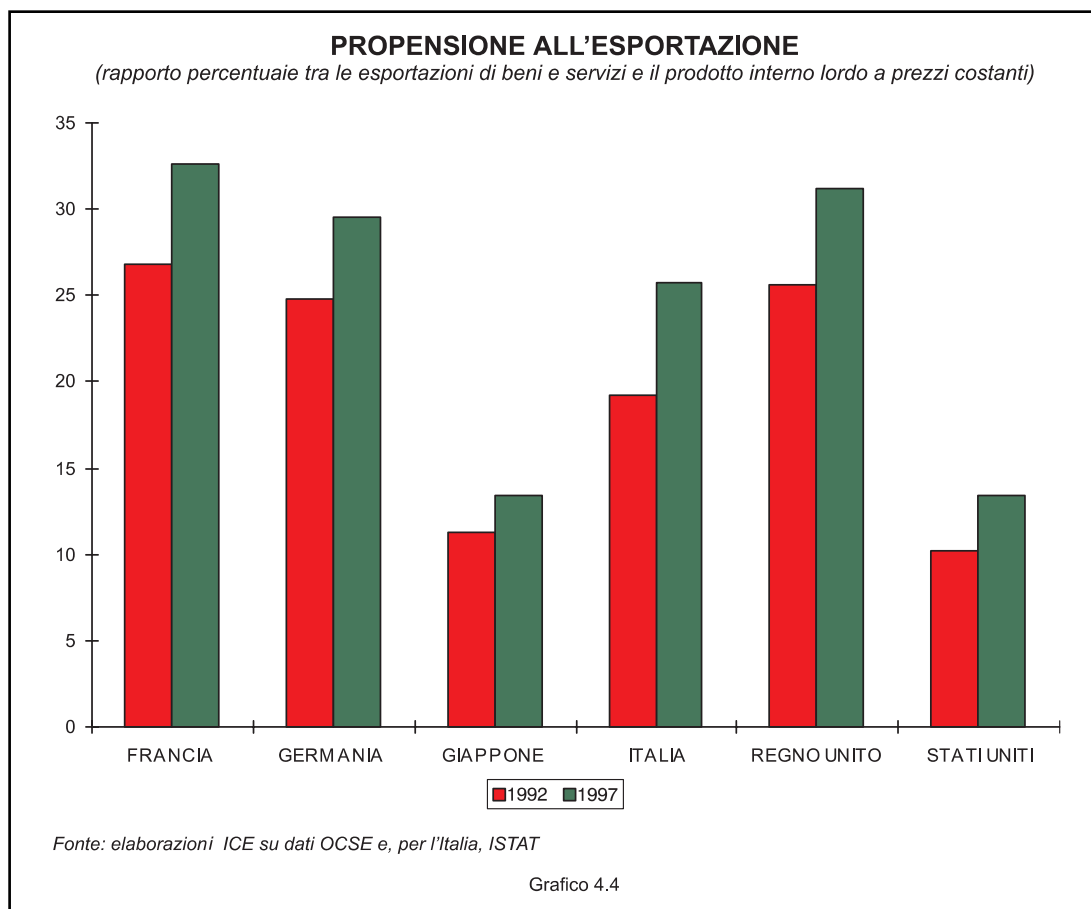
Nel 1997 le esportazioni italiane sono tornate a crescere, dopo la battuta d'arresto dell'anno precedente, a un tasso del 4,3% in valore, superando i 400.000 miliardi di lire. Le vendite all'estero, ancora in flessione nel primo trimestre, per gli effetti della perdita di competitività subita nel 1996 e nei primi mesi del 1997, hanno ripreso ad aumentare a partire dal secondo trimestre. Nella seconda metà dell'anno l'incremento è stato del 10% rispetto allo stesso periodo del 1996.

La propensione a esportare dell'Italia (rapporto tra esportazioni e prodotto interno lordo a prezzi costanti) ha quindi ripreso a crescere dopo la caduta nel 1996, passando dal 24,6% al 25,8%, il livello più elevato mai raggiunto. Nonostante il notevole aumento, tanto più ragguardevole se lo si misura cumulativamente rispetto al 1992, la propensione a esportare permane inferiore a quella degli altri paesi europei, in particolare a quella della Germania e della Francia, dove nel 1997, grazie a una ripresa delle esportazioni rispettivamente del 10,7% e dell'11,3%, tale rapporto ha registrato un aumento assai maggiore (grafico 4.4).

Valutato a prezzi costanti, l'incremento delle esportazioni è stato del 5,2% ed è risultato largamente diffuso in quasi tutti i settori merceologici (cfr. capitolo 6),

---

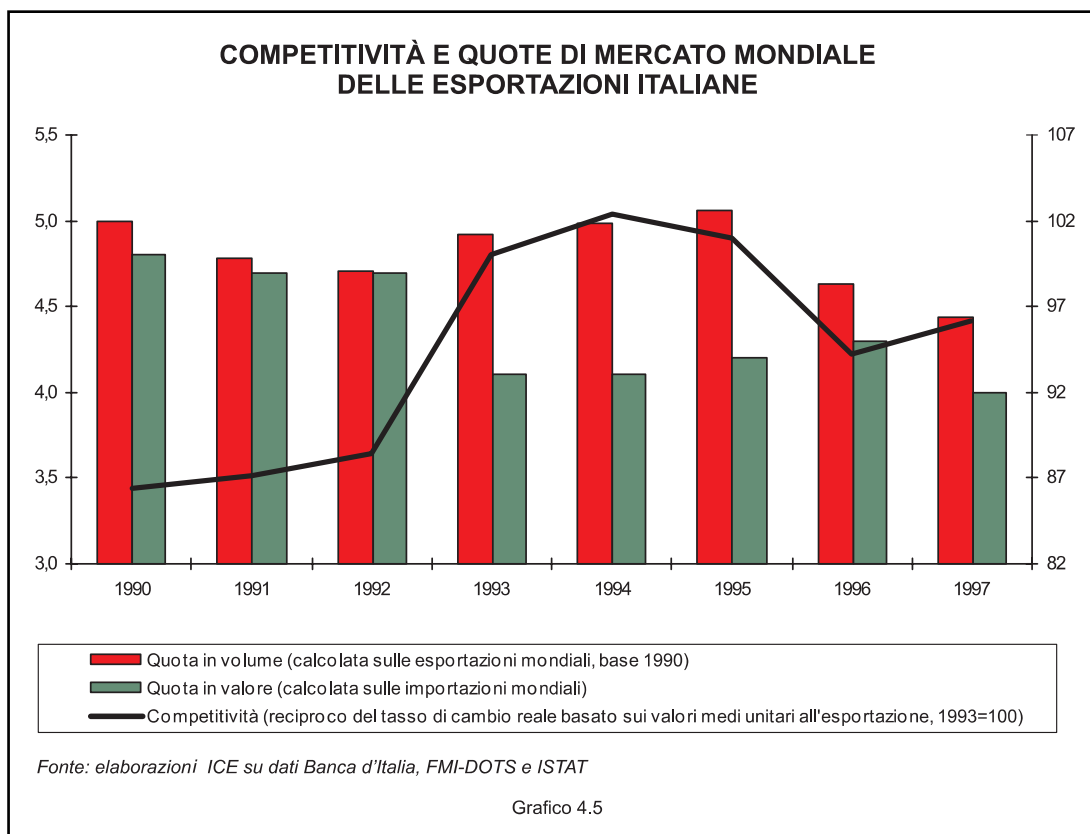
<sup>1</sup> Secondo i dati disponibili al 1996 di fonte UNCTAD, *World Investment Report 1997*.



Esso non è stato tuttavia sufficiente a impedire una diminuzione della quota italiana del mercato mondiale, passata dal 4,7% al 4,5% a prezzi costanti, dal momento che il commercio mondiale nel 1997 ha segnato un incremento in termini reali valutato nel 9,6%. Ha contribuito al ridimensionamento della quota italiana la perdita di competitività registrata nell'anno precedente nei confronti di diverse valute europee, che ha esercitato effetti negativi ritardati. Si è contratta anche la quota di mercato calcolata a prezzi correnti (grafico 4.5), che nel 1996 aveva continuato a recuperare una parte delle perdite subite dal 1992, grazie a un aumento dei prezzi relativi superiore alla flessione delle quantità.

Il regresso delle quote di mercato è avvenuto nonostante le prudenti strategie di prezzo degli esportatori. I valori medi unitari delle esportazioni si sono ridotti nella media del 1997 dello 0,3%. Nei primi mesi dell'anno, prolungandosi la fase di apprezzamento della lira, i produttori italiani hanno scelto di ridurre corrispondentemente i prezzi all'esportazione espressi in lire, diversamente da quanto avevano fatto l'anno precedente. A partire dal secondo trimestre, i manufatti italiani hanno beneficiato di un guadagno di competitività di prezzo, grazie al deprezzamento del cambio della lira rispetto alle principali valute e a un andamento dei prezzi alla produzione più moderato rispetto a quelli dei maggiori concorrenti, come non si verificava da oltre dieci anni. I prezzi dei manufatti misurati in valuta estera sono pertanto rimasti in media pressoché stazionari (-0,1%).

Il recupero solo limitato delle esportazioni italiane, rispetto agli ancor più deludenti risultati dell'anno precedente, è anche da attribuire alla ripresa della domanda interna, in presenza di un grado di utilizzo della capacità produttiva ai massimi ciclici (cfr. tavola 4.1). D'altra parte, proprio nei nostri principali mercati di sbocco, in primo luogo la Germania e la Francia, che da sole assorbono quasi il 30% delle vendite all'estero dell'Italia, la domanda interna è rimasta, almeno per la prima metà del 1997, relativamente meno vivace che in altri mercati meno significativi per le esportazioni italiane. La ripresa econo-



mica in entrambi i paesi si è concentrata nella seconda parte dell'anno, ed è stata trainata soprattutto dal rilancio delle esportazioni, grazie al recupero di competitività ottenuto per l'apprezzamento del dollaro e della sterlina.

In Italia, anche il confronto tra le dinamiche dei prezzi all'esportazione e dei prezzi alla produzione interna è sintomo della tendenza dei produttori nazionali a orientarsi sul mercato interno piuttosto che su quelli esteri. Infatti, in presenza di valori medi unitari delle esportazioni in lieve flessione (-0,3%) e di prezzi alla produzione cresciuti dell'1,3% rispetto all'anno precedente, la profittabilità relativa all'esportazione, misurata dal rapporto tra i due indici, si è ridotta dell'1,6%, dopo che nei due anni precedenti se ne era registrato un aumento.

Dai dati finora disponibili sui primi mesi del 1998 si osserva una prosecuzione del buon andamento delle esportazioni rilevato nella parte finale del 1997. Le esportazioni dirette verso i paesi esterni all'Unione Europea, nonostante la fase turbolenta attraversata dalle economie asiatiche, sono aumentate in valore del 13,8% nel primo trimestre; lievemente meno elevato è stato nei primi due mesi l'incremento delle vendite nei paesi UE (10,9%). Questi andamenti sono stati favoriti anche dalla competitività di prezzo dei manufatti italiani, migliorata dell'1,8% nei primi due mesi del 1998 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, dopo essere rimasta stabile nel 1997.

Secondo le previsioni più recenti, la crisi, economica, finanziaria e politica in atto in alcune economie dell'Estremo Oriente asiatico non eserciterebbe un forte impatto diretto sulle esportazioni italiane, dal momento che tali mercati hanno assorbito nel 1997 appena il 5% delle vendite italiane all'estero. Tuttavia non vanno trascurati i possibili effetti indiretti che l'incremento di competitività ottenuto da questi paesi tramite le forti svalutazioni delle proprie monete potrà avere sulle vendite di prodotti italiani, sia sul mercato interno che sui mercati terzi (cfr. sull'argomento il riquadro nel capitolo 5). Nel complesso, però, le esportazioni dell'Italia dovrebbero mantenere un andamento soddisfacente nel 1998, grazie al consolidarsi della ripresa nei paesi industriali.

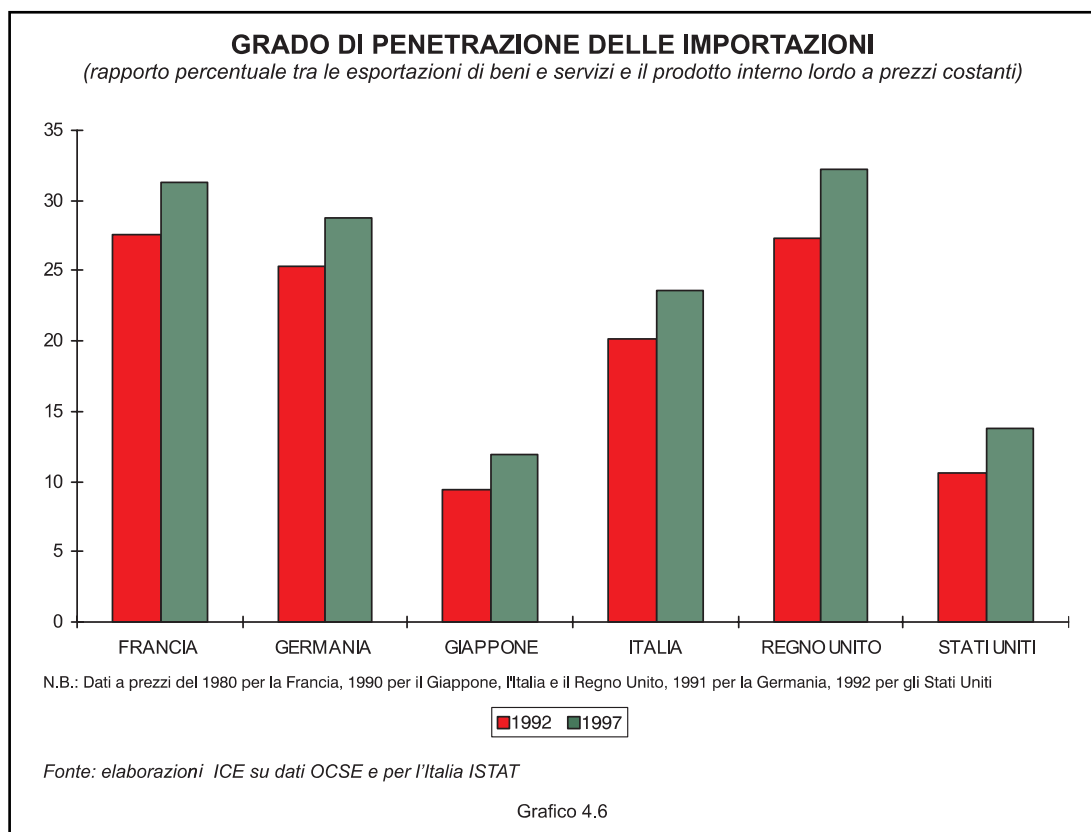
### 4.3 LE IMPORTAZIONI

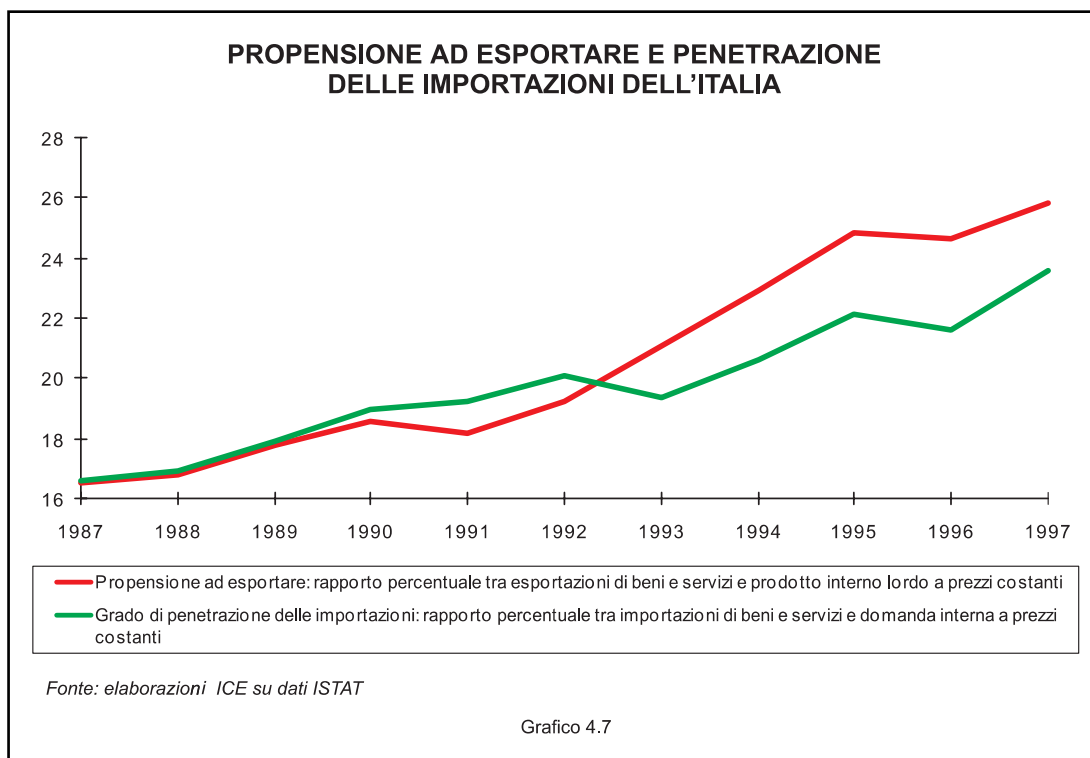
Nel 1997 il valore CIF delle importazioni di merci è aumentato del 10,3% rispetto all'anno precedente, superando i 350.000 miliardi di lire. L'andamento degli acquisti dall'estero nel corso dell'anno è stato somigliante a quello delle esportazioni: nel primo trimestre se ne registrava ancora una diminuzione (-7% rispetto allo stesso trimestre del 1996), ma già dal secondo era evidente un forte recupero degli acquisti, sia dall'Unione Europea che dalle aree extra-UE. La dinamica mostrata dalle importazioni è stata però assai più accentuata della ripresa delle esportazioni, dando luogo alla forte contrazione del surplus commerciale dell'Italia a cui si è già fatto cenno.

L'aumento delle quantità importate di beni e servizi, dell'11,8% nella media del 1997, ha decisamente sopravanzato la crescita della domanda globale (pari al 4,6%, ponderandone le componenti secondo il potere di attivazione di importazioni), determinando un incremento del grado di penetrazione delle importazioni molto rilevante, anche in confronto a quello registrato nei principali paesi industriali. Nonostante ciò, il grado di penetrazione delle importazioni dell'Italia, giunto al 23,6%, è rimasto distante da quello degli altri principali paesi europei (Francia, Germania, Regno Unito), la cui domanda interna è soddisfatta per circa il 30% da acquisti dall'estero (grafico 4.6 e 4.7).

Hanno concorso al forte recupero delle quantità importate di beni (pari a oltre il 15%, se si considerano gli ultimi tre trimestri) almeno tre ordini di fattori: modifiche nella composizione della domanda interna, lo stesso nuovo slancio delle esportazioni, e infine gli effetti ritardati della perdita di competitività dei manufatti italiani subita nel 1996 e nei primi mesi del 1997.

La ripresa della domanda interna è stata particolarmente sostenuta nella componente dei consumi privati di beni durevoli, cresciuti dell'8,6%, e in quella della ricostituzione delle scorte di magazzino da parte delle imprese: entrambe le componenti hanno un elevato contenuto di importazioni. A ciò si è aggiunto il forte stimolo agli acquisti dall'estero esercitato dalla ripresa delle esportazioni.





La dinamica dei consumi di beni durevoli ha avuto effetti immediati e rilevanti sugli acquisti all'estero: tra le principali classi di destinazione economica, i tassi di crescita più sostenuti sono stati registrati dalle importazioni in quantità di beni finali di consumo (14,4%) e, tra questi, maggiore è stato lo sviluppo delle importazioni di quelli durevoli (20%) (grafico 4.8). Com'è noto gli incentivi alla rottamazione di autoveicoli hanno determinato nel 1997 un forte balzo degli acquisti di mezzi di trasporto, dall'interno e dall'estero. L'incremento delle immatricolazioni di auto importate (41%), è stato superiore a quello del numero complessivo di autoveicoli immatricolati (39%)<sup>2</sup>. Grazie a questa straordinaria ripresa nella domanda di autoveicoli, il settore dei mezzi di trasporto è risultato quello che ha fatto registrare il più elevato incremento delle importazioni (26%).

Non è stato tuttavia solo l'acquisto di autoveicoli a concorrere allo sviluppo delle importazioni, che è apparso diffuso a quasi tutti i settori, ad eccezione degli alimentari: tassi di crescita oltre la media si sono registrati, in particolare, per le importazioni in quantità di minerali ferrosi e non ferrosi, prodotti delle industrie chimiche, tessili, cuoio, abbigliamento.

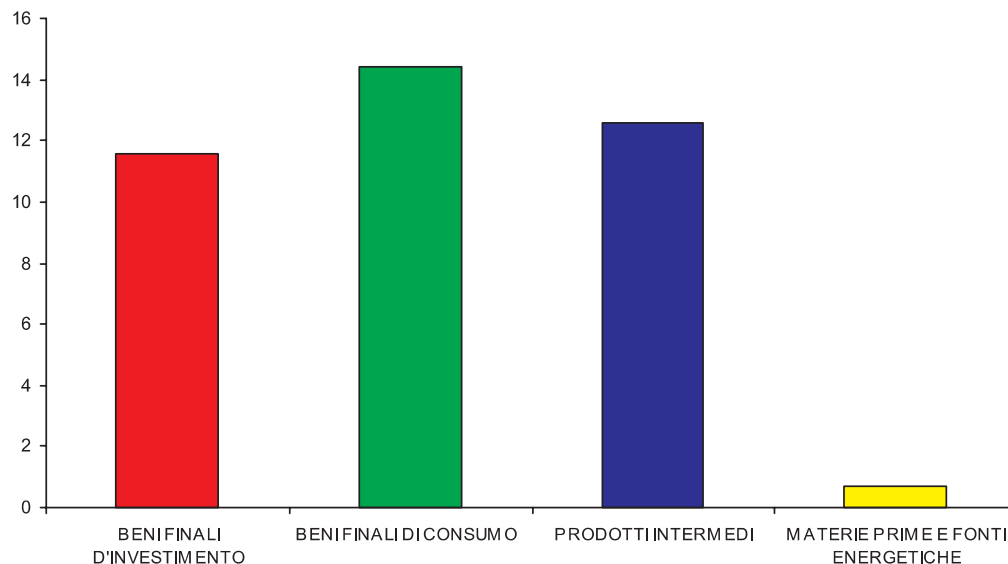
I valori medi unitari in lire delle importazioni sono rimasti pressoché invariati rispetto all'anno precedente, a fronte di una variazione positiva dei prezzi alla produzione interni dell'1,3%; ne è pertanto risultato sul mercato italiano un ulteriore guadagno di competitività dei prodotti esteri, dopo quello già registrato nel 1996. Se si escludono le materie prime importate, i cui prezzi in lire sono cresciuti del 3,4% per effetto del rafforzamento del dollaro, che ha più che compensato il cedimento delle quotazioni di mercato, appare ancora più evidente l'attenzione dei fornitori esteri alle loro quote di mercato: espressi in valuta, i prezzi dei manufatti importati dall'Italia sono cresciuti appena dello 0,3%.

Nei primi mesi del 1998 è proseguita la dinamica espansiva delle importazioni. Esse, secondo i principali centri di previsione, cresceranno quest'anno ancora a un ritmo vivace, sebbene inferiore a quello registrato l'anno precedente, sostenute dal proseguimento dell'accumulazione di scorte e dalla ripresa della domanda di beni d'investimento, oltre

<sup>2</sup> Cfr. "Il mercato degli autoveicoli e gli incentivi pubblici", *Bollettino economico*, Banca d'Italia, febbraio 1998.

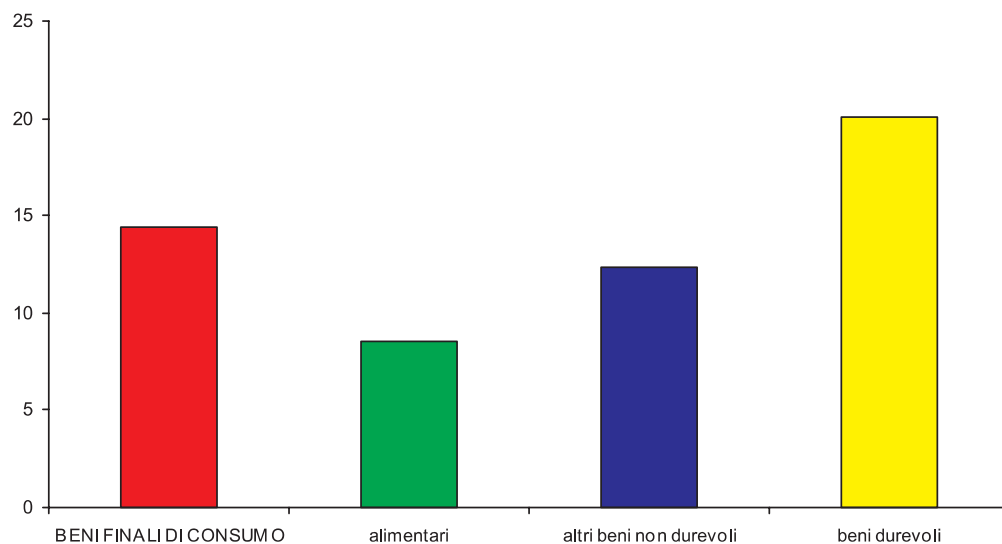
### IMPORTAZIONI DI MERCI PER CLASSE DI DESTINAZIONE ECONOMICA NEL 1997

(variazioni percentuali delle quantità; indici 1980=100)



### IMPORTAZIONE DI BENI FINALI DI CONSUMO PER SETTORE PRODUTTIVO NEL 1997

(variazioni percentuali delle quantità; indici 1980=100)



Fonte: elaborazione ICE su dati ISCO

Grafico 4.8

che dalla proroga della scadenza degli incentivi alla rottamazione di autoveicoli fino a tutto il mese di luglio. Non va trascurato l'effetto propulsivo che le forti svalutazioni delle monete del Sud Est asiatico avranno sulla penetrazione dei loro prodotti nel nostro mercato. Quest'effetto, secondo le previsioni, si manifesterà pienamente nel corso del 1998. Già nei primi mesi dell'anno, infatti, si nota un incremento degli acquisti dai paesi asiatici assai superiore alla media.

## IL RIEQUILIBRIO DELLA POSIZIONE SULL'ESTERO DELL'ITALIA

Salvatore Rossi\*

### *Uno sguardo retrospettivo*

*Nella metà di secolo trascorsa dopo la fine della seconda guerra mondiale l'economia italiana ha attraversato, dal punto di vista dell'interazione fra apertura all'estero e sviluppo, tre fasi distinte.*

*In una prima fase, negli anni cinquanta e sessanta, maturò e dispiegò i suoi benefici la scelta strategica di aderire al mercato comune europeo. L'interazione apertura/sviluppo si mantenne virtuosa e feconda per gran parte del periodo. L'economia cresceva a tassi elevati, a tratti vertiginosi, sospinta innanzitutto dalla penetrazione crescente nei mercati europei che la buona posizione competitiva del nostro sistema produttivo consentiva; quindi, dall'intensificarsi dell'accumulazione di capitale; infine, dal salto di quantità e qualità nei consumi delle famiglie che si determinò nei primi anni sessanta. La modernizzazione e lo sviluppo economico si coniugavano con avanzi negli scambi con l'estero e con il progressivo instaurarsi di un clima di libertà anche nelle transazioni finanziarie con l'estero, sancito dall'adesione al codice OCSE di liberalizzazione dei movimenti di capitale.*

*Negli anni settanta e ottanta l'interazione apertura/sviluppo divenne sfavorevole. Fu, quella, la stagione del "vincolo esterno" alla crescita dell'economia italiana. Si affermò una combinazione di: shock avversi nella ragione di scambio (prima e seconda crisi energetica); deterioramento strutturale del vantaggio competitivo (innalzamento permanente del costo del lavoro per unità di prodotto, inadeguatezza crescente delle tecnologie, degli impianti e degli assetti organizzativi d'impresa); sfiducia montante dei risparmiatori e degli investitori nelle sorti del sistema economico italiano. Ne derivò un ripiegarsi dell'economia su se stessa, con l'erezione di barriere alle transazioni finanziarie con l'estero e la ricerca di recuperi effimeri di competitività attraverso la svalutazione del cambio. Il tasso di crescita si abbassò drasticamente (2,2 per cento l'anno, in media, negli anni ottanta, contro il 5,5 degli anni cinquanta). A dispetto di ciò, i conti con l'estero assunsero una tendenza allo squilibrio crescente, che portò negli anni ottanta a una successione quasi ininterrotta di disavanzi di parte corrente e, di conseguenza, all'accumulo di un ingente debito estero netto, giunto alla fine del 1992 all'11 per cento del PIL. Politiche di stimolo della domanda interna volte a ripristinare i ritmi di sviluppo del passato e a rilanciare l'occupazione trovavano un limite, oltre che nel deteriorarsi delle finanze pubbliche, nella necessità di contenere lo squilibrio fondamentale nei conti con l'estero, fonte di debolezza del cambio e, per questa via, di impulsi inflazionistici, che la politica monetaria si volse a contrastare con rinnovata decisione, difendendo il cambio e sottraendosi a ogni sollecitazione espansiva.*

*Il vincolo esterno fu al centro in quegli anni di un vivace dibattito<sup>1</sup>, volto a ricercare le possibili cause strutturali di quella che appariva come una deriva deficitaria del commercio con l'estero italiano, rilevabile in un'elasticità stimata delle importazioni alla domanda globale molto superiore all'unità e comunque decisamente più alta di quella delle esportazioni alla domanda mondiale<sup>2</sup>. Fu affacciata l'ipotesi di un difetto competitivo essenziale, che poteva portare alla deindustrializzazione del paese, o di uno spostamento sfavorevole della specializzazione del sistema produttivo nazionale.*

\* Banca d'Italia

<sup>1</sup> Si vedano, ad esempio, Conti, Cossutta e Silvani (1982), Vicarelli (1985).

<sup>2</sup> Cfr. Castaldo, Palmisani e Rossi (1986).



La crisi del 1992-93 ha aperto in Italia una nuova fase nella storia delle interrelazioni fra sviluppo economico e apertura internazionale. La svalutazione della lira occorsa dal settembre del 1992 all'aprile del 1993 determinava un improvviso guadagno di competitività per i prodotti italiani dell'ordine del 20 per cento, molto più intenso dello stesso deterioramento strisciante della competitività subito negli anni della politica di "cambio forte", dal 1987 al 1992. Vi si aggiungeva, nel 1993, una caduta senza precedenti della domanda interna (5 per cento in media rispetto all'anno prima), probabilmente indotta da un crollo di fiducia nei consumatori e negli investitori italiani in seguito alla grave crisi valutaria, finanziaria, politica che il paese stava vivendo. Con il concorso di favorevoli andamenti della ragione di scambio, la combinazione di quei fattori imprimeva una svolta radicale alla bilancia dei pagamenti italiana, riportandola prepotentemente in surplus nella parte corrente, al punto da azzerare il debito estero netto in un quinquennio.

Lo shock positivo ha innescato un circolo virtuoso flussi-consistenze, attraverso il saldo dei redditi da capitale, che tende ora ad autosostenere gli avanzi correnti.

### Gli andamenti recenti, e la congruenza dei dati

I dati della bilancia dei pagamenti e della posizione netta sull'estero (PNE) dell'Italia nello scorso quinquennio sono esposti nella Tavola 1, in cui è anche mostrato il raccordo statistico-contabile fra variazione della PNE e saldo delle partite correnti della bilancia dei pagamenti<sup>3</sup>. Come si può notare, le differenze tra queste due grandezze sono molto ingenti. Negli scorsi tre anni, in particolare, la PNE è migliorata sistematicamente meno di quanto implicito negli avanzi correnti che si andavano accumulando, essenzialmente a causa di errori e omissioni dal saldo fortemente negativo.

È noto che il saldo degli errori e omissioni è ottenuto come residuo contabile a quadratura dell'intera bilancia dei pagamenti. Quindi, è per definizione impossibile stabilire in quali voci siano stati commessi errori o si sia ommesso di registrare transazioni. È stata

### RACCORDO FRA POSIZIONE NETTA SULL'ESTERO E SALDO DELLE PARTITE CORRENTI (in percentuale del PIL)

Anni	$\Delta$ PNE (a) = (b)+(c)+(d)-(e)+(f)-(g)	PC (b)	EO (c)	RIVAE <sub>p</sub> (d)	RIVPE <sub>p</sub> (e)	RIVAE <sub>c</sub> (f)	RIVPE <sub>c</sub> (g)
1993	1,2	1,0	-1,8	3,6	1,6	3,2	3,2
1994	1,7	1,4	0,2	-0,1	-0,5	0,2	0,5
1995	1,9	2,5	-1,9	1,8	0,2	0,0	0,3
1996	1,6	3,4	-1,8	1,5	1,0	-2,1	-1,6
1997	2,0	3,2	-1,4	2,3	3,8	2,9	1,2

Legenda:

$\Delta$ PNE = variazione della posizione netta sull'estero nel corso dell'anno

PC = saldo delle partite correnti

EO = saldo degli errori e omissioni

RIVAE<sub>p</sub> = rivalutazione delle attività sull'estero dovuta alle variazioni dei loro prezzi nel corso dell'anno

RIVPE<sub>p</sub> = rivalutazione delle passività sull'estero dovuta alle variazioni dei loro prezzi nel corso dell'anno

RIVAE<sub>c</sub> = rivalutazione delle attività sull'estero dovuta alle variazioni dei tassi di cambio

RIVPE<sub>c</sub> = rivalutazione delle passività sull'estero dovuta alle variazioni dei tassi di cambio

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia-UIC

Tavola 1

<sup>3</sup> Per una sistematica trattazione di questi aspetti, cfr. Masera e Rossi (1993).

tuttavia avanzata la congettura<sup>4</sup> che negli anni novanta gli errori e omissioni – il cui saldo è stato quasi sempre negativo, e di ammontare considerevolissimo nell'ultimo triennio – vadano essenzialmente riferiti ai movimenti di capitale: essi sarebbero in gran parte il risultato di omesse registrazioni di uscite di capitale; la fattispecie più ricorrente sarebbe quella dell'investimento di portafoglio di proventi di esportazioni incassati all'estero e non rimpatriati. Se così fosse, la posizione netta sull'estero dell'Italia sarebbe oggi molto migliore di quanto non appaia dalle statistiche ufficiali: avrebbe probabilmente già raggiunto un cospicuo attivo netto, dell'ordine di alcuni punti percentuali di PIL.

Nel 1997 gli errori e omissioni non sono stati tuttavia l'unica causa di discrepanza tra flusso e variazione della consistenza. Hanno giocato un ruolo rilevante anche gli aggiustamenti di valutazione, soprattutto dal lato delle passività. La Tavola 2 mostra il dettaglio degli aggiustamenti di valutazione effettuati nel 1997, per ciascuna delle principali voci che compongono le attività e le passività sull'estero. Si può osservare come l'ascesa dei corsi dei titoli obbligazionari e azionari italiani abbia determinato un'ingentissima rivalutazione delle passività sull'estero (oltre 70.000 miliardi di lire, pari al 6,3 per cento delle consistenze iniziali). Dal lato delle attività, ha invece giocato un ruolo preponderante il rafforzamento delle principali valute di denominazione, in particolare del dollaro, che ha causato rivalutazioni per quasi 60.000 miliardi, il 5,1 per cento delle consistenze iniziali.

Un altro importante raccordo logico e contabile è quello che mette in relazione la PNE e i redditi da capitale della bilancia dei pagamenti, cioè gli incassi e i pagamenti per interessi e dividendi sulle attività e passività finanziarie verso l'estero. Va ad esempio subito notato che non necessariamente, se la PNE è positiva, il saldo dei redditi da capitale deve essere attivo; lo sarà, in generale, se e solo se il rapporto fra i rendimenti medi delle attività e delle passività è maggiore del rapporto fra i livelli iniziali delle passività e delle attività: un differenziale di rendimento a favore delle passività che sia abbastanza grande (superiore in proporzione al rapporto fra passività e attività) può man-

**ATTIVITÀ E PASSIVITÀ SULL'ESTERO ALL'INIZIO E ALLA FINE DEL 1997,  
E RELATIVI AGGIUSTAMENTI DI VALUTAZIONE (1)**  
(in migliaia di miliardi di lire)

V o c i	Consistenze a inizio anno	RIVAE <sub>p</sub>	RIVAE <sub>c</sub>	RIVPE <sub>p</sub>	RIVPE <sub>c</sub>	Consistenze a fine anno
<b>Attività</b>	<b>1.113</b>	<b>44</b>	<b>57</b>	–	–	<b>1.406</b>
- Investimenti diretti	179	28	10	–	–	237
- Investimenti di portafoglio	343	17	25	–	–	498
- Prestiti e crediti commerciali	153	–	3	–	–	186
- Crediti delle banche italiane	328	–	12	–	–	349
- Attività di BI-UIC	109	–	5	–	–	136
<b>Passività</b>	<b>1.167</b>	–	–	<b>73</b>	<b>24</b>	<b>1.422</b>
- Investimenti diretti	114	–	–	26	–	146
- Investimenti di portafoglio	510	–	–	47	1	678
- Prestiti e crediti commerciali	162	–	–	–	2	174
- Debiti delle banche italiane	379	–	–	–	21	421
- Passività di BI-UIC	2	–	–	–	–	2

(1) La differenza fra le consistenze all'inizio e alla fine dell'anno che non è spiegata dagli aggiustamenti di valutazione è da attribuire a transazioni avvenute nel corso dell'anno (nell'aggregato, si tratterà della somma algebrica dei saldi delle partite correnti e degli errori e omissioni; cfr. Tav. 1).

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia-UIC.

Tavola 2

<sup>4</sup> Cfr. Banca d'Italia (1997, 1998).

tenere il saldo degli interessi in una condizione di disavanzo anche forte.

Nella Tavola 3 si fa vedere come questo sia appunto accaduto in Italia nel 1997. Il rapporto tra rendimenti medi ex-post delle attività e delle passività è stato minore di uno, mentre quello tra consistenze delle passività e delle attività alla fine del periodo precedente era maggiore di uno. L'ampio differenziale di rendimento medio a sfavore delle at-

#### POSIZIONE SULL'ESTERO E REDDITI DA CAPITALE

Anni	R	AE <sub>-1</sub>	a	PE <sub>-1</sub>	b
1993	-1,7	39,0	7,8	49,6	9,6
1994	-1,6	46,9	5,6	55,8	7,6
1995	-1,5	47,5	6,2	54,1	8,2
1996	-1,3	50,6	6,2	55,1	8,0
1997	-1,0	57,1	6,7	59,8	8,0

Legenda:

R = saldo dei redditi da capitale, in percentuale del PIL

AE<sub>-1</sub> = totale attività sull'estero alla fine dell'anno precedente, in percentuale del PIL dell'anno di riferimento

a = rapporto fra incassi per redditi da capitale e AE<sub>-1</sub>, in percentuale (rendimento medio ex post delle attività)

PE<sub>-1</sub> = totale passività sull'estero alla fine dell'anno precedente, in percentuale del PIL dell'anno di riferimento

b = rapporto fra pagamenti per redditi da capitale e PE<sub>-1</sub>, in percentuale (rendimento medio ex post delle passività)

Per definizione si ha:  $R = aAE_{-1} - bPE_{-1}$

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia-UIC

Tavola 3

tività in quell'anno (1,3 punti percentuali) si spiega poi essenzialmente con il peso relativamente maggiore di valute ad alto tasso d'interesse (la lira, essenzialmente) fra le passività, in particolare nelle due grandi voci dei prestiti e degli investimenti di portafoglio. La Tavola 4 illustra questa situazione in dettaglio.

In prospettiva, quel differenziale è destinato a ridursi notevolmente, se non ad annullarsi, per effetto di almeno due circostanze: la convergenza dei rendimenti sulla lira verso il livello prevalente sulle altre valute europee (fino alla confluenza nell'euro); una riduzione del fabbisogno di riserve ufficiali prontamente spendibili dopo l'avvento dell'euro, che porterà a forme di investimento degli attivi delle banche centrali nazionali

#### POSIZIONE SULL'ESTERO DI INIZIO ANNO E RENDIMENTI MEDI EX POST NEL 1997, PER TIPO DI ATTIVITÀ E PASSIVITÀ (1)

Voci	Consistenza (% del PIL)	Rendimento medio (%)
<b>Attività</b>	<b>57,1</b>	<b>6,7</b>
di cui:		
- Riserve ufficiali	5,6	5,6
- Banche residenti	16,8	14,5
- Prestiti	3,7	2,1
- Investimenti diretti	9,2	1,2
- Investimenti di portafoglio	17,6	5,3
<b>Passività</b>	<b>59,8</b>	<b>8,0</b>
di cui:		
- Banche residenti	19,4	9,4
- Prestiti	6,1	4,1
- Investimenti diretti	5,9	-1,0
- Investimenti di portafoglio	26,2	-7,3

(1) Si veda la legenda della Tav. 3.

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia-UIC

Tavola 4

meno liquide e più redditizie.

Un altro punto merita di essere notato in merito alla congruenza fra i dati di consistenza e di flusso: non necessariamente, se la PNE migliora, deve anche migliorare il saldo dei redditi da capitale. Ciò accadrà, muovendo da una situazione di equilibrio, se e solo se l'aumento del rendimento sulle attività è superiore a quello sulle passività (o la diminuzione inferiore), a meno di un fattore di scala proporzionale al tasso di aumento delle attività lorde.

La Tavola 5 fa vedere come, ad esempio, nel biennio 1994-95 il saldo dei redditi da capitale sia rimasto stazionario in rapporto al PIL, mentre la PNE migliorava sensibilmente. Infatti, nel 1994 il rendimento medio *ex post* sulle attività è diminuito di più di

#### DINAMICA DELLA POSIZIONE NETTA SULL'ESTERO E DEL SALDO DEI REDDITI DA CAPITALE

Anni	$\Delta PNE_{-1}$	$\Delta R$	$\Delta a$	$\Delta b$
1993	-2,7	0,0	1,0	-0,2
1994	1,2	0,1	-2,2	-2,0
1995	1,7	0,1	0,6	0,6
1996	1,9	0,2	0,0	-0,2
1997	1,6	0,3	0,5	0,0

Legenda:

$\Delta PNE_{-1}$  = variazione della PNE nel corso dell'anno precedente, in percentuale del PIL dell'anno di riferimento

$\Delta R$  = variazione del saldo dei redditi da capitale rispetto all'anno precedente, in percentuale del PIL

$\Delta a$  = variazione del rendimento medio *ex post* delle attività (cfr. Tav. 3) rispetto all'anno precedente, in punti percentuali

$\Delta b$  = variazione del rendimento medio *ex post* delle passività (cfr. Tav. 3) rispetto all'anno precedente, in punti percentuali

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia-UIC

Tavola 5

quello sulle passività, mentre nel 1995 è aumentato nella stessa misura.

#### Posizione netta sull'estero, risparmio e investimenti

Come è noto, l'eccedenza (il difetto) di risparmio nazionale rispetto agli investimenti realizzati nell'economia equivale *ex-post* all'eccedenza (al difetto) di merci e servizi venduti all'estero, e di frutti ricavati dagli investimenti all'estero, rispetto alle merci e ai servizi acquistati, e agli oneri finanziari sostenuti sugli investimenti esteri.

L'ammontare complessivo di risparmio disponibile in un'economia può originarsi o nel settore privato nazionale (il cui saldo finanziario è di norma eccedentario, in particolare in Italia), o nel settore pubblico nazionale (se il bilancio pubblico è in avanzo corrente), oppure può affluire dall'estero: in questo caso, all'afflusso netto di capitale corrisponderà in bilancia dei pagamenti un disavanzo di parte corrente.

L'ammontare complessivo di risparmio disponibile può essere utilizzato o per finanziare investimenti (privati e pubblici), o per finanziare spese pubbliche correnti (dunque, per esser "distrutto" in impieghi infruttiferi, come avviene se il bilancio pubblico corrente è in disavanzo), ovvero può essere prestato all'estero, con un deflusso netto di capitale a cui corrisponderà un avanzo di parte corrente nella bilancia dei pagamenti.

La Tavola 6, tratta da Rossi (1998), mostra le grandi tendenze nell'origine e nell'utilizzo del risparmio in Italia negli scorsi trent'anni. Ne emerge, con riferimento all'ultimo quinquennio, il quadro di un'economia in cui il settore privato continua a formare un co-

*spicuo ammontare di risparmio (quasi un quarto del reddito nazionale lordo disponibile), che il settore pubblico distrugge in misura più contenuta che in passato attraverso il suo deficit corrente (meno del 5 per cento annuo nella media del quadriennio 1993-96; il saldo corrente torna addirittura in equilibrio nel 1997); dove tuttavia il tasso di investimento si è drasticamente ridotto rispetto al passato (scendendo a un sesto del reddito, rispetto a valori pari a un quarto negli anni settanta), sicché l'eccedenza, inutilizzata all'interno, del risparmio nazionale defluisce all'estero in cerca di impieghi produttivi e finanziari,*

### ORIGINE E UTILIZZO DEL RISPARMIO

(medie annue, in percentuale del reddito nazionale lordo disponibile)

Periodi	Origine del risparmio lordo disponibile nell'economia			Totale	Utilizzo del risparmio lordo disponibile nell'economia		
	Creato dal settore privato nazionale	Creato dal settore pubblico nazionale	Prestato dall'estero (1)		Prestato all'estero (1)	Distrutto dal settore pubblico nazionale (2)	Investito all'interno (3)
1968-70	27,0	0,2	–	27,2	2,0	–	25,2
1971-75	28,9	–	0,7	29,6	–	3,8	25,8
1976-79	31,4	–	–	31,4	0,9	5,4	25,1
1980-86	28,8	–	1,1	29,9	–	6,4	23,5
1987-92	25,7	–	1,5	27,2	–	6,0	21,2
1993-96	24,5	–	–	24,5	2,1	4,6	17,8
1996	24,3	–	–	24,3	3,5	3,3	17,5

(1) Saldo di tutte le transazioni finanziarie con l'estero (inclusi i movimenti di riserve ufficiali e il saldo degli errori e omissioni della bilancia dei pagamenti), coincidente, ma col segno opposto, con il saldo delle partite correnti della bilancia dei pagamenti. (2) Saldo fra spese ed entrate correnti delle Amministrazioni pubbliche. (3) Totale degli investimenti lordi (in capitale fisso e in scorte), pubblici e privati.

Fonte: Rossi (1998).

Tavola 6

*come contropartita dei cospicui avanzi di bilancia dei pagamenti di parte corrente.*

*Dunque, quel vincolo esterno che negli anni ottanta aveva limitato lo sviluppo dell'economia italiana subisce oggi una metamorfosi.*

*Mentre in quegli anni la distruzione di risparmio nazionale operata dal settore pubblico attraverso i suoi disavanzi correnti costringeva l'economia italiana a finanziare parte degli ancora cospicui investimenti interni con risparmio prelevato dall'estero – sicché il debito crescente nei confronti dell'estero assumeva i caratteri di uno squilibrio fondamentale e diventava causa non ultima della, ricorrente debolezza del cambio della lira – nel decennio che sta per concludersi il vincolo esterno si tramuta in una opportunità, in vista di un rilancio del processo di sviluppo dell'economia italiana.*

### Riferimenti bibliografici

Banca d'Italia, "Relazione annuale", Roma, 1997, 1998.

P. Castaldo, F. Palmisani, S. Rossi, "Il vincolo esterno in Italia, Germania e Francia: elementi per un'analisi empirica comparativa", *Rivista di Politica Economica*, V, maggio 1986.

V. Conti, D. Cossutta, M. Silvani, "La penetrazione delle importazioni in Italia: un caso di deindustrializzazione o di specializzazione", in Banca d'Italia, *Ricerche sui modelli per la politica economica*, Roma, 1983.

## **DIFFERENZIALI DI COSTO DEL LAVORO E PRODUTTIVITÀ: UN CONFRONTO FRA L'ITALIA ED I PAESI EUROPEI ALLA VIGILIA DELL'EURO**

*Fedele De Novellis, Pia Saraceno\**

### **Ingresso nell'euro: una (non) soluzione politica alla fissazione delle parità?**

*Il Trattato di Maastricht indicava, fra gli altri parametri per l'adesione alla Moneta Unica, un periodo di due anni di elevata stabilità dei tassi di cambio nominali. La ratio del criterio può essere colta ove lo si consideri come una sorta di verifica della capacità di un paese di mantenere un tasso di cambio stabile per un periodo abbastanza lungo, e dunque sul conseguimento di una sufficiente flessibilità dei prezzi in grado di aggiustare eventuali squilibri interni senza ricorrere allo strumento del cambio. Nella logica del Trattato il requisito doveva accertare la capacità di un paese di non incorrere in sistematici deterioramenti di competitività tali da indurlo ad esercitare pressioni verso la Banca Centrale Europea per politiche di cambio debole. Scarsa enfasi era invece posta sulla determinazione delle parità di adesione all'euro ai fini di assecondare una fase di transizione alla moneta unica esente da tensioni motivate dalla presenza di eventuali disallineamenti dei livelli dei prezzi e del costo del lavoro fra paesi dovute a posizioni di sopravvalutazione o sottovalutazione delle parità di ingresso.*

*La scarsa attenzione dedicata a tale aspetto si spiega anche perché quando il Trattato di Maastricht fu siglato nel 1991 erano oramai trascorsi quattro anni dall'ultimo riallineamento dello SME dell'88, e certamente non si presagivano le ampie perturbazioni sui cambi che sarebbero emerse nel corso degli anni successivi. Gli anni novanta in Europa si sono caratterizzati per una consistente variabilità dei cambi nominali e reali, certamente più elevata di quella che aveva prevalso dalla nascita dello Sme, ed in particolare rispetto al periodo 1988-91.*

*L'esigenza di un momento di valutazione circa la idoneità dei rapporti di cambio che avrebbero caratterizzato l'ingresso nell'UME era esplicitamente contemplata dal trattato di Maastricht. Allo scopo di prevenire fasi di instabilità dei mercati si era poi deciso di anticipare a maggio '98 la fissazione delle parità di ingresso nell'UME. La questione però è rimasta sullo sfondo del dibattito che si è incentrato principalmente sulla valutazione del rispetto dei requisiti di finanza pubblica da parte dei potenziali aderenti. Anche nel corso del vertice di maggio '98 non si è entrati nel merito della fissazione delle parità lasciando di fatto invariate quelle vigenti da novembre '96 in occasione del reingresso della lira nell'accordo di cambio europeo<sup>1</sup>.*

*L'analisi dell'andamento dei tassi di cambio reali alla vigilia della partenza dell'euro sembra però mettere in luce alcune divergenze, a volte anche di rilievo, fra la attuale posizione competitiva dei principali paesi UE e quella che aveva caratterizzato la seconda parte degli anni ottanta, prima che avesse inizio la fase di ampia variabilità di tali indicatori. In particolare, nel caso dell'Italia emerge un significativo miglioramento della posizione competitiva.*

### **È cambiata la competitività dei settori manifatturieri**

*I dati della **tavola 1** illustrano lo scostamento, fra il 1997 e la media del periodo 1984-89, di alcuni indicatori di cambio reale effettivo intra-UE per i paesi europei. Il messaggio offerto dai dati è sufficientemente eloquente. I livelli della competitività nel*

\* Istituto per la ricerca sociale

<sup>1</sup> A marzo '98 era stato stabilito un modesto apprezzamento (3 per cento) della parità del punt irlandese.

**TASSI DI CAMBIO REALE INTRA-UE**  
(variazioni percentuali fra il 1997 e la media del periodo 1984-1989)

	basati su:				
	Prezzi al consumo	Deflatore del Pil	Deflatore delle esportazioni	Clup dell'intera economia	Clup del settore manifatturiero
Austria	2,1	3,2	1,7	3,2	1,9
Belgio	3,1	5,4	1,5	7,6	3,0
Danimarca	-0,2	1,9	0,7	2,3	19,9
Finlandia	-15,8	-18,2	-6,2	-21,8	-27,2
Francia	-3,5	-4,1	-4,0	-4,3	-8,5
Germania	4,5	4,8	6,4	0,0	12,2
Grecia	19,0	17,4	0,4	20,4	35,7
Irlanda	-6,0	-9,7	-8,4	-18,4	-33,3
Italia	-5,2	-4,7	0,6	-7,5	-10,9
Olanda	-4,8	-7,0	-10,1	-4,9	-9,0
Portogallo	24,0	30,2	1,7	43,9	37,3
Regno Unito	4,2	5,8	5,3	12,3	7,4
Spagna	-0,1	0,9	-1,0	0,9	5,0
Svezia	-3,8	-9,2	-10,2	-3,4	-16,3

Fonte: elaborazioni IRS su dati Eurostat

Tavola 1

'97 paiono non eccessivamente distanti dalle medie storiche del passato se si considerano gli indicatori di cambio reale basati sui prezzi al consumo. Modifiche sostanziali della posizione competitiva caratterizzano soltanto, fra i paesi che aderiranno alla moneta unica sin dall'inizio, Portogallo e Finlandia. Un ampio apprezzamento del cambio reale caratterizza inoltre la Grecia che ad inizio '98, in occasione dell'ingresso della dracma negli accordi di cambio europei, ha deprezzato significativamente il proprio tasso di cambio recuperando buona parte della perdita di competitività segnalata dagli indici riportati nella tavola.

Particolarmente contenuti sono gli scostamenti che inoltre si riscontrano dal lato degli indicatori costruiti in base all'andamento del deflatore delle esportazioni.

Le variazioni sono invece relativamente consistenti ove si considerino i cambi reali basati sul costo del lavoro unitario, con variazioni della competitività più pronunciate per l'indicatore riferito al solo settore manifatturiero. Per l'Italia si osserva come la fase di deprezzamento del cambio nominale avvenuta fra il '92 ed il '95, e solo in parte compensata dal rafforzamento del biennio successivo, abbia sopravanzato per entità gli adeguamenti richiesti per aggiustare le perdite di competitività subite intorno alla fine degli anni ottanta ed all'inizio degli anni novanta. Un profilo qualitativamente simile caratterizza gli indicatori di Svezia e Finlandia. La posizione della Spagna non mostra invece un deprezzamento degli indicatori di cambio reale; in effetti la svalutazione della peseta ha compensato l'apprezzamento reale del periodo '89-91 riconducendo la competitività dell'economia spagnola in prossimità dei livelli della metà degli anni ottanta.

Le perdite di competitività più consistenti emergono, fra i principali paesi, con riferimento alla Germania. La perdita di posizioni del manifatturiero tedesco è dovuta agli effetti dell'apprezzamento del marco, accompagnatosi all'accelerazione salariale seguita al boom post-unificazione. Economie come Francia ed Olanda, che hanno mantenuto un cambio relativamente stabile nei confronti del marco, registrano invece un guadagno di competitività rispetto alla seconda parte degli anni ottanta. Si tratta principalmente dell'esito delle politiche di bassa inflazione seguite con successo dai due paesi. Infine, la perdita di competitività che si registra per il caso del Regno Unito costituisce essenzial-

mente l'esito dell'apprezzamento della sterlina verificatosi nel corso del '97 a fronte di dinamiche del Clup e dei prezzi che non hanno presentato dal '92 un apprezzabile differenziale rispetto agli altri paesi UE.

### ***I cambi d'ingresso nell'euro e le parità dei poteri d'acquisto***

*L'ingresso nell'UME al termine di un periodo di cambi relativamente instabili espone il sistema in una fase iniziale a processi di aggiustamento dei prezzi relativi fra le diverse aree che potrebbero rivelarsi anche intensi e relativamente lunghi in funzione dell'entità dell'eventuale disallineamento delle parità di ingresso di ciascun paese da ipotetiche parità di equilibrio.*

*Poco sappiamo circa gli aggiustamenti dei prezzi relativi in presenza di cambi di ingresso eventualmente distanti dall'ipotetico livello di equilibrio. Ed ancora più complessi sono i meccanismi che prevarranno in risposta ai differenziali in termini di costo del lavoro esistenti.*

*La stessa misurazione della presenza di disallineamenti del tasso di cambio è evidentemente un fatto abbastanza problematico in quanto richiede informazioni sul livello del cambio di equilibrio. Tale indicazione non è evidentemente osservabile, né tantomeno esiste un consenso fra gli economisti sul modo in cui calcolarla. In alcuni casi si preferisce in effetti concentrare l'attenzione su indicatori indiretti (saldo di parte corrente, performance delle esportazioni, margini dell'industria ecc.) per valutare se il cambio è disallineato rispetto all'ipotetico livello di equilibrio.*

*Nella **tavola 2** sono riportati i dati relativi alle stime OCSE dei tassi di cambio di equilibrio calcolati secondo la parità dei poteri d'acquisto nel 1997. Si tratta dei tassi di conversione delle valute calcolati in maniera da eguagliare i livelli dei prezzi nei diversi paesi. I panieri alla base della costruzione di tali indicatori si riferiscono all'intero PIL nazionale. In generale, oltre all'Irlanda, sono i paesi dell'area mediterranea – Italia, Spagna, e Portogallo – a mostrare una parità SME significativamente sottovalutata rispetto al cambio di equilibrio calcolato in base alla parità dei poteri di acquisto.*

*Tali divergenze non necessariamente devono riflettersi nelle performance degli scambi con l'estero. In effetti, differenze anche significative dei livelli dei prezzi nei diversi paesi se concentrate nei settori produttori di beni non tradabile possono soltanto indirettamente condizionare la performance sull'estero per i settori esposti alla concorrenza estera.*

*È importante però porre l'accento sull'ampiezza delle distanze riscontrate. Per confronto sono riportati nella tavola i dati relativi al 1990. Essi mostrano come le parità SME all'inizio del decennio mostrassero divergenze dai livelli calcolati in base alla parità dei poteri d'acquisto significativamente inferiori a quelle che si riscontrano nell'ultima griglia dello SME. Dal punto di vista dei livelli dei prezzi il processo preparatorio alla moneta unica non sembrerebbe dunque essersi caratterizzato per una fase di convergenza fra le diverse economie che aderiranno all'euro.*

### ***Differenziali di costo del lavoro fra i paesi europei***

*L'evoluzione temporale degli indicatori di cambio reale quali quelli illustrati nella tavola 1 ha attratto l'attenzione dei commentatori nel corso degli ultimi anni, ed ha privilegiato una lettura della evoluzione della competitività in chiave forse eccessivamente mercantilistica. Tali indicatori illustrano correttamente l'evoluzione nel tempo della competitività, ma non offrono informazioni circa i livelli delle singole variabili alla base della loro costruzione. La scomposizione delle variabili, costo del lavoro e prodotto per unità di lavoro, alla base della costruzione degli indici di cambio reale basati sul Clup si presta ad offrire alcune interessanti indicazioni di natura strutturale.*

*Su questo aspetto, vanno premessi diversi caveat tenuto conto della solo parziale*



**TASSI DI CAMBIO BILATERALI NEI CONFRONTI DELL'ECU  
1997**

	Cambio di equilibrio secondo la parità dei poteri di acquisto	Parità centrale SME	Scostamento in percentuale
dal 16 marzo 1998			
Austria	14,80	13,91	-6,0
Belgio	39,43	40,78	3,4
Finlandia	6,23	6,01	-3,5
Francia	6,86	6,63	-3,3
Germania	2,14	1,98	-7,4
Irlanda	0,67	0,80	19,0
Italia	1735,73	1957,61	12,8
Olanda	2,19	2,23	1,8
Portogallo	131,08	202,69	54,6
Spagna	133,19	168,22	26,3

**1990**

dall'8 ottobre 1990			
Austria (1)	14,80	–	–
Belgio	41,75	42,40	1,6
Finlandia (1)	6,74	–	–
Francia	6,99	6,90	-1,3
Germania	2,21	2,06	-6,9
Irlanda	0,73	0,77	5,2
Italia	1502,11	1538,24	2,4
Olanda	2,29	2,32	1,0
Portogallo	109,94	178,74	62,6
Spagna	116,28	133,63	14,9

(1) Austria e Finlandia non aderivano allo SME nel 1990

Fonte: elaborazioni IRS su dati OCSE

Tavola 2

confrontabilità delle serie storiche relative a diversi paesi<sup>2</sup>. Pur tenendo conto dei limiti delle statistiche di cui si dispone, il quadro che emerge utilizzando per i diversi paesi i dati forniti dall'OCSE è abbastanza nitido per consentire alcune considerazioni di natura qualitativa. Al commento dei dati occorre premettere una ulteriore precisazione riguardo ai dati tedeschi che dal '90 in poi risentono dell'effetto della riunificazione.

La **tavola 3** illustra i livelli del costo del lavoro nel settore privato dell'economia espressi sotto la forma di numeri indice posta l'Italia pari a 100. Sono presentati i dati relativi ai paesi dell'Unione europea e, per confronto, quelli relativi a Stati Uniti e Giappone.

I principali andamenti che emergono dalla tavola mostrano come i differenziali nei livelli del costo del lavoro in Europa si siano significativamente ampliati nel corso degli anni novanta. Tale andamento conferma le indicazioni già emerse dalla tavola 1, relativamente all'evoluzione degli indicatori di competitività basati sul Clup. In effetti, le fluttuazioni dei tassi di cambio non sono state accompagnate nella maggior parte dei casi da un'apertura significativa dei differenziali di crescita del costo del lavoro fra i paesi che hanno svalutato e quelli dell'area "core" europea.

Il costo del lavoro tedesco e francese risulta nella media del '97 essere stato superiore del 25 per cento circa rispetto a quello italiano; il differenziale risulta di alcuni punti

<sup>2</sup> In termini di differenziali fra paesi nei livelli di costo del lavoro i problemi di natura metodologica attengono principalmente alla parziale disomogeneità delle fonti statistiche di cui si dispone. È in particolare con riferimento alle differenze nel numero di ore lavorate che possono essere riscontrate le principali difficoltà. Altri problemi derivano dalla computazione degli elementi di costo del lavoro diversi dalla retribuzione a seconda delle differenze nei sistemi fiscali.

**COSTO DEL LAVORO****Settore privato**

Indici Italia = 100

	1980	1988	1991	1994	1997
Austria	110,4	108,3	99,6	131,8	121,1
Belgio	166,3	122,4	117,4	154,7	140,9
Danimarca	136,1	127,4	114,2	143,2	141,9
Finlandia	114,7	130,7	125,6	130,0	129,0
Francia	147,6	118,5	105,7	134,0	127,2
Germania	143,6	122,0	96,6	133,7	124,6
Grecia	62,9	45,7	43,4	51,2	58,7
Irlanda	95,6	94,6	83,5	104,2	103,3
Italia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Olanda	162,0	123,8	104,9	136,3	124,5
Portogallo	37,8	29,8	34,1	45,0	45,8
Regno Unito	105,6	93,6	88,8	95,5	103,9
Spagna	96,9	78,3	83,5	92,4	85,0
Svezia	160,3	126,7	124,4	127,0	135,6
Stati Uniti	133,1	122,9	102,2	129,6	130,6
Giappone	104,0	148,8	118,8	186,3	149,8

Fonte: elaborazioni IRS su dati OCSE

Tavola 3

percentuali superiore a quello riscontrato nell'88 al momento dell'ultimo importante riallineamento SME prima degli anni novanta. Si osserva anche come nel '91, poco prima dell'inizio della forte svalutazione della lira, tale differenziale si fosse pressoché annullato. Fra i paesi che parteciperanno all'Unione monetaria sin dall'inizio, quelli dell'area mediterranea e l'Irlanda presentano i livelli di costo del lavoro inferiori. I paesi dell'area franco-tedesca sembrano presentare livelli di costo del lavoro relativamente simili.

**Dal costo del lavoro al Clup**

Per estendere l'analisi dai differenziali dei livelli del costo del lavoro a quelli riferiti al costo del lavoro per unità di prodotto occorre evidentemente disporre di misure che consentano di comparare il valore aggiunto per unità di lavoro nei diversi sistemi. Tale variabile, essendo espressa a prezzi costanti, piuttosto che a prezzi correnti, non si presta ad essere immediatamente confrontata con la misura ottenuta per diversi paesi. Un metodo per aggirare tale difficoltà consiste nell'esprimere il prodotto unitario in una valuta comune attraverso i tassi di cambio "di equilibrio" calcolati attraverso la Parità dei poteri d'acquisto<sup>3</sup>. Anche in questo caso i problemi di confrontabilità delle serie storiche utilizzate richiedono che i risultati vengano utilizzati con qualche cautela.

Nella **tavola 4** si descrivono i livelli del Prodotto interno lordo per unità di lavoro. La misura della produttività così descritta si riferisce pertanto al livello della produzione complessiva del sistema, non soltanto a quella dei settori esposti alla concorrenza estera. Essa offre di fatto una misura della capacità complessiva del sistema di generare reddito per determinati livelli occupazionali. I risultati illustrati nella tavola sono in generale lusinghieri; nella graduatoria dei paesi considerati l'Italia è seconda solo agli Stati Uniti. Da segnalare che, poiché la misura del prodotto per unità di lavoro utilizzata segue l'andamento del PIL come dai dati da contabilità nazionale, per la Germania essa registra nel '91, dopo l'unificazione, un "gradino" verso il basso che ne spiega interamente la successiva perdita di posizioni.

<sup>3</sup> Per la metodologia seguita si confronti Oulton (1994)

### PRODUTTIVITÀ INTERA ECONOMIA (1)

Indici Italia = 100

	1980	1988	1991	1994	1997
Austria	88,1	86,8	89,0	85,8	87,0
Belgio	105,1	100,8	101,6	99,8	99,7
Danimarca	83,0	78,7	80,1	81,0	80,9
Finlandia	71,4	74,5	72,8	78,5	79,3
Francia	99,4	98,6	99,4	97,2	97,0
Germania	96,6	92,1	81,7	82,8	85,5
Grecia	66,5	58,2	60,1	54,3	53,9
Irlanda	65,4	73,2	78,4	79,1	84,8
Italia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Olanda	103,6	96,2	95,4	92,7	89,8
Portogallo	49,9	46,8	46,8	49,2	50,0
Regno Unito	78,7	80,8	77,8	78,4	77,8
Spagna	79,0	82,7	82,3	84,2	81,9
Svezia	79,2	76,1	74,3	77,5	79,2
Stati Uniti	121,9	113,1	109,7	106,8	104,9
Giappone	75,3	78,7	81,4	76,7	75,8

(1) PIL per unità di lavoro; calcolato in base alla parità dei poteri di acquisto

Fonte: elaborazioni IRS su dati OCSE

Tavola 4

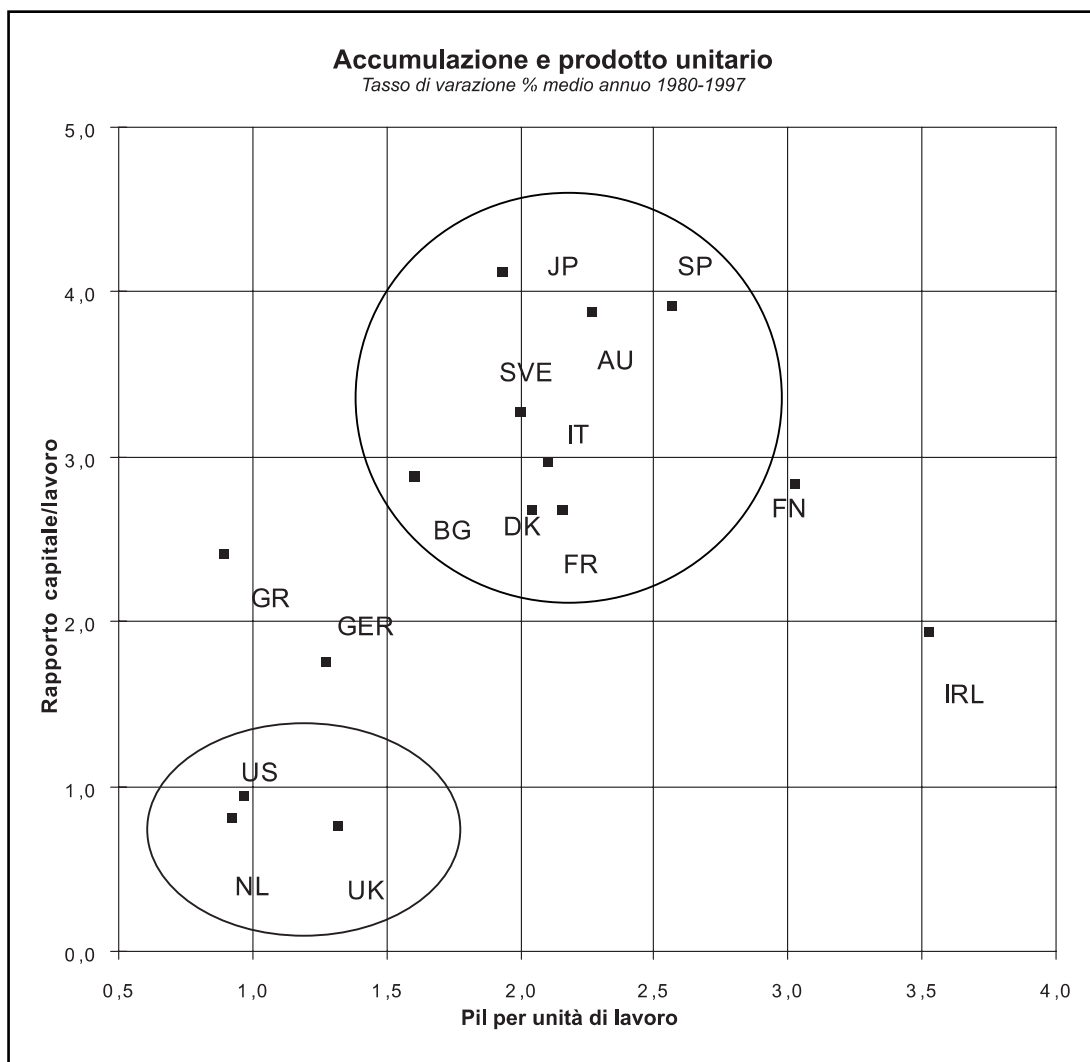
Una volta depurato il dato tedesco dall'effetto dell'unificazione, i paesi europei che costituiscono il "core" della futura Unione Monetaria risultano caratterizzati da livelli del PIL per unità di lavoro relativamente simili. Francia, Germania, Belgio ed Olanda sono di fatto allineati. L'Italia entra a pieno titolo all'interno di questo gruppo di paesi. Un gap negativo rispetto ai paesi core caratterizza, oltre che la Grecia, anche Spagna e Regno Unito.

In generale i risultati che emergono dall'analisi descrivono un processo di convergenza del prodotto per unità di lavoro europeo verso i livelli medi dell'economia USA. Recuperi marcati nella graduatoria sono stati descritti da Irlanda e Finlandia. Il processo realizzato nel corso degli anni ottanta e novanta può essere descritto facendo anche riferimento agli andamenti illustrati nel **grafico 1**. Esso mostra per il periodo 1980-97 i tassi di crescita medi annui del PIL per unità di lavoro ponendoli a confronto con la crescita del rapporto capitale lavoro nel settore privato dell'economia. Si distinguono chiaramente due modelli di sviluppo. In basso a sinistra, Stati Uniti, Regno Unito ed Olanda, presentano i tratti tipici di un modello di crescita che ha favorito la crescita dell'occupazione, mentre i paesi europei paiono condividere i tratti di uno sviluppo in cui una maggiore crescita del prodotto pro-capite è spiegata da un innalzamento del rapporto capitale/lavoro. Anche in questo caso la posizione della Germania è condizionata dal fatto che i dati dal '90 in poi includono anche i Länder orientali e questo spiega l'abbassamento del rapporto capitale lavoro avvenuto dal '91. I dati riferiti alla sola media degli anni ottanta collocano la posizione della Germania nel grafico in prossimità di quella di Francia e Danimarca.

Infine, a partire dai risultati descritti nelle tavole 3 e 4 si può ricavare una misura del livello del costo del lavoro per unità di prodotto nei diversi paesi. I risultati sono descritti nella **tavola 5**.

I riscontri per l'Italia non possono che essere confortanti. Con un costo del lavoro fra i più bassi in Europa, ed un livello del prodotto per unità di lavoro fra i più alti, l'Italia risulta essere nel '97 seconda in termini di Clup solo al Portogallo.

Anche in questo caso è opportuno ricordare che la competitività così misurata non tiene conto del differente apporto del capitale fisico alla produzione; ne consegue che l'indicatore di competitività basato sul Clup può offrire risultati particolarmente lusinghieri che andrebbero però ponderati per gli apporti differenziali dell'input di capitale



### COSTO DEL LAVORO PER UNITÀ DI PRODOTTO

*Indici Italia = 100*

	1980	1988	1991	1994	1997
Austria	125,4	124,8	111,9	153,5	139,2
Belgio	158,1	121,4	115,6	155,0	141,4
Danimarca	164,1	161,8	142,6	176,8	175,4
Finlandia	160,7	175,5	172,5	165,6	162,6
Francia	148,5	120,1	106,3	137,8	131,1
Germania	148,8	132,5	118,2	161,5	145,8
Grecia	94,6	78,5	72,3	94,2	108,9
Irlanda	146,1	129,2	106,5	131,7	121,9
Italia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Olanda	156,3	128,7	109,9	147,1	138,7
Portogallo	75,7	63,7	72,9	91,6	91,6
Regno Unito	134,2	115,8	114,1	121,9	133,6
Spagna	122,6	94,6	101,4	109,7	103,8
Svezia	202,5	166,5	167,5	163,9	171,3
Stati Uniti	109,1	108,7	93,2	121,4	124,6
Giappone	138,1	189,0	145,8	242,9	197,7

Fonte: elaborazioni IRS su dati OCSE

nei diversi paesi. I più elevati livelli del prodotto per unità di lavoro possono infatti corrispondere a livelli più contenuti del prodotto per unità di capitale.

### Occupazione e PIL pro-capite

I risultati esposti nel precedente paragrafo rispetto ai differenziali dei livelli di costo del lavoro nei paesi europei risultano in linea con quanto ci si poteva attendere; parzialmente sorprendenti sono invece quelli relativi all'elevato livello del prodotto per unità di lavoro riscontrato per l'Italia. Un modo per riconciliare l'apparente incongruenza fra i dati ed il senso comune è quello di confrontare il PIL pro-capite (PIL diviso per la popolazione presente) in diversi paesi con i livelli occupazionali.

I dati relativi ai tassi di occupazione in Italia (numero di occupati rapportato all'intera popolazione) mostrano come noto un significativo divario rispetto ai principali paesi industrializzati. Il tasso di partecipazione alle forze di lavoro (totale forze di lavoro in percentuale della popolazione in età lavorativa) è molto più basso. Inoltre elevata è la quota dei disoccupati in percentuale delle forze di lavoro. Nella media del '97 il tasso di partecipazione in Italia è risultato pari al 59 per cento, dato che si confronta con un 67 per cento per la media dell'Unione europea ed il 78 per cento circa di Stati Uniti e Giappone.

Qualora il nostro prodotto per unità di lavoro dovesse posizionarsi in prossimità dei livelli medi degli altri paesi, ne conseguirebbe un livello del prodotto pro-capite, ed in definitiva del tenore di vita, in Italia parecchio più basso rispetto alla media degli altri paesi industrializzati, elemento che non pare trasparire né da semplici osservazioni, né dalle statistiche disponibili. È evidente che solo un livello del prodotto per unità di lavoro relativamente elevato può consentire di riconciliare l'apparente contraddizione esistente fra tassi di occupazione molto più bassi che altrove ed un livello del prodotto pro-capite non troppo distante.

La **tavola 6** mostra i livelli del PIL, calcolato sempre in base alla parità dei poteri d'acquisto, diviso per la popolazione presente nel sistema. Si ottiene dunque una misura del reddito pro-capite comparabile fra i diversi paesi. Per l'Italia il minore tasso di occu-

**PIL PRO-CAPITE (1)**  
Indici Italia=100

	1980	1988	1991	1994	1997
Austria	102,1	100,3	102,1	103,1	101,5
Belgio	106,8	102,0	101,9	102,4	103,2
Danimarca	107,9	110,8	105,4	110,0	114,5
Finlandia	93,8	100,3	90,1	88,1	96,1
Francia	110,7	107,7	106,1	106,5	106,9
Germania	114,2	111,9	99,1	100,2	100,3
Grecia	63,0	58,8	57,4	56,2	58,2
Irlanda	62,7	64,4	69,9	77,7	96,9
Italia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Olanda	100,9	94,5	95,9	98,9	102,1
Portogallo	54,6	56,5	59,3	60,1	62,2
Regno Unito	92,0	98,7	91,2	94,9	97,6
Spagna	70,6	72,3	74,3	74,6	77,2
Svezia	105,8	105,2	97,9	95,3	95,8
Stati Uniti	143,8	145,7	136,2	142,4	144,2
Giappone	96,6	106,1	111,6	112,0	112,7

(1) PIL calcolato in base alla parità dei poteri di acquisto diviso per la popolazione presente; per il '97 i dati sulla popolazione sono stimati

Fonte: elaborazioni IRS su dati OCSE

pazione determina un peggioramento significativo della posizione relativa in termini di reddito pro-capite, pur in presenza di un elevato livello del prodotto per unità di lavoro.

### **Conclusioni**

*L'analisi condotta nei precedenti paragrafi ha posto in luce come la posizione competitiva dell'Italia nel corso degli anni novanta sia significativamente migliorata. In particolare sono gli indicatori di cambio reale basati sul Clup a mostrare un pronunciato recupero di posizioni. Tale risultato costituisce l'esito di un deprezzamento del tasso di cambio risultato particolarmente ampio, e forse eccessivo, rispetto alle esigenze di riequilibrio della nostra posizione competitiva, come dimostrato peraltro dalla presenza e persistenza per diversi anni di un elevato avanzo delle partite correnti. La fase di moderazione salariale attraversata nel corso degli ultimi anni ha fatto sì che i vantaggi concessi dalla svalutazione non venissero vanificati da un'apertura significativa del differenziale di crescita del costo del lavoro fra l'Italia ed i suoi principali partner. Una delle sfide della politica economica per i prossimi anni è costituita proprio dalle conferme che ci attendono sul fronte delle politiche dei redditi, per mantenere dinamiche dei prezzi e dei salari coerenti con i vincoli che l'appartenenza ad un'area monetaria comune ci impone.*

*Le stime relative ai livelli del costo del lavoro e del prodotto per unità di lavoro consentono inoltre di riscontrare non solo come, nel confronto con gli altri paesi dell'UE, l'Italia si caratterizzi per un costo del lavoro mediamente inferiore, ma anche che i livelli di prodotto per occupato collocano il nostro paese fra le posizioni più elevate nella graduatoria dei paesi industrializzati.*

*Entriamo insomma in Europa con un'economia che sembra potere reggere alla sfida della concorrenza internazionale, anche se non sono pochi i limiti del modello che ha consentito il consolidamento della nostra posizione competitiva. Una interpretazione attenta dei dati deve anche concentrarsi sui fattori che sottendono all'elevato livello del prodotto per unità di lavoro riscontrato nel nostro paese. Abbiamo sottolineato come l'Italia negli ultimi venti anni abbia condiviso con altri paesi europei una fase di crescita significativa del rapporto fra stock di capitale e lavoro. È questo un modello di sviluppo che ha significativamente penalizzato la crescita dell'occupazione. Ulteriori precisazioni sembrano anche necessarie soffermando l'attenzione sulle specificità settoriali che hanno caratterizzato questo percorso di crescita. Nel caso dell'industria, ad esempio, una peculiarità del nostro sistema è costituita dal maggiore peso dei settori tradizionali caratterizzati dal binomio bassi salari-bassa tecnologia, sui quali gli altri paesi industrializzati sono meno presenti. La nostra specializzazione settoriale negli scambi internazionali ci porta dunque a confrontarci, per ora con successo, con partner economici meno avanzati nella gerarchia dello sviluppo economico, e probabilmente meno attrezzati in termini di dotazione di capitale fisico. Ma sono anche settori questi in cui la presenza di tecnologie sovente standardizzate ci espone facilmente per il futuro ai recuperi di competitività da parte dei concorrenti.*

*Bisogna dunque sfuggire alla tentazione di considerare i dati sui livelli di prodotto per unità di lavoro del nostro sistema quali indicatori di efficienza in senso lato. Se un lavoratore in Italia sembrerebbe produrre mediamente una quantità di beni o servizi superiore a quella che si riscontra in altri paesi, altrettanto rilevanti sono la tipologia e qualità delle produzioni.*

*Resta da ricordare come il processo di rafforzamento della posizione competitiva non possa passare soltanto attraverso il contenimento delle voci di costo relativo nel confronto con i nostri partner. Altri fattori di contesto, peraltro ampiamente noti, sono altrettanto importanti per la competitività del sistema. Si pensi a quelli legati alle persistenti inefficienze concentrate in alcuni settori del terziario, alle difficoltà del settore pubblico nel mantenere il passo rispetto al resto del sistema, ai problemi di carattere ambientale che scoraggiano attività imprenditoriali in alcune aree del paese, alle carenze di istruzione tecnica sovente lamentate dalle imprese.*

*Sono diverse dunque le linee attraverso le quali la nostra competitività deve essere rafforzata; il solo vantaggio comparato in termini di costo del lavoro per unità di prodotto, rispecchia anche un modello di sviluppo insufficiente per fornire risposte alla crisi del mercato del lavoro. Ad un prodotto per occupato superiore alla media dei nostri partner industrializzati corrispondono anche livelli di occupazione significativamente inferiori ed un livello del prodotto pro-capite che presenta un differenziale negativo rispetto ai principali paesi industrializzati.*

### **Riferimenti bibliografici**

CER-IRS, *Competitività e regolazione*, Nono rapporto CER/IRS sull'industria e la politica industriale italiana, il Mulino, 1998.

European Commission, *Quarterly Report on the Price and Cost Competitiveness of the European Union and its Member States*, European Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs, vari numeri.

IRS, *Rapporto sulle retribuzioni e sul costo del lavoro*, Milano, Giuffrè, 1997.

OECD, *Main Economic Indicators*, Parigi, vari anni.

OECD, *Technology and Industrial Performance*, Parigi, 1996.

OECD, *Economic Outlook*, n. 62, Parigi, 1997.

Oulton N., *Labour Productivity and Unit Labour Costs in Manufacturing: the UK and its Competitor*, National Institute Economic Review, n. 148, May 1994.

Oulton N., *Supply Side Reform and the UK Economic Growth: What Happened To The Miracle?*, National Institute Economic Review, n. 154, November 1995.

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

### Sintesi

La geografia degli scambi commerciali dell'Italia nel 1997 è cambiata come conseguenza dell'interagire di tre fattori: l'apprezzamento del dollaro e, di conseguenza, il guadagno di competitività anche dei prodotti italiani sui mercati nordamericani e dell'America Latina; il primo impatto, diretto ed indiretto, della crisi asiatica; il recupero della domanda interna italiana, tornata dopo un triennio a crescere a tassi in linea con quelli medi europei. Significativo, di conseguenza, è stato il miglioramento dei saldi commerciali dell'Italia con il continente americano, a fronte di un ben più ampio peggioramento, per la prima volta dal 1992, nei confronti di tutte le altre aree del mondo, ed in particolare con l'Unione Europea.

L'opposta dinamica dei saldi per aree geografiche è stata, a sua volta, il risultato di un'evoluzione molto diversificata delle esportazioni dell'Italia, che hanno registrato significative differenze in buona parte, ma non solo, spiegate dalla dinamica della domanda d'importazioni dei nostri mercati di sbocco. Il peggioramento dei saldi bilaterali e per area risulta, quindi, nella maggior parte dei casi spiegato soprattutto dalla maggior crescita della domanda interna italiana rispetto a quella verificatasi in altre aree del mondo. Fattore che si è sovrapposto ed è stato rafforzato dalla dinamica dei cambi.

Le esportazioni italiane hanno segnato dunque variazioni negative in valore oltre che sul mercato asiatico (Giappone e Cina inclusi) anche nei confronti dei due principali paesi dell'Unione Europea: la Germania e la Francia, paesi nei confronti dei quali la domanda interna italiana ha conosciuto un tasso di crescita superiore rispettivamente per 1,2 e per 1,5 punti percentuali. Variazioni positive tra il 13% ed il 14% in lire sono invece state registrate per i flussi verso i paesi anglossassoni, dell'America Latina e dei paesi in transizione, che hanno maggiormente concorso alla crescita del commercio mondiale del 1997.

La crescita delle importazioni italiane è stata per contro generalizzata ed ha totalizzato tassi a due cifre per quasi tutte le aree di provenienza. Trascinate da un recupero significativo della domanda interna, concentrato sui beni di consumo e intermedi legati al settore dell'auto e, più in generale, sulle importazioni di materie prime destinate alla produzione di beni intermedi attivate dal processo di ricostituzione dei magazzini, le importazioni hanno registrato tassi d'incremento compresi tra un minimo del 9,5% per quelle di provenienza dall'UE, al 10% per quelle provenienti dal continente americano, al 15% per quelle dall'Asia.

L'Italia ha perso in generale quote in quasi tutte le aree geografiche: tale perdita è stata in proporzione superiore sui mercati meno dinamici nel panorama internazionale. Da segnalare peraltro la tenuta nei confronti del Mercosur dove nel 1997 l'Italia ha mantenuto le posizioni a fronte di una perdita di altri paesi dell'UE, sacrificati nella dinamica dei loro flussi dalla crescente integrazione tra i paesi appartenenti all'area. Opposto è il caso dell'area asiatica, nei confronti della quale la perdita di posizioni italiana nel 1997 è stata più significativa, dopo che negli anni precedenti il guadagno di quote di mercato era stato maggiore. Ancora diverso il caso nordamericano, dove l'Italia ha accresciuto significativamente le proprie esportazioni ma ha perso quote più di quanto non abbia fatto l'Europa nel suo complesso.

Seppure con qualche rilevante eccezione, l'Italia sembra avere fatto meglio là dove vi erano occasioni di maggior sviluppo mentre ha rapidamente ridimensionato la propria presenza nelle aree più problematiche.

Non si sono registrate modifiche nelle graduatorie relative ai principali mercati di sbocco delle esportazioni e di origine delle importazioni dell'Italia limitatamente alle



cinque posizioni di testa: sono però arretrate alcune economie asiatiche nella graduatoria dell'export il cui posto è preso dal mercato di sbocco Brasiliano e dalla Turchia. Analogamente, nella graduatoria dei mercati di origine delle importazioni, sono cresciuti d'importanza i paesi fornitori di materie prime, sacrificati gli anni precedenti dalle politiche di destoccaggio realizzate dalle imprese nel triennio 1993/96. Hanno guadagnato però anche tra i paesi fornitori quelli con i quali sta crescendo la nostra integrazione economica (Spagna) e che stanno rafforzando la propria presenza sulla scena internazionale (Cina).

Si è ridotto nel complesso l'indice di dissomiglianza tra la struttura del commercio estero dell'Italia rispetto a quello della media europea: il nostro paese tuttavia continua a presentare un minore orientamento delle proprie esportazioni verso il resto dei paesi europei rispetto alla media e a esportare una quota maggiore nel continente nordamericano.

Le vicende asiatiche e il continuo apprezzamento del dollaro sono destinate ad accentuare nel corso del 1998 alcune delle tendenze già emerse nel 1997 per l'interscambio italiano. I dati per paesi dei primi mesi dell'anno già segnalano dinamiche opposte per l'import (in crescita a tassi prossimi al 40%) e per l'export (in caduta a tassi superiori al 20%) con i mercati asiatici, non completamente compensate dai forti incrementi nei valori esportati sui mercati americani. Emerge anche la difficile posizione della Cina, paese il cui interscambio con l'Italia presenta già nei primi mesi del 1998 un andamento opposto a quello dei paesi asiatici di nuova industrializzazione. Non dovrebbe più ulteriormente peggiorare il saldo con la UE: infatti la minor concentrazione settoriale della domanda interna italiana ed il recupero di quella di Francia e Germania favorirebbero un miglioramento del saldo dell'Italia, dopo il significativo peggioramento del 1997.

## 5.1 FLUSSI COMMERCIALI E QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE NEL 1997

### L'interscambio commerciale

L'anno scorso, per la prima volta dal 1992, il saldo della bilancia commerciale italiana si è ridimensionato passando, nella valutazione FOB-CIF, dai 67.599 miliardi del 1996 ai 51.276 miliardi del 1997. A questo peggioramento dell'aggregato ha contribuito soprattutto quello della bilancia con i paesi dell'UE, verso i quali l'attivo è complessivamente sceso da 19.500 a 6.575 miliardi ed ha continuato a ridursi anche nei primi mesi del 1998.

### IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

(miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Aree	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI		
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	1995	1996	1997
Paesi industriali	276.954 22,9%	275.039 -0,7%	284.609 3,5%	248.916 22,8%	238.230 -4,3%	260.368 9,3%	28.038 5.375	36.809 8.771	24.241 -12.568
Unione Europea	218.450 23,3%	215.740 -1,2%	221.472 2,7%	204.293 23,6%	196.237 -3,9%	214.897 9,5%	14.157 2.262	19.503 5.346	6.575 -12.928
EFTA	15.911 24,1%	16.296 2,4%	16.391 0,6%	16.114 11,2%	15.082 -6,4%	15.267 1,2%	-203 1.463	1.214 1.417	1.124 -90
Nordamerica	30.949 16,9%	31.197 0,8%	35.378 13,4%	19.043 28,2%	18.564 -2,5%	20.586 10,9%	11.906 281	12.633 727	14.792 2.159
Altri paesi industriali	11.645 30,2%	11.806 1,4%	11.368 -3,7%	9.466 16,4%	8.347 -11,8%	9.618 15,2%	2.179 1.370	3.459 1.280	1.750 -1.709
Paesi in transizione	25.272 36,0%	29.604 17,1%	33.589 13,5%	24.673 26,3%	22.220 -9,9%	25.406 14,3%	599 1.568	7.384 6.785	8.183 799
Paesi in via di sviluppo	77.224 23,1%	82.471 6,8%	85.684 3,9%	61.494 24,4%	60.256 -2,0%	67.929 12,7%	15.730 2.418	22.215 6.485	17.755 -4.460
Medio Oriente e PVS Europa	25.533 19,2%	26.982 5,7%	28.239 4,7%	18.989 18,4%	19.800 4,3%	21.653 9,4%	6.544 1.164	7.182 638	6.586 -596
Asia	28.241 29,3%	30.286 7,2%	29.205 -3,6%	19.104 26,8%	17.993 -5,8%	20.755 15,4%	9.137 2.352	12.293 3.156	8.450 -3.843
America Latina	13.528 17,5%	15.691 16,0%	17.686 12,7%	8.685 27,0%	7.845 -9,7%	8.749 11,5%	4.843 168	7.846 3.003	8.937 1.091
Africa	9.922 24,4%	9.512 -4,1%	10.554 11,0%	14.716 27,9%	14.618 -0,7%	16.772 14,7%	-4.794 -1.266	-5.106 -312	-6.218 -1.112
Altre destinazioni e provenienze	1.725 32,5%	1.771 2,7%	1.851 4,5%	578 -10,8%	579 0,2%	751 29,7%	1.147 493	1.192 45	1.100 -92
<b>MONDO</b>	<b>381.175</b> <b>23,7%</b>	<b>388.885</b> <b>2,0%</b>	<b>405.732</b> <b>4,3%</b>	<b>335.661</b> <b>23,2%</b>	<b>321.286</b> <b>-4,3%</b>	<b>354.456</b> <b>10,3%</b>	<b>45.514</b> <b>9.850</b>	<b>67.599</b> <b>22.085</b>	<b>51.276</b> <b>-16.323</b>
Extra-UE	162.725 24,3%	173.145 6,4%	184.260 6,4%	131.368 22,7%	125.049 -4,8%	139.559 11,6%	31.357 7.588	48.096 16.739	44.701 -3.395
UE-11 *	180.388 23,5%	175.987 -2,4%	177.358 0,8%	173.497 23,7%	165.158 -4,8%	180.957 9,6%	6.891 1.094	10.829 3.938	-3.599 -14.428

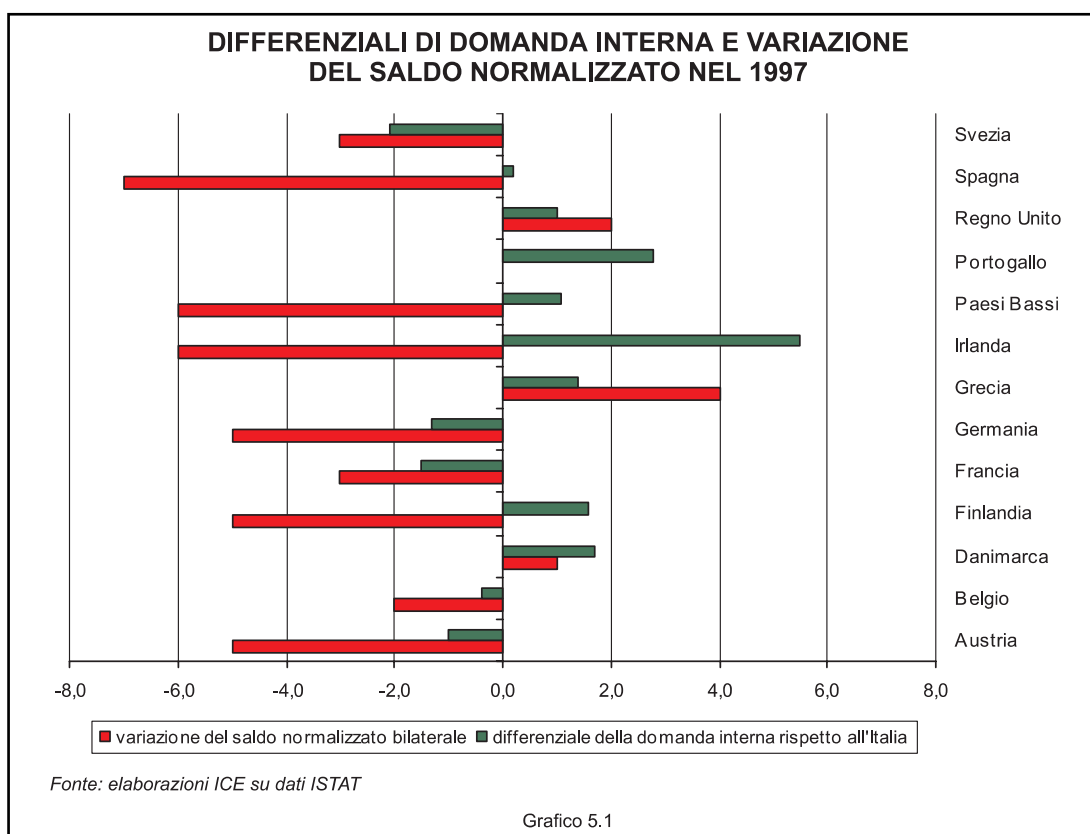
\* Gli 11 paesi che faranno parte dell'UEM dal 1° gennaio 1999.

N.B. Nel 1997 l'ISTAT ha introdotto lievi variazioni nella classificazione geografica. In questo rapporto non se ne è tenuto conto per gli anni precedenti.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Per tutta la prima metà dell'anno in corso hanno continuato a manifestarsi gli effetti di tre circostanze che hanno caratterizzato il 1997: lo stimolo a importare prodotto dagli incentivi fiscali del nostro governo sull'acquisto di autoveicoli; il rafforzamento del dollaro nei confronti delle valute europee e il persistente ruolo di traino del commercio mondiale assunto dalle economie del Nord e del Sud America; la crisi finanziaria dell'Asia resa più difficile dai rischi di deflazione dell'economia giapponese. Il primo fattore è in fase di esaurimento, gli altri due continueranno probabilmente a pesare per qualche tempo sull'evoluzione dei saldi e sulla dinamica delle nostre quote di mercato.

Nell'ambito dell'Unione Europea, l'avanzo con la Germania si è ridotto di quasi 6.000 miliardi di lire, di quasi 3.000 quello con la Francia e di 1.800 quello con la Spagna, ma si sono deteriorati anche i saldi con altri paesi, con l'eccezione del Regno Unito e di pochi altri. All'origine del peggioramento dei conti con l'estero con i paesi europei si trova l'andamento della domanda interna relativa. In alcuni di questi paesi, infatti, la ripresa del prodotto interno lordo non è stata trainata dalla domanda per consumi, al contrario rimasta ancora debole, ma dalle esportazioni che si sono avvantaggiate di una recuperata competitività rispetto ai prodotti americani e britannici. In Italia, al contrario, la crescita è stata trainata dalla domanda interna (in particolare dai consumi, cfr. capitolo 4), la cui dinamica ha superato quella media degli altri paesi dell'Europa continentale, nostri principali partner commerciali. Dal grafico 5.1 risulta infatti che il saldo è migliorato con i paesi in cui la domanda è cresciuta a un tasso più elevato rispetto all'Italia (Grecia, Danimarca, Regno Unito) e peggiorato con i paesi in cui la domanda è aumentata di meno (Francia, Germania, Svezia); vi sono tuttavia eccezioni quali Spagna, Paesi Bassi, Finlandia e Irlanda che hanno registrato una crescita delle loro domanda interna ben più consistente di quella italiana e nei confronti dei quali si registra una notevole perdita di posizioni dell'Italia (nel caso di Irlanda e Paesi Bassi si conferma una tendenza negativa in atto oramai da qualche anno). Un ruolo non secondario nell'andamento dell'interscambio tra



Italia e i singoli paesi dell'Unione Europea potrebbe essere stato svolto anche dalla perdita di competitività di prezzo dei manufatti italiani nei confronti della maggior parte delle economie, tenendo conto che le valute dei paesi dell'Europa continentale da una parte e del Regno Unito dall'altra hanno avuto andamenti contrapposti. Gli indicatori di competitività dell'Italia verso la media dei paesi UE segnalano in effetti che il cambio reale, calcolato deflazionando quello nominale con i prezzi all'ingrosso, dopo la netta salita del 1996 (10,5%) si è solo marginalmente apprezzato tra il 1996 ed il 1997 (0,8%); il cambio reale relativo ai soli paesi aderenti all'accordo di cambio si è tuttavia apprezzato del 4%, mentre la lira si è svalutata in termini reali nei confronti della sterlina del 13% circa. L'ultima circostanza, insieme con il forte aumento della domanda per consumi nel Regno Unito, spiega sia la notevole crescita delle nostre esportazioni (14,5%) che il miglioramento del saldo attivo, per quasi 1.200 miliardi, verso questo paese.

