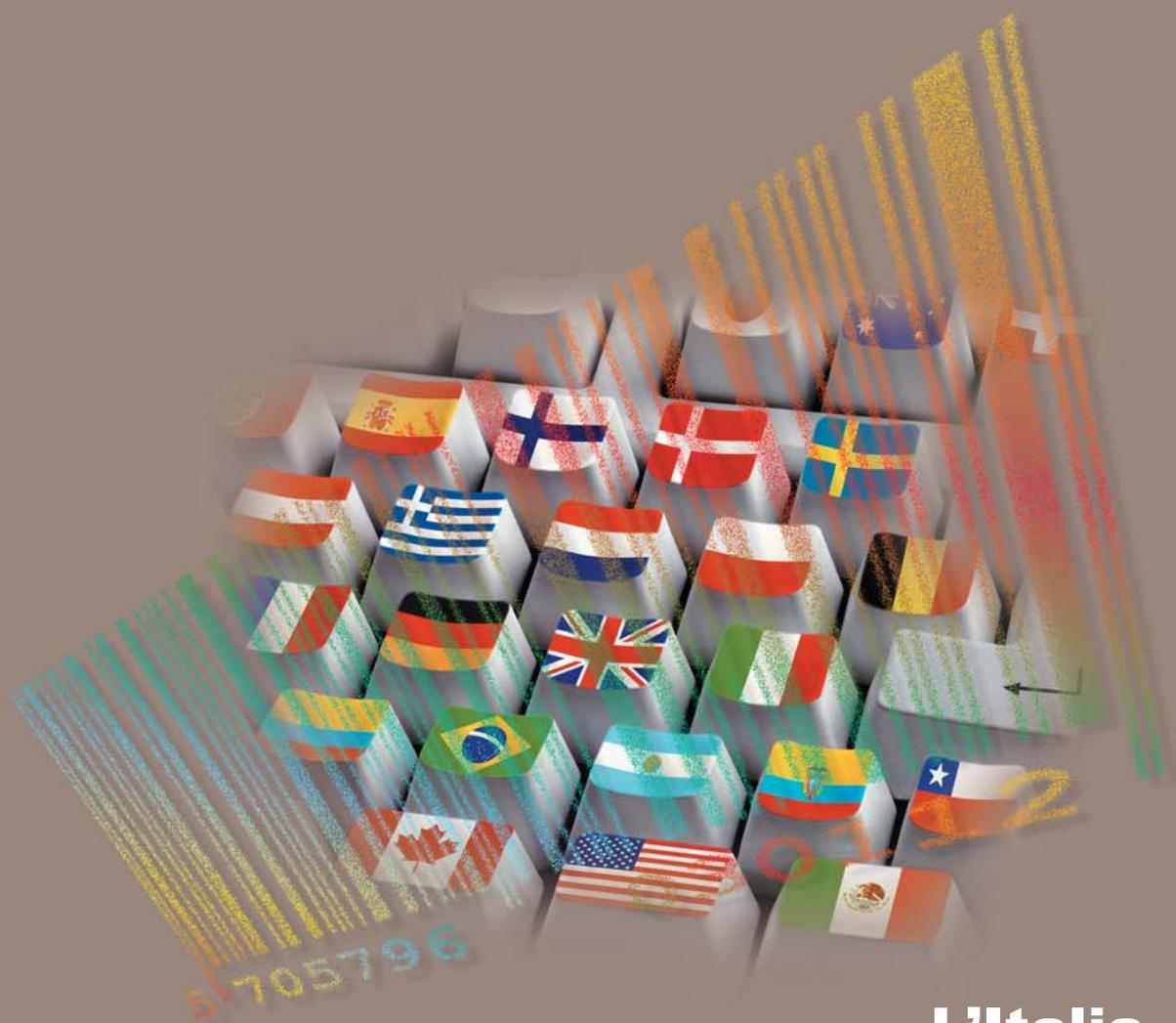




SISTEMA STATISTICO NAZIONALE
ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO



L'Italia nell'economia internazionale

Sintesi del Rapporto ICE 2003-2004



Istituto nazionale
per il Commercio Estero



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

L'Italia nell'economia internazionale

Sintesi del Rapporto ICE 2003-2004

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

Coordinamento: Paolo Ferrucci

Redazione: Claudio Colacurcio, Paolo Ferrucci, Cristina Gioffrè, Eleonora Iacorossi, Elena Mazzeo, Roberta Mosca, Marilena Procaccio, Alessia Proietti, Chiara Salabè.

Sintesi: Lelio Iapadre

Assistenza ed elaborazione dati: Giampiero Testardi e ICE - Informazioni Telematiche S.p.A.

Il Rapporto è stato realizzato con la supervisione di un Comitato Editoriale presieduto da Fabrizio Onida e composto da Sergio de Nardis, Riccardo Faini, Paolo Guerrieri Paleotti, Lelio Iapadre, Giuseppe Pennisi, Salvatore Rossi.

Hanno inoltre collaborato Alessia Amighini, Paola Anitori, Giorgio Barba Navaretti, Sergio Bruni, Davide Castellani, Stefano Chiarlone, Sabrina Ciaralli, Giuliano Conti, Marco Cucculelli, Tiziana Fabbris, Anna Maria Falzoni, Anna Ferragina, Giorgia Giovanetti, Pierluigi Montalbano, Carmine Pappalardo, Mariangela Paradisi, Gianfranco Piras, Federica Saliola, Gianfranco Viesti.

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

Nel rapporto si fa riferimento ai dati riportati nell'Annuario statistico ICE-ISTAT "Commercio estero e attività internazionali delle imprese - edizione 2003", parte integrante della presente pubblicazione.

Il Rapporto è stato chiuso con le informazioni disponibili al 18 giugno 2004.

INDICE

LE IMPRESE ITALIANE NEI MERCATI INTERNAZIONALI: CADUTA DELLE ESPORTAZIONI E SVILUPPO DELLA PRODUZIONE ALL'ESTERO

	Pag.	
		7
1. Gli scambi e gli investimenti internazionali	»	7
2. I negoziati commerciali internazionali	»	11
3. Il commercio esterno dell'Unione Europea	»	13
4. La posizione dell'Italia	»	15
<i>Aree e paesi</i>	»	20
<i>Settori</i>	»	21
<i>Territorio</i>	»	23
<i>Attività internazionali delle imprese</i>	»	24
5. Considerazioni conclusive	»	27

TAVOLE STATISTICHE

MONDO E UNIONE EUROPEA

1.1 Scambi internazionali e investimenti diretti esteri nel mondo	»	33
1.2 Contributi di aree e paesi alla dinamica delle importazioni mondiali	»	33
1.3 I primi 20 esportatori mondiali nel 2003	»	34
1.4 I primi 20 importatori mondiali nel 2003	»	34
1.5 Investimenti diretti esteri in uscita (principali paesi investitori)	»	35
1.6 Investimenti diretti esteri in entrata (principali paesi beneficiari)	»	35
1.7 Quote sul commercio mondiale e saldi commerciali	»	36

ITALIA

2.1 Bilancia dei pagamenti dell'Italia (conto corrente: saldi)	»	37
2.2 Scambi di merci dell'Italia	»	37
2.3 Analisi "Constant Market Shares" della quota di mercato dell'Italia	»	38
2.4 Scambi di merci dell'Italia per aree e principali paesi nel 2003	»	39
2.5 Quote di mercato delle esportazioni italiane di merci per aree e principali paesi	»	40