L'avanzo dell'Italia con i paesi appartenenti all'*EFTA* (Islanda, Norvegia, e Svizzera) si è ridotto solo lievemente (di 90 miliardi). Gli scambi commerciali con quest'area, che pesa per circa il 4% sul complesso dell'interscambio dell'Italia, non hanno mostrato una ripresa rispetto alla debole dinamica già registrata nel 1996. Come l'anno precedente, anche nel 1997 ha fortemente inciso il fiacco andamento degli scambi con la Svizzera, uno dei nostri principali partner commerciali; alla flessione delle esportazioni italiane (-2,2%) verso questo paese ha contribuito il forte calo nelle vendite di autoveicoli (-28,6%).

L'interscambio con il *Nord America*, dopo la stasi del 1996, ha ripreso ad aumentare e l'avanzo dell'Italia si è ampliato di circa 2.200 miliardi. L'espansione della domanda, per consumi e investimenti, negli Stati Uniti ha positivamente influito sulla ripresa delle vendite italiane che, stimolate anche dall'apprezzamento del dollaro (in media annua di oltre il 9% nei confronti della lira), sono cresciute in tale mercato del 13,4% superando i 32.000 miliardi.

Il surplus con gli *altri paesi industriali* (Giappone, Australia e Nuova Zelanda) si è invece pressoché dimezzato. Non solo le esportazioni italiane si sono ridotte in valore (-3,7%), ma a ciò si è aggiunto anche l'effetto della ripresa delle nostre importazioni (15,2%), largamente spiegata dall'incremento negli acquisti di mezzi di trasporto e di prodotti meccanici di precisione che rappresentano circa un terzo del totale. Le fiacca congiuntura economica del Giappone, per l'effetto di fattori di natura interna e delle ripercussioni della crisi che ha colpito molti paesi dell'Estremo Oriente, sta contribuendo a prolungare l'indebolimento dello yen e quindi le difficoltà per le nostre imprese esportatrici in tale mercato.

Le esportazioni italiane dirette verso i *paesi in transizione* hanno continuato a crescere ad un ritmo (l'anno scorso del 13,5%) superiore alla media nazionale, consentendo un ulteriore miglioramento dell'attivo, sebbene anche le importazioni dall'area abbiano ripreso ad aumentare (14,3%) dopo la netta flessione osservata nel 1996. Per quanto riguarda in particolare gli scambi con la Russia e le altre repubbliche dell'ex URSS, si è verificato un incremento delle importazioni italiane di prodotti delle industrie estrattive che però non ha impedito un marcato ridimensionamento del passivo, perché accompagnato da un altrettanto significativo incremento delle esportazioni (il saldo con la Russia si è dimezzato, ma la crisi finanziaria che ha investito il paese nel 1998 induce a ritenere che tale evoluzione sia temporanea). I flussi dei settori maggiormente interessati dal fenomeno del traffico di perfezionamento passivo (tessile, abbigliamento, pelli e cuoio, calzature) hanno mostrato tassi d'incremento superiori alla media, raggiungendo ormai un peso pari al 20% del totale dell'interscambio dell'Italia con l'insieme dei paesi in transizione; notevole è stato anche l'incremento delle importazioni di mezzi di trasporto: gli acquisti di autoveicoli dalla Repubblica Ceca si sono ad esempio triplicati in valore rispetto al 1996 e quelli dalla Polonia sono cresciuti del 34%.

Il ridimensionamento dell'avanzo nei confronti del *Medio Oriente e PVS europei* trova origine in un incremento nel valore delle importazioni italiane di materie prime e fonti energetiche, in particolare da Libia e Arabia Saudita (dall'area proviene il 45% del fabbisogno di fonti energetiche importate). Il calo delle quotazioni internazionali delle

materie prime è stato più che compensato dal deprezzamento della lira nei confronti del dollaro e dall'aumento delle importazioni in quantità. Allo stesso tempo si è registrata una decelerazione delle esportazioni italiane nell'area: la flessione della quotazione dei combustibili ha prodotto effetti negativi sulla capacità di spesa e quindi sulla domanda d'importazioni proveniente da questi paesi.

La riduzione delle nostre esportazioni nei *paesi in via di sviluppo asiatici* va ascritta in buona parte agli effetti della crisi in diversi paesi dell'Estremo Oriente, cui è dedicato ampio spazio nell'approfondimento alla fine di questo capitolo. Anche negli altri paesi dell'area la dinamica delle esportazioni è stata negativa. In Cina e in India, i due principali mercati estranei alla crisi finanziaria, le esportazioni italiane si sono ridotte rispettivamente del 2,7% e del 3,5%: nel primo paese soprattutto per il calo delle vendite di macchinari, in India per quello dei prodotti metallurgici e della farmaceutica.

È invece ulteriormente aumentato il surplus dell'Italia con *l'America Latina*, grazie al proseguimento della tendenza positiva delle esportazioni e malgrado il recupero delle importazioni. Notevole interesse rivestono le prospettive di sviluppo economico e i tentativi di integrazione commerciale nell'area che vengono esaminati, con particolare riguardo al MERCOSUR e ai suoi rapporti con l'Italia, in un altro approfondimento di questo capitolo.

Nel 1997 si è verificata una ripresa degli scambi commerciali tra l'Italia e i paesi in via di sviluppo dell'*Africa*, che si erano ridotti l'anno precedente. Negli ultimi due anni si è registrata una crescita economica più vivace nel continente, grazie anche ad una politica di riforme strutturali attuate in alcuni paesi. Con l'area nel suo complesso il disavanzo dell'Italia si è approfondito ulteriormente, in seguito, in particolare, al sensibile incremento dei nostri acquisti di metalli preziosi e malgrado una buona dinamica delle esportazioni di macchinari e mezzi di trasporto.

### **Le quote di mercato**

L'evoluzione delle quote dell'Italia è messa a confronto con quella delle quote detenute sugli stessi mercati dai concorrenti, in particolare Unione Europea nel suo complesso e Stati Uniti (cfr. **tavole della sezione B in appendice**). È bene sottolineare che queste di-

## **DOMANDA DI IMPORTAZIONI PER AREE GEOGRAFICHE E QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA**

(a prezzi correnti)

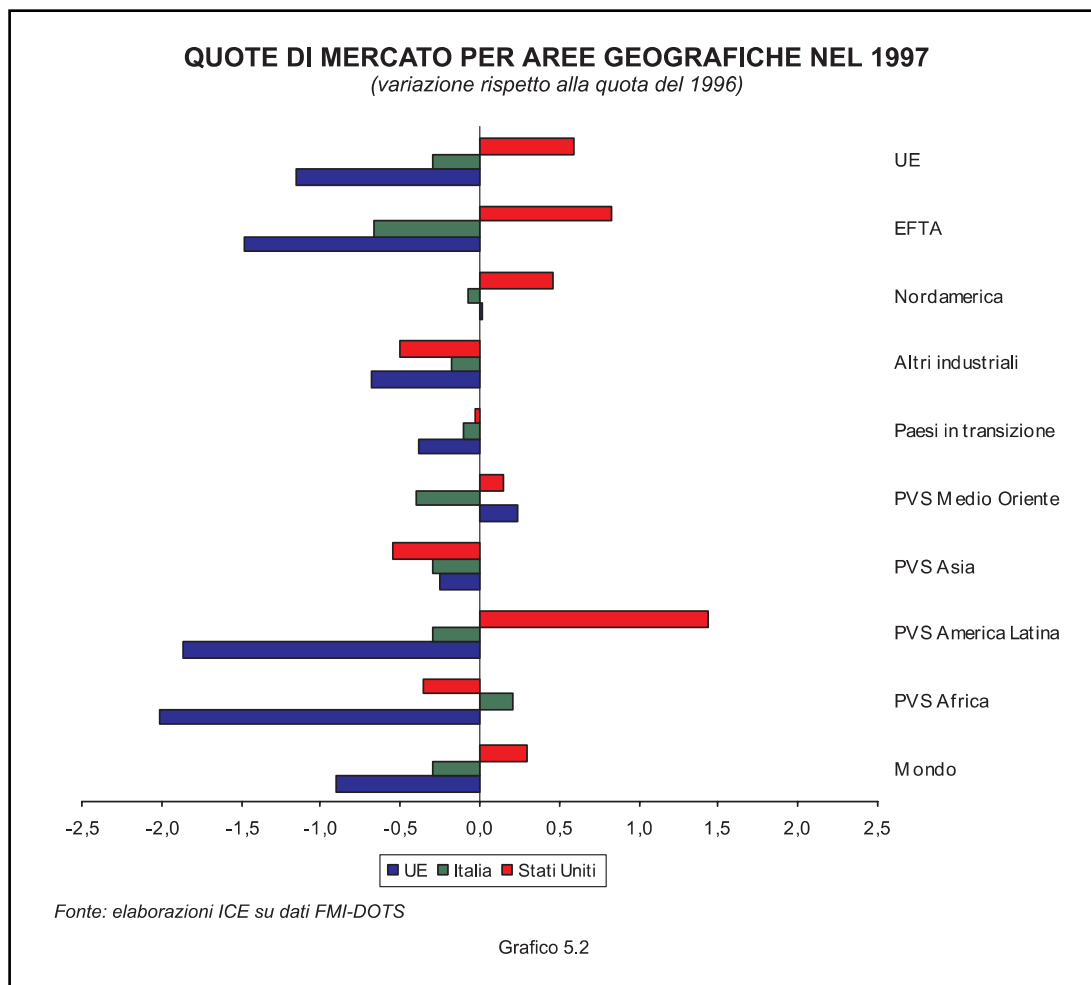
	Importazioni delle aree geografiche (var. perc. rispetto anno precedente)			Quote di mercato dell'Italia (rapporti percentuali)			Peso dell'area sulle esportazioni dell'Italia
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	1997
Paesi industriali	17,6	2,6	5,3	4,9	4,9	4,6	70,1
Unione Europea	20,2	0,9	4,7	6,9	6,9	6,6	54,6
EFTA	18,4	-0,2	-2,3	8,1	8,6	7,9	4,0
Nordamerica	11,1	5,7	10,8	2,1	2,1	2,0	8,7
Altri paesi industriali	21,1	4,6	-2,5	2,0	2,1	1,9	2,8
Paesi in transizione	33,2	15,1	16,7	6,5	7,2	7,1	8,3
Paesi in via di sviluppo	21,9	9,0	7,4	3,0	3,3	3,1	21,2
Medio Oriente e PVS Europa	22,3	14,4	13,0	7,6	7,7	7,3	7,0
Asia	24,8	5,8	3,6	1,8	2,0	1,7	7,2
America Latina	14,6	19,3	16,8	2,9	3,4	3,1	4,4
Africa	17,4	1,0	2,9	5,6	5,7	5,9	2,6
MONDO	19,3	4,8	6,3	4,2	4,3	4,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS e ISTAT

Tavola 5.2

namiche non riflettono necessariamente un cambiamento nel grado di penetrazione sui diversi mercati, dipendendo, oltre che dall'andamento delle quantità esportate commisurato alla domanda d'importazione, anche da quello dei tassi di cambio.

A prezzi correnti, nel 1997 la quota dell'Italia sulle importazioni mondiali si è ridotta dal 4,3% al 4%. Anche altri paesi industriali hanno registrato una perdita di quote di mercato (grafico 5.2), con le rilevanti eccezioni dei concorrenti, Regno Unito e Stati Uniti, che in termini nominali hanno tratto vantaggio dall'impatto della rivalutazione delle loro monete.



La flessione della quota dell'Italia (mediamente maggiore, in termini di variazioni percentuali, rispetto a quella subita dall'UE) ha interessato tutte le aree geografiche con la sola eccezione dell'Africa, ed è risultata di particolare intensità in Europa occidentale, negli altri paesi industriali, nei paesi in via di sviluppo asiatici e nel Medio Oriente. Sui diversi mercati europei ha avuto un andamento analogo a quello della quota dell'UE e opposto alla dinamica della quota degli Stati Uniti, salendo in Austria, Danimarca, Paesi Bassi, Portogallo, Spagna, Svezia e diminuendo in misura consistente in Francia, Germania, Grecia e Belgio-Lussemburgo. In Francia hanno migliorato la propria posizione, oltre agli Stati Uniti per l'effetto dollaro, anche i paesi in via di sviluppo asiatici, la cui quota è passata dall'8% all'8,7% grazie probabilmente ad un effettivo aumento della penetrazione in quantità. Un fenomeno analogo è alla base del fatto che in Germania i paesi in transizione hanno ottenuto un incremento di quota (dal 9,3% al 9,9%) maggiore pure di quello degli Stati Uniti.

Nei tre paesi dell'EFTA l'Italia ha peggiorato la propria posizione. In Svizzera alla perdita italiana ha corrisposto un guadagno degli Stati Uniti e di altri paesi dell'UE, mentre la quota della Germania si è nuovamente ridotta, rimanendo comunque superiore al 30%.

Per quanto riguarda il Nord America, negli Stati Uniti si è registrata una lieve flessione della quota italiana mentre l'impatto dell'apprezzamento del dollaro è stato meno negativo per l'Unione Europea nel suo complesso (a causa tuttavia del guadagno conseguito dal Regno Unito, la cui moneta si è rivalutata perfino su quella nordamericana). Anche il Giappone ha peggiorato la propria posizione, mentre si è potenziata in misura significativa la presenza dei paesi in via di sviluppo asiatici e dell'America Latina.

All'effetto dollaro va imputata anche la flessione della quota italiana e dell'UE in Australia e Nuova Zelanda. Diverso è il caso del Giappone, dove hanno perso posizioni sia l'Italia e l'Europa sia gli Usa a favore soprattutto della Cina e dei paesi del Medio Oriente.

Nonostante il buon andamento delle nostre esportazioni la quota italiana nei paesi in transizione si è marginalmente ridotta, come del resto quelle dell'UE e degli Stati Uniti. Nell'area si sta verificando una maggiore integrazione commerciale tra i paesi più dinamici ad essa appartenenti. Per quanto riguarda i singoli mercati, si osserva un aumento della quota italiana in Russia, Bulgaria e Romania e una riduzione in Polonia, nella Repubblica Ceca e in Slovacchia. In Russia hanno aumentato la propria quota non solo l'Italia, ma anche la Germania, la Francia ed il Regno Unito. L'Italia, avvantaggiata dalla prossimità geografica e da consolidati legami storici, economici e culturali, figura tra i principali fornitori dell'Albania e dei paesi che costituivano la Jugoslavia, che in generale hanno mostrato una domanda d'importazioni dinamica. Non solo in Croazia e Slovenia, dove l'Italia è il secondo paese fornitore preceduto dalla Germania, ma anche in Bosnia-Erzegovina, la quota dell'Italia è salita.

Nell'insieme del Medio Oriente la quota italiana, diversamente da quelle di Stati Uniti e UE, è scesa: le perdite verificatesi in Egitto, Libia, Israele, Kuwait e Turchia sono state solo parzialmente compensate dai guadagni in Giordania, Iran e Libano.

Nei paesi in via di sviluppo asiatici il peggioramento della posizione italiana si è accompagnato a quello di altri concorrenti europei e degli Stati Uniti. Per l'Italia la perdita di quote è stata più sensibile in Cina, Corea del Sud, Indonesia, Hong Kong, Thailandia e Vietnam, a vantaggio degli stessi paesi asiatici, in particolare della Cina, e in alcuni casi del Giappone. Solo in Bangladesh e Pakistan la posizione dell'Italia è migliorata.

Il notevole incremento delle esportazioni italiane in America Latina non è stato sufficiente ad evitare una contrazione della nostra quota nell'area, originata principalmente dalle pesanti perdite subite in Argentina e in Venezuela; d'altra parte sono confortanti i risultati ottenuti in altri paesi dell'area, tra i quali Brasile, Cile e Messico, dove la quota dell'Italia è salita contrariamente a quella della media dei concorrenti europei.

L'Africa è l'unica area geografica dove l'Italia ha accresciuto la propria quota nel 1997. Questo risultato è stato determinato in primo luogo da un miglioramento di posizione in Tunisia, di cui l'Italia è il secondo fornitore dopo la Francia. In Marocco invece la quota dell'Italia si è ridotta a beneficio degli altri paesi dell'Unione Europea, mentre in Algeria, Costa d'Avorio, Sud Africa e Kenya sia l'Italia che l'UE nel suo complesso hanno avuto un arretramento a vantaggio soprattutto dei PVS asiatici.

### ***I principali partner commerciali dell'Italia***

Nel 1997 la graduatoria dei primi cinque mercati di destinazione delle merci italiane non è mutata rispetto all'anno precedente, mentre per quanto riguarda i successivi quindici si sono verificati alcuni avvicendamenti ma non sono subentrati nuovi paesi (tavola 5.3). La riduzione dei valori esportati in Germania e Francia, sebbene contenuta, ha prolungato la tendenza discendente del peso dei nostri due principali mercati sul totale delle esportazioni, mentre sale la percentuale relativa a Stati Uniti, Regno Unito e Spagna. Si

**I PRIMI 20 PAESI DI DESTINAZIONE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE**

PAESI	Posizione in graduatoria 1996	Valori (miliardi di lire) 1997	Var. percentuali 97-96	Pesi percentuali		Percentuali cumulate 1997
				1996	1997	
1) Germania	1	66.343	-2,4	17,4	16,4	16,4
2) Francia	2	49.401	-0,1	12,5	12,2	28,5
3) Stati Uniti	3	32.191	13,4	7,3	7,9	36,5
4) Regno Unito	4	28.843	14,5	6,5	7,1	43,6
5) Spagna	5	20.969	7,8	4,9	5,2	48,7
6) Paesi Bassi	7	11.555	0,7	2,9	2,8	51,6
7) Belgio- Lussemburgo	8	10.947	1,6	2,8	2,7	54,3
8) Svizzera	6	10.302	-2,2	3,7	2,5	56,8
9) Austria	9	9.201	0,0	2,4	2,3	59,1
10) Giappone	10	8.028	-6,8	2,2	2,0	61,1
11) Grecia	11	7.887	6,9	1,9	1,9	63,0
12) Turchia	13	7.481	13,2	1,7	1,8	64,9
13) Hong Kong	12	6.817	0,7	1,7	1,7	66,5
14) Russia	14	6.557	14,3	1,5	1,6	68,2
15) Polonia	15	6.348	20,0	1,4	1,6	69,7
16) Brasile	17	5.988	24,7	1,2	1,5	71,2
17) Portogallo	16	5.390	4,2	1,3	1,3	72,5
18) Cina	18	4.306	-2,7	1,1	1,1	73,6
19) Svezia	20	4.043	3,6	1,0	1,0	74,6
20) Corea del sud	19	3.804	-12,9	1,1	0,9	75,5
MONDO		405.732	4,3	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.3

**I PRIMI 20 PAESI DI PROVENIENZA DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE**

PAESI	Posizione in graduatoria 1996	Valori (miliardi di lire) 1997	Var. percentuali 97-96	Pesi percentuali		Percentuali cumulate 1997
				1996	1997	
1) Germania	1	63.707	7,0	18,5	18,0	18,0
2) Francia	2	46.755	7,2	13,5	13,2	31,2
3) Regno Unito	3	23.734	11,7	6,6	6,7	37,9
4) Paesi Bassi	4	21.807	12,9	6,0	6,2	44,0
5) Stati Uniti	5	17.636	12,3	4,9	5,0	49,0
6) Spagna	8	16.747	25,0	4,1	4,7	53,7
7) Belgio - Lussemburgo	6	16.547	7,2	4,8	4,7	58,4
8) Svizzera	7	13.746	0,8	4,3	3,9	62,3
9) Austria	9	8.130	9,7	2,3	2,3	64,6
10) Libia	11	7.592	8,7	2,2	2,1	66,7
11) Cina	12	7.516	20,7	1,9	2,1	68,8
12) Russia	10	7.280	0,4	2,3	2,1	70,9
13) Giappone	13	7.180	17,0	1,9	2,0	72,9
14) Algeria	15	5.053	20,6	1,3	1,4	74,3
15) Svezia	14	4.936	10,8	1,4	1,4	75,7
16) Sudafrica	16	4.688	25,6	1,2	1,3	77,0
17) Arabia Saudita	21	3.662	25,6	0,9	1,0	78,1
18) Irlanda	17	3.549	10,0	1,0	1,0	79,1
19) Brasile	20	3.239	10,8	0,9	0,9	80,0
20) Iran	18	3.047	1,8	0,9	0,9	80,8
MONDO		354.456	10,3	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.4



nota un arretramento dal sesto all'ottavo posto della Svizzera, a seguito di una diminuzione delle nostre vendite (per il secondo anno consecutivo) che ha consentito a Paesi Bassi e Belgio-Lussemburgo di guadagnare una posizione. Nei quattro paesi asiatici che compaiono nella graduatoria dei primi venti mercati di sbocco le esportazioni sono rimaste stazionarie (Hong Kong) o diminuite (Giappone, Cina e soprattutto Corea del Sud), cosicché la loro incidenza complessiva sul totale è scesa dal 6,1% al 5,7% (poco più di quella della Spagna). In contropartita è salita quella dei due paesi in transizione (Russia e Polonia), del Brasile e della Turchia.

Non risultano variazioni di graduatoria nemmeno tra i primi cinque paesi di provenienza delle importazioni italiane (tavola 5.4), tuttavia emerge pure in questo caso l'ulteriore e netta perdita della quota di Germania e Francia. La Spagna al contrario ha notevolmente rafforzato la propria posizione sul nostro mercato, ed è passata dall'ottavo al sesto posto in graduatoria avendo superato il Belgio-Lussemburgo e la Svizzera. Anche la Cina ha accresciuto la propria quota, portandola al 2,1%, ed è salita all'undicesimo posto tra i nostri fornitori, mentre la Russia (da cui le importazioni non sono aumentate quasi affatto) è scesa al dodicesimo. Nell'ambito degli altri paesi dai quali l'Italia acquista prodotti energetici si nota un miglioramento di posizione per Libia, Algeria e Arabia Saudita, a scapito dell'Iran.

Dalla tavola 5.5 che riporta i dieci più ampi saldi bilaterali (attivi e passivi) dell'Italia, si rileva che non è più presente la Germania, che nei due anni precedenti compariva al secondo posto tra i paesi con cui l'Italia aveva i maggiori avanzi commerciali, sostituita da Hong Kong. L'attivo si è contratto anche nei confronti di altri due importanti partner europei, Francia e Spagna, passando rispettivamente da 5.200 a 2.650 miliardi e da

#### I PRIMI 10 AVANZI E DISAVANZI COMMERCIALI DELL'ITALIA (confronto con la graduatoria del 1996)

Avanzi	1996	Valori (miliardi di lire)		Var. ass. 97-96
		1996	1997	
1) Stati Uniti	1	12.692	14.556	1.864
2) Hong Kong	3	6.444	6.407	-37
3) Grecia	6	4.974	5.597	623
4) Regno Unito	8	3.940	5.110	1.170
5) Turchia	7	4.179	4.915	736
6) Spagna	4	5.749	4.222	-1.527
7) Portogallo	9	3.611	3.780	169
8) Polonia	10	3.205	3.742	537
9) Brasile	16	1.879	2.749	870
10) Francia	5	5.216	2.645	-2.571
<hr/>				
Disavanzi	1996	Valori (miliardi di lire)		Var. ass. 97-96
		1996	1997	
1) Paesi Bassi	1	-7.836	-10.252	-2.416
2) Libia	2	-5.420	-5.871	-451
3) Belgio - Lussemburgo	3	-4.655	-5.600	-945
4) Algeria	4	-3.056	-3.849	-793
5) Cina	7	-1.800	-3.210	-1.410
6) Sud Africa	6	-1.883	-2.740	-857
7) Irlanda	8	-1.662	-2.067	-405
8) Iran	5	-1.883	-1.606	277
9) Svezia	11	-552	-893	-341
10) Camerun	10	-578	-813	-235
<b>MONDO</b>		<b>67.599</b>	<b>51.276</b>	<b>16.323</b>

Fonte: elaborazione ICE su dati ISTAT

5.800 a 4.200 miliardi. Sono invece in aumento quasi tutti i surplus con gli altri paesi in graduatoria, in particolare quello con gli Stati Uniti che era già il più elevato nel 1996 e che è arrivato oltre 14.500 miliardi, con il Regno Unito e con il Brasile.

Osservando la graduatoria dei mercati con cui l'Italia ha saldi passivi, composta prevalentemente da paesi produttori di materie prime, si nota un deterioramento pressoché generalizzato di tali passivi, ad eccezione di quello con l'Iran. In particolare si sono pesantemente approfonditi i disavanzi con Paesi Bassi e Cina.

## 5.2 LA STRUTTURA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE NEL 1997

Nel biennio 1996-97 la struttura geografica delle *esportazioni* italiane ha proseguito la tendenza a modificarsi già evidente nel biennio successivo al primo forte deprezzamento della lira del 1992 (tavola 5.6).

La quota aggregata dei paesi industriali si è ulteriormente ridimensionata, a causa

### STRUTTURA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE PER AREE GEOGRAFICHE (pesi percentuali sui valori a prezzi correnti)

Aree	MEDIA 1989-90	MEDIA 1993-94	MEDIA 1996-97
Paesi industriali	78,9	72,9	70,4
Unione Europea	61,7	57,3	55,0
EFTA	5,0	4,3	4,1
Nordamerica	9,1	8,6	8,4
Altri paesi industriali	3,2	2,7	2,9
Paesi in transizione	4,6	5,7	7,9
Paesi in via di sviluppo	16,1	21,0	21,2
Medio Oriente ed Europa	6,2	7,7	7,0
Asia	4,5	7,0	7,5
America Latina	2,2	3,6	4,2
Africa	3,4	2,7	2,5
Mondo	100,0	100,0	100,0
Extra-UE	38,3	42,7	45,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.6

del calo di quelle relative ad Unione Europea, EFTA e Nordamerica (nel 1997 però quest'ultima area, grazie all'incremento delle vendite negli Stati Uniti, ha fatto registrare una netta ripresa). Si conferma anche l'aumento dell'incidenza dei paesi in transizione, che nel complesso hanno nuovamente superato i PVS asiatici tra le aree di sbocco delle nostre esportazioni. La percentuale che si riferisce ai paesi in via di sviluppo nel loro insieme, dopo l'impennata del biennio 1993-94, è rimasta in seguito quasi identica: al calo riguardante il Medio Oriente e i paesi africani si è contrapposto l'aumento dell'Asia e dell'America Latina, le aree a domanda d'importazione mediamente più dinamica negli ultimi anni (sulla recente inversione di questa dinamica nel caso dei paesi asiatici e, al contrario, sulla progressiva apertura agli scambi commerciali e agli afflussi di capitali che caratterizza l'America Latina, si vedano i corrispondenti approfondimenti, in questo capitolo).

Più stabile appare in prima approssimazione la struttura geografica delle *importazioni* dell'Italia, tendendo a rimanere intorno al 60% la quota dell'Unione Europea ed intorno al 19% quella dei paesi in via di sviluppo (tavola 5.7).

Tuttavia anche nel caso delle importazioni si osserva un incremento dei paesi in tran-

**STRUTTURA DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE PER AREE GEOGRAFICHE**  
(pesi percentuali sui valori a prezzi correnti)

Aree	MEDIA 1989-90	MEDIA 1993-94	MEDIA 1996-97
Paesi industriali	75,4	74,5	73,8
Unione Europea	61,4	60,2	60,9
EFTA	4,9	5,5	4,5
Nordamerica	6,1	5,8	5,8
Altri paesi industriali	3,1	3,1	2,7
Paesi in transizione	5,6	6,8	7,0
Paesi in via di sviluppo	19,0	18,5	19,0
Medio Oriente ed Europa	7,2	6,2	6,1
Asia	4,1	5,6	5,7
America Latina	2,7	2,5	2,5
Africa	5,0	4,3	4,6
Mondo	100,0	100,0	100,0
<i>Extra-UE</i>	<i>38,6</i>	<i>39,9</i>	<i>39,2</i>

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.7

sizione, dovuto tra l'altro alla crescita dei nostri acquisti di prodotti dell'industria estrattiva e, in particolare da alcuni paesi come la Polonia e la Repubblica Ceca, di mezzi di trasporto, oltre che ai flussi legati al traffico di perfezionamento passivo.

***La specializzazione geografica delle esportazioni dell'Italia rispetto alla UE***

Dall'esame della tavola 5.8 risulta confermato il minore orientamento relativo dell'Italia, rispetto all'Unione Europea nel suo complesso, verso i paesi industriali: la nostra specializzazione in Nordamerica si è attenuata (l'indice è recentemente passato da 105,3

**INDICI DI SPECIALIZZAZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE RISPETTO ALL'UNIONE EUROPEA**  
(rapporti percentuali tra le strutture delle esportazioni dell'Italia e della UE)

Aree	MEDIA 1989-90	MEDIA 1993-94	MEDIA 1996-97
Paesi industriali	96,5	94,5	93,3
Unione Europea	94,1	92,8	91,7
EFTA	98,0	94,3	94,2
Nordamerica	110,2	105,3	102,8
Altri paesi industriali	108,6	98,6	99,4
Paesi in transizione	124,9	119,7	129,7
Paesi in via di sviluppo	120,1	130,4	133,1
Medio Oriente ed Europa	150,0	167,5	151,5
Asia	101,1	109,8	118,6
America	113,2	142,5	159,7
Africa	115,2	103,9	107,0
Mondo	100,0	100,0	100,0

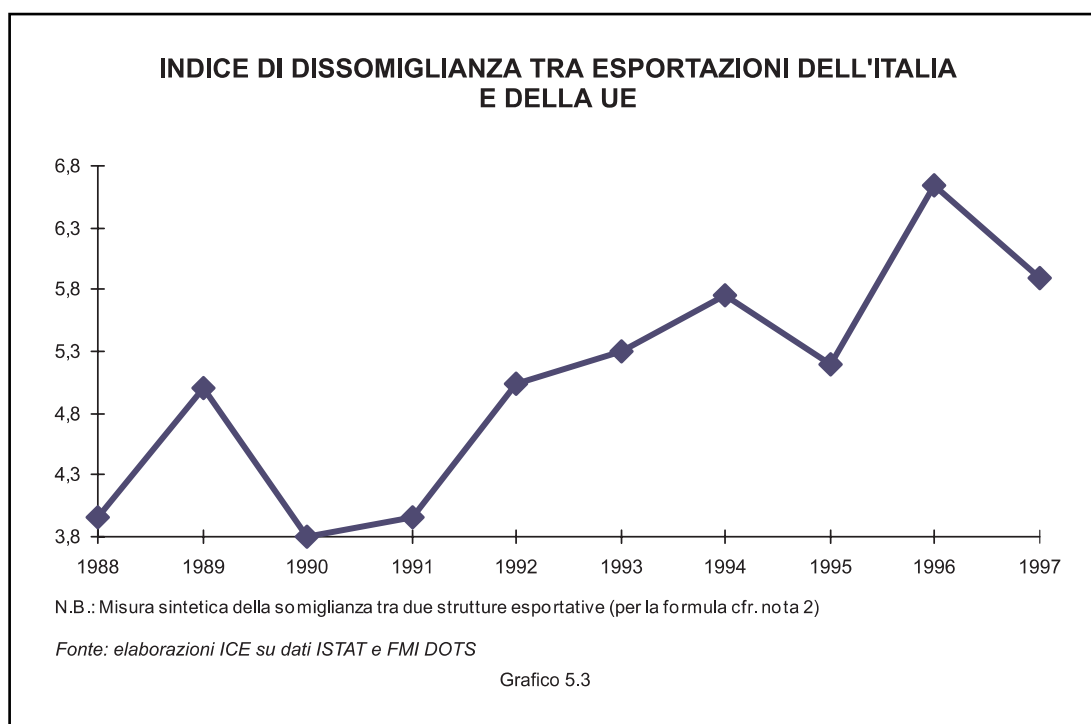
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e FMI-DOTS

Tavola 5.8

a 102,8<sup>1</sup> per il forte aumento delle vendite della UE nell'area) ed è comunque largamente compensata dalla crescente despecializzazione in Europa occidentale. È diminuita la dissomiglianza tra Italia e UE negli altri paesi industriali, la cui incidenza si è ridotta per entrambe soprattutto per effetto della flessione delle esportazioni in Giappone.

L'Italia ha mantenuto la propria specializzazione sia nei paesi in transizione che in quelli in via di sviluppo. Nel 1996-1997 si è accentuato l'orientamento relativo dell'Italia in Asia (sebbene nel 1997 si sia verificata una flessione dell'indice di specializzazione), America Latina e Africa. Si è al contrario ridotto l'indice nel Medio Oriente, area che costituisce tuttora per l'Italia un mercato più rilevante rispetto alla media della UE.

Il grafico 5.3, che rappresenta l'andamento dell'indice di "dissomiglianza"<sup>2</sup> ottenuto come sintesi degli indici di specializzazione o di orientamento relativo contenuti nella tavola 5.8, mostra che nel 1997 si è verificata una certa convergenza tra la struttura delle esportazioni italiane e quella delle esportazioni dell'UE, invertendo l'andamento riscontrato negli anni novanta.



<sup>1</sup> Se l'indice di specializzazione o di orientamento relativo si avvicina a 100 le due strutture esportative confrontate sono più simili.

<sup>2</sup> La formula per ottenere tale indice è:  
 indice di dissomiglianza:  $\frac{1}{2} \sum_i |a_i - b_i|$   
 in cui  $a_i$  e  $b_i$  rappresentano rispettivamente i pesi percentuali di ciascun'area sulle esportazioni totali dell'Italia ( $a_i$ ) e dell'Unione Europea ( $b_i$ ).

## **L'INTEGRAZIONE ECONOMICA TRA I PAESI DEL MERCOSUR: LE PROSPETTIVE E I RIFLESSI PER L'ITALIA**

Elena Mazzeo\*

*Costituito con il trattato di Asunción nel 1991, il Mercato comune del Sud (MERCOSUR) rappresenta il tentativo di integrazione economica allo stato di avanzamento più elevato in America Latina. L'Italia, dati i profondi legami storici, culturali ed economici, ha da tempo relazioni "privilegiate" con l'intera regione dell'America Latina e con alcuni di questi paesi in particolare. È per questo che si è ritenuto di dedicare un approfondimento<sup>1</sup> a quest'area, che tra il 1997 e il 1998 è stata e sarà al centro dell'attenzione delle istituzioni politiche, economiche e culturali dell'Italia e dove anche l'ICE ha in programma di svolgere ulteriori iniziative di particolare rilevanza.*

*Il trattato di Asunción ha istituito una zona di libero scambio tra Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay, dal 1995 evoluta verso un'unione doganale, con l'introduzione di una Tariffa Esterna Comune (TEC) pari in media al 13% e compresa in una fascia tra il 5% e il 20%. Obiettivi del Trattato sono l'abolizione delle barriere tariffarie e non tariffarie, la libera circolazione nell'area dei flussi di merci e dei fattori di produzione, l'istituzione di un'unica tariffa verso l'esterno, l'armonizzazione delle legislazioni e il coordinamento di alcuni aspetti della politica economica dei paesi coinvolti.*

*Sebbene dal 1991 sia iniziata una riduzione a scaglioni delle barriere tariffarie sugli scambi intra-area, non è ancora possibile parlare di piena integrazione dal momento che l'abolizione della tariffa doganale è effettiva sul 95% dei flussi, mentre la Tariffa Esterna Comune è limitata all'85% del commercio con i paesi terzi. Sono ancora numerose le "eccezioni", cioè i prodotti e settori "sensibili" (come informatica, petrolchimica, telecomunicazioni) rimasti esclusi dalla libera circolazione all'interno del Mercosur, sulla cui lista esistono delle divergenze tra i paesi partner. Gli scambi di questi prodotti verranno liberalizzati con scadenze successive (entro il 2006 i prodotti aventi alto contenuto tecnologico mentre per i beni capitali la TEC del 14% entrerà in vigore nel 2001 per Argentina e Brasile, nel 2006 per Paraguay e Uruguay). Un altro aspetto assai delicato è quello relativo a settori considerati strategici (automobilistico, industria zaccarifera), per i quali vengono adottati regimi speciali.*

*L'area del Mercosur deteneva nel 1997 una quota sull'interscambio mondiale dell'1,5% circa, un peso paragonabile a quello della Russia. L'interscambio dell'area con il resto del mondo ha mostrato una netta crescita più che raddoppiando in valore tra il 1990 e il 1997 (da 80 a 189 miliardi di dollari), con una variazione che quindi è stata superiore a quella registrata dal commercio mondiale nel periodo.*

*La crescita media annua degli scambi complessivi del Mercosur calcolati in dollari (13,7%) ha superato il tasso d'incremento del prodotto interno lordo dell'area, cresciuto in media tra 1990 e 1996 del 10,6% a prezzi correnti. La propensione ad esportare ha però fatto registrare una caduta nell'ultimo decennio, passando dal 9,5% nel 1988 al 7,1% nel 1996. Al contrario il rapporto tra importazioni e PIL nello stesso periodo ha mostrato un elevato incremento, dal 5,1% all'8,5%. Tale andamento è dovuto, con ogni probabilità, da una parte alla politica di maggiore apertura delle economie e, dall'altra, allo sfasamento ciclico tra questi paesi, che proprio in questi anni hanno mostrato una crescita economica assai sostenuta, e i loro principali mercati di sbocco, Europa e Stati Uniti.*

*Maggiore, rispetto a quello degli scambi nel complesso, è stato l'aumento medio annuo dei flussi all'interno della stessa area (24,5% nello stesso periodo).*

*La possibilità che gli accordi regionali abbiano un effetto distorsivo sui flussi com-*

\* ICE, Area Studi, Statistica e Documentazione

<sup>1</sup> Anticipazione di un prossimo Quaderno di Ricerca dell'ICE

mercials rimane un tema assai dibattuto. Secondo recenti studi<sup>2</sup> però nel Mercosur non si osservano notevoli cambiamenti nelle direzioni dei flussi commerciali, in particolare, nella provenienza geografica delle importazioni, tali da indurre a pensare ad effetti di "trade diversion".

Tra il 1990 e il 1997 la quota dei paesi industriali sulle importazioni del Mercosur calcolate in dollari correnti, ed in particolare quella dei paesi europei, è in realtà lievemente cresciuta (tavola 1 e grafico 1). Anche la posizione dell'Italia è migliorata nello stesso periodo (da 3,4% a 5,5%). Contemporaneamente, si sono notate modifiche nelle posizioni degli altri paesi dell'Unione Europea: la quota della Germania, il principale

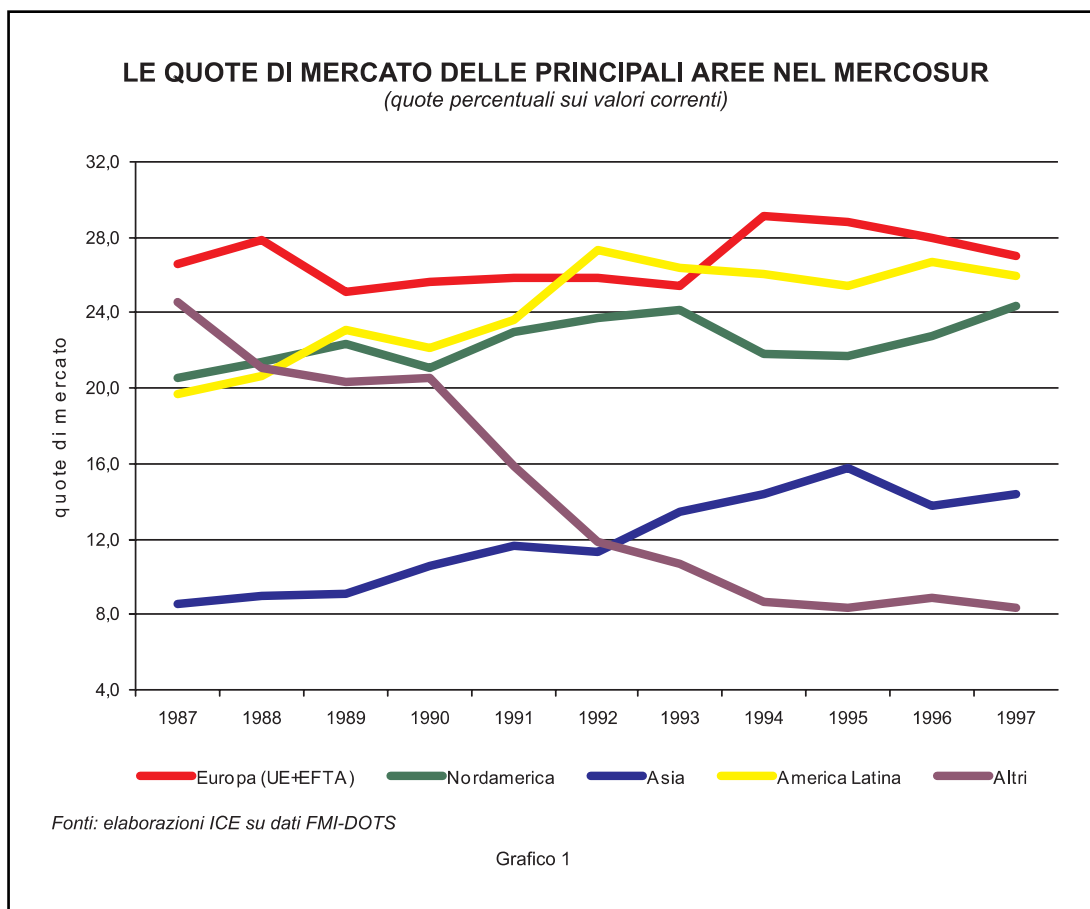
### LE IMPORTAZIONI TOTALI DEL MERCOSUR

	1990	1991	1996	1997
DIMENSIONI E DINAMICA DEL MERCATO				
Import dal mondo (MIL. \$)	29.324	34.356	88.845	106.530
var %	12,4	17,2	19,3	19,9
QUOTE DI MERCATO				
Paesi industriali	54,2	56,0	55,8	56,3
UE	23,5	23,6	26,3	25,6
<b>Italia</b>	<b>3,4</b>	<b>3,7</b>	<b>5,5</b>	<b>5,5</b>
Germania	8,8	8,2	7,7	7,1
Francia	2,9	3,0	3,2	3,2
Regno Unito	2,0	2,0	2,3	2,6
Spagna	1,2	1,4	2,5	2,3
Altri UE	5,2	5,3	5,1	4,9
EFTA	2,1	2,3	1,7	1,4
Stati Uniti	19,3	21,0	20,8	22,9
Canada	1,8	1,9	1,9	1,5
Giappone	6,7	6,3	4,5	4,4
Altri paesi industriali	0,8	0,8	0,6	0,5
Paesi in transizione	1,9	1,5	1,6	1,3
Medio Oriente e PVS Europa	15,5	9,1	3,0	3,0
PVS Asia	3,8	5,3	9,2	10,0
Cina	0,8	0,8	2,2	2,1
Altri	3,1	4,5	7,0	7,9
PVS America Latina	22,2	23,6	26,7	25,9
<b>MERCOSUR</b>	<b>14,4</b>	<b>15,2</b>	<b>20,2</b>	<b>20,4</b>
Argentina	6,4	6,3	9,8	9,5
Brasile	4,2	6,2	8,0	8,5
Paraguay	1,3	0,8	0,9	0,9
Uruguay	2,5	1,8	1,6	1,4
PVS Africa	2,6	3,3	2,7	2,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 1

<sup>2</sup> A. Goldstein, "Mercosur at Seven. Goals, Achievements, and Outlook", Banca Commerciale italiana, Milano 1998.



fornitore tra i paesi della UE, si è ridotta (dall'8,8% al 7,1%); la Francia, dal canto suo, ha aumentato la propria quota che però rimane più bassa (del 3,2% nel 1997).

Una posizione rilevante è quella del Nord America la cui quota, dal 1990 al 1997, si è portata dal 19,3% al 22,9%. Una netta flessione hanno invece accusato le quote del Giappone e del Medio Oriente.

Tuttavia è lo stesso Mercosur ad aver avuto il più ampio incremento di quota sul proprio mercato (da 14,4% al 20,4%), grazie alle performance dell'Argentina (dal 6,4% al 9,5%) e del Brasile (dal 4,2% all'8,5%).

In contropartita, una netta flessione hanno accusato le quote del Giappone e del Medio Oriente.

### **La posizione dell'Italia**

L'esame delle quote di mercato mostra al momento una situazione favorevole al nostro paese: in un anno in cui, come visto nel corso di questo capitolo, si è registrata una flessione generalizzata della quota di mercato dell'Italia in quasi tutte le aree geografiche, si è invece notata una tenuta nel Mercosur grazie all'aumento della quota in Brasile, Paraguay e Uruguay che ha più che compensato la flessione registrata in Argentina (tavola 2).

Questo risultato si è prodotto grazie ad un incremento delle esportazioni italiane in lire nell'area (21,8%) che ha sopravanzato quello delle nostre importazioni (9,8%). Le vendite dell'Italia hanno così raggiunto nel 1997 un valore prossimo ai 10 mila miliardi, pari al 2,3% delle esportazioni complessive. Grazie a questa positiva dinamica il saldo

**INTERSCAMBIO DELL'ITALIA CON I PAESI DEL MERCOSUR***(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali o assolute sul periodo corrispondente)*

Paesi	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI			QUOTE MERCATO		
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	1995	1996	1997	1995	1996	1997
ARGENTINA	2.175	2.503	2.961	1.405	1.313	1.418	770	1.190	1.543	5,8	5,4	5,5
	-3,7	15,1	18,3	24,9	-6,5	8,0	-365	420	353			
BRASILE	5.164	4.802	5.988	3.323	2.924	3.239	1.841	1.878	2.749	6,4	6,3	6,0
	74,0	-7,0	24,7	11,8	-12,0	10,8	1.844	37	871			
PARAGUAY	127	160	159	64	54	50	63	106	109	2,0	1,1	1,8
	67,1	26,0	-0,6	23,1	-15,6	-7,4	39	43	3			
URUGUAY	371	335	391	121	142	158	250	193	233	5,2	5,2	5,5
	9,8	-9,7	16,7	-6,9	17,4	11,3	42	-57	40			
MERCOSUR	7.837	7.800	9.499	4.913	4.433	4.865	2.924	3.367	4.634	5,8	5,5	5,5
	38,9	-0,5	21,8	14,8	-9,8	9,7	1.560	443	1.267			

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT e FMI-DOTS

Tavola 2

attivo con i paesi dell'area si è allargato da meno di 3.400 miliardi ad oltre 4.600 miliardi.

La struttura settoriale del commercio dell'Italia con il Mercosur appare assai polarizzata (tavola 3). Le esportazioni dell'Italia hanno mantenuto nel corso degli anni novanta la stessa struttura settoriale, con poche modifiche limitate sostanzialmente ai prodotti chimici, in cui l'Italia ha perso la propria specializzazione relativa. Questa viene

**STRUTTURA DEL COMMERCIO DELL'ITALIA CON IL MERCOSUR PER SETTORI**

SETTORI	Esportazioni peso sul totale		Importazioni peso sul totale		Saldo normalizzati	
	media	media	media	media	media	media
	91/92	96-97	91/92	96-97	91/92	96-97
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	0,5	0,6	20,2	18,6	-98	-90
Prodotti energetici	1,3	4,7	3,8	0,5	-63	89
Minerali ferrosi e non ferrosi	1,8	1,5	13,1	13,1	-84	-66
Minerali e prodotti non metallici	1,7	1,9	4,0	4,5	-58	-12
Prodotti chimici	10,1	6,8	4,7	3,5	14	57
Prodotti in metallo	2,2	3,2	0,5	0,5	44	83
Macchine agricole e industriali	39,8	35,2	2,3	2,3	83	94
Macchine per ufficio	3,5	3,3	0,9	0,8	40	79
Materiale e forniture elettriche	11,9	12,0	0,7	1,1	83	91
Mezzi di trasporto	15,4	15,4	9,2	8,6	2	55
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	1,2	2,6	22,0	24,7	-94	-68
Tessile	2,3	2,3	3,9	2,6	-47	24
Abbigliamento e maglieria	1,3	1,3	1,6	0,6	-36	61
Cuoio, calzature	0,5	0,5	5,3	12,6	-90	-88
Legno e mobili in legno	0,3	0,8	2,2	2,1	-83	-16
Altri (carta, gomma, plastica, altre in manif.)	6,3	8,0	5,6	4,0	-18	58
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>-23</b>	<b>30</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 3



invece mantenuta in alcuni settori della meccanica, in particolare nelle macchine agricole ed industriali, nel materiale e forniture elettriche e negli anni più recenti anche nelle macchine per ufficio. Notevole è anche l'importanza dei mezzi di trasporto. Da osservare il cospicuo flusso di prodotti energetici in seguito all'installazione di impianti dell'AGIP in Brasile.

Gli acquisti dell'Italia dal Mercosur sono, d'altra parte, concentrati nel comparto agro-alimentare, per un valore superiore a 2.000 miliardi di lire, e nei minerali ferrosi e non ferrosi. Un forte aumento hanno registrato nell'ultimo biennio le importazioni di cuoio e calzature, mentre nel 1997 i mezzi di trasporto hanno apportato il maggiore contributo alla crescita delle importazioni italiane complessive dall'area, come del resto è avvenuto anche per gli acquisti da altre aree.

### **Gli investimenti diretti nell'area del MERCOSUR**

Secondo le recenti stime della CEPAL<sup>3</sup> (Commissione Economica per l'America Latina e i Caraibi), nel 1997 il flusso di investimenti diretti esteri (IDE) nell'area ha registrato un nuovo aumento record: i flussi avrebbero superato i 50.000 milioni di dollari.

Già nel 1996, anno in cui gli IDE mondiali hanno conosciuto un forte incremento (cfr. capitolo 1 del presente volume), quelli diretti verso l'America Latina avevano registrato una significativa espansione (52%) superando i 40 miliardi di dollari, cosicché la regione risultava beneficiaria di più del 30% del totale degli IDE verso i paesi in via di sviluppo e di oltre il 12% dei flussi totali, per uno stock complessivo pari a 262 miliardi di dollari (tavole 4, 5 e 6).

#### **AFFLUSSO DI IDE NELL'AREA DELL'AMERICA LATINA TRA 1990 E 1996** (milioni di dollari)

paesi	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	var. % '96/'90
Argentina	1.836	2.439	4.044	2.557	3.067	4.179	4.285	133,4
Brasile	989	1.103	2.061	1.292	3.072	4.860	11.112	1023,6
Paraguay	76	84	137	119	180	184	225	196,1
Uruguay	–	32	58	102	155	157	169	428,1
MERCOSUR	2.901	3.658	6.300	4.070	6.474	9.380	15.791	444,3
Cile	590	523	699	809	1.773	1.695	4.091	593,4
Bolivia	66	94	121	122	128	372	526	697,0
altri:	4.408	7.905	6.885	7.790	19.499	16.302	22.366	-22,3
Colombia	500	457	729	959	1.667	2.317	3.322	564,4
Ecuador	126	160	178	469	531	470	447	254,8
Messico	2.634	4.762	4.393	4.389	11.503	8.428	8.566	225,2
Perù	41	-7	136	670	3.084	2.035	3.581	8634,1
Venezuela	451	1.916	629	372	813	985	1.833	306,4
<b>TOTALE</b>	<b>7.309</b>	<b>11.563</b>	<b>13.185</b>	<b>11.860</b>	<b>25.973</b>	<b>25.682</b>	<b>38.157</b>	<b>422,1</b>

\* I dati possono non coincidere perfettamente con quelli di fonte World Investment Report contenuti nella tavola 1.10 del Capitolo 1

Fonte: CEPAL (Commissione Economica per l'America Latina e i Caraibi)

Tavola 4

<sup>3</sup> CEPAL, "Informe 1997 sobre inversión extranjera en America Latina y el Caribe", Santiago del Chile, maggio 1998.

**STOCK DI IDE NELL'AREA DELL'AMERICA LATINA TRA 1990 E 1996**  
(milioni di dollari)

paesi	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	var.% '96/'90
Argentina	11.058	12.695	16.435	18.404	20.778	24.629	28.314	156,0
Brasile	104.557	100.650	98.252	96.031	95.488	98.839	107.544	2,9
Paraguay	361	427	545	645	801	972	1.173	224,9
Uruguay	748	744	769	843	966	1.107	1.249	67,0
MERCOSUR	116.724	114.516	116.001	115.923	118.033	125.547	138.280	18,5
Cile	12.332	12.262	12.418	12.783	14.074	15.547	19.259	56,2
Bolivia	1.007	1.053	1.127	1.209	1.291	1.643	2.129	111,4
altri:								
Colombia	3.500	3.602	3.952	4.389	5.779	8.004	11.131	218,0
Ecuador	1.395	1.488	1.600	2.012	2.467	2.898	3.275	134,8
Messico	37.132	40.108	42.725	45.586	55.373	62.926	69.960	88,4
Perù	-416	-403	-249	430	3.497	5.477	8.924	2245,2
Venezuela	3.903	5.632	6.011	6.168	6.749	7.627	9.275	137,6
<b>TOTALE</b>	<b>175.577</b>	<b>178.258</b>	<b>183.585</b>	<b>188.500</b>	<b>207.263</b>	<b>229.669</b>	<b>262.233</b>	<b>49,4</b>

\* I dati possono non coincidere perfettamente con quelli di fonte World Investment Report contenuti nella tavola 1.10 del Capitolo 1

Fonte: CEPAL (Commissione Economica per l'America Latina e i Caraibi)  
Tavola 5

**FLUSSI NETTI DI IDE NEI QUATTRO PAESI DEL MERCOSUR**  
(in milioni di dollari correnti)

ARGENTINA	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Flussi netti	1.836	2.439	4.044	2.557	3.067	4.179	4.285
var.%	78,6	32,8	65,8	-36,8	19,9	36,3	2,5
In perc. degli investimenti fissi lordi	9,3	8,9	10,9	5,8	5,5	8,7	8,0
In percentuale del PIL	1,3	1,5	2,1	1,3	1,3	1,8	1,8
Peso sul totale dell'area	22,0	15,8	22,8	14,8	10,1	13,9	9,8
<b>BRASILE</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>
Flussi netti	989	1.103	2.061	1.292	3.072	4.860	11.112
var.%	-21,9	11,5	86,7	-36,8	65,3	126,0	128,6
In perc. degli investimenti fissi lordi	1,1	1,2	2,5	1,4	2,8	3,9	8,7
In percentuale del PIL	0,2	0,3	0,5	0,3	0,6	0,9	2,0
Peso sul totale dell'area	11,8	7,2	11,6	7,5	10,2	16,1	25,5
<b>PARAGUAY</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>
Flussi netti	76	84	137	119	180	184	225
var.%	493,8	10,5	63,1	-13,1	51,3	2,2	22,3
In perc. degli investimenti fissi lordi	6,6	6,5	11,2	9,3	12,8	11,8	14,2
In percentuale del PIL	1,4	1,5	2,3	1,9	2,7	2,6	3,0
Peso sul totale dell'area	0,9	0,5	0,8	0,7	0,6	0,6	0,5
<b>URUGUAY</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>
Flussi netti	—	32	58	102	155	157	169
var.%	—	—	81,3	75,9	52,0	1,3	7,6
In perc. degli investimenti fissi lordi	—	2,5	3,8	5,6	7,9	8,4	8,0
In percentuale del PIL	—	0,3	0,5	0,9	1,2	1,2	1,2
Peso sul totale dell'area	—	0,2	0,3	0,6	0,5	0,5	0,4

Fonte: CEPAL (Commissione Economica per l'America Latina e i Caraibi)

Tavola 6

*Le politiche di risanamento perseguite dai governi ed il processo di democratizzazione condotto sul piano politico hanno creato un clima nuovamente favorevole alla ripresa degli investimenti nella regione, dove si era verificato un precedente enorme sviluppo negli afflussi di IDE durante gli anni settanta, seguito nel decennio successivo da una fase di disinvestimenti legati alla crisi del debito. Nella prima metà di questo decennio sono stati i progetti di privatizzazione a trainare maggiormente gli afflussi di capitali; ultimamente stanno avendo maggiore rilievo le fusioni e le acquisizioni di imprese private da parte di investitori esteri, in una prima fase concentrandosi maggiormente in Messico, con l'obiettivo di giovare dei vantaggi offerti dal NAFTA, e successivamente estendendosi anche ad Argentina e Brasile, che offrono maggiori garanzie di risanamento delle proprie economie e, dopo l'entrata in vigore del Mercosur, di espansione del mercato. La crisi nelle economie emergenti dell'Asia non pare aver esercitato effetti rilevanti almeno fino alla fine del 1997, se si esclude il ribasso nel mercato borsistico di Brasile, Argentina e Messico in ottobre. Col prolungarsi dell'instabilità potrebbe verificarsi come primo immediato effetto negativo un massiccio disinvestimento delle imprese asiatiche in America Latina.*

*Pare interessante comprendere quale potrà essere l'evoluzione della posizione dell'Europa e in particolare dell'Italia come potenziali investitori, soprattutto in confronto con gli Stati Uniti. L'Europa, e principalmente alcuni paesi, appaiono favoriti sia dalle affinità culturali che legano i popoli latino americani con quelli europei, sia dalla perdita di lustro subita dagli Stati Uniti, soprattutto in seguito al differente atteggiamento tenuto di fronte alla crisi del debito.*

*Proprio dall'Europa è partito l'invito al continente latino-americano per realizzare un'integrazione regionale e l'UE ha provveduto a stipulare un "Accordo quadro interregionale di cooperazione tra la Comunità Europea ed i suoi stati membri e il Mercato Comune del Sud ed i suoi stati membri" il 15 dicembre 1995 a Madrid. Obiettivo fondamentale dell'accordo è quello di creare un'associazione interregionale di natura sia politica che economica basata su una cooperazione più intensa, sulla progressiva liberalizzazione di tutti gli scambi commerciali e sulla promozione degli investimenti. Questa fase dovrebbe essere preparatoria per un negoziato di vera e propria associazione interregionale tra Unione Europea e MERCOSUR, i cui membri paiono particolarmente interessati ad accogliere investimenti di imprese di piccola e media taglia, grazie anche all'esempio delle PMI italiane, che negli anni recenti hanno svolto un ruolo positivo di traino e diffusione dello sviluppo economico.*

*Le relazioni tra le due aree sembrano destinate ad intensificarsi e infatti nel 1999 dovrebbe tenersi un nuovo vertice euro-latinoamericano in Brasile.*

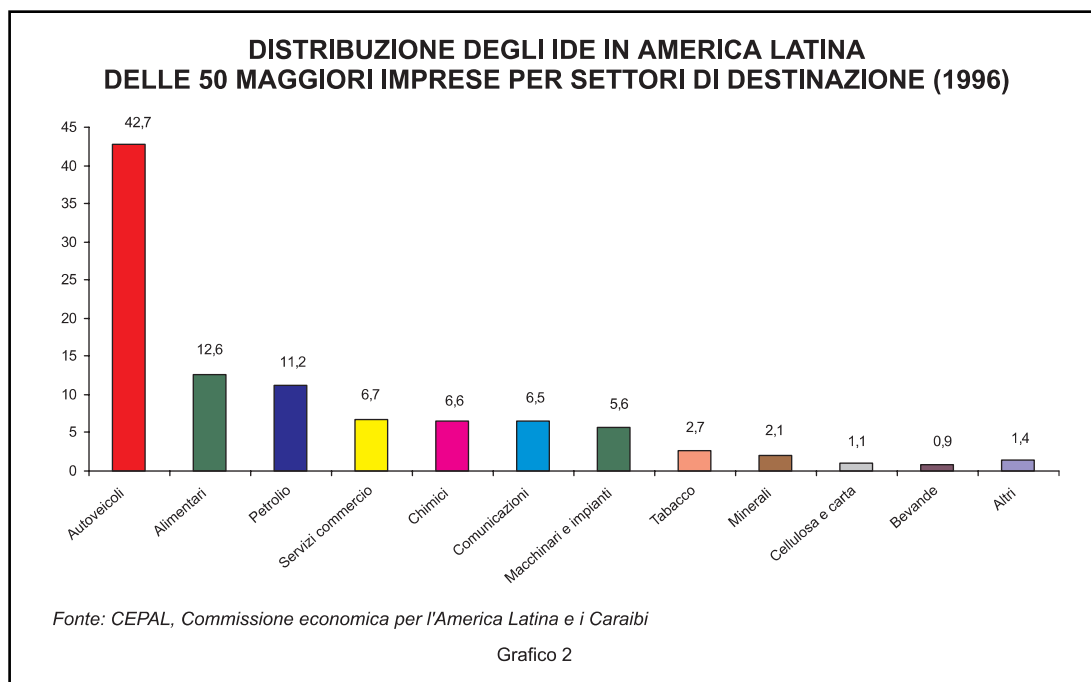
*I principali investitori con partecipazioni nei paesi del Mercosur risultano essere gli Stati Uniti, che fino al 1995 hanno diretto circa il 5% del totale dei propri investimenti in uscita in Brasile e il 2,25% in Argentina, mentre nel complesso dell'America Latina e dei Caraibi la quota sale ad oltre il 13%.*

*Al secondo posto si trova l'Unione Europea, al cui interno spiccano Germania, Regno Unito, Spagna e Italia.*

*I settori maggiormente interessati sono quello automobilistico, in cui sono presenti numerose multinazionali europee e giapponesi, quello chimico e l'alimentare (cfr. grafico 2).*

*Gli investimenti sono sia di tipo greenfield che di acquisizione di partecipazioni in progetti di privatizzazione. L'apporto di tecnologie e di know-how rappresenta per i paesi del Mercosur uno degli obiettivi principali dell'apertura agli investimenti esteri. Altri settori d'importanza strategica sono i trasporti e la produzione di energia idroelettrica, dove vi è una notevole presenza di imprese europee.*

*L'importanza del ruolo europeo nei progetti di privatizzazione e nei flussi di capitale verso i paesi del Mercosur appare confermata dal numero crescente di accordi bilaterali stipulati nel 1996 tra i paesi dell'Europa occidentale e i quattro facenti parte dell'accordo. Nel 1996 l'Argentina ha concluso ben 44 accordi bilaterali riguardanti gli IDE in entrata, di cui 13 con paesi appartenenti all'Europa occidentale, uno con gli Stati Uniti, tre con gli altri paesi industriali tra cui il Giappone, nove con i paesi in via di sviluppo.*



Il Brasile al 1.1.1997 ne aveva conclusi 11 di cui otto con l'Europa occidentale. Paraguay e Uruguay, sempre nel corso del 1996, hanno concluso rispettivamente 17 e 13 accordi, anche per questi due paesi nella maggior parte dei casi con i paesi europei.

### **La presenza italiana nell'area del MERCOSUR**

La presenza di imprese italiane in America Latina è un fenomeno ormai consolidato che potrà ricevere nuovo impulso se, a fronte della distanza geografica, si potranno trovare piani di supporto adeguati.

Le partecipazioni italiane in Argentina all'1.1.1996 ammontavano a 34<sup>4</sup>, di cui 24 di controllo. Tra le imprese presenti quelle di maggior dimensione sono FIAT, PARMALAT, Pirelli, STET. In Brasile, sempre alla stessa data, si contavano 76 partecipazioni di cui 58 di controllo. Tra le principali aziende presenti si trovano AGIP, Benetton, FIAT, Magneti Marelli, Montedison, PARMALAT, Pirelli.

Paraguay ed Uruguay, nonostante alcuni sforzi compiuti in direzione di una maggiore apertura del mercato e di una più ampia liberalizzazione, sono rimaste mete meno ambite dalle imprese italiane. All'1.1.1996 erano presenti PARMALAT e Bassetti nel primo paese, Mondadori, Eridania e PARMALAT nel secondo.

Un fenomeno relativamente nuovo che ha coinvolto un numero crescente di investitori riguarda l'intensificarsi del processo di inseguimento multinazionale da parte delle imprese di piccola e media dimensione. Tuttavia, specialmente su mercati così lontani, l'accesso ai canali informativi costituisce uno dei principali problemi incontrati dalle PMI, cui si affianca la difficoltà di utilizzo di determinati incentivi fiscali, a causa dello scarso potere negoziale. Non va infine trascurato l'aspetto finanziario. Alcuni di questi problemi potrebbero verosimilmente essere risolti qualora il processo di internazionalizzazione delle imprese del settore terziario, ed in particolare creditizio, seguisse in modo più ravvicinato quello delle imprese industriali, secondo la logica conosciuta come "fol-

<sup>4</sup> R. Cominotti, S. Mariotti, (a cura di), "Italia Multinazionale. Tendenze e protagonisti dell'internazionalizzazione", Franco Angeli, 1996.

low the customer". Nel caso della Spagna questo processo si sta già realizzando: infatti negli anni più recenti diverse istituti di credito spagnoli si sono recati in America Latina (Banco di Santander, Banco Bilbao-Vizcaya, per citarne due) fornendo un fondamentale supporto ed incentivo ai potenziali investitori spagnoli nell'area.

### **Le prospettive d'integrazione**

Importanti obiettivi previsti dal Trattato sono già stati raggiunti, come testimoniano la vivacità dei flussi commerciali e degli investimenti diretti intra-area, l'apertura ad altri paesi ed aree<sup>5</sup> e la stipula di accordi come quello con l'Unione Europea. Nonostante ciò permangono preoccupazioni su alcuni problemi che possono minare la tenuta dell'integrazione. Uno dei più importanti potrebbe essere la disomogeneità tra le economie che, pur notevole anche nell'UE e in altre aree integrate, nel Mercosur appare di proporzioni assai rilevanti. Si osserva infatti una forte sperequazione tra le dimensioni di Argentina e Brasile, che rappresentano da sole i 4/5 della popolazione e del prodotto interno lordo dell'area, e degli altri due paesi dell'area, ma forti squilibri si rilevano anche nel reddito pro capite, che varia da 1.700 dollari nel Paraguay agli oltre 8.000 in Brasile (tavola 7).

#### **I PAESI DEL MERCOSUR: ALCUNI INDICATORI**

(dati riferiti al 1995)

	popolazione (milioni)	superficie (migl. KM <sup>2</sup> )	PIL in mil. \$	quota % sul PIL dell'area	PIL pro capite in \$	PPP (US=100)
Argentina	34,7	2.767	281.060	28,3	8.030	30,8
Brasile	159,2	8.512	688.085	69,2	3.640	20
Paraguay	4,8	407	7.743	0,8	1.690	13,5
Uruguay	3,2	177	17.847	1,8	5.170	24,6

Fonte: World Development Report (1997), Banca Mondiale

Tavola 7

A questi problemi se ne aggiungono altri di carattere congiunturale. Il rischio che l'area avverta le conseguenze negative della crisi che sta attraversando il continente asiatico ha indotto a una netta revisione verso il basso delle previsioni di crescita economica dell'area latino americana. Sul finire del 1997, proprio come risposta ai possibili effetti della crisi dell'Estremo Oriente, i paesi del Mercosur hanno deciso l'introduzione di un temporaneo innalzamento della tariffa esterna comune, valido fino al 2000, su circa 9.000 prodotti che, sebbene di portata limitata (3% del totale) rappresenta un "segnale di allarme".

Appare chiaro che, superate le difficoltà congiunturali, per proseguire nel processo d'integrazione, da una fase di "integrazione negativa"<sup>6</sup> con l'abbattimento delle bar-

<sup>5</sup> Esiste un accordo di associazione con il Cile siglato nel 1996 per la creazione di una zona di libero scambio e uno con la Bolivia risalente ai primi del 1997 ma, mentre la Bolivia, essendo a pieno titolo membro del Pacto Andino è escluso da una clausola del Trattato di Asunción che non ammette la doppia appartenenza ad accordi, il Cile potrebbe farvi parte perché non è membro del NAFTA, nonostante sia stato formalmente "invitato" ad aderirvi. Sono stati inoltre avviati colloqui per esplorare le possibilità di adesione all'accordo o comunque di stabilire un'area di libero scambio con altri paesi del continente latino americano (Venezuela, Colombia, Perù e con i membri del Pacto Andino).

<sup>6</sup> J. Grandi, "Le prime realizzazioni e gli ostacoli da superare", in *Dossier Mercosur, Politica Internazionale*, 1994, n.4.

riere doganali e non tariffarie, occorrerà evolvere verso “un’integrazione positiva”, che comporta non solo l’introduzione di una tariffa unica verso l’esterno ma anche l’adozione di politiche comuni, l’armonizzazione della legislazione e un maggiore coordinamento.

### **Riferimenti bibliografici**

CEPAL, *Informe 1997 sobre inversión extranjera en America Latina y el Caribe*, maggio 1998, Santiago del Cile.

R. Cominotti, S. Mariotti, (a cura di), *Italia Multinazionale. Tendenze e protagonisti dell’internazionalizzazione*, Franco Angeli, 1996.

A. Goldstein, *Mercosur at Seven. Goals, Achievements, and Outlook*, Banca Commerciale italiana, Milano, 1998.

J. Grandi, *Le prime realizzazioni e gli ostacoli da superare*, in Dossier Mercosur, *Politica Internazionale*, 1994, n. 4.

## LA CRISI ASIATICA E IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

Sabrina Ciaralli\*

*Lo scenario internazionale a partire dal mese di luglio 1997 è sempre più condizionato dalla crisi economica e finanziaria che ha coinvolto le economie più dinamiche dell'Estremo Oriente asiatico (EOA). Il quadro appare ancora piuttosto instabile: l'impatto che tale crisi avrà sull'economia mondiale e sul commercio internazionale tenderà a protrarsi nel tempo anche perché la crisi economica si sovrappone ad una escalation di tensioni politico-sociali. Non risultano peraltro ancora chiaramente definite le misure che i singoli paesi intraprenderanno per fronteggiare gli squilibri finanziari e reali, né sembra possibile escludere ulteriori effetti di contagio ad altri paesi dell'area, favoriti dalla persistente debolezza dell'economia giapponese; che è tra i principali fattori di instabilità all'interno della regione asiatica.*

*I paesi dell'Estremo Oriente asiatico ai quali l'analisi è estesa sono: Corea del Sud, Filippine, Hong Kong, Indonesia, Malaysia, Singapore, Thailandia, Taiwan (EOA-8), Cina e Giappone (EOA-10), che risultano essere direttamente o indirettamente coinvolti nella crisi.*

*Nel secondo semestre 1997 le valute dei cinque paesi più colpiti dalla crisi – Thailandia, Filippine, Indonesia, Malaysia e Corea del Sud – hanno subito pesanti deprezzamenti nei confronti del dollaro. Nei primi quattro mesi del 1998 alcune valute sono ulteriormente scivolte segnalando la maggior gravità della crisi per alcuni paesi: a maggio la rupia indonesiana risulta deprezzata di un ulteriore 200% rispetto alla quotazioni del quarto trimestre del 1997, del 10% la perdita del won coreano, del 14% quella del ringgit malese e del 10% quella del peso delle Filippine. Anche lo yen ha raggiunto il livello minimo degli ultimi sette anni con una svalutazione del 40% rispetto al 1995. Dei restanti paesi solo Hong Kong e Cina hanno mantenuto inalterata la parità del tasso di cambio. Il tasso di cambio effettivo dei diversi paesi ha subito variazioni più contenute, a causa dell'elevata quota dell'interscambio intra-area su quello totale. Ciononostante, i guadagni in termini di competitività registrati dai paesi in crisi sono stati elevatissimi: per i cinque paesi più colpiti dalla crisi le variazioni oscillano fra il 22% delle Filippine e il 63% dell'Indonesia.*

*Gli effetti della crisi per i singoli paesi esterni all'area asiatica dipenderanno principalmente dall'entità dei rapporti commerciali e finanziari che essi hanno con la regione, oltre che dalla composizione settoriale del loro commercio estero. Da un lato il rallentamento delle economie dei paesi asiatici determinerà una loro minore domanda di importazioni dai paesi industriali, che potranno essere almeno in parte sostituite dai più competitivi prodotti locali; dall'altro, la svalutazione delle monete locali potrebbe aumentare le loro quote anche in altri mercati in misura che dipenderà anche dalla capacità di riorientamento geografico delle loro esportazioni<sup>1</sup>.*

*L'analisi dei dati sull'interscambio commerciale fra l'Italia e i paesi dell'Estremo Oriente consente di effettuare una prima valutazione degli effetti della crisi per il 1997 e di trarne utili indicazioni anche per il 1998, anno in cui dovrebbero manifestarsi pienamente gli effetti indiretti della crisi in termini di rallentamento delle economie per i paesi esterni all'area e di riposizionamento dei paesi asiatici sui mercati internazionali in conseguenza dei guadagni di competitività indotti dalla svalutazione.*

\* ICE, Area Studi, Statistica e Documentazione.

<sup>1</sup> I dati relativi all'interscambio commerciale dell'Italia nei primi mesi del 1998 confermano il cospicuo aumento delle importazioni dai paesi dell'area asiatica che aveva caratterizzato anche il secondo semestre 1997. Forti peggioramenti nei saldi commerciali sono stati registrati anche dai paesi europei e dagli Stati Uniti. Occorre tuttavia osservare che i paesi in crisi potranno continuare a beneficiare dei guadagni di competitività indotti dalla svalutazione anche in funzione della loro capacità di reperire risorse finanziarie da destinare ai settori esportativi, in un contesto caratterizzato da instabilità finanziaria e massiccio deflusso di capitali esteri.

### *L'interscambio commerciale fra Italia e paesi dell'Estremo Oriente*

*Nel corso degli ultimi anni i paesi dell'Estremo Oriente hanno rappresentato una quota crescente del totale delle esportazioni italiane (tavola 1). Dal 1988 al 1996 il peso*

#### **IL PESO DEI PAESI DELL'ESTREMO ORIENTE ASIATICO SUI FLUSSI COMMERCIALI DEI PRINCIPALI PAESI EUROPEI** (quote percentuali sul totale)

	ESPORTAZIONI		IMPORTAZIONI	
	1988	1996	1988	1996
	EOA-8			
<b>Italia</b>	<b>2,6</b>	<b>5,7</b>	<b>2,6</b>	<b>2,7</b>
Francia	2,5	4,6	2,7	3,1
Germania	2,9	5,6	4,5	4,7
Regno Unito	2,9	6,2	4,5	7,0
UE-12	3,0	4,8	3,5	4,3
	EOA-10			
<b>Italia</b>	<b>5,5</b>	<b>9,0</b>	<b>6,1</b>	<b>6,5</b>
Francia	4,7	7,2	6,4	6,7
Germania	6,1	9,7	11,6	11,7
Regno Unito	6,1	9,2	11,6	14,4
UE-12	5,6	7,8	8,7	9,6

Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT

Tavola 1

dei dieci paesi dell'area è passato dal 5,5 al 9%, inferiore all'incidenza degli stessi sulle esportazioni di Regno Unito (9,2%) e Germania (9,7%), ma superiore a quella che si riferisce alle vendite della Francia (7,2%) e della media UE (7,8%). Se si escludono Cina e Giappone, gli otto paesi dell'Estremo Oriente rappresentavano il 5,7% delle esportazioni italiane nel 1996, contro il 2,6% nel 1988, avendo avuto nel periodo una dinamica più sostenuta rispetto a quelle degli altri paesi europei. La quota dell'area sulle importazioni italiane, invece, è salita in misura molto contenuta (dal 2,6 al 2,7%).

Nel 1997 il peso complessivo dell'area sulle nostre esportazioni si è ridimensionato di un punto percentuale scendendo all'8% (tavola 2). Escludendo il Giappone, che rappresenta il principale mercato di destinazione all'interno dell'area, e la Cina (in terza posizione nella graduatoria dopo Hong Kong) il peso dell'area sulle nostre esportazioni scende di mezzo punto percentuale. Di contro, le nostre importazioni dall'area hanno registrato un aumento consistente, più elevato rispetto alla media anche se si escludono Cina e Giappone.

La riduzione delle nostre esportazioni e il parallelo aumento delle importazioni dall'area era già visibile nei dati relativi al primo semestre 1997; il secondo semestre segnala un forte peggioramento del nostro saldo: le esportazioni sono infatti passate da una variazione tendenziale di -2,6% nel periodo gennaio-giugno a -6,6 nel periodo luglio-dicembre, mentre le importazioni accelerano da 3,2% del primo semestre a 30% nel secondo (grafico 1). Nel primo trimestre del 1998 le tendenze si sono ulteriormente rafforzate, generando variazioni negative per le esportazioni superiori al 20% e positive per le importazioni di oltre il 50%, sia nei confronti dei paesi asiatici di nuova industria-



**INTERSCAMBIO DELL'ITALIA  
CON I PAESI DELL'ESTREMO ORIENTE ASIATICO**  
(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali rispetto all'anno precedente)

PAESI	ESPORTAZIONI		IMPORTAZIONI		SALDI	
	1996	1997	1996	1997	1996	1997
Corea del Sud	4.365	3.804	1.575	2.162	2.790	1.641
	16,5	-12,9	-11,0	37,3	812	-1.149
Filippine	626	680	266	208	360	472
	36,4	8,5	-23,0	-21,9	246	112
Hong Kong	6.770	6.818	326	410	6.444	6.408
	6,4	0,7	-21,7	25,8	500	-37
Indonesia	1.697	1.598	1.435	1.598	262	0
	38,9	-5,9	-9,8	11,3	630	-262
Malaysia	1.554	2.087	1.154	1.086	401	1.002
	4,0	34,3	1,9	-5,9	37	601
Singapore	3.202	2.715	754	725	2.448	1.990
	12,5	-15,2	-24,7	-3,8	602	-458
Thailandia	1.992	1.311	1.072	1.165	920	146
	5,1	-34,2	-2,7	8,7	126	-774
Taiwan	2.227	2.466	1.912	2.078	315	388
	-9,4	10,7	1,5	8,7	-258	73
EOA-8	22.433	21.478	8.493	9.431	13.940	12.047
	9,5	-4,3	-8,1	11,0	2.695	-1.893
Cina	4.425	4.306	6.225	7.516	-1.800	-3.210
	0,8	-2,7	-2,5	20,7	195	-1.410
Giappone	8.614	8.028	6.136	7.180	2.478	848
	-1,1	-6,8	-16,1	17,0	1.083	-1.630
EOA-10	35.472	33.812	20.854	24.127	14.618	9.685
	5,6	-4,7	-9,1	15,7	3.975	-4.933
Mondo	388.885	405.732	321.286	354.456	67.599	51.276
	2,0	3,7	-4,3	10,3	-16.290	-15.232

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 2

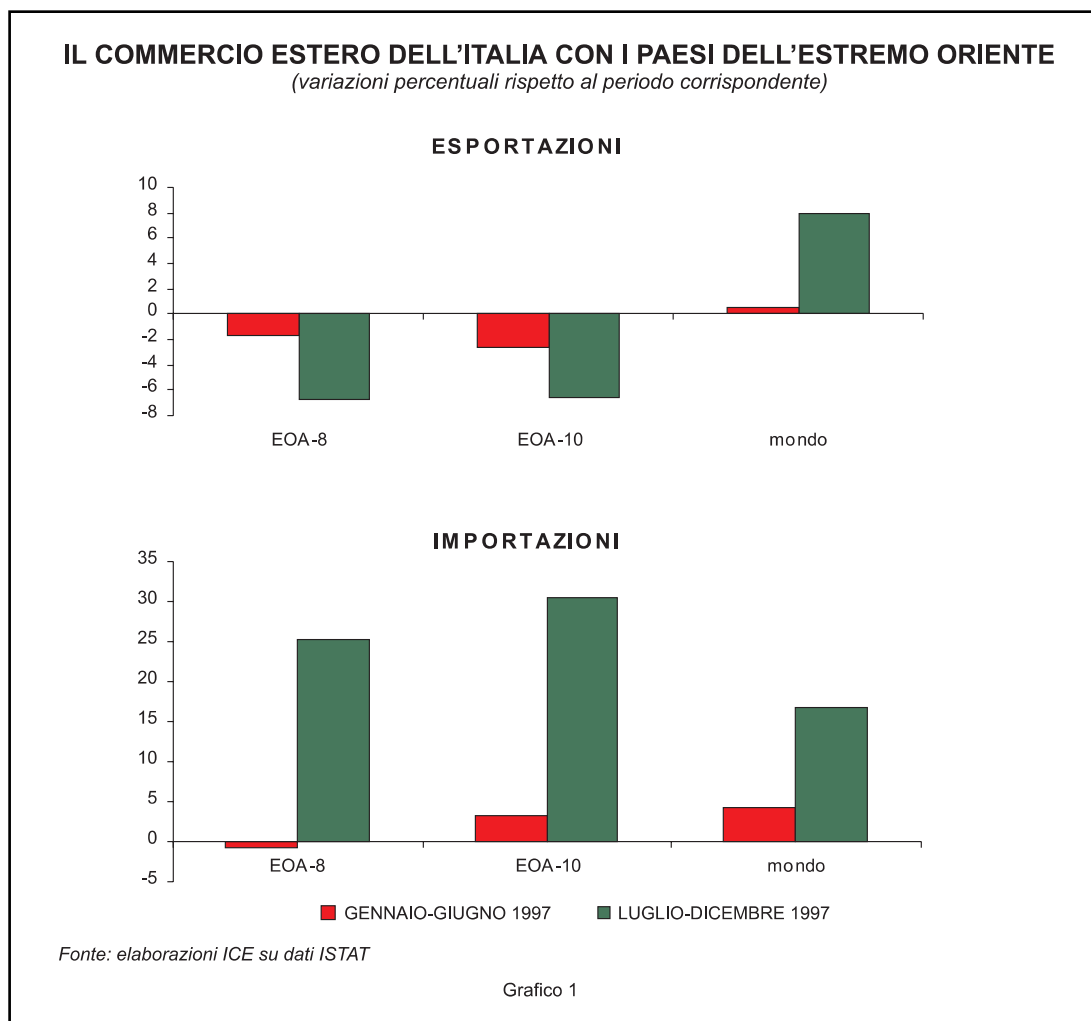
*lizzazione che nei confronti del Giappone; sono invece aumentate le vendite verso la Cina (30%), che sta perdendo competitività a causa della stabilità del cambio.*

*I dati aggregati nascondono peraltro un elevato grado di eterogeneità dell'andamento dell'interscambio dell'Italia con i paesi che compongono l'area.*

*Alla flessione complessiva delle esportazioni dirette verso l'area asiatica hanno contribuito nel 1997 Thailandia (-34,2%), Corea (-12,9%), Singapore (-15,2%) e Indonesia (-5,9%), sebbene quest'ultimo paese rappresenti un volume di scambi commerciali piuttosto contenuto e abbia inciso quindi in misura limitata sul risultato totale. Negativa risulta essere stata sempre nel 1997 anche la dinamica dei flussi di esportazioni verso Cina (-2,7%) e Giappone (-6,8%).*

*Sono invece cresciute in modo consistente le esportazioni italiane verso Malaysia (34%), Taiwan (10,7%) e Filippine (8,5%); assai lieve è stata la crescita delle esportazioni verso Hong Kong (0,7%).*

*Da Hong Kong sono d'altra parte aumentate moltissimo le importazioni italiane, tanto che il nostro saldo bilaterale è stato per la prima volta negativo; in forte crescita appaiono anche gli acquisti dagli altri paesi dell'area, con l'eccezione di Filippine (-21,9%), Malaysia (-5,9%) e Singapore (-3,8%).*



Nel 1996, caratterizzato da un brusco rallentamento delle nostre esportazioni verso l'Estremo Oriente rispetto al triennio precedente, l'Italia aveva tuttavia sensibilmente aumentato la propria quota sull'insieme di quei mercati, mentre nel corso del 1997 la sua posizione relativa si è indebolita (tavola 3). Ma questa circostanza è dipesa anche dal maggiore interscambio intra-area: la riduzione delle quote di mercato in valore appare infatti generalizzata a tutti i paesi europei ed industriali in generale con la sola eccezione del Regno Unito, il cui aumento di quota è peraltro in larga parte ascrivibile agli effetti nominali dell'apprezzamento della sterlina.

Da segnalare la perdita di quote del Giappone sull'EOA-8 a favore della Cina, che ha guadagnato un punto percentuale dal 1996 al 1997, equivalente a oltre 10 miliardi di dollari. La tenuta dello yuan costituisce comunque un fattore di ostacolo all'ulteriore miglioramento della posizione relativa della Cina: per il 1998 sembrerebbe lecito attendersi piuttosto un deterioramento delle sue quote di mercato.

I risultati complessivi dell'interscambio fra Italia e paesi dell'area asiatica derivano da performance abbastanza differenziate a livello settoriale (tavola 4).

Al peggioramento del saldo commerciale con i dieci paesi, per quasi 5.000 miliardi, ha contribuito in misura decisiva la contrazione delle nostre vendite di meccanica strumentale, che rappresentano oltre il 25% del totale dei flussi diretti verso l'area. Le esportazioni di macchine agricole e industriali hanno infatti subito una flessione del 12,6% che ha riguardato quasi tutti i paesi della regione; il principale mercato di sbocco

## LE IMPORTAZIONI DEI PAESI DELL'ESTREMO ORIENTE ASIATICO

	EOA-8 *			EOA-10*		
	1988	1996	1997	1988	1996	1997
Importazioni dal mondo						
(mln. \$)	218.597	709.565	732.827	461.401	1.198.022	1.213.634
Var %	30,4	5,6	3,3	27,6	5,1	1,3
QUOTE DI MERCATO						
UE	13,2	13,7	13,3	13,8	13,9	13,4
<b>Italia</b>	1,4	1,9	1,6	1,6	1,9	1,7
Germania	3,8	3,9	3,6	4,3	4,1	3,7
Francia	1,9	1,9	2,0	2,1	1,8	1,9
Regno Unito	2,7	2,3	2,3	2,3	2,1	2,2
Altri UE	3,4	3,8	3,9	3,5	3,9	3,9
EFTA	1,4	1,4	1,2	1,7	1,3	1,2
USA	15,6	14,5	13,9	18,0	16,6	16,0
Canada	1,2	0,9	0,8	2,8	1,6	1,5
Giappone	23,6	19,4	18,3	13,6	13,9	13,4
Altri paesi industriali	2,8	2,8	2,7	4,3	3,4	3,3
Paesi in transizione	0,6	0,9	0,8	1,9	1,5	1,4
Europa centrale	0,3	0,3	0,3	0,7	0,2	0,2
Ex-URSS	0,0	0,4	0,4	0,0	1,1	1,0
Medio Oriente	5,1	5,2	5,5	7,1	6,3	6,8
Asia	32,7	37,8	39,8	31,6	37,5	38,7
Cina	10,7	13,1	14,0	7,2	11,1	11,9
Altri	22,0	24,7	25,8	21,1	22,3	22,6
America Latina	1,7	1,5	1,4	3,1	2,1	2,0
Africa	0,8	0,7	0,8	1,3	0,9	1,1

\* non comprende Taiwan

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 3

per il settore è la Cina, dove si è verificata una diminuzione di oltre il 20%; in Thailandia, che nel 1996 aveva acquistato oltre 1.000 miliardi di lire di macchinari dal nostro paese, le vendite si sono quasi dimezzate (-43%); d'altra parte gli aumenti registrati nelle Filippine (12,1%), in Malaysia (24,5%) e a Taiwan (16,9%) hanno riguardato un volume complessivamente limitato.

La meccanica di precisione e l'elettromeccanica rappresentano settori di importanza strategica per l'economia dell'area asiatica, da cui l'Italia acquista oltre il 12% del proprio fabbisogno d'importazione. Nel 1997 si sono fortemente ridotte le importazioni di macchine per ufficio provenienti da Singapore (-28%), Malaysia (-55%) e Thailandia (-29%) soprattutto a favore di Cina (26%) e Giappone (15%), i due principali mercati di provenienza. Le nostre esportazioni verso l'area si sono complessivamente ridotte del 12,7% rispetto al 1996, con flessioni più marcate sui mercati di Singapore (-45%) e Thailandia (-31%). Le importazioni di materiali e forniture elettriche hanno registrato una forte crescita da quasi tutti i paesi, ad eccezione di quelle provenienti da Corea e Filippine, da attribuire principalmente agli aumenti degli acquisti da Cina (16%) e Giappone (24%). Il saldo settoriale, in seguito anche alla flessione delle nostre esportazioni, ha subito un peggioramento di oltre 2.000 miliardi nel corso del 1997.

**IL COMMERCIO DELL'ITALIA CON I PAESI DELL'ESTREMO ORIENTE  
PER SETTORI NEL 1997**

*(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali rispetto all'anno precedente)*

	Esportazioni	Var %	Contributo alla crescita	Importazioni	Var %	Contributo alla crescita
EOA-8						
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	67	46,6	0,1	526	-1,6	-0,1
Prodotti energetici	171	107,4	0,4	243	1,1	0,0
Minerali ferrosi e non ferrosi	508	-33,4	-1,1	118	-29,2	-0,6
Minerali e prodotti non metallici	1.228	14,1	0,7	79	39,1	0,3
Prodotti chimici	1.847	6,3	0,5	685	36,0	2,1
Prodotti in metallo	708	4,8	0,1	196	20,5	0,4
Macchine agricole e industriali	5.795	-10,2	-2,9	609	-23,1	-2,2
Macchine per ufficio	515	-8,7	-0,2	1.309	-20,3	-3,9
Materiale e forniture elettriche	2.500	-7,6	-0,9	1.468	7,7	1,2
Mezzi di trasporto	1.116	39,9	1,4	1.004	186,9	7,7
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	240	16,8	0,2	371	-1,9	-0,1
Tessile	1.455	5,6	0,3	565	47,3	2,1
Abbigliamento e maglieria	1.672	-6,8	-0,5	623	49,1	2,4
Cuoio, calzature	1.842	-22,2	-2,3	358	12,3	0,5
Legno e mobili in legno	568	10,7	0,2	302	12,4	0,4
Altri prodotti dell'ind. manifatturiera	1.246	-2,5	-0,1	974	6,6	0,7
<b>Totale</b>	<b>21.478</b>	<b>-4,3</b>	<b>-4,3</b>	<b>9.431</b>	<b>11,0</b>	<b>11,0</b>
EOA-10						
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	310	39,0	0,2	888	1,1	0,0
Prodotti energetici	182	102,2	0,3	365	11,6	0,2
Minerali ferrosi e non ferrosi	619	-30,5	-0,8	261	-22,8	-0,4
Minerali e prodotti non metallici	1.650	12,7	0,5	297	23,8	0,3
Prodotti chimici	2.892	8,5	0,6	2.198	16,4	1,5
Prodotti in metallo	922	1,8	0,0	512	26,1	0,5
Macchine agricole e industriali	8.737	-12,6	-3,5	2.318	-8,2	-1,0
Macchine per ufficio	882	-12,7	-0,4	2.660	-4,2	-0,6
Materiale e forniture elettriche	3.168	-4,1	-0,4	3.707	15,0	2,3
Mezzi di trasporto	1.970	37,7	1,5	2.991	75,9	6,2
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	615	14,1	0,2	504	-0,8	0,0
Tessile	2.420	0,6	0,0	1.337	30,4	1,5
Abbigliamento e maglieria	3.585	-12,3	-1,4	1.776	25,7	1,7
Cuoio, calzature	2.957	-17,3	-1,7	1.087	26,2	1,1
Legno e mobili in legno	973	9,9	0,2	466	9,6	0,2
Altri prodotti dell'ind. manifatturiera	1.930	-3,6	-0,2	2.759	19,0	2,1
<b>Totale</b>	<b>33.812</b>	<b>-4,7</b>	<b>-4,7</b>	<b>24.127</b>	<b>15,7</b>	<b>15,7</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4

*Un considerevole incremento nelle vendite è stato invece registrato nel comparto dei mezzi di trasporto (38%), grazie ai risultati ottenuti in Malaysia (376%) in cui è prevalente il contributo della cantieristica navale, e in Cina (110%). Il parallelo aumento delle importazioni (76%), ascrivibile agli effetti degli incentivi italiani sugli acquisti di automobili, ha fatto tuttavia sensibilmente peggiorare il saldo settoriale. Corea (302%) e*

Giappone (47%) sono i paesi che hanno contribuito maggiormente all'espansione delle importazioni italiane dall'area.

Questa assorbe oltre il 13% delle nostre esportazioni del tessile-abbigliamento e calzature e da essa proviene il 16% delle importazioni settoriali. Nel 1997 il saldo commerciale dell'Italia in questi settori ha subito un peggioramento di oltre 2.000 miliardi di lire rispetto al 1996.

La flessione subita dalle esportazioni nel 1997 ha riguardato soprattutto il comparto delle calzature, a causa della pesante caduta delle vendite nei principali mercati di sbocco, Giappone e Hong Kong, che rappresentano insieme circa il 65% dei flussi settoriali diretti verso la regione. In controtendenza con il resto dell'area, le esportazioni di calzature italiane in Cina sono cresciute del 245%, facendo migliorare il saldo settoriale con il paese nonostante il forte aumento anche delle nostre importazioni (33%).

Relativamente meno pesante appare il bilancio del settore dell'abbigliamento, che ha comunque subito una pesante contrazione dei flussi di esportazione (-12%) da imputare quasi interamente al calo delle vendite in Giappone (-17%), di gran lunga il nostro principale mercato di destinazione nell'ambito dell'area in esame. Parallelamente si osserva un cospicuo aumento delle importazioni (26%) provenienti soprattutto da Cina (15%) e Indonesia (42%).

Il lieve incremento nelle esportazioni italiane di prodotti tessili (meno dell'1%) risente di una loro marcata riduzione verso il Giappone (-10%) e la Corea (-15%), i principali mercati asiatici insieme a Hong Kong (verso cui le vendite sono invece aumentate del 20%).

Le esportazioni italiane di prodotti chimici, che rappresentano circa il 9% delle vendite complessive nella regione, sono aumentate in quasi tutti i paesi, ad eccezione di Hong Kong e Thailandia, anche se il parallelo incremento delle importazioni ha fatto lievemente peggiorare il saldo commerciale con l'area. Le esportazioni di petrolchimica e carbochimica hanno mostrato una flessione verso l'area EOA-8 ed un aumento verso Cina e Giappone.

Nel complesso dunque i settori di maggiore rilevanza per le nostre esportazioni nell'area hanno subito notevoli flessioni, con l'eccezione della chimica e dei mezzi di trasporto. Le importazioni sono invece cresciute in quasi tutti i settori, ad esclusione delle macchine per ufficio (che d'altra parte hanno registrato una tendenza alla contrazione anche da altre aree del mondo). Tra i principali prodotti importati dall'area a 8 paesi (tavola 5) è da segnalare il cospicuo aumento degli autoveicoli e accessori (337%), al secondo posto nella graduatoria dopo le macchine per ufficio.

### **Gli effetti indiretti della crisi asiatica**

Il rallentamento della domanda nei paesi investiti dalla crisi economica riguarda una quota tutto sommato modesta dell'interscambio totale del nostro paese, anche se l'intensità del fenomeno potrebbe essere in grado di rovesciare in poco tempo il segno del saldo commerciale dell'Italia con l'area, che nel 1997 è sceso da 14.600 a meno di 10.000 miliardi.

Di più incerta valutazione sono gli effetti indiretti della crisi che riguardano il rallentamento della domanda di importazioni nei mercati dei paesi terzi e la perdita di competitività dei prodotti italiani rispetto a quelli asiatici.

Le stime<sup>2</sup> per il 1998 indicano che a livello mondiale vi sarà un brusco rallentamento rispetto al 1997, del volume delle importazioni, valutato in circa due punti percentuali per l'insieme delle economie avanzate (comprendenti anche le NIEs) e in cinque punti percentuali per i paesi in via di sviluppo.

<sup>2</sup> Cfr. FMI, *World Economic Outlook*, maggio 1998.