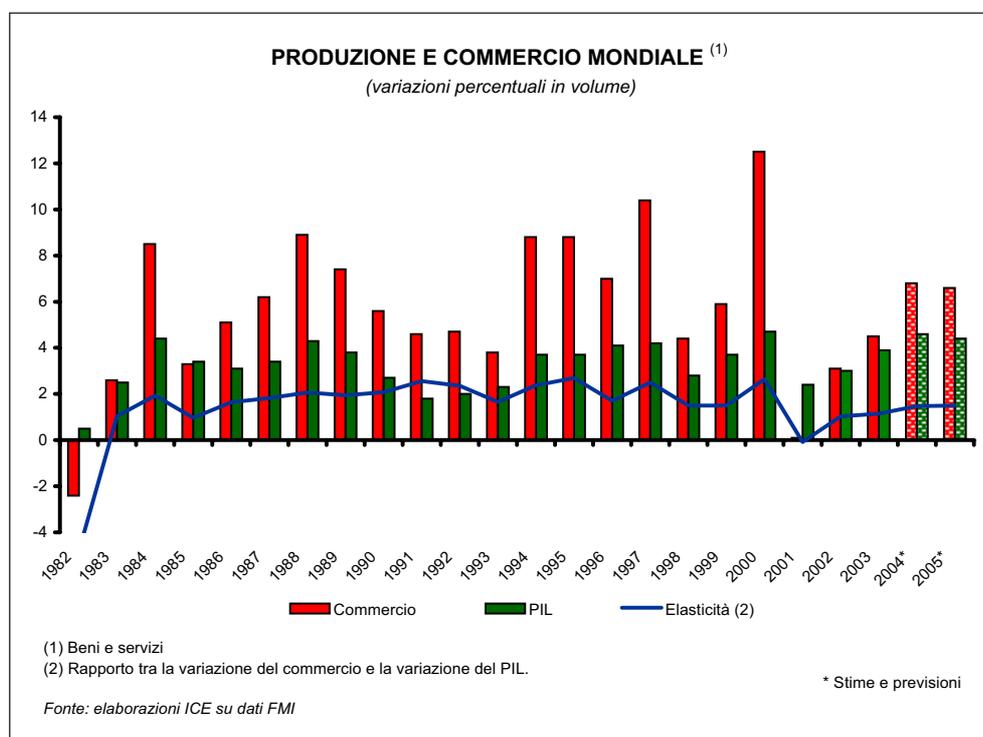
2.6	I primi 20 paesi di destinazione delle esportazioni italiane nel 2003	»	41
2.7	I primi 20 paesi di provenienza delle importazioni italiane nel 2003	»	41
2.8	Scambi di merci dell'Italia per settori nel 2003	»	42
2.9	Quote di mercato dell'Italia per settori	»	43
2.10	Quantità e prezzi dell'interscambio dell'Italia per settori nel 2003	»	44
2.11	Esportazioni delle regioni italiane (merci)	»	45
2.12	Grado di apertura sui mercati esteri	»	46
2.13	Modalità di internazionalizzazione delle imprese italiane	»	47
2.14	Imprese esportatrici per classi di addetti	»	47

LE IMPRESE ITALIANE NEI MERCATI INTERNAZIONALI: CADUTA DELLE ESPORTAZIONI E SVILUPPO DELLA PRODUZIONE ALL'ESTERO

1. Gli scambi e gli investimenti internazionali

Il ritmo di crescita dell'economia mondiale si è fatto più intenso e la crisi del 2001 appare ormai superata. La produzione è aumentata l'anno scorso del 2,7 per cento e dovrebbe raggiungere un tasso di sviluppo vicino al 4 per cento nel 2004¹. Il commercio internazionale di beni e servizi, che nel 2001 era stato colpito in modo particolarmente forte dal rallentamento simultaneo delle principali economie e dalla crisi nel settore dell'informatica e delle telecomunicazioni, ha accelerato progressivamente il suo passo, aumen-

*L'economia mondiale
accelera la sua crescita.*

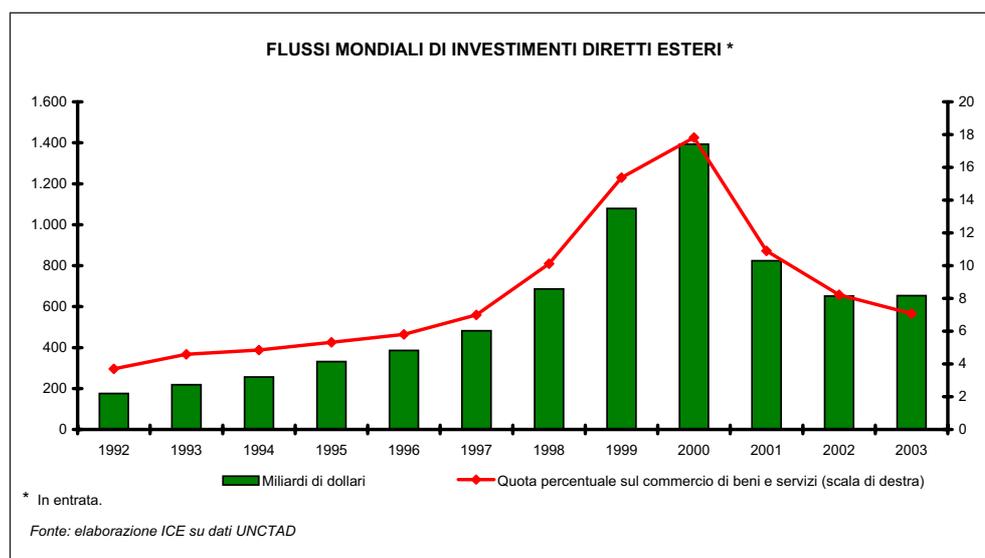


¹ Cfr. International Monetary Fund, *World Economic Outlook*, Statistical Appendix, April 2004, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2004/01/pdf/appendix.pdf>. I tassi di crescita menzionati si riferiscono al volume della produzione mondiale, ottenuto aggregando i prodotti interni lordi dei singoli paesi dopo averli convertiti in dollari ai tassi di cambio di mercato. Se invece si usano i tassi di cambio "a parità di potere d'acquisto", la dinamica dell'economia mondiale risulta più sostenuta (4 per cento nel 2003) a causa del maggior peso che l'uso di tali tassi di cambio conferisce ai paesi in via di sviluppo, caratterizzati mediamente da tassi di crescita più elevati.

tando in termini reali del 4,5 per cento nel 2003 e del 7 per cento nell'anno in corso. Il rapporto tra i tassi di crescita del commercio e della produzione, che misura approssimativamente la velocità a cui procede l'integrazione economica internazionale, è risalito rispetto al 2001, ma resta ancora a un livello più basso della media degli anni novanta e soprattutto della precedente fase di ripresa, nel 1994-95. Evidentemente le tensioni e gli squilibri che segnano lo scenario politico ed economico internazionale non consentono ancora il pieno dispiegarsi e diffondersi degli impulsi di sviluppo.

Se ne ha conferma nella dinamica degli investimenti diretti esteri (IDE), una variabile molto sensibile al clima di fiducia delle imprese nelle prospettive dell'economia internazionale. Dopo il crollo del 2001-2002, seguito allo straordinario sviluppo degli anni novanta, gli IDE sono rimasti pressoché invariati nel 2003. Tuttavia le aspettative appaiono orientate verso la ripresa².

Diversamente da quanto accaduto nel biennio precedente, la crescita del commercio di servizi nel 2003 (12 per cento in dollari correnti) è stata inferiore a quella degli scambi di merci (16 per cento). In particolare i servizi turistici hanno risentito negativamente del clima politico internazionale e dei problemi sanitari emersi in alcuni paesi dell'Estremo Oriente. Negli scambi di merci sono emerse divaricazioni molto forti in seguito alle dinamiche dei prezzi, fortemente crescenti per le materie prime e stabili per i



² Un cauto ottimismo emerge dai sondaggi condotti dall'UNCTAD presso le principali multinazionali. Cfr. United Nations Conference on Trade and Development, *Prospects for FDI Flows and TNC Strategies, 2004-2007*, DITE-GIPA-2004-3, http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/survey3_tncs_en.pdf.

manufatti, al cui interno ulteriori cedimenti hanno caratterizzato i prezzi dei prodotti dell'informatica e delle telecomunicazioni. I settori trainanti nell'ambito del comparto industriale sono stati la chimica, gli autoveicoli e l'elettronica.