**PRINCIPALI PRODOTTI SCAMBIATI NEL 1997**  
**FRA L'ITALIA E I PAESI DELL'ESTREMO ORIENTE (EOA-8)**  
*(valori in milioni di lire e variazioni percentuali rispetto all'anno precedente)*

Principali prodotti esportati	Esportazioni	Var. %	Importazioni	Var. %	Saldo
1 Altre macchine e apparecchi	1.819.155	1,0	307.683	-30,4	1.511.471
2 Macchine per miniere, metalli, edilizia	1.162.256	-22,1	10.462	40,7	1.151.794
3 Articoli di abbigliamento ed accessori	1.114.763	-4,2	291.020	30,0	823.743
4 Cuoi, pelli, pelletterie conciate	1.002.103	-24,9	49.316	-9,6	952.787
5 Tessili, veli	964.258	-2,4	319.680	51,7	644.579
6 Macchine per l'industria alimentari e chimica	903.741	-15,4	17.001	-10,8	886.740
7 Apparecchi elettronici, radio-tv	712.468	-33,4	561.208	1,6	151.260
8 Macchine utensili	686.676	-11,0	157.753	-22,6	528.922
9 Materiale per telecom., elettrosan.	634.356	42,0	400.917	11,5	233.439
10 Pietre e prodotti minerali non metalliferi	557.853	18,8	3.194	45,9	554.659
11 Prodotti della petrolchimica e carbochimica	512.213	-6,5	365.837	23,6	146.376
12 Prodotti della maglieria	507.611	-12,3	327.442	73,1	180.169
13 Calzature, pantofole in cuoio	497.163	-4,2	252.650	13,2	244.513
14 Macchine per legno, carta, cuoio, lavaggio	488.140	-13,8	18.441	105,0	469.699
15 Gioielli, prodotti di oreficeria	473.162	-10,8	87.675	20,1	385.486
16 Macchine tessili e da cucire	450.369	4,3	41.437	12,0	408.932
17 Utensili ed articoli finiti in metallo	445.896	6,0	135.323	28,8	310.574
18 Navi mercantili, piroscafi, rimorchiatori	442.927	606,6	36.761	-	406.167
19 Apparecchi elettrici	430.720	-6,4	275.107	11,2	155.612
20 Mobili in legno e di giunco	423.691	6,5	63.142	10,6	360.549

Principali prodotti importati	Importazioni	Var. %	Esportazioni	Var. %	Saldo
1 Macchine per ufficio e elaborazione dati	1.084.683	-24,2	150.862	-30,5	-933.821
2 Autoveicoli, motori, carrozzeria, accessori	772.148	336,9	274.409	4,1	-497.739
3 Apparecchi elettronici, radio-tv	561.208	1,6	712.468	-33,4	151.260
4 Materiale per telecom., elettrosan.	400.917	11,5	634.356	42,0	233.439
5 Articoli in gomma	396.845	3,6	145.680	-3,1	-251.165
6 Prodotti della petrolchimica e carbochimica	365.837	23,6	512.213	-6,5	146.376
7 Prodotti della maglieria	327.442	73,1	507.611	-12,3	180.169
8 Tessili, veli	319.680	51,7	964.258	-2,4	644.579
9 Altre macchine e apparecchi	307.683	-30,4	1.819.155	1,0	1.511.471
10 Articoli di abbigliamento ed accessori	291.020	30,0	1.114.763	-4,2	823.743
11 Prodotti agricoli prevalentemente importati	278.384	-3,9	688	-16,3	-277.696
12 Apparecchi elettrici	275.107	11,2	430.720	-6,4	155.612
13 Grassi vegetali e animali	253.005	-4,8	16.434	28,1	-236.571
14 Calzature, pantofole in cuoio	252.650	13,2	497.163	-4,2	244.513
15 Prodotti petroliferi raffinati	239.443	0,9	166.470	112,4	-72.973
16 Prodotti della pesca	186.459	13,3	5.196	-9,5	-181.263
17 Giochi, giocattoli, articoli sportivi	168.176	1,4	34.832	19,7	-133.344
18 Materiale elettrico industriale, pile accumul.	160.813	26,8	187.547	-0,3	26.734
19 Macchine utensili	157.753	-22,6	686.676	-11,0	528.922
20 Fibre tessili e abbigliamento	149.934	41,4	331.841	28,3	181.907

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

*Il fenomeno dovrebbe però riguardare solo marginalmente le aree europea e nordamericana, verso le quali è diretta la gran parte delle nostre esportazioni; un lieve rallentamento nei tassi di crescita delle importazioni è indicato per Stati Uniti e Regno Unito, mentre la ripresa nei principali paesi dell'Europa continentale dovrebbe favorire anche i loro acquisti dall'estero.*

*Nel corso del 1997 i nostri principali acquirenti hanno registrato un consistente aumento delle importazioni provenienti dai paesi dell'area asiatica. Il flusso delle esportazioni dagli otto paesi della regione (EOA-8) dirette verso l'Unione Europea è aumentato del 6%, sottraendo quote di mercato agli altri concorrenti europei. Particolarmente positiva è stata la performance della Cina, che ha aumentato le sue quote in quasi tutti i principali mercati di sbocco dell'Italia. Tuttavia, la posizione competitiva della Cina è stata fortemente intaccata e la geografia degli scambi con l'area per tutti i paesi sembra destinata a modificarsi radicalmente.*

*Il confronto fra l'Italia e l'area in questione, in termini di orientamento geografico delle esportazioni (tavola 6), consente di evidenziare i rispettivi modelli di specializzazione geografica, anche in relazione alla capacità di adattamento rispetto alle variazioni della composizione geografica della domanda di importazioni. La contrazione della domanda nei paesi asiatici in crisi ha già determinato un parziale riorientamento delle*

### L'ORIENTAMENTO GEOGRAFICO DEL COMMERCIO ESTERO

(quote percentuali)

	Italia			EOA-8 (1)		
	1988	1996	1997	1988	1996	1997
<b>ESPORTAZIONI</b>						
UE	61,7	55,5	54,6	15,4	13,7	14,0
Nordamerica	10,0	8,0	8,7	27,8	19,8	20,6
Paesi in transizione	4,0	7,6	8,3	0,4	1,0	1,0
Medio oriente ed europa	6,3	6,9	7,0	3,3	2,8	2,7
Africa	3,1	2,5	2,6	1,4	1,0	1,0
America Latina	2,2	4,0	4,4	1,4	2,5	2,7
Asia	3,8	7,8	7,2	28,2	40,2	39,9
Giappone	1,9	2,2	2,2	15,3	11,6	10,5
Altri (2)	6,9	5,5	5,1	6,6	7,3	7,7
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>IMPORTAZIONI</b>						
UE	61,9	61,1	60,6	13,2	13,7	13,3
Nordamerica	6,3	5,8	5,8	16,8	15,5	14,7
Paesi in transizione	5,7	6,9	7,2	0,6	0,9	0,8
Medio oriente ed europa	6,2	6,2	6,1	5,1	5,2	5,5
Africa	4,5	4,6	4,7	0,8	0,7	0,8
America Latina	2,8	2,5	2,5	1,7	1,5	1,4
Asia	3,6	5,6	5,9	27,4	32,8	34,8
Giappone	2,5	2,2	2,2	23,6	19,3	18,3
Altri (2)	6,5	5,2	5,0	10,9	10,5	10,4
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Non comprende Taiwan.

(2) Comprende i paesi industriali non appartenenti alle aree dell'UE e del Nordamerica (escluso il Giappone).

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

esportazioni dell'area verso le regioni più dinamiche, riducendo, sia pure parzialmente, l'elevato grado di dissomiglianza delle due strutture.

La perdita di competitività dei prodotti italiani rispetto a quelli asiatici è legata alla struttura settoriale delle relative esportazioni. I dieci principali settori di specializzazione<sup>3</sup> delle esportazioni italiane ed asiatiche sono riportati nella tavola 7.

**PRINCIPALI SETTORI DI SPECIALIZZAZIONE  
DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA**  
(percentuali)

Posizione in graduatoria (1995)	ITALIA	Peso sulle esportazioni mondiali (1995)	EOA-8	Peso sulle esportazioni mondiali (1995)
1	<b>Calzature</b>	24,2	Prodotti in legno (escl. mobilio)	30,5
2	<b>Articoli in pelle e cuoio</b>	23,6	Apparecchi per le telecomunicazioni	26,3
3	Mobilio e arredamento casa	21,5	Macchine per ufficio	23,4
4	<b>Articoli da viaggio</b>	16,9	Macchine elettriche	22,5
5	Impianti sanitari idraulici illuminazione	16,2	<b>Articoli di abbigliamento e accessori</b>	22,0
6	Macchinari industriali specializzati	12,7	<b>Calzature</b>	18,3
7	<b>Articoli di abbigliamento ed accessori</b>	11,3	<b>Fibre tessili</b>	17,9
8	Prodotti minerali non metalliferi	11,2	<b>Articoli da viaggio</b>	16,7
9	<b>Fibre tessili</b>	10,9	<b>Articoli in pelle e cuoio</b>	16,5
10	Prodotti in metallo	10,4	Apparecchi fotografici e ottici, orologi	12,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati ONU

Tavola 7

Per quanto riguarda i settori in cui l'Italia presenta i più elevati indici di specializzazione, le calzature, gli articoli in pelle e cuoio e gli articoli da viaggio<sup>4</sup> figuravano nelle prime posizioni della graduatoria del 1995, con un peso sui flussi mondiali pari rispettivamente al 24% per i primi due e al 17% per il terzo settore. Nel corso degli ultimi anni l'Italia ha progressivamente perso quote sui mercati dei sette maggiori paesi industriali a causa della crescente pressione competitiva dei paesi in via di sviluppo asiatici a più recente vocazione esportativa, a favore dei quali anche Corea, Singapore, Taiwan e Hong Kong (NIEs) hanno fortemente ridimensionato la propria quota. Si deve in particolare sottolineare il risultato della Cina, la cui posizione relativa si è enormemente rafforzata in questi settori, principalmente nel Nordamerica.

Anche l'industria asiatica del tessile e dell'abbigliamento ha subito profonde modificazioni nel corso degli ultimi anni: la produzione di Hong Kong, Taiwan e Corea del Sud – principali produttori della regione fino ai primi anni novanta - è stata progressivamente soppiantata da quella di Cina, Thailandia, Malaysia e Filippine, che presentano dei costi del lavoro comparativamente più bassi. Dal 1994 la Cina è divenuta il primo paese esportatore di abbigliamento nel mondo, aumentando le proprie quote sui principali mercati dei paesi industriali e soprattutto dell'UE, che ha sperimentato una fase di

<sup>3</sup> Come misura della specializzazione settoriale delle esportazioni di un paese (area) è stata impiegato l'indicatore suggerito da Balassa (1965): il rapporto fra la quota delle esportazioni del settore  $j^{mo}$  del paese  $i^{mo}$  sulle esportazioni mondiali del settore  $i^{mo}$  e la quota delle esportazioni totali del paese verso il mondo. Valori maggiori dell'unità indicano che il paese (area) è specializzato nelle esportazioni del settore  $i^{mo}$ . L'analisi è ovviamente dipendente dal livello di disaggregazione sia settoriale sia geografica impiegato. I risultati riportati in tavola 7 sono relativi alla classificazione SITC rev 2 a due cifre. Un maggior livello di disaggregazione settoriale implica un più elevato grado di dissomiglianza fra le relative strutture esportative.

<sup>4</sup> Per una più approfondita analisi delle dinamiche settoriali si veda, Saladini M., *Le esportazioni italiane di calzature e il contributo dei principali distretti produttivi*, nel capitolo 6 in questo volume.



stagnazione dei consumi settoriali nel corso degli ultimi anni, imponendo ai produttori anche italiani un riposizionamento su fasce più basse di mercato. Per quanto riguarda gli altri paesi dell'area la competitività settoriale, favorita dalla recente ondata di svalutazioni, trova comunque alcuni fattori di ostacolo nella larga dipendenza dalle importazioni di materie prime e semilavorati a causa della scarsa integrazione verticale della filiera produttiva (se si eccettua l'Indonesia) e nella lievitazione dei costi della manodopera nella maggior parte dei paesi. In alcuni di essi (soprattutto in Thailandia), è in atto un notevole sforzo di ammodernamento produttivo dell'industria tessile, che risulta tuttavia rallentato dalla scarsità di capitali conseguente alla crisi finanziaria.<sup>5</sup>

A partire dalla seconda metà degli anni ottanta la specializzazione produttiva della maggior parte dei paesi del gruppo EOA-8 si è comunque progressivamente orientata verso i settori a più elevato contenuto tecnologico. Nel settore dei macchinari potrebbero in particolare manifestarsi i principali problemi di competitività delle imprese italiane sui mercati terzi.

Dall'analisi delle recenti tendenze dell'interscambio con i paesi asiatici emerge che nel primo trimestre 1998 il peggioramento nei saldi commerciali con i paesi dell'area asiatica<sup>6</sup> è da imputare soprattutto al cospicuo aumento delle importazioni che è avvenuto con ritmi di maggiore intensità rispetto al parallelo rallentamento delle nostre vendite. La tendenza al deterioramento dei saldi commerciali con i paesi dell'area è un fenomeno che riguarda anche gli Stati Uniti e molti paesi europei, confermando che i guadagni di competitività dei prodotti asiatici sembrano destinati a produrre ulteriori effetti di rimescolamento delle quote relative sui mercati internazionali.

Gli effetti della svalutazione potrebbero inoltre intensificare il processo di delocalizzazione produttiva verso quei paesi dell'Asia orientale che, nonostante il coinvolgimento nella crisi finanziaria, hanno confermato la relativa robustezza dei sistemi economici.

Almeno in parte, tuttavia, la riduzione dei prezzi dei beni esportati potrebbe favorire le imprese, anche italiane, che acquistano semilavorati dai paesi asiatici, consentendo un alleggerimento dei costi di produzione.

### Riferimenti bibliografici

Banca d'Italia, "Le esportazioni italiane verso i paesi asiatici colpiti dalla crisi", *Bollettino Economico*, febbraio 1998.

FMI, *World Economic Outlook*, maggio 1998.

OCSE, *Economic Outlook*, giugno 1998.

Saviolo S. "Opportunità e modelli di internazionalizzazione per il settore dell'abbigliamento italiano in Asia orientale", Università L. Bocconi, 1998.

Saladini M. "Le esportazioni italiane di calzature e il contributo dei principali distretti produttivi", nel capitolo 6 del presente *Rapporto*.

<sup>5</sup> Cfr. Saviolo S. "Opportunità e modelli di internazionalizzazione per il settore dell'abbigliamento italiano in Asia orientale", Università Luigi Bocconi, 1998.

<sup>6</sup> Nel primo trimestre 1998 il saldo commerciale verso le NIE è peggiorato per 1.400 miliardi di lire; quello con il Giappone di circa 700 miliardi e quello con la Cina per 380 miliardi.

## 6. LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA<sup>1</sup>

### Sintesi

La riduzione dell'attivo di bilancia commerciale nel 1997, pari a circa 16.300 miliardi di lire, ha riflesso la contrazione dell'avanzo manifatturiero di oltre 14.000 miliardi e l'ampliamento di circa 1.000 miliardi dei disavanzi nei prodotti agricoli e nei prodotti energetici. Nel settore manifatturiero si sono notevolmente ampliati i saldi passivi dei settori autoveicoli (di oltre 6.000 miliardi), minerali ferrosi e non ferrosi (3.000), macchine per ufficio (2.300), minerali non metallici (1.800) e nel cuoio e calzature (1.300), mentre si è ridotto l'attivo nei materiali e forniture elettriche (2.000). In consistente miglioramento è risultato invece l'avanzo nelle macchine agricole e industriali (di oltre 2.600 miliardi). L'evoluzione dei saldi normalizzati nell'industria manifatturiera ha in generale rispecchiato l'andamento dei saldi espressi in valore assoluto.

L'intensità degli squilibri commerciali settoriali, dopo l'aumento del 1996, è tornata a flettere riportandosi sui livelli del 1994, segnalando una parziale attenuazione della polarizzazione dei saldi di settore, che rimane comunque su livelli elevati nel confronto con gli altri paesi europei.

Sugli andamenti settoriali del commercio dell'Italia con l'estero ha influito la ripresa della domanda interna, in particolare nelle componenti dei consumi durevoli e delle scorte. Lo stesso recupero in corso d'anno delle esportazioni di manufatti ha contribuito all'aumento delle importazioni di beni intermedi. In particolare dal lato delle importazioni in volume, autoveicoli, minerali ferrosi e non ferrosi, prodotti chimici e prodotti delle altre industrie manifatturiere hanno fatto registrare gli incrementi più rilevanti. Notevolmente elevata è risultata la crescita delle importazioni di automobili (27,4%, a prezzi costanti), trainata dagli incentivi alla rottamazione decisi a inizio 1997. Si stima che le importazioni di autoveicoli abbiano inciso lo scorso anno per oltre due punti sulla crescita complessiva dei flussi di merci in entrata, pari al 10,3%. Incrementi consistenti hanno fatto registrare anche le importazioni delle branche tessile e abbigliamento e carta ed editoria. Nel primo caso ha presumibilmente influito la prosecuzione dei processi di decentramento all'estero di fasi produttive e il miglioramento della competitività di prezzo dei prodotti importati.

Dal lato delle esportazioni in volume, i progressi più consistenti hanno riguardato soprattutto i beni intermedi, in particolare prodotti energetici, minerali ferrosi e non ferrosi, prodotti chimici, materiale e forniture elettriche e prodotti in gomma e plastica. Più contenuto è risultato invece l'incremento delle esportazioni di beni di consumo, e in particolare del comparto tessile, cuoio e abbigliamento, con la rilevante eccezione degli alimentari. Gli incentivi alla rottamazione degli autoveicoli hanno avuto effetto anche sulle esportazioni del relativo settore, moderandone notevolmente la crescita. Spicca infine, nel panorama della *performance* commerciale dell'industria italiana nel 1997, la consi-

---

<sup>1</sup> Nei due paragrafi del presente capitolo si farà riferimento principalmente a dati ISTAT di commercio estero e produzione industriale, classificati secondo lo schema NACE – CLIO, che consente appunto di compiere confronti tra le due tipologie di dati. Nel testo del capitolo per macrobranche o comparti si intendono i dieci principali raggruppamenti merceologici nei quali sono classificati i dati di commercio estero per NACE – CLIO. Per branche o settori si intendono le macrobranche stesse, laddove di esse non si considerino le ripartizioni di livello inferiore, o le ripartizioni stesse in caso contrario (cfr. tavola 6.1, nella quale i settori rientrati a destra costituiscono ripartizioni di livello inferiore dei relativi *alinea*). Ad esempio, ai prodotti energetici ci si riferirà indifferentemente come a una branca, macrobranca, comparto o settore; invece al legno e mobili in legno soltanto come a una branca o settore. Con il termine di sottosectori si identificano invece i gruppi NACE – CLIO (al livello di disaggregazione di 3 cifre), con quello di segmenti gli aggregati di attività economiche a un livello ancora maggiore di dettaglio. Ove possibile, denominazioni analoghe sono state usate per la descrizione dell'andamento settoriale degli scambi di servizi. Per maggiori dettagli, si veda la *Nota statistica* nell'appendice.

stente flessione delle esportazioni di macchine per ufficio che, unitamente alla sensibile crescita delle importazioni, rispecchia una tendenza alla despecializzazione della nostra industria in questo settore, accentuatasi nell'ultimo anno anche in conseguenza dei progressivi disinvestimenti realizzati nel settore dell'informatica.

Il numero degli esportatori si è ridotto nel 1997 di quasi 3.600 unità, poco al di sopra di quota 171.400, con variazioni negative in sette macrobranche su dieci. Quasi il 70% delle imprese esportatrici risultava lo scorso anno concentrato in tre soli comparti, ovvero metalmeccanica, tessile cuoio e abbigliamento e legno carta gomma e altre industrie manifatturiere. È diminuita solo marginalmente l'incidenza dei micro esportatori, connotati da ricavi annuali all'esportazione fino a 50 milioni di lire, che hanno rappresentato la metà del totale.

Gli andamenti della produzione industriale, delle esportazioni e delle importazioni di merci in volume hanno comportato un aumento del grado d'apertura internazionale dell'industria manifatturiera. In particolare, nel 1997 la propensione a esportare manufatti è aumentata di 0,7 punti, portandosi a quota 32% e toccando un nuovo massimo decennale. Gli incrementi più consistenti hanno riguardato tanto l'industria meccanica che i settori tradizionali di specializzazione della nostra economia. L'accelerazione della propensione a esportare è avvenuta in presenza di una diminuzione della convenienza relativa a vendere sui mercati esteri rispetto a quello interno; ciò potrebbe aver riflesso da un lato il carattere strutturale del fenomeno, svincolato da considerazioni transitorie di profittabilità relativa, dall'altro una composizione della domanda estera più favorevole alle produzioni italiane rispetto a quella interna.

Alla maggiore propensione a esportare si è contrapposto un aumento di 2,2 punti percentuali della penetrazione nel mercato nazionale di beni manufatti importati. Anche in questo caso, si è registrato un nuovo massimo decennale con una quota della domanda interna di manufatti soddisfatta da prodotti esteri pari al 29%. Gli aumenti più elevati hanno riguardato materiale e forniture elettriche, macchine per ufficio, macchine agricole e industriali, cuoio e calzature. Negli autoveicoli, che hanno registrato il tasso d'incremento delle importazioni più elevato, la penetrazione di beni esteri è leggermente scesa rispetto all'anno precedente riflettendo l'adeguamento della produzione nazionale alla maggiore domanda interna. Al contrario di quanto osservato per la propensione a esportare, la crescita della penetrazione di manufatti importati si è accompagnata a un aumento della convenienza a importare. Ciò si è verificato in presenza di una sostanziale stabilità del cambio effettivo nominale della lira e ha essenzialmente riflesso le politiche di forte contenimento dei prezzi dei beni manufatti praticate dalle maggiori economie industriali.

Alla crescita dell'internazionalizzazione commerciale si è accompagnata anche un'accelerazione del processo d'internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana, con un aumento nell'ultimo biennio degli investimenti diretti esteri (IDE) in uscita e, in misura inferiore, in entrata.

Sul fronte degli IDE in uscita si è consolidata nell'ultimo biennio la tendenza, già emersa nel corso degli anni novanta, a una diffusione tra le piccole e medie imprese industriali. Sono infatti risultate negli ultimi due anni nettamente prevalenti, tra le nuove iniziative, quelle messe in atto da imprese con meno di 500 addetti, mentre si è ridotto notevolmente il peso delle imprese con oltre 5.000 addetti. I medi investitori sono stati particolarmente attivi nei settori macchine agricole e industriali, prodotti alimentari e minerali e prodotti non metallici. Le imprese del comparto tessile, cuoio e abbigliamento hanno consolidato ulteriormente la propria attività multinazionale con una forte intensificazione della presenza nell'Europa centro-orientale e in Cina. Per quanto riguarda invece il ridimensionamento dei grandi investitori, esso ha riflesso importanti dismissioni soprattutto nel settore chimico e in quello del materiale elettrico.

Qualche segno positivo si è evidenziato dal lato degli IDE in entrata, soprattutto per le partecipazioni di controllo, dato che il relativo flusso è raddoppiato nel periodo 1996 -

1997 rispetto al biennio precedente, e per le iniziative *greenfield*<sup>2</sup>, rimaste però, per consistenza, su livelli modesti. È importante notare che i positivi risultati registrati nel biennio, in termini di numero di iniziative d'investimento e di addetti coinvolti, sono principalmente da attribuire agli andamenti del 1996, mentre nel 1997 si è verificato un rallentamento. Il superamento della fase di forte incertezza che negli anni della svalutazione della lira aveva allontanato gli investitori stranieri e il miglioramento dei fondamentali e della stabilità macroeconomica del paese hanno molto probabilmente favorito il parziale recupero degli afflussi di IDE. Il persistente andamento erratico di questi ultimi non consente però ancora di individuare una chiara inversione di tendenza, in direzione dei livelli, notevolmente più alti, tipici delle altre principali economie industriali.

Sul fronte dei servizi, la crescita dell'avanzo è rallentata lo scorso anno risentendo del notevole ampliamento del passivo nei trasporti internazionali. È sostanzialmente rimasto stabile l'attivo turistico, mentre si è consistentemente ridotto il disavanzo negli altri servizi. In quest'ultimo caso, è da rilevare il miglioramento del passivo nei servizi per le imprese conseguente a una certa accelerazione dei ricavi sui mercati esteri. L'interscambio di servizi resta comunque caratterizzato da un ampio surplus nei viaggi all'estero (superiore a 22.000 miliardi), che compensa deficit più o meno ampi negli altri principali comparti, inclusi quelli dei servizi più innovativi e tecnologicamente avanzati.

Il capitolo include alcuni contributi monografici di approfondimento tra i quali due relativi a settori dell'industria italiana tra loro molto diversi, ovvero chimica e calzature.

Il primo analizza le caratteristiche strutturali delle aziende produttrici e fa il punto sul processo di internazionalizzazione. Il settore chimico, pur non essendo tra quelli di specializzazione dell'industria italiana, ha mostrato negli ultimi anni una certa vitalità: il saldo normalizzato è sostanzialmente migliorato rispetto ai primi anni novanta, mentre la quota dell'Italia sui mercati esteri è andata gradualmente crescendo negli ultimi tre anni. Risultati favorevoli hanno interessato i sottosectori chimico-farmaceutico e prodotti chimici vari, più che compensando il relativo deterioramento verificatosi nella chimica organica. È interessante rilevare come nel segmento materie prime farmaceutiche le aziende italiane abbiano finito con l'occupare una rilevante presenza di nicchia, esportando (secondo stime attendibili) circa il 75% della produzione.

Diverso è il caso del settore delle calzature. Il riquadro mette in evidenza come, nonostante un processo di ridimensionamento, la specializzazione italiana nel settore sia rimasta estremamente elevata in confronto alle altre economie, in virtù principalmente di una focalizzazione sulle fasce di prodotto a maggiore qualità e a più elevato valore unitario e della delocalizzazione di fasi del processo produttivo, con notevoli ritorni di efficienza per l'industria nazionale. La pressione competitiva dei paesi in via di sviluppo, esercitandosi sulle fasce di prodotto a minore qualità, sembrerebbe tuttavia aver rafforzato il tipo di specializzazione dell'industria italiana appena descritto. La relativa stabilità della quota di mercato italiana sulle importazioni dei G7 contrasta con la variabilità di quella detenuta da alcune economie emergenti, come le NIEs, che hanno progressivamente lasciato il passo ad altri paesi, fra i quali in prima linea si trova la Cina.

Nel settore calzaturiero hanno svolto un ruolo fondamentale i distretti industriali, che basano il loro vantaggio competitivo sui notevoli guadagni d'efficienza derivanti dall'agglomerazione territoriale. Tre quarti della produzione e delle esportazioni sono concentrati in un quinto delle provincie italiane: una specializzazione territoriale che è rimasta sostanzialmente stabile nel tempo. Dal punto di vista delle imprese esportatrici presenti sui principali mercati di sbocco si è verificato, tra il 1992 e il 1996, un forte movimento ascensionale tra classi di ricavo, che ha portato a un rafforzamento dei contingenti di medi e grandi esportatori.

---

<sup>2</sup> Per investimenti diretti esteri *greenfield* si intendono quelle iniziative che mirano alla realizzazione di nuovi siti produttivi, invece che all'acquisizione di impianti già esistenti.

## 6.1 CONFRONTI INTERSETTORIALI

### *La congiuntura nell'industria italiana*

Dopo la flessione del 1996 la produzione industriale è tornata a crescere nel 1997, facendo segnare un aumento del 2,3% in volume, grazie al contributo positivo offerto da nove dei quattordici settori considerati (tavola 6.1), tra i quali spiccano autoveicoli e relativi motori, che hanno beneficiato dei noti incentivi all'acquisto di auto nuove, e inoltre carta articoli di carta e stampa, minerali ferrosi e non ferrosi e prodotti in gomma e plastica. Sul risultato complessivo hanno influito peraltro anche le diminuzioni dei volumi prodotti dai settori del comparto metalmeccanico, prodotti in metallo esclusi, da cuoio e calzature e da legno e mobili.

**INDICATORI DI ATTIVITA'**  
**PER I PRINCIPALI SETTORI INDUSTRIALI NEL 1997**  
(variazioni percentuali sul periodo corrispondente)

Macrobranche e branche	produzione			fatturato	
	prezzi	quantità	totale	naz.le	estero
Minerali ferrosi e non ferrosi	-3,3	6,7	9,9	9,8	10,2
Minerali e prodotti non metallici	3,9	1,8	6,0	4,6	9,7
Prodotti chimici	1,9	3,4	4,1	3,1	6,7
Prodotti in metallo	0,7	1,2	5,4	5,3	5,6
Macchine agricole e industriali	3,2	-3,2	0,2	-3,1	3,1
Macchine per ufficio (1)	2,8	-6,0	-8,5	-16,3	-0,1
Materiale e forniture elettriche (1)	-0,3	-2,7	5,7	1,3	12,6
Autoveicoli e relativi motori	0,5	14,1	18,2	24,0	9,7
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	-0,9	2,2	2,3	1,8	7,2
Prodotti tessili e abbigliamento	1,4	3,2	4,1	1,8	8,5
Cuoio, calzature	2,8	-2,5	-0,2	0,1	-0,4
Legno e mobili in legno	1,1	-1,2	2,4	1,9	3,1
Carta, articoli di carta e stampa	-1,8	8,8	0,8	-1,8	9,9
Prodotti in gomma e plastica	-2,3	5,7	4,0	2,7	6,3
<b>TOTALE</b>	<b>0,8</b>	<b>2,3</b>	<b>n.d.</b>	<b>n.d.</b>	<b>n.d.</b>

(1) dati sul fatturato stimati

N.B.: i dati sul fatturato sono relativi a settori ATECO, aggregati in modo lievemente diverso da quello usato per i dati sulla produzione

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.1

A trainare la ripresa produttiva hanno contribuito in primo luogo il favorevole andamento della domanda finale, sul versante interno sospinta in modo particolare dagli acquisti di beni durevoli, e in secondo luogo l'apporto offerto dal ciclo delle scorte, dell'ordine dell'1% sul prodotto interno lordo (PIL). Il ritorno alla crescita delle quantità prodotte si è avviato con gradualità all'inizio del 1997, per poi mostrarsi più deciso nel secondo semestre, quando si è consolidata anche una tendenza all'aumento dei prezzi alla produzione, in misura comunque molto inferiore, in media d'anno, rispetto al 1996. Tra i sintomi della ripresa va inclusa anche la rapida progressione dell'utilizzo degli impianti

produttivi, che nel 1997 ha raggiunto, secondo stime ISCO, il 77,6%, ovvero due punti in più rispetto all'anno precedente<sup>3</sup>.

La moderazione con la quale sono cresciuti i prezzi alla produzione nell'aggregato (0,8%) si articola in modo piuttosto vario tra i settori, con punte al rialzo per minerali e prodotti non metallici e macchine agricole e industriali e diminuzioni per minerali ferrosi e non, prodotti in gomma e plastica e carta articoli di carta e stampa. A influenzare la dinamica dei prezzi sono intervenuti diversi fattori, tra i quali ricordiamo da un lato la diminuzione dei corsi di molte materie prime, che però in molti casi è stata più che compensata dall'ulteriore aumento del cambio lira/dollaro, e la forte pressione competitiva delle importazioni di manufatti, cresciute consistentemente più in quantità che in prezzo, dall'altro la moderazione con la quale sono progrediti i fattori di costo e in particolare, grazie anche all'aumento della produttività, il costo del lavoro per unità di prodotto<sup>4</sup>.

Le informazioni rese disponibili dall'ISTAT circa il fatturato dei settori industriali hanno confermato l'intonazione positiva della congiuntura nel 1997, evidenziata dal ritorno alla crescita del dato relativo all'insieme delle manifatture e della sua componente nazionale, nonché dall'accelerazione della progressione della componente estera.

Osservando l'andamento dei settori, si notano peraltro alcune significative eccezioni, tra le quali spiccano le diminuzioni del fatturato totale di macchine per ufficio e cuoio e calzature e la stazionarietà di macchine agricole e industriali. Il risultato sfavorevole dei primi due settori menzionati, interessati da una domanda interna piuttosto vivace, può farsi risalire in una certa misura alla crescente pressione competitiva delle imprese straniere e ai fenomeni di delocalizzazione della produzione; il settore delle macchine per ufficio ha probabilmente risentito anche dei progressivi disinvestimenti verificatisi nel sottosectore dell'informatica. Diverso è il caso dei produttori di macchine agricole e industriali, che hanno dovuto confrontarsi con un tasso di crescita degli investimenti in macchinari e attrezzature non particolarmente brillante, nonostante i livelli molto elevati raggiunti dall'utilizzo della capacità produttiva delle industrie acquirenti, e hanno invece goduto di un apporto particolarmente positivo dal lato delle esportazioni.

Il maggiore dinamismo dei ricavi sui mercati esteri rispetto a quelli sul mercato nazionale, una costante dal 1992 in poi, ha accomunato tutti i settori considerati, con l'eccezione di cuoio e calzature, prodotti in metallo e minerali ferrosi e non ferrosi, per i quali i due tassi di crescita sono stati molto simili, e di autoveicoli e relativi motori, per i quali sono avanzate più rapidamente le vendite sul mercato italiano.

Dal punto di vista della destinazione economica, le esportazioni di beni intermedi si sono rivelate particolarmente dinamiche nel 1997, crescendo del 6%. Sempre positivo ma di entità inferiore è apparso il tasso di variazione relativo ai beni di consumo (1,9%), all'interno dei quali si è evidenziato il risultato dei non durevoli (6,5%), e dei beni di investimento (3,2%). L'unica variazione negativa si è registrata per i mezzi di trasporto per uso commerciale (-4,9%).

Analogamente a quanto avviene sul versante delle esportazioni, anche per le importazioni la componente più dinamica, sotto il profilo della destinazione economica, è stata quella dei beni di consumo, in particolare durevoli e semidurevoli, rispettivamente in crescita del 22,4% e del 17,4%, rispetto al 10,3% del totale. Risultati di segno positivo, anche se, con la sola eccezione dei mezzi di trasporto, leggermente al di sotto della media generale, hanno contraddistinto tutti gli altri settori dei comparti beni di investimento (9,9% nel complesso) e beni intermedi (8,9%).

<sup>3</sup> Cfr. anche Banca d'Italia *Considerazioni finali del governatore*, Roma 1998, bozze di stampa, pp. 16 – 17.

<sup>4</sup> Cfr. Ministero del tesoro, del bilancio e della programmazione economica *Relazione generale sulla situazione economica del paese (1997)*, Roma 1998, bozza, vol. I p. 17 e vol. II p. 26, dove si precisa che il tasso di crescita delle retribuzioni lorde nel 1997 è del 3,3% (3,4 nel 1996) nell'industria in senso stretto e del 5,1 (3,4) nell'aggregato. Cfr. inoltre Centro Studi CONFINDUSTRIA, *“Rapporto sull'industria italiana”*, Roma 1998, pp. 32 e 36 – 38.

La distribuzione appena esaminata ha risentito notevolmente della favorevole congiuntura che ha interessato il settore dei mezzi di trasporto, grazie agli incentivi all'acquisto cui si è accennato più sopra. Ha influito inoltre in modo determinante la crescita dei consumi delle famiglie, grazie al recupero di potere d'acquisto dei salari e all'incremento della propensione al consumo<sup>5</sup>. Tra i fattori determinanti va annoverata infine l'inversione del ciclo delle scorte, che hanno ripreso a salire a causa non solo dell'aumento della domanda di prodotti finiti e della ripresa delle esportazioni, ma anche della convenienza all'acquisto determinata dall'abbassamento dei corsi di alcune materie prime.

Per un più ristretto gruppo di settori manifatturieri sono disponibili anche indicazioni sull'andamento degli ordinativi, anticipatrici della tendenza della produzione, che confermano le valutazioni espresse sopra. Per tre settori dell'industria meccanica, ovvero macchine per ufficio e macchine e apparecchi elettrici<sup>6</sup> e altri mezzi di trasporto, si è registrata una flessione degli ordinativi totali, mentre per la componente estera il cedimento ha interessato solo il primo dei settori nominati.

### **Saldi commerciali**

Nel 1997 i saldi commerciali delle materie prime agricole ed energetiche sono peggiorati rispettivamente di 920 e 1.006 miliardi. Dello stesso segno è stata la variazione per il complesso dei manufatti, industria petrolifera esclusa, che ha mantenuto comunque il proprio avanzo al di sopra del livello raggiunto nel 1995, ma è sceso di oltre 14.000 miliardi a quota 91.831 (tavola 6.2).

Miglioramenti del saldo hanno interessato macchine agricole e industriali, prodotti in gomma e plastica, minerali e prodotti non metallici e legno e mobili, mentre all'estremo opposto hanno perso più consistentemente terreno autoveicoli, minerali ferrosi e non ferrosi e materiale e forniture elettriche. Nonostante la diffusa tendenza alla riduzione del saldo, si è verificata una sola inversione di segno, per la branca carta, articoli di carta e stampa, che ha visto il proprio risultato passare da 163 a -422 miliardi.

La diminuzione del saldo normalizzato<sup>7</sup>, che per il complesso degli scambi con l'estero dell'Italia è passato dal 9,5% al 6,8%, ha accomunato tutti i principali settori produttivi, con le sole eccezioni di prodotti energetici e macchine agricole e industriali, che hanno visto aumentare l'indicatore (tavola C/10 in appendice). Sostanzialmente stabili sono restati prodotti alimentari bevande e tabacco e minerali e prodotti non metallici. L'arretramento è stato invece particolarmente evidente per autoveicoli, macchine per ufficio e cuoio e calzature. Confrontando i livelli dei saldi normalizzati del 1997 con quelli del 1992, si nota che, tra le macrobranche, prodotti tessili, cuoio e abbigliamento, prodotti energetici e minerali ferrosi e non ferrosi sono tornati, dopo i rialzi degli ultimi anni, ai valori di inizio periodo. Le altre hanno conservato in parte i vantaggi acquisiti, anche se, come si è accennato, il livello dell'indicatore ha teso a diminuire rispetto al 1996.

<sup>5</sup> Cfr. Ministero del tesoro, del bilancio e della programmazione economica, *op. cit.*, vol. 1 pp. 14 e sg. e *supra*, cap. 4.

<sup>6</sup> I dati ISTAT su fatturato e ordinativi sono disponibili nella classificazione ATECO 91, leggermente diversa da quella NACE - CLIO utilizzata per le altre tipologie di dati commentati. Il settore NACE - CLIO materiale elettrico ed elettronico si scompone quindi nella classificazione ATECO 91 in due sottosectori, fabbricazione di apparecchi radiotelevisivi e di apparecchiature per le comunicazioni, per il quale gli ordinativi esteri sono stati in netta crescita nel 1997 e fabbricazione di macchine ed apparecchi elettrici non altrimenti classificati, per il quale l'indicatore è rimasto sostanzialmente stazionario.

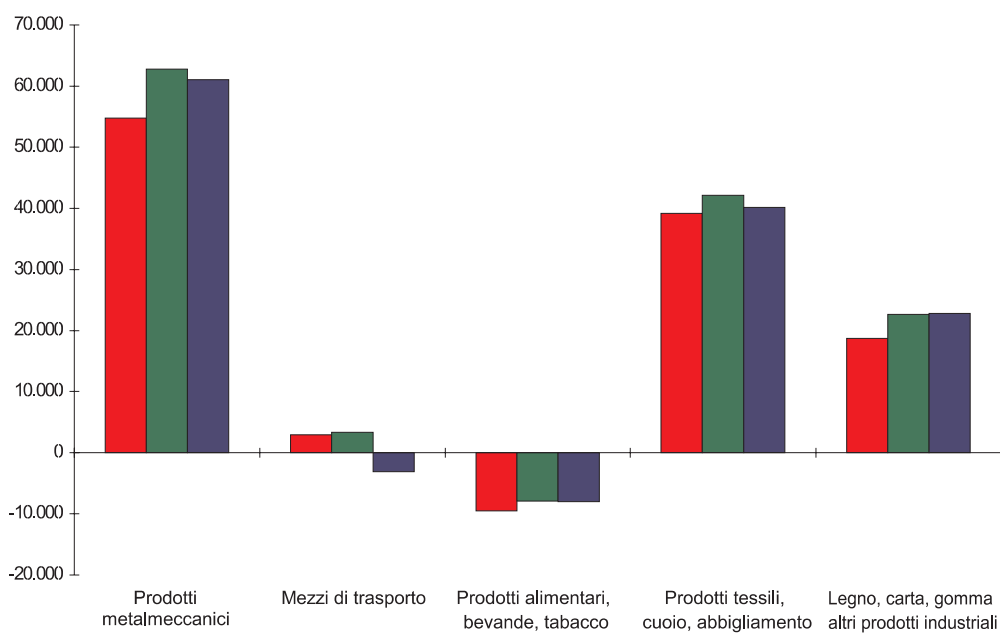
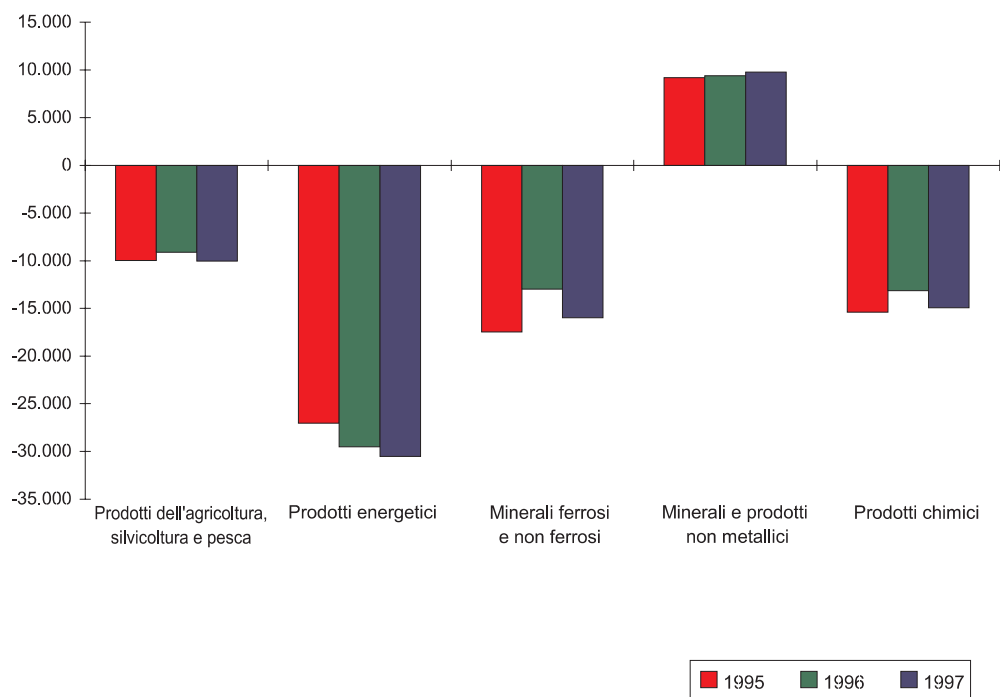
<sup>7</sup> Il saldo normalizzato ( $Z_i$ ) è dato dal rapporto percentuale tra il saldo e l'interscambio totale, definito come somma delle esportazioni ( $X_i$ ) e delle importazioni ( $M_i$ ) del settore  $i^{\text{mo}}$ :

$$Z_i = (X_i - M_i) / (X_i + M_i) * 100$$

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 tra 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.

### SALDI COMMERCIALI PER MACROBRANCA

(valori in miliardi di lire)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.1



### IL COMMERCIO DELL'ITALIA PER SETTORI

(miliardi di lire)

Branche e macrobranche NACE	Esportazioni			Importazioni			Saldi	
	Valori		Var %	Valori		Var %		
	1996	1997	97/96	1996	1997	97/96	1996	1997
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	10.170	10.430	2,6	19.275	20.455	6,1	-9.105	-10.025
Prodotti energetici	5.740	6.800	18,5	35.264	37.329	5,9	-29.524	-30.530
Minerali ferrosi e non ferrosi	15.482	16.439	6,2	28.462	32.422	13,9	-12.980	-15.983
Minerali e prodotti non metallici	15.221	15.866	4,2	5.843	6.094	4,3	9.378	9.771
Prodotti chimici	32.088	34.946	8,9	45.241	49.872	10,2	-13.153	-14.926
Prodotti metalmeccanici	140.041	145.295	3,8	77.252	84.249	9,1	62.789	61.046
Prodotti in metallo	20.712	21.339	3,0	6.182	6.864	11,0	14.530	14.476
Macchine agricole e industriali	70.979	74.297	4,7	24.221	24.948	3,0	46.758	49.350
Macchine per ufficio	13.569	12.818	-5,5	17.551	18.712	6,6	-3.982	-5.894
Materiale e forniture elettriche	34.781	36.840	5,9	29.298	33.725	15,1	5.483	3.115
Mezzi di trasporto	38.747	39.863	2,9	35.451	42.974	21,2	3.296	-3.110
Autoveicoli e relativi motori	28.304	29.047	2,6	30.464	37.323	22,5	-2.160	-8.276
Altri mezzi di trasporto	10.444	10.816	3,6	4.987	5.651	13,3	5.457	5.165
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	16.551	16.841	1,8	24.492	24.831	1,4	-7.941	-7.990
Prodotti tessili, cuoio, abbigliamento	65.434	67.151	2,6	23.270	26.992	16,0	42.164	40.159
Prodotti tessili e abbigliamento	44.126	46.136	4,6	16.411	19.110	16,4	27.715	27.026
Cuoio, calzature	21.309	21.015	-1,4	6.859	7.882	14,9	14.450	13.133
Legno, carta, gomma altri prodotti industriali	49.411	52.101	5,4	26.736	29.237	9,4	22.675	22.864
Legno e mobili in legno	13.118	14.013	6,8	5.249	5.792	10,3	7.869	8.222
Carta, articoli di carta e stampa	8.734	8.865	1,5	8.571	9.287	8,4	163	-422
Prodotti in gomma e plastica	15.487	16.566	7,0	7.618	8.201	7,7	7.869	8.364
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	11.472	12.097	5,4	3.512	4.035	14,9	7.960	8.063
Beni di recupero	600	560	-6,7	1.786	1.922	7,6	-1.186	-1.362
<b>TOTALE</b>	<b>388.885</b>	<b>405.732</b>	<b>4,3</b>	<b>321.286</b>	<b>354.456</b>	<b>10,3</b>	<b>67.599</b>	<b>51.276</b>
<i>Promemoria: Industria manifatturiera</i>	<i>372.975</i>	<i>388.502</i>	<i>4,2</i>	<i>266.747</i>	<i>296.672</i>	<i>11,2</i>	<i>106.228</i>	<i>91.831</i>

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.2

Probabilmente l'ulteriore peggioramento dei saldi già negativi è stato per alcune industrie la conseguenza del forte aumento della domanda di beni di consumo, durevoli e non, che si è verificato nel 1997 e ha investito settori eterogenei, come autoveicoli, macchine per ufficio e il comparto dei prodotti tessili cuoio e abbigliamento, e che ha inciso in maniera consistente sui flussi di importazioni<sup>8</sup>. Non vanno trascurate inoltre, a questo proposito, le ricadute di alcune scelte strategiche di delocalizzazione e/o ridimensionamento della produzione che tendono a influenzare in misura crescente i flussi commerciali<sup>9</sup>. Maggiormente connesso invece alla ripresa produttiva e al riavvio del ciclo delle scorte è apparso il deterioramento dei saldi per altri settori, come prodotti energetici, minerali ferrosi e non ferrosi, prodotti chimici, materiale e forniture elettriche, carta articoli

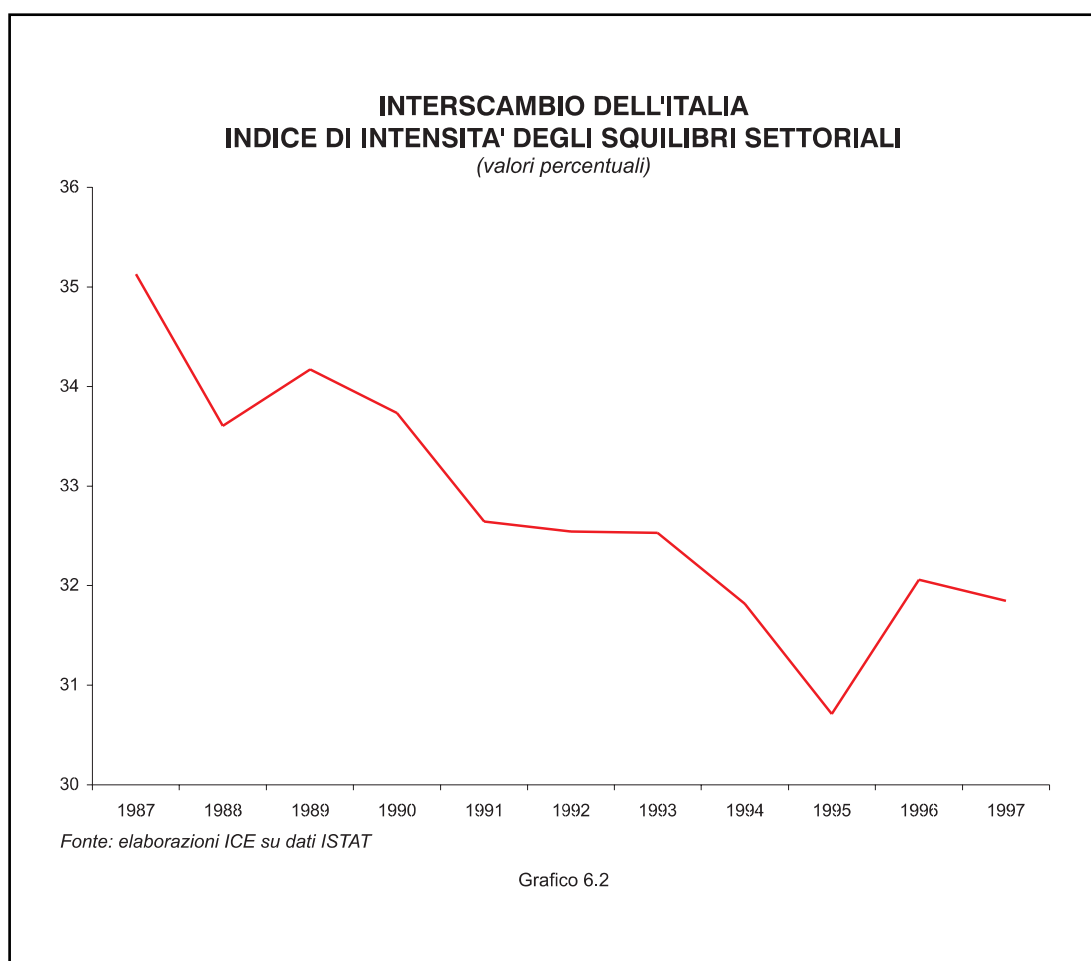
<sup>8</sup> Cfr. Ministero del tesoro, del bilancio e della programmazione economica *Relazione generale sulla situazione economica del paese (1997)*, Roma 1998, bozza, vol. I p. 22, dove si evidenziano dimensioni e cause della ripresa della domanda interna nel 1997, che cresce del 2,4% in volume. In estrema sintesi, va qui ricordato che le componenti che hanno offerto un apporto positivo, sempre in volume, sono consumi privati, investimenti in beni strumentali e mezzi di trasporto e variazione delle scorte; negativo è apparso invece il contributo di consumi pubblici e investimenti in costruzioni.

<sup>9</sup> Cfr. PROMETEIA e Banca commerciale italiana *Analisi dei settori industriali*, Bologna - Milano, aprile 1998, pp. 78-81.

di carta e stampa.

Dopo il consistente incremento del 1996 l'indice di intensità degli squilibri settoriali<sup>10</sup>, che misura la polarizzazione dei saldi tra settori eccedentari e deficitari, è tornato a flettere, portandosi da 32,1 a 31,8 punti percentuali, in prossimità del livello del 1994 (grafico 6.2).

Si sono ripetuti, con cifre diverse ma tendenze simili, gli andamenti verificatisi sul finire degli anni ottanta, quando, in una fase di congiuntura alta, a un subitaneo incremento dei flussi dell'interscambio aveva corrisposto un'impennata dell'indice di intensità degli squilibri settoriali. Allora come oggi tra le cause della risalita dell'indicatore



<sup>10</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 tra la somma dei valori assoluti dei saldi settoriali e l'interscambio globale, secondo la formula:

$$I = \frac{[S_i | X_i - M_i | / (S_i X_i + S_i M_i)] * 100}{}$$

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 prescelto; in questa sede l'indice è stato calcolato per le 19 branche che compaiono nella tavola 6.1.

possono annoverarsi da un lato i buoni risultati conseguiti dai settori trainanti le esportazioni italiane, dall'altro l'effetto di trascinamento delle importazioni di materie prime e prodotti intermedi da parte delle vendite all'estero di manufatti e lo spiazzamento dell'offerta nazionale da parte di quella estera, dovuto al temporaneo e però consistente incremento della domanda, in presenza di limiti imposti all'offerta stessa dalla capacità produttiva disponibile<sup>11</sup>.

Pur mantenendosi al di sopra del livello raggiunto nel 1995, il tasso di copertura reale<sup>12</sup> (TCR) ha fatto registrare un notevole arretramento, cui ha contribuito la maggior parte dei settori, con alcune isolate eccezioni rappresentate da prodotti energetici e prodotti alimentari bevande e tabacco (tavole 6.3 e C/12 in appendice). Deterioramenti particolarmente marcati si sono verificati per i comparti tessile cuoio e abbigliamento e mezzi

### ESPORTAZIONI E IMPORTAZIONI ITALIANE PER SETTORI

(variazioni percentuali tra 1996 e 1997)

Macrobranche e branche NACE	Esportazioni		Importazioni		Ragione di scambio	Tasso di copertura reale
	prezzi	quantità	prezzi	quantità	(1)	(2)
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	2,0	0,8	-1,9	8,2	4,0	-6,8
Prodotti energetici	3,7	14,4	4,6	1,3	-0,9	13,0
Minerali ferrosi e non ferrosi	-3,5	10,1	-2,2	16,5	-1,4	-5,5
Minerali e prodotti non metallici	0,0	4,2	-4,1	8,9	4,3	-4,3
Prodotti chimici	3,0	5,7	-2,6	13,3	5,8	-6,7
Prodotti metalmeccanici	-0,8	4,4	-1,3	10,4	0,5	-5,4
Prodotti in metallo	-1,4	4,8	-1,5	12,4	0,0	-6,8
Macchine agricole e industriali	0,3	4,0	-2,2	5,4	2,6	-1,3
Macchine per ufficio	-0,3	-5,4	-3,3	10,0	3,1	-14,0
Materiale e forniture elettriche	-3,2	9,3	1,8	13,1	-4,8	-3,4
Mezzi di trasporto	1,6	0,9	-3,9	25,7	5,7	-19,7
Autoveicoli e relativi motori	1,4	1,0	-4,1	27,4	5,8	-20,7
Altri mezzi di trasporto	6,1	-1,3	-1,5	12,5	7,8	-12,3
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	-5,2	7,3	0,9	0,4	-6,0	6,9
Prodotti tessili, cuoio, abbigliamento	-0,4	3,1	2,4	13,4	-2,7	-9,1
Prodotti tessili e abbigliamento	0,3	4,4	2,1	14,2	-1,8	-8,5
Cuoio, calzature	-1,7	0,2	4,0	10,4	-5,5	-9,2
Legno, carta, gomma altri prodotti industriali	-2,2	7,8	-1,6	11,1	-0,6	-3,0
Legno e mobili in legno	0,2	6,6	-0,8	11,2	1,0	-4,1
Carta, articoli di carta e stampa	-6,3	8,0	-5,8	14,8	-0,5	-5,9
Prodotti in gomma e plastica	-2,0	9,1	-1,2	9,1	-0,8	-0,1
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	-1,8	7,3	-0,7	16,2	-1,0	-7,6
Beni di recupero	-16,6	11,5	8,0	-1,1	-22,8	12,7
<b>TOTALE</b>	<b>-0,4</b>	<b>4,7</b>	<b>0,1</b>	<b>10,3</b>	<b>-0,4</b>	<b>-5,1</b>

(1) Rapporto tra prezzi all'esportazione e prezzi all'importazione

(2) Rapporto tra quantità esportate e quantità importate

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.3

<sup>11</sup> Sulle differenze tra settori per quanto attiene all'andamento della produzione, cfr. Centro Studi CONFINDUSTRIA, *op. cit.*, pp. 15 - 16 ; per una stima del grado di utilizzo della capacità produttiva cfr. inoltre *Relazione del governatore sull'esercizio 1997*, Roma 1998, bozze di stampa, p. 87.

<sup>12</sup> Il tasso di copertura reale si ottiene dividendo l'indice delle esportazioni in quantità per l'indice delle importazioni in quantità.

di trasporto e per le branche altre industrie manifatturiere e macchine per ufficio.

A fronte della lieve discesa della ragione di scambio<sup>13</sup> complessiva, la distribuzione settoriale delle variazioni ha evidenziato aumenti per un nutrito gruppo di settori, tra i quali spiccano mezzi di trasporto, prodotti chimici e minerali e prodotti non metallici, mentre diminuzioni anche consistenti sono emerse per i comparti tessile cuoio e abbigliamento e prodotti alimentari bevande e tabacco e per il settore materiale e forniture elettriche.

Più in generale, per alcuni settori contraddistinti da un uso intensivo di fattori della produzione importati, la ragione di scambio è migliorata soprattutto grazie alla dinamica, cedente in particolare nella seconda metà dell'anno, dei prezzi delle materie prime. La flessione non è stata rispecchiata per intero dall'andamento dell'indicatore sia perché esso è influenzato anche dalla dinamica dei prezzi all'esportazione<sup>14</sup> sia, come si è accennato più sopra, per via del rialzo del cambio lira/dollaro, che ha teso a moderare la discesa dei prezzi all'importazione, espressi in lire, di alcune materie prime. Peraltro, la pur modesta svalutazione della lira intervenuta in corso d'anno nei confronti della sterlina, del dollaro e delle valute a questo agganciate, ha concesso a un secondo gruppo di imprese, quelle esportatrici di manufatti, un certo ampliamento dei margini di manovra sui ricavi unitari, che potrebbe aver inciso sul rialzo della ragione di scambio.

### **Esportazioni**

Tra i settori, nel 1997 sono apparsi particolarmente dinamici, sotto il profilo delle esportazioni in valore, prodotti energetici, grazie al forte incremento delle vendite di prodotti petroliferi raffinati, prodotti chimici, per i quali la quota dell'Italia sulle importazioni dei G7 è salita lievemente, portandosi al 3,3% (**tavola C/54 in appendice**)<sup>15</sup>, prodotti in gomma e plastica, legno e mobili e minerali ferrosi e non ferrosi; decrementi hanno interessato solo macchine per ufficio e cuoio e calzature<sup>16</sup> (tavola 6.3).

Sostanzialmente stabile è rimasta la distribuzione settoriale delle esportazioni, con l'eccezione dell'ulteriore incremento di peso dei prodotti chimici, che hanno guadagnato quattro decimi di punto, e di alcune lievi flessioni che hanno riguardato principalmente i settori, appena ricordati, per i quali le esportazioni in valore sono diminuite (**tavola C/2 in appendice**).

La diminuzione del numero di esportatori nel 1997, che è passato da 175.005 a 171.412 (-2,1%), ha riflesso variazioni negative in sette macrobranche su dieci. Aumenti hanno interessato prodotti dell'agricoltura silvicoltura e pesca e prodotti alimentari bevande e tabacco, e una sostanziale stazionarietà si è registrata per minerali ferrosi e non ferrosi. Si sono così ulteriormente evidenziati gli ampi margini di miglioramento delle prestazioni sui mercati esteri dei due comparti in aumento, che si trovano ancora in posizione molto arretrata rispetto alla media anche da altri punti di vista<sup>17</sup>.

Oltre il 70% degli esportatori italiani era concentrato, nel 1997, in tre comparti, ovvero metalmeccanica (37,2%), tessile cuoio e abbigliamento (18%) e legno, carta, gomma e altre industrie manifatturiere (15,3%).

Mettendo a confronto le distribuzioni per fasce di ricavi annui delle aziende esporta-

<sup>13</sup> La ragione di scambio si ottiene dividendo l'indice dei prezzi all'esportazione per l'indice dei prezzi all'importazione.

<sup>14</sup> Con il termine prezzi all'esportazione e all'importazione si denomineranno, nel testo del presente capitolo, i valori medi unitari, di fonte ISTAT, relativi a ciascuno dei due flussi.

<sup>15</sup> Per un approfondimento sull'industria chimica, cfr. V. Maglia, E. Mazzeo ed E. Morganti *Gli scambi con l'estero dell'Italia di prodotti chimico-farmaceutici*, pubblicato nel presente *Rapporto*.

<sup>16</sup> Sull'andamento del settore calzaturiero negli ultimi anni, cfr. M. Saladini *Le esportazioni italiane di calzature e il contributo dei principali distretti produttivi*, pubblicato nel presente *Rapporto*.

<sup>17</sup> Cfr., in questo capitolo, il paragrafo 6.2.

<sup>18</sup> Tenuto conto dell'estrema variabilità dei prezzi all'esportazione nel periodo considerato, si è ritenuto opportuno reflazionare le classi di ricavo con l'indice dei prezzi all'esportazione dell'ISTAT. Per ciascun anno osser-

trici relative al 1992 e al 1997<sup>18</sup>, si nota una tendenza alla riduzione dell'incidenza sul totale dei contingenti di micro esportatori e al rafforzamento di tutti gli altri, il che conferma indirettamente, come già si era osservato nel 1996, l'aumento dei ricavi medi per esportatore e, data la maggiore stabilità che contraddistingue le fasce di ricavo annuo più alte, il radicamento dell'attività esportativa tra le aziende produttrici (tavola 6.4)<sup>19</sup>. I mi-

### IMPRESE ESPORTATRICI ED ESPORTAZIONI PER CLASSI DI RICAVO

(limiti delle classi reflazionati con l'indice ai prezzi all'esportazione)

Classi di ricavo annuo	1995	1996	1997	1995	1996	1997
	<b>NUMERO ESPORTATORI</b>			<b>ESPORTAZIONI IN MILIARDI DI LIRE<sup>1</sup></b>		
0 - 50 milioni	86.890	87.406	84.316	1.418	1.486	1.445
var. %	1,4	0,6	-3,5	10,7	4,8	-2,8
50 milioni - 1 mld.	59.291	59.629	58.559	21.383	22.610	22.343
var. %	4,4	0,6	-1,8	14,3	5,7	-1,2
1 - 3,5 miliardi	15.461	15.617	15.908	37.191	38.974	39.865
var. %	4,6	1,0	1,9	14,8	4,8	2,3
3,5 - 15 miliardi	9.329	9.296	9.373	81.765	85.278	85.654
var. %	5,4	-0,4	0,8	14,6	4,3	0,4
15 - 100 miliardi	2.847	2.785	2.963	114.104	116.783	124.823
var. %	10,7	-2,2	6,4	22,0	2,3	6,9
100 - 500 miliardi	254	231	253	60.259	55.962	61.590
var. %	17,6	-9,1	9,5	27,9	-7,1	10,1
Oltre 500 miliardi	36	41	40	55.613	58.481	61.206
var. %	24,1	13,9	-2,4	44,9	5,2	4,7
Totale	174.108	175.005	171.412	371.732	379.574	396.926
	3,1	0,5	-2,1	22,8	2,1	4,6

### RIPARTIZIONE PERCENTUALE

0 - 50 milioni	49,91	49,94	49,19	0,38	0,39	0,36
50 milioni - 1 mld.	34,05	34,07	34,16	5,75	5,96	5,63
1 - 3,5 miliardi	8,88	8,92	9,28	10,00	10,27	10,04
3,5 - 15 miliardi	5,36	5,31	5,47	22,00	22,47	21,58
15 - 100 miliardi	1,64	1,59	1,73	30,70	30,77	31,45
100 - 500 miliardi	0,15	0,13	0,15	16,21	14,74	15,52
Oltre 500 miliardi	0,02	0,02	0,02	14,96	15,41	15,42

(1) I valori esportati sono diversi da quelli tratti da altre banche dati ISTAT perché è stato oscurato il gruppo NACE - CLIO 161 "Energia elettrica" e non sono stati rettificati

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.4

vato gli esportatori sono stati classificati come micro, piccolissimi, medi, medio grandi, grandi o grandissimi in presenza di ricavi annui da esportazioni rispettivamente compresi nei limiti, reflazionati dal 1992 in poi, 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.

<sup>19</sup> Per approfondimenti, anche di tipo metodologico, cfr. M. Saladini, *Le aziende esportatrici italiane. Evoluzione recente*, Quaderni di ricerca ICE, n. 1, Roma luglio 1997, che riporta i dati relativi al quinquennio 1992 - 1996.

cro esportatori sono peraltro presenti in proporzione superiore alla media nei comparti minerali e prodotti non metallici, mezzi di trasporto, prodotti alimentari bevande e tabacco e legno carta gomma e altre industrie manifatturiere.

Dopo la flessione del 1996 (-2,2%), le quantità esportate sono tornate a crescere nell'aggregato (4,7%), grazie al contributo positivo della gran parte dei settori, con due sole eccezioni, macchine per ufficio e altri mezzi di trasporto. Gli incrementi di maggiore entità si sono verificati per prodotti energetici, minerali ferrosi e non ferrosi e materiale e forniture elettriche. Per ben dodici dei diciannove settori considerati si è registrata un'inversione di tendenza rispetto al 1996, quando le esportazioni si erano ridotte, mentre accelerazioni della crescita hanno interessato altri cinque e una decelerazione della diminuzione ha riguardato macchine per ufficio e altri mezzi di trasporto, gli unici settori che hanno chiuso entrambi gli anni con un risultato negativo sul piano dei volumi.

La lieve flessione che ha interessato i prezzi all'esportazione (-0,4%), la prima nell'ultimo decennio, ha riflesso andamenti eterogenei per i singoli settori. Rialzi particolarmente marcati si sono registrati per mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, prodotti energetici e chimici. A diminuire più della media sono stati i prezzi delle esportazioni di carta articoli di carta e stampa, prodotti alimentari bevande e tabacco e minerali ferrosi e non ferrosi. Si è quindi rovesciata la situazione del 1996, quando in molti casi si erano registrati aumenti più consistenti; nel 1997 nella maggior parte dei settori si sono infatti verificati rallentamenti del ritmo di crescita dei prezzi.

Il paragone tra gli andamenti trimestrali dei prezzi e del tasso di cambio effettivo nominale ha fatto segnare una sostanziale riduzione della varianza di entrambi gli indicatori, con i prezzi ormai ancorati a livelli significativamente superiori a quelli dei primi anni novanta. Per alcuni settori, specialmente nella seconda metà del 1997, si è osservata una tendenza al rialzo dei listini che peraltro ha influenzato solo marginalmente il risultato complessivo.

Alcuni settori industriali hanno sperimentato quindi durante il 1997 risultati positivi sotto il profilo delle quantità esportate, in presenza di una flessione dei prezzi all'esportazione che, viste la sostanziale stabilità del tasso di cambio effettivo nominale e la diminuzione della ragione di scambio settoriale, potrebbe aver comportato un recupero di competitività di prezzo<sup>20</sup>. Per altri settori, come prodotti chimici, energetici, dell'agricoltura silvicoltura e pesca e autoveicoli, entrambe le componenti, prezzi e quantità, sono cresciute, segnalando opportunità particolarmente favorevoli sui mercati esteri.

### **Importazioni**

Per nessun settore si sono verificate diminuzioni dei valori importati, mentre tassi di crescita particolarmente alti sono stati conseguiti da autoveicoli, prodotti tessili e abbigliamento e materiale e forniture elettriche (tavola 6.2). Incrementi a due cifre hanno interessato dieci dei diciannove settori messi a confronto. Agli ultimi posti della graduatoria dei tassi di crescita troviamo prodotti alimentari bevande e tabacco, macchine agricole e industriali e minerali e prodotti non metallici.

Sul piano dei volumi importati, gli incrementi sono stati ancora maggiori, in conseguenza della flessione dei prezzi, e hanno evidenziato la repentina ripresa degli acquisti, dopo un 1996 segnato da una decelerazione per sedici settori e da una diminuzione per quindici di essi. Autoveicoli, minerali ferrosi e non ferrosi e prodotti delle altre industrie manifatturiere sono le branche che hanno fatto registrare gli incrementi più rilevanti, mentre dinamiche più contenute hanno interessato prodotti alimentari bevande e tabacco,

---

<sup>20</sup> Per un esame per settori della competitività di prezzo che tiene conto anche del confronto con l'andamento dei prezzi alla produzione, cfr. *infra*, par. 6.2. Per una stima dell'andamento della competitività di prezzo delle esportazioni dell'industria manifatturiera nel complesso, al netto delle variazioni relative dei prezzi alla produzione e del cambio, cfr. Banca d'Italia, *Relazione...*, *op. cit.*, pp. 78 - 79 e 122 - 126, nonché il capitolo 4 di questo *Rapporto*.

prodotti energetici e macchine agricole e industriali.

La progressiva stabilizzazione dei tassi di cambio tra la lira e le principali valute di conto, la favorevole evoluzione dei corsi delle materie prime e il contenimento entro limiti piuttosto ristretti dell'inflazione sul mercato interno hanno probabilmente influito sull'andamento dei prezzi all'importazione, che nell'aggregato, analogamente a quanto accaduto nel 1996, sono rimasti stazionari. Per prodotti energetici, cuoio e calzature e prodotti tessili e abbigliamento si sono registrati i maggiori incrementi, mentre le più importanti diminuzioni sono state quelle relative a carta, articoli di carta e stampa, autoveicoli e minerali e prodotti non metallici.

L'andamento ora evidenziato ha fatto in modo che nel 1997 il contributo dei fattori della produzione provenienti dall'estero alla variazione dei costi unitari variabili fosse negativo, anche se di valore superiore a quello, sempre negativo, relativo al 1996<sup>21</sup>.

L'effetto della forte crescita degli acquisti di autoveicoli sui flussi di importazioni è del tutto evidente già dal tasso di variazione (27,4%), cui si è accompagnata una diminuzione dei prezzi (-4,1%). Secondo stime ICE il contributo delle automobili alla variazione complessiva delle importazioni in volume sarebbe stato nel 1997 di oltre 2 punti su un incremento complessivo del 10,3%.

### *Scambi di servizi*

È aumentato, nel 1997, il grado di apertura internazionale dei servizi, aggregato comprendente i trasporti transfrontalieri, i viaggi all'estero e gli altri servizi. Lo dimostra il semplice paragone tra la rapida crescita dei valori dell'interscambio e il più lento ritmo di aumento del valore aggiunto del settore terziario nazionale. Il miglioramento di alcune poste contabili, come il saldo dei viaggi all'estero e degli altri servizi, peraltro in presenza di una quasi stazionarietà dei corsi valutari, è il sintomo di una rinnovata capacità competitiva delle aziende italiane.

L'aggregato in esame ha fatto registrare nel 1997 un saldo pari 3.419 miliardi, con una variazione in aumento di 285 miliardi, in marcato rallentamento rispetto al 1996 (tavole 6.5 e **C/22 in appendice**).

Nel comparto dei trasporti internazionali si è verificato un peggioramento di notevoli proporzioni (-1.876 miliardi), legato in prevalenza alla componente dei servizi di assistenza al trasporto (-2.475), che ha fatto scendere il saldo a quota -15.022 miliardi. Un contributo positivo alla variazione del saldo è stato apportato dal settore dei trasporti di passeggeri per via aerea, che ha ripreso a migliorare la propria posizione sull'estero, dopo un decennio di diminuzioni, grazie alla ristrutturazione in corso nella compagnia di bandiera, alla nascita di nuovi vettori e all'espansione delle attività sull'estero di quelli esistenti. Nella stessa direzione si è mosso il saldo, già positivo, dei trasporti di passeggeri per via marittima, che ha accelerato la propria crescita in virtù del rapido sviluppo del mercato delle crociere turistiche ad opera di armatori italiani.

È migliorato solo lievemente (101 miliardi) l'avanzo dei viaggi all'estero, che ha raggiunto quota 22.453 miliardi. Il surplus è stato realizzato in larga parte grazie agli scambi con i paesi industriali, in particolare Germania, Giappone, Austria, Stati Uniti e Regno Unito, mentre deficitari sono stati i saldi relativi a Francia, Spagna e area africana<sup>22</sup>. Il positivo risultato del comparto, che ha contribuito per quasi il 40% agli incassi totali, è stato conseguito grazie all'aumento della spesa pro capite giornaliera dei turisti giunti in Italia, in particolare dagli Stati Uniti e dal Regno Unito, e nonostante il forte aumento della spesa turistica degli italiani recatisi all'estero.

Il settore degli altri servizi, che ha visto il proprio disavanzo ridursi di 2.120 miliardi, a quota -4.012, si articola in un eterogeneo insieme di sottosettori, tra i quali le princi-

<sup>21</sup> Cfr. Banca d'Italia, *Relazione...*, op. cit., pp. 126 – 127.

**INTERSCAMBIO DI SERVIZI PER SETTORI***(miliardi di lire e variazioni sull'anno precedente)*

Settori	Crediti			Esborsi			Salda		
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	1995	1996	1997
Trasporti internazionali	24.316	23.414	27.247	38.167	36.472	42.269	-13.851	-13.146	-15.022
	17,6%	-3,7%	16,4%	27,1%	-4,4%	15,6%	-4.483	705	-1.876
Trasporti di merci	18.833	17.918	20.047	21.981	20.931	23.061	-3.148	-3.051	-3.014
	17,7%	-4,9%	11,9%	26,6%	-4,8%	10,0%	-1.787	97	37
Trasporti di passeggeri	4.340	4.304	5.613	5.783	5.713	6.463	-1.443	-1.412	-850
	18,0%	-0,8%	30,4%	31,6%	-1,2%	4,3%	-726	31	562
Servizi di assistenza	1.143	1.192	1.587	10.403	9.828	12.745	-9.260	-8.683	-11.158
	15,9%	4,3%	33,1%	25,7%	-5,5%	29,1%	577	577	-2.475
Viaggi estero	46.803	46.250	50.847	23.686	23.898	28.394	23.117	22.352	22.453
	18,0%	-1,2%	9,9%	7,8%	0,9%	18,8%	5.432	-765	101
Altri servizi	43.338	43.615	50.994	51.593	49.743	55.006	-8.255	-6.132	-4.012
	18,2%	0,6%	16,9%	19,4%	-3,6%	10,6%	-1.693	2.123	2.120
Costruzioni	5.164	4.874	5.705	2.467	1.867	2.131	2.697	3.007	3.574
	25,2%	-5,6%	17,0%	38,8%	-24,3%	14,1%	350	310	567
Comunicazioni	474	827	1.169	1.022	1.457	1.801	-548	-630	-632
	-5,2%	74,5%	41,4%	0,7%	42,6%	23,6%	-33	-82	-2
Intermediazioni	12.059	12.627	15.180	16.565	16.448	18.685	-4.506	-3.821	-3.505
	47,3%	4,7%	20,2%	43,3%	-0,7%	13,6%	-1.127	685	316
Assicurazioni	8.970	7.902	7.906	8.098	6.352	7.554	872	1.546	352
	19,3%	-11,9%	0,1%	10,3%	-21,6%	18,8%	697	674	-1.194
Servizi person. cultur.e ricr.	868	843	1.083	2.826	2.504	2.504	-1.958	-1.661	-1.421
	2,8%	-2,9%	28,5%	25,4%	-11,4%	0,0%	-548	297	240
Servizi per le imprese	10.970	11.620	13.984	15.419	16.480	17.677	-4.449	-4.860	-3.693
	14,3%	5,9%	20,3%	11,3%	6,9%	7,3%	-192	-411	1.167
Servizi per il governo	749	1.150	987	732	883	485	17	267	502
	-8,4%	53,5%	-14,2%	178,3%	20,6%	-45,1%	-538	250	235
Servizi non classificati	4.084	3.772	4.980	4.464	3.752	4.169	-380	20	811
	-19,4%	-7,6%	32,0%	-13,2%	-15,9%	11,1%	-302	400	791
<b>TOTALE</b>	<b>114.457</b>	<b>113.247</b>	<b>129.088</b>	<b>113.446</b>	<b>110.113</b>	<b>125.669</b>	<b>1.011</b>	<b>3.134</b>	<b>3.419</b>
	18,0%	-1,1%	14,0%	19,1%	-2,9%	14,1%	-744	2123	285

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

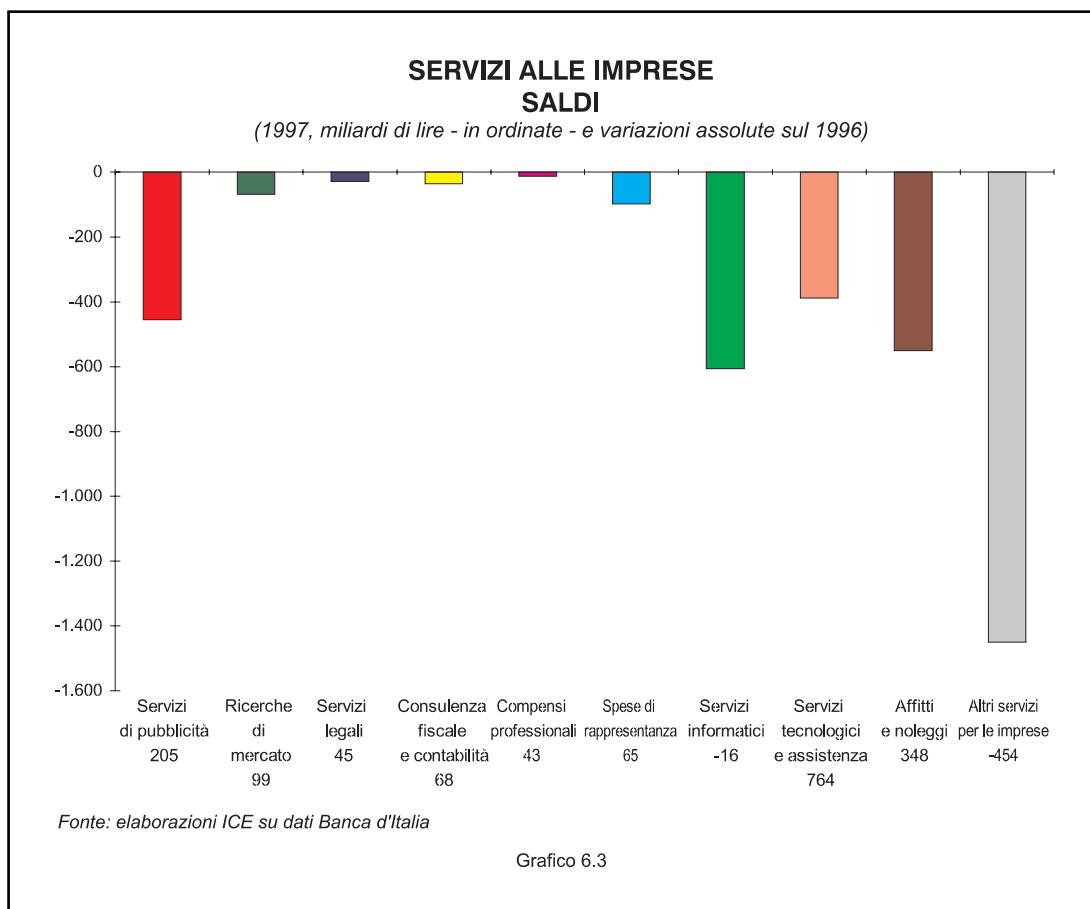
Tavola 6.5

pali variazioni positive del saldo hanno interessato i servizi per le imprese (1.167 miliardi, grafico 6.3 per la disaggregazione per segmenti), i servizi non classificati (791) e le intermediazioni (316 miliardi in più rispetto al 1996). Una variazione negativa di particolare rilievo si è verificata nel settore delle assicurazioni, per il quale l'avanzo si è ridotto di 1.194 miliardi.

Dal lato dei crediti si è registrato un miglioramento del 14%, con un risultato complessivo di 129.088 miliardi. Le variazioni dei principali comparti e settori sono state tutte positive, con l'unica eccezione dei servizi per il governo, che si sono contratti del 14,2%. Incrementi di particolare rilievo rispetto al 1996 si sono verificati per i settori comunicazioni (41,4%) e servizi di assistenza ai trasporti internazionali (33,1%) e per il comparto servizi non classificati (32%). Stazionari si sono mostrati i crediti nel settore delle assicurazioni, mentre un incremento inferiore alla media ha interessato i viaggi all'estero (9,9%).

Il mercato mondiale del turismo si è mantenuto in sostenuta crescita, durante tutto





l'ultimo decennio, facendo registrare nel 1997 un aumento degli incassi pari al 9,7%, due punti percentuali in più rispetto al 1996<sup>23</sup>. Tra il 1995 e il 1996 è cresciuta lievemente la quota dell'Italia in termini di arrivi di turisti stranieri, portandosi attorno al 5% del totale mondiale e all'8,4% di quello europeo; dati ancora provvisori per il 1997 evidenzieranno una tendenza al ribasso.

Negli esercizi ricettivi italiani si è verificata una lieve flessione delle presenze di turisti stranieri. Sono diminuiti gli arrivi di cittadini tedeschi, a causa di vari fattori, tra i quali si segnalano l'andamento non brillante dell'economia nel suo complesso e la rivalutazione della lira sul marco, mentre sono cresciuti i turisti provenienti da Gran Bretagna, Corea, Sud America, Russia ed Europa orientale nel complesso, e si sono mantenuti sui livelli registrati nel 1996 quelli in arrivo da Stati Uniti d'America e Giappone<sup>24</sup>.

Secondo un'indagine svolta dall'Ente nazionale italiano per il turismo (ENIT) tra gli operatori turistici di dodici paesi, le tipologie di viaggi in Italia che hanno fatto registrare i maggiori aumenti, dal lato dell'offerta, sono quelle legate a interessi particolari, culturali in particolar modo, all'enogastronomia e agli sport invernali, mentre in calo appaiono i viaggi verso le mete balneari e il turismo d'affari.

Il settore dei servizi per le imprese ha conseguito una forte accelerazione dei ricavi sui mercati esteri, che sono cresciuti del 20,3%, portandosi a quota 13.984 miliardi. Tutte le principali componenti hanno fatto registrare andamenti positivi; i contributi più rilevanti sono stati quelli dei sottosettori spese di rappresentanza (21,6%) e servizi informa-

<sup>22</sup> *Ibidem*, pp. 138 – 139.

<sup>23</sup> Cfr. Ente nazionale italiano per il turismo (ENIT) *Allegato al piano esecutivo 1999*, Roma, marzo 1998, bozze di stampa, pp. 14 e 22.

tici, cresciuti del 25,7%, pur restando su livelli complessivamente modesti (**tavola C/20 in appendice**). Più contenuto, e inferiore alla media di settore, è stato l'incremento dei servizi tecnologici e di assistenza, pari al 17,2%. In quest'ultimo ambito va segnalata la forte crescita dei ricavi nel segmento della cessione di brevetti e licenze, cui si sono contrapposte diminuzioni nei crediti per servizi accessori all'attività di ricerca e sviluppo e per l'assistenza relativa a brevetti e licenze. Un miglioramento di rilievo, con il raggiungimento di un nuovo massimo decennale, è stato infine realizzato dal segmento consulenze e studi tecnici, che è cresciuto dell'11,2%.

Sul versante dei debiti si è verificata una crescita del 14,1% a quota 125.669 miliardi, grazie ad apporti di segno positivo da parte di tutti i principali comparti e settori, con l'eccezione dei servizi personali, culturali e ricreativi, stazionari rispetto al 1996, e dei servizi per il governo, in diminuzione. Particolarmente rapida appare la progressione dei servizi di assistenza al trasporto (29,1% in più rispetto al 1996), delle comunicazioni (42,6%), sospinte dalle innovazioni tecnologiche nella telefonia e dall'aumento della domanda di servizi da parte delle famiglie<sup>25</sup>, dei viaggi all'estero (18,8%) e delle assicurazioni (18,8%). Considerata la perdita di posizioni subita nel 1996 (-4,8%), gli esborsi per i trasporti di merci sono cresciuti notevolmente nel 1997 (10%), anche a causa della forte tendenza all'aumento delle importazioni.

Nel settore dei servizi per le imprese le principali variazioni positive sono state quelle relative a spese di rappresentanza (17,1% in più rispetto al 1996), assistenza per brevetti e licenze (3,9%), consulenze e studi tecnici (12,1%) e, confermando una tendenza ormai consolidata, servizi informatici (10,8%, **tavola C/21 in appendice**). Diminuzioni degli esborsi hanno interessato, nel 1997, i sottosettori servizi di pubblicità (-4,8%) e altri servizi tecnologici (-21,2%).

Stando ai risultati dell'indagine ISCO sul terziario avanzato, il 20% delle aziende intervistate si è detto interessato, nel 1997, a un'espansione delle proprie attività nell'Unione Europea, l'11% nell'Europa orientale e il 26% in altri paesi<sup>26</sup>. Dall'inchiesta è emersa peraltro una forte diminuzione della propensione a operare all'estero, sia rispetto al 1996 che, ancora più nettamente, al 1992, primo anno per il quale i dati sono disponibili<sup>27</sup>. Le aziende maggiormente interessate all'internazionalizzazione erano nel 1997 quelle dei segmenti ingegneria e progettazione, marketing e altri servizi.

Circa due terzi delle imprese che hanno partecipato all'indagine hanno dichiarato di trovarsi di fronte, nella propria attività, a una concorrenza da parte di aziende estere definita "molto accentuata", mentre il 32% ha descritto la competizione come "media" e solo il 4% "poco accentuata". L'incidenza del primo tipo di giudizio è risultata maggiore nei segmenti informatica, ingegneria e progettazione e altri servizi. Questi due ultimi segmenti sono contemporaneamente protagonisti di un'espansione oltre frontiera e oggetto di una forte concorrenza da parte di aziende straniere e dunque appaiono maggiormente internazionalizzati, rispetto ad altri che sembrano invece, come contabilità e pubblicità, ai margini del processo di apertura agli scambi con l'estero. Verso una simile tendenza spingono fattori, talora concomitanti, come le profonde differenze tra normative presenti anche all'interno dell'Unione Europea e le peculiarità linguistiche e culturali dei paesi esteri, ma anche le ridotte dimensioni aziendali<sup>28</sup> e la messe di opportunità offerte dal mercato italiano in una fase, come quella incominciata nel 1997, di ripresa dell'attività

<sup>24</sup> *Ibidem*, pp. 28 – 30.

<sup>25</sup> Cfr. Ministero del tesoro, del bilancio e della programmazione economica, *op. cit.*, vol. II p. 19.

<sup>26</sup> L'indagine, che molto probabilmente verrà pubblicata regolarmente a partire dal 1998, è stata oggetto di un interessante approfondimento ad opera di M. Corsi e G. De Cindio "Il ciclo economico nel terziario avanzato", in *Rassegna dei lavori dell'ISCO*, anno XIV, n. 4 – 1997, pp. 49 – 84.

<sup>27</sup> In particolare nel 1992 su 100 intervistati 51 si dichiaravano interessati a espandersi nella UE, 32 nell'Europa orientale e 31 in altri paesi; le percentuali si riducevano rispettivamente a 26, 20 e 26 nel 1996 e, come già accennato, a 20, 11, e 26 nel 1997.

<sup>28</sup> Secondo elaborazioni riferite ai primi anni novanta, la quota di addetti del settore "Altri servizi" occupata in aziende con meno di venti addetti era del 48,2% in Francia, del 32,2 in Germania, del 42,2 nel Regno Unito,

produttiva.

## 6.2 L'APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA ITALIANA

### *L'internazionalizzazione commerciale*

Nel 1997 la propensione a esportare (PE)<sup>29</sup> dell'industria manifatturiera, misurata a prezzi costanti, è aumentata più sensibilmente che nel 1996 (0,7 punti percentuali), portandosi a quota 32% e facendo così segnare un nuovo massimo decennale (tavola 6.6). Nell'industria meccanica i settori materiale e forniture elettriche e macchine agricole e industriali e, nell'industria leggera, i settori legno e mobili e cuoio e calzature hanno fatto segnare i migliori risultati rispetto al 1996, mentre decrementi anche consistenti hanno interessato il comparto dei mezzi di trasporto, a causa dello spiazzamento delle vendite all'estero da parte di quelle sul mercato interno.

Se come pietra di paragone si prende l'incidenza sulla produzione delle esportazioni

### GRADO DI APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA (valori percentuali)

Branche NACE	Penetrazione delle importazioni (1)				Propensione ad esportare (2)			
	media				media			
	'87-'89	1995	1996	1997	'87-'89	1995	1996	1997
Minerali ferrosi e non ferrosi	30,3	37,2	37,1	39,4	16,4	21,9	22,8	23,5
Minerali e prodotti non metallici	8,6	11,9	11,7	12,5	16,7	24,7	24,7	25,3
Prodotti chimici	26,6	34,5	32,1	34,2	18,3	25,1	23,4	24,0
Prodotti in metallo	5,4	8,7	9,0	10,0	13,5	23,3	23,9	24,7
Macchine agricole e industriali	25,2	32,0	32,2	36,7	43,3	56,6	58,3	62,9
Macchine per ufficio	59,3	67,4	62,8	66,7	50,5	58,9	53,8	54,3
Materiale e forniture elettriche	29,6	39,8	38,1	43,9	26,4	40,3	40,7	45,8
Autoveicoli e relativi motori	38,5	59,0	59,7	59,3	32,2	55,5	55,7	49,4
Altri mezzi di trasporto	19,4	25,8	24,6	24,7	23,5	35,4	33,3	29,9
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	15,8	17,8	18,1	17,9	7,7	11,8	11,8	12,3
Prodotti tessili, abbigliamento	12,8	20,5	20,5	22,3	24,4	32,6	33,1	33,4
Cuoio, calzature	16,1	30,8	32,1	35,7	41,6	52,8	52,2	53,7
Legno e mobili in legno	8,5	11,9	11,8	13,3	14,4	22,9	22,2	24,0
Carta, articoli di carta e stampa	12,0	14,5	14,1	14,7	8,2	13,0	13,3	13,2
Prodotti in gomma e plastica	14,1	21,3	22,7	23,6	21,1	34,2	37,7	39,0
<b>Totale manufatti</b>	<b>20,5</b>	<b>27,3</b>	<b>26,8</b>	<b>29,0</b>	<b>21,2</b>	<b>31,0</b>	<b>31,3</b>	<b>32,0</b>

(1) Rapporto percentuale tra importazioni e domanda interna (produzione + importazioni - esportazioni), a prezzi costanti

(2) Rapporto percentuale tra esportazioni e produzione, a prezzi costanti

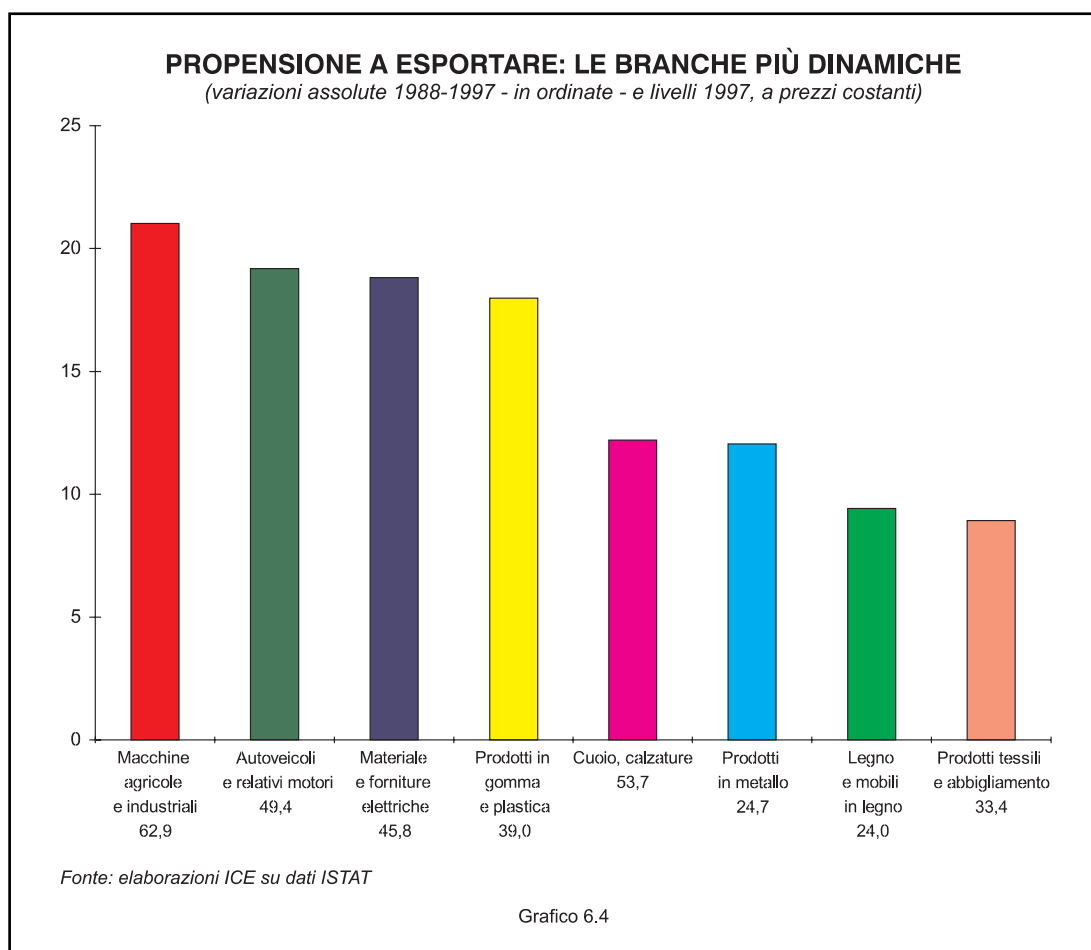
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.6

del 38,3 in Spagna e dell'81,1 in Italia. Cfr. Banca d'Italia, *Relazione...*, op. cit., p. 83.

<sup>29</sup> L'indicatore di propensione a esportare (PE) è calcolato dividendo il valore delle esportazioni per quello della produzione. Alla base del calcolo della PE viene posta la stima del valore della produzione di ciascun settore a prezzi costanti, ottenuta moltiplicando il valore della produzione effettiva al costo dei fattori, tratto dalla tavola delle interdipendenze settoriali del 1988 (riga 99) per il relativo indice della produzione, slittato alla base 1988 da quella originaria, 1990 = 100. Moltiplicando il valore così calcolato per l'indice dei prezzi alla produzione, si ottiene una stima del valore della produzione a prezzi correnti. Ove non altrimenti indicato, la PE s'intende a

nel 1988, si osserva come abbiano conseguito ottimi risultati, in termini di variazione assoluta dell'indicatore, tre settori su quattro del comparto metalmeccanico, con le macchine agricole e industriali interessate da un aumento di oltre venti punti, oltre ad autoveicoli e relativi motori, prodotti in gomma e plastica e cuoio e calzature (grafico 6.4 e **tavola C/16 in appendice**). Per i settori ora ricordati il livello della PE nel 1997 spaziava dal 25% al 63%, nel 1988 era compreso tra il 12% e 42%. Sono questi solo alcuni dei sintomi di una sempre maggiore apertura dell'economia italiana agli scambi con l'estero, che ha trovato una conferma, come si vedrà tra breve, negli andamenti della penetrazione delle importazioni. Sono rimasti marginali in tale processo due settori, pure non secondari



nel quadro dell'economia italiana, ovvero carta articoli di carta e stampa e prodotti alimentari bevande e tabacco, contraddistinti da livelli e dinamiche della PE largamente inferiori alla media.

prezzi costanti.

<sup>30</sup> La profittabilità relativa all'esportazione è calcolata dividendo l'indice dei valori unitari all'esportazione per quello dei prezzi alla produzione (entrambi slittati alla base 1988 = 100 da quelle originarie). A parità di costi di produzione, questo indicatore contribuisce a mettere in luce le variazioni nei margini relativi di profitto tra le vendite sui mercati esteri e quelle all'interno; se l'indice resta costante, non cambia la convenienza relativa a vendere su uno dei due mercati, se aumenta conviene di più vendere all'estero, viceversa se diminuisce. Occorre cautela nell'interpretazione dell'indice per varie ragioni, tra le quali l'impossibilità di stabilire in che misura una variazione dei valori unitari all'esportazione rifletta il comportamento dei prezzi o invece i muta-

## INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA. PREZZI RELATIVI

(variazioni percentuali)

Branche NACE	Competitività delle importazioni (1)				Profittabilità all'esportare (2)			
	media '87-'89	1995	1996	1997	media '87-'89	1995	1996	1997
Minerali ferrosi e non ferrosi	0,2	-4,1	5,3	-1,2	0,1	1,1	8,0	1,1
Minerali e prodotti non metallici	0,0	-3,0	2,7	8,3	-1,3	6,3	-3,9	0,9
Prodotti chimici	0,0	3,3	-4,3	4,7	-1,8	4,5	-6,7	0,3
Prodotti in metallo	1,5	1,6	-2,3	2,1	-1,0	6,3	-2,8	-0,2
Macchine agricole e industriali	3,8	-0,9	2,2	5,6	-1,3	-4,0	3,8	-0,9
Macchine per ufficio	3,1	-3,3	-10,2	6,3	-0,1	1,1	1,6	-1,0
Materiale e forniture elettriche	-0,6	-0,3	1,2	-2,0	0,4	5,9	3,3	-1,2
Autoveicoli e relativi motori	4,4	-2,8	2,2	4,8	0,8	2,0	1,7	-2,1
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	-2,5	-3,6	7,2	-1,0	0,0	-4,0	0,4	-2,8
Prodotti tessili, abbigliamento	1,3	-6,1	3,5	-0,7	1,0	2,7	-0,8	-2,9
Cuoio, calzature	-1,6	-6,2	6,9	-1,1	0,9	1,9	4,1	-3,0
Legno e mobili in legno	2,7	-4,2	12,7	2,0	0,6	2,8	-0,4	-3,7
Carta, articoli di carta e stampa	-3,2	-22,4	23,0	4,2	1,2	4,5	6,0	-4,4
Prodotti in gomma e plastica	3,2	1,9	1,9	-1,1	-1,2	5,7	-3,6	-4,6
<b>Totale manufatti (3)</b>	<b>5,4</b>	<b>-3,2</b>	<b>2,6</b>	<b>2,3</b>	<b>-1,5</b>	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>	<b>-1,5</b>

(1) Indice prezzi interni alla produzione/indice prezzi all'import; (2) Indice prezzi all'export/indice prezzi alla produzione; (3) Esclusi gli altri mezzi di trasporto, per i quali i dati non sono disponibili

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.7

L'accelerazione della PE è avvenuta in presenza di una diminuzione della profittabilità all'esportazione (PR)<sup>30</sup> dell'1,5%, che si è articolata variamente tra i settori industriali (tavola 6.7). Aumenti di portata limitata si sono registrati per prodotti chimici, autoveicoli e prodotti in gomma e plastica, mentre i decrementi di entità maggiore si sono verificati per prodotti alimentari bevande e tabacco, carta articoli di carta e stampa e cuoio e calzature. Sull'andamento cedente della PR ha inciso in maniera determinante il calo dei prezzi all'esportazione, dato che quelli alla produzione sono cresciuti o, in un numero limitato di casi, sono diminuiti in misura minore della PR stessa.

Il differenziale tra prezzi o costi rispetto ai concorrenti anche nel 1997 è stato il principale fattore negativo che ha influenzato le esportazioni, secondo l'inchiesta trimestrale dell'ISCO in materia. Per la maggior parte dei settori è stata molto rilevante anche l'influenza di "altri motivi", non meglio specificati. Un'indicazione non pienamente coincidente con i dati ISTAT appena esaminati emerge dall'analisi delle risposte alla domanda circa il confronto tra prezzi interni e sui mercati esteri e della relativa articolazione per settori: per l'insieme delle manifatture hanno prevalso le risposte che indicano un livello uguale (58% degli intervistati) o inferiore (14%) dei primi rispetto ai secondi. Viceversa il 29% praticerebbe prezzi all'esportazione superiori a quelli sul mercato interno, una percentuale in aumento rispetto a quella registrata nel 1996. Solo per alcuni settori i risultati delle due rilevazioni sono coincidenti.

Differenze metodologiche tra le due rilevazioni a parte, si potrebbe ipotizzare che, pur in presenza di una tendenza complessiva alla diminuzione della profittabilità all'esportazione, durante il 1997 in un numero limitato di settori vi siano state aziende che hanno inteso recuperare sui mercati esteri una parte dei margini di profitto, compressi sui

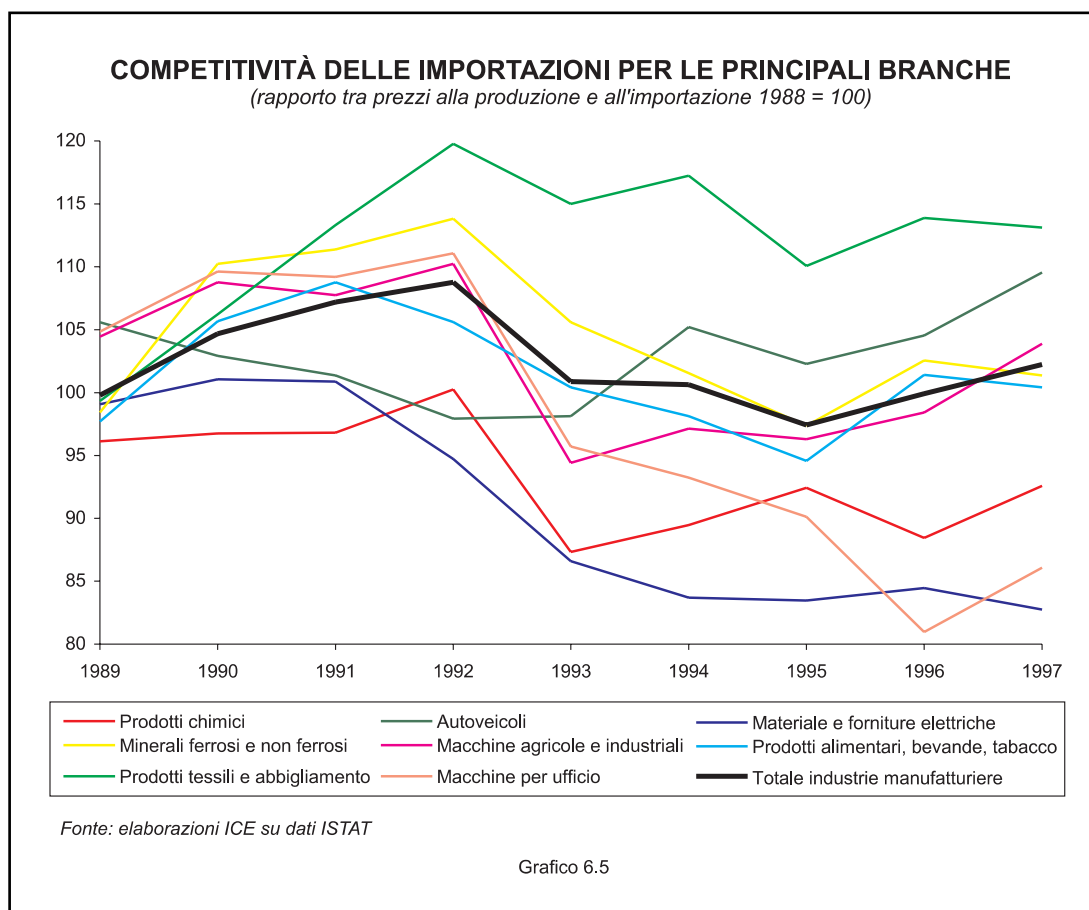
menti nella composizione merceologica e nella qualità dei prodotti esportati.

<sup>31</sup> La penetrazione delle importazioni (PI) è calcolata dividendo, per ciascuna branca, il valore delle importazioni

mercati interni dalle note vicende della congiuntura economica.

È cresciuta di 2,2 punti percentuali, per l'insieme dell'industria italiana, la penetrazione delle importazioni (PI)<sup>31</sup>, facendo segnare un nuovo massimo decennale, al 29% (tavola 6.6). L'aumento, il maggiore degli ultimi anni, è stato particolarmente intenso per materiale e forniture elettriche, macchine agricole e industriali, macchine per ufficio e cuoio e calzature, mentre diminuzioni o incrementi di entità modesta hanno interessato autoveicoli, prodotti alimentari bevande e tabacco e altri mezzi di trasporto.

Il confronto tra prezzi alla produzione e all'importazione può esprimersi attraverso l'indicatore di competitività all'importazione (CI)<sup>32</sup>, che approssima l'andamento della convenienza di un residente italiano a rifornirsi presso i produttori nazionali o esteri, misurata rispetto a un anno base. Dai dati relativi al 1997 è emerso un aumento, in favore dei produttori esteri, del 2,3% sul livello toccato nel 1996, grazie al quale la CI ha raggiunto il massimo del periodo post-svalutazione (grafico 6.5). Durante gli anni 1993 - 1996 l'indicatore si era mantenuto attorno ai valori di fine anni ottanta, dopo la brusca interruzione, in coincidenza con la svalutazione della lira, della fase di crescita che aveva contraddistinto gli anni 1990 - 1992.



per la domanda interna apparente, definita come produzione interna più importazioni meno esportazioni; per la definizione di produzione interna v. note precedenti. Ove non altrimenti indicato, la PI s'intende a prezzi costanti.

<sup>32</sup> La competitività delle importazioni viene misurata dividendo per ciascuna branca l'indice dei prezzi interni alla produzione per l'indice dei prezzi all'importazione. Un aumento dell'indicatore rivela quindi che rispetto all'anno base le merci importate sono più competitive rispetto a quelle italiane, e viceversa.

Tra i limiti di questo indicatore come misura di competitività, va ricordato il fatto che l'indice dei prezzi all'importazione fa in realtà riferimento ai valori unitari e non ai prezzi e quindi è distorto dai mutamenti nella com-

Nel 1997 la CI è cresciuta maggiormente, indicando un aumento di competitività di prezzo delle merci importate, per minerali e prodotti non metallici, macchine per ufficio e macchine agricole e industriali. Per sei settori l'indicatore ha fatto segnare una lieve diminuzione, più consistente per materiale e forniture elettriche e minerali ferrosi e non ferrosi.

Come si è visto più sopra, tra i fattori del rapido aumento delle importazioni possono ricomprendersi gli andamenti e la composizione della domanda, la fase di crescita attraversata dal ciclo delle scorte e la relativa saturazione della capacità produttiva nazionale. Per alcuni settori, prevalentemente dell'industria meccanica e chimica, può avere inciso anche il recupero di competitività delle produzioni estere su quelle nazionali. La diminuzione della CI per altri settori, soprattutto dei comparti tessile cuoio e abbigliamento, alimentare ed estrattivo, può invece farsi risalire alla pressione competitiva che in molti di essi viene esercitata dai produttori stranieri, che insieme al contenuto andamento dei prezzi al consumo potrebbe aver causato il ribasso dei prezzi interni alla produzione verificatosi, con intensità differenti, per quattro delle sei branche considerate (tavole 6.1 e 6.7).

### *L'internazionalizzazione produttiva*

I principali centri di ricerca concordano sul fatto che nel 1997 è sopravvenuta un'ulteriore crescita degli investimenti diretti esteri (IDE), sia in entrata che in uscita. Dal punto di vista dei flussi finanziari la corrente dall'Italia verso altri paesi è stata più ampia di quella in direzione inversa, come d'altra parte accade da dieci anni<sup>33</sup>. Una proporzione rilevante degli IDE in uscita, pari a oltre due terzi del totale nel caso dei paesi dell'UE, si è rivolta verso l'acquisizione di aziende del terziario. Nell'analisi che segue ci si concentrerà sugli IDE nell'industria, con l'ausilio dei risultati preliminari di rilevazioni condotte presso le imprese investitrici<sup>34</sup>.

Nel biennio 1996 - 1997 si è consolidata la tendenza, già emersa nel corso degli anni novanta, a una diffusione degli IDE anche tra le piccole e medie imprese (PMI) industriali. Nell'ultimo biennio la distribuzione per classi di addetti del numero di nuovi IDE italiani ha evidenziato una netta prevalenza delle iniziative messe in atto da imprese con 500 addetti o meno, un tempo marginali, seguite da quelle con più di 500 e meno di 5.000 addetti, mentre si è ridotto notevolmente il peso sul totale della classe con oltre 5.000 addetti, preponderante solo dieci anni prima.

L'immagine che si ricava dal paragone, per i principali comparti dell'industria, tra flussi di IDE in entrata e in uscita nel periodo 1990 - 1997 vede nella maggioranza dei casi uno dei due prevalere nettamente sull'altro (grafico 6.6) offrendo, in prima approssimazione, una mappa dei punti di forza e di debolezza dell'internazionalizzazione produttiva italiana negli ultimi anni.

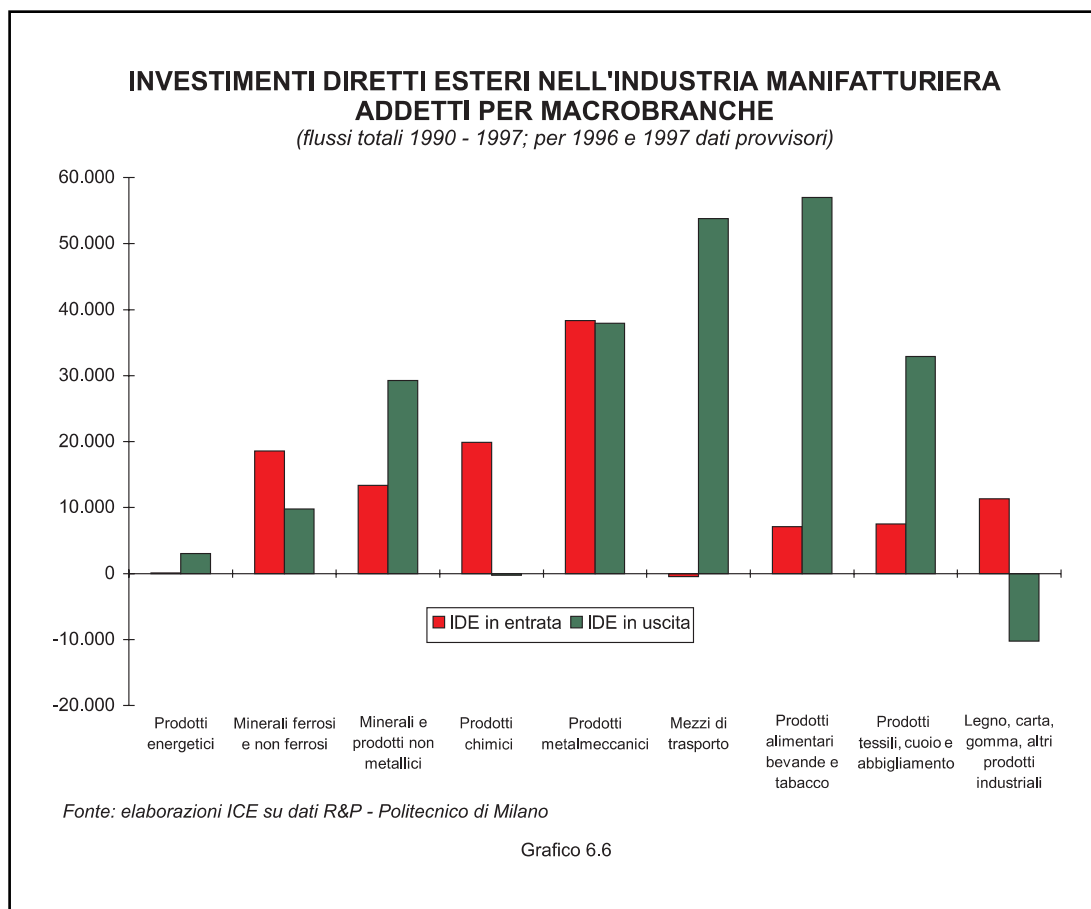
Nei casi di prodotti energetici, minerali e prodotti non metallici, mezzi di trasporto, prodotti alimentari bevande e tabacco, prodotti tessili cuoio e abbigliamento, dove hanno prevalso gli IDE in uscita su quelli in entrata, è evidente il dinamismo degli investitori italiani, con scopi sia *market* che *production oriented*. Nei comparti minerali ferrosi e

---

posizione merceologica dei flussi di importazioni.

<sup>33</sup> Cfr. Banca d'Italia, *Relazione...*, *op. cit.*, pp. 148 - 150.

<sup>34</sup> I dati usati nel resto del presente sottoparagrafo e riferiti a numero di IDE e addetti nelle aziende partecipate sono, ove non altrimenti indicato, ricavati dall'indagine svolta da R&P e Politecnico di Milano per il Consiglio nazionale dell'economia e del lavoro (CNEL). Per il biennio 1996 - 1997 tali dati sono da considerarsi provvisori, per due motivi: al momento nel quale si scrive non sono stati ancora pubblicati i bilanci societari e d'altro canto si sono verificati un fortissimo aumento e una diffusione degli IDE in uscita tra le PMI, come si dirà nel testo, entrambi fenomeni che rendono più difficoltoso il censimento. L'ICE, dall'edizione 1996 - 1997 dell'indagine, ha prestato la propria collaborazione attivando gli uffici della rete estera al fine di raccogliere e controllare le informazioni sulle aziende multinazionali. I dati, come si è accennato, si riferiscono alle sole imprese



non ferrosi, prodotti chimici e legno, carta gomma e altri prodotti industriali sono stati gli IDE in entrata a predominare e si può ipotizzare che alla base vi sia stata una capacità relativamente maggiore di attrazione del sistema produttivo e dei mercati italiani. Solo nel caso dei prodotti metalmeccanici si nota un equilibrio tra i due flussi, che potrebbe essere sotteso a un processo di integrazione intraindustriale.

Nel campo dell'assistenza alle imprese, estere e italiane, che intendano effettuare IDE, sta attivandosi una serie di iniziative di enti pubblici o controllati dallo Stato, allo scopo di rendere più competitive le localizzazioni sul territorio italiano e maggiormente efficaci e sicure le acquisizioni oltre frontiera. Tali enti possono sommariamente distinguersi sotto il profilo funzionale in due grandi gruppi: merchant bank, nel quale possono includersi finanziarie come ad esempio ITAINVEST, RIBS e INSUD, ed enti che forniscono servizi reali per l'effettuazione di IDE, che comprende alcune delle attività svolte da ENISUD, Istituto per la promozione industriale (IPI), Società per la promozione degli investimenti (SPI) e Istituto nazionale per il commercio estero (ICE). Numerosi sono anche i casi nei quali enti locali e Camere di commercio creano agenzie specializzate nella promozione del loro territorio di riferimento, seguendo l'esempio dei precursori francesi, britannici e irlandesi. Stando a quanto annunciato nella prima metà del 1998, dovrebbe definirsi entro tempi brevi quel quadro, normativo e organizzativo, da più parti auspicato per migliorare il coordinamento tra le tante iniziative, disciplinarne la competizione e valutare se e in che modo debbano essere incentivate, finanziariamente e/o con servizi reali.

Il saldo tra numero di investimenti e disinvestimenti italiani all'estero nel biennio 1996 - 1997 è lievemente aumentato, in presenza di un netto ridimensionamento degli addetti, che hanno superato le novemila unità, oltre trentamila in meno rispetto al periodo precedente (tavola 6.8). È subito evidente la riduzione delle dimensioni medie degli IDE nell'ultimo biennio, un'indicazione coerente con quanto appena detto a proposito



## PARTECIPAZIONI ITALIANE IN IMPRESE INDUSTRIALI ESTERE

Settori	Saldo tra nuove partecipazioni e dismissioni per biennio				Saldo dei relativi addetti per biennio				Totale flussi 1990-97	
	1990-91	1992-93	1994-95	1996-97*	1990-91	1992-93	1994-95	1996-97*	Imprese*	Addetti*
Prodotti energetici	3	0	-1	12	313	-951	-974	4.621	14	3.009
Minerali ferrosi e non ferrosi	11	22	10	6	4.050	4.202	4.184	-2.666	49	9.770
Minerali e prodotti non metallici	24	48	9	30	4.178	24.029	-649	1.720	111	29.278
Prodotti chimici	28	14	34	-28	4.779	-1.745	9.657	-12.954	48	-263
Prodotti in metallo	23	21	5	12	4.042	1.364	749	518	61	6.673
Macchine agricole e industriali	31	28	27	74	22.752	11.973	209	13.792	160	48.726
Macchine per ufficio e strumenti di precisione	10	4	4	4	377	3.094	-641	227	22	3.057
Materiale e forniture elettriche	37	34	33	-13	11.245	-18.898	2.844	-15.699	91	-20.508
Autoveicoli e relativi motori	11	5	5	4	17.975	18.014	7.751	8.651	25	52.391
Altri mezzi di trasporto	1	1	1	1	1.000	758	500	-856	4	1.402
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	45	37	60	58	11.480	33.078	8.470	3.976	200	57.004
Prodotti tessili	16	15	8	18	2.376	1.202	2.754	585	57	6.917
Abbigliamento	19	22	21	21	5.513	6.437	3.084	430	83	15.464
Cuoio e calzature	9	16	11	20	795	6.808	1.604	1.319	56	10.526
Legno e mobili in legno	2	11	9	13	1	1.492	1.225	404	35	3.122
Carta, articoli di carta e stampa	26	-8	27	4	4.519	-18.911	1.018	267	49	-13.107
Prodotti in gomma e plastica	12	10	2	19	-399	-7.857	1.359	3.141	43	-3.756
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	3	16	7	21	2.304	113	-902	1.977	47	3.492
<b>Totale generale</b>	<b>311</b>	<b>296</b>	<b>272</b>	<b>276</b>	<b>97.300</b>	<b>64.202</b>	<b>42.242</b>	<b>9.453</b>	<b>1.155</b>	<b>213.197</b>

(\*) dati provvisori

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

Tavola 6.8

della diffusione del fenomeno tra le PMI, e d'altra parte del tutto naturale in una fase iniziale dell'attività per un consistente numero di operatori. Da oltre 300 nel 1990 gli investitori italiani all'estero censiti dalla ricerca R&P - Politecnico di Milano sarebbero infatti passati, a fine 1997, a più di 1.500, con un aumento di oltre 500 unità nell'ultimo biennio.

All'avanzata delle PMI e all'estensione della presenza di investitori italiani, a fine 1997, a un centinaio di paesi esteri, si è accompagnata una diminuzione degli IDE ad opera di gruppi di grandi dimensioni, in termini assoluti oltre che di peso percentuale. Specialmente nei settori prodotti chimici e materiale e forniture elettriche sono state infatti realizzate importanti dismissioni, che hanno portato il saldo degli addetti nelle aziende estere controllate da investitori italiani ad assumere segno negativo, nonostante in termini di numero di iniziative il risultato veda invece prevalere le acquisizioni.

Particolarmente attivi, dal punto di vista delle iniziative realizzate nel biennio 1996 - 1997, sono apparsi i settori macchine agricole e industriali, prodotti alimentari, bevande e tabacco e minerali e prodotti non metallici. Il comparto tessile, cuoio e abbigliamento ha consolidato ulteriormente la propria attività multinazionale, con una forte accelerazione per il settore cuoio e calzature, che ha riguardato stabilimenti localizzati in prevalenza in Europa orientale e in Cina<sup>35</sup>.

Il confronto tra distribuzioni relative agli IDE italiani all'estero a fine 1995 e alle nuove partecipazioni del biennio 1996-1997 ha messo in evidenza un aumento delle quote relative all'Europa orientale e all'Estremo Oriente, dove si è realizzata oltre la metà degli investimenti; in flessione sono apparse invece le iniziative realizzate in America Latina ed Europa Occidentale.

dell'industria, escludendo cioè i settori primario e terziario e le forme di imprenditoria individuale poste in essere in paesi esteri da residenti italiani ma prive di legami con attività industriali in Italia, e viceversa.

Secondo recentissimi studi basati su rilevazioni dirette presso un campione di medie e grandi aziende manifatturiere, solo il 73,6% degli addetti è in media impiegato in stabilimenti in Italia, mentre il 17,2% lavora nel resto d'Europa, dei quali l'11,3% nella UE, e il 9,2% in paesi non europei, dei quali il 2,9% negli USA<sup>36</sup>. Per il comparto tessile, cuoio e abbigliamento, l'inchiesta ha confermato l'incidenza particolarmente marcata dell'occupazione in stabilimenti esteri, in particolare in paesi europei non membri della UE, sintomo di una ormai strutturale tendenza alla delocalizzazione di fasi del ciclo produttivo con il precipuo scopo di un recupero di competitività e margini di profitto attraverso la compressione dei costi variabili, specialmente del lavoro.

Sintomatico della crescente importanza dei processi di delocalizzazione è stato l'aumento, negli ultimi anni, dell'incidenza del traffico di perfezionamento passivo (TPP) sulle importazioni totali in alcuni settori del comparto tessile, cuoio e abbigliamento, che va di pari passo con lo sviluppo degli IDE. Per la UE a 12 il TPP nel 1997 ha accresciuto il proprio peso nel settore calzaturiero, mentre lo ha ridotto per materie prime tessili, tessuti, maglieria e abbigliamento; andamenti simili si sono registrati per l'Italia, dove all'uso del regime di reimportazione dopo temporanea esportazione erano ascrivibili nel 1997 il 16,5%, in valore, dei flussi in entrata nel settore delle calzature, il 21,6% nella maglieria e il 21% nell'abbigliamento. Occorre tenere presente che il TPP è determinato anche da fattori non economici ma normativi, che possono cambiare di anno in anno con l'evolversi dei regimi doganali e degli accordi internazionali sul commercio.

Dal lato degli IDE in entrata, ad opera cioè di aziende straniere che acquistano partecipazioni in imprese industriali italiane, nel biennio 1996-1997 si è verificato un forte miglioramento del saldo tra numero di nuove iniziative e dismissioni, mentre i relativi

#### PARTECIPAZIONI ESTERE IN IMPRESE INDUSTRIALI ITALIANE

Settori	Saldo tra nuove partecipazioni e dismissioni per biennio				Saldo dei relativi addetti per biennio				Totale flussi 1990-97	
	1990-91	1992-93	1994-95	1996-97*	1990-91	1992-93	1994-95	1996-97*	Imprese*	Addetti*
	Prodotti energetici	0	0	-1	3	-70	-42	-597	776	2
Minerali ferrosi e non ferrosi	-2	3	7	16	-5.323	176	16.689	7.040	24	18.582
Minerali e prodotti non metallici	9	5	6	19	2.809	4.158	3.127	3.265	39	13.359
Prodotti chimici	26	33	18	32	1.508	5.742	7.474	5.155	109	19.879
Prodotti in metallo	9	0	13	15	1.130	399	2.474	1.933	37	5.936
Macchine agricole e industriali	22	14	8	42	4.794	-2.359	5.416	8.041	86	15.892
Macchine per ufficio e strumenti di precisione	1	4	-1	8	679	10.570	-8.653	1.765	12	4.361
Materiale e forniture elettriche	23	12	30	26	-1.386	-2.540	9.831	6.222	91	12.127
Autoveicoli e relativi motori	0	0	-2	4	-936	58	-1.192	1.372	2	-698
Altri mezzi di trasporto	2	0	-2	1	249	73	-138	50	1	234
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	17	1	9	5	744	2.764	2.380	1.196	32	7.084
Prodotti tessili	1	12	1	7	374	2.489	1.309	1.298	21	5.470
Abbigliamento	2	2	2	0	346	379	430	320	6	1.475
Cuoio e calzature	4	0	0	-1	864	78	100	-515	3	527
Legno e mobili in legno	0	1	1	-1	0	133	15	-225	1	-77
Carta, articoli di carta e stampa	21	0	11	20	3.531	-6.402	2.779	2.656	52	2.564
Prodotti in gomma e plastica	16	2	14	7	2.619	701	1.288	1.071	39	5.679
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	0	-2	3	5	69	1.413	1.332	356	6	3.170
<b>Totale generale</b>	<b>151</b>	<b>87</b>	<b>117</b>	<b>208</b>	<b>12.001</b>	<b>17.790</b>	<b>44.064</b>	<b>41.776</b>	<b>563</b>	<b>115.631</b>

(\*) dati provvisori

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

Tavola 6.9

<sup>35</sup> Vedi le *Schede settoriali* pubblicate nell'Appendice del presente Rapporto per i dati di dettaglio circa la distri-

addetti sono cresciuti di oltre 40.000 unità (tavola 6.9). Ancora più rapida è stata la progressione delle partecipazioni di controllo, per le quali il flusso netto nel 1996 - 1997, in termini di iniziative, è raddoppiato rispetto al biennio precedente.

Se negli anni della svalutazione della lira aveva prevalso una generale cautela da parte degli investitori esteri, il miglioramento dei fondamentali e la partecipazione a pieno titolo dell'Italia al processo di costruzione dell'Unione Monetaria Europea potrebbero aver trainato la ripresa degli IDE in entrata. Le iniziative di agevolazione e promozione intraprese dai soggetti cui sopra si è accennato hanno probabilmente dato un contributo positivo. Una nota di cautela va apposta al quadro ora delineato, data la tendenza, verificatasi nel 1997, a un netto rallentamento della crescita delle nuove partecipazioni, anche sotto il profilo degli addetti coinvolti, cui si è accompagnata peraltro una stabilizzazione delle dismissioni su livelli molto ridotti.

Tra i settori produttivi, macchine agricole e industriali, prodotti chimici e materiale e forniture elettriche hanno beneficiato di circa la metà delle iniziative nette; saldi positivi dei flussi di IDE in entrata hanno interessato tutte le branche considerate, con due sole eccezioni, cuoio e calzature e legno e mobili in legno.

Sotto il profilo dell'area di origine degli IDE in entrata, il paragone tra la distribuzione relativa allo stock accumulatosi a fine 1995 e le nuove partecipazioni nel biennio 1996-1997 ha evidenziato un netto ridimensionamento della quota dell'Europa occidentale e una crescita di quella nordamericana. Il Giappone ha aumentato lievemente la propria quota, concentrando i nuovi investimenti nei comparti chimico e metalmeccanico e, per metà, nel Nordovest dell'Italia, con un'occupazione totale che ha ecceduto i 1.700 addetti, dei quali il 40% circa in stabilimenti di nuova realizzazione, o *greenfield*; nel biennio 1996-1997 si è verificato un solo disinvestimento da parte di residenti giapponesi, nel settore dell'abbigliamento.

Da un confronto analogo, nell'ottica però delle regioni nelle quali hanno la propria sede le aziende partecipate, emerge la buona prestazione, nell'ultimo biennio, delle regioni del Nordest e di quelle del Meridione, che hanno accresciuto la propria incidenza portandosi rispettivamente dal 20% al 25% e dal 7% al 10%, mentre Centro e Nordovest hanno lievemente ceduto.

## **ALCUNE CONSIDERAZIONI SULL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DEL SETTORE CHIMICO-FARMACEUTICO ITALIANO**

Vittorio Maglia, Elena Mazzeo, Enrica Morganti\*

### ***I processi d'internazionalizzazione dell'industria chimico-farmaceutica italiana***

*I processi di internazionalizzazione dell'industria chimica presentano molti aspetti che ne rendono interessante un'analisi specifica. Si tratta di un'industria quantitativamente rilevante, con un prodotto a livello mondiale pari a circa 1.500 miliardi di dollari e scambi internazionali per 500, di uno dei pochi settori avanzati nel quale l'Europa mantiene una leadership, di un comparto dove i processi di globalizzazione sono fortemente dinamici sia per le caratteristiche dei mercati e le strategie aziendali, sia per la natura di molti suoi prodotti che giustifica sempre più spesso una localizzazione all'estero.*

*Si pensi, per fare due esempi, che soltanto il 35% delle vendite globali all'estero dell'industria chimica americana sono realizzate con flussi di esportazioni, mentre il restante 65% deriva da produzioni non domestiche; per le imprese tedesche le produzioni realizzate all'estero hanno raggiunto i 108 miliardi di marchi con uno stock di investimenti calcolato in 57,4 miliardi di marchi.*

*Per quanto riguarda l'Italia vi è uno specifico motivo di interesse: l'ampio e ormai strutturale deficit commerciale associato a flussi di esportazione quantitativamente rilevanti e molto dinamici negli ultimi anni<sup>1</sup>.*

*Il forte disavanzo dell'Italia ha storicamente attirato l'attenzione delle analisi sugli scambi commerciali chimici. Soltanto recentemente il saldo è stato interpretato come la risultante di un rilevante flusso esportativo e di un ancor più considerevole flusso di importazioni, da considerare separatamente per poter cogliere gli elementi utili sia ad una comprensione globale della posizione competitiva, sia ad individuare possibili politiche di intervento.*

*In ogni caso, per tracciare una linea di tendenza generale, il deficit chimico si è andato fortemente ampliando negli anni ottanta, a seguito dei processi di ristrutturazione e razionalizzazione produttiva divenuti necessari in particolare nella chimica di base. Le importazioni allora si sono rese indispensabili per sostituire produzioni nazionali sostanzialmente in perdita.*

*Tra la fine degli anni ottanta e l'inizio di questo decennio, a seguito della prima fase della ristrutturazione, conclusasi con la nascita di Enimont, e di importanti investimenti, l'allargamento del disavanzo è stato maggiormente imputabile al comparto della chimica fine e specialistica e della farmaceutica dove si concentravano gli sviluppi più forti della domanda e dove si andavano costituendo grandi gruppi specializzati a livello mondiale.*

*L'ultima fase parte dalla svalutazione del 1992 e ha visto sensibilmente modificarsi i fattori alla base del risultato complessivo. In estrema sintesi emergono o si consolidano attivi in alcuni settori grazie ad un sostanziale salto quantitativo delle esportazioni. Tale risultato deriva dall'orientamento all'estero da parte di un rilevante numero di medio-piccole imprese, dal successo di quelle che si erano già strutturate in questa direzione e dal crescente flusso di vendite all'estero generato da produzioni italiane di multinazionali estere.*

---

\* Il presente lavoro è frutto della collaborazione di tre unità di ricerca. Vittorio Maglia della Direzione Centrale Studi e Analisi economiche di FEDERCHIMICA ha redatto la prima parte, Elena Mazzeo dell'Area studi dell'ICE la seconda e la terza ed Enrica Morganti dell'ISTAT (Servizio Censimenti Economici e Archivi) la quarta.

<sup>1</sup> Le considerazioni che verranno qui svolte si limitano ad individuare alcuni elementi che stanno caratterizzando la struttura degli scambi, il tessuto delle imprese esportatrici e i processi di internazionalizzazione della chimica italiana, lasciando ad uno specifico Quaderno di ricerca ICE l'ambito per un'analisi più completa.

*Torna ad essere prevalente il deficit generato dalla chimica di base in quanto la crescita della domanda interna non ha perso slancio, mentre l'offerta è stata condizionata per gran parte del periodo dalla stagnazione degli investimenti, sia per la necessità di ridurre l'indebitamento di Enichem, sia per l'assenza di importanti investimenti esteri.*

### ***L'andamento degli scambi con l'estero dell'Italia negli anni più recenti: flussi commerciali e quote di mercato***

*Per l'Italia il settore chimico ha un peso pari a poco più 9% del valore aggiunto dell'intera industria manifatturiera e pari al 9% degli addetti del settore manifatturiero. I flussi esportati, pari nel 1997 al 24% circa della produzione (cfr. capitolo 6), rappresentano il 9% circa delle esportazioni complessive dell'Italia e hanno mostrato negli ultimi anni un'estrema dinamicità nei ritmi di crescita: tra il 1992 e il 1997 il loro valore in lire si è più che raddoppiato, passando da oltre 17.000 a quasi 35.000 miliardi di lire. La struttura delle esportazioni di prodotti chimici non ha però subito profondi mutamenti, se si fa eccezione per un elevato aumento, tra il 1992 e il 1997, del peso sul totale dei prodotti e preparati chimico-farmaceutici (tavola 1).*

#### **LE ESPORTAZIONI ITALIANE DI PRODOTTI CHIMICI PER GRUPPI MERCEOLOGICI**

*(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)*

gruppi merceologici	1992	1996	1997	var % cum. 1997/1992	pesi sul totale	
					1992	1997
Esplosivi, fiammiferi e prep. infiammabili	24	31 9,9	32 2,9	33,3	0,1	0,1
Concimi chimici	197	100 -3,9	106 6,1	-46,2	1,1	0,3
Anticrittogamici antiparassitari	212	540 23,3	527 -2,4	148,6	1,2	1,4
Saponi, glicerina e lavori di cera	302	691 9,2	824 19,2	172,8	1,7	2,2
Profumerie	731	1.782 12,8	1.935 8,6	164,7	4,1	5,3
Prodotti chimico-farmaceutici	3.291	7.126 11,6	8.058 13,1	144,8	18,4	22,0
Estratti per tinta e concia	82	186 22,6	205 10,8	150,0	0,5	0,6
Colori, lacche, tinture, vernici, smalti	836	1.653 5,1	1.788 8,2	113,9	4,7	4,9
Inchiostri, destrine, colle, ceralacca, affini	262	457 0,0	556 21,7	112,2	1,5	1,5
Oli essenziali, essenze etc.	38	73 1,8	82 13,0	115,8	0,2	0,2
Gomma elastica sintetica	319	578 -16,2	585 1,2	83,4	1,8	1,6
Materie plastiche artificiali e resine sint <sup>1</sup> .	4.677	8.873 -7,6	9.530 7,4	103,8	26,1	26,0
Altri prodotti chimica inorganica	1.034	1.541 3,8	1.737 12,7	68,0	5,8	4,7
Altri prodotti chimica organica	3.021	5.383 -1,1	5.610 4,2	85,7	16,9	15,3
Prodotti vari industri chimiche	2.178	3.976 5,9	4.535 14,1	108,2	12,2	12,4
Cellulosa tessile	1	1 -	0 -73,2	-73,2	0,0	0,0
Fibre art. e sintetiche	682	776 -10,8	733 -5,6	7,5	3,8	2,0

<sup>1</sup> Il gruppo materie plastiche e resine artificiali include anche industrie non facenti parte del settore chimico.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Le vendite dell'Italia all'estero si presentano fortemente concentrate se si osserva che, dei 17 gruppi merceologici che compongono questo settore, per il 75% dell'intero valore si tratta di esportazioni dei seguenti quattro gruppi: prodotti e preparati chimico farmaceutici, materie plastiche, altri prodotti della chimica organica e prodotti vari delle industrie chimiche<sup>2</sup>. Si nota però tra il 1992 e il 1997 un aumento del peso di settori di dimensioni meno rilevanti, ma in cui l'Italia sta acquisendo notevoli quote di mercato: ad esempio i prodotti della cosmetica e profumeria, di cui l'Italia rappresenta il sesto esportatore mondiale, e vernici e colori. Si tratta in parte di esportazioni effettuate da impianti di proprietà estera.

Come accennato nella prima parte, la vivace dinamica delle esportazioni non ha impedito che il disavanzo dell'Italia in questo settore sia rimasto assai elevato, a causa di una dipendenza strutturale dei settori "a valle": aumenti della produzione e delle esportazioni inducono un'accelerazione delle importazioni. Anche queste ultime si presentano fortemente concentrate e i primi quattro gruppi merceologici (materie plastiche, altri prodotti chimici organici, prodotti della chimica farmaceutica e prodotti vari delle industrie chimiche) pesano per circa il 74% del totale degli acquisti (tavola 2). Neppure per

### LE IMPORTAZIONI ITALIANE DI PRODOTTI CHIMICI PER GRUPPI MERCEOLOGICI

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1992	1996	1997	var % cum. 1997/1992	pesi sul totale	
					1992	1997
Esplosivi, fiammiferi e prep. infiammabili	72	127 19,3	128 8,0	77,8	0,2	0,2
Concimi chimici	582	993 -8,0	1.109 20,0	90,5	1,8	2,4
Anticrittogamici antiparassitari	398	748 4,0	779 12,7	95,7	1,7	1,7
Saponi, glicerina e lavori di cera	257	337 -7,1	369 22,0	43,6	1,0	0,8
Profumerie	1.333	1.994 -0,6	2.239 22,7	68,0	4,9	4,7
Prodotti chimico-farmaceutici	4.924	7.659 11,1	8.673 24,0	76,1	17,2	15,1
Estratti per tinta e concia	124	147 2,0	161 21,2	29,8	0,4	0,4
Colori, lacche, tinture, vernici, smalti	1.546	2.225 -3,7	2.459 19,6	59,1	5,6	5,6
Inchiostri, destrine, colle, ceralacca, affini	310	560 7,8	621 21,6	100,3	1,1	1,1
Oli essenziali, essenze etc.	30	34 -22,5	45 40,9	50,0	0,1	0,1
Gomma elastica sintetica	413	661 -2,7	670 9,0	62,2	1,3	1,4
Materie plastiche artificiali e resine sint <sup>1</sup> .	6.738	11.053 -10,2	12.139 20,7	80,2	22,8	24,3
Altri prodotti chimica inorganica	1.497	2.350 0,1	2.433 13,4	62,5	5,3	5,3
Altri prodotti chimica organica	5.815	9.374 -6,3	10.398 20,9	78,8	20,5	21,4
Prod. vari ind. chimiche	4.151	5.407 -2,2	5.893 18,8	42,0	13,8	13,1
Cellulosa tessile	14	39 5,0	41 23,2	192,9	0,1	0,1
Fibre art. e sintetiche	646	905 -12,4	1.029 24,9	59,3	2,1	2,4

<sup>1</sup> Il gruppo materie plastiche e resine artificiali include anche industrie non facenti parte del settore chimico.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 2

<sup>2</sup> Va detto che sulla concentrazione influisce la forte disomogeneità dei prodotti inclusi nei gruppi merceologici ISTAT sopra citati

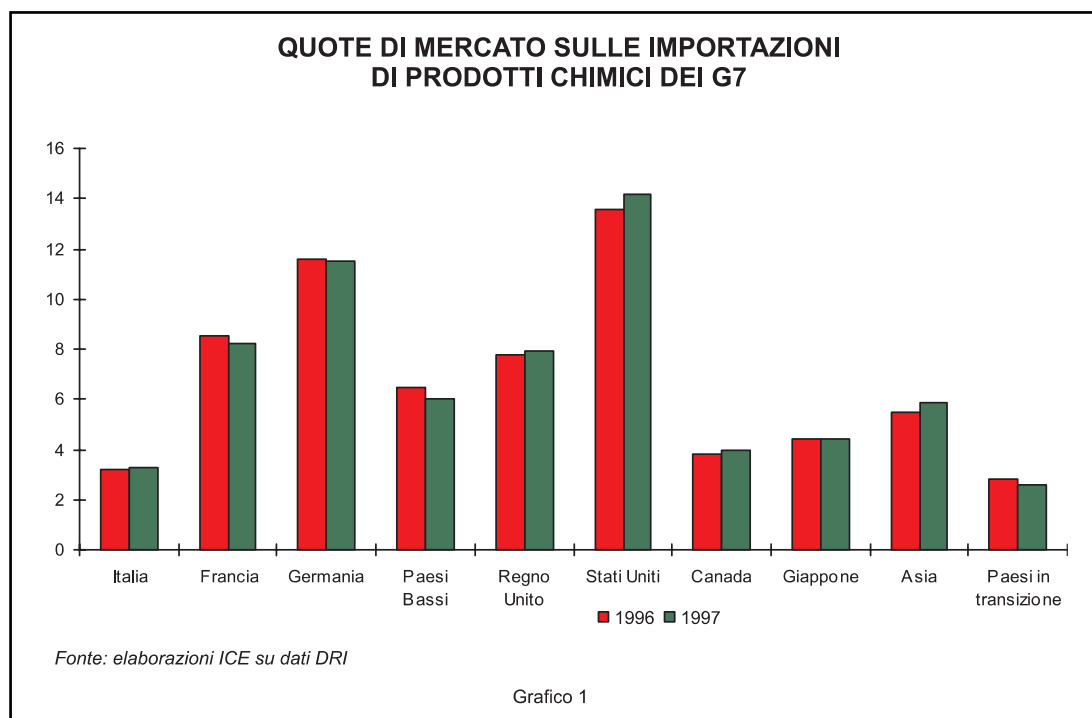
le importazioni, come già visto precedentemente per le esportazioni, si è assistito a un rilevante mutamento della struttura merceologica tra il 1992 e il 1997.

Nel 1997 la penetrazione delle importazioni (intesa come rapporto tra importazioni e domanda interna) in questo settore ha raggiunto il 34,2% della domanda, a motivo di un livello assai elevato del grado di utilizzo della capacità produttiva avvenuto in coincidenza di una crescita sostenuta della domanda e della ripresa delle esportazioni, aumentate in quantità del 5,7%. Nonostante l'incremento delle importazioni, il saldo normalizzato nel 1997 si è solo lievemente deteriorato. Rispetto all'inizio degli anni novanta se ne è invece realizzato un netto miglioramento, grazie soprattutto ai prodotti chimico-farmaceutici e ai prodotti vari delle industrie chimiche, che hanno compensato il peggioramento del disavanzo degli altri prodotti della chimica organica, la prima voce del passivo del settore chimico. Nel caso della farmaceutica si tratta di un eccezionale risultato raggiunto grazie alle materie prime farmaceutiche, nicchia nella quale l'Italia detiene una leadership mondiale con un centinaio di imprese medio-piccole che, secondo le valutazioni di FEDERCHIMICA, esportano in media il 75% della propria produzione.

### Le quote di mercato

Nel 1997 le importazioni da parte dei G7<sup>3</sup> di prodotti chimici, pari al 6,4% delle importazioni complessive, sono cresciute in valore del 3% rispetto all'anno precedente.

La quota dell'Italia sulle importazioni dei G7 ha registrato un lieve incremento, passando dal 3,2% al 3,3% (tavola 3). Questo risultato è stato raggiunto grazie alla tenuta della quota nel settore dei farmaceutici e al miglioramento della posizione nella chimica inorganica, nella cosmesi e igiene, nei fertilizzanti e negli altri chimici<sup>4</sup>.



<sup>3</sup> Canada, Francia, Germania, Giappone, Regno Unito e Stati Uniti.

<sup>4</sup> In questo studio si sono utilizzate tre diverse banche dati per ottenere una maggiore completezza di informazioni: ISTAT Commercio estero per gruppi merceologici, DRI Standard & Poor's e ISTAT Archivio ASIA in cui si adotta la classificazione ATECO, pertanto le classificazioni nelle tre diverse sezioni non risultano purtroppo

**QUOTE DELL'ITALIA SULLE IMPORTAZIONI DI PRODOTTI CHIMICI DEI G7**  
(in percentuale sui valori a prezzi correnti)

Settori	1994	1995	1996	1997	peso percentuale su importazioni
Prodotti chimici	3,3	3,1	3,2	3,3	100,0
Chimica inorganica	1,9	1,6	1,3	1,5	10,6
Chimica organica	3,2	3,0	3,1	2,9	34,8
Cosmesi e igiene	4,6	4,5	5,0	5,1	8,5
Farmaceutici	4,6	4,7	4,7	4,7	21,9
Fertilizzanti	0,3	0,1	0,1	0,3	3,0
Materie plastiche	5,4	5,6	5,6	5,4	26,8
Vernici e colori	2,7	2,8	2,9	2,9	0,4
Altri chimici	2,9	2,6	2,8	2,9	14,4

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 3

La dinamica complessivamente positiva delle esportazioni italiane nel 1997 si è accompagnata ad un peggioramento della posizione dell'intero continente europeo: alla flessione registrata dall'Unione Europea<sup>5</sup> e in particolare da Francia, Germania e Paesi Bassi, si è unita quella dell'Europa Orientale (grafico1). Andamento opposto hanno mostrato le quote di Stati Uniti e di tutto il continente asiatico, che già dalla fine degli anni ottanta ha mostrato una quota crescente sulle importazioni dei G7. Sul forte incremento della quota degli Stati Uniti ha inciso l'apprezzamento del dollaro che ha provocato un aumento in valore delle esportazioni degli USA. Anche la sterlina inglese si è fortemente apprezzata nel 1997, ma la quota del Regno Unito ne ha riportato un miglioramento contenuto.

Il comparto che ha il peso più rilevante (35% circa) sul complesso delle importazioni chimiche dei G7 è la chimica organica. La domanda d'importazioni di questo settore ha ripreso a crescere nel 1997, con una variazione positiva dei valori pari al 6,6%. Su questo andamento ha positivamente influito la ripresa dell'attività produttiva in Europa dove, soprattutto in alcuni paesi, la domanda interna è stata trainata dalla ricostituzione delle scorte da parte delle imprese. In questo comparto l'Italia ha risentito della perdita di competitività cumulata nel 1996 e nei primi mesi del 1997 rispetto alle valute europee e ha subito una flessione della propria quota. Una perdita di quota hanno registrato anche altri paesi industriali ad eccezione degli Stati Uniti e, tra gli europei, di Belgio e Irlanda. Se ne sono avvantaggiati i paesi in via di sviluppo, soprattutto quelli asiatici.

Le materie plastiche sono al secondo posto tra i settori per peso delle importazioni sul totale del settore chimico. La domanda d'importazioni da parte dei G7 ha ripreso a crescere, ma tra i principali fornitori solo Francia, Canada se ne sono avvantaggiati con un aumento della propria quota, mentre quella dell'Italia si è contratta passando dal 5,6% al 5,4%.

Nel settore dei farmaceutici la domanda dei paesi industriali, pur continuando a crescere, ha segnato un rallentamento rispetto agli anni precedenti. Nel 1997 si è registrata una tenuta per la quota dell'Italia così come per quella degli Stati Uniti, mentre è aumentata l'incidenza di Germania, Francia, Regno Unito e di altri paesi dell'Unione Europea.

Negli altri settori, come precedentemente accennato, al miglioramento della quota dell'Italia relativamente a chimica inorganica, cosmesi e igiene, fertilizzanti e altri chimici, si è accompagnata una tenuta nelle vernici e colori e una flessione nei prodotti chimici organici.

omogenee tra loro.

<sup>5</sup> Non sono al momento disponibili dati relativi a Austria, Finlandia e Svezia pertanto l'Unione Europea è qui



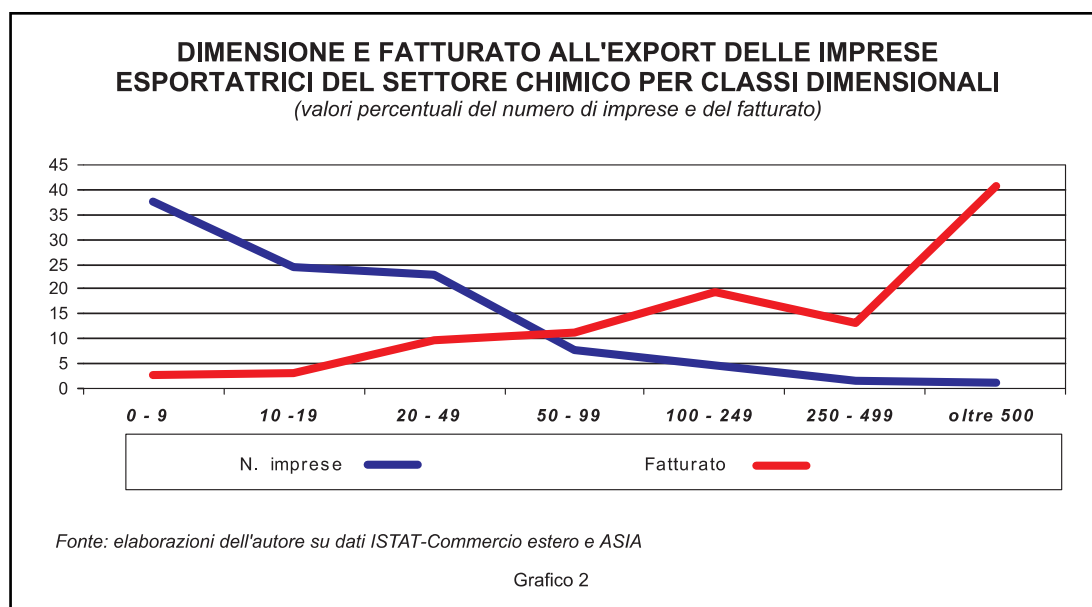
### Caratteristiche strutturali e grado di internazionalizzazione delle imprese chimiche

Lo studio della performance esportativa del settore chimico può essere approfondito da un lato con un'analisi a livello microeconomico delle caratteristiche strutturali delle imprese operanti nel settore e, dall'altro con il tentativo di misurarne il grado d'internazionalizzazione commerciale<sup>6</sup>.

Da questa analisi emergono almeno due risultati interessanti: il primo riguarda il peso importante dell'attività di commercio estero delle imprese chimiche sia in termini di occupazione che in termini di contributo al processo di globalizzazione della nostra economia; il secondo evidenzia la presenza di una struttura fortemente sbilanciata in senso tanto dimensionale quanto territoriale.

Per quanto riguarda il primo punto le imprese chimiche rappresentano il 4,6% del totale delle imprese esportatrici italiane. Il grado d'internazionalizzazione, misurato dal rapporto percentuale tra il numero delle imprese esportatrici e il totale delle imprese attive del settore, è il più alto nell'ambito del comparto manifatturiero (il 44% per l'industria chimica in senso stretto e quasi il 38% per l'industria della gomma)<sup>7</sup>. Inoltre il 90% degli addetti delle imprese chimiche attive nel settore industriale è occupato in aziende che svolgono attività con l'estero.

Con riferimento al secondo aspetto invece la struttura dualistica di questo settore emerge chiaramente se si considera che quasi il 90% delle imprese chimiche esportatrici hanno meno di 50 addetti. Tuttavia il 73,5% del fatturato all'export è generato da imprese con più di 100 addetti (grafico 2).



Le caratteristiche dimensionali presentano differenze a livello regionale e di ripartizioni geografiche, cosicché mentre il sistema chimico nel Nord Ovest (54% delle imprese chimiche sul totale delle imprese esportatrici) fonda il proprio primato sul contributo pre-

considerata a 12 membri.

<sup>6</sup> I dati utilizzati provengono dall'integrazione tra quelli del Commercio estero dell'ISTAT, rielaborati in base alle unità che effettuano le transazioni, e quelli dell'archivio statistico delle imprese ASIA dell'ISTAT. Attualmente questi dati sono disponibili soltanto per il 1995. Sull'Archivio ASIA cfr. nota 1 a pag. 219 di questo Rapporto.

<sup>7</sup> Nel seguito per "industria chimica in senso stretto" si intende fare riferimento all'ATECO 24, mentre per il

valente dei grandi insediamenti di Piemonte e Lombardia, al Centro (23,6%), la struttura dimensionale appare più omogenea, e nell'area del Nord Est (14,9%) si distingue il ruolo delle imprese con meno di 100 addetti. Infine nel Mezzogiorno, dove comunque la percentuale di imprese chimiche rimane molto più contenuta (7,5%), si osserva una posizione non trascurabile, rispetto ai totali regionali, delle imprese di piccole dimensioni (tavola 4).

La tendenza all'esportazione rimane comunque maggiore tra le imprese del Nord Ovest e del Nord Est, dove rispettivamente risultano esportare il 45,8% ed il 44,8% delle imprese attive nel settore, mentre nell'Italia centrale tale percentuale si riduce al 37,2% e nel Mezzogiorno al 19,6%, con valori comunque superiori alla media dell'area, per Abruzzo, Molise e Puglia (rispettivamente con il 26,2%, il 29,4% ed il 22,4%).

In termini settoriali le imprese che presentano il maggior grado di internazionalizzazione sono quelle dell'industria farmaceutica e della fabbricazione di fibre sintetiche ed artificiali.

I dati riguardanti il contributo delle imprese chimiche sul fatturato totale all'export, distinte per regioni, confermano ancora una volta il ruolo prevalente del Nord Ovest (71,1%). Può sorprendere infine il dato del Centro (15,4%), che nel complesso supera il Nord Est (9,1%); mentre a livello regionale il peso dell'Emilia Romagna è superato da quello del Lazio.

#### CONTRIBUTO ALLE ESPORTAZIONI DELLE IMPRESE CHIMICHE PER RIPARTIZIONI

(pesi percentuali sul fatturato riferito all'anno 1995)

Ripartizioni	Classi di addetti							Quote regionali
	0 - 9	10 - 19	20 - 49	50 - 99	100 - 249	250 - 499	oltre 500	
Nord Ovest	61,8	57,7	60,9	59,8	63,0	67,1	83,5	<b>71,1</b>
Nord Est	10,4	16,1	13,0	14,2	11,5	9,9	4,7	<b>9,1</b>
Centro	25,2	21,4	19,6	19,4	19,6	17,0	9,7	<b>15,4</b>
Mezzogiorno	2,6	4,8	6,5	6,6	5,9	6,0	2,2	<b>4,4</b>
<b>Quote per dimensione</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>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni dell'autore su dati ISTAT- Commercio estero e archivio ASIA

Tavola 4

## **LE ESPORTAZIONI ITALIANE DI CALZATURE E IL CONTRIBUTO DEI PRINCIPALI DISTRETTI PRODUTTIVI**

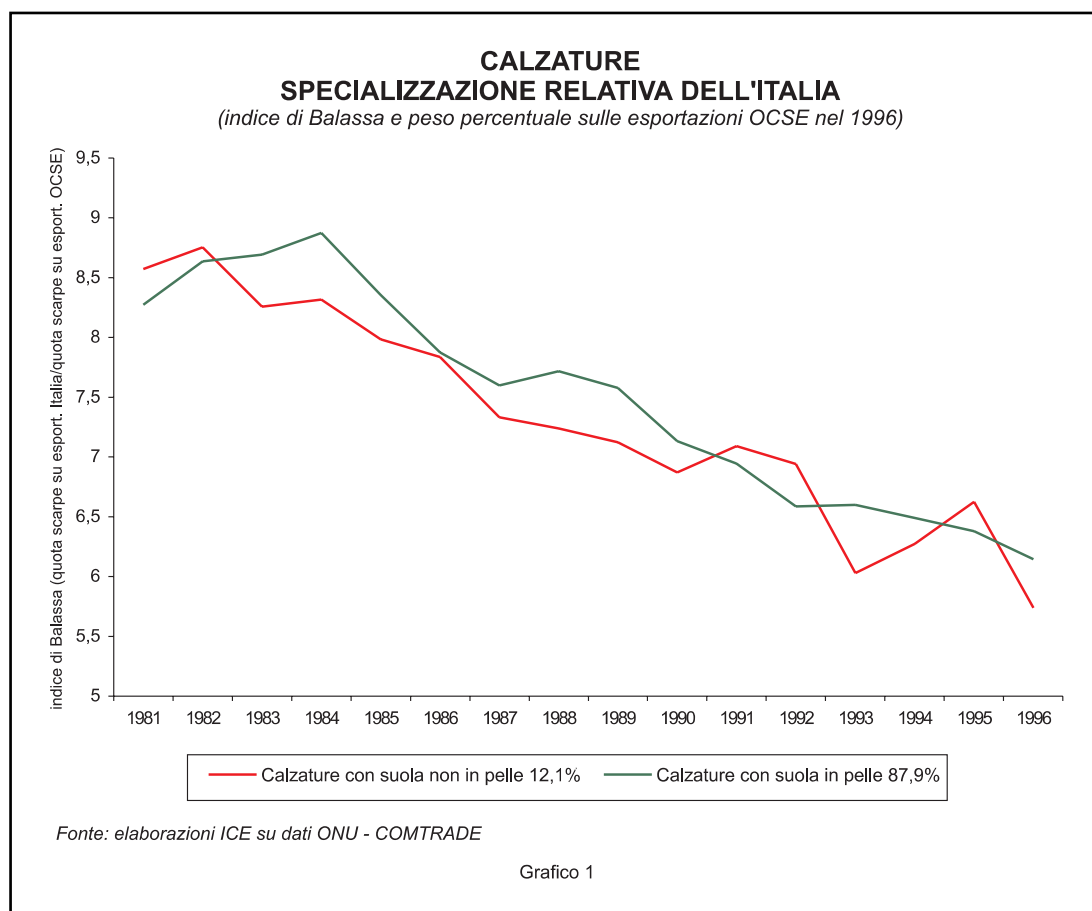
Marco Saladini\*

*Quasi 200.000 addetti e 16.000 unità produttive nella sola industria calzaturiera, un fatturato estero che supera i 21.000 miliardi annui, grazie all'attività di 9.000 esportatori: sono queste le cifre salienti del settore cuoio e calzature che, nonostante la forte pressione competitiva esercitata dai produttori di altri paesi, continua a incrementare il proprio giro d'affari.*

*La presente analisi intende verificare quali siano state le principali tendenze del commercio estero e della posizione degli esportatori italiani sui mercati internazionali, nel complesso e per i maggiori distretti produttivi, negli ultimi anni.*

### **Le tendenze di lungo periodo della specializzazione italiana**

*Dal grafico 1, dove le linee tracciano l'evoluzione nel tempo dell'indice di Balassa<sup>1</sup> per due grandi insiemi di prodotti, le calzature con suola in pelle e non, si ricava che gli*



\* ICE, Area studi, statistica e documentazione. L'autore ringrazia il dr. Sergio de Nardis per i preziosi suggerimenti.

<sup>1</sup> L'indice di Balassa viene qui usato per misurare la specializzazione dell'Italia in un settore rispetto a quella degli altri paesi OCSE, con la seguente formula:

$$B = (X_{\text{Italia settore}} / X_{\text{Italia totale}}) / (X_{\text{OCSE settore}} / X_{\text{OCSE totale}})$$

esportatori italiani sono circa sette volte più specializzati nel settore, rispetto alla media degli altri paesi industriali. Tale specializzazione tende peraltro a ridursi, dato che per le calzature in pelle l'indice di Balassa passa da 8,3 a 6,1 tra il 1981 e il 1996, mentre per quelle non in pelle scende da 8,6 a 5,7. Il confronto tra i due andamenti lascia anche ipotizzare che il livello lievemente più alto dell'indice e la minore diminuzione della specializzazione nelle calzature di prezzo più alto, quelle tutte in pelle, siano la conseguenza di scelte strategiche degli esportatori.

Nei confronti di un mercato, come quello dei G7, che con la sola eccezione del 1993 risulta in costante crescita, la quota dell'Italia sulle importazioni di calzature<sup>2</sup> subisce una progressiva riduzione che, con qualche oscillazione dovuta fra l'altro anche all'andamento dei tassi di cambio, prosegue lungo tutto l'ultimo decennio (tavola 1). Tale ri-

### CALZATURE IMPORTAZIONI DEI G7

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
<b>Dimensioni e dinamica del mercato</b>										
Import dal mondo (milioni di \$)	17.118	17.364	20.279	21.550	22.588	22.367	24.089	25.650	27.221	28.762
Var-%	13,2	1,4	16,8	6,3	4,8	-1,0	7,7	6,5	6,1	5,7
Peso% su import totale	1,1	1,1	1,1	1,2	1,2	1,1	1,1	1,0	1,0	1,1
<b>Quote di mercato</b>										
Unione Europea (*)	35,0	35,5	37,6	35,0	33,9	29,6	31,3	32,0	32,4	31,4
Italia	20,8	21,3	22,1	19,9	18,4	15,2	15,8	16,4	16,3	14,5
Germania	0,8	0,9	0,9	1,0	1,2	1,3	1,3	1,2	1,2	1,1
Regno Unito	0,9	0,8	0,9	0,9	1,1	1,1	1,1	1,3	1,4	1,7
Francia	2,3	2,1	2,2	2,3	2,4	1,7	1,5	1,5	1,3	1,1
Belgio	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,6	0,5	0,6	1,7	2,8
Paesi bassi	0,6	0,6	0,6	0,7	0,9	1,1	1,2	1,2	1,0	1,2
Spagna	5,7	5,5	5,8	5,0	4,6	4,0	5,1	5,2	4,9	4,7
Altri UE	3,9	4,2	4,8	4,9	5,2	4,6	4,6	4,6	4,6	4,4
Efta + Turchia	2,1	2,2	2,2	2,1	2,0	2,2	2,1	1,8	1,5	1,4
Stati Uniti	1,0	1,0	1,0	1,2	1,1	1,1	1,1	1,0	0,9	0,9
Canada	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4	0,3	0,4
Giappone	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Altri OCSE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
Europa centro-orientale	4,0	4,0	4,1	4,3	4,3	4,8	5,3	5,1	4,9	5,2
NIEs	41,3	36,3	30,1	24,8	18,9	13,6	9,2	7,3	5,4	4,0
Cina	3,7	6,3	9,6	15,6	20,5	26,7	29,3	31,3	33,2	35,2
Altri PVS Asia	3,1	4,4	6,6	8,7	10,4	11,9	12,9	13,7	13,6	14,0
PVS America	8,7	9,4	7,8	7,4	7,8	8,9	7,5	6,5	6,6	6,5
PVS Africa	0,5	0,5	0,6	0,7	0,8	0,7	0,9	0,9	1,0	0,9
Provenienze diverse e non specificate	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1

(\*) 12 Paesi

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 1

dove B rappresenta l'indice e X le esportazioni. L'indice ha un campo di variazione da 0 a infinito e assume valore unitario se la specializzazione dell'Italia e dell'OCSE coincidono; valori maggiori di uno indicano una specializzazione dell'Italia superiore a quella dei paesi OCSE. L'aggregato di riferimento è stato calcolato includendo i seguenti paesi: Australia, Austria, Belgio Lussemburgo, Canada, Svizzera, Germania (fino al 1992 solo Repubblica federale tedesca), Danimarca, Spagna, Finlandia, Francia, Regno Unito, Grecia, Ungheria, Irlanda, Islanda, Italia, Giappone, Olanda, Norvegia, Nuova Zelanda, Polonia, Portogallo, Svezia, USA.

<sup>2</sup> SITC rev. 2, divisione 85; per un aggiornamento dei dati relativi alla quota dell'Italia, cfr. *Scambi con l'estero. Note di aggiornamento*, edito da ICE e Ministero del commercio con l'estero.

duzione è sensibilmente più forte del decremento della quota complessiva sulle importazioni di manufatti, il che conferma indirettamente le considerazioni appena esposte a proposito del ridimensionamento della specializzazione dell'Italia.

Come si è accennato, la quota italiana diminuisce, nonostante la parentesi di crescita verificatasi nel biennio 1994 – 1995, di oltre cinque punti percentuali tra il 1988 e il 1997<sup>3</sup>. Tale riduzione è in linea con quella sperimentata da altre economie industriali, come Francia, Spagna e l'aggregato EFTA – Turchia; peraltro altri paesi industriali, come Belgio, Regno Unito e Paesi Bassi guadagnano posizioni. Una dinamica molto più rapida riguarda la quota di alcuni paesi e aree in via di sviluppo. Le NIEs<sup>4</sup> passano infatti dal 41,3 al 4 per cento, segnalando una sorprendente rapidità nell'abbandonare una specializzazione già consistente nel settore.

Al posto delle NIEs emergono prepotentemente i produttori cinesi, che detengono nel 1997 una quota pari al 35,2 per cento. Anche gli altri PVS asiatici guadagnano velocemente posizioni, passando dal 3,1 per cento del 1988 al 14 del 1996. Più graduale appare la crescita dei paesi dell'Europa orientale, che attorno alla metà degli anni novanta si stabilizzano attorno al cinque per cento.

Andamenti cedenti, ma con rapidità di gran lunga inferiore rispetto alle calzature, fa registrare la quota dell'Italia nei settori pelli e cuoio e articoli da viaggio.

Una disamina di dati più di dettaglio, compiuta sull'ultimo triennio, mostra come la quota dell'Italia sul mercato dei G7 resti alta e si rafforzi nel segmento delle scarpe totalmente in pelle, che rappresentano circa un decimo delle importazioni totali di scarpe dei G7 (da 57,2 nel 1994 a 59,6 per cento nel 1996), ma anche nel segmento immediatamente inferiore per qualità e prezzo, quello delle scarpe con tomaia in pelle e suola non in pelle, che contano per il 32,9 per cento (da 13,9 a 15,7 per cento). I produttori italiani perdono invece pesantemente terreno nel segmento delle scarpe sportive e, in misura piuttosto lieve, in quello delle parti e accessori<sup>5</sup>.

Non accenna dunque a diminuire la pressione competitiva delle esportazioni dei paesi in via di sviluppo, anche se i concorrenti cambiano con il passare del tempo, dalle NIEs asiatiche ai paesi di più recente industrializzazione, che si concentrano nelle fasce di prodotto a più basso valore unitario e/o a più alta standardizzazione. Ciò induce i produttori italiani a spostarsi verso segmenti contraddistinti da un più elevato livello qualitativo, attivando anche nuovi investimenti e un utilizzo crescente di risorse umane e fattori produttivi di maggiore pregio. Tra gli altri fenomeni connessi vi è la crescente delocalizzazione di fasi della produzione (vedi più avanti il paragrafo sulla delocalizzazione).

### **Il commercio estero tra 1992 e 1997**

Per la prima volta dal 1991 diminuiscono, seppur lievemente, le esportazioni in valore, che passano da 21.309 a 21.015 miliardi (-1,4 per cento). Simmetricamente le importazioni guadagnano molto terreno, dopo la battuta d'arresto del 1996, crescendo del 14,9 per cento a 7.882 miliardi. Il saldo di settore resta fortemente positivo ma diminuisce di oltre 1.300 miliardi, attestandosi a quota 13.133.

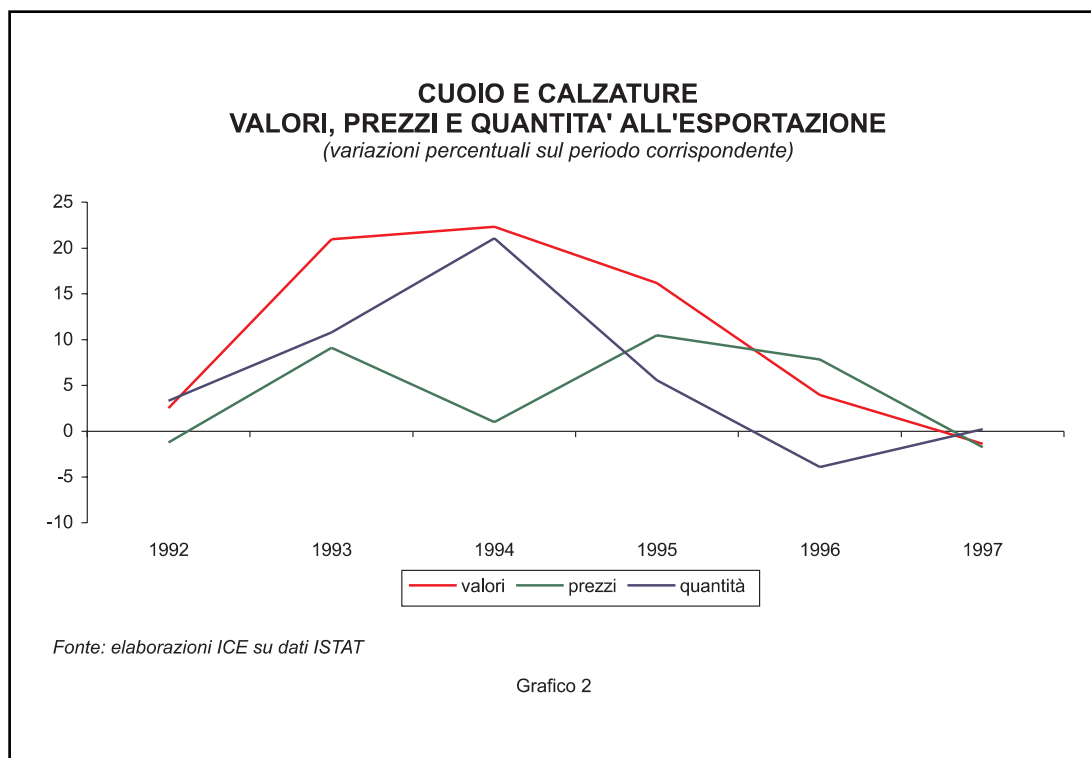
La flessione dei valori esportati si deve principalmente al calo dei valori medi unitari (-1,7 per cento), a fronte di una stazionarietà sostanziale delle quantità (grafico 2). Secondo alcuni osservatori sul risultato del 1997 avrebbe influito una tendenziale saturazione della domanda internazionale rivolta all'Italia<sup>6</sup>.

<sup>3</sup> La quota dell'Italia si era già ridotta notevolmente, passando dal 27 per cento dei primi anni ottanta a poco più del 21 per cento nel 1989.

<sup>4</sup> Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Taiwan.

<sup>5</sup> Per ragioni di spazio non è stato possibile pubblicare le elaborazioni cui ci si riferisce, compiute su dati ONU – COMTRADE raggruppati secondo il Sistema Armonizzato alla sesta cifra.

<sup>6</sup> Cfr. A. N. C. I. Servizi *L'industria calzaturiera italiana – Preconsuntivo 1996*, mimeo, Milano 1998, p. 2.



Con riferimento ai mercati di sbocco, nei sei anni tra il 1992 e il 1997 si ridimensiona consistentemente il peso dei paesi industriali sulle esportazioni di cuoio e calzature, dal 79,5 al 72,7 per cento, soprattutto grazie al calo dei paesi UE, che non è compensato dalla rapida crescita dell'incidenza dei flussi verso Nordamerica e altri paesi industriali (tavola 2). Oltrepassano la soglia del 10 per cento le vendite nei paesi in transizione, mentre è verso i paesi in via di sviluppo che si registra la crescita più consistente, dovuta in modo particolare ai paesi asiatici, nonostante la forte riduzione delle esportazioni nel 1997. Resta ancora del tutto marginale un'area pure importante per altri settori, come quella sudamericana.

Rispetto ai dieci principali mercati di sbocco<sup>7</sup>, e in termini di peso sul totale delle esportazioni in valore, si registrano tra il 1992 e il 1997 decrementi piuttosto forti per Germania, Francia e Russia, mentre aumentano la propria incidenza USA e Hong Kong. Sotto il profilo congiunturale, gli unici mercati in crescita nel 1997 sono Regno Unito e Russia. Si arresta la rapida progressione che aveva interessato, negli ultimi anni, le vendite in Giappone e a Hong Kong, a causa della crisi economica che li colpisce e che induce i produttori italiani a disertare le iniziative volte a incrementare la penetrazione commerciale nell'area.

A confronto con la distribuzione geografica dei flussi del settore cuoio e calzature, che include anche pelli e pelletteria, quella del sottosettore calzature e pantofole in cuoio appare maggiormente incentrata sui paesi industriali, a scapito soprattutto dei paesi in via di sviluppo (tavola 3). Nel primo gruppo di paesi, significativamente più contenuta è l'incidenza di quelli asiatici. Va comunque crescendo l'importanza delle vendite nelle aree in via di sviluppo e in transizione, che nel complesso oltrepassano il 20 per cento, rispetto al 17 del 1992.

<sup>7</sup> Individuati prendendo a riferimento le esportazioni del 1996.

**CUOIO E CALZATURE. ESPORTAZIONI PER AREE E PRINCIPALI PAESI***(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sul periodo corrispondente)*

Aree e paesi	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Peso% 1992	Peso% 1997
Paesi industriali	9.397	11.315	13.382	15.197	15.374	15.268	79,5	72,1
	-4,0	20,4	18,3	13,6	1,2	-0,7		
UE	6.864	8.226	9.401	10.394	10.333	10.108	58,1	48,5
	-4,3	19,8	14,3	10,6	-0,6	-2,2		
Germania	2.652	3.221	3.489	3.773	3.696	3.462	22,4	17,3
	-8,1	21,5	8,3	8,1	-2,0	-6,3		
Francia	1.467	1.705	1.967	2.188	2.109	2.067	12,4	9,9
	-0,6	26,5	29,1	20,4	6,6	-2,0		
Regno Unito	644	839	1.038	1.171	1.228	1.340	5,5	5,8
	-4,1	30,2	23,7	12,8	4,9	9,1		
Paesi Bassi	407	536	609	666	654	635	3,4	3,1
	-3,4	31,6	13,6	9,3	-1,8	-2,8		
Belgio e Lussemburgo	450	507	565	607	578	500	3,8	2,7
	-7,2	12,6	11,5	7,3	-4,8	-13,4		
EFTA	566	622	718	779	756	1.025	4,8	3,5
	-0,7	10,0	15,3	8,6	-3,1	35,7		
Svizzera	511	555	629	679	653	924	4,3	3,1
	0,4	8,7	13,3	7,9	-3,8	41,5		
Nord America	1.424	1.801	2.325	2.799	2.984	3.073	12,0	14,0
	-3,7	26,5	29,1	20,4	6,6	3,0		
Stati Uniti d'America	1.256	1.593	2.063	2.501	2.706	2.760	10,6	12,7
	-2,6	26,9	29,5	21,3	8,2	2,0		
Altri paesi industriali	543	667	939	1.224	1.300	1.062	4,6	6,1
	-4,8	22,8	40,8	30,4	6,2	-18,3		
Giappone	490	607	840	1.087	1.145	903	4,1	5,4
	-5,9	23,9	38,3	29,4	5,4	-21,1		
Paesi in transizione	1.039	923	1.353	1.739	2.198	2.364	8,8	10,3
	72,6	-11,1	46,6	28,5	26,4	7,5		
Russia (*)	613	300	418	439	609	683	5,2	2,9
	n.d.	-51,1	39,2	5,1	38,8	12,2		
PVS	1.384	2.059	2.750	3.369	3.728	3.381	11,7	17,5
	22,1	48,7	33,6	22,5	10,7	-9,3		
PVS Medio Oriente ed Europa	379	568	615	751	828	833	3,2	3,9
	24,0	49,7	8,3	22,3	10,2	0,7		
PVS Asia	819	1.264	1.842	2.280	2.542	2.155	6,9	11,9
	24,7	54,3	45,7	23,8	11,5	-15,2		
Hong Kong	443	677	983	1.347	1.448	1.059	3,8	6,8
	28,6	52,7	45,2	37,0	7,5	-26,9		
PVS America	72	97	122	126	128	141	0,6	0,6
	16,7	35,6	24,9	3,7	1,2	10,6		
PVS Africa	114	130	172	212	230	251	1,0	1,1
	4,3	13,8	32,9	22,8	8,9	9,2		
<b>Totali</b>	<b>11.821</b>	<b>14.299</b>	<b>17.489</b>	<b>20.318</b>	<b>21.309</b>	<b>21.015</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
	2,5	21,0	22,3	16,2	4,9	-1,4		

(\*) comprende l'URSS fino a giugno 1992

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

**CALZATURE E PANTOFOLE IN CUOIO. ESPORTAZIONI PER AREE GEOGRAFICHE***(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sul periodo corrispondente)*

Aree e paesi	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Peso% 1992	Peso% 1997
Paesi industriali	6.460	7.767	8.887	10.043	10.107	9.961	82,8	79,5
	-6,4	20,2	14,4	13,0	0,7	-1,5		
UE	4.805	5.776	6.446	7.081	7.040	6.862	61,6	54,8
	-7,2	20,2	11,6	9,9	-0,6	-2,5		
EFTA	410	445	487	528	528	564	5,3	4,5
	0,6	8,4	9,6	8,3	0,1	6,8		
Nord America	1.002	1.242	1.570	1.889	1.974	2.058	12,8	16,4
	-5,6	23,9	26,4	20,3	4,5	4,3		
Altri paesi industriali	242	305	384	545	566	477	3,1	3,8
	-5,2	26,2	25,9	41,9	3,8	-15,6		
Paesi in transizione	784	608	885	1.024	1.283	1.359	10,0	10,8
	138,2	-22,4	45,5	15,7	25,3	5,9		
PVS	558	736	939	1.157	1.260	1.210	7,1	9,7
	18,2	31,9	27,7	23,2	8,9	-4,0		
PVS Medio Oriente ed Europa	255	369	410	502	539	521	3,3	4,2
	18,5	44,7	11,1	22,5	7,2	-3,3		
PVS Asia	201	265	401	501	556	534	2,6	4,3
	25,3	32,0	51,2	25,0	10,9	-4,0		
PVS America	29	35	54	58	64	61	0,4	0,5
	8,0	22,4	54,2	6,3	11,2	-4,6		
PVS Africa	73	66	74	96	102	95	0,9	0,8
	4,7	-9,2	11,4	30,4	5,6	-7,0		
Totali	7.802	9.112	10.711	12.231	12.655	12.531	100,0	100,0
	1,3	16,8	17,6	14,2	3,5	-1,0		

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 3

**La delocalizzazione**

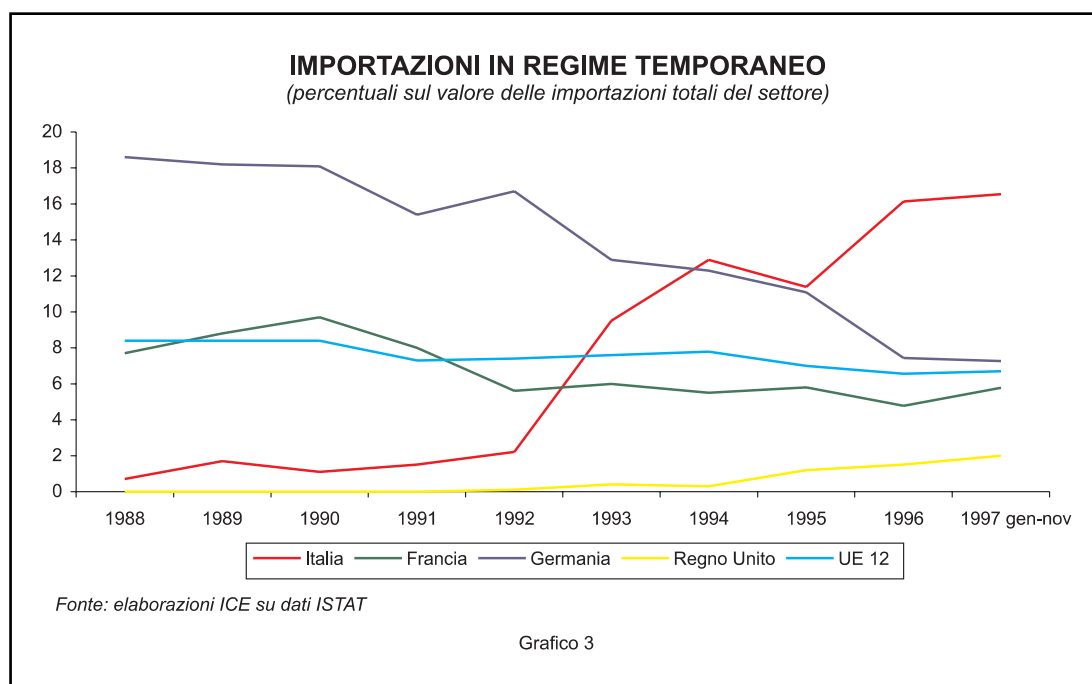
Uno degli indicatori utili a tracciare l'andamento nel tempo del processo di delocalizzazione è l'incidenza sul totale delle importazioni di quelle in regime temporaneo, ovvero solo parzialmente gravate da dazi in quanto riguardanti merci inviate all'estero per essere lavorate e poi reimportate. I produttori italiani hanno crescentemente fatto uso di tale regime, come ben mette in evidenza il peso, del 16,5 per cento, raggiunto nel 1997 dalle importazioni in regime temporaneo sul totale degli acquisti all'estero (grafico 3)<sup>8</sup>. Il dato dà conto in maniera marginale delle lavorazioni in conto terzi effettuate in paesi, come ad esempio il Marocco e altri del bacino Mediterraneo, legati alla UE da accordi doganali preferenziali di vario genere e dove quindi gli esportatori spesso non sentono il bisogno di ricorrere al traffico di perfezionamento passivo.

La tendenza a un rapido aumento dell'internazionalizzazione produttiva emerge anche dall'indagine biennale sugli investimenti diretti esteri (IDE), che evidenzia una crescita del fatturato delle partecipate da 49 miliardi nel 1989 a 346 nel 1995, quando gli addetti erano ben 8.851 e le partecipazioni erano di controllo per oltre la metà del totale. In testa alla classifica dei paesi di destinazione degli IDE nel settore troviamo Albania, Cina, Russia, Serbia e altri paesi in transizione<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> Per un approfondimento, cfr. S. Ciaralli "Il traffico di perfezionamento passivo nel settore tessile - abbigliamento - calzature", in AA. VV. *Rapporto sul commercio estero 1996*, Roma, 1997.

<sup>9</sup> Cfr. AA. VV. "Rapporto sul commercio estero 1996", vol. 2, p. 360 e R. Cominotti e S. Mariotti (a cura di) "Italia Multinazionale 1996", Milano, 1997.





Dall'andamento dei due indicatori appena ricordati pare di poter delineare con nettezza una crescente tendenza alla delocalizzazione, soprattutto nei paesi europei. Secondo fonti imprenditoriali tale processo riguarda in modo particolare la cucitura delle tomaie e la produzione di calzature a basso valore aggiunto. Inoltre circa il 20 per cento della produzione italiana conterrebbe componenti importati, in genere la tomaia stessa, e talvolta prodotti in aziende acquistate in paesi dove l'attività di produzione di calzature è ormai ben avviata e dove ci si pone anche l'obiettivo di conquistare quote del mercato locale che, nel caso dei paesi in transizione, pare favorevolmente orientato verso il prodotto italiano. Oltre a soddisfare quest'ultimo obiettivo la delocalizzazione permette anche di evitare barriere doganali all'esportazione di scarpe talvolta elevate, attualmente in vigore, ad esempio, in Giappone, Cina, India e Brasile. Va infine tenuto presente che la lavorazione in conto terzi internazionale consente anche significativi incrementi dei margini di profitto.

### **Il contributo dei principali distretti esportatori**

Recenti analisi individuano in venti province italiane il nucleo forte dell'esportazione di calzature<sup>10</sup>; nel 1995 tali province contribuivano per il 75,5 per cento alle vendite all'estero di cuoio e calzature, grazie a 9.311 esportatori, che a loro volta rappresentavano il 73,3 per cento del totale italiano (tavola 4). Piuttosto diversificata appare la distribuzione del rapporto tra esportatori e produttori nei distretti calzaturieri, da circa nove imprese su dieci nel napoletano a una su tre nel territorio di Verona e Brescia; a tale proposito occorre tenere presente che l'esistenza di aziende "sommese", ovvero non in regola dal punto di vista amministrativo, può influire sul numero di produttori, mentre

<sup>10</sup> Per l'individuazione dei distretti ci si è basati su Viesti G., *Le esportazioni dei sistemi italiani di piccola e media impresa*, Quaderni di ricerca ICE n. 3, Roma 1997. L'analisi condotta da Viesti, riferita al 1995, usa dati raggruppati secondo la classificazione a 236 settori dell'ISTAT, quindi leggermente diversi da quelli presentati nel presente riquadro dove, per compiere raffronti a più ampio raggio con informazioni non relative al commercio estero, si è preferito usare dati per NACE-CLIO. Interessanti dati di produzione e interscambio per regioni e province compaiono anche in Ufficio studi A.N.C.I. Servizi *L'industria calzaturiera italiana. Relazione economico statistica*, Milano 1997.

**CUOIO E CALZATURE. IMPRESE, ADDETTI E COMMERCIO ESTERO  
DEI PRINCIPALI DISTRETTI ESPORTATORI NEL 1995**

Distretto	Imprese (1)	Addetti (1)	Esportatori (2)	Esportazioni (2)	Peso % esportatori su tot. (C)/(A)*100
	(A)	(B)	(C)	(D)	
Firenze Pistoia Arezzo	2.376	23.241	1.410	2.800	59,3
Ancona Macerata Ascoli Piceno	3.037	35.281	1.589	2.637	52,3
Lucca Pisa	1.696	18.178	590	2.157	34,8
Verona Brescia	861	11.846	237	1.732	27,5
Milano Pavia	1.124	10.189	974	1.507	86,7
Treviso	483	8.895	189	1.196	39,1
Venezia Padova	877	11.006	473	1.086	53,9
Lecce	177	7.263	84	692	47,5
Bari	559	6.420	266	580	47,6
Ravenna Forlì Bologna	611	7.908	415	558	67,9
Napoli	653	8.182	597	397	91,4
Italia	15.992	188.964	9.311	20.318	58,2
<i>promemoria: peso percentuale distretti elencati su totale</i>	<i>77,9</i>	<i>78,5</i>	<i>73,3</i>	<i>75,5</i>	<i>=</i>

(1) settori: calzaturifici, produzione di parti e accessori, calzature artigianali

(2) branca NACE - CLIO 43, "Cuoio e calzature"

Fonte: elaborazioni ICE su dati INPS e ISTAT

Tavola 4

*è meno probabile che pesi su quello degli esportatori, soggetti ai controlli doganali ma anche a una "selezione naturale", imposta dalla maggiore complessità della presenza sui mercati esteri, che premia aziende di maggiori dimensioni e quindi, con tutta probabilità, amministrativamente e fiscalmente in regola.*

*Le analisi ora ricordate trovano un'importante conferma nelle rilevazioni, di fonte Istituto Nazionale Previdenza Sociale (INPS), circa la consistenza numerica delle imprese produttrici e dei relativi addetti basate nei distretti calzaturieri, secondo le quali l'incidenza sul totale di settore sfiora l'80 per cento.*

*Da approfondimenti circa le esportazioni e gli esportatori dei quattro maggiori distretti, ovvero quello marchigiano, i due toscani e il comprensorio Verona - Brescia, emergono una sostanziale stabilità dell'incidenza sul totale delle esportazioni della branca, pari a circa la metà, un ridimensionamento, dell'ordine del 15 per cento, del numero complessivo degli esportatori, un movimento ascensionale tra le classi di ricavo concentrato soprattutto nel primo periodo del quinquennio 1992-1996 e una forte stabilità dell'attività esportativa nelle due fasce contraddistinte da maggiori introiti da esportazione annui<sup>11</sup>.*

*Nel 1996 sui dieci principali mercati di destinazione le due fasce inferiori rappresentano tra il 70 e l'80 per cento del totale dei soggetti esportatori e conseguono attorno al 30 per cento dei ricavi totali (tavola 5). Tra il 1992 e il 1996 il numero di micro esportatori è in netto calo, a causa del forte ricambio riguardante questo gruppo ma, proba-*

<sup>11</sup> Nel testo si adoperano le dizioni micro, piccoli, medi e grandi esportatori per indicare rispettivamente le aziende che sono state incluse, nell'anno in oggetto, nelle classi di ricavo annuale da esportazioni 0 - 50 milioni, 50 milioni - 3,5 miliardi, 3,5 - 15 miliardi e oltre 15 miliardi di lire. I limiti delle classi, a prezzi correnti nel 1992, sono stati reflazionati con l'indice dei valori medi unitari all'esportazione per tenere conto delle notevoli variazioni di questi ultimi nel periodo considerato. Per un approfondimento sulla metodologia adoperata per l'individuazione e la classificazione degli esportatori cfr. M. Saladini, *Le aziende esportatrici italiane. Evoluzione recente*, Quaderni di ricerca ICE n. 1, Roma, 1997, par. 10.2.

**CUOIO E CALZATURE**  
**ESPORTATORI DI ALCUNI DISTRETTI NEI PRINCIPALI PAESI DI DESTINAZIONE**  
**PER CLASSI DI RICAVO ALL'ESPORTAZIONE**

Paesi e classi di ricavo (a limiti mobili)	AN+MC+AP		FI+PT+AR		VR+BS		LU+PI		Totale distretti	
	peso% 1996	var.% '92-'96	peso% 1996	var.% '92-'96	peso% 1996	var.% '92-'96	peso% 1996	var.% '92-'96	peso% 1996	var.% '92-'96
micro esportatori	4,6	-79,7	13,1	-36,2	17,8	-50,0	8,2	-51,9	8,9	-57,9
piccoli esportatori	72,9	-12,9	65,8	-5,6	53,5	-25,0	59,5	-11,7	66,8	-11,5
medi esportatori	19,0	38,9	18,4	16,0	14,9	-31,8	26,0	8,2	19,9	15,9
grandi esportatori	3,5	76,9	2,7	75,0	13,9	75,0	6,3	171,4	4,5	81,8
<b>Germania</b>	<b>100,0</b>	<b>-18,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-7,1</b>	<b>100,0</b>	<b>-26,8</b>	<b>100,0</b>	<b>-9,8</b>	<b>100,0</b>	<b>-13,8</b>
micro esportatori	11,1	15,4	15,6	-21,7	13,6	-40,0	8,7	9,1	12,4	-7,6
piccoli esportatori	66,2	10,9	64,4	-7,0	13,6	-72,7	55,3	-3,2	62,5	-0,6
medi esportatori	18,6	53,8	17,4	3,3	36,4	0,0	29,1	15,9	20,5	23,0
grandi esportatori	4,1	100,0	2,6	75,0	36,4	300,0	6,9	171,4	4,6	114,7
<b>Stati Uniti</b>	<b>100,0</b>	<b>19,8</b>	<b>100,0</b>	<b>-7,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-15,4</b>	<b>100,0</b>	<b>7,8</b>	<b>100,0</b>	<b>5,6</b>
micro esportatori	2,2	-87,4	16,3	-24,6	7,5	-70,6	9,9	-9,1	9,6	-46,0
piccoli esportatori	71,7	-14,9	62,6	-3,9	56,7	-15,6	60,2	-4,2	65,0	-8,2
medi esportatori	21,7	40,8	18,3	23,5	16,4	-38,9	24,3	4,2	20,7	16,3
grandi esportatori	4,5	69,2	2,8	114,3	19,4	62,5	5,6	112,5	4,8	72,7
<b>Francia</b>	<b>100,0</b>	<b>-16,6</b>	<b>100,0</b>	<b>-2,9</b>	<b>100,0</b>	<b>-23,9</b>	<b>100,0</b>	<b>0,3</b>	<b>100,0</b>	<b>-8,1</b>
micro esportatori	4,9	5,6	6,2	-18,5	7,4	100,0	6,2	20,0	5,7	0,0
piccoli esportatori	67,7	3,1	64,4	-2,5	51,9	55,6	55,4	28,6	63,6	4,4
medi esportatori	22,8	53,4	24,9	41,3	14,8	-50,0	31,3	8,9	25,1	28,9
grandi esportatori	4,6	100,0	4,5	166,7	25,9	40,0	7,2	100,0	5,7	93,8
<b>Hong Kong</b>	<b>100,0</b>	<b>14,4</b>	<b>100,0</b>	<b>7,5</b>	<b>100,0</b>	<b>17,4</b>	<b>100,0</b>	<b>24,2</b>	<b>100,0</b>	<b>12,8</b>
micro esportatori	1,8	-78,4	7,9	-46,0	3,8	-60,0	4,3	-35,3	4,7	-54,0
piccoli esportatori	69,4	0,0	66,8	4,8	44,2	15,0	59,2	11,9	65,1	5,5
medi esportatori	23,8	52,2	21,3	11,0	28,8	-11,8	29,0	23,3	24,2	25,1
grandi esportatori	5,0	83,3	4,0	112,5	23,1	71,4	7,5	137,5	6,0	86,0
<b>Regno Unito</b>	<b>100,0</b>	<b>4,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,5</b>	<b>100,0</b>	<b>6,1</b>	<b>100,0</b>	<b>15,9</b>	<b>100,0</b>	<b>6,3</b>
micro esportatori	4,5	87,5	13,2	1,7	8,7	100,0	7,0	140,0	9,0	22,2
piccoli esportatori	67,2	19,9	66,5	13,3	52,2	140,0	51,7	36,9	63,8	18,5
medi esportatori	23,5	59,2	17,4	30,0	26,1	50,0	33,1	39,0	22,5	40,5
grandi esportatori	4,8	300,0	2,9	116,7	13,0	50,0	8,1	180,0	4,7	143,5
<b>Giappone</b>	<b>100,0</b>	<b>34,4</b>	<b>100,0</b>	<b>15,8</b>	<b>100,0</b>	<b>91,7</b>	<b>100,0</b>	<b>48,3</b>	<b>100,0</b>	<b>27,0</b>
micro esportatori	1,6	-87,7	12,8	31,0	3,9	-81,8	3,2	-25,0	5,1	-52,1
piccoli esportatori	72,2	-11,6	56,4	-3,4	49,0	-3,8	51,6	-4,9	62,9	-6,5
medi esportatori	21,7	47,4	26,2	20,0	21,6	-35,3	35,1	11,9	25,4	21,5
grandi esportatori	4,5	91,7	4,7	75,0	25,5	62,5	10,1	171,4	6,6	88,1
<b>Paesi Bassi</b>	<b>100,0</b>	<b>-10,3</b>	<b>100,0</b>	<b>8,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-17,7</b>	<b>100,0</b>	<b>6,8</b>	<b>100,0</b>	<b>-1,9</b>
micro esportatori	9,6	-20,9	11,8	-27,0	17,6	-25,0	6,4	-35,3	10,3	-27,8
piccoli esportatori	66,2	-11,2	63,7	-10,1	47,1	-11,1	54,7	-21,0	62,6	-13,0
medi esportatori	20,0	37,5	21,2	18,6	16,2	-42,1	30,2	-5,5	21,7	14,4
grandi esportatori	4,2	91,7	3,3	116,7	19,1	62,5	8,7	150,0	5,4	85,0
<b>Svizzera</b>	<b>100,0</b>	<b>-3,3</b>	<b>100,0</b>	<b>-6,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-13,9</b>	<b>100,0</b>	<b>-12,7</b>	<b>100,0</b>	<b>-7,2</b>
micro esportatori	14,3	-	7,6	66,7	0,0	-	12,1	-	11,8	-
piccoli esportatori	58,8	800,0	60,6	207,7	46,7	7,7	48,5	128,6	57,2	336,7
medi esportatori	20,4	525,0	24,2	220,0	23,3	-36,4	24,2	14,3	21,7	161,3
grandi esportatori	6,5	166,7	7,6	25,0	30,0	50,0	15,2	0,0	9,4	66,7
<b>Russia</b>	<b>100,0</b>	<b>690,3</b>	<b>100,0</b>	<b>164,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>	<b>100,0</b>	<b>73,7</b>	<b>100,0</b>	<b>256,2</b>
micro esportatori	4,3	-75,9	10,1	-30,6	10,0	-25,0	3,8	-41,7	6,2	-57,3
piccoli esportatori	74,8	-9,5	63,6	-6,9	53,3	52,4	59,2	-8,4	68,1	-7,6
medi esportatori	17,6	49,3	23,1	11,4	15,0	-50,0	28,8	-13,1	20,8	11,3
grandi esportatori	3,3	66,7	3,3	37,5	21,7	85,7	8,2	87,5	5,0	59,5
<b>Belgio e Lussemburgo</b>	<b>100,0</b>	<b>-12,5</b>	<b>100,0</b>	<b>-5,6</b>	<b>100,0</b>	<b>11,1</b>	<b>100,0</b>	<b>-8,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-8,7</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

bilmente, anche grazie alla transizione verso le fasce di ricavo superiori. In alcuni paesi, come Regno Unito, Giappone, Hong Kong e Russia, si dirige un numero crescente di piccoli esportatori. Riguarda invece tutti i principali mercati la tendenza all'aumento della presenza dei grandi e medi esportatori.

Quanto alla dinamica dei valori, va sottolineato che la generale tendenza all'aumento riguarda in modo particolare, nei distretti e nei mercati considerati, le fasce dei micro e grandi esportatori. Nel complesso le aziende di maggiori dimensioni vedono triplicare il proprio fatturato all'esportazione ma l'ingresso di molti nuovi soggetti limita la crescita dei ricavi per impresa attorno al 40 per cento in media.