L'Asia sud-orientale è il propulsore principale della ripresa in corso: il suo peso sulle importazioni mondiali era circa il 22 per cento nel 2001 (Giappone incluso), ma il suo contributo alla loro crescita reale è stato superiore al 50 per cento negli ultimi due anni. Alla Cina e all'India si può attribuire quasi la metà di questo contributo, ma una quota rilevante è stata generata anche dalle cosiddette NIEs (economie di recente industrializzazione: Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Taiwan) e dall'Australia. Nel 2003 si è aggiunto un forte impulso da parte del Giappone, che sembra essersi lasciato alle spalle la lunga fase di stagnazione degli anni novanta. L'intensificazione degli scambi intra-regionali nell'area asiatica, sospinta dall'integrazione produttiva più che dagli accordi commerciali preferenziali (ancora relativamente poco diffusi e incisivi), concorre in misura notevole a generare il suo dinamismo, che sembra destinato a continuare nei prossimi anni. Le stime per il 2004 indicano una crescita superiore al 16 per cento per le importazioni dell'insieme dei paesi asiatici in via di sviluppo e tassi molto elevati anche per il Giappone e le NIEs.

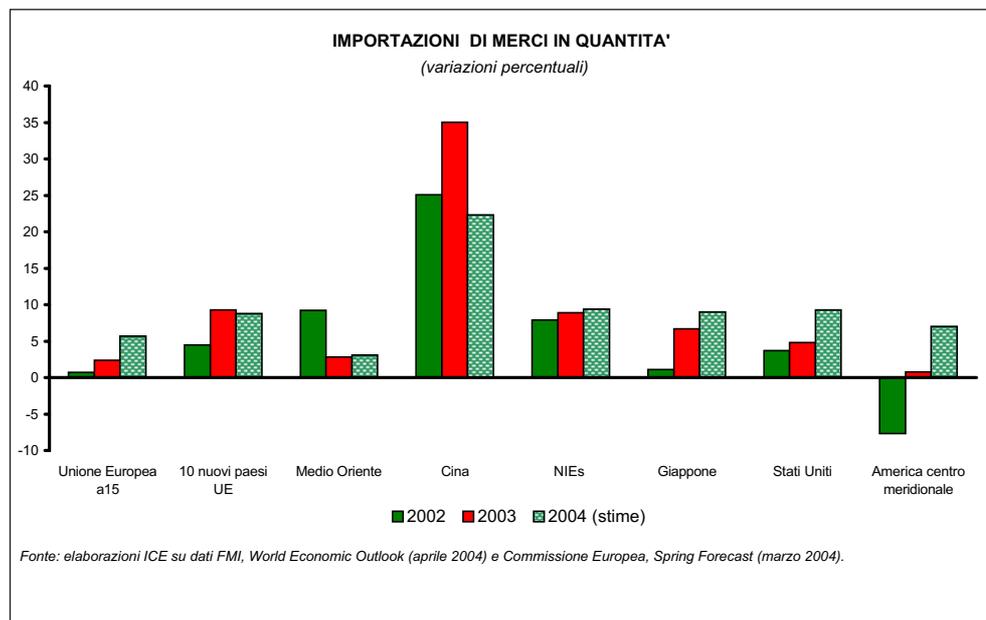
Il contributo del Nordamerica alla ripresa della domanda mondiale resta rilevante (superiore al 20 per cento nel 2002-03), ma appare proporzionato alla sua quota iniziale. Le importazioni degli Stati Uniti stanno accelerando la loro crescita, malgrado il deprezzamento del dollaro, sospinte dalla fase ciclica espansiva, e dovrebbero raggiungere un tasso superiore al 5 per cento nel 2004; quelle del Canada si muovono a un passo analogo.

L'Unione Europea partecipa, sia pure in ritardo, al rilancio degli scambi, ma il suo contributo ha raggiunto soltanto nel 2003 una dimensione significativa (14 per cento) e comunque largamente inferiore al suo peso sulle importazioni mondiali (36 per cento nel 2001). La ripresa si è finora concentrata in pochi paesi (alla Germania e alla Spagna si devono i tre quarti dell'incremento totale delle importazioni nel 2003), ma nell'anno in corso dovrebbe diffondersi e intensificarsi.

Una dinamica più vivace caratterizza da tempo le economie dell'Europa centro-orientale, soprattutto nei paesi che sono appena entrati nell'Unione Europea. Questi realizzavano il 2,6 per cento delle importazioni mondiali nel 2001, ma hanno contribuito per oltre il 4 per cento al loro incremento nel biennio successivo. Nel 2004 le importazioni della regione nel suo insieme (inclusi i Balcani) dovrebbero aumentare a un ritmo superiore al 10 per cento, rallentando leggermente rispetto all'anno scorso. Tassi di crescita poco inferiori si registrano nell'area costituita dalla Russia e dagli altri paesi della Comunità di Stati Indipendenti.

Le altre regioni del mondo hanno finora partecipato in misura assai limitata alla ripresa della domanda mondiale, ma le prospettive a breve termine appaiono più favorevoli. In particolare l'America Latina, superata la fase più acuta della crisi, dovrebbe tornare nel 2004 a un tasso di crescita

L'Asia sud-orientale è il motore principale della ripresa delle importazioni, che è intensa anche nel Nordamerica e in Europa centro-orientale.



delle importazioni intorno al 7 per cento. L’Africa aveva risentito in misura limitata della crisi del 2001 e le sue importazioni, dopo l’accelerazione degli ultimi due anni, dovrebbero aumentare a un tasso superiore al 6 per cento anche nel 2004. L’area relativamente meno dinamica dovrebbe risultare il Medio Oriente, dove, malgrado i benefici arrecati dall’aumento del prezzo del petrolio alla crescita e alla capacità d’acquisto dei paesi produttori, la gravità della crisi politica ha frenato le importazioni, che presumibilmente rimarrebbero a un tasso di incremento vicino al 3 per cento. Nel complesso, il peso dei mercati emergenti nella domanda mondiale, che era stato bruscamente ridimensionato dalle crisi della seconda metà degli anni novanta, ha ripreso a crescere ed è tornato a un livello paragonabile a quello del 1996 (37 per cento delle importazioni mondiali a prezzi costanti).

Anche nelle esportazioni continua l’ascesa dei paesi emergenti.

Mutamenti ancora più profondi si registrano nella distribuzione delle esportazioni. Nell’arco del decennio 1994-2003 la quota delle economie avanzate (escluse le NIEs) è scesa dal 65 al 58 per cento del totale mondiale (a prezzi costanti), con perdite ripartite in misura simile tra Giappone, Stati Uniti e Unione Europea. Ne hanno tratto vantaggio quasi esclusivamente l’Asia sud-orientale (passata dal 17 al 23 per cento) e l’Europa centro-orientale.

Le oscillazioni dei tassi di cambio modificano solo marginalmente queste tendenze di fondo, dovute essenzialmente ai mutamenti nella divisione internazionale del lavoro. Nel biennio 2002-03 il tasso di cambio effettivo reale del dollaro, calcolato sui prezzi alla produzione dei manufatti, è diminuito del 7 per cento, ma ciò non ha impedito un nuovo calo (dal 10 al 9 per cento) della quota degli Stati Uniti sulle esportazioni mondiali di merci a prezzi costanti.