Permane lungo tutto il quinquennio una forte ventilazione degli esportatori lungo la scala dei rendimenti annui. Considerando i principali mercati di sbocco, i grandi esportatori fatturano nel 1996 in media dieci miliardi all'anno in Germania, sei in Francia, ma solo uno e mezzo a Hong Kong e in Belgio e Lussemburgo; peraltro l'indicatore tende ad aumentare in tutti i mercati considerati, facendo registrare gli incrementi più significativi in Russia, Giappone, Svizzera e USA. All'estremo opposto i ricavi medi dei micro esportatori si aggirano attorno ai dieci milioni all'anno, con una tendenza a essere più consistenti nei paesi meno vicini.

## Conclusioni

L'analisi fin qui compiuta mette in evidenza come, a fronte di una riduzione della specializzazione dell'Italia nel settore calzaturiero, restino saldi alcuni fattori di competitività che consentono ai produttori nazionali una sostanziale tenuta sui mercati esteri. Ci si riferisce ai tradizionali punti di forza, come qualità dei prodotti, capacità creativa e specializzazione della manodopera, ma anche a strumenti acquisiti in tempi più recenti, come la delocalizzazione di fasi del processo produttivo. La stabilità della posizione italiana è tanto più singolare se la si confronta con la transitorietà della pressione competitiva da parte di alcuni paesi in via di sviluppo, come quelli del gruppo NIEs, che cade rapidamente quanto era aumentata, ma che viene compensata dall'ingresso sul mercato di nuovi concorrenti, come la Cina. Dai dati emerge anche piuttosto chiaramente che lo spostamento dei produttori verso le fasce di prezzo a maggiore valore aggiunto prosegue negli ultimi anni, indicando il rafforzamento di uno dei fattori competitivi sopra ricordati.

La flessione dell'indice di specializzazione osservata negli ultimi anni è quindi il risultato di una combinazione di fattori, tra i quali i più importanti appaiono da un lato la relativa diminuzione del peso del settore sul complesso delle esportazioni e, dall'altro e in misura maggiore, il riposizionamento dell'industria italiana su segmenti di qualità più elevata. La pressione competitiva delle economie emergenti favorisce questo mutamento, sia attraverso lo spiazzamento delle produzioni di minore valore unitario sia attraverso la delocalizzazione di alcune fasi della lavorazione.

L'evoluzione dei gusti dei consumatori e delle loro preferenze in termini di rapporto qualità/prezzo, impone peraltro di seguire con particolare attenzione segmenti meno tradizionali, per materiali e lavorazione, che vengono da più parti indicati come particolarmente promettenti.

Tre quarti della produzione e delle esportazioni sono concentrati, come si è visto, in un quinto delle province italiane. Tale specializzazione territoriale resta sostanzialmente stabile, dal lato delle esportazioni, durante il periodo 1992-1997, suggerendo che l'espansione dei distretti produttivi ha incontrato un freno, probabilmente nella capacità produttiva e, come da più parti segnalato, nella disponibilità di manodopera di alta specializzazione. Interventi in favore delle realtà territoriali del settore appaiono dunque auspicabili.

## LE SPECIALIZZAZIONI DEI PAESI EUROPEI NEL PERIODO 1970-94

Sergio de Nardis e Marco Malgarini\*

### *Apertura commerciale e specializzazione*

*Il grado di apertura internazionale dei paesi europei è notevolmente cresciuto negli ultimi tre decenni. Tra il 1970 e il 1994, il commercio estero di beni manufatti (esportazioni più importazioni), misurato in rapporto alla produzione manifatturiera, è praticamente raddoppiato nelle principali economie europee, portando la quota di produzione oggetto di scambio internazionale (sia dal lato delle esportazioni che delle importazioni) a ben oltre la metà del totale dell'attività manifatturiera. Il peso del commercio di manufatti in rapporto alla produzione è in particolare passato dal 29% al 54% in Italia, dal 31% al 56% in Germania, dal 28% al 62% in Francia e dal 30% al 69% nel Regno Unito. La maggiore apertura di questi paesi ha riflesso l'intensificazione degli scambi intra-area conseguente al progredire del processo di integrazione europea. Essa però ha anche risentito, soprattutto negli anni più recenti, della crescente integrazione nel commercio internazionale delle economie cosiddette emergenti, che ha influito sui paesi europei principalmente attraverso una maggiore competizione nei mercati terzi. Tra il 1970 e il 1994, la quota dei paesi in via di sviluppo nel commercio mondiale di manufatti è passata dal 15% al 25%. In quanto segue si cerca di verificare come il processo di forte internazionalizzazione delle industrie di Italia, Germania, Francia e Regno Unito abbia inciso sui loro pattern di specializzazione<sup>1</sup>.*

*Le specializzazioni produttive dei quattro paesi europei sono misurate dall'indice di vantaggio comparato rivelato (indice di Balassa), con riferimento alla produzione di 30 settori manifatturieri. La formulazione dell'indice è quella classica che viene impiegata nelle analisi sulle specializzazioni, con la differenza che nel presente studio sono utilizzate le produzioni anziché le esportazioni settoriali. Questa scelta si basa sulla considerazione che la specializzazione di un paese è la conseguenza delle preferenze complessive (non solo quindi delle preferenze dei consumatori esteri) che si rivolgono alle produzioni nazionali<sup>2</sup>. Una despecializzazione completa in un certo settore si riflette nella totale assenza di quella produzione nel paese considerato (indice di Balassa pari a zero); una specializzazione massima in una certa produzione si riflette invece nella concentrazione di tutta la produzione mondiale di quel settore nel paese considerato (indice di Balassa tendente a infinito). Nei casi intermedi, l'indice di vantaggio comparato può assumere valori superiori o inferiori all'unità, a riflesso rispettivamente di una specializzazione e una despecializzazione relativa del paese nel settore considerato. L'insieme di*

\* Centro Studi CONFINDUSTRIA

<sup>1</sup> Il riferimento agli anni '70 come periodo di partenza per verificare gli affetti dell'apertura internazionale sulle economie europee e industriali in generale, oltre a essere dettato dalla disponibilità di dati, ha una giustificazione più di sostanza. Secondo alcuni autori (v. per esempio Krugman, 1994) è infatti solo a partire dagli anni '70 che l'internazionalizzazione assume caratteri diversi, per qualità e dimensione, rispetto a precedenti esperienze storiche. In particolare, la crescita degli scambi mondiali che si è verificata nel periodo precedente (tra gli anni '50 e '70) avrebbe semplicemente costituito un recupero dopo la lunga fase, compresa tra le due guerre mondiali, di chiusura delle economie al commercio internazionale. È solo nei primi anni settanta che la quota del commercio internazionale in rapporto al prodotto lordo mondiale si riporta sui livelli del 1913 (circa 12%), anno che rappresenta il culmine della fase di forte internazionalizzazione che ha coinciso con il periodo del *gold standard*.

<sup>2</sup> In assenza di dati sulle produzioni settoriali per un ampio numero di paesi e settori, le esportazioni costituiscono evidentemente una *proxy* delle preferenze complessive che si rivolgono ai prodotti della nazione. In questo riquadro si utilizzano dati di fonte OCSE-STAN che coprono per un ampio periodo di tempo e per un elevato numero di paesi le informazioni sulle produzioni settoriali necessarie alla costruzione degli indici di vantaggio comparato rivelato.

paesi rispetto a cui viene misurato l'indice è costituito da 17 economie, che comprendono 15 paesi industriali e due economie emergenti di recente adesione all'OCSE: la Corea del Sud e il Messico<sup>3</sup>.

### **La dinamica dei vantaggi comparati**

L'analisi della dinamica degli indici di vantaggio comparato consente di verificare se le posizioni iniziali di vantaggio competitivo abbiano registrato nei paesi considerati una tendenza alla persistenza/rafforzamento, o se vi sia stata viceversa una mobilità nel tempo. In via preliminare, l'analisi viene effettuata per via grafica; in seguito, un'indagine più formale sulle caratteristiche di persistenza o mobilità degli indici di Balassa è effettuata con le tecniche di analisi delle serie storiche.

Le tavole 1-4 presentano la distribuzione degli indici di vantaggio comparato dei quattro paesi nei 30 settori, calcolati nella media del periodo 1970-73 (i primi 4 anni del campione) e del periodo 1991-94 (gli ultimi 4 anni). Gli indici sono ordinati in modo decrescente sulla base dei valori del periodo iniziale. Per ciascun paese, nel caso in cui le specializzazioni/despécializzazioni siano state caratterizzate da una elevata persistenza, la distribuzione dei vantaggi nel periodo finale dovrebbe essere graficamente simile a quella dell'inizio del periodo campionario. Se, viceversa, l'evoluzione del commercio internazionale avesse contribuito effettivamente a determinare cambiamenti nelle specializzazioni produttive di partenza, allora le distribuzioni degli indici settoriali dovrebbero essersi modificate tra l'inizio e la fine del periodo. Sulla base dei cambiamenti nelle due distribuzioni è possibile trarre anche alcune informazioni aggiuntive, riguardo in particolare ai settori in cui si sono verificate le modifiche più rilevanti della posizione competitiva iniziale e al livello di specializzazione produttiva (espresso dal valore raggiunto nel periodo finale dall'indice di specializzazione) per ciascun settore in ogni paese.

Dall'analisi dei grafici, il caso dell'Italia appare piuttosto diverso da quello degli altri paesi: la distribuzione degli indici di vantaggio risulta infatti notevolmente simile tra l'inizio e la fine del periodo; ciò è parzialmente vero anche per la Francia, con alcuni settori però (la chimica diversa da quella industriale, comprendente la farmaceutica, e i mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, comprendenti l'industria aeronautica), inizialmente caratterizzati da una despécializzazione accentuata, che hanno mostrato una forte crescita della specializzazione tra l'inizio degli anni settanta e la prima metà degli anni novanta. D'altra parte, sia la Germania che il Regno Unito mostrano invece una più marcata mobilità della distribuzione, con frequenti inversioni delle posizioni competitive e una modifica delle posizioni relative tra settori<sup>4</sup>.

Per quanto riguarda l'Italia, è possibile notare inoltre che i settori che all'inizio degli anni '70 erano caratterizzati dai più elevati livelli di vantaggio comparato sono anche quelli che hanno fatto registrare la maggiore crescita nel periodo successivo: si tratta di settori dell'industria tradizionale, parte dell'antica vocazione produttiva italiana, quali i prodotti in cuoio e le calzature, i prodotti del tessile-abbigliamento, i mobili, la ceramica. In questi settori, inoltre, alla metà degli anni novanta gli indici di vantaggio comparato hanno raggiunto livelli (spesso superiori a 4 in valore assoluto) che non trovano confronto negli altri paesi.

In Germania, Francia e Regno Unito i guadagni competitivi maggiori sono stati invece realizzati in settori che partivano da posizioni iniziali sfavorevoli: è il caso dei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli per il Regno Unito e la Francia, degli autoveico-

<sup>3</sup> I paesi industriali considerati sono: Stati Uniti, Giappone, Germania, Francia, Regno Unito, Italia, Spagna, Austria, Canada, Finlandia, Grecia, Norvegia, Olanda, Portogallo e Svezia.

<sup>4</sup> Confermando i risultati ottenuti per questi due paesi da Proudman e Redding (1998), sulla base delle esportazioni settoriali.

li, i prodotti in metallo e i prodotti petroliferi per la Germania. Inoltre, per tutti e 3 i paesi, il livello massimo degli indici di vantaggio comparato si aggira attorno a 2, ben al di sotto dunque dei livelli raggiunti in Italia.

*Una conferma formale delle caratteristiche di persistenza o mobilità delle serie degli indici di vantaggio comparato è stata cercata con l'ausilio di tecniche di analisi delle serie storiche. In particolare, si è cercato di determinare se gli indici settoriali sono o meno stazionari; una implicazione importante della non stazionarietà è che le posizioni iniziali delle serie, o eventuali shock che intervengono su di esse, hanno un effetto permanente sulle serie stesse, generando persistenza, della posizione iniziale o dello shock. La non stazionarietà degli indici non è però sufficiente a discriminare univocamente tra ipotesi di persistenza o mobilità delle specializzazioni: infatti, la non stazionarietà può essere associata sia a fenomeni di rafforzamento (qualora la serie tende a rafforzare indefinitamente la propria posizione di vantaggio o svantaggio competitivo iniziale), sia a casi di completa inversione delle posizioni iniziali in senso non stazionario (qualora intervenga uno shock che fa mutare la posizione iniziale in modo permanente)<sup>5</sup>.*

*La non stazionarietà può però nascondere la presenza di break strutturali: in effetti, pur essendo il periodo preso in esame relativamente breve (circa 25 anni) non è improbabile che l'intensificarsi del processo di integrazione dei mercati possa aver condotto a mutamenti discontinui nella struttura delle specializzazioni produttive dei paesi industriali. In questi casi, la serie è bensì stazionaria, ma può mostrare un cambiamento discontinuo nella sua media (di carattere deterministico e non stocastico) che determina un mutamento della posizione competitiva iniziale. Per isolare questi casi di apparente non stazionarietà, abbiamo sottoposto ad un ulteriore test i casi individuati di serie non stazionarie per verificare l'esistenza di eventuali cambiamenti strutturali<sup>6</sup>.*

*Sulla base dei test effettuati, è possibile individuare tre diverse modalità nella dinamica temporale delle specializzazioni: i) cambiamento delle specializzazioni (guadagno o perdita), determinata da una non stazionarietà o da un break discreto nell'evoluzione della serie; ii) conferma delle specializzazioni (superiori o inferiori all'unità), determinata da un rafforzamento della posizione iniziale o da una stazionarietà della serie storica<sup>7</sup>; iii) evoluzione delle specializzazioni, quando la non stazionarietà della serie ha portato ad una tendenza al miglioramento/peggioramento della posizione di vantaggio/svantaggio iniziale senza determinarne però una completa inversione. Le tavole 1-4 sintetizzano i risultati ottenuti per i quattro paesi<sup>8</sup>.*

*Le tavole evidenziano come per l'Italia in ben 19 dei 30 settori analizzati si è verificata una conferma delle posizioni di partenza; i settori che confermano la specializzazione iniziale sono 15 in Germania, 12 nel Regno Unito e 13 in Francia. La conferma della posizione iniziale può essere determinata come detto da una stazionarietà della serie (con o senza un break deterministico) o da un rafforzamento non stazionario della posizione competitiva. È rilevante distinguere tra i due casi: infatti, qualora la serie sia stazionaria, essa è caratterizzata da una media e una varianza costante. In altri termini, la serie in esame oscilla in modo costante attorno ad un valore medio definito. Nei settori in cui il valore della media degli indici di vantaggio comparato è molto elevato – è il caso, come visto, dell'Italia in alcuni settori dell'industria tradizionale – ciò può riflette-*

<sup>5</sup> Il test statistico più diffuso (e qui utilizzato) per verificare la stazionarietà di una serie storica è quello di Dickey-Fuller, nella sua versione aumentata per tenere conto di eventuali problemi di autocorrelazione seriale (ADF nell'acronimo anglosassone).

<sup>6</sup> Il test utilizzato è quello proposto da Perron (1989). Nel lavoro di Perron tuttavia si presuppone esogena la conoscenza del periodo in cui avviene il *break*. Si è invece qui utilizzata una strategia di test sequenziale che rende endogena l'individuazione del periodo dell'eventuale *break* (per l'applicazione della metodologia in un differente contesto, cfr. Ben-David e Papell, 1995).

<sup>7</sup> Si distingue in questo senso tra rafforzamento delle posizioni di partenza, associata al concetto di non stazionarietà di una serie, e stazionarietà delle posizioni di partenza, associata viceversa ad una serie che risulta per l'appunto stazionaria, cioè con media costante e varianza costante.

<sup>8</sup> I risultati dei test in base ai quali sono state definite le tavole 1-4 sono a disposizione presso gli autori.

re il raggiungimento di una situazione di lock-in della specializzazione, in cui l'indice di vantaggio comparato avrebbe raggiunto un valore massimo (da cui risulta estremamente difficile spostarsi sia nel senso dell'aumento che della diminuzione). Se la serie è invece non stazionaria, essa mostra una media dipendente dal tempo e una varianza non costante: in altri termini, le specializzazioni o despecializzazioni iniziali tendono a rafforzarsi indefinitamente, mostrando caratteristiche di persistenza. In Italia 7 dei 19 settori che confermano le specializzazioni sono risultati non stazionari; in Francia, i settori per cui si individua persistenza sono invece soltanto 5, e sono 6 in Germania e Regno Unito.

Soltanto 11 settori in Italia hanno modificato invece la specializzazione iniziale; 8 di essi hanno avuto un vero e proprio cambiamento della specializzazione, mentre in 3 casi vi è stata una evoluzione che non ha condotto però ad una vera e propria inversione della posizione competitiva. Degli 8 casi di cambiamento della specializzazione, 4 sono caratterizzati da una non stazionarietà delle serie degli indici di vantaggio comparato: il cambiamento di media è stato cioè determinato da shock stocastici con conseguenze permanenti sulle caratteristiche della serie. Negli altri casi il cambiamento è stato determinato da un break discreto che ha determinato una discontinuità nella media della serie, cambiando la posizione competitiva iniziale del settore in esame. Il numero di mutazioni della specializzazione risulta maggiore rispetto all'Italia sia in Francia (cambiamento in 8 settori, evoluzione in altri 9) che in Germania (cambiamento in 6 settori, evoluzione in 9 settori) e soprattutto nel Regno Unito (ben 17 casi di cambiamento, 1 di evoluzione delle specializzazioni).

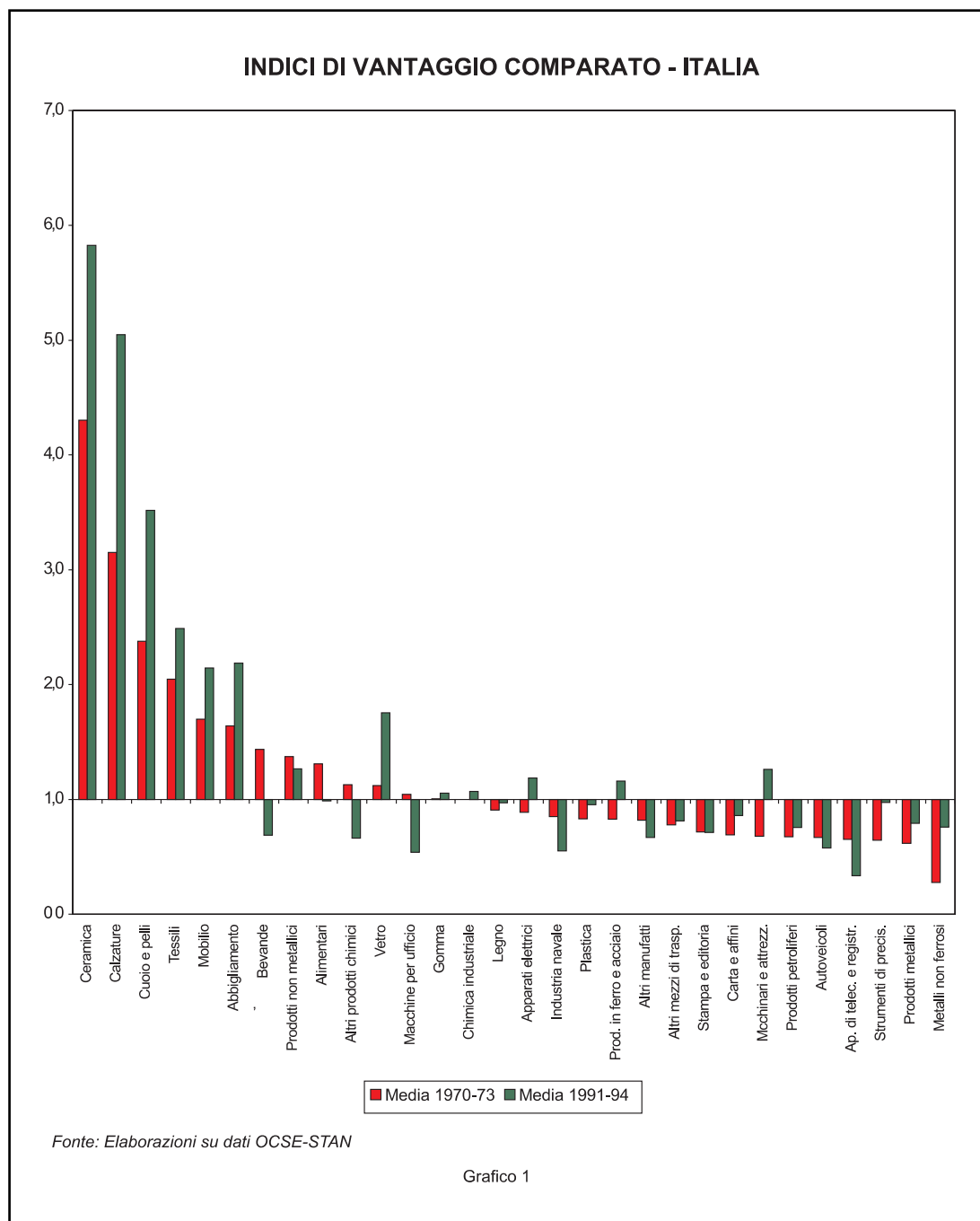
### **Considerazioni conclusive**

Riassumendo i risultati dell'analisi, l'apertura internazionale dei paesi europei si è accompagnata ad andamenti alquanto differenziati delle specializzazioni produttive tra l'Italia da un lato e le altre maggiori economie europee dall'altro. In particolare, in Francia, Germania e Regno Unito, pur con differenze nel comportamento tra i diversi paesi, si è effettivamente assistito nella maggioranza dei casi ad un certo mutamento delle specializzazioni produttive. Diverso è il caso dell'Italia, in cui per 2/3 dei settori analizzati sono risultate confermate le posizioni competitive di partenza. Inoltre, per circa la metà di questi settori, la conferma della specializzazione produttiva iniziale si è accompagnata a fenomeni di ulteriore rafforzamento della specializzazione o despecializzazione. I casi di rafforzamento delle posizioni iniziali sono risultati meno frequenti negli altri paesi considerati<sup>9</sup>.

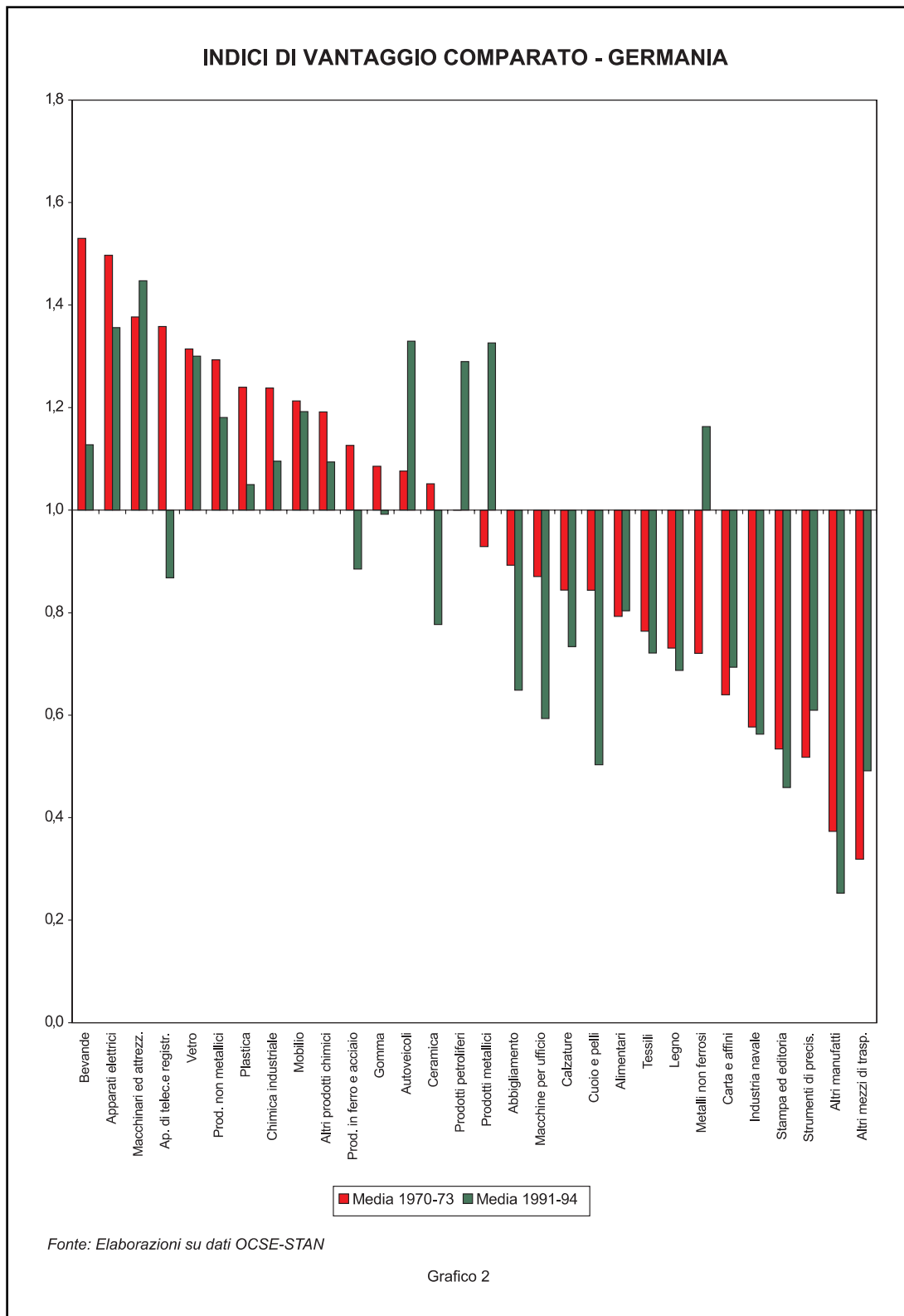
È evidentemente rilevante il fatto che la specializzazione italiana si sia confermata o abbia registrato un rafforzamento (raggiungendo valori molto elevati nel confronto con gli altri paesi) proprio nei settori definiti tradizionali, vale a dire quei settori che, secondo le teorie del commercio internazionale, avrebbero dovuto subire una contrazione anziché un ampliamento al crescere dell'apertura commerciale del paese e della pressione competitiva delle economie emergenti. Ciò suggerirebbe l'operare nei settori tradizionali dell'industria italiana di economie dinamiche di scala, fondate su meccanismi del tipo learning by doing. L'efficienza di questi settori sarebbe cioè andata aumentando col cre-

<sup>9</sup> I risultati per l'Italia sono in generale in linea con quelli raggiunti da precedenti lavori (cfr. per esempio Amendola, Guerrieri e Padoan, 1992, Iapadre, 1996, de Nardis, 1997), pur se con qualche rilevante differenza. La più importante è forse quella relativa al settore delle calzature, la cui specializzazione calcolata sulle esportazioni o sul saldo commerciale risulta in ridimensionamento nell'arco degli ultimi anni, pur rimanendo elevata (cfr. su questo il riquadro a cura di Marco Saladini su *Le esportazioni italiane di calzature e il contributo dei distretti produttivi*, nel capitolo 6 di questo rapporto). Sulla base dei dati sulla produzione qui utilizzati la specializzazione italiana in calzature risulta invece in rafforzamento. Un'altra differenza riguarda il settore delle macchine e attrezzature che nei dati basati sulle esportazioni risultava già specializzato (indice di vantaggio comparato superiore a 1) nei primi anni settanta; utilizzando i dati sulla produzione, risulta invece che questo settore è passato da una situazione di svantaggio a una di vantaggio comparato.

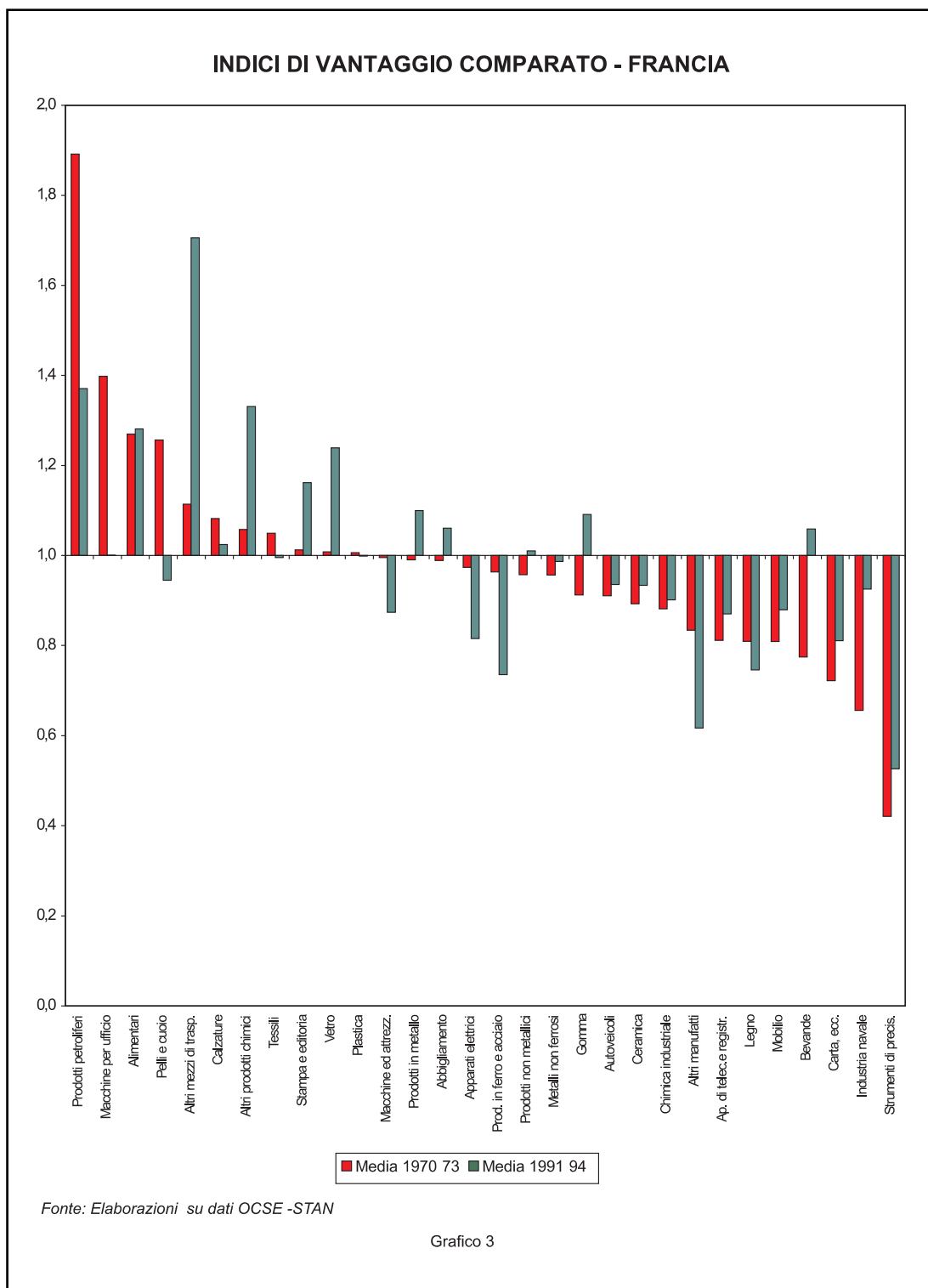




scere della dimensione del mercato determinata proprio dall'apertura internazionale del paese e dall'affacciarsi nel mercato mondiale dei nuovi consumatori delle economie emergenti. Tali meccanismi di rafforzamento cumulativo delle specializzazioni nei settori tradizionali di consumo risultano peraltro connessi al ruolo trainante che continuano a rivestire in questi settori i distretti industriali, i quali basano i loro vantaggi competitivi sulle economie esterne di scala generate dall'agglomerazione sul territorio di imprese di piccole dimensioni. Il meccanismo di positive feedback che si sarebbe così instaurato tra efficienza produttiva dei settori tradizionali ed apertura internazionale contribuirebbe a spiegare la cristallizzazione del pattern di specializzazione produttiva che contraddistingue l'industria italiana. È da sottolineare inoltre che ai fenomeni di

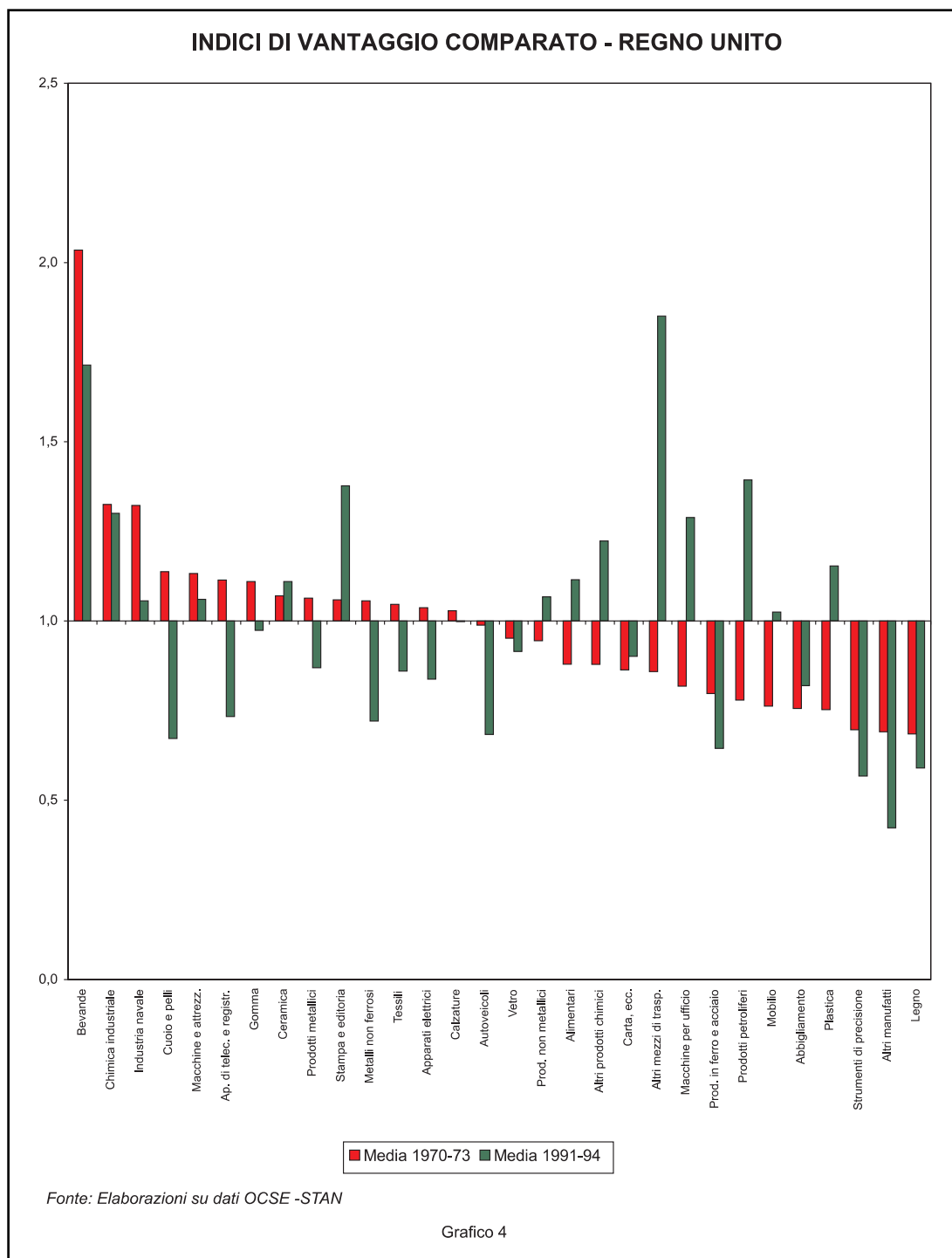


*conferma/rafforzamento delle specializzazioni corrispondono analoghi fenomeni dal lato delle despecializzazioni in settori a più elevata intensità tecnologica come l'industria aeronautica, le macchine per ufficio, la chimica farmaceutica; settori nei quali le altre in-*



*dustrie europee hanno invece confermato o acquisito posizioni di vantaggio competitivo.*

*Rimane aperta la questione se nella prospettiva di medio-lungo periodo la cristallizzazione della specializzazione italiana sia destinata a indebolirsi o a essere ancora confermata. Un elemento che potrebbe spingere al cambiamento è l'ulteriore aumento che si verificherà nel grado di integrazione nel commercio internazionale delle economie emer-*



genti, conseguente a una serie di eventi iscritti nella “agenda” delle politiche di liberalizzazione: smantellamento dell’accordo multifibre, allargamento dell’UE alle economie dell’Europa centro-orientale, accesso della Cina all’OMC. La pressione competitiva delle economie emergenti, per quanto negli ultimi venti anni fortemente cresciuta, risulta infatti ancora complessivamente contenuta; un suo aumento potrebbe scalfire alcune delle posizioni di forza della nostra economia, liberando risorse che si indirizzerebbero verso altri settori.

Due circostanze potrebbero tuttavia spingere a un’ulteriore conferma del pattern di

*specializzazione italiana. La prima riguarda la possibilità che questo aumento di pressione competitiva dei paesi emergenti nei settori di specializzazione italiana riesca effettivamente a realizzarsi. L'esperienza dei paesi asiatici di nuova industrializzazione ha mostrato che le economie emergenti tendono a mutare rapidamente specializzazione. Col cambiare del mix dell'offerta relativa dei fattori produttivi (intensi processi di accumulazione e upgrading della qualificazione della forza lavoro) e con l'aumento del tenore di vita dei loro cittadini, queste economie si sono rapidamente spostate dalle produzioni tradizionali a quelle a più alta intensità di capitale e a più alta intensità di innovazione (il caso dell'industria dell'auto in Corea, della produzione di software e dell'elettronica di consumo in molte economie asiatiche, ecc.). In altri termini, le economie emergenti e in rapida crescita sembrerebbero non persistere nelle specializzazioni che caratterizzano l'Italia. Ciò impedirebbe alle economie emergenti di ampliare le loro produzioni, nelle fasce di prodotto in cui competono con le industrie italiane, in misura sufficiente da raggiungere una massa critica tale da scalfire i vantaggi di tipo dinamico su cui sembra basarsi la specializzazione italiana nei settori tradizionali.*

*La seconda circostanza riguarda la più forte integrazione europea a cui l'economia italiana va incontro con la partecipazione all'UME. Con l'euro e la completa realizzazione del mercato unico verranno abbattute importanti barriere residue agli scambi intraeuropei. Se alla integrazione europea si accompagnerà un processo di agglomerazione industriale sul modello americano, aumenterà nel continente la specializzazione per aree. In questa ipotesi, si ridimensionerebbe la necessità di una presenza diffusa delle varie industrie nelle nazioni europee. Con costi di trasporto molto bassi conseguenti alla forte integrazione, le diverse industrie avrebbero maggiore convenienza a localizzarsi in un'unica area, sfruttare le economie di scala e di agglomerazione derivanti dalla concentrazione e da lì servire – con costi di trasporto quasi nulli – i consumatori europei nelle varie regioni dell'UME. In questo scenario, è difficile dire in quale direzione si potrebbero realizzare i cambiamenti di localizzazione. Sembrerebbe tuttavia ragionevole attendersi che, nella misura in cui si realizzeranno, le nuove localizzazioni industriali in Europa risentano da un lato della storia passata della specializzazione che caratterizza ciascuna area e subiscano dall'altro l'attrazione delle economie di agglomerazione nelle zone in cui questo tipo di economia si è già fortemente sviluppato, come nel caso dei distretti industriali italiani. Entrambi questi meccanismi di localizzazione giocherebbero nel senso di confermare (e accentuare) l'attuale pattern di specializzazione dell'industria italiana.*

### **Riferimenti bibliografici**

- Amendola G., Guerrieri P., Padoan P.C. (1992), "Specializzazione commerciale e specializzazione tecnologica: un confronto internazionale", in A. Boitani e E. Ciciotti, *Innovazione e competitività nell'industria italiana*, Il Mulino, Bologna.
- Ben-David D., Papell D.H. (1995), *The Great Wars, the Great Crash, and Steady State Growth: Some New Evidence about Old Stylized Facts*, *Journal of Monetary Economics*, n.36.
- de Nardis S. (1997), *Fenomeni di persistenza e cambiamento nelle specializzazioni dei paesi industriali*, *Rivista di Politica Economica*.
- Iapadre L. (1996), *La collocazione internazionale dell'economia italiana: indicatori statistici e tendenze recenti*, *Economia Italiana*, n. 1.
- Krugman P. (1995), *Growing World Trade: Causes and Consequences*, *Brookings Papers on Economic Activity*, n. 1.
- Perron P. (1989), *The Great Crash, the Oil Price Shock and the Unit root Hypothesis*, *Econometrica*, n. 57.

**ITALIA: DINAMICA DELLE SPECIALIZZAZIONI NEL PERIODO 1971-94**

Cambiamento delle specializzazioni	Guadagno		Perdita	
	Non stazionario	Discontinuo	Non stazionaria	Discontinua
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chimica industriale</li> <li>- Prodotti in gomma</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prodotti in plastica</li> <li>- Ferro e acciaio</li> <li>- Macchine-attrezzature</li> <li>- Apparatrici elettriche</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bevande</li> <li>- Altri prodotti chimici</li> </ul>	-
Conferma delle specializzazioni	Specializzazione		Despecializzazione	
	Rafforzamento	Stabilità	Rafforzamento	Stabilità
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prodotti in cuoio e in pelle</li> <li>- Calzature</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tessile</li> <li>- Abbigliamento</li> <li>- Prodotti in ceramica</li> <li>- Prodotti in vetro</li> <li>- Mobili</li> <li>- Alimentari</li> <li>- Prodotti non metallici</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Apparecchi telec.-registr.</li> <li>- Navi</li> <li>- Autoveicoli</li> <li>- Altri mezzi di trasporto</li> <li>- Altri beni manufatti</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Stampa ed editoria</li> <li>- Macchine per ufficio</li> <li>- Metalli non ferrosi</li> <li>- Prodotti in legno</li> <li>- Prodotti petroliferi</li> </ul>
Evoluzione	Specializzazione in peggioramento		Despecializzazione in miglioramento	
	-		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prodotti in carta</li> <li>- Prodotti in metallo</li> <li>- Strumenti di precisione</li> </ul>	
Tavola 1				

**GERMANIA: DINAMICA DELLE SPECIALIZZAZIONI NEL PERIODO 1971-94**

Cambiamento delle specializzazioni	Guadagno		Perdita	
	Non stazionario	Discontinuo	Non stazionaria	Discontinua
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prodotti in metallo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Metalli non ferrosi</li> <li>- Prodotti petroliferi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prodotti in ceramica</li> <li>- Ferro e acciaio</li> <li>- Apparecchi. telec.- registr.</li> </ul>	-
Conferma delle specializzazioni	Specializzazione		Despecializzazione	
	Rafforzamento	Stabilità	Rafforzamento	Stabilità
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Macchine e attrezzature</li> <li>- Autoveicoli</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Altri prodotti chimici</li> <li>- Prodotti in gomma</li> <li>- Prodotti in vetro</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Abbigliamento</li> <li>- Prodotti in cuoio e pelle</li> <li>- Prodotti in legno</li> <li>- Macchine per ufficio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tessile</li> <li>- Navi</li> <li>- Altri beni manufatti</li> <li>- Calzature</li> <li>- Stampa ed editoria</li> <li>- Alimentari</li> </ul>
Evoluzione	Specializzazione in peggioramento		Despecializzazione in miglioramento	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bevande</li> <li>- Mobili</li> <li>- Chimica industriale</li> <li>- Prodotti in plastica</li> <li>- Prodotti non metallici</li> <li>- Materiale elettrico</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Strumenti di precisione</li> <li>- Altri mezzi di trasporto</li> <li>- Prodotti in carta</li> </ul>	
Tavola 2				

## FRANCIA: DINAMICA DELLE SPECIALIZZAZIONI NEL PERIODO 1971-94

Cambiamento delle specializzazioni	Guadagno		Perdita	
	Non stazionario	Discontinuo	Non stazionaria	Discontinua
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prodotti in gomma</li> <li>- Prodotti non metallici</li> <li>- Metalli non ferrosi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bevande</li> <li>- Prodotti in metallo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prodotti in pelle e cuoio</li> <li>- Calzature</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Macchine-attrezzature</li> </ul>
Conferma delle specializzazioni	Specializzazione		Despecializzazione	
	Rafforzamento	Stabilità	Rafforzamento	Stabilità
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alimentari</li> <li>- Abbigliamento</li> <li>- Stampa ed editoria</li> <li>- Altri mezzi di trasporto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Altri prodotti chimici</li> <li>- Prodotti in plastica</li> <li>- Prodotti in vetro</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Altri beni manufatti</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prodotti in ceramica</li> <li>- Apparecchi elettrici</li> <li>- Autoveicoli</li> <li>- Ferro e acciaio</li> <li>- Prodotti in legno</li> </ul>
Evoluzione	Specializzazione in peggioramento		Despecializzazione in miglioramento	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tessile</li> <li>- Prodotti petroliferi</li> <li>- Macchine per ufficio</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mobili</li> <li>- Prodotti in carta</li> <li>- Chimica industriale</li> <li>- Apparecchi telecom.-registr.</li> <li>- Navi</li> <li>- Strumenti di precisione</li> </ul>	
Tavola 3				

## REGNO UNITO: DINAMICA DELLE SPECIALIZZAZIONI NEL PERIODO 1971-94

Cambiamento delle specializzazioni	Guadagno		Perdita	
	Non stazionario	Discontinuo	Non stazionaria	Discontinua
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alimentari</li> <li>- Mobili</li> <li>- Editoria</li> <li>- Prodotti non metallici</li> <li>- Macchine ufficio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Altra chimica</li> <li>- Plastica</li> <li>- Altri mezzi di trasporto</li> <li>- Prodotti petroliferi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cuoio</li> <li>- Gomma</li> <li>- Prodotti in metallo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tessile</li> <li>- Apparecchi telec-registr.</li> <li>- Apparecchi elettrici</li> <li>- Metalli non ferrosi</li> <li>- Autoveicoli</li> </ul>
Conferma delle specializzazioni	Specializzazione		Despecializzazione	
	Rafforzamento	Stabilità	Rafforzamento	Stabilità
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ceramica</li> <li>- Macchine e attrezzature</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bevande</li> <li>- Calzature</li> <li>- Chimica industriale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prodotti in legno</li> <li>- Ferro e acciaio</li> <li>- Strumenti di precisione</li> <li>- Altri manifatturieri</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Abbigliamento</li> <li>- Carta</li> <li>- Vetro</li> </ul>
Evoluzione	Specializzazione in peggioramento		Despecializzazione in miglioramento	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Navi</li> </ul>		-	
Tavola 4				

## LA STRUTTURA DELLE IMPRESE ESPORTATRICI

Luigi Pompeo Marasco\*

*L'Archivio Statistico delle Imprese Attive (ASIA)<sup>1</sup>, istituito dall'ISTAT a seguito dell'entrata in vigore della normativa comunitaria in materia di registri di imprese, censisce tutte le imprese e le istituzioni svolgenti attività economica nel paese. ASIA offre perciò l'opportunità di condurre analisi ed elaborazioni in merito ai caratteri e alla struttura delle imprese esportatrici: attraverso il codice fiscale che identifica le singole imprese residenti sul territorio nazionale, è possibile individuare quelle che nel corso dell'anno hanno effettuato operazioni di esportazione, il numero degli addetti che vi lavorano ed il fatturato complessivo realizzato sul mercato interno ed estero.*

*Le potenzialità offerte da questo nuovo strumento di analisi sono notevoli. Di seguito, vengono mostrate alcune evidenze preliminari, basate su dati ancora provvisori, ma indicative dei fecondi sviluppi che si potranno avere tramite esso.*

*L'analisi comparata dei dati ASIA e delle statistiche mensili sul commercio estero evidenzia come la distribuzione delle imprese esportatrici per sottovoci di attività economica (ATECO91)<sup>2</sup> non riproduca quella dell'intero sistema manifatturiero e distributivo italiano, come evidenziata dall'archivio ASIA. Il 62% delle imprese esportatrici sono manifatturiere, contro un'incidenza di questo comparto, sull'universo delle imprese, pari al 30%. Alcuni settori registrano quote significativamente più alte di presenza sui mercati esteri rispetto al loro universo residenziale: tessile-abbigliamento, pelli e cuoio, prodotti in metallo, macchine e apparecchi meccanici, mobili in legno, oreficeria, strumenti musicali, bigiotteria.*

*Parallelamente, le imprese commerciali che effettuano transazioni con l'estero incidono per il 38% del totale delle imprese esportatrici, contro una quota del 70% nell'universo censito da ASIA. In particolare, nell'ambito delle imprese commerciali predomina il settore del commercio all'ingrosso e degli intermediari commerciali, con una incidenza del 24% sul totale delle imprese esportatrici. La consistenza del dato testimonia le difficoltà incontrate dalle piccole e medie imprese manifatturiere nell'inserirsi direttamente sui mercati esteri. Il massiccio ricorso a canali commerciali indiretti può comportare una perdita di competitività in termini di prezzo-qualità, con danni per l'intero sistema produttivo italiano, come noto prevalentemente costituito da imprese minori, la cui flessibilità produttiva rappresenta peraltro uno dei punti di forza del made in Italy. L'evidenza empirica offre dunque spunti per discutere circa la necessità di più efficaci strumenti di sostegno all'attività di esportazione delle piccole e medie imprese.*

*L'archivio ASIA consente di calcolare, per ogni settore, il rapporto tra le imprese esportatrici e il loro numero complessivo. Emerge così come il 44% delle industrie residenti sul territorio nazionale di prodotti chimici e delle fibre sintetiche ed artificiali, vendano i loro prodotti sui mercati esteri. Altri settori con una quota elevata di imprese*

\* Ricercatore ISTAT

<sup>1</sup> A seguito delle norme contenute nel regolamento UE n. 2186/93 relativo al coordinamento comunitario per lo sviluppo dei repertori di impresa utilizzabile ai fini statistici l'ISTAT, a partire dal 1995 ha iniziato la realizzazione del progetto ASIA per la costruzione e l'aggiornamento di un archivio statistico di tutte le imprese e istituzioni operanti sul territorio nazionale. L'archivio è realizzato tramite l'integrazione di informazioni residenti in basi di dati amministrativi e statistiche in particolare sono stati utilizzati: l'Anagrafe Tributaria, il registro delle Imprese gestito dalle CCIAA, l'archivio INPS, INAIL, l'archivio delle utenze elettriche della Società per l'energia elettrica; inoltre, sono stati utilizzati i dati sulle imprese rilevati dalle indagini dell'ISTAT. Nel 1997 è stato realizzato il primo impianto definito ASIA i cui risultati sono in fase di verifica.

<sup>2</sup> La classificazione delle attività economiche (ATECO91) è stata predisposta dall'ISTAT, per fini statistici, in occasione dei Censimenti Generali degli anni '90 per garantire, tra l'altro, la comparabilità tra la classificazione nazionale e quella comunitaria. Cfr. ISTAT *Classificazione delle attività economiche*, Roma 1991.



**PARAMETRI STRUTTURALI DELLE IMPRESE ESPORTATRICI**  
(anno 1995)

Sottosezioni di attività economica (ATECO91)	Imprese (%)			Numero medio di addetti per impresa		Fatturato esport./
	Esportatrici	Presenti in ASIA		Esportatrice	Presente in ASIA	Fatturato complessivo (%)
	(1)	(2)	(1) / (2)			
DA Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	3,7	3,8	8,4	39	7	15,4
DB Industrie tessili e dell'abbigliamento	9,6	4,6	17,7	25	9	41,6
DC Industrie conciarie, fabbricazione di prodotti in cuoio, pelle e similari	4,5	1,4	28,0	20	9	59,3
DD Industria del legno e dei prodotti in legno	2,1	2,6	6,6	16	4	23,3
DE Fabbricazione della pasta-carta, della carta; stampa ed editoria	3,4	1,7	17,2	29	9	21,2
DF Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento dei combustibili nucleari	0,1	0,0	18,0	272	59	3,8
DG Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	1,8	0,3	43,9	77	37	33,0
DH Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	3,3	0,7	37,8	31	15	42,8
DI Fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	3,9	1,5	22,8	26	10	37,4
DJ Produzione di metallo e fabbricazione di prodotti in metallo	8,5	5,1	14,2	30	8	33,1
DK Fabbricazione di macchine ed apparecchi meccanici	8,2	2,2	32,3	36	14	65,4
DL Fabbricazione di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche ed ottiche	4,3	2,8	13,2	47	9	41,8
DM Fabbricazione di mezzi di trasporto	1,3	0,3	32,0	141	49	55,4
DN Altre industrie manifatturiere	7,5	3,2	20,1	16	6	52,9
<b>D Attività manifatturiere</b>	<b>62,0</b>	<b>30,3</b>	<b>17,5</b>	<b>32</b>	<b>9</b>	<b>36,4</b>
50 Commercio di autoveicoli, carburanti per autotrazione	5,1	8,6	5,0	11	3	5,7
51 Commercio all'ingrosso e intermediari del commercio	24,0	21,1	9,7	10	3	14,3
52 Commercio al dettaglio	9,0	40,0	1,9	15	2	3,1
<b>G Commercio all'ingrosso e al dettaglio</b>	<b>38,1</b>	<b>69,7</b>	<b>4,7</b>	<b>11</b>	<b>3</b>	<b>10,9</b>
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>8,5</b>	<b>24</b>	<b>5</b>	<b>28,6</b>

Fonte: ISTAT indagini mensili sul commercio con l'estero e Archivio Statistico delle Imprese Attive (ASIA). - Dati provvisori

Tavola 1

esportatrici sono gli articoli in gomma e delle materie plastiche (38%), le macchine ed apparecchi meccanici e i mezzi di trasporto (32%).

L'archivio ASIA ha inoltre evidenziato come, indipendentemente dal settore di attività economica, le imprese che indirizzano direttamente la loro produzione verso i mercati esteri abbiano una dimensione media, per numero di addetti, più elevata rispetto a quella dell'intero universo di appartenenza. Questa evidenza non esclude la competitività produttiva delle piccole e medie imprese, ma avvalorava il dato precedentemente riscontrato, relativo al ricorso delle imprese di più piccola taglia agli intermediari del commercio.

Infine, è possibile misurare la performance esportativa dei diversi settori in termini di incidenza delle esportazioni sul fatturato totale. Per l'insieme del comparto produttivo e commerciale, oltre un quarto degli affari vengono realizzati sui mercati esteri (29%). I settori produttivi maggiormente export-oriented sono le macchine e gli apparecchi meccanici (65%), le industrie della conceria e dei prodotti in cuoio e pelle (59%), i mezzi di trasporto (55%). All'estremo opposto, le raffinerie di petrolio, le quali producono essenzialmente per soddisfare il mercato interno, limitando la loro propensione all'esportazione ad un trascurabile 4%.

I dati strutturali delle imprese esportatrici, riportati nella tavola 1 e qui commentati, offrono una prima idea delle opportunità offerte dall'archivio ASIA, che può supportare analisi assai più approfondite. Studiosi ed operatori hanno dunque a disposizione uno strumento tanto più prezioso, quanto più si tenga presente che l'integrazione economica europea e la globalizzazione dei mercati pongono sempre più in competizione non solo le imprese, ma anche i sistemi-paese. Inoltre, il costante monitoraggio delle imprese esportatrici in rapporto a quelle presenti sul territorio nazionale potrà consentire valutazioni più puntuali circa l'efficacia dell'intervento pubblico a favore dell'attività di esportazione.

## 7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE

### Sintesi

Quasi tutte le regioni italiane hanno contribuito a determinare la complessiva crescita dell'export italiano. L'aumento delle esportazioni è stato particolarmente intenso in Emilia Romagna, nella fascia centroadriatica (Marche, Abruzzo) e nel Lazio. Buono è stato l'andamento dell'export del Mezzogiorno, tornato a crescere a tassi superiori alla media nazionale. Tra le grandi regioni, invece, Piemonte e Lombardia hanno avuto una crescita più lenta.

Complessivamente, in una stabilità di fondo della struttura geografica di origine delle esportazioni italiane, continua anche nel 1997 quel processo di relativa contrazione dell'export della circoscrizione Nordoccidentale, a vantaggio soprattutto del Nord-Est e del Centro, che ha caratterizzato l'ultimo quinquennio.

Le regioni di quest'area hanno ormai raggiunto una diversificazione dell'export per prodotti piuttosto spinta, ponendosi dunque al riparo da possibili effetti di crisi settoriale. Continua anche nel Mezzogiorno il rafforzamento della struttura settoriale dell'export, in cui pesano sempre meno le industrie di base e sempre più i beni tradizionali di consumo (a partire da poli esportatori specializzati) e le meccaniche. Piemonte e Lombardia nel 1997 hanno invece mostrato difficoltà nelle esportazioni di comparti a più alta tecnologia.

La crisi asiatica si è riverberata naturalmente anche sull'export regionale, penalizzando più della media le regioni esportatrici nell'area, soprattutto di beni di investimento, come Lombardia, Piemonte, Emilia Romagna. La flessione della domanda di quei paesi ha comunque condizionato anche taluni segmenti di esportazione di beni di consumo, ad esempio nel pellettiero toscano e campano. Eccezione vistosa a questo trend sono le esportazioni del Lazio.

A livello di singole province aumenta naturalmente la variabilità delle *performance*. Fra le principali province esportatrici, spiccano nel 1997 i risultati eccellenti ottenuti da alcune province centromeridionali, come Ancona (18%), Napoli (13%), Chieti (13%) e Bari (11%). Su tassi più contenuti, inferiori al 10%, ma comunque significativi cresce nel 1997 anche l'export di alcune grandi province esportatrici del Nord-Est e della Lombardia orientali, quali, Vicenza, Brescia, Modena, Bologna, Padova, Reggio Emilia. Fra le province con risultati negativi di esportazione risaltano Milano e Torino (cioè le due prime in classifica), Verona e Venezia. Molto forte soprattutto la contrazione dell'export di Milano (-2,3%).

Il capitolo contiene anche alcuni approfondimenti monografici. Uno di essi è dedicato ad un'analisi dettagliata della *performance* esportativa del Veneto; un altro approfondisce le dinamiche interne al settore della meccanica; l'ultimo compara la forte crescita dell'export del Mezzogiorno (1992-97) con la crescita nello stesso periodo del numero di imprese esportatrici.

### 7.1 L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE REGIONI ITALIANE

Le esportazioni italiane nel 1997 sono tornate a crescere a ritmi più sostenuti rispetto all'anno precedente, registrando un incremento in valore pari al 4,3% (cfr. capitolo 4). Tutte le regioni, ad eccezione della Valle d'Aosta, della Basilicata e della Calabria, sono state interessate da questa dinamica positiva, beneficiando della favorevole congiuntura dell'economia mondiale ed in particolare di quella statunitense. Emilia Romagna, Marche, Lazio e la maggior parte delle regioni del Mezzogiorno hanno registrato aumenti delle esportazioni particolarmente vivaci (tavola 7.1).

Il 1997 ha confermato le tendenze principali registrate nel quadriennio precedente. Se si esamina la provenienza regionale delle esportazioni italiane, il fenomeno più rilevante è il suo progressivo spostamento dalle regioni occidentali a quelle della fascia cen-

## LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE NEL 1997

REGIONI	(*)	miliardi di lire	var. % 1997/1996	var. % 1996/1995
1 Lombardia	(1)	119.038	2,5	0,7
2 Veneto	(2)	56.190	3,8	4,7
3 Piemonte	(3)	51.781	1,1	-1,8
4 Emilia Romagna	(4)	46.721	6,2	4,4
5 Toscana	(5)	33.847	4,5	4,6
6 Lazio	(6)	15.604	10,2	11,8
7 Friuli Venezia Giulia	(7)	13.381	5,2	2,0
8 Marche	(8)	12.387	9,0	4,6
9 Campania	(9)	10.461	6,8	2,0
10 Puglia	(10)	8.968	4,4	-3,1
11 Abruzzo	(11)	7.550	11,0	-0,3
12 Trentino Alto Adige	(12)	6.879	3,1	-6,8
13 Sicilia	(14)	6.528	18,0	2,5
14 Liguria	(13)	6.447	4,3	1,5
15 Umbria	(15)	3.586	2,8	-1,3
16 Sardegna	(16)	3.309	23,8	-1,4
17 Molise	(18)	944	16,2	9,1
18 Basilicata	(17)	748	-10,9	5,5
19 Valle d'Aosta	(19)	466	-17,2	-27,0
20 Calabria	(20)	401	-8,6	23,0
<b>TOTALE REGIONI (1)</b>		<b>405.237</b>	<b>4,3</b>	<b>2,6</b>
<b>ITALIA</b>		<b>405.732</b>	<b>4,3</b>	<b>2,0</b>

(\*) Posto occupato in graduatoria nel 1996

(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

tro-adriatica. Anche nel 1997, infatti, le esportazioni della Lombardia e del Piemonte sono cresciute più lentamente della media italiana per un "effetto competitività"<sup>1</sup> negativo e la loro quota, pur rappresentando ancora più del 40% dell'intero export italiano, negli ultimi cinque anni si è ridotta di 3,6 punti percentuali (tavola 7.2).

Veneto, Emilia Romagna, Toscana e Marche hanno confermato la solidità delle posizioni acquisite sui mercati internazionali nel quadriennio precedente, anche se con dinamiche diverse: Veneto e Toscana, dopo l'impennata nel periodo 1992-94, hanno mantenuto costante, nell'arco del successivo triennio, il loro contributo alle esportazioni italiane; Emilia Romagna e Marche, invece, hanno progressivamente accresciuto la loro quota per tutto il periodo 1992-97.

Il successo di queste regioni è correlato anche ad una significativa diversificazione geografica e settoriale del loro export. Tuttavia l'andamento delle loro quote nel 1997 ri-

<sup>1</sup> Per indagare sulle determinanti dei differenziali nei tassi di crescita dell'export regionale tra il 1996 e il 1997, si è compiuta un'analisi con la tecnica *shift-share*. Tale tecnica consente di scorporare l'effetto "struttura" dall'effetto "competitività". Il primo è positivo quando la regione è specializzata in quei settori e aree geografiche che, a livello nazionale, crescono più della media; 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.

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

	1992	1994	1995	1996	1997
<b>NORD CENTRO</b>	<b>91,1</b>	<b>91,1</b>	<b>90,7</b>	<b>90,9</b>	<b>90,4</b>
<b>ITALIA NORD OCCIDENTALE</b>	<b>47,7</b>	<b>45,4</b>	<b>45,7</b>	<b>44,8</b>	<b>43,9</b>
Piemonte	14,0	13,0	13,7	13,2	12,8
Valle d'Aosta	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1
Lombardia	31,8	30,3	30,2	29,9	29,4
Liguria	1,8	1,9	1,6	1,6	1,6
<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>
Trentino Alto Adige	1,9	1,8	1,9	1,7	1,7
Veneto	12,9	13,8	13,6	13,9	13,9
Friuli Venezia Giulia	2,9	3,3	3,3	3,3	3,3
Emilia Romagna	10,5	11,1	11,1	11,3	11,5
<b>ITALIA CENTRALE</b>	<b>15,2</b>	<b>15,8</b>	<b>15,2</b>	<b>15,8</b>	<b>16,1</b>
Toscana	8,0	8,4	8,1	8,3	8,4
Umbria	0,7	0,8	0,9	0,9	0,9
Marche	2,4	2,8	2,9	2,9	3,1
Lazio	4,0	3,8	3,3	3,6	3,9
<b>MEZZOGIORNO</b>	<b>8,9</b>	<b>8,7</b>	<b>9,3</b>	<b>9,1</b>	<b>9,6</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>
Abruzzo	1,2	1,4	1,8	1,8	1,9
Molise	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
Campania	2,5	2,6	2,5	2,5	2,6
Puglia	2,0	2,2	2,3	2,2	2,2
Basilicata	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
Calabria	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>
Sicilia	1,9	1,4	1,4	1,4	1,6
Sardegna	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8
<b>ITALIA</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" e quindi le quote sono leggermente diverse da quelle pubblicate in appendice.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.2

flette esclusivamente un "effetto competitività", parzialmente compensato dall'"effetto struttura" e in particolare dalle caratteristiche della loro specializzazione settoriale. In altri termini, le esportazioni italiane sono risultate relativamente poco dinamiche proprio in alcuni dei principali punti di forza della struttura produttiva di queste regioni: abbigliamento, agroalimentare, mezzi di trasporto, minerali e prodotti non metallici, in particolare piastrelle e ceramiche (Veneto, Emilia Romagna, Toscana), cuoio e calzature (Veneto, Toscana, Marche), carta (Veneto, Toscana). Per l'Emilia Romagna è risultato negativo anche l'effetto della specializzazione geografica, perché le aree nelle quali le sue esporta-

zioni hanno quote più elevate (Unione Europea ed Estremo Oriente) tendono a coincidere con quelle verso le quali la crescita delle esportazioni italiane è stata relativamente più lenta.

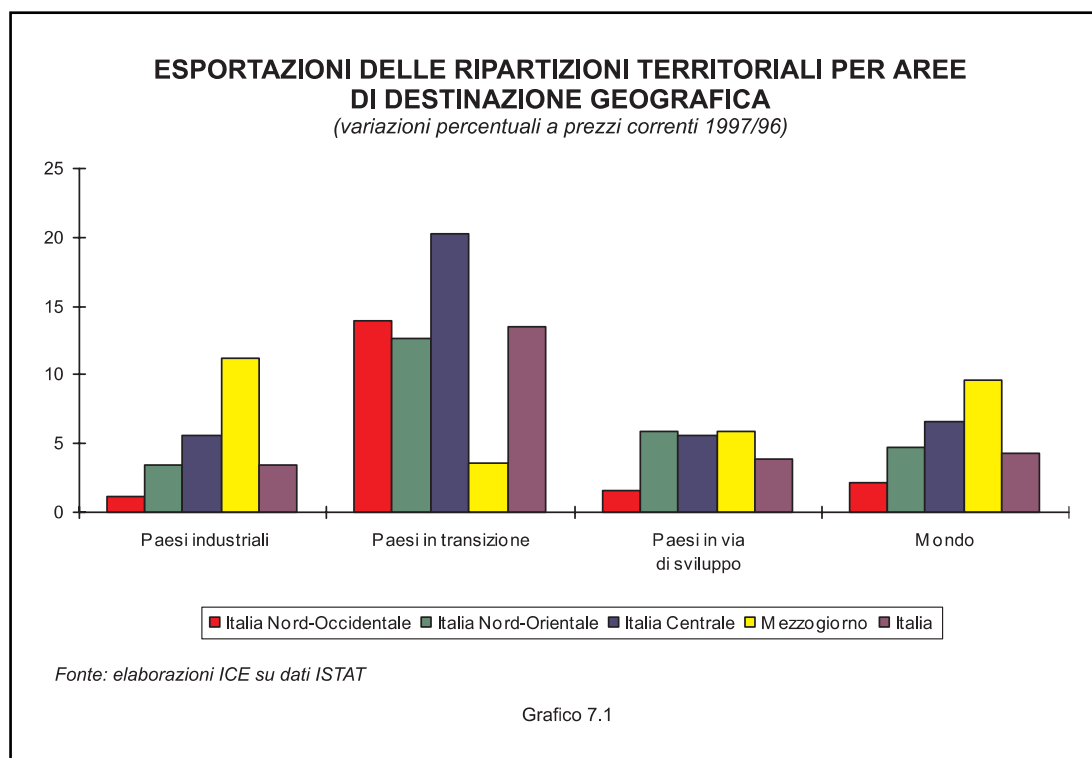
Quanto al Mezzogiorno, dopo la parentesi del 1996, le esportazioni sono ritornate a crescere come nel periodo 1993-95 a ritmi superiori alla media nazionale, riportando un significativo incremento di quota sulle esportazioni italiane (da 9,1% a 9,6%).

Particolarmente interessante è stato l'andamento dell'export meridionale per aree geografiche, parzialmente diverso dalla media nazionale. Le esportazioni del Mezzogiorno hanno registrato tassi di crescita molto elevati nei paesi industriali (12,8%), piuttosto che in quelli in via di sviluppo (5,9%) e dell'Europa centro-orientale (3,6%).

Tra le regioni meridionali, va segnalata soprattutto la dinamica delle esportazioni abruzzesi (11%), la cui quota sul totale nazionale ha raggiunto quasi il 2%, confermando la tendenza ascendente emersa nell'ultimo quinquennio. Nel 1997 l'incremento della quota abruzzese è attribuibile ad un forte "effetto competitività", che ha più che compensato l'effetto negativo della specializzazione merceologica e geografica del suo export, fortemente concentrato verso settori (mezzi di trasporto, minerali e prodotti non metallici, macchine per ufficio, carta) e mercati (Unione Europea) che, a livello nazionale, hanno presentato una modesta crescita delle esportazioni.

Come già osservato nel capitolo 5, le esportazioni italiane verso i paesi in via di sviluppo asiatici (-3,6%) si sono ridotte soprattutto nella seconda parte dell'anno, risentendo della grave crisi che ha colpito alcuni paesi di quest'area<sup>2</sup>. Quasi tutte le regioni hanno diminuito le loro vendite in questi paesi.

L'entità dell'impatto è stata diversa a seconda della specializzazione settoriale di ciascuna regione ed è stata molto intensa per le regioni più orientate verso l'industria mec-



<sup>2</sup> Per un' analisi più dettagliata degli effetti della crisi asiatica sul commercio estero dell'Italia, si veda il riquadro di S. Ciaralli pubblicato nel capitolo 5 di questo *Rapporto*.

canica. Tra queste, la più colpita è risultata la Lombardia, le cui esportazioni verso gli otto paesi coinvolti dalla crisi<sup>3</sup> si sono ridotte del 7%, per una flessione delle vendite di macchinari (-7,4%), di materiale elettronico (-27%) e di cuoio e calzature (-17%). Il decremento delle esportazioni è stato forte anche per il Piemonte nei vari comparti della metalmeccanica (macchinari, meccanica di precisione e materiale elettronico) e nell'abbigliamento, per l'Emilia Romagna nei macchinari e per la Toscana nel cuoio e calzature. Anche la maggior parte delle regioni del Mezzogiorno hanno visto scendere le proprie esportazioni in quest'area. I settori maggiormente coinvolti sono stati chimica, siderurgia, mezzi di trasporto (componentistica per autoveicoli), materiale elettronico, cuoio e calzature. Il Lazio rappresenta un caso a sé. Le esportazioni verso gli otto paesi asiatici hanno registrato fortissimi incrementi (48%), trainate dagli aumenti del settore energetico ed elettronico (da 349 a 713 miliardi).

La capacità competitiva che ogni regione manifesta sui mercati esteri nasconde al suo interno forti differenziazioni a livello provinciale, la cui analisi consente di cogliere meglio le specificità territoriali.

Nel 1997 alcune province hanno ottenuto risultati particolarmente positivi sui mercati internazionali, registrando incrementi superiori alla media nazionale (tavola 7.6). Particolarmente elevata è risultata la crescita dell'export di Napoli (13,5%), Ancona (18%) e Chieti (13,1%), che ha comportato, soprattutto per le ultime due, un avanzamento nella graduatoria delle prime trenta province esportatrici. Al contrario altre province, come Milano e Verona, hanno riportato sensibili flessioni.

Un fenomeno di rilievo è la ben nota concentrazione delle esportazioni italiane in poche province: le prime tre originano un quarto dell'intero export italiano e le prime dieci circa la metà. Nel periodo 1992-1997 (tavola 7.7) il ridimensionamento dell'export delle due principali province, Milano e Torino, ha comportato una leggera riduzione del grado di concentrazione. Contemporaneamente alcune province hanno presentato ottimi risultati: volendo localizzare territorialmente quest'area di maggiore crescita rispetto al resto del paese, si può idealmente tracciare una linea che parte da alcune province nord-occidentali (Bergamo e Brescia) confinanti con il Nord-Est del paese, prosegue verso Est comprendendo una parte delle province venete (Vicenza, Padova, Treviso), scende lungo la dorsale adriatica fino a Bari, coinvolgendo alcune province emiliane (Modena, Bologna e Reggio Emilia), marchigiane e abruzzesi (Chieti e Teramo).

In molte di queste province operano prevalentemente aziende di piccole dimensioni, organizzate territorialmente in distretti, nei settori tipici della produzione italiana, quali abbigliamento, oreficeria, arredamento, metalmeccanica e componentistica per autoveicoli. Informazioni più dettagliate sulle esportazioni settoriali delle province verranno fornite nel paragrafo successivo.

L'andamento delle esportazioni ha un diverso impatto sulle economie delle regioni italiane, a seconda dell'incidenza dell'export sul valore totale delle attività produttive. L'indicatore che riassume meglio il rilievo degli scambi con l'estero è quello che misura il grado di apertura sui mercati esteri, inteso come rapporto tra esportazioni e valore aggiunto. A questo riguardo la posizione delle regioni italiane è assai diversa: alcune, come Piemonte, Friuli Venezia Giulia, Veneto, presentano indici molto elevati, mentre nelle regioni meridionali il grado di apertura appare circa la metà di quello nazionale (tavola 7.3). Anche altri indicatori, come il rapporto tra esportazioni e occupati o la distribuzione regionale degli investimenti esteri in entrata e in uscita, evidenziano i divari esistenti tanto tra il Nord e il Sud del paese, quanto all'interno di queste grandi ripartizioni.

---

<sup>3</sup> Corea del Sud, Filippine, Hong Kong, Indonesia, Malaysia, Thailandia, Singapore e Taiwan.

## GRADO DI CONCENTRAZIONE DELLE ESPORTAZIONI E ALTRI INDICATORI

Ripartizioni e regioni	Grado di concentrazione esportazioni 1997 (1)	Esportazioni per occupato (2) (milioni di lire)	Esportazioni su pop. residente (3) (milioni di lire)	Grado di concentrazione del PIL 1996 (4)	Grado di apertura sui mercati esteri 1996 (5)	Grado di concentrazione imprese a part. estera (6)	Grado di concentrazione imprese estere partecipate (7)
<b>NORD CENTRO</b>	<b>90,4</b>	<b>76,5</b>	<b>9,7</b>	<b>75,6</b>	<b>111,9</b>	<b>88,3</b>	<b>95,6</b>
<b>ITALIA NORD OCCIDENTALE</b>	<b>43,9</b>	<b>82,8</b>	<b>11,6</b>	<b>32,3</b>	<b>116,2</b>	<b>52,4</b>	<b>54,0</b>
Piemonte	12,8	78,8	11,9	8,5	127,3	13,0	13,7
Valle d'Aosta	0,1	46,6	4,7	0,3	85,9	0,3	0,0
Lombardia	29,4	86,8	13,0	20,1	117,5	37,0	39,5
Liguria	1,6	58,6	3,7	3,4	61,6	2,2	0,8
<b>ITALIA NORD ORIENTALE</b>	<b>30,4</b>	<b>77,2</b>	<b>11,3</b>	<b>22,7</b>	<b>117,2</b>	<b>21,8</b>	<b>32,7</b>
Trentino Alto Adige	1,7	63,1	7,3	2,0	103,4	2,6	0,9
Veneto	13,9	76,6	12,2	9,3	121,9	8,0	12,8
Friuli Venezia Giulia	3,3	85,2	10,7	2,5	141,7	2,2	2,1
Emilia Romagna	11,5	78,4	11,2	8,8	108,7	9,0	16,9
<b>ITALIA CENTRALE</b>	<b>16,1</b>	<b>62,5</b>	<b>5,6</b>	<b>20,6</b>	<b>93,7</b>	<b>14,2</b>	<b>9,5</b>
Toscana	8,4	78,2	9,2	6,6	124,1	4,9	4,0
Umbria	0,9	40,7	4,2	1,4	63,4	1,4	0,5
Marche	3,1	56,6	7,9	2,6	102,3	1,3	2,6
Lazio	3,9	50,7	2,7	10,1	62,1	6,6	2,4
<b>MEZZOGIORNO</b>	<b>9,6</b>	<b>27,1</b>	<b>1,7</b>	<b>24,4</b>	<b>48,7</b>	<b>11,6</b>	<b>3,8</b>
<b>ITALIA MERIDIONALE</b>	<b>7,2</b>	<b>27,7</b>	<b>1,9</b>	<b>16,6</b>	<b>53,6</b>	<b>9,5</b>	<b>3,4</b>
Abruzzo	1,9	53,5	5,3	2,0	82,8	2,8	0,4
Molise	0,2	27,8	2,5	0,4	56,7	0,4	0,0
Campania	2,6	27,5	1,7	6,5	54,8	3,9	1,5
Puglia	2,2	27,4	2,1	4,9	53,9	1,4	1,3
Basilicata	0,2	13,1	1,4	0,7	39,0	0,6	0,1
Calabria	0,1	3,6	0,2	2,1	8,2	0,3	0,1
<b>ITALIA INSULARE</b>	<b>2,4</b>	<b>25,4</b>	<b>1,2</b>	<b>7,8</b>	<b>37,3</b>	<b>2,1</b>	<b>0,4</b>
Sicilia	1,6	24,2	1,1	5,7	35,3	1,2	0,3
Sardegna	0,8	28,3	1,6	2,1	42,4	0,9	0,1
<b>ITALIA</b>	<b>100,0</b>	<b>65,2</b>	<b>6,8</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 1997.

(3) Popolazione residente nel 1996.

(4) Valore aggiunto al costo dei fattori per il totale delle attività economiche 1996. 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.

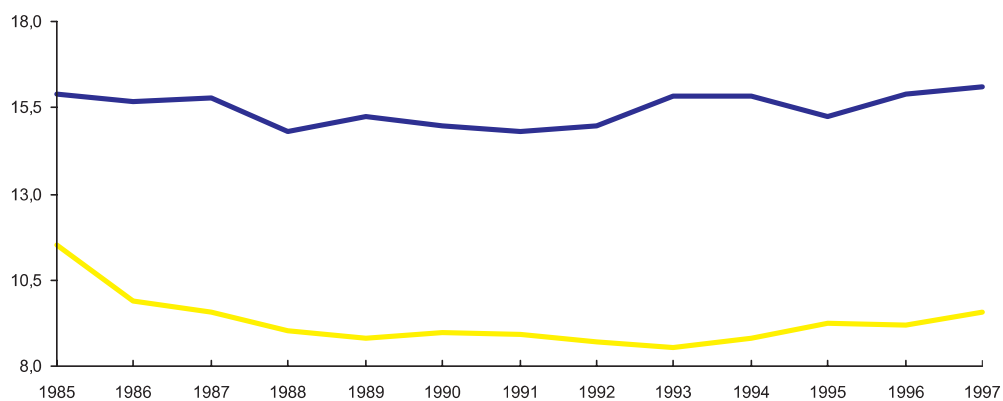
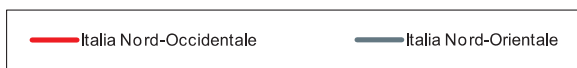
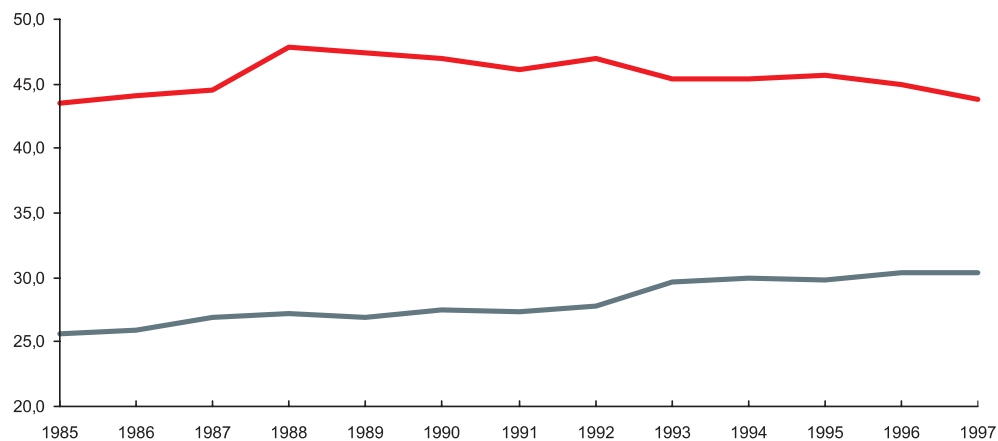
(6) Quote percentuali sul totale degli stabilimenti delle imprese industriali italiane a partecipazione estera presenti al 1.1.1996.

(7) Quote percentuali sul totale degli investimenti diretti italiani all'estero al 1.1.1996, per regione di origine della casa madre. Sono esclusi dall'analisi i gruppi con almeno 10.000 addetti in attività industriali in Italia. Di conseguenza il peso di Piemonte, Lombardia e Lazio è sottostimato.

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

### LE ESPORTAZIONI PER RIPARTIZIONI TERRITORIALI

(pesi percentuali a prezzi correnti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.2



## 7.2 LE ESPORTAZIONI REGIONALI: AREE DI DESTINAZIONE, SETTORI E PROVINCE

Le informazioni contenute in questo capitolo sono state desunte dall'analisi dei dati regionali per aree di destinazione geografica e settori<sup>4</sup> riportati nelle tavole 7.4 e 7.5, ma tengono conto anche di alcune tavole pubblicate nel volume di appendice, che mostrano l'incrocio tra le distribuzioni geografiche e settoriali delle esportazioni regionali, nonché dati dettagliati a livello provinciale.

La crescita assai modesta delle esportazioni del *Piemonte* (1,1%) ha comportato, come per il 1996, un'ulteriore forte perdita di quota della regione sulle esportazioni italiane. Su questa *performance* ha inciso la flessione riportata in alcuni punti di forza del suo export, come macchine per ufficio (da 2.842 a 2.111 miliardi) e alimentari, nonché negli altri mezzi di trasporto (materiale ferroviario). Le esportazioni di autoveicoli hanno ripreso a crescere (2,8%), nonostante la diminuzione delle vendite nei paesi europei (soprattutto EFTA), in Medio Oriente e in Africa. A tale diminuzione può essere attribuita in buona parte la flessione delle esportazioni piemontesi in questi mercati. All'opposto le vendite di autoveicoli sono state particolarmente dinamiche nei paesi in transizione (soprattutto grazie alla Polonia) e nei paesi dell'America Latina (Brasile<sup>5</sup> e Argentina), dove l'incremento dell'export è in parte connesso a fenomeni di delocalizzazione produttiva della Fiat.

Tra le province, le esportazioni di Torino e Cuneo sono rimaste quasi invariate, mentre è stato discreto l'andamento di tutte le altre. Sulla *performance* di Torino (-0,9%) ha influito il forte calo dell'export di macchine per ufficio, concentrato nel polo di Ivrea (-30,9%), e di prodotti chimici, mentre la provincia di Cuneo ha risentito della flessione degli alimentari (-6,6%). L'andamento complessivamente positivo delle esportazioni regionali di tessili, dopo il calo del 1996, è attribuibile principalmente all'area Biella-Vercelli e a Torino, mentre all'incremento delle macchine agricole e industriali (5%) hanno concorso quasi tutte le province.

Anche le esportazioni della *Lombardia* sono cresciute piuttosto lentamente (2,5%). Questo risultato è stato determinato dal calo di alcuni settori come aeronautica e cuoio calzature (da 2.276 miliardi a 2.114), e dalla scarsa vivacità, rispetto alla media nazionale, dei principali settori esportatori (minerali ferrosi e non, chimica, meccanica, abbigliamento, gomma e plastica). L'andamento dell'industria meccanica, che rappresenta quasi la metà dell'intero export regionale, contribuisce in misura notevole a spiegare i risultati della regione in alcuni mercati di sbocco: alla buona espansione delle vendite nei paesi dell'America Latina (30%), si è contrapposta una forte flessione nei paesi in via di sviluppo asiatici (-13%), mercato particolarmente significativo per la regione. L'industria meccanica ha determinato anche la minore dinamicità, rispetto alla media nazionale, delle esportazioni regionali in Nordamerica e nei paesi mediorientali.

Brescia, Pavia, Como<sup>6</sup> e Sondrio hanno raggiunto buoni risultati, mentre le esportazioni delle altre province sono aumentate meno velocemente della media nazionale. La debole crescita delle esportazioni regionali di macchinari è frutto di andamenti assai divergenti tra le province: sono diminuite a Mantova e a Milano, ma hanno registrato forti

<sup>4</sup> Quest'anno, per uniformità tra i capitoli riguardanti l'interscambio dell'Italia, è stata adottata la classificazione merceologica NACE-CLIO e quindi i settori a cui si fa riferimento in questo capitolo sono diversi da quelli delle precedenti edizioni del *Rapporto* (cfr. *Nota statistica* in appendice). In particolare, nella classificazione NACE-CLIO la siderurgia è inclusa nei minerali ferrosi e non ferrosi, vino e olio sono compresi nei prodotti dell'agricoltura, l'oreficeria fa parte degli "altri manufatti" e gli elettrodomestici sono inclusi nel materiale e forniture elettriche. Inoltre, va ricordato che il materiale ferroviario, i motocicli, l'aeronautica e le navi fanno parte del settore denominato "altri mezzi di trasporto".

<sup>5</sup> Le esportazioni di autoveicoli in Brasile sono ritornate a crescere, dopo essersi dimezzate nel 1996, a causa dei provvedimenti restrittivi adottati dal governo per contenere il forte deficit commerciale del paese.

<sup>6</sup> L'analisi è stata effettuata sommando i dati delle province di nuova istituzione a quelle di origine. Per quanto riguarda i casi più rilevanti si ricorda che Biella è inclusa in Vercelli, Verbania in Novara, Lodi in Milano, Lec-

**LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE PER AREE DI DESTINAZIONE 1997**  
(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sul periodo corrispondente)

REGIONI	UE	EFTA	Nord America	Altri Paesi Industriali	Paesi in Transizione	Paesi in via di sviluppo			Mondo	
						Medio Oriente Europa	America	Asia Africa		
<b>ITALIA NORD-OCCIDENTALE</b>	<b>97.937</b>	<b>8.599</b>	<b>12.906</b>	<b>5.105</b>	<b>13.293</b>	<b>12.496</b>	<b>8.848</b>	<b>13.315</b>	<b>4.598</b>	<b>177.732</b>
	1,6	-8,5	7,0	-1,3	14,0	-2,3	16,5	-5,1	8,9	2,1
Piemonte	31.328	1.795	3.228	1.288	4.126	2.524	3.564	2.879	1.020	51.781
	-0,4	-21,2	15,8	2,4	16,7	-2,7	12,6	-1,0	-13,8	1,1
Valle d'Aosta	264	112	38	5	10	5	13	15	4	466
	-29,7	30,2	4,3	-4,9	-60,1	-10,8	41,9	13,7	-33,7	-17,2
Lombardia	63.617	6.524	9.091	3.635	8.922	9.443	4.925	9.582	3.191	119.038
	2,9	-4,7	3,6	-4,0	13,1	-0,4	22,5	-8,7	13,2	2,5
Liguria	2.728	168	550	178	235	524	346	839	382	6.447
	-2,7	-8,5	18,1	45,4	12,1	-25,4	-12,9	38,7	80,3	4,3
<b>ITALIA NORD-ORIENTALE</b>	<b>68.250</b>	<b>3.889</b>	<b>11.162</b>	<b>3.373</b>	<b>12.766</b>	<b>7.551</b>	<b>4.722</b>	<b>8.312</b>	<b>2.915</b>	<b>123.172</b>
	2,0	-0,3	19,0	-5,7	12,6	10,2	1,3	-0,8	25,8	4,8
Trentino Alto Adige	5.265	311	402	120	331	170	87	144	47	6.879
	3,8	-8,1	7,8	-6,8	1,9	9,2	50,8	-3,6	-27,0	3,1
Veneto	30.076	1.937	5.789	1.449	6.603	3.337	2.210	3.558	1.113	56.190
	-1,0	1,2	16,7	-8,5	14,8	10,9	10,2	4,1	8,8	3,8
Friuli Venezia Giulia	6.975	368	658	169	2.160	969	415	895	708	13.381
	7,5	-0,1	7,0	-16,3	6,4	6,1	-60,7	1,3	478,4	5,2
Emilia Romagna	25.934	1.274	4.312	1.636	3.671	3.075	2.010	3.714	1.047	46.721
	3,7	-0,6	25,8	-1,6	13,8	11,0	30,2	-5,4	-5,4	6,2
<b>ITALIA CENTRALE</b>	<b>34.304</b>	<b>2.435</b>	<b>7.526</b>	<b>2.023</b>	<b>4.883</b>	<b>4.503</b>	<b>2.732</b>	<b>5.202</b>	<b>1.493</b>	<b>65.423</b>
	3,3	32,9	15,5	-11,6	20,2	7,5	12,1	6,2	-10,2	6,5
Toscana	15.977	1.260	4.761	1.329	2.006	2.556	1.851	3.051	885	33.847
	-0,4	31,0	13,1	-15,5	15,4	14,3	28,8	-1,8	-0,6	4,5
Umbria	2.138	89	443	88	265	147	135	217	60	3.586
	4,9	-9,4	8,6	-21,0	-2,2	4,4	4,8	-7,6	4,9	2,8
Marche	6.896	441	861	301	1.877	920	293	572	200	12.387
	4,6	18,0	17,6	-9,5	30,6	8,9	19,9	0,5	-1,2	9,0
Lazio	9.293	644	1.461	305	734	880	453	1.362	348	15.604
	9,1	62,3	25,4	12,4	19,3	-9,0	-27,6	38,2	-32,1	10,2
<b>MEZZOGIORNO</b>	<b>20.982</b>	<b>1.435</b>	<b>3.710</b>	<b>761</b>	<b>2.626</b>	<b>3.643</b>	<b>1.365</b>	<b>2.202</b>	<b>1.541</b>	<b>38.910</b>
	9,4	25,2	15,7	16,4	3,6	16,2	37,6	-22,3	18,3	9,6
Abruzzo	5.546	138	345	129	575	277	168	299	74	7.550
	9,5	0,2	-3,9	19,2	43,6	25,0	114,7	-17,9	10,8	11,0
Molise	537	64	109	65	37	39	22	62	9	944
	13,7	19,6	17,5	13,1	67,7	42,8	37,5	-2,4	28,6	16,2
Campania	4.974	421	1.304	302	594	827	360	1.062	482	10.461
	2,1	4,3	29,4	17,9	19,4	18,5	41,9	-18,4	19,0	6,8
Puglia	4.808	433	1.396	160	662	797	115	297	195	8.968
	4,2	15,7	12,2	30,8	-22,8	58,4	-14,5	-41,4	29,0	4,4
Basilicata	448	57	57	20	43	66	6	32	18	748
	-7,5	-6,2	-40,0	-14,7	-45,0	56,7	66,1	-4,3	-0,3	-10,9
Calabria	221	8	19	7	23	48	10	30	35	401
	-4,2	-45,5	-8,9	29,4	-37,7	-30,0	-70,2	157,7	125,2	-8,6
Sicilia	3.034	270	234	60	277	1.089	522	291	400	6.528
	19,0	231,1	13,2	-10,5	26,0	21,7	28,9	-34,7	5,7	18,0
Sardegna	1.415	44	247	19	416	500	162	129	328	3.309
	57,4	127,9	36,4	29,6	-1,4	-26,5	139,2	18,6	25,9	23,4
<b>PROVINCE DIV. E NON SPECIF.</b>	<b>0</b>	<b>32</b>	<b>74</b>	<b>106</b>	<b>21</b>	<b>46</b>	<b>18</b>	<b>174</b>	<b>8</b>	<b>495</b>
	-100,0	52,2	120,9	-7,6	78,4	97,9	171,5	13,2	-8,1	29,7
<b>ITALIA</b>	<b>221.472</b>	<b>16.391</b>	<b>35.378</b>	<b>11.368</b>	<b>33.589</b>	<b>28.239</b>	<b>17.686</b>	<b>29.205</b>	<b>10.554</b>	<b>405.732</b>
	2,7	0,6	13,4	-3,7	13,5	4,7	12,7	-3,6	11,0	4,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.4

incrementi a Brescia (14,2%) e a Pavia. A Brescia quasi tutti i settori hanno avuto un buon andamento; si segnala tuttavia la forte flessione delle esportazioni di calzature (-22%). A Bergamo la crescita delle esportazioni è stata sostenuta soprattutto dal tessile, dalla chimica e dalla siderurgia. A Mantova la crescita dell'export di maglieria (calze) e della chimica si è accompagnata a un forte calo nell'industria meccanica. Complessivamente le esportazioni di Milano sono aumentate di circa 200 miliardi, grazie soprattutto all'incremento del tessile e dei prodotti in gomma e plastica, ma con significative flessio-

### LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE PER SETTORI 1997

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sul periodo corrispondente)

REGIONI	Prodotti agro alimentari	Minerali ferrosi e non ferrosi	Minerali e prodotti non metallici	Prodotti chimici	Prodotti metal- meccanici	Mezzi di trasporto	Tessile
<b>ITALIA NORD-OCCIDENTALE</b>	<b>8.573</b>	<b>8.838</b>	<b>2.862</b>	<b>18.437</b>	<b>74.623</b>	<b>19.762</b>	<b>10.996</b>
	-1,2	4,9	3,2	3,7	1,2	1,7	6,2
Piemonte	3.724	1.617	698	2.755	18.139	12.678	3.433
	-1,1	3,0	5,4	-2,1	-1,2	1,2	8,0
Valle d'Aosta	12	245	7	1	125	17	2
	0,4	33,8	2,3	-21,1	-39,9	-80,9	40,5
Lombardia	3.882	6.440	1.892	14.747	54.389	6.486	7.539
	0,3	5,4	2,2	5,0	2,1	0,9	5,3
Liguria	955	535	265	934	1.969	580	22
	-6,9	-4,1	5,1	1,6	3,1	50,6	6,2
<b>ITALIA NORD-ORIENTALE</b>	<b>9.891</b>	<b>3.141</b>	<b>8.900</b>	<b>6.681</b>	<b>47.815</b>	<b>8.868</b>	<b>2.543</b>
	4,8	9,3	4,0	10,1	6,2	-1,3	9,0
Trentino Alto Adige	1.426	138	323	548	1.986	729	115
	5,8	5,4	-0,4	15,5	12,4	-19,0	1,0
Veneto	3.309	1.622	2.553	2.665	19.404	3.047	1.788
	4,5	3,8	3,1	4,2	4,6	-1,2	8,3
Friuli Venezia Giulia	769	523	356	322	6.246	856	285
	14,3	25,9	-3,8	12,8	8,7	-20,1	26,6
Emilia Romagna	4.387	858	5.668	3.146	20.180	4.236	355
	3,3	12,5	5,3	14,4	6,4	7,8	3,2
<b>ITALIA CENTRALE</b>	<b>3.270</b>	<b>2.085</b>	<b>2.986</b>	<b>6.164</b>	<b>17.517</b>	<b>4.395</b>	<b>5.302</b>
	8,4	-0,5	4,7	21,6	9,5	-1,4	11,2
Toscana	1.758	945	2.148	1.622	6.099	1.764	4.671
	8,6	-7,6	4,1	9,2	7,7	5,1	11,3
Umbria	367	833	183	267	877	45	186
	-13,3	12,4	-7,0	6,0	6,2	-15,4	24,7
Marche	261	103	112	246	5.166	280	66
	14,9	15,9	5,8	32,1	12,5	97,6	24,6
Lazio	884	204	543	4.029	5.375	2.306	378
	18,4	-15,8	12,1	28,1	9,4	-10,8	2,7
<b>MEZZOGIORNO</b>	<b>5.532</b>	<b>2.373</b>	<b>1.113</b>	<b>3.606</b>	<b>5.235</b>	<b>6.825</b>	<b>372</b>
	-1,0	13,7	7,2	15,2	0,7	16,3	4,9
Abruzzo	467	168	357	318	1.778	2.672	154
	1,2	18,1	-1,0	23,1	5,4	15,6	15,6
Molise	98	4	3	217	50	15	9
	22,2	7,0	61,4	9,7	9,4	37,0	71,5
Campania	2.314	208	265	877	1.794	2.236	112
	3,1	7,1	24,2	12,5	-5,8	35,2	-5,7
Puglia	1.374	1.734	200	472	879	396	37
	-3,7	13,9	14,0	15,7	-1,5	-25,5	-19,2
Basilicata	79	1	5	115	47	255	31
	-7,9	-88,1	-35,2	13,3	8,5	-26,3	5,0
Calabria	113	26	5	95	92	4	6
	-14,1	15,9	16,7	12,6	-20,0	-55,8	-4,4
Sicilia	859	65	192	827	474	1.088	10
	-1,3	-16,3	7,0	20,2	6,2	11,8	11,4
Sardegna	229	168	85	685	122	159	15
	-20,6	38,3	-10,4	12,0	79,1	349,6	76,2
<b>PROVINCE DIV. E NON SPECIF.</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>58</b>	<b>103</b>	<b>13</b>	<b>38</b>
	58,0	-15,4	45,4	50,0	31,5	346,6	62,0
<b>ITALIA</b>	<b>27.271</b>	<b>16.439</b>	<b>15.866</b>	<b>34.946</b>	<b>145.295</b>	<b>39.863</b>	<b>19.250</b>
	2,1	6,2	4,2	8,9	3,8	2,9	7,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.5

ni nelle macchine per ufficio, nei mezzi di trasporto (autoveicoli e aeronautica), nell'agro-alimentare e nell'abbigliamento. A Como il tessile (seta) ha avuto un andamento decisamente migliore rispetto al 1996, ma meno dinamico della media nazionale, mentre nell'abbigliamento il contributo della provincia alle esportazioni italiane si è accresciuto.