Gli squilibri delle bilance dei pagamenti correnti si sono complessivamente accentuati nel 2003. In particolare, il disavanzo degli Stati Uniti, alimentato dalla ripresa dell'economia, ha raggiunto il 5 per cento del prodotto interno lordo (PIL) e suscita preoccupazioni anche per le modalità del suo finanziamento, sempre più basato sull'acquisto di titoli da parte delle banche centrali. Anche in Europa centro-orientale la vivacità della crescita ha dilatato i disavanzi correnti, che hanno raggiunto in media il 4 per cento del PIL. In contropartita sono tendenzialmente migliorati i conti con l'estero dei paesi in via di sviluppo, e particolarmente dei produttori di petrolio e altre materie prime dai prezzi in rialzo. Sono ancora saliti i surplus del Giappone e delle NIEs, mentre si sono ridimensionati quelli della Cina, dell'India e soprattutto dell'Unione Europea. Le stime per l'anno in corso indicano un moderato contenimento del deficit statunitense, a spese soprattutto dei paesi in via di sviluppo.

La geografia degli IDE si adatta ai divari di crescita tra i paesi, contribuendo ad alimentarli. La stabilizzazione del totale mondiale, registrata nel 2003, è il risultato di un aumento di quelli diretti verso la Cina e gli Stati Uniti, compensato da una nuova flessione verso la maggior parte delle altre destinazioni, e in particolare verso l'America Latina. Le stime sulle prospettive a breve termine mostrano che la ripresa attesa nel 2004-05 si concentrerà in Asia e in Europa centro-orientale. Più in generale, in ogni regione emerge una tendenza alla polarizzazione dei flussi verso un numero limitato di paesi (Cina, Brasile, Polonia, Sudafrica e Stati Uniti).

2. I negoziati commerciali internazionali

I mutamenti in corso da anni nella distribuzione della produzione e degli scambi mondiali si riflettono anche a livello istituzionale e sono la causa profonda del fallimento della conferenza ministeriale di Cancún, che ha concluso negativamente, a settembre 2003, la prima fase del nuovo ciclo di negoziati dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), la cosiddetta Doha Development Agenda. A Cancún è diventato manifesto l'esaurimento del modello negoziale tradizionale, basato sull'egemonia di Stati Uniti e Unione Europea, che aveva garantito il successo dei precedenti cicli di trattative sotto l'egida del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), ma aveva dato segni di crisi già in occasione della conferenza ministeriale di Seattle, nel 1999.

Sono emersi nuovi protagonisti e nuove coalizioni. Il gruppo dei G-20, al cui interno hanno svolto un ruolo di primo piano Brasile, Cina e India, ha manifestato una compattezza e una determinazione inattese nel contrastare le posizioni degli Stati Uniti e dell'Unione Europea, contro le quali si sono espressi con forza anche altri raggruppamenti di paesi in via di sviluppo, che reclamano un'impostazione dei negoziati effettivamente orientata a favorire i loro interessi, come promesso a Doha. La novità si può spiegare anche con i successi già ottenuti dal processo di integrazione economica internazionale. Aumentando il grado di apertura dei mercati, la liberalizzazione commerciale ha accresciuto l'importanza delle decisioni prese in seno all'OMC, che

I mutamenti dei tassi di cambio non hanno attenuato gli squilibri nelle bilance dei pagamenti correnti.

Gli IDE si concentrano in un numero limitato di paesi.

Il fallimento della conferenza di Cancún conferma il ruolo più importante svolto dai paesi in via di sviluppo nell'OMC.

riguardano ormai non soltanto le barriere di confine agli scambi, ma anche le politiche e le regolamentazioni interne capaci di influire su di essi. Di conseguenza anche i governi dei paesi in via di sviluppo, che in passato avevano mantenuto un ruolo alquanto passivo nei negoziati commerciali internazionali, sono stati indotti a impegnarsi maggiormente per tutelare i propri interessi.