Per Valle d'Aosta e Trentino Alto Adige l'andamento delle esportazioni verso i paesi dell'Unione Europea, dove le due regioni destinano circa i due terzi del loro export, ha influito in larga misura sul risultato complessivo. Nel 1997 le esportazioni della Valle

## LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE PER SETTORI 1997

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sul periodo corrispondente)

Abbigliamento e maglieria	Cuoio e calzature	Legno e mobili in legno	Carta e stampa	Prodotti in gomma e plastica	Altri*	Totale	REGIONI
<b>10.250</b>	<b>2.514</b>	<b>2.869</b>	<b>3.880</b>	<b>9.006</b>	<b>5.122</b>	<b>177.732</b>	<b>ITALIA NORD-OCCIDENTALE</b>
1,2	-5,2	1,6	0,7	6,9	3,0	2,1	
1.943	364	278	1.477	2.957	1.717	51.781	Piemonte
2,5	8,4	-6,3	3,6	8,1	5,4	1,1	
10	5	5	5	12	20	466	Valle d'Aosta
96,3	-72,1	-34,7	-5,8	66,2	2,4	-17,2	
8.236	2.114	2.537	2.319	5.781	2.676	119.038	Lombardia
0,7	-7,1	1,9	-0,8	6,1	1,2	2,5	
61	32	50	79	255	709	6.447	Liguria
11,3	34,9	64,9	-7,4	8,4	4,5	4,3	
<b>9.673</b>	<b>7.027</b>	<b>6.698</b>	<b>2.844</b>	<b>4.182</b>	<b>4.908</b>	<b>123.172</b>	<b>ITALIA NORD-ORIENTALE</b>
2,8	1,7	3,4	-1,8	8,3	3,7	4,8	
283	134	322	412	364	98	6.879	Trentino Alto Adige
-0,6	-13,3	-3,0	11,7	0,7	-11,8	3,1	
5.500	5.848	2.861	1.356	2.023	4.214	56.190	Veneto
2,2	2,6	3,5	0,0	8,5	4,5	3,8	
94	130	2.666	498	472	166	13.381	Friuli Venezia Giulia
-13,5	-0,9	3,8	-9,9	13,4	1,0	5,2	
3.796	915	850	578	1.323	430	46.721	Emilia Romagna
4,5	-0,7	4,1	-6,6	8,7	1,5	6,2	
<b>4.975</b>	<b>8.617</b>	<b>2.382</b>	<b>1.655</b>	<b>1.916</b>	<b>4.159</b>	<b>65.423</b>	<b>ITALIA CENTRALE</b>
2,9	-0,5	6,0	4,3	10,7	1,6	6,5	
3.439	5.346	939	1.075	675	3.364	33.847	Toscana
5,6	-1,8	-1,5	1,8	7,8	1,0	4,5	
455	89	110	57	105	12	3.586	Umbria
-8,2	5,3	5,8	-0,2	4,6	104,5	2,8	
789	2.970	1.199	188	705	302	12.387	Marche
-2,0	1,6	11,5	-1,4	14,0	-15,8	9,0	
292	212	133	335	431	481	15.604	Lazio
5,9	2,7	16,6	18,1	11,5	20,6	10,2	
<b>1.866</b>	<b>2.780</b>	<b>2.062</b>	<b>446</b>	<b>1.458</b>	<b>5.230</b>	<b>38.910</b>	<b>MEZZOGIORNO</b>
4,2	-7,9	31,7	17,9	-0,5	31,3	9,6	
389	207	216	182	462	179	7.550	Abruzzo
8,3	-0,1	21,7	22,0	14,3	22,3	11,0	
404	15	6	2	100	23	944	Molise
21,0	115,0	19,0	-18,1	-9,1	131,0	16,2	
393	1.224	200	182	414	242	10.461	Campania
3,8	-13,8	27,6	23,5	11,5	15,0	6,8	
603	1.332	1.459	17	309	158	8.968	Puglia
-5,0	-3,6	35,3	6,0	-16,3	38,3	4,4	
3	1	126	6	78	1	748	Basilicata
-16,6	44,3	28,2	3,5	-29,2	-47,9	-10,9	
24	2	5	3	24	3	401	Calabria
-19,8	12,5	-9,8	56,5	1,9	-30,8	-8,6	
34	12	17	16	29	2.907	6.528	Sicilia
-8,2	-17,0	1,5	-2,1	-18,3	34,1	18,0	
16	1	32	39	41	1.718	3.309	Sardegna
11,4	-50,8	17,9	-2,8	3,1	29,2	23,4	
<b>121</b>	<b>64</b>	<b>3</b>	<b>40</b>	<b>4</b>	<b>38</b>	<b>495</b>	<b>PROVINCE DIV. E NON SPECIF.</b>
0,1	17,6	36,1	109,5	72,1	29,4	29,7	
<b>26.886</b>	<b>21.015</b>	<b>14.013</b>	<b>8.865</b>	<b>16.566</b>	<b>19.457</b>	<b>405.732</b>	<b>ITALIA</b>
2,3	-1,4	6,8	1,5	7,0	9,2	4,3	

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.5

d'Aosta verso i paesi UE si sono notevolmente ridotte (-30%), per un calo delle vendite sul mercato francese e su quello tedesco. La flessione è stata ancora più marcata nella

co in Como, Rimini in Forlì, Prato in Firenze.

<sup>7</sup> Si va sempre più ridimensionando il fenomeno, apparso di recente, delle cosiddette *esportazioni parallele* di auto-veicoli da parte di regioni, come Valle d'Aosta e Trentino Alto Adige, sprovviste di un'industria automobilistica locale. Fenomeno che aveva raggiunto dimensioni consistenti nel periodo del deprezzamento della lira, tra il 1992 e il 1995, quando i consumatori dei paesi limitrofi trovavano più conveniente venire in Italia ad acquistare auto-

meccanica (-46%) e negli autoveicoli<sup>7</sup> (-82%). La *performance* del Trentino Alto Adige (3,1%) è stata sostenuta dalla vivace espansione delle esportazioni di prodotti metalmeccanici e chimici. Per contro, analogamente alla Valle d'Aosta, sono ulteriormente diminuite le esportazioni di autoveicoli (-20%).

Le esportazioni della *Liguria* sono aumentate del 4,3%. La crescita è stata determinata principalmente dal forte incremento dei mezzi di trasporto, e più specificatamente da forniture navali militari (La Spezia) dirette verso l'area dei paesi in via di sviluppo asiatici. Sono invece diminuite le esportazioni dei settori di punta quali i prodotti agroalimentari e la siderurgia.

Per il *Veneto*<sup>8</sup> il 1997 è stato meno positivo dell'anno precedente: le esportazioni sono cresciute a un tasso (3,8%) leggermente inferiore alla media nazionale. Esse sono anzi diminuite nell'Unione Europea (circa 300 miliardi), a causa del forte calo riportato sul mercato tedesco (850 miliardi), e negli "altri paesi industriali" (Giappone, Australia e Nuova Zelanda). In compenso le esportazioni venete hanno continuato a crescere con una certa vivacità in altre importanti aree di sbocco (Nordamerica, paesi in transizione e paesi in via di sviluppo asiatici). Mentre nelle prime due aree la crescita dell'export è attribuibile soprattutto all'industria meccanica, nei paesi in via di sviluppo asiatici essa ha coinvolto soprattutto alcuni settori tradizionali (tessile, cuoio e calzature, legno e mobili, oreficeria).

Considerando l'andamento delle esportazioni per settori, si nota che la crescita nel principale comparto, macchine agricole ed industriali, si è mantenuta in linea con quella nazionale, e che la flessione nei mezzi di trasporto (commesse navali) ha rappresentato soltanto un assestamento dopo l'impennata del 1996<sup>9</sup>. All'opposto, hanno conseguito un buon risultato le esportazioni dei settori di forte specializzazione regionale, come l'oreficeria, il vino e il comparto moda (tessile, abbigliamento, cuoio; ma non le calzature, che hanno fatto registrare una flessione).

La dinamica a livello provinciale è stata molto disomogenea. Mentre Vicenza, Padova e Rovigo hanno ottenuto ottimi risultati, le esportazioni di Verona e Venezia sono diminuite. A Verona molti settori hanno avuto andamenti negativi, ma il contributo principale alla flessione dell'export (-4%) è venuto dalle macchine agricole e industriali, dai prodotti alimentari, dalle calzature e dai mobili. Sulla *performance* di Venezia (-2,2%) ha inciso il calo delle macchine agricole e della chimica. A Vicenza, la principale provincia esportatrice del Veneto, l'ottimo risultato (da 15.315 a 16.473 miliardi) è stato determinato dal comparto moda, dall'industria meccanica e dall'oreficeria, che è ritornata a crescere dopo il calo del 1996. L'export di Padova è aumentato (9,7%) grazie soprattutto all'industria meccanica e, in misura più ridotta, agli autoveicoli e alle pelli e calzature. A Belluno (-0,6%) è risultato in calo l'export di occhialeria (compresa nella branca denominata "macchine per ufficio"), mentre l'incremento di Treviso (4,9%) è stato sostenuto dalla crescita delle esportazioni di materiale elettrico, abbigliamento e mobili.

Il 1997 è stato ancora un anno positivo per l'*Emilia Romagna*. L'aumento delle esportazioni (6,2%) è dovuto principalmente alla *performance* realizzata nell'Unione Europea (3,7%), in Nordamerica (25,8%) e nei paesi dell'America Latina (30,2%). L'industria meccanica è stato il settore trainante in tutti questi mercati. Inoltre le esportazioni della regione sono cresciute più velocemente della media nazionale in tutti gli altri settori di punta: minerali e prodotti non metallici (piastrelle), chimica, autoveicoli, alimentari e abbigliamento. In particolare le vendite di abbigliamento sono cresciute notevolmente nei paesi in transizione (47%) e in Nordamerica (26%), mentre hanno subito un forte ca-

mobili, non necessariamente di fabbricazione italiana, presso i concessionari localizzati nelle zone di confine.

<sup>8</sup> Per un approfondimento sulla regione si rinvia a C. Bruno, *La trasformazione della struttura esportativa del Veneto*, in questo capitolo.

<sup>9</sup> Nel 1996, oltre che dall'industria meccanica, un forte contributo alla crescita delle esportazioni venete era stato

lo negli altri paesi industriali.

La crescita ha interessato tutte le province con tassi più elevati a Bologna, Modena, Ferrara, Piacenza e Rimini. A Bologna la crescita delle esportazioni (6,8%) è stata sostenuta soprattutto dagli incrementi delle vendite di materiale elettrico, motocicli e abbigliamento. A Modena (6%) hanno ripreso a crescere le esportazioni di piastrelle, dopo il calo del 1996, ed è stato migliore della media nazionale l'andamento degli altri principali settori esportatori (macchine agricole e industriali, autoveicoli, abbigliamento). L'incremento di Ferrara (11,8%) è stato sostenuto oltre che dall'industria meccanica (25,7%), dalla chimica e dagli autoveicoli. Meno positivo l'andamento dell'export di Parma (3%), che ha risentito della flessione nell'industria meccanica e del rallentamento negli alimentari, e di Reggio Emilia (5,1%), a causa della scarsa vivacità delle esportazioni di piastrelle e di prodotti dell'abbigliamento.

Le esportazioni della *Toscana* sono aumentate del 4,5%, appena al di sopra della media nazionale, risentendo della flessione riportata nel settore cuoio e calzature, a causa del sensibile calo degli articoli in pelle (-9,9%). Le esportazioni toscane sono state più vivaci della media nazionale, in altri settori di punta, come agro-alimentare, tessile, abbigliamento e oreficeria, nonché nella meccanica. In particolare le esportazioni del tessile (11,3%) e dell'oreficeria (5,6%) hanno ripreso a crescere dopo il calo del 1996, mentre per l'industria meccanica si è confermato il buon dinamismo degli anni precedenti. Molto consistente è stato anche l'incremento dell'export di altri mezzi di trasporto (in tutti i comparti, esclusi i motocicli, le cui esportazioni sono diminuite del 17%). Considerando i principali mercati, si nota che la crescita delle esportazioni è stata determinata principalmente dall'incremento delle vendite in Nordamerica (13,1%), nei paesi EFTA (31%), nei paesi dell'America Latina (28,8%) e in quelli mediorientali (14,3%). In Nordamerica e in Medio Oriente la crescita è stata sostenuta dall'industria meccanica (macchine agricole e industriali); nei paesi EFTA è attribuibile soprattutto al cuoio e calzature, le cui vendite sono triplicate; mentre in America Latina i settori trainanti sono stati navi, tessile (44%) e oreficeria (51%). Alla *performance* nei paesi UE (-0,4%) ha contribuito la flessione nel cuoio e calzature (-5%) e nell'industria meccanica (-4%), mentre è stato molto positivo l'andamento delle vendite di tessile e abbigliamento. Nei paesi in via di sviluppo asiatici (-1,8%) si sono sensibilmente ridotte le vendite del settore cuoio e calzature (-26%), a causa della forte riduzione delle esportazioni di articoli in pelle, in particolare quelle dirette ad Hong Kong.

Ad eccezione di Siena, Pisa e Massa Carrara, tutte le province toscane hanno registrato incrementi delle vendite all'estero superiori alla media italiana. La flessione delle esportazioni regionali di cuoio e calzature (-1,8%) è imputabile soprattutto a Firenze-Prato (-7,6%), mentre al consistente incremento delle vendite all'estero di macchinari (12%) hanno concorso quasi tutte le province. L'incremento dell'export di macchinari è stato particolarmente elevato (18%) nella provincia di Firenze-Prato (3,9%), insieme a quelli del tessile (10,1%), dell'abbigliamento e del vino. Alla crescita delle esportazioni della provincia di Lucca (9,1%) hanno concorso, oltre all'industria meccanica e al cuoio e calzature, gli altri mezzi di trasporto. A Livorno (8,6%) e a Grosseto (13,1%) la crescita delle esportazioni è stata sostenuta dalla petrolchimica, mentre ad Arezzo (5,3%) dall'oreficeria. Sui risultati conseguiti dalla provincia di Massa Carrara (-0,8%) ha influito il calo delle esportazioni di meccanica strumentale, compensato però dalla buona vivacità (6,5%) dei minerali e prodotti non metallici (marmo). A Siena (1,4%) al calo delle esportazioni di materiale elettrico e di autoveicoli (-12,3%) si è contrapposta una buona crescita dell'agro-alimentare (vino), mentre a Pisa (-0,4%) ha inciso il calo nei motocicli.

Il 1997 è stato più positivo rispetto all'anno precedente per le esportazioni dell'*Umbria*, che hanno ripreso ad aumentare (2,8%), seppure più lentamente della media nazionale. La crescita è attribuibile esclusivamente all'incremento delle esportazioni nei paesi UE (4,9%). Le esportazioni della provincia di Perugia si sono ridotte per le flessioni ri-

portate dai principali settori: industria dolciaria e olearia, abbigliamento, minerali e prodotti non metallici e macchinari; mentre sono aumentate sensibilmente le esportazioni di materiale elettrico (elettrodomestici e apparecchi elettrici). Il fenomeno opposto si è verificato nella provincia di Terni, dove sono aumentate considerevolmente le esportazioni dei settori di punta (acciaio e tessili).

Particolarmente sostenuta è risultata la crescita delle esportazioni delle *Marche* (9%), che si è diffusa su quasi tutti i mercati. Incrementi consistenti sono stati conseguiti nei paesi UE (4,6%), soprattutto per l'industria meccanica, e nei paesi in transizione (in particolare in Russia), dove i forti aumenti dell'export di alcuni settori come abbigliamento, cuoio e calzature e mobili sono legati anche a processi di delocalizzazione produttiva di aziende marchigiane in alcuni di questi paesi. Per la crescita dell'export nel 1997 è stato determinante l'andamento dei tre principali settori esportatori: elettrodomestici, cuoio e calzature e mobili. Tra le province, l'ottimo risultato di Ancona (18%) è dovuto all'industria meccanica, mentre sulla *performance* di Ascoli Piceno (0,2%) e Macerata (4%) ha influito il rallentamento delle vendite di calzature, che rappresentano circa la metà dell'intero export provinciale, dopo un quadriennio di buona espansione. A Pesaro è stato particolarmente positivo il contributo delle vendite dell'industria meccanica e dei mobili.

Anche nel 1997 il *Lazio* ha rappresentato un caso a sé. Le esportazioni hanno registrato una buona vivacità nei settori di punta, come chimica (28,1%) e materiale elettrico (23%), ma si sono ridotte considerevolmente le vendite all'estero degli altri mezzi di trasporto. In controtendenza rispetto alle altre regioni, le esportazioni sono aumentate notevolmente nei paesi industriali; rilevante è risultato in particolare l'incremento riportato, oltre che nei paesi UE (9,1%), nei paesi in via di sviluppo asiatici (38,2%). L'andamento della chimica, che rappresenta un quarto dell'intero export regionale, ha contribuito in misura notevole alla *performance* della regione in questi mercati: nei paesi UE l'incremento delle vendite di questo settore è stato particolarmente significativo (27%). In Nordamerica la crescita delle esportazioni (25,4%) è stata sostenuta dal settore aeronautico, mentre nei paesi in via di sviluppo asiatici l'aumento è dovuto al materiale elettrico, le cui vendite sono quasi raddoppiate.

Tutte le province hanno riportato tassi di crescita superiori alla media italiana. Particolarmente consistente l'incremento dell'export della provincia di Roma (8,6%), risultato di andamenti divergenti tra settori. Ai forti aumenti dell'export di prodotti chimici (farmaceutica), di materiale elettrico e di prodotti agro-alimentari, si è contrapposto un netto ridimensionamento delle esportazioni di aerei e di macchinari. Anche la crescita delle esportazioni di Latina (12,2%) è stata sostenuta dalla chimica e dal settore materiale e forniture elettriche.

Ad eccezione della Basilicata e della Calabria, le esportazioni di tutte le regioni del Mezzogiorno sono cresciute più della media nazionale.

L'ottimo risultato dell'*Abruzzo* (11%) è attribuibile in buona parte agli autoveicoli, che pesano per più di un terzo sull'export complessivo, ma molti altri settori hanno presentato un andamento migliore della media nazionale. Per alcuni di essi, dov'è prevalente il ruolo dell'imprenditoria locale, come tessile-abbigliamento, alimentare, cuoio e calzature, mobili e legno, questa tendenza positiva ha interessato tutto l'ultimo quinquennio. Rilevante anche l'incremento delle esportazioni conseguito in alcuni settori di punta della regione, come macchine per ufficio e prodotti in gomma. Sono invece diminuite per il secondo anno le esportazioni di materiale elettrico.

Per mercati, le esportazioni abruzzesi sono andate particolarmente bene nei paesi UE (9,5%), area a cui la regione destina il 75% del suo export, nei paesi in transizione (43,6%), nei paesi mediorientali (25%) e in America Latina (114,7%). I mezzi di trasporto (nei due comparti, autoveicoli e motocicli) e, in misura più ridotta, l'industria mecca-

nica (macchine per ufficio ed elettromeccanica), sono stati i settori che hanno maggiormente influito sull'andamento complessivo delle esportazioni in tutti questi mercati. Nei paesi UE sono aumentate considerevolmente anche le vendite di chimica, tessile-abbigliamento, gomma e plastica.

Le esportazioni sono aumentate a L'Aquila (3,4%), nonostante il sensibile calo riportato nelle macchine per ufficio e nel materiale elettrico, grazie al forte incremento nella chimica e nei prodotti in gomma e plastica. Hanno presentato alti tassi di crescita a Chieti, grazie agli autoveicoli e ai motocicli, e a Teramo (meccanica, alimentari, abbigliamento, calzature, legno e prodotti in gomma e plastica).

La buona *performance* del Molise (16,2%) è stata determinata dalla forte vivacità delle esportazioni di abbigliamento di Isernia, soprattutto verso i paesi UE (20%). Molto positivo è stato anche l'andamento dell'agro-alimentare e della petrolchimica di Campobasso.

In Campania l'aumento delle esportazioni (6,8%) è stato determinato soprattutto dai risultati conseguiti in alcuni punti di forza della regione: autoveicoli, aeronautica, e in misura più ridotta, alimentari. La maggior parte dei settori ha comunque presentato una crescita delle esportazioni superiore alla media italiana. All'opposto sono diminuite sensibilmente le esportazioni di cuoio e calzature (-13,8%), che nel quinquennio precedente avevano fatto registrare ottimi risultati, e dell'industria meccanica (-5,8%).

Particolarmente rilevante è stata la crescita delle esportazioni in Nordamerica (alimentare e aeronautica) e nei paesi dell'America Latina (41,9%) (autoveicoli). Nei paesi in via di sviluppo asiatici le vendite si sono notevolmente ridotte (-18,4%), per i cali riportati dall'industria meccanica e dal settore cuoio e calzature (prevalentemente pelli e cuoio).

Molto disomogenea è risultata la *performance* delle singole province: mentre Napoli e Salerno hanno raggiunto ottimi risultati, le esportazioni di Avellino sono diminuite e quelle di Caserta sono rimaste stazionarie. Alla crescita delle esportazioni di Napoli (13,5%) hanno contribuito mezzi di trasporto, chimica e alimentare, la cui crescita ha più che compensato il calo dell'industria meccanica (-13,9%) e del cuoio e calzature (-4%). A Salerno (7,3%) l'aumento nell'industria meccanica, nella chimica e nei prodotti in gomma e plastica, ha più che compensato il calo nell'agro-alimentare, le cui esportazioni negli ultimi due anni si sono sensibilmente ridotte. Ad Avellino (-10%) sono diminuite le esportazioni di pelli<sup>10</sup>, per l'improvviso blocco di ordini dalla Cina (e da Hong Kong), mentre a Caserta (0,3%) si sono ridotte quelle dell'industria meccanica (macchinari e macchine per ufficio), ma è stato molto consistente l'incremento nei prodotti alimentari.

In Puglia la crescita delle esportazioni (4,4%) è il risultato di andamenti contrapposti dei principali settori. Sono aumentate le esportazioni di prodotti siderurgici (13,9%) e di mobili (35,3%), mentre sono diminuite le vendite all'estero di calzature (-3,6%) e di prodotti agro-alimentari. Per quest'ultimo settore la flessione del 1997, in tutti i principali comparti (vino, olio, pasta e conserve), ha fatto seguito ad un 1996 già fortemente negativo.

Interessante è stata la dinamica per mercati. Le esportazioni della Puglia hanno registrato buoni incrementi in tutti i paesi industriali (mobili e legno) e nei paesi mediorientali (siderurgia); mentre sono diminuite le vendite nei paesi in transizione (-22,8%) a causa della flessione in Albania (-67,3%), da collegare agli avvenimenti politici e finanziari del paese, e nei paesi in via di sviluppo asiatici (-41,4%). In Albania è stata particolarmente consistente la contrazione delle vendite di cuoio e calzature, legate a processi di delocalizzazione produttiva di aziende pugliesi in questo paese.

---

dato dal settore "altri mezzi di trasporto" (esportazioni di navi destinate alle Bahamas).

<sup>10</sup> Attribuibili al distretto di Solofra, che rappresentano l'11% del totale nazionale (pellami) e i due terzi delle esportazioni del Mezzogiorno, cfr. C. Bruno e E. Mazzeo, *Trasformazioni della struttura produttiva ed esporta-*



Tutte le province, ad eccezione di Lecce (-12,4%), hanno fatto registrare un buon incremento delle esportazioni. Consistente è stata la crescita a Bari (11%), attribuibile principalmente ai mobili (36,4%), alle calzature e al settore navale, mentre a Lecce va sottolineata la forte flessione dell'export di cuoio e calzature (-11,7%), dovuta in buona parte a quanto già detto sull'Albania; in entrambe le province sono diminuite le esportazioni di abbigliamento. A Taranto l'aumento delle esportazioni è stato sostenuto soprattutto dall'industria siderurgica, a Brindisi è attribuibile alla chimica e a Foggia agli autoveicoli.

Per la *Basilicata* il calo delle esportazioni (-11%) è da attribuire all'industria automobilistica di Melfi (-26,3%), mentre hanno realizzato una forte espansione (28%) le

### LE PRIME 30 PROVINCE ESPORTATRICI NEL 1997

Province	(*)	miliardi di lire	var. % 1997/1996	Quota % sull'export nazionale	Quota cumulata	
1	Milano (1)	(1)	55.718	-2,3	13,7	13,7
2	Torino	(2)	28.537	-0,9	7,0	20,8
3	Vicenza	(3)	16.473	7,5	4,1	24,9
4	Firenze (2)	(4)	15.289	3,9	3,8	28,6
5	Bergamo	(5)	14.146	3,4	3,5	32,1
6	Brescia	(6)	14.108	6,1	3,5	35,6
7	Treviso	(7)	12.484	4,9	3,1	38,7
8	Como (3)	(8)	12.396	5,5	3,1	41,7
9	Modena	(9)	11.649	6,0	2,9	44,6
10	Bologna	(10)	11.390	6,8	2,8	47,4
11	Varese	(11)	10.631	3,0	2,6	50,0
12	Verona	(12)	9.549	-4,0	2,4	52,4
13	Roma	(13)	8.659	8,6	2,1	54,5
14	Padova	(14)	8.282	9,7	2,0	56,6
15	Reggio Emilia	(15)	7.583	5,1	1,9	58,5
16	Cuneo	(16)	6.690	0,0	1,7	60,1
17	Novara (4)	(18)	5.990	6,0	1,5	61,6
18	Venezia	(17)	5.962	-2,2	1,5	63,1
19	Napoli	(20)	5.796	13,5	1,4	64,5
20	Mantova	(19)	5.440	4,1	1,3	65,8
21	Udine	(21)	5.280	3,9	1,3	67,1
22	Vercelli (5)	(22)	4.780	4,1	1,2	68,3
23	Ancona	(29)	4.704	18,0	1,2	69,5
24	Pordenone	(25)	4.554	10,9	1,1	70,6
25	Alessandria	(24)	4.458	7,3	1,1	71,7
26	Chieti	(30)	4.443	13,1	1,1	72,8
27	Bari	(28)	4.431	11,0	1,1	73,9
28	Parma	(23)	4.341	3,0	1,1	75,0
29	Arezzo	(26)	4.249	5,3	1,0	76,0
30	Forli-Cesena(6)	(27)	4.196	4,6	1,0	77,0

(\*) Posto occupato in graduatoria nel 1996; (1) Include Lodi; (2) Include Prato; (3) Include Lecco; (4) Include Verbania; (5) Include Biella; (6) Include Rimini.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

esportazioni di mobili di Matera.

Alla flessione dell'export della *Calabria* (-8,6%) ha concorso soprattutto l'industria meccanica (macchine agricole e industriali), ma anche le esportazioni di prodotti agro-alimentari si sono sensibilmente ridotte.

La crescita delle esportazioni della *Sicilia* (18%) e della *Sardegna* (23,4%) è stata determinata dall'andamento della chimica e dei prodotti energetici (petrolchimica), che pesano rispettivamente per il 60% e 70% sulle esportazioni totali. Per la Sicilia è aumentato anche l'export di navi. Decisamente negativo è risultato, per il secondo anno consecutivo, l'andamento delle esportazioni dell'altro settore di punta delle due regioni, i pro-

#### LA DINAMICA DELLE ESPORTAZIONI DELLE PRINCIPALI PROVINCE ITALIANE

Province	Valori in miliardi di lire			Quota % sull'export nazionale		
	1992	1995	1997	1992	1995	1997
Milano (1)	36.822	56.595	55.718	16,8	14,8	13,7
Torino	16.963	30.006	28.537	7,7	7,9	7,0
Vicenza	8.222	14.931	16.473	3,7	3,9	4,1
Firenze (2)	8.386	14.019	15.289	3,8	3,7	3,8
Bergamo	6.175	12.911	14.146	2,8	3,4	3,5
Brescia	6.328	12.572	14.108	2,9	3,3	3,5
Treviso	6.152	11.722	12.484	2,8	3,1	3,1
Como (3)	6.698	11.412	12.396	3,1	3,0	3,1
Modena	6.216	10.680	11.649	2,8	2,8	2,9
Bologna	5.113	9.982	11.390	2,3	2,6	2,8
Varese	5.931	10.618	10.631	2,7	2,8	2,6
Verona	5.446	9.563	9.549	2,5	2,5	2,4
Roma	4.926	6.896	8.659	2,2	1,8	2,1
Padova	3.744	7.147	8.282	1,7	1,9	2,0
Reggio Emilia	3.361	6.956	7.583	1,5	1,8	1,9
Cuneo	3.546	6.668	6.690	1,6	1,7	1,6
Novara (4)	3.075	5.327	5.990	1,4	2,4	2,7
Venezia	2.746	5.141	5.962	1,3	1,3	1,5
Napoli	3.357	5.229	5.796	1,5	1,4	1,4
Mantova	3.584	4.960	5.440	1,6	1,3	1,3
Udine	2.931	5.027	5.280	1,3	1,3	1,3
Vercelli (5)	2.575	4.928	4.780	1,2	1,3	1,2
Ancona	1.924	3.932	4.704	0,9	1,0	1,2
Pordenone	2.272	4.074	4.554	1,0	1,1	1,1
Alessandria	1.981	3.968	4.458	0,9	1,0	1,1
Chieti	1.429	3.735	4.443	0,7	1,0	1,1
Bari	2.050	3.989	4.431	0,9	1,0	1,1
Parma	2.245	3.801	4.341	1,0	1,0	1,1
Arezzo	1.975	3.934	4.249	0,9	1,0	1,0
Forlì Cesena (6)	1.827	3.915	4.196	0,8	1,0	1,0

(1) Include Lodi; (2) Include Prato; (3) Include Lecco; (4) Include Verbania; (5) Include Biella; (6) include Rimini

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

## LA TRASFORMAZIONE DELLA STRUTTURA ESPORTATIVA DEL VENETO

Cinzia Bruno\*

*Nel periodo 1985-97 il Veneto ha mostrato una notevole capacità di competere sui mercati internazionali, registrando incrementi delle sue esportazioni nettamente superiori alla media nazionale. È rilevante come sin dall'inizio del suo processo di internazionalizzazione, che non si esaurisce con le esportazioni, il Veneto abbia potuto contare su un forte sostegno dato dai legami con le reti degli emigrati<sup>1</sup>. Nel periodo 1990-91 le esportazioni del Veneto come quelle dell'Italia ristagnano, con una dinamica prossima allo zero; ma nel periodo successivo (1992-95) le imprese venete sono le prime a cogliere le opportunità offerte dal cambio favorevole e dal buon dinamismo della domanda estera: le esportazioni quasi raddoppiano, passando dai 28.000 miliardi ai 52.000. Il Veneto riporta l'incremento di quota più elevato tra tutte le regioni sulle esportazioni nazionali (da 12,7% a 13,6%), e diventa la seconda regione esportatrice italiana, superando in valore il Piemonte. Nel biennio successivo (1995-97) l'incremento delle esportazioni si mantiene in linea con quello nazionale.*

*Il ruolo di assoluto rilievo che occupa il Veneto nel processo di internazionalizzazione del paese emerge anche dall'analisi di alcuni indicatori contenuti nella tavola 7.3 (valore delle esportazioni per abitante, grado di concentrazione del PIL, grado di apertura sui mercati esteri, investimenti diretti esteri in entrata e in uscita dalla regione) nettamente superiori alla media italiana e, in qualche caso, leggermente superiori rispetto alle altre regioni del Nordest.*

*Durante il decennio l'articolazione delle esportazioni del Veneto ha subito alcune trasformazioni. La più rilevante è di natura geografica. Il confronto tra la tavola 1 e 2 permette di evidenziare questi cambiamenti, in relazione all'Italia. La distribuzione delle*

### DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI DEL VENETO

(pesi percentuali a prezzi correnti)

AREE	1985	1987	1992	1995	1997
Paesi industriali	74,4	82,2	79,7	74,5	69,9
Unione Europea	51,9	61,0	63,1	58,9	53,5
EFTA	4,6	5,4	4,3	3,8	3,4
Nordamerica	15,9	13,4	9,7	9,0	10,3
Altri paesi industriali	1,9	2,4	2,5	2,9	2,6
Paesi in transizione	4,8	3,7	6,1	9,7	11,8
PVS	20,2	13,7	14,0	15,5	18,2
Medio Oriente ed Europa	11,7	6,8	5,4	4,9	5,9
Asia	3,4	3,5	4,1	6,1	6,3
America	2,2	1,5	2,5	2,5	3,9
Africa	2,8	1,8	2,0	2,0	2,0
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

tavola 1

\* ICE, Area studi, statistica e documentazione.

<sup>1</sup> Si pensi ad esempio allo sviluppo del segmento dei prodotti di arredo per i pubblici esercizi che coglie le potenzialità offerte dalla domanda dei gelati veneti presenti con i loro locali in tutta Europa.

**DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI DELL'ITALIA**  
(pesi percentuali a prezzi correnti)

AREE	1985	1987	1992	1995	1997
Paesi industriali	72,4	79,0	76,1	72,7	70,1
Unione Europea	52,0	60,4	61,5	57,3	54,6
EFTA	4,6	5,4	4,4	4,2	4,0
Nordamerica	13,5	10,8	7,7	8,1	8,7
Altri paesi industriali	2,3	2,5	2,5	3,1	2,8
Paesi in transizione	4,9	4,4	4,8	6,6	8,3
PVS	21,7	16,2	18,8	20,3	21,1
Medio Oriente ed Europa	11,3	6,8	7,7	6,7	7,0
Asia	3,7	3,8	5,3	7,4	7,2
America	2,4	2,2	2,8	3,5	4,4
Africa	4,2	3,4	3,0	2,6	2,6
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 2

esportazioni del Veneto per aree geografiche è abbastanza simile a quella italiana. Il Veneto ha anticipato fenomeni che solo successivamente hanno interessato tutto il resto paese. Nel 1985 l'export del Veneto, come quello dell'Italia, era maggiormente orientato oltre che verso l'area UE, verso il Nordamerica e i paesi mediorientali. Nel corso degli anni, pur rimanendo un mercato molto significativo per la regione, il peso del Nordamerica si è ridotto, e così pure quello dei paesi mediorientali; contemporaneamente è sensibilmente aumentato il peso dei paesi in transizione, che oggi rappresentano la seconda area di sbocco dei prodotti veneti dopo il mercato UE, e in misura più ridotta, quello dei Paesi in via di sviluppo della regione asiatica. Le esportazioni del Veneto in Nordamerica (il 16% del totale nazionale) sono influenzate dall'andamento dell'oreficeria, che rappresenta un quarto delle esportazioni totali.

La caduta del muro di Berlino e l'apertura dei mercati dell'Est hanno sicuramente rappresentato una nuova prospettiva di sviluppo per la regione veneta, collocata geograficamente in prossimità di questi mercati. Le esportazioni del Veneto verso i paesi in transizione hanno conosciuto fasi alterne; a periodi di fortissima espansione (1993-94) hanno fatto seguito rallentamenti nel biennio successivo, e di nuovo si sono mostrate in buona crescita nel 1997 (soprattutto in Russia e Romania). In soli cinque anni le vendite venete sono passate dai 1.700 miliardi ai 6.600, e oggi rappresentano il 20% dell'intero export nazionale verso quest'area (tavola 3). Alcuni di questi paesi sono diventati in breve tempo importanti mercati di sbocco della regione. Nella graduatoria dei primi 20 mercati di sbocco del Veneto (tavola 4) figurano, oltre la Russia, che si colloca al 12° posto, Romania (al 15°), Croazia (16°), Slovenia (18°), Polonia (19°), e Ungheria (20°). Ma il ruolo di assoluto rilievo che il Veneto assume a livello nazionale risulta ancora più evidente analizzando le quote all'export che detiene soprattutto verso la Romania e la Croazia, il 30% del totale italiano (tavola 5).

Il Veneto esporta verso i paesi dell'Est soprattutto macchinari (circa il 30 % del totale), beni intermedi destinati alla produzione di beni di consumo (cuoio e pelli, tessili, legno, gomma), che rappresentano un altro 30% del totale regionale, e prodotti chimici (7%).

L'aumento delle esportazioni verso questi paesi, come è già noto, non è solo dovuto a fattori commerciali in senso stretto, ma anche all'intensificarsi della presenza veneta in quei mercati, connessa a fenomeni di decentramento produttivo, attraverso forme di

### DINAMICA DELLE ESPORTAZIONI DEL VENETO PER AREE GEOGRAFICHE

AREE	Valori in miliardi di lire				Variazioni percentuali			Quote sulle esportazioni italiane			
	1985	1992	1995	1997	92/85	95/92	97/95	1985	1992	1995	1997
Paesi Industriali	12.536	22.165	38.564	39.250	76,8	74,0	1,8	11,6	13,3	13,9	13,8
UE	8.751	17.568	30.453	30.076	100,7	73,3	-1,2	11,2	13,0	13,9	13,6
EFTA	779	1.198	1.955	1.937	53,7	63,3	-0,9	11,2	12,4	12,3	11,8
Nordamerica	2.672	2.693	4.665	5.789	0,8	73,2	24,1	13,2	16,0	15,1	16,4
Altri Paesi Industriali	326	706	1.490	1.449	116,6	111,2	-2,8	9,6	12,8	12,8	12,7
Paesi in transizione	811	1.703	5.018	6.603	109,9	194,7	31,6	11,1	16,3	19,9	19,7
PVS	3.402	3.888	8.023	10.218	14,3	106,4	27,4	10,5	9,4	10,4	11,9
Medio Oriente ed Europa	1.974	1.515	2.510	3.337	-23,3	65,7	32,9	11,6	9,0	9,8	11,8
Asia	577	1.134	3.150	3.558	96,6	177,7	13,0	10,3	9,7	11,2	12,2
America	377	695	1.307	2.210	84,3	88,2	69,1	10,5	11,2	9,7	12,5
Africa	474	544	1.057	1.113	14,9	94,2	5,3	7,6	8,3	10,6	10,5
Mondo	16.846	27.826	51.746	56.190	65,2	86,0	8,6	11,3	12,7	13,6	13,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 3

### I PRIMI 20 PAESI DI DESTINAZIONE DELLE ESPORTAZIONI DEL VENETO

Paesi	Posizione in graduatoria		Valori	Pesi percentuali	Percentuali cumulate
	1995	1992	(milioni di lire) 1997		
1) Germania	1	1	10.416.113	18,5	18,5
2) Stati Uniti	3	3	5.276.755	9,4	27,9
3) Francia	2	2	5.255.829	9,4	37,3
4) Regno Unito	4	4	3.614.829	6,4	43,7
5) Spagna	5	5	2.645.412	4,7	48,4
6) Austria	6	6	1.940.494	3,5	51,9
7) Svizzera	7	7	1.612.678	2,9	54,7
8) Paesi Bassi	9	9	1.464.452	2,6	57,4
9) Belgio Lussemburgo	8	8	1.370.217	2,4	59,8
10) Hong Kong	11	13	1.134.227	2,0	61,8
11) Grecia	12	11	1.056.229	1,9	63,7
12) Russia	13	15	1.023.399	1,8	65,5
13) Giappone	10	10	1.018.183	1,8	67,3
14) Turchia	19	17	927.886	1,7	69,0
15) Romania	17	32	909.152	1,6	70,6
16) Croazia	14	46	852.992	1,5	72,1
17) Portogallo	16	12	782.236	1,4	73,5
18) Slovenia	15	29	736.954	1,3	74,8
19) Polonia	26	24	706.437	1,3	76,1
20) Ungheria	20	25	629.596	1,1	77,2
MONDO			56.190.233	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4

### LE ESPORTAZIONI DEL VENETO CON I PAESI IN TRANSIZIONE

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sul periodo corrispondente)

PAESI (*)	ESPORTAZIONI					QUOTE SULLE ESPORTAZIONI ITALIANE				
	1993	1994	1995	1996	1997	1993	1994	1995	1996	1997
Russia	421	598	818	859	1.023	15,6	17,1	17,5	15,0	15,6
		42,0%	36,8%	5,0%	19,0%					
Romania	263	423	619	764	909	26,2	30,0	29,6	29,6	31,3
		60,5%	46,4%	23,5%	18,9%					
Croazia	304	558	733	761	853	24,4	25,3	26,9	29,6	28,5
		83,7%	31,2%	3,9%	12,0%					
Slovenia	368	517	697	667	737	20,1	22,6	22,3	22,1	21,8
		40,3%	34,9%	-4,4%	10,5					
Polonia	263	330	433	618	706	11,1	11,6	10,6	11,7	11,1
		25,4%	31,2%	42,7%	14,2%					
Ungheria	283	425	493	530	630	18,0	22,4	21,4	22,6	22,2
		50,3%	15,8%	7,5%	18,8%					
Repubblica Ceca	192	298	477	571	562	19,4	21,6	22,1	21,3	21,9
		55,1%	59,9%	19,7%	-1,6%					
Repubblica Slovacca	95	107	172	209	225	21,7	17,5	20,6	19,3	19,7
		12,6%	60,7%	21,4%	7,6%					
Ucraina	48	98	127	152	153	11,9	25,1	22,2	25,2	20,2
		106,8%	28,7%	20,4%	0,6%					
Rep.Federale di Jugoslavia (Serbia e Montenegro)	1	4	3	97	138	4,5	7,8	5,2	15,0	15,6
		273,9%	-13,8%	636,3%	41,8%					
Altri	284	402	446	526	667	18,2	20,1	17,0	17,3	20,8
		41,5%	10,9%	17,9%	26,8%					
Totale Paesi in Transizione	2.522	3.760	5.018	5.754	6.603	17,9	20,2	19,9	19,4	19,7
		49,0%	33,4%	14,6%	14,7%					

(\*) L'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1997.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5

*investimenti e accordi di collaborazione industriale. La delocalizzazione di alcune fasi della produzione in questi paesi ha comportato anche un maggior ricorso al TPP<sup>2</sup> (traffico di perfezionamento passivo), cioè l'esportazione temporanea, in regime doganale speciale, di prodotti semilavorati, che sottoposti a processi di lavorazione nei paesi dell'Est, vengono reimportati in Italia e immessi nei mercati finali di vendita (sia interni che esteri). Questo fenomeno concorre a spiegare anche l'incremento delle esportazioni di alcuni settori (pelli, calzature, tessile, abbigliamento e legno e mobili), maggiormente coinvolti in questo fenomeno.*

*Le esportazioni del Veneto verso i PVS della regione asiatica sono triplicate nell'ultimo quinquennio, passando da 1.100 miliardi a 3.600. Fatta eccezione per il 1995 le esportazioni del Veneto sono state più dinamiche della media italiana durante tutto il quinquennio e oggi rappresentano oltre il 12% del totale italiano. Tra i paesi spiccano Hong Kong (che assorbe un terzo delle esportazioni totali verso quest'area), diventato ormai un significativo mercato di sbocco, al 10° posto nella graduatoria regionale; la*

<sup>2</sup> Per maggiori approfondimenti cfr. S. Ciaralli, *Il traffico di perfezionamento passivo nel settore tessile-abbigliamento-calzature*, ICE, Rapporto sul Commercio Estero 1996.

Cina (assorbe il 15%), la Corea del Sud (13%), e Taiwan (8,7%). Anche verso questi paesi il Veneto esporta soprattutto meccanica strumentale ed elettromeccanica, prodotti del comparto moda (tessile, abbigliamento, cuoio e calzature), e dell'oreficeria (che rappresenta un quarto delle esportazioni totali verso Hong Kong). Le esportazioni del comparto moda sono legate sia a fenomeni di delocalizzazione produttiva delle aziende venete, sia all'aumento della domanda interna di questi paesi, particolarmente elevata nel periodo 1993-95, ed in flessione nel biennio successivo.

Un approfondimento sul Veneto non può trascurare i rapporti commerciali con la Germania, suo principale partner. Il peso di questo paese è ancora assai rilevante sulle esportazioni venete (il 20% del totale regionale), nonostante sia leggermente diminuito nell'ultimo quinquennio. Anche a livello nazionale è significativo il ruolo della regione, le cui esportazioni rappresentano il 16% del totale italiano. Dopo un periodo (1992-95) di espansione le esportazioni venete in Germania nel 1996 hanno cominciato a diminuire (-4,8%). Questa tendenza si è protratta ancora l'anno successivo (-7,5%). Nel 1997 la regione ha sensibilmente contribuito (per più della metà) alla flessione dell'export italiano in questo mercato (-1.666 miliardi), risentendo della crescita piuttosto debole della domanda di consumi tedesca. La regione esporta in Germania soprattutto prodotti della metalmeccanica, seguono i comparti degli altri manufatti (occhialeria e prodotti in gomma) e della moda (tessile, abbigliamento, calzature). Nel periodo più recente (1992-1996) si è registrato un forte incremento delle vendite di autoveicoli (da 175 miliardi a 540), connesso all'inserimento di molte imprese venete nelle reti di fornitura dell'industria automobilistica tedesca<sup>3</sup>.

Tra i punti di forza del modello veneto vi è indubbiamente una notevole varietà di specializzazioni settoriali (grafico "settori di specializzazione" in appendice D). Da un lato questa varietà ha assicurato una articolata capacità di risposta alle dinamiche congiunturali e alle trasformazioni dei mercati, dall'altro ha in molti casi offerto una base per lo sviluppo di percorsi di integrazione produttiva tra le imprese<sup>4</sup>. Questa integrazione di filiera ha attivato processi di apprendimento evolutivo che hanno consentito alle produzioni messe a rischio dalla concorrenza internazionale (si pensi ai beni di consumo), di essere continuamente sostituite incorporando innovazione tecnologica e adeguando a queste trasformazioni una diversa divisione tecnica e sociale del lavoro.

Come risulta dalla tavola 6 le esportazioni del Veneto non sono rappresentate soltanto dai settori tradizionali, la meccanica è il principale comparto e pur non essendo un settore di specializzazione<sup>5</sup>, pesa il 30% del totale regionale, con un valore all'export che nel 1997 ha sfiorato i 16.000 miliardi. La meccanica strumentale è il settore predominante (circa 10.000 miliardi), ed al suo interno le macchine alimentari occupano una posizione di rilievo; segue l'elettromeccanica (3.900 miliardi), dove gli elettrodomestici sono il comparto principale. Analogamente a ciò che è avvenuto in l'Italia, l'importanza di questo settore è aumentata nel corso del decennio.

Nella meccanica il Veneto conta 5 aree di specializzazione: la termomeccanica di Legnago (collegata alla rete dell'indotto Riello), le macchine utensili dell'alto vicentino (meccanica strumentale in parte collegata al settore tessile-abbigliamento), l'elettromeccanica di Montebelluna Maggiore sempre nel vicentino, che comprende alcune imprese leader (come Fiamm, Ceccato, Lowara ecc.) e una moltitudine di piccole e medie imprese.

<sup>3</sup> Questo fenomeno con ogni probabilità tenderà a crescere nei prossimi, anche per le recenti decisioni dell'industria automobilistica tedesca (Wolkswagen-Audi e Bmw) di realizzare importanti piattaforme logistiche nei pressi di Verona, con funzioni sempre meno riducibili ai convenzionali processi di movimentazione passiva dei prodotti, e sempre più invece simili a vere e proprie funzioni produttive (montaggio componenti meccaniche, vetri, illuminazione, climatizzatori, antifurto). "Le dimensioni di un successo annunciato" in B. Anastasia e G. Corò, *Evoluzione di un'economia regionale*, Nuova Dimensione Ediciclo, Portogruaro 1996, pp 31-149.

<sup>4</sup> B. Anastasia, G. Corò op. cit.

<sup>5</sup> In quanto la quota che la regione detiene in questo settore (13,8%) non è superiore a quella registrata per il totale delle esportazioni.

**DINAMICA DELLE ESPORTAZIONI PER SETTORI  
VENETO**

Settori	Esportazioni (miliardi di lire)				Variazioni percentuali			Quote sulle esportazioni italiane			
	1985	1992	1995	1997	92/85	95/92	97/95	1985	1992	1995	1997
Agricoltura e pesca	431	370	742	810	-14,2	100,5	9,2	10,9	8,3	10,5	11,5
industrie alimentari	666	1.096	2.253	2.441	64,6	105,6	8,3	8,7	9,3	11,8	12,1
industrie tessili	1.185	2.353	3.704	3.930	98,6	57,4	6,1	8,7	12,2	12,4	12,5
industrie del vestiario ed affini	991	1.729	3.265	3.521	74,5	88,8	7,8	17,4	19,2	20,9	20,7
pelli e cuoio	771	1.145	2.411	2.793	48,5	110,6	15,8	25,1	28,2	30,3	33,3
calzature	1.669	1.973	3.171	3.084	18,2	60,7	-2,7	22,9	25,1	25,8	24,4
industrie del legno e sughero	708	1.448	2.505	2.579	104,5	73,0	3,0	17,6	21,7	20,3	19,6
industrie metallurgiche	2.692	2.997	4.969	4.875	11,3	65,8	-1,9	21,1	21,6	19,3	19,6
macchine e apparecchi	3.611	7.284	14.209	15.890	101,7	95,1	11,8	10,9	12,6	13,8	13,8
meccanica di precisione	154	274	606	705	77,9	121,2	16,3	2,6	3,3	4,3	5,6
mezzi di trasporto	624	1.247	2.766	3.348	99,8	121,8	21,0	4,3	5,1	6,5	7,4
ind. trasf. minerali non metalliferi	730	1.323	2.443	2.532	81,2	84,7	3,6	12,5	14,8	16,0	16,1
industrie chimiche ed affini	1.345	1.705	2.833	3.328	26,8	66,2	17,5	6,8	7,5	7,3	7,6
altri	1.268	2.882	5.870	6.352	127,3	103,7	8,2	10,2	14,1	15,9	16,7
<b>Totale</b>	<b>16.846</b>	<b>27.826</b>	<b>51.746</b>	<b>56.190</b>	<b>65,2</b>	<b>86,0</b>	<b>8,6</b>	<b>11,3</b>	<b>12,7</b>	<b>13,6</b>	<b>13,8</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6

*Quest'area è diventata uno dei più importanti poli elettromeccanici d'Europa. Infine il meccanico padovano e l'elettromeccanica di Conegliano. Quest'ultima area del trevigiano (denominata Inox valley) ruota intorno al polo produttivo della Zanussi, e, per i piccoli elettrodomestici, attorno alla De Longhi, e comprende circa 1.000 aziende e 10.000 occupati, che producono elettrodomestici e attrezzature per la ristorazione collettiva.*

*Tra i settori di forte specializzazione regionale si ricorda, il comparto moda (abbigliamento<sup>6</sup>, calzature<sup>7</sup> e pelli e cuoio), che pesa complessivamente un quarto sul totale regionale. Dal Veneto proviene un quarto dell'intero export italiano di moda, un valore che nel 1997 ha sfiorato i 9.500 miliardi. Anche l'industria orafa<sup>8</sup> (inclusa nelle industrie metallurgiche) e dell'occhialeria<sup>9</sup> (altri manufatti), che insieme rappresentano soltanto il 9% delle esportazioni totali della regione, sono due settori nei quali il Veneto detiene una delle più elevate specializzazioni nazionali, rispettivamente il 40% ed il 60%*

<sup>6</sup> In Veneto accanto ad imprese di piccole e medie dimensioni operano colossi come Benetton, Marzotto, Stefanel.

<sup>7</sup> Nelle calzature sono comprese anche le scarpe sportive. In Veneto, a Montebelluna, è situato un importante distretto industriale produttore di scarpe sportive. Il distretto, che conta 350 imprese con oltre 8.000 dipendenti, produce a livello nazionale il 45% delle scarpe da basket, l'80% delle scarpe da calcio, il 60% delle scarpe da ciclismo, l'80% dei pattini, il 40% delle scarpe da tennis. A livello europeo il distretto realizza il 62% delle scarpe da montagna, e, a livello mondiale, il 65% dei doposci, il 75% degli scarponi da sci e l'80% degli stivali da motociclismo.

<sup>8</sup> La produzione di oreficeria del Veneto è concentrata a Vicenza, dove si contano circa 800 imprese orafe per un totale di 10.000 addetti. I principali mercati di sbocco dell'oreficeria sono gli Stati Uniti (che assorbono il 40% delle esportazioni), Regno Unito, Emirati Arabi, Hong Kong e Germania, destinatari ciascuno del 5% delle esportazioni regionali.

<sup>9</sup> L'industria dell'occhialeria del Veneto è concentrata a Belluno e comprende sia microimprese artigianali che i grandi gruppi diventati *leaders* a livello mondiale come Luxottica, De Rigo e Safilo. I principali paesi importatori di occhiali veneti sono, oltre gli Stati Uniti che assorbono il 32% delle esportazioni, la Germania (9%), la Francia (6%), il Regno Unito (5,6%), la Spagna (5%) e il Brasile (3,5%).



dell'intero export italiano, ma anche mondiale. Mentre l'incidenza dell'oreficeria è diminuita sulle esportazioni regionali nel corso del decennio, il peso dell'occhialeria è invece aumentata.

Un altro punto di forza delle esportazioni venete è costituito dal sistema casa e arredo. A questo comparto appartengono, innanzitutto l'industria del legno e mobile, ma anche quella del vetro, delle ceramiche artistiche e del marmo (incluse nelle industrie di trasformazione minerali non metalliferi).

Il Veneto risulta invece despecializzato rispetto all'Italia nella esportazione di autoveicoli e di mezzi di trasporto, che tuttavia vanno acquisendo un peso crescente sulle esportazioni regionali (6%), attraverso l'inserimento di molte imprese nelle reti di fornitura dell'industria automobilistica italiana<sup>10</sup> e, come detto precedentemente, anche tedesca.

La tavola sulla dinamica settoriale delle esportazioni del Veneto mostra che i settori che crescono di più nel corso del decennio sono la metalmeccanica, durante tutto il periodo, alcuni beni di consumo (alimentari, pelli e cuoio, abbigliamento e l'occhialeria), i mezzi di trasporto e le industrie dei minerali non metalliferi. Le calzature hanno invece in tutti i periodi una crescita più lenta della media regionale e flettono nell'ultimo biennio.

Al successo dell'economia veneta hanno concorso, ad eccezione di Venezia, tutte le province, e principalmente Treviso e Padova (tavola 7). L'incremento delle esportazioni di Treviso, superiore della media nazionale in quasi tutto il periodo considerato, è stato determinato dalla performance dei suoi principali punti di forza (mobili, calzature e articoli sportivi), mentre la crescita della provincia di Padova è attribuibile soprattutto alla meccanica strumentale, all'industria ottica e della gomma e plastica. Si evidenzia che molte province venete figurano ai primi posti nella graduatoria nazionale, Vicenza risulta la terza provincia esportatrice italiana, Treviso (7°), Verona (12°), Padova (14°). Il modello di specializzazione del Veneto è costituito da un insieme di modelli totalmente differenti a livello provinciale. Nella provincia di Verona è dominante il settore agro-alimentare, minerali e prodotti non metallici e mobili costituiscono altri punti di forza. Nella provincia di Padova la metalmeccanica (ad alta tecnologia) costituisce il settore trainante insieme alle calzature e ai mobili, mentre le esportazioni di Belluno si concentrano nell'occhialeria che rappresenta la metà dell'intero export. Più simili appaiono le specializzazioni settoriali di Vicenza e di Treviso, orientate verso il comparto moda (abbi-

#### DINAMICA DELLE ESPORTAZIONI VENETE PER PROVINCE

Province	Esportazioni (miliardi di lire)				Variazioni percentuali			Quote sulle esportazioni italiane			
	1985	1992	1995	1997	92/85	95/92	97/95	1985	1992	1995	1997
Belluno	377	1.069	2.242	2.320	183,6	109,7	3,5	0,3	0,5	0,6	0,6
Padova	2.104	3.744	7.147	8.282	77,9	90,9	15,9	1,4	1,7	1,9	2,0
Rovigo	277	446	1.002	1.120	61,0	124,7	11,8	0,2	0,2	0,3	0,3
Treviso	2.984	6.152	11.722	12.484	106,2	90,5	6,5	2,0	2,8	3,1	3,1
Venezia	2.315	2.746	5.141	5.962	18,6	87,2	16,0	1,5	1,3	1,3	1,5
Verona	3.049	5.446	9.563	9.549	78,6	75,6	-0,1	2,0	2,5	2,5	2,4
Vicenza	5.740	8.222	14.931	16.473	43,2	81,6	10,3	3,8	3,7	3,9	4,1
Totale Veneto	16.846	27.826	51.746	56.190	65,2	86,0	8,6	11,3	12,7	13,6	13,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7

<sup>10</sup> Si rammenta, a titolo d'esempio, nell'area vicentina la presenza di alcune principali aziende italiane produttrici

gliamento, cuoio e calzature) e mobili; a questi si aggiungono i settori che caratterizzano le due province, l'oreficeria per Vicenza e gli articoli sportivi per Treviso. A Venezia i settori leader sono rappresentati dalla grande industria di base (chimica) e dalla cantieristica navale.

Il flusso di scambi con l'estero, fortemente aumentato nel corso degli ultimi anni, come abbiamo visto, è il risultato dell'azione di circa 20.000 aziende esportatrici, l'11% del totale nazionale nel 1996. Consistente è l'incidenza dei piccolissimi esportatori (ovvero con un fatturato inferiore ai 50 milioni), più della metà del totale, con un peso superiore rispetto alla media nazionale (tavola 8); mentre non raggiunge neanche il 2% il numero dei grandi esportatori ed un altro 48% è costituito da aziende di piccole-medie dimensioni. L'incidenza dei micro esportatori è sicuramente maggiore in alcuni settori come minerali ferrosi e non ferrosi (dove vetro e ceramica sono i comparti prevalenti), mobili, carta e gomma e altri manufatti (che include l'oreficeria). Mentre il medio e il grande esportatore sono più presenti nel comparto moda (tavola 9).

Un segnale di grande vitalità del sistema veneto è dato dal numero di "nuove" aziende esportatrici costituite nella regione tra il 1992 ed il 1996, oltre 2.600, un terzo delle neo-aziende sorte in tutta Italia (8.500). L'aumento del numero di esportatori in Veneto è stato più elevato della media italiana (il 16% contro il 5,1%), e il dato assume maggiore rilevanza se si considera che il loro numero è invece diminuito in tutte le altre principali regioni esportatrici (Piemonte, Lombardia ed Emilia Romagna). In Veneto è aumentato sia il numero di imprese esportatrici, in particolare le micro e le piccole aziende, sia la loro dimensione, mentre nel resto del Paese, come ricordiamo, è aumentata soprattutto la loro dimensione. La crescita del numero di imprese esportatrici è stata particolarmente elevata nella metalmeccanica (1.277), ed, in misura più ridotta, nel legno, carta, gomma (510); analogamente a ciò che è avvenuto in Italia, si è invece ridotta la loro presenza nel comparto moda (-125). La crescita del numero di imprese esportatrici è stata maggiore nelle province che hanno maggiormente contribuito all'aumento delle esportazioni venete nel periodo 1992-96, cioè Padova (circa 1.000 nuove aziende) e Treviso (circa 700). In queste due province è presente anche il maggior numero di imprese esportatrici.

#### NUMERO DI IMPRESE ESPORTATRICI PER CLASSE DI FATTURATO ALL'EXPORT (\*)

	VENETO			ITALIA		
	1992	1996	96/92	1992	1996	96/92
Micro	9.004	9.721	8,0%	87.736	87.406	-0,4%
Piccola	6.563	8.039	22,5%	69.335	75.246	8,5%
Media	827	1.156	39,8%	7.237	9.296	28,5%
Grande	251	369	47,0%	2.192	3.057	39,5%
Totale	16.645	19.285	15,9%	166.500	175.005	5,1%

(\*) Le classi dimensionali sono le seguenti: micro (sotto i 50 milioni), piccola (da 50 milioni a 3,5 miliardi), media (da 3,5 a 15 miliardi), grande (oltre i 15 miliardi).

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

**DISTRIBUZIONE SETTORIALE DEL NUMERO  
DELLE AZIENDE ESPORTATRICI PER CLASSI DI RICAVI ALL'EXPORT  
VENETO**

Settori	Classi di ricavo annuo a prezzi 1992	1992	1993	1994	1995	1996
Prodotti dell'agricoltura*, silvicoltura e pesca	Micro impresa	385	354	403	403	407
	Piccola impresa	217	250	262	285	332
	Media impresa	24	27	40	50	46
	Grande impresa	4	6	8	8	9
	<b>Totale</b>	<b>630</b>	<b>637</b>	<b>713</b>	<b>746</b>	<b>794</b>
Prodotti energetici	Micro impresa	14	14	14	13	13
	Piccola impresa	2	4	6	10	13
	Media impresa	1	1			
	Grande impresa	1	3	1	1	1
	<b>Totale</b>	<b>18</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>24</b>	<b>27</b>
Minerali ferrosi e non ferrosi	Micro impresa	119	127	147	171	160
	Piccola impresa	140	137	143	158	183
	Media impresa	15	16	24	26	26
	Grande impresa	9	9	8	12	11
	<b>Totale</b>	<b>283</b>	<b>289</b>	<b>322</b>	<b>367</b>	<b>380</b>
Minerali e prodotti non metallici	Micro impresa	937	864	886	939	988
	Piccola impresa	588	613	679	733	729
	Media impresa	30	34	41	45	39
	Grande impresa	14	11	16	15	14
	<b>Totale</b>	<b>1.569</b>	<b>1.522</b>	<b>1.622</b>	<b>1.732</b>	<b>1.770</b>
Prodotti chimici	Micro impresa	312	271	347	353	358
	Piccola impresa	228	239	272	302	296
	Media impresa	25	29	29	30	40
	Grande impresa	14	16	18	22	17
	<b>Totale</b>	<b>579</b>	<b>555</b>	<b>666</b>	<b>707</b>	<b>711</b>
Prodotti metalmeccanici	Micro impresa	2.843	2.889	3.210	3.380	3.395
	Piccola impresa	2.646	2.717	2.917	3.111	3.159
	Media impresa	360	416	484	535	508
	Grande impresa	91	109	126	144	155
	<b>Totale</b>	<b>5.940</b>	<b>6.131</b>	<b>6.737</b>	<b>7.170</b>	<b>7.217</b>
Mezzi di trasporto	Micro impresa	400	428	505	471	490
	Piccola impresa	236	347	384	446	380
	Media impresa	30	38	40	44	42
	Grande impresa	13	14	14	17	13
	<b>Totale</b>	<b>679</b>	<b>827</b>	<b>943</b>	<b>978</b>	<b>925</b>
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	Micro impresa	255	241	270	348	309
	Piccola impresa	213	208	235	254	261
	Media impresa	28	44	49	46	47
	Grande impresa	6	9	11	15	14
	<b>Totale</b>	<b>502</b>	<b>502</b>	<b>565</b>	<b>663</b>	<b>631</b>
Prodotti tessili, cuoio e abbigliamento	Micro impresa	1.572	1.372	1.390	1.365	1.281
	Piccola impresa	1.314	1.283	1.334	1.369	1.404
	Media impresa	217	228	278	280	270
	Grande impresa	74	89	91	93	97
	<b>Totale</b>	<b>3.177</b>	<b>2.972</b>	<b>3.093</b>	<b>3.107</b>	<b>3.052</b>
Legno, carta, gomma e altri prodotti industriali	Micro impresa	2.167	2.299	2.268	2.434	2.320
	Piccola impresa	979	1.035	1.131	1.264	1.282
	Media impresa	97	109	133	143	138
	Grande impresa	25	31	34	44	38
	<b>Totale</b>	<b>3.268</b>	<b>3.474</b>	<b>3.566</b>	<b>3.885</b>	<b>3.778</b>
<b>TOTALE</b>		<b>16.645</b>	<b>16.930</b>	<b>18.249</b>	<b>19.379</b>	<b>19.285</b>

\* Comprende olio e vino

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

## **ESPORTATORI ED ESPORTAZIONI NEL MEZZOGIORNO 1992-1996: UN PRIMO CONFRONTO**

Gianfranco Viesti\* 1

### **Introduzione**

Come sottolineato più volte nei “Rapporti sul Commercio Estero” degli scorsi anni ed in alcune analisi specifiche<sup>2</sup> dedicate a questo fenomeno, a partire dal 1992 si è avuto un forte incremento delle esportazioni del Mezzogiorno. In particolare sono fortemente aumentate le esportazioni di un limitato numero di province meridionali, in settori caratterizzati non solo dall’attività di grandi investimenti esterni (come in passato), ma anche dalla presenza di imprese locali.

Il fenomeno è stato sicuramente favorito, come nell’insieme del paese, dal deprezzamento della lira seguito alla crisi valutaria del settembre 1992. Conseguentemente, al momento del rientro della lira nello SME, nel 1996 sono stati espressi timori circa la tenuta di questi flussi esportativi. L’export del Mezzogiorno ha effettivamente conosciuto, complessivamente, una lieve flessione nel 1996 rispetto ai picchi raggiunti nel 1995; ma nel corso del 1997 è tornato a crescere ad un tasso superiore alla media nazionale. Il sistema produttivo meridionale, piuttosto sorprendentemente, è stato quindi in grado di generare nel 1997, con una competitività di prezzo molto peggiore, un flusso di esportazioni superiore a quello del 1995.

Evidentemente l’effetto prezzo non è stato l’unica determinante dell’export. Una possibile spiegazione del fenomeno sta nella non reversibilità dei fenomeni economici innescati dal deprezzamento della lira. Il repentino incremento della competitività di prezzo potrebbe infatti avere indotto alcune imprese in precedenza non esportatrici ad affacciarsi per la prima volta (o a ritornare) sui mercati internazionali; similmente potrebbe avere indotto imprese già esportatrici ad incrementare l’export. L’avvio o l’incremento dell’export può avere a sua volta determinato investimenti specifici da parte delle imprese, ad esempio nella definizione dei prodotti, per renderli più adatti ai mercati stranieri, o nella organizzazione di reti commerciali all’estero. Allo stesso tempo potrebbe aver determinato significativi processi di apprendimento nelle imprese: maggiore esperienza del personale addetto all’export, migliore conoscenza di canali e modalità di distribuzione; test di mercato in diversi paesi esteri. Questi processi di investimento e di apprendimento potrebbero avere determinato un incremento della capacità competitiva non di prezzo delle imprese. Una volta eroso il margine di competitività di prezzo garantito dal deprezzamento, proprio questa maggiore competitività non di prezzo potrebbe aver consentito di mantenere, ed in taluni casi rafforzare, le posizioni di mercato acquisite. Si tenga infine presente che tutto ciò è avvenuto in un periodo di grande debolezza della domanda interna del Mezzogiorno, che può aver incentivato le imprese a cercare più sistematicamente sbocchi all’export per la propria produzione.

### **Metodologia e contenuti del lavoro**

In questo lavoro sono presentati alcuni primi e provvisori risultati di un esercizio quantitativo che mira a fornire una parziale verifica di questi processi. Esso si basa su di

---

\* CERPEM, Università di Bari

1 Con la collaborazione di Annamaria Candela per le analisi statistiche.

2 Sia consentito rimandare a G. Bodo e G. Viesti, *La grande svolta. Il Mezzogiorno nell’Italia degli anni novanta*, Donzelli, Roma 1997, oltre che a C. Bruno e E. Mazzeo, *Trasformazioni della struttura produttiva ed esportativa del Mezzogiorno*, Quaderni di ricerca ICE, n.6, febbraio 1998.

un confronto sistematico fra il valore dell'export del Mezzogiorno, e di alcune sue province e settori, e del numero di imprese esportatrici, per gli anni compresi fra il 1992 e il 1996<sup>3</sup>. Il numero di imprese esportatrici, per ciascuna provincia, anno e settore è a sua volta ripartito in quattro classi dimensionali, a seconda del fatturato esportato<sup>4</sup>. Questo è particolarmente utile perché permette sempre di evidenziare il ruolo svolto dai microesportatori: imprese che nell'anno di riferimento esportano per meno di 50 milioni (a lire 1992), una cifra irrilevante. Il numero di microesportatori può significativamente influenzare il numero totale, per cui è importante poterli separare dagli altri.

I settori analizzati sono piuttosto aggregati, a livello di gruppi NACE. Fra i 10 settori disponibili, un'analisi approfondita è stata compiuta in 5 casi, ritenuti particolarmente interessanti perché in essi sia il valore dell'export meridionale che il numero di imprese esportatrici è significativo: agricoltura; metalmeccanica; alimentare; tessile-abbigliamento-cuoio; legno, carta, gomma e altri prodotti. In questi casi è stata compiuta un'analisi a livello provinciale, scegliendo, per ciascun settore le dieci province meridionali con l'export maggiore. Sono stati così determinati cinquanta casi. Sia per l'aggregato Mezzogiorno sia per questi cinquanta casi si è in primo luogo analizzata la correlazione fra aumento dell'export e aumento degli esportatori, totali e "non-micro". Si è poi tentato di vedere in che misura la crescita dell'export fra 1992 e 1996 sia stata dovuta ai tre seguenti fattori: aumento del numero e dell'export dei microesportatori; aumento del numero e dell'export di nuovi esportatori "non-micro"; aumento dell'export di imprese già esportatrici "non-micro" nel 1992<sup>5</sup>. Il peso dei microesportatori dovrebbe essere indice di instabilità di presenza sui mercati esteri delle imprese, e quindi di difficile verificarsi di quegli effetti di cui si faceva cenno in precedenza; la crescita dell'export medio delle imprese già esportatrici potrebbe testimoniare di processi di rafforzamento della struttura delle imprese; l'aumento del numero di esportatori "non-micro" dovrebbe essere indice di un ampliamento della base esportatrice.

### **I risultati d'insieme**

Dal 1992 al 1996 il numero degli esportatori meridionali cresce sensibilmente. Si passa dai 12.803 esportatori del primo anno ai 18.986 dell'ultimo, con una crescita del 48%. La crescita è molto intensa sia nel 1994 che nel 1995, anni nei quali il numero totale di esportatori si incrementa di circa 2000 unità, ma è sensibile anche nel 1996 (più 600 unità). L'aumento del numero di esportatori meridionali è in molto più forte della media nazionale: l'aumento degli esportatori del Centro Nord, nello stesso periodo, è infatti solo dell'1,5% (tavola 1). Rispetto al totale nazionale, così, gli esportatori meridionali crescono sensibilmente di peso: dal 7,7% al 10,8%. La crescita è intensa in tutte le regioni meridionali, oltre che in Umbria. Viceversa il numero degli esportatori scende in Piemonte (-8,7%), Lombardia (-3,6%) ed Emilia (-0,4%).

Come detto, è possibile quantificare il numero di esportatori per classi di ricavo all'export. Nel 1996 il 59% degli esportatori meridionali era costituito da microesportatori, con un peso significativamente superiore rispetto alla media nazionale (tavola 2). La crescita di questa classe dimensionale è la più vivace nel periodo, per cui il loro peso re-

<sup>3</sup> Per una presentazione della base-dati "imprese esportatrici" qui utilizzata si rimanda a M. Saladini, *Le aziende esportatrici italiane: evoluzione recente*, Quaderni di ricerca ICE, n.1, luglio 1997.

<sup>4</sup> Le classi dimensionali sono in lire costanti 1992, con i seguenti limiti: meno di 50 milioni; 50-3500 milioni; 3500-15000 milioni; più di 15000 milioni.

<sup>5</sup> Per stimare il primo fattore si è attribuito convenzionalmente un export di 50 milioni (a valori costanti 1992, cioè 65,8 milioni nel 1996) a ciascun esportatore occasionale per ciascun anno; il secondo fattore è stato calcolato tramite l'incremento dell'export medio degli esportatori non occasionali fra 1992 e 1996 (questo dato è stato ottenuto sottraendo dall'export totale quello degli occasionali e dividendo per il numero dei non occasionali): tale valore, moltiplicato per l'export 1992 dovrebbe approssimare l'export 1996 a parità nel tempo del numero di esportatori non occasionali; il terzo fattore è stato calcolato moltiplicando l'export medio dei non occasionali 1996 per l'incremento del numero di esportatori non occasionali del 1996 rispetto al 1992.

### NUMERO DI IMPRESE ESPORTATRICI

	1992	1996	Var. %
Mezzogiorno	12.803	18.986	48,3
Centro Nord	153.697	156.019	1,5
Italia	166.500	175.005	5,1
Mezzogiorno/Italia %	7,7	10,8	

Fonte: Elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 1

### IMPRESE ESPORTATRICI PER CLASSE DI FATTURATO ESPORTATO (1)

	MEZZOGIORNO			ITALIA			MEZZOGIORNO/ ITALIA	
	1992	1996	Var. %	1992	1996	Var. %	1992	1996
Micro	7.322	11.210	53,1	87.736	87.406	-0,4	8,3	12,8
Piccola	4.827	6.987	44,7	69.335	75.246	8,5	7	9,3
Media	425	614	44,5	7.237	9.296	28,5	5,9	6,6
Grande	139	175	25,9	2.192	3.057	39,5	6,3	5,7
Totale	12.713	18.986	49,3	166.500	175.005	5,1	7,7	10,8

(1) Vedi testo per le definizioni.

Fonte: Elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 2

lativo aumenta. Questo dato non deve però trarre in inganno: è infatti molto forte, e più intensa che nella media nazionale, la crescita anche degli esportatori "non micro", che passano da 5391 a 7776 (con un incremento del 44,2%). Cresce sensibilmente il numero di esportatori meridionali (e conseguentemente il loro peso sul totale nazionale) nelle classi di esportazione "piccola" e "media". Solo nella classe maggiore la crescita al Sud, seppur vivace (25,9%) è inferiore a quella media italiana. Tutto ciò pare segnalare che sono in corso contemporaneamente fenomeni diversi: l'affacciarsi sul mercato di microesportatori, ma anche il rafforzarsi dell'export di piccoli e medi esportatori, mentre l'aumento dell'export non sembra dovuto (se non in taluni casi, come la FIAT a Melfi) dalle azioni di nuovi, specifici, grandi esportatori.

La crescita del numero di imprese esportatrici è sensibile in tutti i settori (tav. 3). Sorprendentemente però, la crescita è meno intensa proprio nei settori che, in prima approssimazione, potrebbero essere considerati più sensibili al prezzo, quali agricoltura, alimentari, tessile-abbigliamento, cuoio. L'aumento è invece nettissimo nel legno-cartagomma (94,8%), nei mezzi di trasporto (92,4%), e soprattutto nella metalmeccanica, nel quale l'incremento è forte sia in termini assoluti (più 1737 unità), sia in termini percentuali (69,9%), sia ancora come peso sul totale italiano (dal 4,1% al 6,6%). In tutti i settori il numero di esportatori meridionali cresce più della media nazionale, ma lo scarto è assai contenuto nell'agro-alimentare e nei prodotti energetici, tradizionali e settori di esportazione del Sud, e invece molto netto in tutti gli altri casi. Colpisce il dato del tessile-abbigliamento e cuoio: mentre nel totale nazionale il numero di esportatori complessivamente flette, e non di poco (-9,8%), al Sud cresce (21,9%).

Il quadro non cambia di molto eliminando dal computo i microesportatori (tavola 4). Continua ad essere fortissima la crescita del numero di esportatori nei mezzi di tra-

### IMPRESE ESPORTATRICI PER SETTORE

	MEZZOGIORNO			ITALIA		
	1992	1996	Var. %	1992	1996	Var. %
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura, pesca	1.933	2.448	26,6	8.240	10.193	23,7
Prodotti energetici	86	100	16,2	439	482	9,8
Minerali ferrosi e non ferrosi	199	323	62,3	3.926	3.923	-0,1
Minerali e prodotti non metallici	973	1.644	69,0	12.398	13.211	6,6
Prodotti chimici	500	699	39,8	8.602	9.024	4,9
Prodotti metalmeccanici	2.482	4.219	69,9	60.538	63.973	5,7
Mezzi di trasporto	395	760	92,4	6.526	8.066	23,6
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	1.092	1.486	36,1	5.404	6.566	21,5
Prodotti tessili, cuoio e abbigliamento	3.722	4.539	21,9	35.660	32.176	-9,8
Legno, carta, gomma	1.421	2.768	94,8	24.767	27.391	10,6
<b>Totale</b>	<b>12.803</b>	<b>18.986</b>	<b>48,3</b>	<b>166.500</b>	<b>175.005</b>	<b>5,1</b>

Fonte: Elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 3

### IMPRESE ESPORTATRICI "NON MICRO" (1) PER SETTORE

	MEZZOGIORNO			ITALIA		
	1992	1996	Var. %	1992	1996	Var. %
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura, pesca	1.123	1.434	27,7	4094	5.115	24,9
Prodotti energetici	40	58	45,0	204	255	25,0
Minerali ferrosi e non ferrosi	115	156	35,7	2.256	2.379	5,5
Minerali e prodotti non metallici	388	602	55,2	5.453	6.138	12,6
Prodotti chimici	269	386	43,5	4.775	5.249	9,9
Prodotti metalmeccanici	981	1.533	56,3	31.005	33.636	8,5
Mezzi di trasporto	170	311	82,9	2.968	4.098	38,1
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	522	640	22,6	2.692	3.255	20,9
Prodotti tessili, cuoio e abbigliamento	1.512	2.015	33,3	17.008	17.683	4,0
Legno, carta, gomma	361	641	77,6	8.309	9.791	17,8
<b>Totale</b>	<b>5.391</b>	<b>7.776</b>	<b>44,2</b>	<b>78.764</b>	<b>87.599</b>	<b>11,2</b>

(1) Con esportazioni superiori a 50 milioni a valori costanti 1992

Fonte: Elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 4

sporto, nel legno-carta-gomma. Rimane di particolare rilievo l'aumento degli esportatori metalmeccanici, che passano da 981 a 1.533, con un trend molto più rapido della media nazionale: il che porta, anche escludendo i microesportatori, ad un sensibile aumento del peso del Mezzogiorno sul totale (da 3,2% a 4,6%).

#### 4. Le analisi settoriali e provinciali

In che rapporto sono l'aumento del numero degli esportatori e l'aumento delle esportazioni? Si è provato a rispondere a questa domanda, come detto in precedenza, stimando il contributo alla crescita dell'export fornito: 1) dall'aumento del numero, e quindi delle esportazioni, dei microesportatori; 2) dall'aumento dell'export medio di im-

prese già esportatrici “non-micro”, (effetto export medio); 3) dall’aumento del numero di imprese esportatrici “non-micro” (effetto numero). L’esercizio è stato compiuto per cinque settori (agricoltura, metalmeccanica, alimentare, tessile-abbigliamento-cuoio e legno-carta-gomma), per il totale Mezzogiorno e per le principali dieci province esportatrici di ciascun settore.

L’effetto dei microesportatori appare trascurabile (tavola 5). Il loro aumento, seppur sensibile in termini assoluti, non determina che un aumento di pochi punti del valore dell’export<sup>6</sup>. L’aumento dell’export è invece spiegato, in parti entrambe rilevanti e comparabili, sia dall’aumento dell’export medio degli esportatori “non-micro” che del loro numero. Questo risultato vale sia per il totale Mezzogiorno che per tutti i casi provinciali analizzati. La crescita dell’export non è mai determinata dall’aumento del numero dei microesportatori, che arriva a spiegare al massimo qualche punto percentuale, ma dall’aumento del numero e dell’export medio degli esportatori “non-micro”. Il peso dei microesportatori non raggiunge mai il 10% dell’export provinciale, anche attribuendo a tutti i microesportatori il valore massimo di soglia. Non accede nemmeno nei casi in cui i microesportatori siano moltissimi, come nel settore tessile-abbigliamento-cuoio in provincia di Napoli: anche se ciascuno dei 1068 microesportatori fosse all’export massimo

#### CONTRIBUTI ALLA CRESCITA DELL’EXPORT MERIDIONALE

	Agricoltura	Metalmeccanica	Alimentare	Tessile abbigliamento cuoio	Legno carta gomma
Crescita totale dell’export	67	184	59	94	117
di cui:					
Crescita dei microesportatori	2	6	3	3	6
Crescita dell’export medio degli esportatori “non-micro”	30	82	27	47	52
Crescita del numero degli esportatori “non-micro”	35	96	28	44	59

Fonte: Elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 5

di soglia (65,8 milioni, cioè 50 milioni a lire 1992), il loro export raggiungerebbe appena il 9% di quello complessivo. Questo risultato sembra piuttosto interessante: crescita e dimensione dell’export meridionale non appaiono spiegate dell’azione di un elevato numero di microesportatori.

Piuttosto è interessante notare come, dopo aver escluso i microesportatori, l’effetto “export medio” e l’effetto “numero degli esportatori” abbiano un peso ben diverso, fra province, all’interno dello stesso settore. È interessante notare, preliminarmente, come le principali province esportatrici tendano a ripetersi in ogni settore (tavola 6). Questo dipende da un banale effetto dimensionale, ma anche dal fatto, molto più importante, che la crescita dell’export meridionale è spiegata da un numero molto limitato di province. Come già accennato, i fenomeni positivi di crescita non sono affatto estesi all’intero territorio meridionale. Nei 5 settori considerati il peso delle prime 10 province è compreso fra il 73% e l’86% dell’export meridionale, con una tendenza all’aumento fra 1992 e 1996. Rispetto al numero di esportatori non-micro il peso è proporzionalmente minore, a testimonianza di un export medio maggiore nelle principali province esportatrici rispetto alle al-

<sup>6</sup> E si ricordi che questo accade attribuendo a ciascun microesportatore un export pari al massimo della sua classe dimensionale.



**ESPORTAZIONI ED ESPORTATORI:  
LE PRINCIPALI PROVINCE MERIDIONALI IN 5 SETTORI**

	Export 92 (miliardi)	Export 96 (miliardi)	Var. %	Esportatori "non-micro" 92	Esportatori "non-micro" 96	Var. %
<b>Agricoltura</b>						
Bari	555	785	41	283	298	5
Salerno	122	168	37	31	46	48
Catania	95	151	60	107	161	50
Taranto	119	124	4	19	29	53
Trapani	51	124	142	17	27	59
Foggia	87	121	38	45	69	53
Napoli	42	117	177	100	125	25
Chieti	67	117	76	46	58	26
Caserta	19	116	489	30	37	23
Ragusa	28	105	274	31	57	84
MEZZOGIORNO	1.572	2.625	67	1.123	1.434	28
<b>Metalmeccanica</b>						
Napoli	500	912	82	212	295	39
L'Aquila	29	788	2.597	27	47	74
Bari	198	519	162	123	237	93
Chieti	136	513	277	92	132	43
Caserta	93	462	399	24	54	125
Catania	109	319	192	54	82	52
Avellino	70	278	296	44	60	36
Teramo	88	241	174	46	81	76
Salerno	97	240	147	46	58	26
Lecce	127	211	66	23	55	139
MEZZOGIORNO	1.831	5.202	184	981	1.533	56
<b>Alimentare</b>						
Salerno	493	884	79	70	58	-17
Napoli	455	699	53	146	154	5
Chieti	47	136	190	12	20	67
Bari	120	128	7	40	57	43
Sassari	60	119	97	9	7	-22
Caserta	49	99	102	20	27	35
Oristano	7	93	1.189	3	4	33
Messina	69	82	19	11	16	45
Avellino	63	71	13	20	28	40
Lecce	5	63	1.202	6	24	300
MEZZOGIORNO	1.832	2.915	59	522	640	23
<b>Tessile abbigliamento calzature</b>						
Lecce	388	1.072	176	159	176	11
Avellino	250	963	284	131	189	44
Bari	510	902	77	372	445	20
Napoli	298	768	157	433	634	46
Teramo	148	457	209	68	110	62
Isernia	91	339	273	6	7	17
Chieti	60	149	147	42	48	14
Pescara	48	87	80	26	41	58
Caserta	32	84	159	45	91	102
Salerno	39	83	113	28	28	0
MEZZOGIORNO	2.151	4.182	94	1.512	2.015	33
<b>Altri prodotti industriali</b>						
Bari	464	1.396	201	55	111	102
Chieti	146	373	156	21	28	33
Napoli	216	354	64	118	175	48
Teramo	98	298	203	25	39	56
Caserta	72	211	193	4	19	375
Salerno	48	181	279	11	22	100
Matera	57	167	194	12	12	0
L'Aquila	60	163	172	10	9	-10
Campobasso	8	68	743	3	5	67
Avellino	16	61	289	4	10	150
MEZZOGIORNO	1.389	3.772	171	361	641	78

Fonte: Elaborazioni su dati ISTAT

tre.

In agricoltura i casi sono molto differenziati. Vi sono alcune province nelle quali cresce principalmente il numero degli esportatori, mentre il valore medio esportato rimane stabile (Catania), o addirittura diminuisce, come a Salerno, Foggia, Taranto: queste sono le province nelle quali la complessiva performance dell'export è peggiore. In altri casi crescono sia il numero che la dimensione media dell'export: sono i casi, molto positivi, di Chieti, di Caserta, e dei due poli di esportazioni agricole della Sicilia, Ragusa e Agrigento. Infine, ancora diverso quanto accade a Bari e Napoli, in cui la crescita del numero degli esportatori "non-micro" ha un effetto molto contenuto. Lì l'export cresce perché aumenta l'export medio di imprese già esportatrici: si tenga ad esempio presente che a Bari vi erano nel 1992 già 283 esportatori "non-micro", e la crescita è di poche unità; si noti poi che in quel caso anche il numero dei microesportatori diminuisce sensibilmente (da 183 a 91) ad inequivocabile testimonianza di un processo di consolidamento e non di espansione delle imprese esportatrici.

Anche nell'alimentare le situazioni appaiono diversificate. Nelle due province nettamente più importanti per valore dell'export, Salerno e Napoli, che registrano entrambe discreti risultati, la crescita dell'export deriva esclusivamente da un aumento dell'export medio; a Salerno, addirittura il numero di esportatori "non-micro" decresce sensibilmente. Del tutto opposto ciò che accade a Bari, dove ad una cattiva performance si associa una forte riduzione dell'export medio. Anche fra le province con i risultati migliori, le cause del successo sono differenti: in Sardegna (Sassari ed Oristano) crescono le dimensioni; a Lecce cresce invece il numero.

Appare probabile che tanto per i prodotti agricoli che per quelli alimentari queste diversità siano spiegate dalla composizione per prodotto, molto diversa, dell'export provinciale. Ad esempio l'altezza della barriera all'entrata sui mercati esteri può essere molto diversa fra il comparto della pasta e quello dell'ortofrutta fresca; similmente può essere molto diverso, per motivi tecnici e commerciali, il ruolo delle economie di scala interne alle imprese. Questa analisi permette di sottolineare queste diversità e di verificare come, in alcuni casi, non vi siano processi positivi di parallela crescita dell'export e delle dimensioni degli esportatori.

Viceversa, nel tessile-abbigliamento-cuoio (che include le calzature), vi è un trend univoco: in tutti i casi è molto forte l'effetto "export medio". Contrariamente a quanto si potrebbe immaginare, cioè, la gran parte della crescita dell'export in quasi tutte le province è dovuta non ad un aumento del numero degli esportatori, specie se di minori dimensioni, ma ad un aumento dell'export medio di imprese già esportatrici<sup>7</sup>. Il fenomeno è ad esempio evidentissimo ad Isernia, dove gli esportatori "non-micro" passano da 6 a 7 e l'export cresce da 91 a 339 miliardi, ma molto chiaro anche a Lecce, dove ad un aumento di sole 17 unità (da 159 a 176) corrisponde un aumento di 684 miliardi. In alcuni casi la crescita dell'export medio, sempre rilevante, si accompagna anche ad un significativo aumento degli esportatori, così è a Bari e ad Avellino. E soprattutto nel polo produttivo che si estende nelle province di Napoli (più 201 unità) e Caserta (più 46 unità), e che sperimenta nel periodo una fortissima crescita dei valori esportati: Napoli da 298 a 768 miliardi, Caserta da 32 a 84.

Questo risultato pare del massimo interesse. Anche nei settori per definizione a più alta sensibilità al prezzo e con minori barriere all'entrata, la crescita dell'export è spiegata sia da un ampliamento della platea di esportatori non micro, ma anche e soprattutto da una forte crescita dell'export medio. Ciò potrebbe contribuire a spiegare, particolarmente in questi casi, la tenuta dei valori esportati anche dopo il 1995, al mutare delle convenienze di prezzo.

Un po' diverso è il caso della metalmeccanica. Anche qui vi sono entrambi i fenome-

---

<sup>7</sup> Si rammenti che, in realtà, non è possibile sapere se, a parità di numero di imprese esportatrici, per provincia e settore, le imprese siano le stesse. Ciò appare verosimile, e giustifica l'affermazione fatta nel testo, ma non è

ni, ma appare lievemente più importante l'effetto "numero". Anche questo appare verosimile, dato che non si tratta di un settore di tradizionale esportazione delle imprese meridionali, e nel quale, per di più, una quota rilevante dell'export è sicuramente spiegata da molto tempo dall'attività di grandi imprese a capitale esterno. Qui pare determinarsi un progressivo affiancamento di esportatori locali a queste più consolidate presenze. Qui è ad esempio interessante ciò che accade a Bari (da 123 a 237 esportatori), a Napoli (più 83 esportatori), ma persino a Catania (più 28 esportatori). In tutte le province (tranne che a Lecce) comunque questo fenomeno si sposa sempre con un aumento dell'export medio degli esportatori non micro.

Infine il caso degli altri prodotti. Anche qui spicca Bari (per il settore del mobilio), con un forte aumento sia della media che del numero (da 55 a 111). Interessante notare che invece nella vicina Matera (sempre settore del mobile) cresce molto la media ma non il numero<sup>8</sup>. Negli altri casi si osservano processi relativamente simili a quanto appena osservato nella metalmeccanica: in settori di esportazione relativamente nuovi, cresce significativamente anche il numero degli esportatori non-micro.

In conclusione, in attesa di più complete analisi di tipo statistico<sup>9</sup>, che diano migliore validazione a questi risultati, il confronto fra valori dell'export e numero di esportatori per classi dimensionali sembra mostrare come siano in corso interessanti processi di ampliamento ma soprattutto di consolidamento di imprese esportatrici in diverse province del Mezzogiorno.

---

dimostrabile, almeno con i dati qui disponibili.

<sup>8</sup> Questo corrisponde all'evidenza disponibile che il settore sia stia ampliando, geograficamente, più in provincia di Bari che in Basilicata.

## **RUOLO E PECULIARITA' DELLE PRODUZIONI MECCANICHE PER LE ESPORTAZIONI NAZIONALI DI MANUFATTI (1985-1997)**

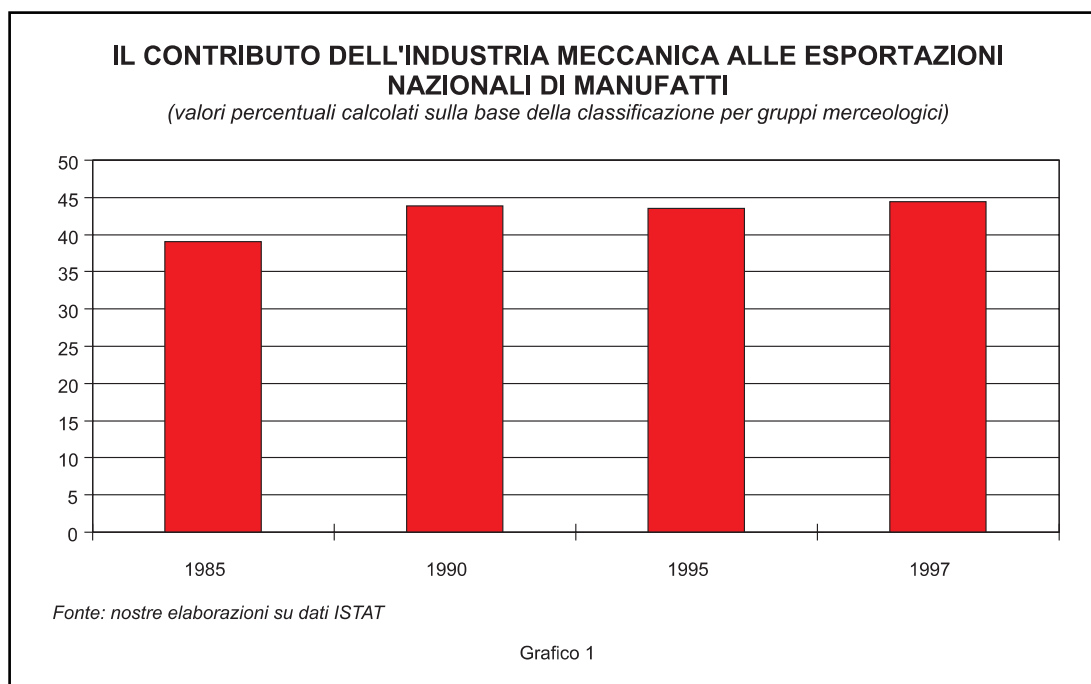
Giuliano Conti\* e Stefano Menghinello\*\*

### **Premessa**

*Le esportazioni dell'industria meccanica costituiscono da sempre uno degli assi portanti della competitività del nostro paese.*

*Nella seconda metà degli anni novanta, in un quadro caratterizzato da un aumento delle pressioni competitive sui mercati internazionali e da un regime monetario più rigido e stabile per le imprese italiane, tali produzioni sembrano consolidare la loro importanza nella struttura delle esportazioni nazionali, arrivando ad ottenere, nel 1997, un peso pari al 44,4% sul totale manufatti (grafico 1). Tale valore comprende tuttavia un insieme piuttosto articolato ed eterogeneo di produzioni (utensili in metallo, macchine e motori elettrici e non elettrici, apparecchi per telecomunicazioni, mezzi di trasporto, ecc.) che solo con notevole approssimazione possono essere incluse in un aggregato comune.*

*Particolarmente significativa è, nella seconda parte degli anni novanta, la dinamica per alcune produzioni legate alla meccanica tradizionale e specializzata (tavola 1), quali macchine utensili, meccanica generale non elettrica, macchine ed apparecchi agricoli, altri apparecchi per applicazioni elettriche (include elettrodomestici) e parti staccate di autoveicoli che, più di altre, sembrano riflettere la particolare natura e vocazione della meccanica italiana.*



\* Dipartimento di Economia, Università degli Studi di Ancona

\*\* ISTAT, Servizio Commercio con l'Estero

**LE ESPORTAZIONI DELL'INDUSTRIA MECCANICA PER AGGREGAZIONI  
SIGNIFICATIVE OTTENUTE A PARTIRE DAI RELATIVI GRUPPI MERCEOLOGICI**

Gruppi merceologici	Quote percentuali sul totale industria meccanica				Variazioni relative (var. media tot Ind.mecc.= 100)		
	1985	1990	1995	1997	1985-90	1990-95	1995-97
Utensili e minuterie in metallo per l'industria e per la casa	13,5	12,2	13,3	13,4	75	119	109
Macchine utensili	9,6	10,3	9,2	9,5	119	79	135
Meccanica generale non elettrica	25,3	26,5	27,5	28,6	112	108	154
Meccanica per applicazioni elettriche ed elettroniche e per apparecchi per telecomunicazioni	12,0	10,2	9,8	8,8	61	93	-32
Prodotti meccanici di precisione	3,6	3,7	3,7	3,7	106	102	86
Macchine ed apparecchi agricoli	1,3	1	1,2	1,2	45	132	127
Altri apparecchi, applich. elettriche (include elettrodomestici)	7,1	6,8	7,7	7,8	89	126	122
Motocicli	1,5	1,5	2,0	2,0	110	165	80
Parti staccate di autoveicoli	8,3	8	8,9	9,5	90	123	194
Autoveicoli	9,3	12	11,3	9,3	176	88	-129
Altri mezzi di trasporto	7,6	7,0	4,5	5,4	80	26	338
Altro	0,9	0,8	0,8	0,8	69	110	25
<b>TOTALE INDUSTRIA MECCANICA</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT.

Tavola 1

*A fronte dei brillanti risultati conseguiti sui mercati internazionali, la meccanica italiana è stata tuttavia oggetto di un limitato numero di studi che, salvo alcune eccezioni, hanno seguito astratte logiche di settore o d'impresa trascurando, in tutto o in parte, i legami più o meno evidenti della meccanica con la natura e le peculiarità del modello produttivo italiano.*

*L'obiettivo di questo breve studio è quello di approfondire, attraverso una prospettiva integrata produzioni-territorio, le determinanti della competitività per le esportazioni italiane di matrice meccanica. Dato il carattere preliminare delle riflessioni e, soprattutto, dell'analisi empirica compiuta, non si pretende di chiarire tutti gli aspetti del problema ma solo di stimolare ulteriori studi ed approfondimenti.*

***Alla ricerca di una nuova e più articolata definizione di meccanica***

*Il principale ostacolo che si incontra nell'analisi della meccanica italiana è quello di pervenire ad una definizione significativa ed abbastanza generale che sia, al contempo, il più possibile coerente con le peculiarità del nostro sistema produttivo. A livello settoriale, infatti, l'indistinto insieme di produzioni che va dalle macchine utensili, alle macchine ed apparecchi elettrici e non elettrici e, per estensione, ai mezzi di trasporto ed ai prodotti ed utensili in metallo comprende prodotti tra loro molto eterogenei cui corrispondono, soprattutto, tipologie di imprese, modelli organizzativi e di produzione molto differenti. Anche una disaggregazione più fine di tali produzioni non aiuta molto a risolvere il problema dato che ad uno stesso comparto, ad esempio i motori non elettrici o le macchine utensili per la lavorazione dei metalli, fanno capo un insieme piuttosto complesso di tecnologie specifiche, tipologie di prodotti e modelli di impresa.*

*È a questo punto necessario introdurre un'ipotesi interpretativa che, per quanto stilizzata e riduttiva, si rivela utile come possibile chiave di lettura per meglio qualificare almeno una parte del problema.*

*L'evoluzione storica della nostra industria meccanica sembra caratterizzarsi, più che per la presenza di una ben determinata tipologia di produzioni o di imprese, per l'articolazione e le peculiarità di una propria cultura meccanica, profondamente radicata nell'ingegno e nello spirito imprenditoriale italiano.*

*I principali connotati di tale cultura sembrano riconducibili, più che a fattori tecnologici (anche se in alcuni comparti, non solo di nicchia, il primato tecnologico italiano è evidente), all'elevata flessibilità e versatilità della propria specializzazione produttiva, volta a cogliere ed inseguire, in maniera dinamica e personale, i bisogni dell'utilizzatore finale, sia esso produttore o consumatore, attraverso un sapiente mix di competenze tecnologiche ed abilità neo-artigianali.*

*Senza entrare nei dettagli dell'analisi storica ed economica della meccanica italiana, tale patrimonio di conoscenze ed abilità, profondamente e diffusamente radicato nella cultura industriale italiana, non solo del Centro-Nord ma anche, con modalità diverse, del Sud, sembra essersi rafforzato ed arricchito nel tempo e, secondo le varie fasi del nostro sviluppo industriale, ha saputo sapientemente integrarsi con le diverse realtà produttive presenti sul territorio nazionale.*

*Vi è quindi una componente della meccanica caratterizzata dalla medio-grande impresa e prevalentemente specializzata nei comparti della metalmeccanica di base, dei grandi macchinari e dei mezzi di trasporto, per la quale i connotati predetti sono solo in parte importanti. Una meccanica specializzata in un'ampia serie di prodotti, dalla meccanica tradizionale, agli utensili e macchine utensili, alla meccanica per la casa ed ad alcune tipologie specifiche di mezzi di trasporto come motocicli e componenti auto, principalmente legata alle piccole e medie imprese, per lo più concentrate in aree ad elevata specializzazione meccanica. Vi è inoltre una meccanica che potremmo definire di derivazione distrettuale ossia indotta, nell'ambito dei sistemi locali di piccole e medie imprese a specializzazione tradizionale, dalla presenza della cultura produttiva dominante. Si pensi ai legami tra meccano-tessile e tessile, mobili e macchine per la lavorazione del legno che si realizzano in tali aree. Infine una componente solo nominalmente residuale caratterizzata da piccole, medie o grandi imprese, distribuite sul territorio nazionale e non direttamente legata ad alcuni dei precedenti modelli.*

*Tale approccio di analisi, specie in relazione alle aree a forte specializzazione meccanica, porta necessariamente a concentrare l'attenzione sui modelli di impresa e, soprattutto, sui contesti locali in cui tale cultura è più radicata e sviluppata.*

*Tale chiave di lettura può tuttavia rivelarsi anche pericolosa ed ambigua. Le aree a specializzazione meccanica, forse ad eccezione di alcune aree prevalentemente metalmeccaniche come, ad esempio, l'area della rubinetteria di Novara, presentano caratteristiche che le contraddistinguono significativamente dal modello distrettuale che qualifica, invece, le principali aree a specializzazione tradizionale.*

*Il grado di specializzazione ed autocontenimento produttivo di tali sistemi risulta infatti molto minore di quello dei distretti tradizionali ed il vantaggio competitivo delle imprese che operano in tali contesti sembra derivare anche da fattori interni all'impresa stessa, come il know-how specifico legato ad alcune tipologie di produzioni e conoscenze tecniche. Inoltre, l'articolazione della struttura dimensionale delle imprese, legata anche a fattori di natura tecnologica, si avvicina solo in parte a quella distrettuale, caratterizzata prevalentemente da piccole e medie imprese.*

*Sicuramente tali aree non sono meramente dei luoghi ad elevata concentrazione di imprese meccaniche ma è possibile tracciare dei parallelismi con il modello distrettuale tradizionale.*

*L'articolata divisione del lavoro, anche se non sempre riconducibile a logiche di fase della filiera produttiva, l'operare di meccanismi di concorrenza e collaborazione nonché la presenza di una manodopera comune e specializzata legata al territorio, l'elevato*

spirito di imprenditorialità e la radicata cultura meccanica qualificano alcuni di tali sistemi come **aree integrate a specializzazione meccanica**.

Per quanto riguarda invece i **sistemi locali tradizionali con meccanica derivata**, il ruolo centrale sembra essere qui giocato dalla presenza della cultura dominante, legata al prodotto tradizionale, anche se non si esclude la formazione di capacità meccaniche proprie che, come alcuni casi dimostrano, possono anche portare il nucleo meccanico presente in tali aree a differenziarsi secondo nuovi e differenti modelli.

L'approccio da noi seguito porta a classificare le produzioni meccaniche, congiuntamente secondo un profilo settoriale e territoriale, in almeno quattro categorie:

- 1) grandi e medie imprese prevalentemente specializzate nei settori della metalmeccanica di base e dei mezzi di trasporto.
- 2) aree meccaniche integrate, caratterizzate da un'elevata concentrazione di imprese con caratteristiche *specialized-supplier* in un'ampia gamma di produzioni (macchine utensili, meccanica per la casa, prodotti ed utensili in metallo e macchinari vari, ma anche, alcuni mezzi di trasporto come moto e velocipedi e componentistica specializzata per autoveicoli)
- 3) sistemi locali specializzati nei prodotti tradizionali che realizzano anche macchine utensili complementari al loro processo produttivo
- 4) altre piccole e medie imprese meccaniche presenti, in maniera articolata, nel territorio nazionale.

L'analisi empirica si concentra prevalentemente sui gruppi 2 e 3 distinguendo i rimanenti due solo in relazione alla diversa specializzazione nelle produzioni.

### **Le principali aree a specializzazione meccanica**

Prima di procedere all'individuazione di tali aree, si è cercato di ricostruire, sulla base della Classificazione ATECO '91 a tre cifre, una definizione dell'aggregato meccanica che risultasse più significativa della tradizionale ripartizione a due lettere dell'industria meccanica in macchine ed apparecchi meccanici, fabbricazione di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche ed ottiche, fabbricazione di mezzi di trasporto.

Il criterio di base è stato quello di considerare tutte quelle produzioni per le quali risulta dominante il ruolo della cultura meccanica italiana, intesa, in senso lato, come capacità di realizzare produzioni per le quali il contenuto di ingegno e versatilità meccanica sia elevato.

Risultano dunque esclusi dalla nostra definizione i prodotti in cui domina la componente elettronica od elettrotecnica, la metalmeccanica di base ed i mezzi di trasporto quali autoveicoli, cantieristica e industria aerospaziale mentre sono considerate, a seconda dei casi per alcune o tutte le sottovoci, le produzioni relative alla meccanica tradizionale, le macchine utensili, la meccanica specializzata, ed i mezzi di trasporto (solo cicli e motocicli e componentistica per autoveicoli) e, con qualche perplessità, gli elettrodomestici.

Per affinità con la cultura meccanica si sono inoltre incluse alcune voci appartenenti alla sotto sezione produzione di metallo e fabbricazione di prodotti in metallo.

In particolare, sulla base della classificazione ATECO a tre cifre, l'aggregato meccanica da noi definito, da qui in poi contraddistinto dalla sigla **MECC1**, risulta composto dai seguenti raggruppamenti significativi:

1. utensili e componenti meccaniche per l'industria e per la casa, trattamento di metalli<sup>1</sup>
2. macchine agricole<sup>2</sup>

<sup>1</sup> A tale raggruppamento appartengono le seguenti voci della Classificazione ATECO '91 a tre cifre: 285-Trattamento e rivestimento dei metalli, lavorazioni di meccanica generale per conto terzi, 286-Fabbricazione di articoli di coltelleria, utensili ed oggetti diversi in metallo, 287-Fabbricazione di altri prodotti metallici (viti, bulloni, catene, molle, minuterie e prodotti in metallo per la casa).

<sup>2</sup> 293-Fabbricazione di macchine per l'agricoltura e la silvicoltura.

3. *macchine utensili*<sup>3</sup>
4. *meccanica generale non elettrica*<sup>4</sup>
5. *elettrodomestici ed apparecchi mecc. per la casa*<sup>5</sup>
6. *meccanica specializzata elettrica e non*<sup>6</sup>
7. *cicli, motocicli e componenti auto*<sup>7</sup>

*L'individuazione delle aree a specializzazione meccanica è stata fatta, a partire dall'aggregato MECCI da noi definito e sulla base degli addetti e delle relative unità locali del Censimento 1991, impiegando, per omogeneità coi dati del commercio estero, la provincia amministrativa come livello di aggregazione territoriale.*

*Sono quindi state qualificate come aree a specializzazione meccanica le province che soddisfano i seguenti requisiti:*

- 1) *contributo della provincia, in termini di addetti a MECCI, al totale nazionale superiore allo 0,5%*
- 2) *rapporto, a livello provinciale ed in termini di addetti, tra MECCI e totale manufatti superiore alla media nazionale*

*Al fine di garantire un livello di numerosità minima alle imprese presenti nel sistema, si è posta l'ulteriore condizione che il numero delle unità locali residenti in provincia e specializzate in MECCI sia superiore a 1.000 e, per evitare problemi di complementarità con altre tipologie di produzioni meccaniche, si è inoltre verificato che il rapporto, a livello provinciale ed in termini di addetti alle unità locali, tra MECCI e totale industria meccanica sia superiore al 60%.*

*Le province così ottenute sono state suddivise in fortemente specializzate (rapporto indicato al precedente punto due superiore ad 1,5 volte la media nazionale) e mediamente specializzate (analogo rapporto compreso tra 1 ed 1,5 volte la media nazionale). La metodologia sopra esposta presenta una serie di limiti sia sul piano metodologico che concettuale, tuttavia rimane un primo tentativo di investigare la complessità e l'articolazione delle aree a specializzazione meccanica.*

*In base alla metodologia da noi proposta sono state classificate 14 province a specializzazione meccanica (tavola 2).*

*Date le differenze in termini dimensionali, solo le province di Brescia, Bologna e Novara di contraddistinguono come fortemente specializzate nell'industria meccanica (MeccI) mentre le altre si caratterizzano per un grado di specializzazione più contenuto imputabile a molteplici fattori quale, ad esempio, nel caso di alcune delle province più grandi e competitive, l'elevato grado di diversificazione del tessuto produttivo locale.*

*Un'analisi preliminare sulla dimensione media, in termini di addetti alle unità locali, a livello di intero sistema provinciale, non inclusa nel testo per evidenti problemi di coerenza e significatività del risultato ottenuto, porta a contraddistinguere, almeno su un piano qualitativo, le province di Bologna, Varese, Modena ed Ancona come caratterizzate da una presenza mediamente più accentuata di medio-grandi imprese e le altre in sen-*

<sup>3</sup> 295-Fabbricazione di altre macchine per impieghi speciali (macchine utensili per la lavorazione dei metalli, l'industria alimentare, il tessile, l'abbigliamento e cuoio, la carta ed il cartone, la plastica, la gomma ed il legno), ma anche macchine ed apparecchiature meccaniche specializzate per l'industria estrattiva, chimica, petrolchimica, robot industriali per usi molteplici.

<sup>4</sup> A tal raggruppamento appartengono le seguenti voci: 291- Fabbricazione di macchine ed apparecchi per la produzione e l'utilizzazione dell'energia meccanica esclusi i motori per aeromobili, veicoli e motocicli, 292-Fabbricazione di altre macchine di impiego generale 294 - Fabbricazione di macchine utensili (non specializzate).

<sup>5</sup> 297-Fabbricazione di apparecchi per uso domestico n.c.a. (fabbricazione di elettrodomestici e di apparecchi ad uso domestico non elettrico).

<sup>6</sup> 331-fabbricazione di apparecchi medicali e chirurgici e ortopedici, 332-fabbricazione di strumenti ed apparecchi di misurazione, controllo, prova, navigazione escluse per i processi industriali, 333-fabbricazione di apparecchiature per il controllo dei processi industriali, 334-fabbricazione di strumenti ottici e di attrezzature fotografiche, 335-fabbricazione di orologi, 296-fabbricazione di armi, sistemi d'arma e munizioni.

<sup>7</sup> 342-fabbricazione di carrozzerie per autoveicoli, di rimorchi e semirimorchi, 343-fabbricazione di parti ed ac-



### LE PRINCIPALI PROVINCE A SPECIALIZZAZIONE MECCANICA (CENS.1991)

Province	Numero di addetti alle u.l. di Mecc1	Unità locali di Mecc1	Rapporto tra addetti a Mecc1 e manifattura ind.
BRESCIA	60.957	6.504	elevato
BOLOGNA	54.395	4.680	elevato
BERGAMO	41.255	3.918	discreto
COMO	39.207	4.156	discreto
VARESE	38.669	3.554	discreto
VICENZA	35.966	3.516	discreto
MODENA	34.501	2.937	discreto
PADOVA	27.255	2.875	discreto
REGGIO EMILIA	24.043	2.444	discreto
NOVARA	22.376	2.454	elevato
PAVIA	15.450	1.712	discreto
PARMA	12.756	1.547	discreto
ANCONA	12.384	1.018	discreto
CREMONA	9.249	1.037	discreto

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT.

Tavola 2

### CONCENTRAZIONE RELATIVA DEGLI ADDETTI ALLE UNITÀ LOCALI NEI VARI COMPARTI DI MECC1, CENS.1991 (valori superiori alla media nazionale)

	Utensili e prodotti in l'ind. metallo per e per la casa	Macchine agricole	Macchine utensili specializ.	Meccanica generale non elettrica	Elettrodom. ed appar. mecc. per la casa	Meccanica spec. elettrica e non.	Cicli e motocicli e componenti autoveicoli	TOTALE
ANCONA		1			1			2
BERGAMO	1	1	1					3
BOLOGNA			1	1			1	3
BRESCIA	1							1
COMO	1							1
CREMONA	1	1	1					3
MODENA		1	1	1	1			4
NOVARA	1			1				2
PADOVA		1		1				2
PARMA			1					1
PAVIA	1		1	1				3
REGGIO E.		1		1	1			3
VARESE	1		1		1			3
VICENZA	1	1	1	1				4
<b>TOTALE</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT.

Tavola 3

so contrario. Si ricorda, per inciso, che la dimensione media in termini di addetti a livello provinciale varia da 8,25 a 12,2<sup>8</sup>.

Più interessante è l'analisi, a livello provinciale, del grado di concentrazione relativa degli addetti rispetto ai singoli comparti di Mecc1 (tavola 3).

I valori superiori alla media nazionale evidenziano un'articolata struttura produttiva per gran parte delle province considerate, tranne forse i casi in cui è preponderante, ma non esclusivo, un determinato tipo di specializzazione.

### **La meccanica “derivata” dei sistemi locali specializzati nei settori tradizionali**

Sulla base della classificazione di F. Sforzi (1996) dei sistemi produttivi locali, sono state individuate le province per le quali risulta significativa la presenza di distretti industriali specializzati in produzioni tradizionali e si è, successivamente, quantificato per esse il peso, in termini di export, delle relative macchine utensili strumentali a tali produzioni tradizionali.

Il nesso, a livello locale, tra produzioni tradizionali e realizzazione delle relative macchine utensili strumentali al processo produttivo è stabilito a priori e non necessariamente si verifica in tutti i casi (dipende dai particolari percorsi di specializzazione e diversificazione orientata dei singoli sistemi locali). Per una più completa ed articolata analisi riguardo il peso ed il complesso ruolo della meccanica nei distretti tradizionali si rimanda ad un recente lavoro di G. Becattini (1998).

Inoltre, si sono dal computo esclusi tutti quei casi, per altro abbastanza numerosi, in cui si verifica una compresenza di distretti industriali tradizionali ed aree a specializzazione meccanica.

### **Risultati**

Prima di procedere al commento dei risultati è bene ricordare che non sempre è possibile stabilire una corrispondenza diretta tra voci della classificazione ATECO a 3 cifre e gruppi merceologici delle statistiche del commercio estero, per cui l'aggregato Mecc1 ridefinito in termini di esportazioni è soggetto ad alcune approssimazioni.

La tavola 4 contiene una riclassificazione dei gruppi merceologici relativi all'industria meccanica in ordine decrescente in relazione ai relativi valori dei saldi normalizzati.

Appare evidente come le principali produzioni della meccanica da noi considerata (Mecc1) ed, in particolare, le macchine utensili strumentali alle produzioni tradizionali, detengono i primi posti in tale classifica mentre i gruppi merceologici principalmente (ed anche abbastanza approssimativamente) riconducibili alla grande impresa hanno una posizione meno favorevole.

Tali risultati evidenziano come le produzioni incluse in Mecc1 costituiscono la componente più competitiva e dinamica dell'industria meccanica italiana.

Sulla base di tale riclassificazione per gruppi merceologici è possibile determinare il peso dell'aggregato Mecc1 sia rispetto alle esportazioni totali di manufatti che a quelle relative alla sola industria meccanica.

Il peso della meccanica da noi definita, MECC1, rispetto al totale manufatti (grafico 2) aumenta significativamente durante tutto il periodo considerato (passando dal 27,5% del 1985 al 33,6% del 1997) mentre la crescita nei confronti dell'industria meccanica diviene significativa solo durante gli anni novanta (dal 70 % del 1990 al 75,7% del 1997)<sup>9</sup>.

Veniamo ora ai principali risultati ottenuti dalla simulazione compiuta, per il periodo 1985-1997 (grafico 3).

cessori per autoveicoli e loro motori, 354- fabbricazione di motocicli e biciclette.

<sup>8</sup> La dimensione media a livello nazionale delle unità locali relative all'aggregato MECC1 è di 9 addetti.

<sup>9</sup> Parte di tali dinamiche possono essere anche spiegate dalle complesse strategie di internazionalizzazione dei grandi gruppi industriali operanti nell'ind. meccanica come, per esempio, è il caso della produzione di autoveicoli che stanno progressivamente decentrando unità produttive in altri paesi perdendo rilevanza nell'ambito

**GRUPPI MERCEOLOGICI RELATIVI ALL'INDUSTRIA MECCANICA (1997)**  
(ordine decrescente in relazione ai saldi normalizzati)

Voci relative all'aggregato MECC1	Voci relative alla meccanica di derivazione distrettuale	Gruppi merceologici relativi all'industria meccanica	Saldi normalizzati (*100)	Contributo percentuale all' export naz. ind.meccanica
sì	sì	MACCHINE PER L'INDUSTRIA ALIMENTARE	79,4	0,5
sì		MACCHINE, APPARECCHI AGRICOLI	70,7	1,2
sì		ALTRE MACCHINE E APPARECCHI NON ELETTRICI (frigo caldaie e anche macchine utensili per calzature)	60,8	18,4
sì		ALTRI PRODOTTI METALMECCANICI (rubinetteria, valvole ecc)	60,6	11,6
sì	sì	MACCHINE PER LAVORAZIONE CARTA E CARTONI	59,2	0,5
sì	sì	ALTRI MACCHINE UTENSILI (ceramica, vetro, legno, plastica, ecc.)	58,0	2,2
sì	sì	NATANTI E LORO PARTI	56,5	1,8
sì	sì	MACCHINE PER INDUSTRIA TESSILE E VESTIARIO	56,2	2,4
sì		VELOCIPEDI E LORO PARTI	50,0	0,6
sì		PARTI STACCATE MACCHINE E APPARECCHI NON ELETTRICI.	44,9	9,5
sì		BULLONI, VITI, MINUTERIE METALLICHE	43,6	0,8
sì		MACCHINE PER ESTRAZIONE E PER IL TRATTAMENTO DI MINERALI	43,4	1,4
sì		MACCHINE UTENSILI PER LAVORAZIONE METALLI	39,0	2,1
sì		PARTI STACCATE AUTOVEICOLI	38,7	9,5
sì		MOTOCICLI E LORO PARTI	36,5	1,4
		VEICOLI PER STRADE FERRATE, ECC. E PARTI	30,8	0,3
		TRATTORI	28,5	1,3
		ALTRI APPARECCHI PER APPLICAZIONI ELETTRICHE E LORO PARTI (include elettrodomestici)	25,4	7,8
sì		MACCHINE MOTRICI NON ELETTRICHE	14,6	0,7
sì		GENERATORI E MOTORI ELETTRICI E LORO PARTI	11,8	2,2
sì		UTENSILI E STRUMENTI DA LAVORO	8,5	0,9
sì		AEREOMOBILI E LORO PARTI	8,4	2,0
sì	sì	MACCHINE PER INDUSTRIE GRAFICHE	3,7	0,4
sì		CUSCINETTI A ROTOLAMENTO	-3,1	0,7
sì		ALTRI PRODOTTI MECCANICA DI PRECISIONE	-17,8	3,4
		APPARECCHI PER TELECOMUNICAZIONI E PARTI	-26,0	3,1
		MACCHINE DA SCRIVERE E CONTABILI	-28,4	3,5
		AUTOVEICOLI	-33,3	9,3
		GETTI DI GHISA	-41,1	0,1
sì		OROLOGI E LORO PARTI	-48,3	0,3

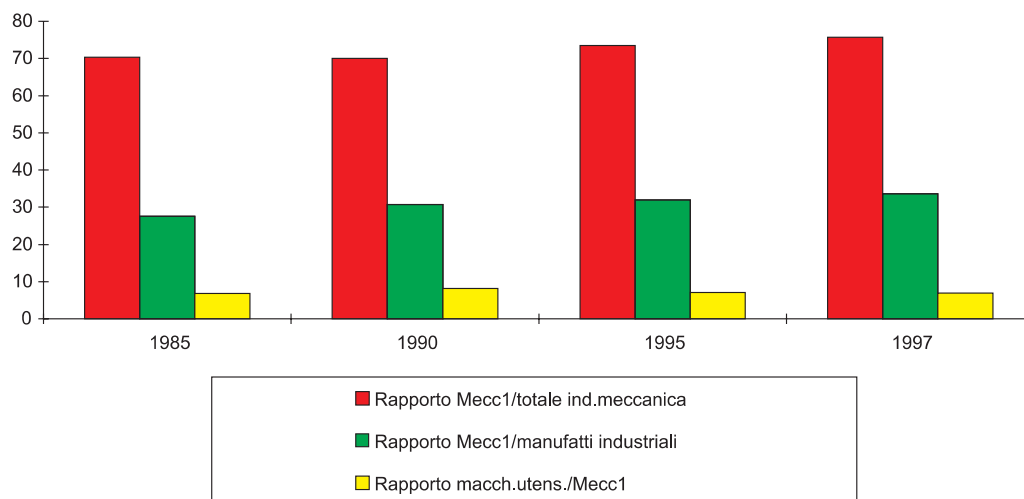
Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT.

Tavola 4

*Rispetto all'aggregato MECC 1, significativo è il ruolo delle aree a specializzazione meccanica, che passano dal 39,3% del 1985 al 41,7% del 1997.*

*Rispetto alle sole macchine utensili per le produzioni tradizionali, il ruolo della meccanica derivata delle province a specializzazione tradizionale è significativo e sicuramente sottovalutato per la presenza di distretti tradizionali in un numero abbastanza elevato di province a specializzazione meccanica. Per tali province, l'attribuzione delle esportazioni di macchine utensili tradizionali è stata fatta, per convenzione, all'area meccanica (risulta infatti difficile discriminare se, ad esempio, la componente predominante per la competitività' delle macchine utensili per la lavorazione dei prodotti in ceramica di Modena sia imputabile alla presenza del distretto di Sassuolo o, piuttosto, alla*

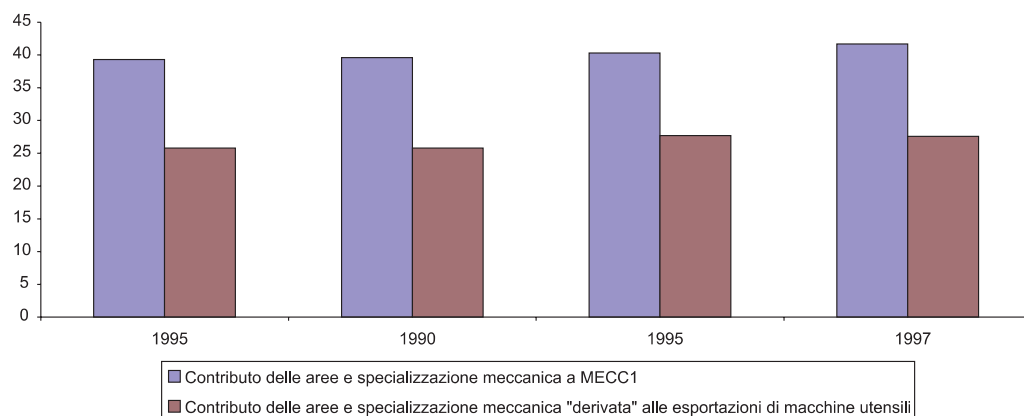
### IL PESO RELATIVO, IN TERMINI DI ESPORTAZIONI, DEI PRINCIPALI AGGREGATI CONSIDERATI (1997)



Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

Grafico 2

### CONTRIBUTO DELLE AREE "MECCANICHE" ALLE ESPORTAZIONI NAZIONALI DELLE RELATIVE PRODUZIONI



Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

Grafico 3

significativa cultura meccanica della provincia). Fatte tali premesse, ricordiamo che il contributo delle province esclusivamente specializzate nelle produzioni tradizionali alle esportazioni nazionali delle relative tipologie di macchine utensili varia dal 24,8% del 1985 al 27,6% del 1997.

Molto più limitato è ovviamente il contributo di tali province all'export complessivo di Mecc1, dall'1,7% del 1985 all'1,9% del 1997.

Per memoria, il contributo complessivo delle due tipologie di sistemi all'aggregato MECC1 varia dal 41% del 1985 al 43,6% del 1997.

Considerando ora il contributo delle province a specializzazione meccanica alle esportazioni nazionali dei singoli gruppi merceologici che compongono l'aggregato Mecc1 (tavola 5), si nota come gran parte di tali aree si caratterizzino, con intensità e modalità diverse da caso a caso, per un'elevata articolazione in un'ampia e diversificata gamma di produzioni meccaniche.

Sebbene tali risultati risentano, nel caso delle aree meccaniche più grandi, del relativo effetto dimensione e non necessariamente si riflettano in un'altrettanto articolata struttura dei vantaggi comparati a livello provinciale, la presenza di un numero così elevato di produzioni diverse per quasi ogni provincia a specializzazione meccanica evidenzia la complessità dei relativi modelli di produzione che, almeno in alcuni casi, sembrano assumere le caratteristiche di sistemi integrati della meccanica.

Per tali aree, infatti, più che la specializzazione in alcune specifiche produzioni, è l'articolazione e l'interazione di varie competenze produttive, nell'ambito di una comune e consolidata cultura meccanica, a giocare un ruolo decisivo per la loro competitività.

## Conclusioni

La complessa natura della meccanica italiana, che si contraddistingue sul territorio nazionale per modelli di specializzazione, di impresa e di organizzazione diversi ed articolati, rende opportuno distinguere varie e differenti meccaniche.

Sulla base della stilizzazione da noi proposta, si è concentrata l'attenzione su un sub-aggregato dell'industria meccanica le cui produzioni sembrano rispecchiare, specie se rapportate a contesti locali specifici, i connotati di versatilità e flessibilità alla base del nucleo più caratteristico e dinamico della meccanica italiana.

In relazione a tale aggregato e senza ambizioni di esaustività, si sono prese in considerazione due diverse tipologie di sistemi meccanici: le aree a prevalente specializzazione meccanica e i sistemi locali specializzati nei settori tradizionali con meccanica derivata (le macchine utensili strumentali alla produzione tradizionale).

Mentre per questi ultimi, la rilevanza delle specifiche produzioni meccaniche considerate appare fortemente influenzata dalle conoscenze ed esperienze produttive legate alla produzione tradizionale (di qui il termine derivata), per i primi il discorso è più complesso.

Tali aree, caratterizzate da una base produttiva e, soprattutto, da una cultura prevalentemente meccanica, si contraddistinguono per modelli di specializzazione intra-industriale complessi ed articolati ove convivono e si integrano diverse tipologie di produzioni meccaniche. La complessità di tali aree, spesso qualificabili come aree meccaniche integrate, rende al momento difficile qualsiasi tentativo di classificazione in base a più precise stilizzazioni, date anche le notevoli differenze tra sistema e sistema.

L'analisi empirica evidenzia, pur nei limiti della metodologia seguita, una costante crescita di importanza, nella struttura delle esportazioni nazionali, dell'aggregato meccanica da noi definito, sia in termini assoluti che, più recentemente, rispetto alla stessa industria meccanica. Nell'ambito di tale aggregato, in posizione di rilievo ed in costante crescita appaiono le aree a specializzazione meccanica ed, in relazione al comparto strategico delle macchine utensili tradizionali, i sistemi locali a meccanica derivata.

I risultati ottenuti contribuiscono a spiegare solo una parte, seppur significativa, della complessità della meccanica italiana. Importante ed ancora poco studiato è il ruolo

**CONTRIBUTO PERCENTUALE DELLE PROVINCE A SPECIALIZZAZIONE MECCANICA  
ALLE ESPORTAZIONI NAZIONALI DEI GRUPPI MERCEOLOGICI  
INCLUSI NELL'AGGREGATO MECC1 (1997)**

*(contributi superiori all'1% delle esportazioni nazionali del singolo gruppo merceologico)*

	AN	BG	BO	BS	CO	CR	MO	NO	PD	PR	PV	RE	VA	VI	Tot*
VELOCIPEDI E LORO PARTI		5,5	6,5	8,6	1,2	1,4		3,4	11,9				2,1	17,8	58,5
MACCHINE, APPARECCHI PER IND.TESSILE E VESTIARIO	1,3	19,1	4,9	14,6	2,8			1,2			1,1		6,5	5,8	57,2
MACCHINE E APPARECCHI PER INDUSTRIA ALIMENTARE				3,0	1,3	3,6		2,4	27,3	4,6				12,8	55,1
ALTRI PROD.METALMECC. (rubinetteria, valvole ecc)	1,2	3,7	2,6	13,3	6,5		1,1	8,1	3,2		1,4	1,7	2,5	3,9	49,1
MACCHINE PER ESTRAZIONE E TRATTAMENTO MINERALI	2,4		20,4			1,4	12,8		3,5				1,4	4,7	46,6
OROLOGI E LORO PARTI			1,1		3,5			1,1			1,2		19,5	19,5	46,0
MACCHINE E APPARECCHI AGRICOLI		1,2	2,4	1,0	5,3	1,9	5,4		7,1	1,5	1,2	8,5		9,0	44,6
MACCHINE UTENSILI PER LAVORAZIONE METALLI		3,1	6,3	6,6	6,3	1,0	2,1		2,2		1,4		7,0	7,2	43,2
ALTRE MACCHINE E APPLICAZ. NON ELETTRICHE (frigo, caldaie, macch.ut.per calz.)	1,6	3,6	8,0	3,3	1,6		3,4	1,1	3,8	2,6	1,7	3,6	4,2	4,2	42,6
UTENSILI E STRUMENTI PER IL LAVORO	1,5	2,3	4,6	9,1	8,7		1,0		5,2	1,3		1,2	3,4	2,1	40,4
BULLONI VITI MINUTERIE METALLICHE		5,4	2,1	6,8	13,5			1,5	2,0			5,6	1,1	1,9	40,0
PARTI STACCATE MACCHINE APPAR. NON ELETTRICI		3,6	6,8	3,8	2,5		3,8	2,2	2,4	2,6		3,8	4,3	2,8	38,7
ALTRE MACCHINE UTENSILI (ceramica, vetro, legno, plastica)		5,0	3,3	1,1	10,1	1,4	4,8		1,6			3,3		7,0	37,7
ALTRI APPARECCHI PER APPLICAZIONI ELETTRICHE E LORO PARTI (include elettrodomestici)	11,6	5,8	3,0	1,7	2,4				1,9		1,1	2,3	5,1	2,1	37,1
MACCHINE PER INDUSTRIE GRAFICHE		8,2	2,4		2,1		5,5	3,6	1,3	2,0		7,6	2,3		35,0
MOTOCICLI E LORO PARTI		3,3	22,6	1,1	3,3								1,8		32,2
ALTRI PRODOTTI MECCANICA DI PRECISIONE		3,1	5,7	2,6	3,3	1,1	6,5	1,3	2,0	1,3			2,1	1,9	30,8
PARTI STACCATE DI AUTOVEICOLI		4,1	3,1	6,0	1,8		5,3		3,5			1,7	1,3		26,8
MACCHINE PER LAVORAZIONE DI CARTA E CARTONI			3,0		3,4	1,7					4,1		1,2	2,5	15,9
MACCHINE MOTRICI NON ELETTRICHE		1,0	2,7	1,7			3,0					1,1	4,1		13,6
CUSCINETTI A ROTOLAMENTO				2,9				3,1							5,9

\* Il totale per riga si riferisce alle somma delle sole quote percentuali maggiori di uno.

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT.

Tavola 5

*lo delle altre imprese e/o sistemi di imprese meccaniche specializzate in una o più produzioni dell'aggregato da noi considerato ma che non rientrano nelle due tipologie sopra indicate.*

*La presenza di una componente versatile e flessibile della meccanica italiana, sia in prossimità dei grandi centri metropolitani che disseminata nel territorio nazionale, rappresenta un importante fattore non sufficientemente spiegato che tuttavia riconferma la complessità della prospettiva territoriale nell'analizzare la meccanica italiana (interessante è anche ricordare il ruolo della meccanica al Sud in molti casi legata, come ricorda G. Viesti, all'edilizia).*

*Ancor più complessi e difficili da delimitare, specie per le aree meccaniche integrate, sono i legami profondi con la storia e la cultura industriale del luogo nonché le determinanti dei relativi sentieri di specializzazione che risultano condizionati da una pluralità di fattori di natura sia endogena che esogena, tanto che spesso ogni area fa storia a se (si pensi al caso di Pavia o di Bologna). Sicuramente la forte tradizione meccanica, la formazione, ed in particolare il ruolo degli Istituti tecnici e delle scuole di avviamento professionale e, più in generale, del capitale umano locale giocano un ruolo fondamentale nel conferire un'elevata competitività e versatilità alle produzioni realizzate.*

## 8. LE POLITICHE DI SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE

### Sintesi

Il sistema degli strumenti pubblici di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese italiane sta vivendo un momento di svolta, caratterizzato da rilevanti riforme dell'assetto istituzionale e operativo di tutti gli organismi che lo costituiscono, nonché dal tentativo di costituire un centro di coordinamento strategico degli interventi, anche in considerazione del ruolo sempre maggiore che stanno acquistando le regioni ed altre autorità locali.

Questo capitolo, oltre ad offrire la consueta sintesi dei principali avvenimenti dell'anno scorso per quanto riguarda l'evoluzione normativa e l'applicazione concreta dei diversi strumenti di sostegno pubblico all'internazionalizzazione, presenta per ciascuno di essi le principali novità introdotte dalle recenti riforme, i cui effetti cominceranno a farsi sentire pienamente a partire dal 1999.

L'attività di erogazione dei *crediti agevolati alle esportazioni* da parte del Mediocredito Centrale, che nel 1996 era stata quasi paralizzata dalla carenza di risorse finanziarie, ha ripreso a svilupparsi l'anno scorso, raggiungendo livelli che appaiono però ancora molto inferiori alla media degli anni ottanta e della prima metà degli anni novanta. Benché una quota crescente di esportazioni italiane si sia diretta verso i mercati nei quali il fabbisogno di agevolazioni creditizie è più intenso (paesi in via di sviluppo e paesi in transizione), il rapporto tra le forniture agevolate e le esportazioni italiane si è tendenzialmente abbassato negli ultimi anni, scontando non soltanto la carenza di risorse finanziarie, ma anche la riduzione dello scarto tra i tassi d'interesse di mercato e i tassi agevolati, da cui dipende la domanda di questi finanziamenti da parte delle imprese. Nel 1997 la ripresa dell'attività del Mediocredito Centrale avrebbe potuto essere tuttavia più forte, se alcune innovazioni normative non avessero ridotto la gamma delle forniture ammesse al contributo pubblico sugli interessi.

Oltre due terzi dei crediti agevolati concessi nel 1997 ha riguardato i paesi in via di sviluppo, al cui interno è aumentato il peso dell'Asia e dell'America Latina; per il terzo anno consecutivo è risultata invece insolitamente bassa la quota di finanziamenti destinata ai paesi in transizione. Poiché le forniture di beni di consumo e di beni intermedi non destinati alla produzione di beni d'investimento non sono più agevolabili, i crediti concessi si sono distribuiti in parti pressoché uguali tra le tre categorie delle infrastrutture e impianti, dei mezzi di trasporto e delle macchine e attrezzature industriali. L'onere delle agevolazioni per il bilancio pubblico, stimato dal rapporto tra gli impegni di spesa per i contributi sugli interessi e i crediti agevolati, si è ridotto.

Ha fatto ulteriori progressi il processo di armonizzazione internazionale delle politiche di *assicurazione pubblica dei crediti alle esportazioni*, sia in sede europea che nell'ambito dell'OCSE. In Italia nel 1997 sono state introdotte diverse innovazioni nella politica assicurativa della SACE, volte ad accrescere l'efficacia della sua azione per le imprese e ad affinare le tecniche di valutazione dei rischi.

Il numero e il valore delle nuove garanzie concesse sono aumentati considerevolmente rispetto al 1996, ma sono rimasti – analogamente alle agevolazioni creditizie – molto inferiori alle medie degli anni passati. L'incremento del 1997 ha riguardato esclusivamente le operazioni a medio e lungo termine.

Seguendo tendenze opposte a quelle dei crediti agevolati, la crescita dei nuovi impegni assicurativi della SACE si è concentrata nei paesi in transizione (Russia), in Medio Oriente (Oman, Qatar, Emirati Arabi Uniti) e in Africa (Marocco). Oltre la metà delle nuove garanzie concesse ha avuto per oggetto forniture di impianti completi.

Il disavanzo di bilancio della SACE si è ridotto in misura notevole, grazie alla forte contrazione degli esborsi per indennizzi sui rischi politici. Al 31 dicembre 1997 anche l'esposizione complessiva dell'istituto appariva ridimensionata rispetto all'anno precedente, ma ancora concentrata per metà su cinque paesi: Russia, Algeria, Cina, Iran e Polonia.

I *finanziamenti agevolati per i programmi di penetrazione commerciale nei paesi extra-UE* sono aumentati considerevolmente nel 1997, riprendendo la tendenza ascendente degli ultimi anni. Lo sviluppo è stato favorito da una serie di innovazioni normative e procedurali, volte ad adattare sempre meglio le caratteristiche dello strumento alle esigenze delle imprese, in modo da spingerle verso un controllo diretto e più stabile della distribuzione dei propri prodotti sui mercati esteri.

La maggior parte delle iniziative si è indirizzata verso gli Stati Uniti, ma una quota rilevante ha avuto per oggetto i mercati dell'Est europeo e dell'Estremo Oriente, dove la crisi in corso non sembra ancora aver scoraggiato i nuovi progetti. Il settore maggiormente coinvolto è stato l'industria meccanica.

È invece rimasta ancora relativamente modesta l'utilizzazione dei *finanziamenti per la partecipazione a gare internazionali*, che pure potrebbero contribuire in qualche misura a sostenere le esportazioni italiane in settori importanti come le costruzioni, i macchinari e la tecnologia.

La *partecipazione pubblica al capitale di rischio delle imprese miste all'estero*, che è la funzione originaria assegnata dalla legge 100/1990 alla Simest – con l'ausilio di crediti agevolati concessi dal Mediocredito Centrale – ha fatto registrare nel 1997 una flessione sia nel numero dei nuovi progetti approvati che in quello delle partecipazioni effettivamente acquisite, anche se il valore dei relativi impegni finanziari si è accresciuto.

I nuovi progetti approvati si concentrano soprattutto in Argentina e in alcuni paesi dell'Est europeo.

L'attività dell'ICE nel campo dei *servizi reali all'internazionalizzazione* ha continuato ad espandersi nel 1997, sia nei servizi informativi che nelle attività di formazione, destinate al perfezionamento post-universitario di giovani italiani e ad operatori esteri. In termini numerici i servizi di assistenza erogati alle imprese sono diminuiti, ma ne è aumentata la quota più qualificata, costituita dai servizi personalizzati.

L'attività promozionale ha ripreso a svilupparsi, soprattutto in direzione dell'Asia e dei paesi in transizione, che hanno accresciuto la propria quota sul valore delle iniziative programmate nel 1997. Per l'anno in corso è previsto un aggiustamento delle strategie promozionali, con un maggior peso alle iniziative nel Nordamerica, in America Latina e nei paesi in transizione, a scapito dell'Unione Europea e dell'Asia. Dal punto di vista settoriale il peso del tessile-abbigliamento, che era fortemente diminuito tra il 1994 e il 1996, sta ricominciando ad aumentare, ma la quota maggiore dei fondi promozionali è ancora destinata all'industria meccanica.

La *riforma dell'ICE*, approvata dal Parlamento a marzo del 1997, introduce importanti innovazioni nella natura giuridica e nella collocazione istituzionale dell'ente, nella sua organizzazione interna e nella programmazione delle sue attività.

L'ICE viene definito come ente pubblico non economico, confermando così la sua dipendenza dai finanziamenti pubblici, sia pure integrati con contributi privati e corrispettivi di servizi che hanno la funzione di selezionarne la domanda e stimolarne la qualità. La rete degli uffici all'estero, pur rimanendo dipendente dalla sede centrale, viene collegata funzionalmente alle rappresentanze diplomatico-consolari, in modo da assicurare un più capillare coordinamento della presenza pubblica sui mercati esteri. La rete degli uffici in Italia viene ridimensionata e riorganizzata su base regionale, collegandola ed integrandola, ove possibile, con gli sportelli di servizio alle imprese che saranno costituiti per iniziativa delle regioni, con la partecipazione del sistema delle Camere di commercio e di altri soggetti locali.



L'organizzazione interna dell'Istituto viene snellita e rinnovata, con una migliore definizione delle diverse competenze istituzionali. Insieme con le tradizionali funzioni di servizio alle imprese italiane, viene esplicitamente assegnato all'Istituto anche il compito di concorrere alle politiche di attrazione di investimenti esteri in Italia. Viene ridefinita la procedura di elaborazione del piano di attività dell'Istituto, con il coinvolgimento di tutti i soggetti interessati, prevedendo anche il ricorso a valutazioni di efficienza ed efficacia delle iniziative già svolte.

Alla riforma dell'ICE hanno fatto seguito nel 1998 importanti iniziative governative volte a rinnovare profondamente tutto l'apparato della politica economica estera.

Nell'ambito del processo di *decentramento amministrativo*, collegato alla riforma della pubblica amministrazione, il decreto legislativo n. 112/1998 ha trasferito alle regioni e ad altri soggetti locali funzioni rilevanti nel campo delle politiche di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese, ribadendo la necessità di uno stretto raccordo tra le loro iniziative e quelle degli organismi nazionali.

Nello stesso contesto, il decreto legislativo n. 143/1998 ha dato un *nuovo assetto istituzionale agli strumenti di intervento pubblico per l'internazionalizzazione delle imprese*, rafforzandone le capacità operative. La competenza a concedere agevolazioni creditizie passerà dal Mediocredito Centrale alla Simest, che acquista il ruolo di agenzia pubblica di sostegno finanziario all'internazionalizzazione in tutte le sue forme, dalle esportazioni ai programmi di penetrazione commerciale, fino agli investimenti diretti, visti come complemento indispensabile delle strategie di espansione delle imprese sui mercati esteri. La funzione di assicurazione pubblica dei crediti connessi alle attività internazionali delle imprese rimane alla SACE, di cui il decreto realizza una riforma volta a sancirne l'autonomia dall'INA e a potenziare l'efficacia della sua azione. A coronamento di questo disegno, tutti gli organismi di sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese vengono posti sotto il coordinamento di una commissione permanente del CIPE, presieduta dal Presidente del Consiglio o per sua delega dal Ministro del commercio con l'estero, che indicherà le direttive strategiche e i criteri operativi comuni e promuoverà la costituzione, su base locale, di sportelli unici di servizio alle imprese.

## 8.1 LE AGEVOLAZIONI CREDITIZIE

### *Il credito agevolato all'esportazione*

Nell'ultimo ventennio il sistema di sostegno pubblico alle esportazioni è rimasto, nelle sue grandi linee, quello disegnato dalla legge 24 maggio 1977 n. 227, nota come legge Ossola. Questa legge tende a consentire alle imprese esportatrici italiane di offrire agli acquirenti esteri dilazioni di pagamento a condizioni vantaggiose, mediante crediti all'esportazione ai quali è applicato un tasso d'interesse più basso di quello di mercato.

Il Mediocredito Centrale, che è l'istituto a cui la legge Ossola affida la gestione dei crediti agevolati all'esportazione, può predisporre interventi che si articolano, sostanzialmente, secondo due modalità:

- in via indiretta, corrispondendo all'istituto erogatore del credito, sia italiano che estero, un contributo pari alla differenza tra il tasso d'interesse di mercato e il tasso agevolato applicato dall'esportatore all'acquirente estero (tasso *Consensus*). La provvista della banca finanziatrice può essere effettuata a tasso d'interesse fisso o variabile. In quest'ultimo caso, qualora i tassi di raccolta di mercato risultino inferiori al tasso agevolato, il Mediocredito Centrale incassa la differenza;
- in via diretta, concedendo crediti finanziari alle esportazioni, nel rispetto delle regole che fissano le condizioni massime di sostegno, in termini di tassi praticabili, stabilite in sede OCSE.

L'operatore italiano può offrire crediti a medio-lungo termine da 2 a 5 anni, estensibili a 10 in caso di operazioni di rilevante importo (fissato in un minimo di 5 milioni di dollari). L'ammontare massimo finanziabile è pari all'85% dell'importo totale della fornitura, ma può arrivare a coprire fino al 100% del valore dei beni e servizi di origine italiana, qualora la fornitura comprenda anche componenti di origine estera.

Le condizioni e le procedure che regolano il sistema di finanziamento e di assicurazione dei crediti all'esportazione sono state riviste frequentemente, al fine di renderle sempre più coerenti tra di loro e di armonizzarle con la normativa e gli indirizzi comunitari sugli aiuti di Stato.

Nel corso del 1997 sono state introdotte nell'ordinamento italiano norme di particolare rilievo sulla materia. Il legislatore è intervenuto sia sul piano sostanziale, incrementando le risorse disponibili, sia su quello normativo, cercando di conferire maggiore razionalità agli strumenti già operanti a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese.

Dal lato delle disponibilità finanziarie, il decreto del Ministro del Tesoro n. 87 del 24 gennaio 1997 ha autorizzato il Mediocredito Centrale ad effettuare sul mercato operazioni di copertura dei rischi sui tassi d'interesse e sui tassi di cambio, consentendo in questo modo di destinare alle agevolazioni creditizie una parte delle risorse che erano state accantonate per fronteggiare tali rischi. Inoltre la legge n. 266 del 7 agosto 1997, dettante norme in materia di "Interventi urgenti per l'economia", ha disposto lo stanziamento di una somma pari a 100 miliardi annui per dieci anni, a decorrere dal 1997. Le nuove disponibilità hanno permesso di rimettere parzialmente in moto il meccanismo agevolativo della legge Ossola, che era stato bloccato proprio dalla carenza di risorse finanziarie.

Il decreto del Ministro del Tesoro n. 87/1997 ha introdotto anche una serie di innovazioni nelle regole sui crediti agevolati. In particolare è stata ristretta la gamma delle operazioni agevolabili, escludendo quelle di durata inferiore ai 24 mesi e quelle aventi per oggetto beni di consumo, nonché semilavorati o beni intermedi non destinati in via esclusiva ad essere integrati in beni di investimento. Inoltre sono state introdotte alcune misure tecniche volte a ridurre l'onere finanziario delle agevolazioni.

Tuttavia, l'impulso più consistente al processo di riforma del sistema di sostegno pubblico all'export è venuto dal decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 143. Tale decreto

ha modificato profondamente la mappa degli enti attivi nel sistema di sostegno pubblico alle esportazioni, ridefinendone l'assetto organizzativo e il coordinamento.<sup>1</sup>

Per quanto riguarda i crediti agevolati alle esportazioni, la principale novità introdotta dal decreto è il trasferimento della gestione dal Mediocredito Centrale alla Simest, a partire dal 1 gennaio 1999. Questo spostamento di competenze è coerente con l'obiettivo di concentrare in un unico ente, che mantenga chiari connotati di agenzia pubblica, la gestione di tutti gli incentivi finanziari all'internazionalizzazione, non soltanto i crediti agevolati all'esportazione, ma anche quelli volti a favorire i programmi di penetrazione commerciale e le varie forme di internazionalizzazione produttiva, che saranno esaminati più avanti in questo paragrafo.

### *L'attività del Mediocredito Centrale nel 1997*

Nel 1997 l'attività del Mediocredito Centrale ha mostrato una certa ripresa rispetto al 1996. Le domande accolte nel corso dell'anno sono state 318, oltre il doppio rispetto al 1996, per un credito capitale dilazionato complessivo di 6.549 miliardi, con un aumento del 383% rispetto all'anno precedente. Tuttavia il confronto è poco significativo, perché nel 1996, come già accennato, l'attività di agevolazione delle esportazioni da parte del Mediocredito Centrale era stata quasi completamente bloccata dalla carenza di risorse finanziarie.

Se si estende l'analisi a un periodo più lungo, si nota immediatamente che il volume dei crediti agevolati è rimasto anche nel 1997 largamente al di sotto della media degli anni novanta. Ciò si può in parte spiegare con le già citate restrizioni, introdotte all'inizio dell'anno dal D. M. n. 87, nelle condizioni per concedere le agevolazioni: il Mediocredito Centrale stima che le domande non accolte per effetto di tali restrizioni riguardino crediti per un valore complessivo di circa 2.300 miliardi. Ma questa spiegazione non appare sufficiente.

La domanda di sostegno finanziario da parte delle imprese è legata alla dinamica delle esportazioni nelle differenti 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 a 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>2</sup> (cfr. tavola 8.1).

Il livello assunto da tali indicatori nel 1997, 2% e 4% rispettivamente, pur segnando una crescita rispetto al dato anomalo dell'anno precedente, rappresenta comunque il grado di copertura più basso mai registrato. Dopo il periodo immediatamente successivo al varo della legge 227/1977, caratterizzato da un forte incremento del grado di copertura del fabbisogno di credito agevolato, questo 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% (a seconda dell'indicatore considerato), per poi ricominciare ad abbassarsi a partire dal 1995.

Nella prima metà degli anni ottanta il declino del grado di copertura del fabbisogno di agevolazioni poteva in parte spiegarsi con i mutamenti nella distribuzione geografica delle esportazioni italiane. In quel periodo infatti stava rapidamente diminuendo il peso

<sup>1</sup> Un'analisi delle principali novità introdotte in questo campo dal decreto 143/1998 è contenuta nel contributo di P. Lelio Iapadre, *Verso un maggiore coordinamento della politica economica estera: il decreto legislativo n. 143/1998*, pubblicato in questo *Rapporto*.

<sup>2</sup> I limiti di ambedue le stime sono comunque numerosi. 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, perché si riferisce a tutte le 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. Va inoltre ricordato che il D.M. 87/1997 ha escluso le esportazioni di beni di consumo durevoli dal novero delle operazioni agevolabili.

## 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	var. %	(E) (A/D %)
1978	429	0	2.301	0	2.856	0	47.505	0	6,0	20.668	0	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

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Mediocredito Centrale e ISTAT

Tavola 8.1

dei 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. Negli anni novanta, invece, l'ulteriore abbassamento del rapporto di copertura si è verificato nonostante il fatto che l'incidenza di tali paesi sulle esportazioni di beni di investimento e di consumo durevole abbia ripreso a salire (grafico 8.1). La spiegazione del calo va dunque cercata altrove: vi ha contribuito non soltanto la già citata carenza di risorse finanziarie, ma anche la tendenziale riduzione dei margini di agevolazione, che ha ridotto l'interesse delle imprese per questa forma di sostegno.

Esaminando la distribuzione geografica dei crediti agevolati (grafico 8.2, tavole 8.2 e 8.3), si nota che gran parte delle operazioni riguarda i paesi in via di sviluppo. Nel 1997

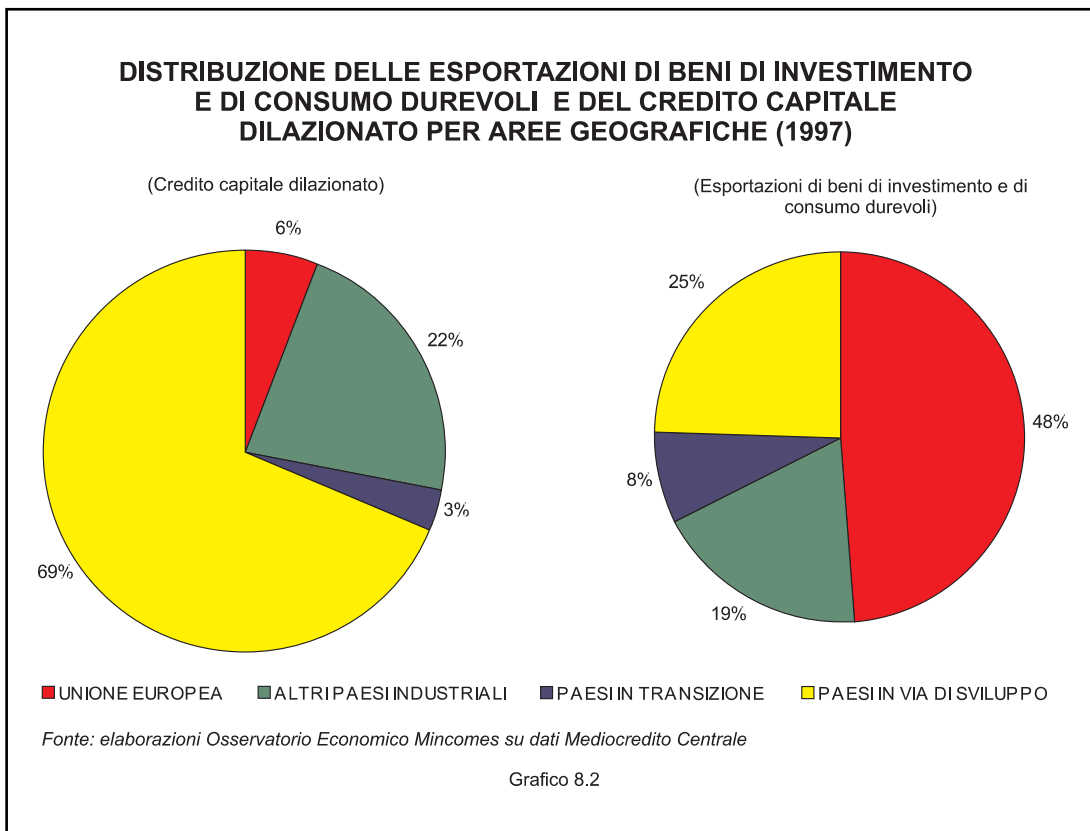
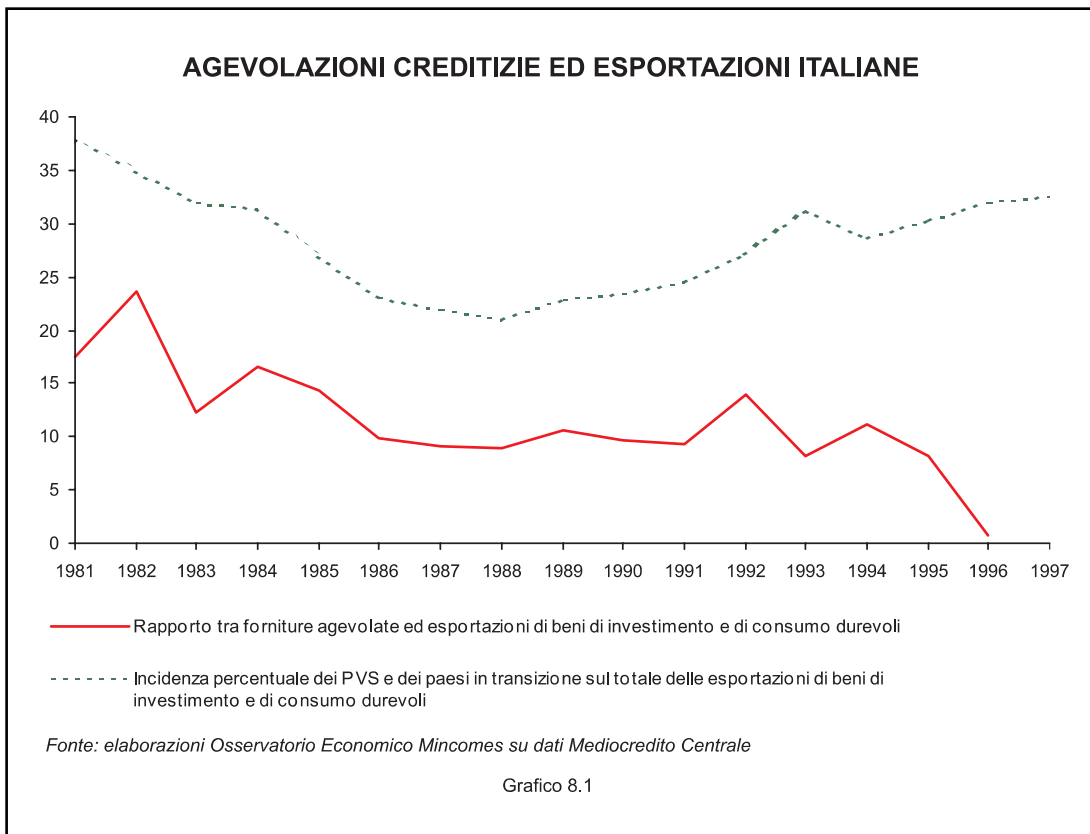
**CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE  
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE  
(in percentuale)**

AREE	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Unione Europea (*)	3,8	2,9	5,2	2,3	6,2	5,7	5,9
Altri paesi industriali	28,5	26,6	12,3	19,0	27,1	27,8	22,1
Paesi in transizione	20,5	7,1	16,0	24,6	3,7	2,4	3,4
Paesi in via di sviluppo	45,9	63,2	66,5	53,1	62,7	64,1	68,7
Medio Oriente ed Europa	13,3	18,0	18,2	6,3	11,2	14,8	6,9
Asia	6,6	9,8	12,6	9,2	12,0	9,1	18,0
America	13,8	9,7	25,8	25,6	34,8	6,9	29,2
Africa	12,3	25,6	9,9	12,0	4,8	33,3	14,5
TOTALE	100	100	100	100	100	100	100

(\*) Fino al 1995 Austria, Finlandia e Svezia sono comprese nella voce "Altri paesi industriali".

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Mediocredito Centrale

Tavola 8.2



**CREDITI AGEVOLATI ED ESPORTAZIONI DI BENI D'INVESTIMENTO  
E DI CONSUMO DUREVOLI PER AREE GEOGRAFICHE**  
(miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
<b>UNIONE EUROPEA</b>							
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	310	360	475	327	818	78	385
	-41,6%	16,1%	31,9%	-31,2%	150,2%	-90,5%	395,7%
B) ESPORTAZIONI	59.577	59.556	65.645	76.699	94.328	96.558	98.114
	4,6%	0,0%	10,2%	16,8%	23,0%	2,4%	1,6%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	0,5	0,6	0,7	0,4	0,9	0,1	0,4
<b>ALTRI PAESI INDUSTRIALI</b>							
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	2.314	3.321	1.122	2.678	3.557	378	1.446
	1,9%	43,5%	-66,2%	138,7%	32,8%	-89,4%	282,5%
B) ESPORTAZIONI	19.326	19.159	24.203	28.215	35.349	35.863	37.791
	-7,3%	-0,9%	26,3%	16,6%	25,3%	1,5%	5,4%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	12,0	17,3	4,6	9,5	10,1	1,1	3,8
<b>PAESI IN TRANSIZIONE</b>							
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	1.662	883	1.460	3.465	491	33	221
	-21,3%	-46,9%	65,3%	137,3%	-85,8%	-93,3%	569,7%
B) ESPORTAZIONI	4.236	4.529	6.941	8.845	12.085	14.301	16.235
	22,4%	6,9%	53,3%	27,4%	36,6%	18,3%	13,5%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	39,2	19,5	21,0	39,2	4,1	0,2	1,4
<b>PVS MEDIO ORIENTE ED EUROPA</b>							
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	1.081	2.255	1.660	892	1.464	201	453
	354,2%	108,6%	-26,4%	-46,3%	64,1%	-86,3%	125,5%
B) ESPORTAZIONI	7.940	9.346	11.713	11.625	13.379	14.305	14.840
	319,2%	17,7%	25,3%	-0,8%	15,1%	6,9%	3,7%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	13,6	24,1	14,2	7,7	10,9	1,4	3,1
<b>PVS ASIA</b>							
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	535	1.225	1.152	1.288	1.567	124	1.182
	-60,1%	129,0%	-6,0%	11,8%	21,7%	-92,1%	852,8%
B) ESPORTAZIONI	5.591	6.604	10.609	12.095	16.243	17.572	16.630
	-31,8%	18,1%	60,6%	14,0%	34,3%	8,2%	-5,4%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	9,6	18,5	10,9	10,6	9,6	0,7	7,1
<b>PVS AMERICA</b>							
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	1.117	1.217	2.351	3.608	4.565	94	1.914
	11,4%	8,9%	93,2%	53,5%	26,5%	-97,9%	0
B) ESPORTAZIONI	3.691	4.484	6.835	8.651	9.531	11.585	12.754
	20,5%	21,5%	52,4%	26,6%	10,2%	21,5%	10,1%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	30,3	27,1	34,4	41,7	47,9	0,8	15,0
<b>PVS AFRICA</b>							
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	996	3.207	906	1.690	626	452	948
	41,9%	222,0%	-71,7%	86,5%	-63,0%	-27,8%	109,7%
B) ESPORTAZIONI	3.217	3.168	3.750	3.883	5.294	4.779	5.379
	-25,2%	-1,5%	18,4%	3,5%	36,4%	-9,7%	12,5%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	31,0	101,2	24,2	43,5	11,8	9,5	17,6
<b>MONDO</b>							
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	8.115	12.508	9.128	14.077	13.109	1.357	6.549
	-1,0%	54,1%	-27,0%	54,2%	-6,9%	-89,6%	382,6%
B) ESPORTAZIONI	103.701	106.978	129.917	150.041	186.431	195.195	202.012
	3,2%	3,2%	21,4%	15,5%	24,3%	4,7%	3,5%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	7,8	11,7	7,0	9,4	7,0	0,7	3,2

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Mediocredito Centrale e ISTAT

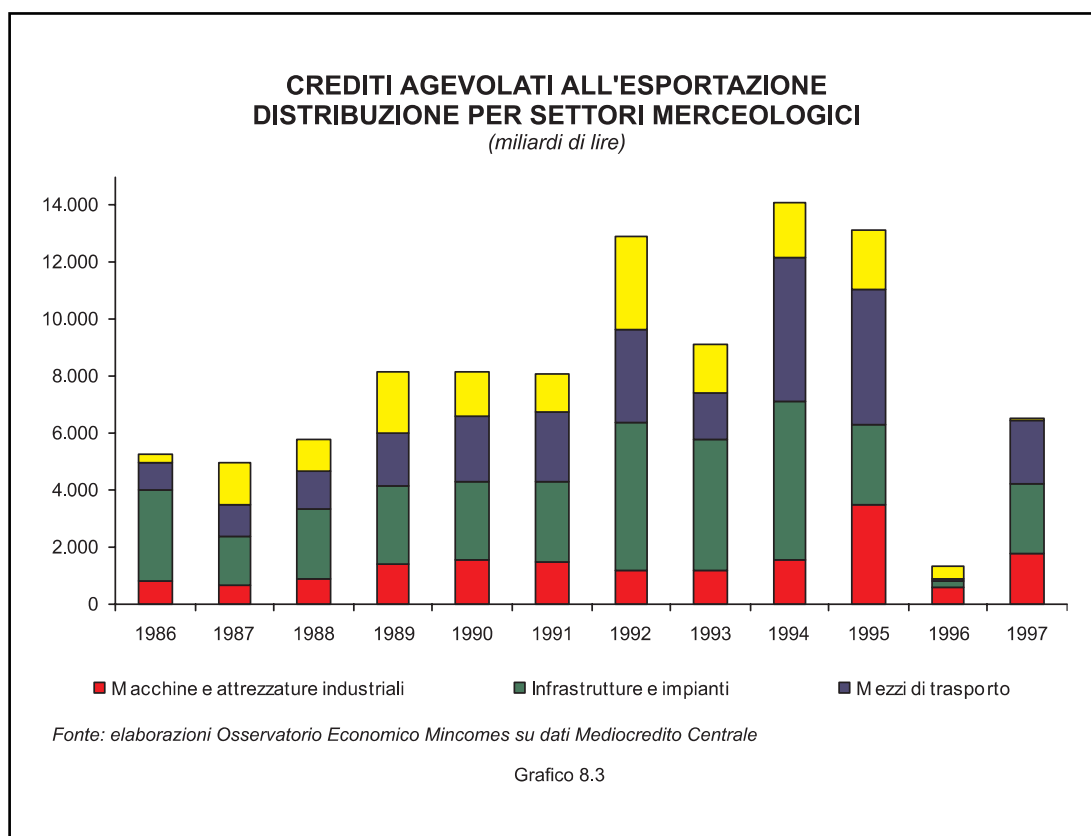
Tavola 8.3

la loro incidenza è aumentata per il terzo anno consecutivo, passando dal 64% al 69%. 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, ma l'incremento è stato modesto (dal 2% al 3%) e il livello raggiunto è rimasto comunque molto inferiore rispetto alla media della prima metà degli anni novanta, nonché rispetto al peso dell'area sulle esportazioni italiane. È invece nettamente diminuita (dal 33% al 28%) la quota di crediti agevolati relativa a forniture verso i paesi industriali.

Considerando i singoli paesi, il flusso di crediti agevolati più consistente nel 1997 è stato quello verso gli Stati Uniti, pari a quasi 1.400 miliardi. Tra i paesi in via di sviluppo i principali destinatari di crediti agevolati sono stati la Cina (621 miliardi), il Messico (553 miliardi) e il Marocco (448 miliardi).

La distribuzione merceologica dei finanziamenti agevolati (cfr. grafico 8.3 e tavola 8.4) mostra che nel 1997 si è fortemente ridotta la quota relativa a macchine e attrezzatu-



re industriali, a vantaggio delle forniture di infrastrutture e impianti e di mezzi di trasporto (costituite per lo più da natanti), che insieme hanno assorbito oltre il 70% del credito agevolato. Si è inoltre quasi annullata la quota dei manufatti, anche per effetto delle restrizioni introdotte dal D. M. 87/1997 che, come già accennato, ha 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 si nota che dal 1996 la quota dei finanziamenti con provvista sul mercato interno si è completamente

**CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE  
DISTRIBUZIONE PER SETTORI MERCEOLOGICI**

SETTORI	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
<b>Credito capitale dilazionato</b>							
<i>(miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)</i>							
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>
	-5,6%	-17,2%	-4,6%	34,0%	124,9%	-84,0%	214,7%
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>
	2,8%	84,6%	-9,9%	20,0%	-50,3%	-90,2%	799,0%
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>
	0	15,3%	-43,8%	213,2%	-5,2%	-98,6%	0
Know-how	<b>18</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	493,5%	-78,3%	0	0	0	0	0
Settore primario ed estrattivo	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0
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>
	16,3%	543,7%	-27,3%	14,2%	35,2%	-77,6%	-93,9%
Agricoltura, zootecnia, silvicoltura	0	0	23	0	0	0	0
Esportazioni varie	<b>1.064</b>	<b>1.430</b>	<b>350</b>	<b>384</b>	<b>16</b>	<b>0</b>	<b>91</b>
	-20,4%	34,4%	-75,5%	9,6%	-95,8%	0	0
<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>
	-1,0%	54,1%	-27,0%	54,2%	-6,9%	-89,6%	382,6%
<b>Distribuzione percentuale</b>							
Macchine e attrezzature industriali	18,0	9,7	12,7	11,0	26,6	41,3	26,9
Infrastrutture e impianti	34,6	41,4	51,1	39,8	21,2	20,1	37,4
Mezzi di trasporto	30,6	22,9	17,6	35,7	36,4	4,9	33,8
Know-how	0,2	0	0	0	0	0	0
Settore primario ed estrattivo	0	0	0	0	0	0	0
Manufatti	3,5	14,6	14,5	10,8	15,6	33,7	0,4
Agricoltura, zootecnia, silvicoltura	0	0	0,2	0	0	0	0
Esportazioni varie	13,1	11,4	3,8	2,7	0,1	0	1,4
<b>Totale</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Mediocredito Centrale

Tavola 8.4

annullata (cfr. tavola 8.5). Tra le operazioni con provvista sui mercati esteri, gli smobilizzi *pro soluto* rappresentano la voce più rilevante, con un peso superiore al 50% del totale dei crediti accolti nel 1997, anche se la loro incidenza si è ridimensionata rispetto all'anno precedente, a vantaggio di tutte le altre forme di operazioni (smobilizzi *pro solvendo*, prestiti e operazioni triangolari). L'elevata incidenza degli smobilizzi *pro soluto* riflette una struttura delle forniture concentrata su operazioni di importo medio non elevato, per le quali tale tipo di finanziamento risulta particolarmente indicato, e la preferenza, da parte delle imprese, per forme di finanziamento che non richiedano la copertura assicurativa.

Negli ultimi anni il restringimento dei margini di agevolazione ha reso meno oneroso per lo Stato il costo di questi sussidi alle esportazioni. Una stima di tale onere può es-



**CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE  
DISTRIBUZIONE PER TIPO DI OPERAZIONI**

Tipo di operazioni	Operazioni accolte						
	<i>(numero e variazioni percentuali sull'anno precedente)</i>						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Operazioni con provvista sul mercato interno	<b>62</b> 24,0%	<b>58</b> -6,5%	<b>22</b> -62,1%	<b>7</b> -68,2%	<b>1</b> -85,7%	<b>0</b>	<b>0</b>
Operazioni con provvista sui mercati esteri	<b>591</b> -0,7%	<b>553</b> -6,4%	<b>446</b> -19,3%	<b>801</b> 79,6%	<b>986</b> 23,1%	<b>146</b> -85,2%	<b>318</b> 117,8%
Smobilizzi pro solvendo	<b>123</b> -7,5%	<b>66</b> -46,3%	<b>257</b> 289,4%	<b>600</b> 133,5%	<b>65</b> -89,2%	<b>8</b> -87,7%	<b>13</b> 62,5%
Smobilizzi pro soluto	<b>275</b> -2,1%	<b>286</b> 4,0%	<b>32</b> -88,8%	<b>82</b> 156,3%	<b>844</b> 929,3%	<b>133</b> -84,2%	<b>266</b> 100,0%
Prestiti	<b>50</b> -13,8%	<b>44</b> -12,0%	<b>50</b> 13,6%	<b>39</b> -22,0%	<b>33</b> -15,4%	<b>2</b> -93,9%	<b>19</b> 850,0%
Triangolari	<b>143</b> 16,3%	<b>157</b> 9,8%	<b>107</b> -31,8%	<b>80</b> -25,2%	<b>44</b> -45,0%	<b>3</b> -93,2%	<b>20</b> 566,7%
<b>TOTALE</b>	<b>653</b> 1,2%	<b>611</b> -6,4%	<b>468</b> -23,4%	<b>808</b> 72,6%	<b>987</b> 22,2%	<b>146</b> -85,2%	<b>318</b> 117,8%

Tipo di operazioni	Credito capitale dilazionato						
	<i>(numero e variazioni percentuali sull'anno precedente)</i>						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Operazioni con provvista sul mercato interno	<b>420</b> 78,5%	<b>368</b> -12,3%	<b>193</b> -47,6%	<b>30</b> -84,6%	<b>12</b> -59,6%	<b>0</b>	<b>0</b>
Operazioni con provvista sui mercati esteri	<b>7.695</b> -3,4%	<b>12.140</b> 57,8%	<b>8.935</b> -26,4%	<b>14.047</b> 57,2%	<b>13.097</b> -6,8%	<b>1.357</b> -89,6%	<b>6.549</b> 382,6%
Smobilizzi pro solvendo	<b>2.507</b> 1,8%	<b>2.342</b> -6,6%	<b>930</b> -60,3%	<b>3.770</b> 305,4%	<b>3.434</b> -8,9%	<b>33</b> -99,0%	<b>595</b> 0
Smobilizzi pro soluto	<b>1.079</b> -20,2%	<b>2.177</b> 101,8%	<b>2.271</b> 4,3%	<b>3.964</b> 74,5%	<b>6.957</b> 75,5%	<b>1.060</b> -84,8%	<b>3.624</b> 241,7%
Prestiti	<b>1.044</b> -38,7%	<b>2.396</b> 129,5%	<b>2.071</b> -13,6%	<b>1.128</b> -45,5%	<b>699</b> -38,0%	<b>5</b> -99,3%	<b>674</b> 0
Triangolari	<b>3.065</b> 25,4%	<b>5.225</b> 70,5%	<b>3.663</b> -29,9%	<b>5.185</b> 41,5%	<b>2.007</b> -61,3%	<b>259</b> -87,1%	<b>1.657</b> 539,9%
<b>TOTALE</b>	<b>8.115</b> -1,0%	<b>12.508</b> 54,1%	<b>9.128</b> -27,0%	<b>14.077</b> 54,2%	<b>13.109</b> -6,9%	<b>1.357</b> -89,6%	<b>6.549</b> 382,6%

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Mediocredito Centrale

Tavola 8.5

sere ottenuta rapportando gli impegni di spesa al totale del credito capitale dilazionato. Si tratta comunque di una misura approssimativa, in quanto gli impegni di spesa per contributi agli interessi sono calcolati al momento dell'accoglimento delle singole operazioni e possono quindi divergere in misura anche rilevante rispetto alle erogazioni effettivamente sostenute (tavola 8.6).

Il costo delle agevolazioni creditizie ha avuto un andamento altalenante, attestandosi intorno a una media di circa il 7% nella prima metà degli anni novanta (con una punta

**CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE  
COSTO DELL'AGEVOLAZIONE PER TIPO DI OPERAZIONI**

Tipo di operazioni	Impegni di spesa deliberati						
	<i>(miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)</i>						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Operazioni con provvista sul mercato interno	55,2	24,2	26,4	2,3	0	0	0
	32,7%	-56,2%	9,1%	-91,3%	0	0	0
Operazioni con provvista sui mercati esteri	422,9	674,2	670,3	781,3	1376,1	106,5	380,4
	-34,9%	59,4%	-0,6%	16,6%	76,1%	-92,3%	257,2%
Pro soluto	113,9	181,4	313,3	418,7	802,2	103,1	208,0
	-17,0%	59,3%	72,7%	33,6%	91,6%	-87,1%	101,7%
Pro solvendo	117,2	130,0	109,9	153,9	198,0	2,0	12,4
	-34,4%	10,9%	-15,5%	40,0%	28,7%	-99,0%	520,0%
Triangolari	159,4	295,9	147,9	112,5	335,0	1,2	124,2
	-46,3%	85,6%	-50,0%	-23,9%	197,8%	-99,6%	0
Prestiti	32,4	66,9	99,2	96,2	40,9	0,2	35,8
	-12,0%	106,5%	48,3%	-3,0%	-57,5%	-99,5%	0
<b>TOTALE</b>	<b>478,1</b>	<b>698,4</b>	<b>696,7</b>	<b>783,6</b>	<b>1.376,1</b>	<b>106,5</b>	<b>380,4</b>
	-19,1%	46,1%	-0,2%	12,5%	75,6%	-92,3%	257,2%

Tipo di operazioni	Rapporto percentuale tra impegni di spesa deliberati e credito capitale dilazionato						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
	Operazioni con provvista sul mercato interno	13,1	6,6	13,7	7,7	0	0
Operazioni con provvista sui mercati esteri	5,5	5,6	7,5	5,6	10,5	7,8	5,8
Pro soluto	10,6	8,3	13,8	10,6	11,5	9,7	5,7
Pro solvendo	4,7	5,6	11,8	4,1	5,8	6,0	2,1
Triangolari	5,2	5,7	4,0	2,2	16,7	0,5	7,5
Prestiti	3,1	2,8	4,8	8,8	5,8	4,2	5,3
<b>TOTALE</b>	<b>5,9</b>	<b>5,6</b>	<b>7,6</b>	<b>5,6</b>	<b>10,5</b>	<b>7,8</b>	<b>5,8</b>

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Mediocredito Centrale

Tavola 8.6

del 10,5% nel 1995). La successiva discesa, fino a raggiungere il 5,8% nel 1997, è stata influenzata, oltre che dall'andamento dei tassi di interesse di mercato, dal fatto che sono state effettuate diverse operazioni con impegni di spesa risalenti a periodi precedenti.<sup>3</sup>

Le operazioni per credito fornitore, che hanno come controparte l'esportatore italia-

<sup>3</sup> Tuttavia tra il primo e il secondo semestre dell'anno il costo delle agevolazioni è risalito (dal 5% al 7%). In particolare, ha registrato un sensibile incremento l'incidenza degli impegni relativi agli smobilizzi pro soluto, imputabile a fattori di diversa natura, come la flessione del tasso agevolato medio e il ridotto numero di operazioni dirette verso i paesi industriali, che presentano costi di finanziamento più contenuti. A ciò va aggiunto il fatto che nel primo semestre erano state registrate alcune operazioni relative a forniture di navi, per le quali gli accordi internazionali fissano un tasso agevolato superiore ai tassi CIRR.

no, continuano ad essere nettamente prevalenti rispetto a quelle per credito finanziario, che prevedono erogazioni di finanziamenti agevolati direttamente all'acquirente estero, anche se queste ultime presentano normalmente un importo medio di gran lunga superio-

### 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
1978	373	56	429	1.411	890	2.301	3,8	15,9	5,4
1979	788	58	846	1.920	1.381	3.301	2,4	23,8	3,9
1980	952	73	1.205	1.631	1.757	3.388	1,7	24,1	2,8
1981	1.284	92	1.376	2.720	2.436	5.156	2,1	26,5	3,7
1982	2.010	105	2.115	4.954	2.777	7.731	2,5	26,4	3,7
1983	1.115	48	1.163	3.639	1.026	4.665	3,3	21,4	4,0
1984	873	67	940	4.387	2.927	7.314	5,0	43,7	7,8
1985	722	53	775	5.606	1.307	6.913	7,8	24,7	8,9
1986	431	52	483	2.727	2.576	5.303	6,3	49,5	11,0
1987	349	92	441	2.476	2.480	4.956	7,1	27,0	11,2
1988	400	133	533	2.852	2.940	5.792	7,1	22,1	10,9
1989	412	232	644	3.677	4.488	8.165	8,9	19,3	12,7
1990	484	161	645	3.991	4.206	8.197	8,2	26,1	12,7
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

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Mediocredito Centrale

Tavola 8.7

### L'assicurazione dei crediti all'esportazione

È in corso da molti anni un processo di armonizzazione internazionale delle regole che disciplinano l'assicurazione dei crediti all'esportazione, sia nell'ambito dell'Unione Europea, sia tra i paesi OCSE. Nel 1997 i progressi più significativi conseguiti da tale processo hanno riguardato l'armonizzazione dei premi assicurativi sul rischio *sovrano*<sup>4</sup>, per la quale è stata raggiunta un'intesa sulle linee direttrici, che sarà integrata nel *Consensus*, e l'emanazione di una direttiva del Consiglio europeo sulle pratiche assicurative a medio e lungo termine, volta ad impedire che l'azione delle agenzie pubbliche di assicurazione dei crediti all'export generi distorsioni della concorrenza.

La politica adottata in Italia per l'assicurazione dei crediti all'esportazione è stata caratterizzata nel 1997 da numerose innovazioni, volte a facilitare il ricorso delle imprese esportatrici allo strumento dell'assicurazione pubblica. Ad esempio, 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. È stata rafforzata la collaborazione con le banche, al fine di diffondere maggiormente su tutto il territorio nazionale gli strumenti assicurativi sui crediti a breve termine. Sono state rese più favorevoli alle imprese una serie di regole, tra cui quelle relative alle promesse

<sup>4</sup> Il rischio *sovrano* è quello relativo a contratti con debitore o garante pubblico.

di garanzia irrevocabile, alle operazioni di *project financing* e alle operazioni assicurabili in deroga alla *sospensiva* o alla *pausa di riflessione*. Infine sono state ulteriormente migliorate le tecniche di valutazione dei rischi.

Tuttavia, i più importanti cambiamenti del sistema di assicurazione pubblica dei crediti sono stati introdotti di recente dal già citato decreto legislativo n. 143 del 31 marzo 1998, che modifica sensibilmente la struttura e le modalità d'azione della SACE. Oltre ad assumere una nuova denominazione (*Istituto per i servizi assicurativi del commercio estero*), la SACE diventa un istituto di diritto pubblico, separato dall'INA e dotato di autonomia patrimoniale e gestionale, che opera sotto la vigilanza del Ministero del tesoro e in base alle direttive del CIPE. Le capacità d'intervento del nuovo Istituto vengono rafforzate sancendo che esso, oltre ad offrire polizze assicurative nei confronti di vari tipi di rischi, può rilasciare anche garanzie fideiussorie. Inoltre viene stabilito che i fondi che l'Istituto può raccogliere contraendo mutui e prestiti, anche obbligazionari, vanno ad alimentare un apposito conto presso la Tesoreria centrale dello Stato.

Nel complesso il nuovo assetto dato alla SACE tende spingere l'Istituto verso criteri di gestione ispirati al vincolo dell'equilibrio finanziario e, nel contempo, ad aumentare l'efficacia della sua azione di sostegno alle imprese esportatrici.

#### *L'attività della SACE nel 1997*

Nel corso del 1997 alla SACE sono pervenute 276 domande di garanzia, 3 in più rispetto al 1996, ma il loro numero si è confermato in tendenziale flessione rispetto all'inizio degli anni novanta (tavola 8.8). Un aumento consistente (da 185 a 241) è stato registrato invece dal numero delle garanzie concesse ed è cresciuto ancora di più (da 2.237 a 5.654 miliardi) l'importo delle operazioni assicurate, dopo la forte flessione del 1996. Il rapporto di copertura tra impegni assicurati ed esportazioni italiane è più che raddoppiato, passando dallo 0,6% all'1,4%. Anche queste cifre sono comunque ancora molto inferiori ai livelli medi degli anni ottanta e della prima metà degli anni novanta.

L'incremento del 1997 è dovuto esclusivamente alle operazioni a medio-lungo termine, alimentate dal plafond annuale, mentre si sono ridotte notevolmente quelle relative ad operazioni fino a 24 mesi.

La ripresa dell'attività assicurativa si è concentrata soprattutto nei paesi in transizione, dove si era registrato un crollo nel biennio precedente: nel 1997 la SACE vi ha assunto impegni assicurativi per oltre 2.000 miliardi, pari al 36% del totale e al 6% delle esportazioni italiane verso l'area (tavole 8.9 e 8.10). Anche nei paesi in via di sviluppo le garanzie concesse sono aumentate considerevolmente, raggiungendo quasi i 3.600 miliardi (il 63% del totale) e un rapporto di copertura del 4% rispetto al valore delle esportazioni italiane verso l'area. L'incremento è stato molto consistente in Africa e nel Medio Oriente e più debole in America Latina, mentre il valore degli impegni assicurativi verso l'Asia si è ridotto.

La distribuzione delle garanzie concesse si è ancora una volta concentrata su un numero limitato di paesi. Le sole vendite in Russia ne hanno assorbito quasi 1.900 miliardi, pari a circa un terzo del totale. Segue il Marocco, con 621 miliardi, pari a due terzi del valore degli impegni assicurativi contratti in Africa. In ciascuna delle altre tre aree in via di sviluppo (Medio Oriente, Asia e America Latina) i primi tre paesi hanno raccolto circa il 90% delle nuove garanzie concesse.

Anche la distribuzione settoriale degli impegni assicurativi appare molto concentrata. Nel 1997 gli "impianti completi" hanno assorbito il 57% del totale, quota rimasta invariata rispetto al 1996. Tra gli altri settori, è diminuito il peso dei "lavori" e dei prodotti meccanici, a vantaggio della voce "altri prodotti manufatti" che è salita dal 12% al 19% (tavola 8.11).

Nel 1997 l'Istituto ha quasi dimezzato il proprio disavanzo di bilancio, passato dai 909 miliardi del 1996 a 469 miliardi. Alla contrazione delle perdite ha contribuito, in particolare, la riduzione degli indennizzi (-24%), che era stata già considerevole l'anno precedente. Si tratta quasi esclusivamente di indennizzi relativi a rischi politici e per una parte esigua a

**ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE**  
**DOMANDE DI COPERTURA ASSICURATIVA E GARANZIE CONCESSE**  
*(numero, valore e variazioni percentuali sull'anno precedente)*

Anni	domande di garanzia (numero)	garanzie concesse (numero)	importo assicurato (miliardi di lire)	plafond annuale* (miliardi di lire)	peso %	plafond rotativo** (miliardi di lire)	peso %
1979	3.083 47,2%	2.433 113,6%	6.241 47,2%	4.439	71,1	1.801	28,9
1980	3.088 0,2%	2.476 1,8%	6.918 10,8%	4.559	65,9	2.359	34,1
1981	3.914 26,7%	2.812 13,6%	10.688 54,5%	6.504	60,9	4.184	39,1
1982	2.293 -41,4%	2.056 -26,9%	10.621 -0,6%	7.292	68,7	3.329	31,3
1983	1.989 -13,3%	1.447 -29,6%	6.140 -42,2%	4.302	70,1	1.838	29,9
1984	1.605 -19,3%	1.249 -13,7%	7.007 14,1%	5.537	79,0	1.470	21,0
1985	1.408 -12,3%	1.048 -16,1%	7.646 9,1%	5.143	67,3	2.503	32,7
1986	1.329 -5,6%	925 -11,7%	6.060 -20,7%	4.497	74,2	1.563	25,8
1987	1.412 6,2%	1.003 8,4%	6.528 7,7%	4.793	73,4	1.735	26,6
1988	1.392 -1,4%	1.186 18,2%	6.545 0,3%	4.303	65,7	2.242	34,3
1989	1.423 2,2%	978 -17,5%	10.929 67,0%	7.760	71,0	3.169	29,0
1990	1.578 10,9%	961 -1,7%	12.094 10,7%	8.556	70,8	3.537	29,2
1991	1.696 7,5%	1.120 16,5%	14.696 21,5%	11.152	75,8	3.544	24,1
1992	1.528 -9,9%	1.081 -3,5%	14.975 1,9%	10.175	67,9	4.800	32,1
1993	1.054 -31,0%	472 -56,3%	5.238 -65,0%	3.114	59,5	2.124	40,5
1994	492 -53,3%	264 -44,1%	9.303 77,6%	8.087	86,9	1.216	13,1
1995	330 -32,9%	260 -1,5%	6.587 -29,2%	5.611	85,2	975	14,8
1996	273 -17,3%	185 -28,8%	2.237 -66,0%	1.535	68,6	703	31,4
1997	276 1,1%	241 30,3%	5.654 152,7%	5.363	94,8	291	5,2

\* operazioni superiori ai 24 mesi.

\*\* operazioni fino a 24 mesi.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

**ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE  
GARANZIE CONCESSE ED ESPORTAZIONI ITALIANE PER AREE GEOGRAFICHE**  
(miliardi di lire)

	(A) IMPEGNI ASSICURATI				(B) ESPORTAZIONI TOTALI				(C) (A/B%)			
	1994	1995	1996	1997	1994	1995	1996	1997	1994	1995	1996	1997
<b>PAESI INDUSTRIALI</b>	<b>71,6</b>	<b>287,7</b>	<b>6,2</b>	<b>15,7</b>	<b>225.414</b>	<b>276.954</b>	<b>275.039</b>	<b>284.609</b>	<b>0,0</b>	<b>0,1</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
UE	70,4	282,9	5,9	14,1	177.170	218.450	215.740	221.472	0,0	0,1	0,0	0,0
EFTA	0,0	0,0	0,0	0,1	12.825	15.911	16.296	16.391	0,0	0,0	0,0	0,0
Nordamerica	1,2	4,8	0,3	1,5	26.478	30.949	31.197	35.378	0,0	0,0	0,0	0,0
Altri paesi industriali	0,0	0,0	0,0	0,0	8.940	11.645	11.806	11.368	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>PAESI IN TRANSIZIONE</b>	<b>4036,0</b>	<b>424,4</b>	<b>26,6</b>	<b>2051,1</b>	<b>18.573</b>	<b>25.272</b>	<b>29.604</b>	<b>33.589</b>	<b>21,7</b>	<b>1,7</b>	<b>0,1</b>	<b>6,1</b>
Ex-URSS	3807,9	178,7	0,0	1.867,0	4.562	5.982	7.366	8.725	83,5	3,0	0,0	21,4
Europa centro-orientale	228,1	245,7	26,6	183,0	14.011	19.290	22.238	24.864	1,6	1,3	0,1	0,7
<b>PAESI IN VIA DI SVILUPPO</b>	<b>5.191,0</b>	<b>5.873,0</b>	<b>2.202,0</b>	<b>3.582,0</b>	<b>62.753</b>	<b>77.224</b>	<b>82.471</b>	<b>85.684</b>	<b>8,3</b>	<b>7,6</b>	<b>2,7</b>	<b>4,2</b>
Medio Oriente ed Europa	2135,2	3179,0	368,0	1.277,0	21.419	25.533	26.982	28.239	10,0	12,5	1,4	4,5
Asia	2066,7	1742,2	834,7	735,0	21.843	28.241	30.286	29.205	9,5	6,2	2,8	2,5
America	697,8	363,2	568,0	630,1	11.513	13.528	15.691	17.686	6,1	2,7	3,6	3,6
Africa	291,7	588,4	430,8	940,2	7.976	9.922	9.512	10.554	3,7	5,9	4,5	8,9
<b>Operazioni non classificate</b>	<b>0,9</b>	<b>1,9</b>	<b>3,1</b>	<b>5,0</b>	<b>1.306</b>	<b>1.725</b>	<b>1.771</b>	<b>1.851</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
<b>TOTALE</b>	<b>9.303</b>	<b>6.587</b>	<b>2.237</b>	<b>5.654</b>	<b>308.046</b>	<b>381.175</b>	<b>388.885</b>	<b>405.732</b>	<b>3,0</b>	<b>1,7</b>	<b>0,6</b>	<b>1,4</b>

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Tavola 8.9

**ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE  
GARANZIE CONCESSE: DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE**  
(in percentuale)

AREE	1994	1995	1996	1997
<b>PAESI INDUSTRIALI</b>	<b>0,8</b>	<b>4,4</b>	<b>0,3</b>	<b>0,3</b>
Unione Europea	0,8	4,3	0,3	0,2
EFTA	0,0	0,0	0,0	0,0
Nordamerica	0,0	0,1	0,0	0,0
Altri	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>
Ex-URSS	40,9	2,7	0,0	33,0
Europa centro-orientale	2,5	3,7	1,2	3,2
<b>PAESI IN VIA DI SVILUPPO</b>	<b>55,8</b>	<b>89,0</b>	<b>98,5</b>	<b>63,4</b>
Medio Oriente ed Europa	23,0	48,0	16,5	22,6
Asia	22,2	26,5	37,3	13,0
America	7,5	5,5	25,4	11,2
Africa	3,1	9,0	19,3	16,6
<b>Operazioni non classificate</b>	<b>0,0</b>	<b>0,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,1</b>
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Tavola 8.10

**ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE  
GARANZIE CONCESSE: DISTRIBUZIONE PER SETTORI (1)**  
(in percentuale)

SETTORI	1993	1994	1995	1996	1997
Prodotti agro-alimentari	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Prodotti tessili, abbigliamento	0,1	0,0	0,0	0,1	0,2
Prodotti metallurgici	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0
Prodotti meccanici	8,9	1,4	8,0	10,2	8,3
Mezzi di trasporto	3,5	3,2	2,6	1,8	0,1
Materiali da costruzione	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0
Prodotti chimici e petroliferi	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2
Altri prodotti manufatti	13,3	34,5	24,7	12,3	19,4
Impianti completi	37,3	38,5	59,7	57,0	57,5
Lavori	36,9	20,2	4,8	17,8	13,2
Investimenti all'estero	0,0	2,1	0,0	0,1	0,0
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Tavola 8.11

rischi di natura commerciale. I premi incassati sono aumentati del 5,8%, ma tra le voci in entrata la più consistente è rappresentata dai recuperi, pari a quasi 1.300 miliardi, che sono tuttavia diminuiti del 22%. Quasi tutti i recuperi sono stati realizzati nell'ambito di accordi di ristrutturazione del debito, come quelli con l'Algeria, il Brasile e la Russia.

Gli impegni in essere al 31 dicembre 1997, pari a 32.258 miliardi (di cui 31.026 a medio e lungo termine), si sono ulteriormente ridotti rispetto al 1996, confermando la tendenziale flessione degli ultimi anni.

Dalla distribuzione geografica degli impegni in essere si rileva che la quota più alta si concentra nei paesi in via di sviluppo (tavola 8.12). All'interno di quest'area si conferma il peso rilevante del Medio Oriente, collegato soprattutto alle posizioni di Iran (3.058 miliardi), Qatar (1.936 miliardi) e Turchia (1.611 miliardi).

**ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE  
IMPEGNI IN ESSERE DELLA SACE PER AREE GEOGRAFICHE**  
(miliardi di lire)

	1994	1995	1996	1997
<b>PAESI INDUSTRIALI</b>	<b>562</b>	<b>700</b>	<b>373</b>	<b>334</b>
Unione Europea	538	687	362	321
EFTA	2	1	1	1
Nordamerica	22	12	10	10
Altri paesi industriali	1	1	1	2
<b>PAESI IN TRANSIZIONE</b>	<b>11.560</b>	<b>9.973</b>	<b>7.774</b>	<b>8.242</b>
Ex-URSS	8.175	7.388	5.970	7.047
Europa centro-orientale	3.384	2.585	1.804	1.194
<b>PAESI IN VIA DI SVILUPPO</b>	<b>33.357</b>	<b>32.442</b>	<b>27.849</b>	<b>23.613</b>
Medio Oriente ed Europa	11.589	12.569	9.424	8.975
Asia	4.786	5.784	6.741	5.299
America	5.706	4.592	4.019	3.452
Africa	11.275	9.498	7.664	5.887
<b>Altri paesi</b>	<b>103</b>	<b>65</b>	<b>41</b>	<b>70</b>
<b>TOTALE</b>	<b>45.581</b>	<b>43.180</b>	<b>36.037</b>	<b>32.258</b>

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati SACE

Tavola 8.12

L'esposizione complessiva della SACE – data dalla somma di impegni in essere, indennizzi da recuperare, indennizzi deliberati da pagare, richieste di indennizzo e mancati incassi relativi a rischi politici e commerciali – è pari a 54.609 miliardi circa, per metà concentrata su cinque paesi: Russia, Algeria, Cina, Iran e Polonia.

### ***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)*

Il crescente interesse verso l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese ha esaltato l'attualità della legge 394/1981, che concede agevolazioni creditizie ai programmi di penetrazione commerciale nei paesi esterni all'Unione Europea. Si tratta di uno strumento coerente con le esigenze emergenti dal processo di globalizzazione. Lo scopo della legge, infatti, è l'incentivazione delle imprese ad insediarsi in maniera durevole e qualificata nei mercati extra-UE, perché riescano ad essere più competitive, grazie alla migliore "sintonizzazione" organizzativa conseguibile con la vicinanza ai clienti.

Il vantaggio competitivo in tal modo ottenibile va inevitabilmente a riflettersi su un aumento dei flussi nazionali di esportazione di merci e servizi e contribuisce, quindi, direttamente al mantenimento dei livelli occupazionali del nostro paese. È anzi da sottolineare che l'incentivo alla penetrazione commerciale funge in qualche modo da contrappeso alla delocalizzazione produttiva. Infatti, la realizzazione di insediamenti commerciali all'estero può porsi come investimento complementare rispetto agli impianti esistenti in Italia, favorendo forme di integrazione di semilavorati o di prodotti italiani con quelli ottenuti all'estero, spesso con notevole risparmio sugli oneri doganali, di norma più elevati sui prodotti finiti.

La stessa tipologia delle strutture permanenti finanziabili intende essere coerente con le esigenze nuove che si pongono alle piccole e medie imprese (PMI) per affrontare la concorrenza internazionale. La legge, infatti, ammette a finanziamento la costituzione di uffici di rappresentanza, uffici commerciali, negozi monomarca, *show-room*, magazzini, depositi, centri di assistenza: si tratta, in sintesi, delle "postazioni" necessarie per inserirsi nella distribuzione locale, per affermare un proprio marchio, per realizzare tempestivamente consegne anche di piccole dimensioni (*quick response*), in competizione con i produttori del posto. D'altro canto, la realizzazione di laboratori e di centri di assistenza permette di seguire il cliente, prima e dopo la vendita, con servizi ormai ritenuti imprescindibili su tutti i mercati.

L'efficacia della legge 394/1981, pertanto, si gioca nella capacità 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-venture*, ecc.). Il vantaggio che si acquisisce è dato non soltanto dalla possibilità di ridurre passaggi e costi distributivi (importatore, grossista) – a volte comunque indispensabili – ma ancor più dal contatto diretto con la clientela, vero patrimonio dell'impresa. L'obiettivo di "presidiare" la propria quota o nicchia di mercato è realizzabile solo attraverso una presenza durevole in loco.

Per definire meglio la categoria delle PMI – cui la legge 394 prioritariamente si rivolge – è bene ricordare che, conformemente alla classificazione comunitaria<sup>5</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.

---

<sup>5</sup> Cfr. GUCE C213 del 23.7.1996.



L'orientamento prioritario verso le piccole e medie imprese è attestato, sotto l'aspetto qualitativo, dai criteri di gestione applicati, nei quali è stata introdotta una serie di adeguamenti concettuali e pratici, per seguire l'evoluzione della logistica e della commercializzazione all'estero ed essere in sintonia con i comportamenti delle imprese.

In particolare, è significativo il riconoscimento quale "insediamento durevole" dell'instaurazione di un rapporto di collaborazione fra l'impresa italiana e un *trader* locale, a condizione che sia previsto l'uso di locali e di personale. Questa forma di *joint business* è stata valutata come un primo passo, a costi sopportabili per le PMI, verso un pieno inserimento nella distribuzione locale. È questo uno dei punti cruciali della gestione della legge 394/1981 perché, da un lato, il rapporto con un operatore locale consente anche alle imprese minori di giocare le proprie carte sui mercati internazionali, con costi ridotti e facendo leva sulle conoscenze del partner locale; d'altro canto, proprio l'alleanza con *trader* locali rappresenta una delle forme che possono prestarsi ad un uso non strettamente corretto della legge perché, grazie ad accordi nella forma di mandato fra esportatori e distributori, può talvolta essere ottenuto per esigenze di liquidità il finanziamento di spese connesse non alla costituzione di strutture all'estero, ma alla normale attività di promozione e di esportazione. Alla riduzione di tale rischio si cerca di ovviare stabilendo colloqui diretti con le imprese, in modo da illustrare i vantaggi competitivi conseguibili con una reale collaborazione con partner esteri.

Altro elemento di merito che testimonia il processo di adeguamento dei criteri di valutazione è l'ammissibilità a finanziamento degli investimenti in sistemi informativi, anche se realizzati in Italia, a condizione che siano finalizzati a connettere direttamente l'impresa con la sede o i clienti esteri. Analogo positivo apprezzamento ricevono i programmi contenenti spese per la realizzazione di siti Internet in lingua inglese o locale, che sono visti come una delle nuove modalità di marketing diretto, attraverso cui possono svilupparsi nuovi contatti a costi contenuti. Sotto l'aspetto della tipologia degli investimenti, oltre alla crescente apertura ai servizi, basti ricordare l'ammissibilità al finanziamento di programmi nel settore degli audiovisivi (vendita di film, video, CD, ecc.) e della stessa apertura all'estero di cinema "italiani" polifunzionali, visti quale veicolo di cultura e di gastronomia se, ad esempio, abbinati a ristoranti italiani.

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.

Prima di passare all'esame dei dati sui finanziamenti erogati, occorre premettere che la loro lettura deve essere improntata ad estrema cautela, dato che con il trascorrere degli anni le stesse grandezze celano realtà molto diverse sotto il profilo qualitativo. Infatti il quotidiano miglioramento apportato alla gestione, sia in termini di istruttoria dei progetti, che di verifica della loro realizzazione, ha determinato significativi cambiamenti anche nei comportamenti delle imprese.

In particolare, la modifica apportata alla legge 394/1981 dall'art. 1, comma 2 della legge 304/1990 costituisce uno spartiacque importante nei criteri di gestione di questo intervento. Infatti, solo a partire dalla concreta applicazione di questa modifica i programmi di penetrazione commerciale agevolabili sono stati obbligatoriamente "finalizzati ad insediamenti durevoli all'estero". Questa innovazione legislativa è stata completata con la circolare del Ministero del Commercio con l'Estero del 19 dicembre 1992, che ha reso pubblici molti criteri di gestione, fino ad allora circoscritti ad uso interno. Anche per queste ragioni, si ritiene opportuno limitare l'analisi al quinquennio 1993-97. Resta fermo l'invito alla cautela nell'interpretazione dei dati, sempre doveroso quando riguardino progetti di investimento soggetti ad un'ampia casistica realizzativa, in connessione con la forte differenziazione dei mercati e dei settori merceologici in cui operano le imprese.

Il 1997 è stato caratterizzato da un forte aumento (38%) nel numero delle domande di finanziamento per la realizzazione di programmi di penetrazione commerciale in paesi

extracomunitari (tavola 8.13). È salito considerevolmente anche il numero dei finanziamenti concessi (da 105 a 125) e il loro valore (da 193 a 219 miliardi).

L'incremento delle domande è tanto più significativo in quanto è avvenuto in un periodo di aspettative di tassi d'interesse decrescenti che, comprimendo i margini di agevolazione attesi, avrebbero potuto indurre le imprese a rinunciare al sostegno pubblico. La tendenza positiva è proseguita nei primi cinque mesi del 1998.

Complessivamente nei 16 anni di attività della legge (1982-1997) i finanziamenti concessi sono stati 1.134, per un totale di 1.924 miliardi di lire. Delle 1.134 operazioni accolte ne sono rimaste in vita 957 per 1.559 miliardi di lire circa. La media di 70 finanziamenti concessi per ogni anno è in realtà il risultato di un flusso annuale medio di circa 59 negli anni precedenti il quinquennio 1993-97, che invece ha visto salire la media dei finanziamenti concessi a 95. Se poi si prende in considerazione solo l'ultimo triennio (1995-1997), la media annuale sale a 118.

#### 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

Nota: 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.

Fonte: *Mincomes*

Tavola 8.13

L'esame della tipologia dei richiedenti permette di rilevare che, in correlazione con l'aumento dell'incidenza del settore industriale, la forte prevalenza (circa 80%) delle PMI è andata alquanto attenuandosi nell'ultimo triennio, fino ad attestarsi intorno al 70% nel 1997. Una spiegazione di questo calo può esser ricercata nell'obbligo di costituire strutture permanenti all'estero, il cui costo implica un elevato volume di fatturato sul mercato d'interesse e, quindi, è sostenibile più facilmente da imprese medio-grandi. Come già accennato, proprio la consapevolezza che tale vincolo avrebbe potuto comportare una progressiva riduzione delle richieste delle PMI ha spinto a riconoscere quali insediamenti durevoli anche forme di consolidamento della presenza basate su accordi con *trader* locali, a condizione che essi comportino la messa a disposizione di locali (uffici, magazzini, centri di assistenza) e/o di personale.

La distribuzione geografica dei programmi di penetrazione commerciale è rimasta complessivamente abbastanza stabile negli ultimi anni, anche se le quote delle singole aree hanno avuto andamenti altalenanti (tavola 8.14).

Poco meno di un terzo dei programmi finanziati ha avuto per oggetto i mercati asiatici e in particolare quelli dell'Estremo Oriente. L'aumento registrato da questa quota nel

### 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
<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>
Austria	9,3	9,4	5,1	8,0	7,8	0,0	0,0	0,0
Svizzera	5,9	3,3	1,5	2,0	2,9	1,5	1,7	1,3
Cipro e Malta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6
Europa centro-orientale	13,5	9,4	21,9	24,0	20,4	12,7	25,0	7,4
CSI	0,0	0,0	0,0	6,0	5,8	6,0	8,6	12,9
Turchia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	2,5	2,0
Altri Europa	1,0	0,0	0,0	0,0	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>
USA (1)	22,0	25,5	25,6	32,0	27,2	32,8	21,5	25,6
Canada (1)	5,9	6,0	5,1	0,0	2,9	1,5	3,4	2,7
America centro-meridionale	7,7	6,7	11,0	2,0	7,8	9,0	6,6	8,7
<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>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>
Medio Oriente	5,9	3,4	6,6	0,0	3,9	4,5	3,4	4,0
Estremo Oriente	23,7	28,1	17,4	26,0	17,5	29,9	25,8	27,0
<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>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>

(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 (tavola 8.13) poiché i programmi di penetrazione commerciale presentati dalle imprese possono prevedere contemporaneamente azioni promozionali verso più paesi.

Fonte: *Mincomes*

Tavola 8.14

1997, nonostante la crisi attraversata dall'area, si può in parte spiegare con la sfasatura temporale fra la data delle richieste e l'effettiva realizzazione dei programmi. Peraltro, non è da trascurare l'ipotesi che, trattandosi di investimenti di medio-lungo periodo, gli imprenditori guardino oltre le difficoltà congiunturali.

In realtà, con 45 programmi (di cui 38 verso gli Stati Uniti, 4 in Canada e 3 in Messico), è stata l'area NAFTA a richiamare il maggior numero di imprese nel 1997. Una percentuale rilevante di programmi 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 quinquennio 1993-97, risultano ubicate mediamente per il 60-65% al Nord (71% nel 1997), per il 30% circa al Centro (21% nel 1997) e per il 5% al Sud (3% nel 1997).

I dati relativi all'ubicazione sono da leggere in connessione con i settori di attività delle imprese. In passato è stata notevole l'incidenza del tessile pratese, ora in calo, a fronte di una crescita dell'industria meccanica, localizzata prevalentemente nel Nord d'Italia. Il calo del distretto pratese è stato solo in lieve parte compensato dalla crescita delle imprese operanti nel settore dei servizi, anch'esse collocate prevalentemente nel Centro. La presenza delle imprese meridionali è rimasta scarsa, nonostante qualche recente tentativo nei settori artigianale ed agro-alimentare.

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 utensili, ha rappresentato nel 1997 il 39% del totale, seguito dal tessile-abbigliamento con il 16%, (cui è da sommare il 2,4% del cuoio-calzature) e dal settore del legno, carta e gomma con l'11,1%.

#### *La partecipazione a gare internazionali (legge 20 ottobre 1990, n. 304)*

Questo strumento di sostegno all'internazionalizzazione parte dal presupposto che, oggi, molti lavori e forniture di impianti passano attraverso il sistema delle gare. Il costo di partecipazione è piuttosto elevato e può risultare alla fine dissuasivo, specie quando non si hanno buone probabilità di aggiudicazione.

L'intervento pubblico di finanziamento a tasso agevolato (40% del tasso di riferimento) delle spese sostenute per predisporre le offerte vuole essere un incentivo alle imprese perché siano quanto più possibile presenti nelle gare internazionali, anche in considerazione delle ricadute positive che una maggiore produzione ed esportazione di tecnologia, macchinari e *know-how* può avere sull'intero sistema produttivo nazionale.

Il ricorso a queste agevolazioni, anche a causa del ristretto numero di imprese abituate a partecipare alle gare, non si è finora sviluppato molto e anzi ha risentito negativamente della stagnazione che ha colpito l'intero settore delle costruzioni. Nel 1997 sono state solo 9 le imprese che hanno ottenuto i 30 finanziamenti concessi (su 34 domande pervenute). Rimane alta inoltre la "mortalità" delle domande accolte: al 30 aprile 1998, infatti, 9 finanziamenti concessi nel 1997 risultavano già essere stati revocati. D'altra parte il numero di imprese beneficiarie che sono risultate in seguito aggiudicatrici della gara è stato finora assai scarso: dal 1992, anno di inizio della gestione, su 161 finanziamenti concessi, solo 5 sono andati a imprese che sono riuscite ad aggiudicarsi la gara.

I finanziamenti concessi nel 1997 hanno riguardato gare per lavori di ingegneria idraulica, idroelettrica e termoelettrica, e per lavori di costruzioni stradali. Tra le aree di realizzazione dei progetti la quota maggiore è andata all'Africa (con 16 finanziamenti), seguita dal Medio Oriente e dall'Asia. Delle 9 imprese beneficiarie, 5 sono dell'Italia settentrionale e 4 del Centro.

Nuovo impulso all'operatività dell'agevolazione potrebbe giungere dall'ampliamento delle possibilità di intervento, apportato dal recente decreto legislativo 143/1998: sono ora finanziabili anche i costi relativi a studi di prefattibilità e di fattibilità riguardanti commesse il cui corrispettivo consista nel diritto di gestire l'opera (*Build, Operate, Transfer* o *Build, Operate, Own*). Il campo di intervento è stato ulteriormente ampliato con la possibilità di finanziare "le spese relative a programmi di assistenza tecnica e studi di fattibilità collegati alle esportazioni ed agli investimenti italiani all'estero".

Anche la gestione di questi incentivi passerà alla Simest a partire dal 1 gennaio 1999.

#### *I consorzi all'esportazione (legge 21 febbraio 1989, n. 83)*

Il sostegno pubblico alle esportazioni guarda con sempre maggiore attenzione ai consorzi di imprese. Un numero sempre più alto di aziende, infatti, ricorre alla forma del consorzio per avviare attività promozionali e commerciali che altrimenti presenterebbero 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 1997 sono state 332 (15 in più rispetto all'anno precedente) e ne sono state accolte 317. Lo stanziamento disponibile di 20 miliardi, inferiore a quello del 1996, è stato quasi completamente utilizzato. Soltanto il 6% delle domande accolte proveniva dalle regioni meridionali del paese.

### ***Il sostegno finanziario alla costituzione di imprese miste (legge 24 aprile 1990, n. 100)***

La legge n. 100/1990 ha introdotto anche in Italia, sul modello di altri paesi industriali, alcune forme di sostegno pubblico alla costituzione di imprese miste all'estero, 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. In base a questa legge, nella sua formulazione originaria, la Simest può assumere partecipazioni di minoranza nelle società miste costituite all'estero da imprese italiane. Inoltre, nelle imprese miste a cui partecipa la Simest, la quota dell'operatore italiano nel capitale di rischio può ricevere un finanziamento agevolato da parte del Mediocredito Centrale.

Il decreto legislativo n. 143/1998, già menzionato più volte in questo paragrafo, ha cambiato profondamente la legge 100/1990, ampliando le possibilità d'azione della Simest. La novità più importante è costituita dal fatto che le imprese partecipate non devono più essere necessariamente "miste", ma possono essere anche interamente controllate da imprese italiane, "ovvero da imprese aventi stabile organizzazione in uno Stato dell'Unione Europea, controllate da imprese italiane". Si attua in questo modo, per la prima volta, una forma di sostegno pubblico agli investimenti esteri delle imprese italiane, che rappresentano una modalità di internazionalizzazione ormai necessaria su molti mercati, senza la quale la stessa crescita delle esportazioni e della produzione nazionale rischia di essere compromessa.

Il decreto aumenta dal 15% al 25% la quota di capitale che può essere sottoscritta dalla Simest, mantenendo l'obbligo generale di cessione della partecipazione entro otto anni dalla prima acquisizione, ma stabilendo anche la possibilità che il CIPE conceda delle deroghe, sia sul limite della quota di partecipazione che sul termine della cessione. Le possibilità di intervento della Simest sono ulteriormente accresciute dalle norme che le consentono 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*, "che abbiano finalità strumentali correlate al perseguimento degli obiettivi" di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese italiane.

Inoltre va ricordato ancora una volta che, in base al decreto, la Simest assumerà, a partire dal 1° gennaio 1999, la gestione di tutte le agevolazioni creditizie all'internazionalizzazione, incluse quelle prima affidate al Mediocredito Centrale e perciò gestirà direttamente anche gli incentivi finanziari già previsti dalla legge 100/1990, nonché quelli stabiliti dalla legge 317/1991 in favore delle piccole e medie imprese, anche cooperative, e dei loro consorzi e associazioni.

Il decreto contiene anche norme volte a rafforzare l'attività della 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. È previsto per la Finest un ampliamento delle possibilità operative analogo a quello concesso alla Simest, nonché un maggiore coordinamento tra le attività delle due società.

### ***L'attività della Simest nel 1997***

Nel 1997 il Consiglio di amministrazione ha approvato la partecipazione della Simest in 40 nuovi progetti di società miste, un numero leggermente inferiore a quello dell'anno precedente (46). Gli investimenti complessivi approvati dovrebbero ammontare a circa

4.700 miliardi di lire e dare lavoro a 6.900 addetti (tavola 8.15). Ai progetti di nuova formazione vanno aggiunte operazioni relative ad 1 revisione di piano e a 4 aumenti di capitale sociale in società già partecipate. L'impegno finanziario della Simest sarà di 67 miliardi di lire, di poco superiore a quello del 1996 (64 miliardi).

Sul piano geografico, 18 nuovi progetti riguardano paesi dell'Est europeo e soprattutto Polonia (5) e Romania (4), per un impegno finanziario della Simest di 17 miliardi,

#### PROGETTI DI SOCIETÀ MISTE APPROVATI NEL 1997

PAESI	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)
<b>NUOVI PROGETTI</b>					
<i>Paesi europei</i>					
Albania	1	12.000	50	6.700	1.050
Bulgaria					
Repubblica Ceca					
Croazia	1	400	10	600	90
CSI	1	32.300	174	18.700	2.300
Georgia					
Lituania					
Malta					
Polonia	5	65.107	1.860	42.765	8.330
Romania	4	19.013	724	19.864	2.060
Russia	2	3.930	24	6.650	1.020
Rep. Slovacca	2	12.322	215	7.862	1.300
Ucraina					
Ungheria	2	47.941	16	5.895	650
Uzbekistan					
<b>Totale paesi europei</b>	<b>18</b>	<b>193.013</b>	<b>3.073</b>	<b>109.036</b>	<b>16.800</b>
<i>Altri paesi</i>					
Argentina	4	3.950.127	1.494	183.251	18.150
Brasile	2	30.345	225	22.525	2.500
Cile	1	4.800	60	6.000	750
Cina	3	26.942	593	29.184	4.450
Cuba					
Egitto					
Hong Kong	1	3.400	1	3.525	600
India	5	215.871	890	76.203	7.600
Israele	1	22.168	33	6.800	750
Malaysia	1	2.295	28	3.500	550
Marocco	1	1.190	26	718	120
Messico	1	5.397	196	3.460	400
Sud Africa	2	259.841	271	95.674	7.800
Tunisia					
Turchia					
USA					
<b>Totale altri paesi</b>	<b>22</b>	<b>4.522.376</b>	<b>3.817</b>	<b>430.840</b>	<b>43.670</b>
<b>Totale nuovi progetti</b>	<b>40</b>	<b>4.715.389</b>	<b>6.890</b>	<b>539.876</b>	<b>60.470</b>
<b>PROGETTI GIÀ APPROVATI</b>					
Aumenti di capitale sociale	4	42.084		46.132	5.880
Ripianificazione	1	-47.000		2.745	500
<b>TOTALE</b>	<b>45</b>	<b>4.710.473</b>		<b>588.753</b>	<b>66.850</b>

(\*) Immobilizzazioni materiali e immateriali

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

pari al 28% dei nuovi progetti. Tra gli altri paesi assume un ruolo decisamente preponderante l'Argentina, a cui si indirizzano 4 progetti con un impegno Simest di 18 miliardi. Altri paesi che raccolgono un numero relativamente alto di progetti sono l'India, la Cina, il Sud Africa e il Brasile.

L'analisi settoriale dei progetti di società miste da costituire all'estero rivela, nell'ambito dell'industria manifatturiera, una netta prevalenza del comparto meccanico-elettromeccanico (tavola 8.16). In questo settore sono state attivate, infatti, 13 iniziative con previsioni di investimento di 295 miliardi circa e un impegno finanziario da parte della Simest di oltre 19 miliardi. Tali operazioni dovrebbero portare ad un impiego di 3.294 addetti.

D'altro canto le sole 3 iniziative approvate nel settore dei servizi dovrebbero generare investimenti per 3.900 miliardi circa e occupare 1.022 addetti, a fronte di un impegno finanziario della Simest di 16 miliardi.

Dall'inizio dell'attività al 31 dicembre 1997 la Simest ha approvato complessivamente 250 nuovi progetti, impegnandosi per circa 353 miliardi. Tuttavia, alla stessa data, soltanto 187 di essi potevano essere considerati attuati o in corso di attuazione. 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, ma che dovrebbero essere risolti con il decreto legislativo 143/1998.

Nel 1997 le partecipazioni effettivamente acquisite sono state 27 (5 in meno rispetto all'anno precedente) che, insieme con 12 aumenti di capitale, hanno assorbito impieghi per 48 miliardi (15 in più rispetto al 1996). Inoltre sono state cedute 9 partecipazioni per circa 24 miliardi (inclusa la cessione parziale di un'altra partecipazione). Le partici-

#### PROGETTI DI SOCIETA' MISTE APPROVATI NEL 1997

SETTORI	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)
<b>NUOVI PROGETTI</b>					
Meccanico-elettromeccanico	13	295.190	3.294	144.732	19.330
Tessile-abbigliamento	6	67.729	1.322	48.701	6.210
Agro-alimentare	4	49.451	482	9.381	2.980
Legno-arredamento	1	888	27	1.100	200
Chimico-farmaceutico	1	2.530	12	2.650	420
Elettronico-informatico	0	0	0	0	0
Metallurgico-siderurgico	1	255.850	236	91.800	7.200
Gomma-plastica	1	11.832	70	6.300	1.000
Edilizia-costruzioni	6	89.133	187	26.013	3.390
Servizi	3	3.900.800	1.022	179.600	15.690
Altri	4	41.986	238	29.599	4.050
<b>TOTALE</b>	<b>40</b>	<b>4.715.389</b>	<b>6.890</b>	<b>539.876</b>	<b>60.470</b>
<b>PROGETTI GIA' APPROVATI</b>					
Aumenti di capitale sociale	4	42.084		46.132	5.880
Ripianificazione	1	-47.000		2.745	500
<b>TOTALE</b>	<b>45</b>	<b>4.710.473</b>	<b>6.890</b>	<b>588.753</b>	<b>66.850</b>

(\*) Immobilizzazioni materiali e immateriali

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Simest

zioni acquisite tra l'inizio dell'attività e la fine del 1997 sono state 127, con una quota Simest di 179 miliardi. Al netto delle cessioni, le partecipazioni effettivamente detenute alla fine del 1997 erano 108.

Nel 1997 le imprese partecipate dalla Simest hanno ricevuto 29 finanziamenti agevolati dal Mediocredito Centrale per un importo complessivo di 123 miliardi di lire, con un incremento del 15,6% rispetto all'anno precedente.

## 8.2 I SERVIZI REALI

### *Premessa*

Questo paragrafo illustra l'offerta di servizi reali per l'internazionalizzazione delle imprese italiane.

Ai fini di una semplificazione dell'esposizione, tale offerta, pur vasta ed articolata, è stata suddivisa in quattro ambiti di attività: informazione, assistenza, promozione ed informazione.

Se da un lato tale suddivisione consente di illustrare in modo più agevole le differenti tipologie di servizi, dall'altro, da un punto di vista operativo, una distinzione tra le varie categorie è spesso ardua, a causa della concomitante presenza di contenuti e finalità informative, di assistenza, di promozione e talvolta anche di formazione in molti servizi reali per l'internazionalizzazione

Seppur la realtà operativa degli ultimi anni è stata caratterizzata da una notevole crescita del numero di organismi che offrono servizi in tale campo, il paragrafo è incentrato prevalentemente sull'attività dell'ICE, sia per il compito istituzionale assegnatogli di promuovere e sviluppare il commercio con l'estero nonché i processi di internazionalizzazione del sistema produttivo nazionale, sia per la non sempre agevole reperibilità di dati sull'attività degli altri soggetti esistenti.

La domanda di servizi reali per l'internazionalizzazione proviene in primo luogo dai circa 40.000 esportatori italiani abituali ed in secondo luogo dai cosiddetti utenti collettivi, vale a dire associazioni di categoria, consorzi di imprese, camere di commercio, istituti di credito, che li utilizzano nell'ambito della loro attività o li redistribuiscono alle imprese.

### *L'offerta di servizi reali*

L'offerta di servizi è alimentata da vari soggetti pubblici e privati sia sul territorio nazionale, sia sui mercati esteri.

L'ICE è uno dei principali soggetti pubblici operanti nel campo del sostegno all'internazionalizzazione. Il suo ruolo e la sua organizzazione sono stati ridefiniti dalla legge di riforma approvata nel 1997 (n. 68)<sup>6</sup>, che ha tra l'altro conferito un peso maggiore rispetto al passato ad attività, quali l'erogazione di servizi personalizzati, la collaborazione industriale e produttiva tra imprese e la promozione di investimenti esteri in Italia.

In particolare, l'ICE è chiamato a fornire assistenza alle piccole e medie imprese, che costituiscono pertanto il bacino di utenza prioritario della sua attività.

L'ICE ha altresì il compito di predisporre, con la supervisione del [Ministero del Commercio Estero](#) ed in concertazione con le associazioni settoriali e gli altri soggetti operanti a livello locale, un [programma annuale di iniziative promozionali](#). Tale programma è finalizzato a far conoscere alle imprese la destinazione delle risorse in relazione alle priorità geografiche e settoriali nonché alle tipologie promozionali. Le iniziative vengono organizzate e realizzate dagli uffici settoriali della sede centrale, che fungono da

---

<sup>6</sup> Cfr. in questo capitolo, l'approfondimento su *La riforma dell'ICE*.



interfaccia tra il mondo imprenditoriale italiano e la rete estera dell'ICE, che assicura il contatto finale con i mercati coinvolti.

Ai fini di un rapporto più stretto ed efficace con la realtà dei distretti industriali, il cui peso in termini di contributo all'internazionalizzazione del nostro paese è crescente, la legge di riforma dell'ICE delinea una nuova impostazione della presenza dell'Istituto a livello territoriale, basandola su due obiettivi attualmente in corso di realizzazione:

- un rapporto più ampio ed articolato con le Regioni al fine di pervenire – laddove esista una pluralità di organizzazioni di supporto al commercio estero – a strutture regionali unificate di assistenza all'internazionalizzazione, integrate per competenze (finanziarie, reali, assicurative) e per livelli di intervento (statale, regionale, camerale, consortile), con la partecipazione dell'ICE, nel quadro tracciato dalla recente legge Bassanini, che assegna alle Regioni rilevanti competenze in materia di commercio estero;
- la ristrutturazione della rete di uffici in Italia, cui affidare compiti più estesi che in passato di informazione ed assistenza sui mercati esteri.

Tra i soggetti pubblici con compiti di sostegno degli operatori italiani nei mercati internazionali, vanno inoltre citati [gli uffici commerciali delle ambasciate ed i consolati italiani all'estero](#). Tali strutture fanno parte della rete diplomatica, che ha una funzione di coordinamento delle istituzioni pubbliche operanti nei mercati internazionali, ai fini dell'attuazione della politica economica estera italiana.

L'attività di supporto privilegia le aziende ed i progetti di grandi dimensioni, ciò che la differenzia da quella complementare dell'ICE, finalizzata al sostegno delle aziende di piccole e medie dimensioni.

Le suddette istituzioni sono affiancate in vari mercati dalle Camere di commercio italiane all'estero, organizzazioni di diritto privato, il cui obiettivo è di fornire servizi promozionali, di informazione e di assistenza alle imprese italiane associate già presenti in loco. A causa della finalità specifica che li caratterizza, tali organismi appaiono poco idonei a favorire l'inserimento nel mercato interessato di nuove aziende, un'attività che spetta quindi ai soggetti pubblici istituzionalmente competenti, vale a dire la rete diplomatico-consolare e l'ICE.

A livello nazionale, oltre alla già menzionata rete italiana dell'ICE, altri soggetti pubblici di supporto all'internazionalizzazione sono il sistema camerale (camere di commercio e centri esteri regionali delle camere di commercio) e le rispettive aziende speciali (Promos e Formaper a Milano, Sinim a Reggio Emilia, Promofirenze a Firenze, ecc.), che erogano servizi di informazione per la selezione dei mercati e di assistenza, dando spesso luogo a sinergie con la rete estera dell'ICE.

L'esigenza di avvicinare alle aziende i sistemi di supporto al commercio estero è alla base della costituzione di apposite strutture da parte di Regioni e Province autonome (Ervet, Aster e Svex in Emilia Romagna, Finpiemonte in Piemonte, Finest e Informest in Friuli Venezia Giulia, ecc.), anche con la partecipazione di altri soggetti locali (banche, comuni, province, camere di commercio, associazioni di categoria) ed in qualche caso (ad esempio Informest) con la partecipazione dell'ICE.

D'altra parte, in prospettiva futura, come previsto dalla legge di riforma dell'ICE, l'obiettivo è la graduale costituzione di nuovi ambiti organizzativi in cui far confluire i vari enti a sostegno dell'internazionalizzazione operanti a livello locale, al fine di creare un unico interlocutore per le aziende regionali. In tale ottica, i rapporti di collaborazione avviati a seguito di convenzioni operative tra le regioni, i soggetti costituiti a livello regionale e l'ICE per la realizzazione di iniziative promozionali, potranno creare un terreno favorevole per le intese future. Un prospetto dei ricavi derivanti dalle attività dell'ICE per il 1997 e dei costi sostenuti nello stesso periodo, è contenuto nelle tavole 8.17 e 8.18.

Tra i soggetti pubblici anche gli enti fieristici forniscono servizi, dedicando la loro attività all'organizzazione di manifestazioni fieristiche in Italia ed erogando servizi promozionali complementari all'estero mediante loro società (ad esempio la Fiera di Milano tramite Milanfair Overseas Exhibitions e la Fiera di Bologna attraverso Fairsystem).

**TAVOLA DEI RICAVI**  
(valori in milioni di lire)

CATEGORIE	Esercizio 1997	Esercizio 1996	Variazione assoluta	Variazione Percentuale
A. Totale ricavi promozionali (1+2+3)	132.944	129.624	3.320	2,6
1) Assegnazioni promozionali di cui	72.312	78.898	-6.586	-8,3
Programma MINCOMES	70.700	74.306	-3.606	-4,8
Altre assegnazioni promozionali	1.612	4.592	-2.980	-64,9
2) Totale contributi	57.843	47.687	10.156	21,3
Contributi ditte	38.082	32.288	5.794	17,9
Contributi Regioni	8.017	5.980	2.037	34,1
Contributi altri Enti pubblici	11.744	9.419	2.325	24,7
3) Altri ricavi promozionali	2.789	3.039	-250	-8,2
B. Totale attività istituzionale (4+5)	215.121	223.822	-8.701	-3,9
4) Corrispettivi per prestazioni di servizi di cui	25.920	28.066	-2.146	-7,6
Assistenza	10.471	11.880	-1.409	-11,9
Informazione	132	162	-30	-18,5
Promozione	826	1.446	-620	-42,9
Controlli Tecnico – Agricoli	14.491	14.578	-87	-0,6
5) Ricavi istituzionali di cui	189.201	195.576	-6.555	-3,3
Proventi finanziari e diversi	9.201	7.399	1.802	24,3
Rimanenze finali	0	0	0	0,0
Contributo di funzionamento	180.000	188.357	-8.357	-4,4
<b>TOTALE RICAVI (A + B)</b>	<b>348.065</b>	<b>353.446</b>	<b>-5.381</b>	<b>-1,5</b>

Fonte: ICE

Tavola 8.17

**TAVOLA DEI COSTI**  
(valori in milioni di lire)

CATEGORIE	Esercizio 1997	Esercizio 1996	Variazione assoluta	Variazione Percentuale
A. Totale ricavi promozionali (1+2+3+4)	132.944	129.624	3.320	2,6
1) Acquisto di beni	4.184	5.926	-1.742	-29,4
2) Prestazioni di servizi	118.897	113.524	5.373	4,7
3) Costo del lavoro	7.221	8.341	-1.120	-13,4
4) Altri costi promozionali	2.642	1.833	809	44,1
B. Totale attività istituzionale (4+5+6+7)	213.812	216.798	-2.986	-1,4
4) Acquisto di beni	3.104	3.144	-40	-1,3
5) Prestazioni di servizi	40.998	43.484	-2.486	-5,7
6) Costo del lavoro	155.992	154.405	1.587	1,0
7) Altri costi promozionali	13.718	15.765	-2.047	-13,0
<b>TOTALE COSTI (A + B)</b>	<b>346.756</b>	<b>346.422</b>	<b>334</b>	<b>0,1</b>

Fonte: ICE

Tavola 8.18

Tra i soggetti pubblici, vanno infine menzionati quelli che, pur concentrandosi prevalentemente sui servizi di natura finanziaria, assicurano comunque un'assistenza informativa di base. È il caso ad esempio della **Simest**, Società Italiana per le Imprese Miste all'Estero, che fornisce a tal fine informazione ed assistenza alle aziende, del **Mediocredito Centrale** e della **SACE** – oggetto di apposita trattazione nell'ambito di questo stesso capitolo – nonché delle società finanziarie costituite in ambito regionale, quali la **Finest**.

A livello di soggetti privati o misti, l'assistenza agli operatori fornita dai consorzi export, dalle associazioni settoriali e dalle relative strutture di servizi si basa di frequente su di un collegamento con la rete estera dell'ICE. Fungendo da ponte tra il sistema camerale e le associazioni di categoria, **Mondimpresa**, già agenzia delle camere di commercio per la mondializzazione dell'impresa, trasformata nel 1994 in società consortile per azioni e partecipata da **Unioncamere** e **Confindustria**, promuove le attività di cooperazione internazionale per le imprese appartenenti ai due sistemi. Successivamente, ai suddetti soci fondatori si sono aggiunti la **Confcommercio**, la **Confartigianato** e la **Confagricoltura**.

Parimenti, gli istituti di credito offrono alle imprese servizi che spaziano dalle informazioni di primo orientamento sui mercati internazionali alla consulenza legale e finanziaria.

Sul fronte dei servizi ad elevata specializzazione, le società private di consulenza si presentano sul mercato con prestazioni finalizzate a segmenti ed argomenti specifici (assistenza normativa e sui programmi UE, informazioni commerciali, consulenza legale e contrattuale per la costituzione di società miste in aree geografiche circoscritte), ad eccezione di grandi società che offrono servizi più globali (**Dun & Bradstreet**, **Databank**, **Peat Marwick**, **Ernst & Young**, ecc.).

Infine, vanno menzionate altre due tipologie di soggetti, rispettivamente di derivazione europea e nazionale, che erogano servizi alle imprese.

La prima è quella delle strutture costituite anche a seguito dell'intervento di fondi dell'UE, vale a dire i **Business Innovation Centres (BIC)**, centri per la promozione dell'innovazione e della tecnologia delle PMI; gli **Euro Info Centers (EIC)**, che forniscono un supporto informativo e di consulenza in materia comunitaria; i consulenti del **Business Cooperation Network (BC-Net)**, che offrono una banca dati per la ricerca di partner nell'UE ed in altri paesi terzi; i **Parchi Tecnologici**, la cui attività è dedicata alla ricerca ed all'innovazione.

La seconda è quella dei distretti industriali, designati come aree – sistema caratterizzate da un'elevata concentrazione di piccole imprese ad elevata specializzazione produttiva. Infatti, in base all'art.21 della legge 317 del 1991, che prevede gli interventi per l'innovazione e lo sviluppo delle piccole e medie imprese, i distretti possono svolgere attività per la promozione e l'internazionalizzazione.

## ***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 infatti 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 o elemento di traino 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. Tale segmento, soprattutto ai livelli più semplici, appare quindi come il più presidiato.

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 (tra i quali l'ICE con l'Eurosportello di Verona), 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'informazione è quindi uno strumento fondamentale per elaborare strategie di sviluppo sui mercati internazionali sia dal punto di vista aziendale, sia da quello macroeconomico.

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 600 pubblicazioni](#) dedicate a congiunture, paesi, ricerche monografiche e di mercato, guide settoriali e per gli investimenti;
- le banche dati del sito Internet;
- il *Rapporto sul commercio estero*;
- il bollettino mensile *Scambi con l'estero – Note di aggiornamento*;
- convegni e seminari informativi.

Il 1997 ha visto l'Istituto impegnato nella continuazione del processo di revisione degli strumenti utilizzati per conseguire in modo più efficace gli obiettivi suddetti, con un'attenzione dedicata in via prioritaria all'innalzamento qualitativo dei prodotti informativi ed al potenziamento delle strutture informatiche.

Tale processo ha innanzitutto velocizzato l'aggiornamento e l'arricchimento della produzione editoriale nel corso dell'anno, con 273 titoli inseriti nel nuovo catalogo delle pubblicazioni 1997 (distribuito nel corso dell'anno a circa 27.000 nominativi), per un totale di circa 600 titoli, a fronte dei circa 400 del 1995/96. Le vendite di pubblicazioni sono passate da 1.600 nel 1996 a 1.813 nel 1997 (tavola 8.23), mentre sono state rese disponibili all'utenza 14.527 informazioni, di cui 8.032 richieste di merci flash, 850 offerte di merci flash, 5.370 gare, 272 finanziamenti.

In base agli intendimenti dell'Istituto, i servizi informativi 1997 sono peraltro solo una tappa intermedia di un processo complesso ed impegnativo il cui obiettivo è la realizzazione di un *Sistema Informativo Nazionale per il Commercio Estero*, un sistema in rete specificamente dedicato all'internazionalizzazione delle aziende italiane, aperto a tutti i soggetti pubblici e privati del nostro paese

### ***L'assistenza***

Nell'ambito dell'assistenza è possibile comprendere molte tipologie di servizi di supporto sui mercati esteri, che vanno dall'organizzazione di incontri con operatori locali, alla ricerca di partner, alla realizzazione di missioni di operatori ed alla organizzazione di iniziative specifiche di cooperazione o di promozione.

La presenza diretta di strutture di supporto sui mercati esteri garantisce agli operatori di poter rendere più produttiva la loro permanenza all'estero, grazie all'assistenza che ricevono direttamente sul mercato.

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, che contano su di una rete più diffusa. In taluni mercati con particolare presenza di collettività italiane, 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 e per l'assistenza operativa si rivolgono alla rete degli uffici ICE all'estero.

### ***L'attività di assistenza dell'ICE***

L'assistenza fornita dall'ICE può essere suddivisa in tre tipologie di **servizi** :

- servizi di analisi dei mercati
- servizi di assistenza e supporto operativo
- servizi di 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 natura (statistiche, doganali, fiscali, finanziarie, valutarie, sui regimi contrattuali, ecc.), che si prefiggono lo scopo di 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.

I dati disponibili tracciano un quadro contraddittorio dell'attività di assistenza dell'ICE.

In effetti, se da un lato, dal punto di vista quantitativo l'ultimo triennio ha mostrato una tendenza discendente, visto che il numero di servizi di assistenza a corrispettivo è passato dai 48.141 del 1995 ai 45.127 del 1996, ai 42.132 del 1997, dall'altro, dal punto di vista qualitativo, la percentuale di ricavi derivanti da servizi personalizzati è in crescita essendo passata dal 55% del 1995 al 62% del 1996/97. Inoltre, la clientela promozionale è in aumento essendo passata da 4.280 (1996) a 5.826 aziende (1997).

Da tali dati si desume che il minor numero di servizi erogati è parzialmente compensato da una domanda di assistenza più mirata alle specifiche esigenze aziendali e da un crescente gradimento per il servizio fornito in occasione delle iniziative promozionali.

Parimenti, ai dati relativi al bacino di utenza dell'ultimo quinquennio (67.000 utenti assistiti con una media annua di 45.000 servizi e di 14.000 utenti, di cui 4000 abbonati), si aggiungono altri riscontri che confermano l'esigenza di un'evoluzione in termini qualitativi. Infatti, in base ad un'indagine svolta dall'ABACUS nel 1997 sulla soddisfazione dei clienti dell'ICE, se la percentuale di utenti soddisfatti per aspetti, quali valutazione complessiva dei servizi, disponibilità degli uffici e facilità di comunicazione varia tra il 73% ed il 91%, è emersa allo stesso tempo l'esigenza di un deciso miglioramento del livello qualitativo di alcuni servizi a forte richiesta, come illustra la percentuale di insoddisfazione talvolta superiore al 50%.

### ***La formazione***

I servizi di formazione per l'internazionalizzazione assumono un ruolo strategico in una realtà economica in continuo divenire. Sono uno strumento per qualificare le risorse umane alla ricerca di una prima occupazione, ma anche per consentire alle imprese di seguire l'evoluzione dell'economia acquisendo vantaggi competitivi. I servizi di formazione destinati agli operatori esteri sono invece un mezzo per formare ed informare funzionari esteri sulla realtà economica italiana e favorire lo sviluppo degli scambi e delle collaborazioni internazionali.

Nel campo della formazione per l'internazionalizzazione, l'offerta più completa, oltre a quella dell'ICE, proviene principalmente dal sistema camerale italiano (centri esteri regionali) e dalle strutture da esso create – Istituto G. Tagliacarne, Formaper, IFOA, Promofirenze, Mondimpresa, ecc. – in collaborazione con soggetti presenti sul territorio (regioni, istituti di credito, associazioni, ecc.). Anche alcune istituzioni collegate alle università (Scuola di Management della Luiss, SDA Bocconi) dedicano alcuni corsi alla formazione in commercio estero sia per i giovani, sia per gli imprenditori. Altri istituti di formazione aziendale presentano la propria offerta di servizi di formazione in commercio estero, in particolare nelle zone svantaggiate del paese, dove è possibile usufruire dei finanziamenti del Fondo Sociale Europeo (ISIDA, CESTUD).

### ***L'attività di formazione dell'ICE***

In linea generale, l'ICE considera pertanto la formazione uno strumento indiretto di promozione della presenza italiana all'estero: contribuire alla preparazione professionale dei futuri export manager italiani e degli operatori stranieri provenienti da paesi di notevole interesse economico-commerciale per l'Italia rappresenta un investimento differito a favore dell'internazionalizzazione del sistema produttivo.

L'attività di formazione dell'ICE si svolge pertanto lungo tre linee direttrici distinte:

- formazione di giovani quadri aziendali italiani;
- formazione per operatori stranieri;
- programmi congiunti con le università italiane ed estere.

*Formazione di giovani quadri aziendali italiani*

In questo ambito, per fornire personale specializzato alle imprese italiane, l'ICE organizza da 35 anni corsi di specializzazione post-universitari in commercio estero (CORCE).

Tali corsi possono essere *polifunzionali* (corso nazionale "F. De Franceschi"), *specialistici* (lingue orientali, finanza internazionale, discipline tecnico-scientifiche) e *settoriali* (agroalimentare, chimico, macchine utensili, ecc.).

Nel 1997, il principale obiettivo al riguardo è stato l'avvicinamento dell'offerta di formazione alle esigenze delle imprese.

Tale avvicinamento è stato inteso in senso territoriale, con interventi su base regionale e nei distretti industriali ed una particolare attenzione al Mezzogiorno; in senso settoriale, con interventi specializzati per comparto; a livello di aggiornamento dei contenuti dei corsi, al fine di agevolare ulteriormente l'inserimento dei partecipanti tra i quadri aziendali dedicati all'internazionalizzazione.

In particolare, nel triennio 1995-97 (tavola 8.19), sono state realizzate 9 iniziative

**TAVOLE DI COMPARAZIONE ATTIVITA' DI FORMAZIONE 1995-1997***CORSI DI FORMAZIONE PER GIOVANI-COR.C.E.*

COR.C.E.	1995	1996	1997	TOTALI
INIZIATIVE	3	2	4	9
PARTECIPANTI	135	38	89	262
ORE DI FORMAZIONE	2.000	1.832	3.560	7.392

*CORSI DI FORMAZIONE INTERNAZIONALI PER STRANIERI*

1995	CORSI	PROGETTI U.E.	SEMINARI	TOTALE	
INIZIATIVE	7	1 (Urali)	1 (Polonia)	9	
PARTECIPANTI	119	330	50	499	
ORE	1.050	Formazione a distanza	12	1.062	
1996	CORSI	PROGETTI U.E.	MASTER	CONVEGNI SEMINARI	TOTALE
INIZIATIVE	6	2 (Kazakistan-Romania)	10	12 (Cina- Italia)	30
PARTECIPANTI	107	320	166	500	1.093
ORE	630	680	9.600	78	10.988
1997	CORSI	PROGETTI U.E.	CONVEGNI	TOTALE	
INIZIATIVE	6	1 (Kazakistan)	5 (Brasile-Cina-Italia)	9	
PARTECIPANTI	156	300	600	499	
ORE	1.636	720	30	2.386	

Fonte: ICE

con 262 partecipanti per un totale di 7.392 ore di formazione, mentre nei 35 anni di attività di formazione (90 corsi per oltre 85.000 ore di formazione), l'ICE ha specializzato in commercio estero circa 2.000 giovani, di cui mediamente oltre il 90% ha trovato occupazione entro 6 mesi dalla fine del corso.

#### *Formazione per operatori stranieri*

La funzione di investimento differito, di strumento indiretto di promozione dell'internazionalizzazione, insita nell'attività di formazione dell'ICE, si realizza anche nella parte di essa dedicata agli operatori stranieri, che vengono appunto individuati e selezionati nei paesi con maggiori opportunità di relazioni economico-commerciali con l'Italia. Nel 1997 ad esempio uno dei paesi prioritari è stata la Cina.

Gli interventi, con l'obiettivo di fornire interlocutori qualificati alle imprese italiane, vengono svolti dal 1971 a beneficio dei paesi in via di sviluppo, delle economie in transizione e di nuova industrializzazione e consistono in:

- corsi di base di *management* ed *export promotion*;
- corsi specialistici per *joint-venture* o per settori merceologici realizzati in Italia e nei paesi di origine, per la parte teorica, nei distretti industriali italiani, per la parte pratica.

Nel 1997 sono stati realizzati 4 corsi di base di *management* ed *export promotion* (2 dedicati rispettivamente a Tunisia, Marocco e ad Egitto, Giordania, Palestina e 2 alla Cina) ed un corso specialistico per *joint-venture* per manager cinesi. Tra gli altri interventi, vanno citati i seminari di formazione in Croazia, Slovenia, Cina e Brasile.

Per quanto riguarda i risultati conseguiti, nel triennio 1995/97 sono stati realizzati 19 corsi con 382 partecipanti per un totale di 3.316 ore di docenza; 32 altre iniziative (progetti UE, master, seminari e convegni) hanno potuto contare su 2.266 partecipanti per un totale di 11.120 ore di formazione (tavola 8.19).

In generale in 26 anni sono stati formati 1.400 nuovi manager da 77 paesi, a seguito di 70 corsi per circa 16.000 ore di docenza.

#### *Programmi con le università*

Questo ambito di attività è relativamente più recente, se paragonato con quelli precedenti, essendo stato avviato dal 1992, ma ha conosciuto un notevole sviluppo nel corso di questi anni, coinvolgendo numerose università italiane ed estere.

Gli obiettivi sono la diffusione della cultura economica, lo scambio di conoscenze tra il mondo accademico e quello imprenditoriale ed il supporto all'impegno delle Università per avvicinare formazione teorica e pratica d'impresa.

In sintesi, l'ICE collabora con le università per organizzare seminari, convegni, scambi di studenti e docenti, di informazioni e stage.

Nel 1997 è quindi proseguito lo sviluppo dei programmi in questione, con azioni di consolidamento in Cina e di avvio nel Mediterraneo, finalizzate a porre in risalto presso il mondo accademico ed imprenditoriale le prospettive di aree geografiche di notevoli potenzialità in termini di relazioni economiche bilaterali con l'Italia.

Nel complesso, dal 1992 sono stati conclusi 20 accordi con università e *business school* italiane ed estere, grazie ai quali sono stati realizzati 10 master di 8 mesi per 166 giovani provenienti da paesi in via di sviluppo o in transizione nonché circa 200 stage all'anno in Italia ed all'estero a beneficio di studenti e laureati italiani.



## La promozione

Le azioni di promozione hanno lo scopo di valorizzare la produzione e l'immagine 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 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, e le Regioni e le loro strutture di servizi (ad esempio la Ervet) propongono 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.

### 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 di 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; 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 farà 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.

In sintesi, da un punto di vista operativo, 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 di 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.

In tale quadro si inserisce il programma promozionale del 1997, che ha previsto una serie di iniziative da realizzare con uno stanziamento pubblico complessivo di 132,9 miliardi di lire (tavola 8.20). In particolare, l'attività promozionale svolta con fondi erogati dal Ministero del commercio con l'estero, per un totale di 124,3 miliardi è stata destinata in prevalenza all'area del Pacifico, al Nordamerica, all'Unione Europea ed all'Europa orientale (tavola 8.21), mentre i sistemi merceologici interessati in via prioritaria sono

**ATTIVITA' PROMOZIONALE-1997. RIPARTIZIONE PER COMMITTENTI***(valori in milioni di lire)*

COMMITTENTI	SPESA	Peso percentuale sul totale	CONTRIBUTO PRIVATO	Peso percentuale del contributo sulla spesa
Programma Promozionale Mincomes:	124.320	93,5	51.122	41,1
di cui:				
Mincomes Legge 71/76 (A)	113.521	85,4	45.810	40,4
Mincomes Mezzogiorno-FESR (T)	6.530	4,9	5.006	76,7
Mincomes "Progetti Speciali" - Legge 156/93 (G)	4.205	3,2	306	7,3
Mincomes - Phare (L)	64	0,1	0	0,0
Programma Promozionale non Mincomes:	8.624	6,5	6.722	77,9
di cui:				
Regioni (R)	5.956	4,5	5.885	98,8
Ministero Politiche Agricole -MI.P.A. (C)	1.513	1,1	440	29,1
Minindustria (D)	675	0,5	0	0,0
Privati (P)	408	0,3	389	95,4
Unione Europea (F)	40	0,0	3	7,9
Altri Enti Pubblici (Q)	24	0,0	0	0,0
M A E (V)	7	0,0	3.974	53,6
<b>TOTALE</b>	<b>132.944</b>	<b>100,0</b>	<b>57.843</b>	<b>43,5</b>

Fonte : ICE - Area Budget e Controllo

Tavola 8.20

stati i beni di consumo e i beni strumentali. I principali settori coinvolti sono stati quelli delle macchine utensili ed apparecchi meccanici, agro-alimentare, bevande e prodotti zootecnici e tessili-abbigliamento, articoli di vestiario ed accessori (tavole 8.22-8.23). Le tipologie di iniziativa più utilizzate sono state la partecipazione a fiere, mostre autonome ed azioni di comunicazione e pubblicità (tavola 8.23).

Una valutazione globale dell'attività di promozione non può prescindere da un confronto su base pluriennale tra la distribuzione geografica e settoriale dei fondi promozionali e la struttura delle esportazioni italiane.

Da un esame delle tavole 8.24 e 8.25 relative alla struttura geografica e settoriale dei fondi promozionali ICE e delle esportazioni nazionali nel periodo 1991-1998, è possibile trarre alcune interessanti considerazioni.

In primo luogo, per quanto riguarda la distribuzione geografica (tavola 8.24), va registrata una tendenza calante dei fondi destinati ad iniziative promozionali nei paesi industriali (passati dal 67,4% del totale nel 1991 al 41,2% nel 1998). Tale calo è dovuto essenzialmente a due fattori collegati tra loro:

1) la modesta crescita o addirittura la stagnazione dei mercati dei paesi industriali, che hanno caratterizzato finora il decennio in corso con domande interne strutturalmente ridimensionate, sono tra le principali cause della costante flessione del peso percentuale delle esportazioni italiane verso tali paesi; date tali condizioni, si è reso necessario un riorientamento graduale, ma costante delle risorse finanziarie destinate all'azione promozionale verso altre aree dalle prospettive più favorevoli, che garantissero maggiori ritorni dell'azione medesima a favore delle aziende italiane;

2) tale situazione ha quindi rafforzato l'obiettivo già da anni perseguito dall'ICE di

**ATTIVITA' PROMOZIONALE-1997**  
**RIPARTIZIONE PER AREE GEO-ECONOMICHE E PRINCIPALI PAESI (\*)**  
*(valori in milioni di lire)*

AREE E PAESI	Fondi erogati dal Ministero del commercio con l'estero	Ripartizione percentuale sul totale
<b>UNIONE EUROPEA</b>	<b>22.246</b>	<b>17,9</b>
Germania	11.557	52,0
Francia	4.599	20,7
Regno Unito	2.010	9,0
Paesi Bassi	966	4,3
<b>EUROPA ORIENTALE</b>	<b>10.060</b>	<b>8,0</b>
CSI/Russia	7.347	73,0
Polonia	590	5,9
<b>EUROPA EXTRA U.E.</b>	<b>1.208</b>	<b>1,0</b>
Svizzera	716	34,2
Turchia	414	59,2
<b>NORDAMERICA</b>	<b>23.710</b>	<b>19,0</b>
Stati Uniti	21.985	92,7
Canada	586	2,5
<b>AMERICA LATINA</b>	<b>4.832</b>	<b>3,9</b>
Brasile	1.757	36,4
Argentina	1.248	25,8
Perù	367	7,6
<b>ASIA (ESTREMO ORIENTE)</b>	<b>40.796</b>	<b>32,8</b>
Cina	17.210	42,2
Giappone	11.440	28,0
Hong Kong	5.499	13,5
Singapore	2.439	6,0
Corea del Sud	1.269	3,1
<b>ALTRI ASIA</b>	<b>4.300</b>	<b>3,5</b>
India	1.420	33,0
Arabia Saudita	867	20,2
Iran	518	12,0
Vietnam	433	10,1
<b>AFRICA</b>	<b>2.065</b>	<b>1,7</b>
Egitto	1.070	51,8
Sudafrica	590	28,6
<b>ITALIA</b>	<b>2.052</b>	<b>1,7</b>
<b>PAESI VARI MONDO</b>	<b>13.050</b>	<b>10,5</b>
<b>TOTALE</b>	<b>124.320</b>	<b>100,0</b>

\* I valori si riferiscono agli importi spesi per iniziative realizzate o in corso di realizzazione nel 1997 su fondi promozionali 1997 e precedenti

Fonte: ICE- Area Budget e Controllo

**ATTIVITA' PROMOZIONALE - 1997**  
**RIPARTIZIONE PER COMPARTI MERCEOLOGICI E PRINCIPALI SETTORI**  
*(valori in milioni di lire)*

SETTORI	Fondi erogati dal Ministero del commercio con l'estero	Ripartizione percentuale sul totale
Macchine utensili ed apparecchi meccanici	23.701	19,0
di cui: Macchine lavorazione metalli	5.560	23,5
Macchine tessili e lavorazione pelli	3.535	14,9
Macchine per il confezionamento ed imballaggio	2.662	11,2
Macchine lavorazione plastica e gomma	1.983	8,4
Macchine lavorazione marmo	1.329	5,6
Macchine per l'industria alimentare	1.220	5,2
Agro-alimentari, bevande e prodotti zootecnici (*)	21.329	17,1
di cui: Alimentari e bevande	8.962	42,0
Vini	1.449	6,8
Ortoflorofruttili	994	4,7
Prodotti Dolciari	737	3,5
Oli e grassi animali e vegetali	336	1,6
Zootecnia	126	0,6
Intersettoriali	8.725	40,9
Tessili, abbigliamento, articoli vestiario ed accessori	13.342	10,7
di cui: Tessile ed abbigliamento	3.603	27,0
Tessili	1.970	14,8
Altri articoli di vestiario ed accessori	7.769	58,2
Elettronica ed elettrotecnica	7.447	6,0
di cui: Apparecchi per comunicazione e componenti elettronici	5.516	74,1
Mobili ed apparecchi di illuminazione	7.365	5,9
Abbigliamento pelle, pellicceria e concia del cuoio	6.660	5,4
di cui: Abbigliamento in pelle	3.916	58,8
Pellicce	2.039	30,6
Gioielleria ed oreficeria	4.894	3,9
Edilizia e materiali da costruzione	4.531	3,6
di cui: Materiali da costruzione	2.325	51,3
Pietre e marmi	1.193	26,3
Piastrelle e lastre in ceramica per pavimentazione e rivestimento	612	13,5
Calzature ed accessori	3.413	2,7
Oggettistica da regalo, casalinghi e piccoli elettrodomestici	3.356	2,7
Mezzi di trasporto, parti ricambio e accessori	2.818	2,3
di cui: Autoveicoli e accessori	1.065	37,8
Cantieristica, imbarcazioni da diporto e sportive	933	33,1
Cicli e motocicli	507	18,0
Chimica	1.074	0,9
Giochi, giocattoli, strumenti musicali	451	0,4
Legno, sughero e industria della carta	287	0,2
Occhialeria	234	0,2
Siderurgia	195	0,2

segue

**Segue: ATTIVITA' PROMOZIONALE - 1997**  
**RIPARTIZIONE PER COMPARTI MERCEOLOGICI E PRINCIPALI SETTORI**  
*(valori in milioni di lire)*

SETTORI	Fondi erogati dal Ministero del commercio con l'estero	Ripartizione percentuale sul totale
Plurisettoriali	23.224	18,7
di cui: Progetto Mezzogiorno	3.629	15,6
Investimenti esteri in Italia	3.540	15,2
Plurisettoriali del comparto beni strumentali	3.100	13,3
Subfornitura	3.012	13,0
Cooperazione e Collaborazione Industriale	1.593	6,9
Plurisettoriali del comparto beni di consumo	1.540	6,6
Formazione	1.261	5,4
Intersettoriali e vari	5.549	23,9
<b>TOTALE</b>	<b>124.320</b>	<b>100,0</b>

(\*) Comprende tutte le iniziative del comparto agroalimentare finanziate dal Mincomes. Non comprende, quindi, il programma finanziato dal Ministero per le politiche agricole (M.I.P.A.) che nel 1997 ha avuto una spesa promozionale pari a 1.513 milioni di lire

Fonte: ICE - Area Budget e Controllo

Tavola 8.22

**ATTIVITA' PROMOZIONALE - 1997**  
**RIPARTIZIONE PER TIPOLOGIE DI INIZIATIVA**  
*(valori in milioni di lire)*

TIPOLOGIE	Spesa	Ripartizione percentuale sul totale
Partecipazioni collettive a Mostre e Fiere	59.230	47,6
Mostre autonome	18.536	14,9
Comunicazione e pubblicità	7.534	6,1
Missioni in Italia di operatori/esperti/giornalisti	4.739	3,8
Convegni, seminari, workshop	3.385	2,7
Ricerche ed indagini di mercato	3.082	2,5
Corsi di formazione	2.962	2,4
Newsletter, cataloghi, repertori ed inserti	2.219	1,8
Iniziative speciali tessile, abbigliamento e calzature	2.206	1,8
Nuclei operativi	1.560	1,3
Azioni di comunicazione e conferenze stampa	1.252	1,0
Uffici Informazioni c/o fiere estere	994	0,8
Giornate gastronomiche e degustazione vini	936	0,7
Spese generali di progetto	715	0,6
Azioni presso la Grande Distribuzione	436	0,5
Missioni all'estero di operatori ed esperti	414	0,3
Cooperazione e collaborazione industriale	220	0,2
Attività con U.E. ed altri Organismi Internazionali	78	0,1
Azioni a favore del Countertrade	72	0,1
Azioni a favore dell'import strategico	39	0,0
Iniziative di immagine	29	0,0
Azioni a favore degli investimenti esteri	1.818	0,0
Iniziative promozionali plurime	13.680	11,0
<b>TOTALE</b>	<b>124.320</b>	<b>100,0</b>

\* I valori si riferiscono agli importi spesi per iniziative realizzate o in corso di realizzazione nel 1997 a valore su fondi promozionali 1997 e precedenti

Fonte: ICE - Area Budget e Controllo

Tav. 8.23

**STRUTTURA GEOGRAFICA DEI FONDI PROMOZIONALI \*  
E DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE**  
(pesi percentuali)

AREE GEO-ECONOMICHE	1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998
	fondi	export	fondi	export	fondi	export	fondi	export	fondi	export	fondi	export	fondi	export	fondi
Paesi industriali	67,4	78,3	66,4	76,1	66,8	73,0	58,4	73,4	47,1	72,9	51,0	71,0	44,8	70,1	41,2
Unione Europea	28,2	59,0	30,4	57,7	35,2	57,4	30,1	57,7	20,5	57,5	21,8	55,6	18,3	54,6	12,2
EFTA	0,7	8,7	1,6	8,2	1,8	4,4	1,8	4,2	1,5	4,2	1,4	4,2	0,8	4,0	0,6
Nord America	17,5	7,7	18,5	7,7	15,1	8,6	16,3	8,6	18,6	8,2	19,0	8,1	18,4	8,7	23,1
Altri paesi industriali	21,0	2,8	15,9	2,5	14,7	2,6	10,2	2,6	6,5	3,1	8,8	3,1	7,4	2,8	5,3
Paesi in transizione	10,9	4,1	10,6	4,8	9,4	5,3	8,5	5,3	8,5	6,6	8,8	7,6	10,8	8,3	12,7
Paesi in via di sviluppo	21,6	17,7	23,0	18,8	23,7	21,3	33,1	21,3	44,4	20,0	40,1	20,9	44,4	21,2	46,1
Medio Oriente ed Europa	5,6	7,0	4,5	7,7	6,6	8,3	6,7	8,3	8,1	6,7	5,5	7,0	3,4	7,0	4,0
Asia	9,6	5,2	12,6	5,3	12,0	6,9	19,2	6,9	26,5	7,4	25,5	7,8	33,2	7,2	30,1
America Latina	5,4	2,4	4,0	2,8	3,9	3,3	6,1	3,3	8,7	3,5	7,2	3,6	6,6	4,4	11,4
Africa	1,0	3,0	1,9	3,0	1,2	2,8	1,2	2,8	1,0	2,4	1,9	2,4	1,4	2,6	0,6
<b>TOTALE</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>	<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>	<b>100,0</b>
TOTALE PER AREE <sup>1</sup>	74,5		81,0		77,0		89,7		79,3		69,7		64,0		66,0
INIZIATIVE ITALIA/MONDO <sup>1</sup>	15,5		37,5		33,0		37,3		26,7		16,3		31,0		24,0
<b>TOTALE GENERALE<sup>1</sup></b>	<b>90,1</b>	<b>209.728</b>	<b>118,5</b>	<b>219.436</b>	<b>110,0</b>	<b>266.214</b>	<b>127,0</b>	<b>308.046</b>	<b>106,0</b>	<b>381.175</b>	<b>86,0</b>	<b>388.885</b>	<b>95,0</b>	<b>405.732</b>	<b>90,0</b>

<sup>1</sup> Valori espressi in miliardi di lire

Fonte: elaborazioni su dati ICE e ISTAT

Tavola 8.24

favorire una crescita della presenza italiana in mercati alternativi a quelli tradizionali, in particolare nei paesi in via di sviluppo. Questo obiettivo è stato perseguito con un costante incremento del peso percentuale dei fondi destinati ai paesi in esame, più che raddoppiatosi nel periodo 1991/98 (essendo passato dal 21,6% a ben il 46,1%), al fine di agevolare, nei limiti consentiti da un'attività di natura promozionale, lo sfruttamento delle opportunità esistenti. Se da un lato non è possibile quantificare l'apporto di tale attività alla proiezione italiana sui mercati esteri, a causa dell'estrema difficoltà di reperire dati al riguardo, dall'altro va evidenziata la crescita del peso percentuale dei paesi in via di sviluppo sulle esportazioni nazionali (passato dal 17,7% del 91 al 21,2% del 1997).

Un discorso a parte va fatto per i paesi in transizione, altro importante obiettivo della proiezione estera delle aziende italiane.

In proposito, il graduale calo dei fondi ad essi destinati dal 1991 al 1995 (dal 10,9 all'8,5%) è stato dovuto soprattutto alle difficili condizioni di tali paesi, caratterizzati in tali anni dalle fasi più impegnative dei processi di liberalizzazione economica avviati all'inizio del decennio e tuttora in corso.

Il miglioramento della situazione economica, almeno dal punto di vista strutturale, avvenuto in misura maggiore o minore a partire dal 1995 nei paesi in transizione, ha indotto un'inversione di tendenza in termini di peso percentuale dei fondi promozionali, passato dall'8,5% del 1995 all'8,8% del 1996, fino ad arrivare al 12,7% del 1998.

In secondo luogo, per quanto concerne la struttura settoriale (tavola 8.25), nel periodo 1991/98 i fondi promozionali sono stati destinati in via prioritaria a quattro macro settori: prodotti metalmeccanici (peso percentuale oscillante tra il 30,4 ed il 46,3 % del totale); tessili, cuoio ed abbigliamento (peso percentuale oscillante tra il 14,6 ed il 41,3% del

**STRUTTURA SETTORIALE DEI FONDI PROMOZIONALI\*  
E DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE**  
(pesi percentuali)

SETTORI	1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998
	fondi	export	fondi	export	fondi	export	fondi	export	fondi	export	fondi	export	fondi	export	fondi
Agricoltura, silvicoltura, pesca,															
alimentari, bevande e tabacchi	11,5	7,2	10,1	7,4	11,3	7,2	9,1	7,0	11,4	7,0	15,2	6,9	14,4	6,7	13,0
di cui:															
Bevande, vini e liquori	1,4	1,4	1,9	1,4	1,9	1,1	1,3	1,2	0,9	1,2	1,1	1,0	2,2	1,0	2,0
Altri	10,1	5,8	8,2	6,0	9,3	6,1	7,8	5,8	10,4	5,8	14,1	5,9	12,2	5,7	11,0
Prodotti energetici	0,0	2,3	0,0	2,2	0,0	2,2	0,0	1,6	0,0	1,4	0,0	1,5	0,0	1,7	0,0
Minerali ferrosi e non ferrosi	0,0	4,3	0,0	4,1	0,0	4,5	0,0	4,4	0,0	4,6	0,0	4,0	0,0	4,0	0,0
Minerali e prodotti non metallici	7,1	4,1	4,7	4,2	6,4	4,2	4,7	4,2	4,5	4,0	3,9	3,9	3,9	4,0	4,9
Prodotti chimici	1,0	7,5	0,2	7,9	0,3	7,9	0,2	8,0	1,1	8,3	2,0	8,3	1,2	8,6	2,0
Prodotti metalmeccanici	41,2	34,4	30,4	34,2	35,1	35,1	34,9	34,6	39,0	35,1	46,3	36,0	38,0	36,0	37,0
di cui:															
macchine lavorazione metalli	4,4	1,1	6,6	0,9	7,1	0,8	6,4	0,8	8,2	0,8	8,8	0,9	7,3	1,0	5,7
macchine tessili	5,2	1,0	2,7	1,1	1,7	1,0	3,1	1,0	2,4	0,9	3,1	1,1	3,0	1,1	2,7
macchine agricole e per zootecnia	3,2	0,5	1,9	0,5	1,5	0,5	1,7	0,5	1,7	0,5	2,2	0,6	1,3	0,5	1,1
macch. indust. aliment. e chimi.	1,6	1,8	1,0	1,7	1,8	2,8	1,4	2,8	1,9	2,6	1,7	2,9	1,4	2,9	1,8
Altri	26,8	30,0	18,2	30,0	23,0	30,0	22,3	29,5	24,8	30,3	30,5	30,5	25,0	30,3	25,7
Mezzi di trasporto	2,2	10,6	2,4	10,0	2,6	9,0	3,7	9,4	4,6	10,0	2,7	10,0	3,2	9,8	3,1
Tessili, cuoio e abbigliamento	24,4	17,6	41,3	17,6	33,9	17,3	36,0	17,7	24,7	16,7	14,6	16,8	22,9	16,6	23,6
Legno, carta, gomma, altri															
prodotti industriali	12,6	12,2	11,1	12,4	10,4	12,9	11,4	12,8	14,8	13,0	15,4	12,7	16,4	12,8	16,5
di cui:															
oreficeria, argenteria, gioielleria	5,6	2,2	3,5	2,2	3,2	2,5	2,4	2,2	3,2	2,0	3,1	2,0	4,2	2,0	3,7
Altri	7,0	10,0	7,6	10,2	7,2	10,4	9,0	10,6	11,6	11,0	12,3	10,7	12,2	10,8	12,8
<b>TOTALE</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>	<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>	<b>100,0</b>
TOT. INIZIATIVE SETTORIALI <sup>1</sup>	80,8		95,8		86,8		103,2		84,4		64,6		67,5		60,1
INIZIATIVE PLURISSETTORIALI <sup>1</sup>	9,3		22,7		23,2		23,8		21,6		21,4		27,5		29,9
<b>TOTALE GENERALE<sup>1</sup></b>	<b>90,1</b>	<b>209.728</b>	<b>118,5</b>	<b>219.436</b>	<b>110,0</b>	<b>266.214</b>	<b>127,0</b>	<b>308.046</b>	<b>106,0</b>	<b>381.175</b>	<b>86,0</b>	<b>388.885</b>	<b>95,0</b>	<b>405.732</b>	<b>90,0</b>

\* dati di preventivo

<sup>1</sup> Valori espressi in miliardi di lire

Fonte: elaborazioni su dati ICE e ISTAT

Tavola 8.25

totale); legno, carta, gomma ed altri prodotti industriali (peso percentuale oscillante tra il 10,4% ed il 16,5%); agricoltura e comparti collegati (peso percentuale oscillante tra il 9,1% ed il 15,2% ).

Tra gli altri settori, vanno citati quello dei minerali e prodotti non metallici (peso percentuale oscillante tra il 3,9 ed il 7,1%) e dei mezzi di trasporto (peso percentuale oscillante tra il 2,2 ed il 4,6%).

Le oscillazioni anche ampie nei singoli anni sono state dovute alla necessità di modificare l'ordine di priorità a seconda delle singole esigenze settoriali e delle condizioni dei mercati di destinazione ed hanno consentito di tarare gli interventi annuali per mirare a rafforzare le quote di ciascun settore sui mercati internazionali.

## **VERSO UN MAGGIORE COORDINAMENTO DELLA POLITICA ECONOMICA ESTERA: IL DECRETO LEGISLATIVO N. 143/1998**

P. Lelio Iapadre\*

### ***Introduzione: i diversi aspetti del problema del coordinamento***

*I numerosi studi e dibattiti che affrontano gli aspetti internazionali della politica economica italiana si concludono ineluttabilmente, ormai da molti anni, denunciando la sovrapposizione di competenze e lo scarso coordinamento operativo dei diversi soggetti che se ne occupano.<sup>1</sup>*

*Il problema riguarda innanzitutto l'organizzazione del governo: la ripartizione delle funzioni tra i ministeri appare a molti inadeguata rispetto alle esigenze poste dalla fase attuale dell'evoluzione economica mondiale, in cui si fanno sempre più evidenti le notevoli ripercussioni internazionali che può avere qualsiasi intervento di politica economica, pur se concepito inizialmente per fini esclusivamente interni. Ciò vale non soltanto a livello macroeconomico, ma anche sul piano delle politiche strutturali. Considerando sia la definizione delle regole di funzionamento dei mercati, sia l'uso degli strumenti di sostegno pubblico alle imprese, è ormai difficile sostenere che la tradizionale distinzione tra politica industriale e politica commerciale abbia ancora senso. Esporre le imprese agli stimoli della concorrenza internazionale, promuovendo nelle sedi istituzionali appropriate un rapido ridimensionamento delle barriere agli scambi, è forse il modo migliore per rafforzare la loro capacità competitiva su tutti i mercati e quindi anche su quello interno. D'altra parte, i sussidi concessi alle imprese, nei casi in cui siano ancora ritenuti utili, hanno comunque effetti simili – interni ed esterni – indipendentemente dal fatto che il loro obiettivo dichiarato sia la crescita delle esportazioni o, ad esempio, il rinnovamento tecnologico degli impianti.*

*In secondo luogo, sul piano operativo, il problema del coordinamento coinvolge i diversi enti a cui è affidata la gestione degli strumenti: il Mediocredito Centrale per la maggior parte delle agevolazioni creditizie, la SACE per la loro assicurazione, la SIME-ST e altre società finanziarie pubbliche per la partecipazione agli investimenti esteri, l'ICE e il sistema camerale per i servizi reali all'internazionalizzazione, e altri ancora. Le complicazioni derivano non soltanto dalla molteplicità degli enti, ma anche dal fatto che ciascuno di essi è collegato in modo diverso alla struttura ministeriale.*

*In terzo luogo va considerata la tendenza sempre più forte verso l'ampliamento del ruolo delle regioni e di altri soggetti locali in tutte le politiche di sviluppo. Si tratta di un processo benefico, soprattutto in una realtà come quella italiana dove il fenomeno dei distretti industriali testimonia che i fattori di alimentazione dello sviluppo sono radicati in modo molto profondo e diverso nelle varie situazioni locali. Tuttavia non va sottovalutato il pericolo che le burocrazie nazionali entrino in conflitto con quelle locali, come del resto è già avvenuto, accentuando ulteriormente la confusione dei ruoli e la dispersione delle risorse.*

*Infine non va dimenticato che molte decisioni importanti di politica economica, anche sul piano strutturale, si prendono ormai in sedi sovranazionali. Il problema della concertazione investe quindi anche le rappresentanze italiane presso gli organismi internazionali, le quali, secondo molti osservatori, non sempre svolgono un ruolo adeguato alle necessità, sia perché non hanno le necessarie competenze tecniche, sia perché risentono delle difficoltà di coordinamento delle diverse strutture governative da cui dipendono.*

\* Università di Roma "La Sapienza" e Osservatorio economico del Ministero del commercio con l'estero

<sup>1</sup> Una recente ampia rassegna comparativa dei problemi della politica economica estera in Italia e in alcuni tra i principali paesi industriali è contenuta in Bonvicini e Guerrieri Paleotti (1997).



*In astratto, il ventaglio delle soluzioni possibili per questi problemi è ampio: a un estremo si colloca la ricorrente proposta di attribuire le competenze di politica industriale e commerciale a strutture uniche, sia a livello ministeriale che operativo<sup>2</sup>; all'estremo opposto, assumendo come data la ripartizione delle funzioni, si può fare appello alla cooperazione spontanea tra gli organismi esistenti<sup>3</sup>, oppure confidare nei presunti benefici di qualche forma di competizione istituzionale tra di essi.*

*Una soluzione intermedia consiste nel costituire un centro di coordinamento delle strutture esistenti che, senza mettere in discussione l'attribuzione delle competenze tra i ministeri, offra linee di orientamento comuni o almeno costituisca una sede di confronto e mediazione tra le diverse strategie. A questa impostazione sembra ispirarsi un recente decreto legislativo (31 marzo 1998, n. 143) che, in attuazione di una legge di delega per la riforma della pubblica amministrazione (15 marzo 1997, n. 59), contiene nuove disposizioni in materia di commercio estero, tra le quali l'attribuzione di importanti funzioni di coordinamento e di indirizzo strategico al Comitato interministeriale per la programmazione economica (CIPE) e la costituzione, al suo interno, di un'apposita commissione permanente.*

*In questa nota saranno illustrati la struttura e i compiti della commissione, cercando di valutare a quali condizioni essa potrà svolgerli efficacemente.*

### **Il ruolo del CIPE nel decreto legislativo n. 143/1998**

*I poteri conferiti al CIPE dal decreto 143 riguardano le deliberazioni sull'attività della SACE (definizione delle operazioni e delle categorie di rischi assicurabili, direttive sulla valutazione dei rischi relativi a ciascun paese, piano previsionale degli impegni assicurativi, integrazioni del fondo di riserva), il finanziamento dei crediti all'esportazione (definizione della tipologia e delle caratteristiche delle operazioni agevolabili, piano previsionale dei fabbisogni finanziari), le misure in favore dell'internazionalizzazione delle imprese (definizione dei casi di deroga ai limiti previsti per l'attività della SIME-ST), la collaborazione industriale (individuazione dei paesi a cui si applicano i contributi e i finanziamenti previsti dalla legge 212/1992).*

*La Commissione permanente per il coordinamento e l'indirizzo strategico della politica commerciale con l'estero, costituita dal decreto 143, si configura come organismo collegiale del CIPE<sup>4</sup> per la materia del commercio con l'estero. La commissione è "presieduta dal Presidente del Consiglio dei Ministri o per sua delega dal Ministro del commercio con l'estero e composta dai Ministri del tesoro, del bilancio e della programmazione economica, degli affari esteri, del commercio con l'estero, dell'industria, del commercio e dell'artigianato e delle politiche agricole." Le sue deliberazioni "sono sottoposte all'esame del CIPE ed hanno corso qualora il CIPE non le esamini entro trenta giorni dalla loro trasmissione. La commissione delibera su proposta del Ministro del commercio con l'estero" (art. 24 comma 1).*

*I poteri di indirizzo specifici della commissione sono definiti dai commi 2 e 3, nei*

<sup>2</sup> Una ricerca realizzata dalla Commissione Rapporti Internazionali del CNEL (1992, pp. 12-13) si concludeva con la proposta di semplificare drasticamente il sistema "nei seguenti termini:

- una sola legge (o Testo Unico) di riferimento;
- un solo Dicastero responsabile dinanzi alla sola legge di riferimento e, conseguentemente, un solo "sportello ministeriale" quale interlocutore istituzionale delle altre Amministrazioni, delle imprese e loro organizzazioni;
- un fondo finanziario globale a valere sulla legge di riferimento, anche se indicativamente articolato per supportare le diverse finalità perseguite dalla legge medesima;
- un solo "braccio secolare" per gestire operativamente il supporto pubblico all'internazionalizzazione e quale "contro-faccia" per le imprese."

<sup>3</sup> Un esempio interessante di iniziativa concertata tra i diversi organismi pubblici, le banche e le imprese riguarda la presenza italiana in Estremo Oriente ed è descritto in Rossi (1997). Inoltre vanno menzionate le recenti "missioni di diplomazia economica" in Asia e in America Latina nelle quali, seguendo un modello sperimentato da altri paesi industriali, il governo italiano si è impegnato insieme con le imprese in uno sforzo coordinato per promuovere maggiori opportunità di interscambio.

<sup>4</sup> La recente riforma del CIPE (decreto legislativo n. 430/1997) stabilisce tra l'altro che esso può costituire "comitati, commissioni o gruppi di lavoro ai fini dell'esame e della formulazione di proposte su problemi e materie di particolare complessità e riguardanti competenze intersettoriali" (art. 1 comma 3).

quali, pur essendo integralmente salvaguardata l'attuale ripartizione delle competenze tra i diversi organismi operanti nel settore del commercio con l'estero, è previsto che la commissione possa emanare direttive sulle priorità, nonché definire parametri operativi comuni, modalità e criteri di coordinamento. Al Ministro del commercio con l'estero è inoltre attribuito il potere di convocare e presiedere riunioni di coordinamento tra i rappresentanti di tali organismi. Infine è stabilito che la commissione promuova "la costituzione e la diffusione territoriale di sportelli unici per le imprese e gli operatori del settore ai fini della fruizione dei servizi e delle agevolazioni previste in materia".

### **Un confronto con l'esperienza del CIPES**

A prima vista, quindi, almeno considerando la composizione della commissione permanente, si potrebbe sostenere che essa rappresenti in pratica la resurrezione sotto altre spoglie di quel Comitato interministeriale per la politica economica estera (CIPES) che fu soppresso, insieme ad altri, nel 1993, dopo un'esperienza di sedici anni, generalmente considerata insoddisfacente. Tuttavia, a un esame più attento, appare che il decreto istitutivo della commissione contiene alcuni elementi in grado di evitare il pericolo di una ripetizione degli errori passati.

Il CIPES era stato istituito nel 1977 dalla legge n. 227 (la cosiddetta legge Ossola) "allo scopo di definire e coordinare le linee generali della politica del commercio estero, delle assicurazioni e dei crediti all'esportazione, della politica di cooperazione internazionale con particolare riguardo ai Paesi in via di sviluppo, della politica degli approvvigionamenti e di ogni altra attività economica dell'Italia nei confronti dell'estero". Un'analisi accurata dei limiti che avrebbero portato al sostanziale fallimento di questa soluzione istituzionale era già contenuta in uno studio pubblicato cinque anni dopo dal Laboratorio di politica industriale di Nomisma (1983, pp. 19-28), che denunciava "carenze fondamentali della stessa legislazione", tra le quali la mancata prescrizione di una frequenza minima delle riunioni – che di fatto furono poche – e soprattutto l'assenza di un centro di elaborazione delle strategie. "Il CIPES, infatti, mancando gli strumenti conoscitivi ed operativi adeguati, si trova nella situazione di non poter fare altro che ratificare scelte fondamentali già decise da altri organi (Ministeri o enti) che, secondo l'ordinamento vigente, dovrebbero essere a lui sottoposti; interviene invece per dirimere questioni e casi patologici di carattere particolare, che possono non avere nulla di strategico." Inoltre lo studio di Nomisma sottolineava "l'esistenza di problemi più profondi, che vanno fatti risalire all'oggettiva difficoltà di tradurre in termini positivi le dinamiche conflittuali esistenti all'interno del Comitato tra i poteri e le competenze di diverse amministrazioni, ciascuna delle quali ha attribuzioni specifiche direttamente afferenti al commercio con l'estero".

Per quanto riguarda la frequenza delle riunioni della commissione permanente, anche il decreto che la istituisce non contiene prescrizioni tassative, ma l'argomento potrebbe essere disciplinato con un regolamento interno<sup>5</sup>. Per l'elaborazione delle strategie è invece prevista "un'apposita struttura per il supporto tecnico istruttorio", collocata presso il Ministero del commercio con l'estero. Il successo della commissione è quindi legato strettamente alle capacità che saranno conferite a questa struttura di supporto. Si tratta in primo luogo di assicurare che ad essa affluiscano tempestivamente tutte le informazioni occorrenti per elaborare le diverse opzioni strategiche. Inoltre è essenziale che la struttura di supporto abbia al suo interno, o sia in grado di mobilitare all'esterno, le competenze tecniche necessarie per le sue elaborazioni. Dalla qualità di queste analisi e delle forme della loro comunicazione, dipende la possibilità che la commissione conquisti la necessaria autorevolezza, sia nei confronti degli enti sottoposti al suo coordinamento, sia come centro di orientamento per le aspettative e i comportamenti delle impre-

<sup>5</sup> Peraltro l'art. 1 comma 2 già stabilisce che le riunioni del CIPE per le deliberazioni sull'attività della SACE devono svolgersi almeno una volta ogni tre mesi.

se. Soltanto così i poteri di indirizzo della commissione, che il decreto definisce in modo inevitabilmente generico, acquisteranno un contenuto concreto.

Il pregio principale della soluzione individuata dal decreto è forse quello di offrire una risposta immediata al problema del coordinamento della politica economica estera, anche prima che sia realizzata una più generale riforma dell'organizzazione dei ministeri. Tuttavia, poiché oggi è possibile sperare che i tempi di realizzazione di quest'ultima non siano ancora molto lunghi, può essere utile cercare di valutare se la costituzione della commissione permanente sia coerente con il disegno complessivo della riforma che si prospetta.

A questo proposito, come già accennato, un'ipotesi ricorrente nel dibattito pubblico prevede l'unificazione delle competenze di politica industriale e commerciale in un unico Ministero delle attività produttive. La maggiore razionalità di questa soluzione appare una diretta conseguenza della sempre più stretta integrazione tra i mercati, che ha reso obsoleta la distinzione tra la dimensione interna e quella internazionale degli interventi sulla struttura del sistema produttivo. D'altro canto non vanno sottovalutati gli argomenti di chi, come Dente (1995, p. 53), ricorda che "non è chiaro sulla base di quale teoria organizzativa una struttura di dimensioni maggiori dovrebbe avere una performance migliore di una più ristretta (dove sono le economie di scala? e comunque che dire dell'inevitabile aumento dei costi di transazione?)".

In ogni caso, anche supponendo che l'unificazione delle competenze venga effettivamente realizzata, resterebbe comunque, a parte la questione dei tempi, un problema di coordinamento tra il nuovo ministero e gli altri, nonché tra le diverse istituzioni locali, nazionali e internazionali operanti nel settore. La commissione permanente sembra quindi destinata a mantenere un ruolo importante anche dopo la riforma dei ministeri. Del resto persino in un paese come il Regno Unito, dove da diversi anni esiste un unico Department of Trade and Industry, funzioni essenziali sono svolte anche dal Ministerial Committee on Economic Affairs, nel quale vengono discusse tutte le principali questioni che richiedano un coordinamento tra i ministeri economici o che abbiano fatto emergere dissensi interni al governo.

Uno dei compiti principali delle strutture collegiali ristrette come la commissione permanente è proprio quello di facilitare il confronto ed eventualmente la mediazione tra i diversi punti di vista che possono emergere sulle linee strategiche. Non si tratta quindi tanto di centri di programmazione che, dall'alto verso il basso, emanano direttive unitarie per l'azione di tutti gli enti sottoposti al loro coordinamento, quanto piuttosto di sedi in cui soggetti diversi, caratterizzati da una forte autonomia operativa, discutono scenari e opzioni strategiche alternative, al fine di trovare una sintesi politica coerente con la missione pubblica che devono svolgere.

### Riferimenti bibliografici

- G. Bonvicini e P. Guerrieri Paleotti (a cura di), *Per una politica economica estera dell'Italia nell'era della competizione globale*, Istituto Affari Internazionali, Mediocredito Centrale, Roma, dicembre 1997.
- CNEL, Commissione Rapporti Internazionali, *Razionalizzazione della legislazione di supporto all'internazionalizzazione del sistema imprenditoriale italiano*, Relazione, Roma, dicembre 1992.
- B. Dente, *In un diverso Stato – Come rifare la pubblica amministrazione italiana*, Il Mulino, Bologna, 1995.
- Nomisma, Laboratorio di politica industriale, *Politica del commercio con l'estero e politica industriale – problemi e esigenze di coerenza*, Bologna, novembre 1983.
- S. Rossi, "Un'iniziativa per promuovere in modo coordinato la presenza economica italiana nell'Estremo Oriente", ICE, *Rapporto sul Commercio Estero 1996*, Roma, 1997, pp. 274-6.

## **LA RIFORMA DELL'ICE**

A otto anni di distanza dalla precedente legge 18 marzo 1989 n. 106 e dopo più di due anni di Amministrazione straordinaria, la vigente legge di riforma dell'ICE (legge 25 marzo 1997, n. 68), così come il riordino del sistema delle Camere di Commercio (legge 29 dicembre 1993 n. 580), va vista come tassello di un più organico disegno di riforma e di rilancio delle istituzioni preposte al sostegno dello sviluppo e dell'internazionalizzazione delle imprese. Altri importanti tasselli del mosaico sono stati ancor più recentemente posti dai decreti delegati alla legge 15 marzo 1997 n. 59 (legge Bassanini per il decentramento amministrativo), in particolare il decreto legislativo del 31 marzo 1998 n. 112, nonché il decreto legislativo 31 marzo 1998 n. 143 (decreto Fantozzi).

I caratteri salienti della riforma dell'ICE possono essere ricondotti a tre profili: natura giuridica e collocazione istituzionale, struttura organizzativa, disegno del piano di attività.

### **Natura giuridica e collocazione istituzionale**

La precedente L. 106/89 aveva lasciato margini di ambiguità circa le implicazioni operative dell'ICE come ente con "personalità giuridica di diritto pubblico". La legge 68/97, definendo l'ICE un ente pubblico non economico ha ratificato la piena dipendenza dell'ICE dal finanziamento pubblico annuale: contributi privatistici allo svolgimento delle attività promozionali e come corrispettivo di servizi di informazione-assistenza continuano naturalmente a svolgere un'importante funzione di moltiplicatore dell'efficacia e selezione della domanda, ma viene escluso per l'ICE, a differenza di enti pubblici economici e soprattutto da SpA a capitale pubblico, l'obiettivo di una significativa o addirittura totale autosufficienza economica.

Su questo tema il varo della nuova riforma fu preceduto e accompagnato da incertezze e (spesso confuso) dibattito, in buona misura riflesso dello stato fluido della riforma dell'intera Pubblica Amministrazione e della scarsa propensione a collocare con chiarezza le riforme istituzionali italiane nel contesto degli assetti già sperimentati in altri paesi avanzati. Infatti l'intreccio di pubblico e privato è strutturalmente presente nel disegno organizzativo di larga parte delle TPO (Trade Promotion Organizations), categoria cui l'ICE appartiene, anche se il ruolo dello Stato e la dipendenza gerarchica hanno definizioni alquanto diverse da paese a paese: dal modello tendenzialmente centralista e pubblicistico di paesi come Francia, Spagna e Giappone a modelli più federalisti - articolati - semipubblicistici come Germania, Regno Unito, Austria, Svezia, Danimarca, USA, Australia.

La caratteristica di ente pubblico non economico (EPNE), sia pur dotato di "autonomia regolamentare, amministrativa, patrimoniale, organizzativa, contabile e finanziaria" (art. 1) è stata rafforzata dall'aver ricondotto il personale dirigente e dipendente nell'ambito dei contratti del comparto degli EPNE, abbandonando l'assetto ibrido cui l'aveva condotto la L. 106/89 (che prevedeva un contratto autonomo ispirato a quello collettivo del settore assicurativo), con le modifiche introdotte nel 1993 dal decreto legislativo n. 29 (che prevede il rispetto di indirizzi generali e "tetti" di aumento fissati dal Governo, validi per tutto il pubblico impiego).

Come già in precedenza, al personale locale (non di ruolo) assunto dagli uffici esteri, si applicano unicamente le normative del mercato del lavoro locale. Ciò continua a consentire una notevole elasticità sulla rete estera, nonché un ingente risparmio di costi rispetto al trattamento del personale di ruolo cui spetta l'indennità di sede estera (peraltro definita dall'art. 10 c. 3 a livelli non inferiori al 75% di quelli previsti per i corrispondenti livelli del personale del Ministero degli Affari Esteri).

*La collocazione istituzionale dell'ICE prevede, come prima, la vigilanza da parte del Ministero del Commercio con l'Estero, con i relativi poteri di nomina dei principali organi, approvazione del bilancio, del piano annuale di attività e della rete organizzativa in Italia e all'estero.*

*Tuttavia la L. 68/97 introduce, assai più che in precedenza, una serie di raccordi istituzionali allo scopo di integrare l'attività dell'ICE con quella di diversi altri soggetti coinvolti nei processi di internazionalizzazione del made in Italy: le rappresentanze diplomatiche dipendenti dal Ministero degli Affari Esteri (M.A.E.), le Regioni e Province autonome, il sistema camerale, le organizzazioni imprenditoriali private.*

*Uffici e unità operative dell'ICE all'estero, al di là di una generale cooperazione con le rappresentanze diplomatiche all'estero (anche nel fornire un patrocinio alle iniziative promozionali all'estero al di fuori del Piano promozionale ufficiale), operano in "dipendenza funzionale" dalle rappresentanze diplomatiche stesse per quanto riguarda i rapporti con i governi locali (L. 68/97 art. 3 c. 5 integrata dalla L. 266/97 e dallo Statuto dell'ICE ovvero D.M. 11 novembre 1997, n. 474, art. 4 c. 3) e come tali sono notificate ai governi locali nelle forme richieste per ottenere lo status di Agenzie governative e le conseguenti esenzioni fiscali (L. 68/97 art. 3 c. 4). Tale dipendenza funzionale è necessaria a garantire la massima visibilità presso i governi e gli operatori locali di Ambasciate-Consolati e ICE come braccia operative di un unico sistema pubblico nazionale. Resta naturalmente una dipendenza gerarchica e amministrativa degli uffici esteri dalla direzione generale dell'ICE di Roma, onde garantire responsabilità gestionale e coerenza d'azione col piano di attività e con l'assetto organizzativo dell'Ente.*

*Sul territorio nazionale, la rete periferica dell'ICE tende a concentrarsi in uffici di ambito regionale, anche di carattere temporaneo, e a seguito di specifici accordi approvati dal Ministero del Commercio con l'Estero a confluire in sportelli polifunzionali promossi dalle Regioni in accordo con il sistema camerale e altri soggetti preposti all'erogazione di servizi per i distretti e i sistemi locali d'impresa.*

*Le formule di tali accordi sono del tutto flessibili, non necessariamente uniformi tra Regioni e territori diversi, "secondo formule operative da definire nei singoli casi" (art. 3 c. 3).*

*Si tenga conto, inoltre, delle più ampie autonomie spettanti alle Regioni e alle Province autonome in tema di assistenza allo sviluppo economico del territorio.*

### **Struttura organizzativa**

*Le innovazioni introdotte dalla L. 68/97 riguardano, oltre alla già citata flessibilità della rete interna ed estera, gli organi sociali.*

*Il Consiglio di Amministrazione scende da 35 a 5 membri, fra cui il presidente (nominato dal Presidente del Consiglio su proposta del Ministro vigilante). Scompare così il Comitato esecutivo come organo ristretto del Consiglio di Amministrazione, il quale acquista una indipendenza, una snellezza e una operatività alquanto infrequenti nell'assetto degli Enti pubblici. In effetti il Consiglio di Amministrazione, come da art. 5 c. 4 dello Statuto, si riunisce con frequenza quindicinale o anche maggiore. Degne di menzione anche le facoltà del Consiglio di Amministrazione di:*

- a. delegare specifiche funzioni a singoli membri del Consiglio di Amministrazione stesso, fatte salve le sue attribuzioni collegiali;*
- b. ricorrere ad esperti esterni per fornire supporto tecnico-scientifico su materie in cui manchino all'interno le competenze specialistiche richieste (art. 6 c. 8 dello Statuto).*

*Totalmente nuovo rispetto alla L. 106/89, e notevolmente rivisto rispetto alla versione introdotta durante l'Amministrazione straordinaria, è il Comitato Consultivo di 20 membri, in rappresentanza di Ministeri, Regioni, Camere di Commercio, associazioni imprenditoriali e sindacato (art. 4 c.6). Presieduto dal Ministro vigilante o da un suo de-*

legato, il Comitato Consultivo esprime solo pareri non vincolanti, obbligatori sul piano annuale e sulla sua attuazione, facoltativi su materie ad esso sottoposte dal Consiglio di Amministrazione. Nello spirito della L. 68/97, il Comitato Consultivo cerca di riportare tra gli organi sociali i vari protagonisti dell'utenza e i vari soggetti politici preposti direttamente e indirettamente al sostegno pubblico all'internazionalizzazione, ma correttamente in una posizione di stimolo e di parere consultivo e non più di condivisione di poteri di indirizzo e di gestione.

Il Collegio dei Revisori torna ad essere composto, dopo la breve parentesi di Amministrazione straordinaria, da membri (3 effettivi e 2 supplenti) iscritti all'albo dei revisori. Viene così confermata, pur nel ritorno al contesto degli EPNE, la peculiarità dell'ICE come agenzia di servizi che deve ispirarsi a criteri di contabilità e di gestione di natura civilistica.

Secondo l'art. 4 c. 5 della Legge, il Collegio dei Revisori "svolge i compiti previsti dal codice civile per i sindaci".

Il ruolo del Direttore Generale, come responsabile della gestione complessiva, è notevolmente potenziato dal fatto che esso assume molte delle competenze in precedenza attribuite al soppresso Comitato Esecutivo. Per altro verso ha perso la qualificazione di organo dell'ente ed il suo contratto di lavoro, di diritto privato e della durata di quattro anni, può essere rinnovato una sola volta. Ne risultano così rafforzati il profilo manageriale e la natura contrattuale del rapporto che lo lega al Consiglio di Amministrazione (la cui delibera di assunzione non è più, come nel precedente ordinamento, soggetta ad approvazione del Ministro).

Assai poco invece la Legge ha innovato in materia di ristrutturazione dell'organico: le norme transitorie e finali rinviando in sostanza a procedure e strumenti in vigore in tutto il pubblico impiego, rinunciando all'introduzione di strumenti più incisivi che erano stati oggetto di dibattito nel corso dei lavori preparatori.

### **Il piano di attività**

Mentre vengono confermate le già consolidate funzioni dell'ICE (informazione, promozione collettiva, assistenza e consulenza personalizzata alle imprese, formazione manageriale professionale e tecnica dei quadri italiani e stranieri, controlli di qualità sui prodotti ortofrutticoli ai sensi di una normativa italiana e comunitaria ancora vigente), la Legge introduce un esplicito obiettivo di sostegno a operatori esteri interessati a investire e/o stringere accordi di collaborazione economica in Italia. Maggiore accento rispetto al passato è anche attribuito allo studio delle normative, della contrattualistica e degli standard tecnici anche con attività seminariale e convegnistica (L. 68/97, art. 2a. 2c; Statuto art. 3 c. 4), nonché alla cura dell'immagine del prodotto italiano e alla tutela e valorizzazione di marchi e brevetti (L. 68/97, art. 2b. 2c; Statuto, art. 3 c. 4).

Particolare attenzione la L. 68/97 dedica alle procedure per l'elaborazione e l'esecuzione del programma promozionale nazionale, definito su base annuale con proiezione triennale e soggetto ad aggiustamenti in corso d'opera, onde riflettere le mutevoli condizioni dei mercati e dell'offerta italiana (art. 7).

Il Ministero vigilante emana entro febbraio le "direttive di massima" per l'anno successivo (settori e aree di intervento prioritario). Entro giugno l'ICE raccoglie le proposte delle associazioni imprenditoriali di categoria (settori), degli Enti locali e di tutti i soggetti rilevanti a livello territoriale ed elabora la proposta di piano annuale con proiezione triennale, attivando tutti i propri uffici coinvolti in Italia e all'estero. Ai sensi dell'art. 13 dello Statuto, le proposte dell'ICE devono anche tener conto di valutazioni di efficienza e efficacia sull'attività promozionale passata, con riferimento a parametri precedentemente indicati e avvalendosi se del caso di professionalità esterne.

Entro settembre il Ministero del Commercio con l'Estero approva il piano, ed entro dicembre autorizza tutte le altre iniziative (promosse da soggetti privati con l'utilizzo di fondi pubblici) che non appaiono incompatibili col piano annuale.

---

*Le iniziative co-finanziate da Ministero del Commercio con l'Estero e Regioni vengono inquadrare ed elaborate entro appositi contratti di programma e convenzioni stipulate con l'ICE e approvate dallo stesso Ministero.*

*Entro il giugno di ogni anno il Ministero del Commercio con l'Estero invia al Parlamento una relazione sui risultati conseguiti.*

*Tutto questo impianto procedurale, al di là di una certa complessità, mira a sollecitare un maggior grado di partecipazione, di confronto critico e di coordinamento fra i tanti soggetti chiamati a promuovere il sistema Italia.*

Finito di stampare nel mese di luglio 1998  
Stampa: Artigrafiche de Angelis s.r.l. - Roma