Questo diverso atteggiamento - e il mutamento nei rapporti di forza a cui è associato - non è stato ancora completamente compreso e accettato nei paesi sviluppati, i cui governi non hanno saputo proporre, nei tempi stretti della conferenza ministeriale, una soluzione di compromesso accettabile per tutti. Ma il fallimento di Cancún danneggia soprattutto i paesi in via di sviluppo, che sono potenzialmente i principali beneficiari dell'attuazione del programma di Doha, e che hanno maggiormente bisogno del buon funzionamento del sistema multilaterale di disciplina delle politiche commerciali.

Il contrasto più forte riguarda l'agricoltura, un settore nel quale il protezionismo, diffuso e intenso, danneggia fortemente gli interessi dei paesi in via di sviluppo, sia di quelli che godono di un vantaggio comparato nel settore, sia di quelli che dipendono dalle importazioni per la loro sicurezza alimentare. Le posizioni negoziali a Cancún sono rimaste divise su tutte le principali questioni, che includono i sussidi alle esportazioni, gli strumenti di sostegno interno, le barriere all'importazione, il trattamento speciale per i paesi in via di sviluppo e gli aspetti non commerciali delle attività agricole. Un valore notevole - anche in senso simbolico - ha assunto durante la conferenza la questione del cotone, un settore nel quale i sussidi alla produzione, erogati soprattutto dagli Stati Uniti, tendono a deprimere i prezzi internazionali, rendendo non competitive o non remunerative le produzioni dei paesi poveri. Il Brasile, che aveva fatto ricorso per questo al meccanismo di soluzione delle dispute dell'OMC, ha ottenuto recentemente un primo verdetto favorevole. Si tratta di un precedente importante, che potrebbe essere imitato da altri paesi, dando luogo a un'ondata di controversie commerciali in campo agricolo, non più bloccate dalla cosiddetta "clausola di pace" scaduta l'anno scorso.

Tuttavia, l'ostacolo che ha compromesso l'esito della conferenza di Cancún non riguarda l'agricoltura, ma un insieme di temi - noti con il nome di "questioni di Singapore" - a cui l'Unione Europea e un gruppo limitato di altri paesi avrebbero voluto estendere l'agenda negoziale, scontrandosi con il rifiuto tenace di molti paesi in via di sviluppo. Si tratta di questioni importanti, che includono la disciplina degli investimenti diretti esteri e i legami tra le politiche commerciali e le politiche della concorrenza, sulle quali anche i paesi in via di sviluppo potrebbero trarre benefici da un accordo internazionale. Eppure l'impossibilità politica di raggiungere un accordo era evidente già prima della conferenza e avrebbe forse dovuto suggerire tattiche negoziali diverse da quelle usate.

Segnali incoraggianti di una maggiore flessibilità dei governi sono arrivati successivamente, sia sulle questioni di Singapore che sull'agricoltura. In fondo l'intesa raggiunta prima della conferenza su un'altra controver-

I contrasti più forti riguardano l'agricoltura e l'estensione dell'agenda negoziale a nuove questioni.

Emergono segnali di maggiore flessibilità...

sia di grande valore reale e simbolico - la disciplina internazionale sulla proprietà intellettuale nei medicinali essenziali per la salute - ha dimostrato che i compromessi sono ancora realizzabili, malgrado i grandi limiti istituzionali del meccanismo di formazione del consenso all'interno dell'OMC. D'altra parte le distanze da colmare restano rilevanti e la stagione elettorale in corso negli Stati Uniti non facilita la ricerca di un accordo. Sarà molto importante mantenere seriamente gli impegni già assunti nel tessile-abbigliamento, che a partire da gennaio dovrebbe perdere le ultime protezioni assicurate dall'accordo Multifibre e affrontare i problemi di aggiustamento che ne deriveranno, soprattutto in paesi come l'Italia che sono specializzati nel settore. Il superamento dei contrasti attuali e il successo dei negoziati appaiono essenziali non soltanto per i benefici economici che potrebbero generare, ma anche per il valore politico del sistema istituzionale che regola le relazioni commerciali internazionali.

Un rapporto di interdipendenza complesso lega l'andamento dei negoziati OMC al sempre più intenso sviluppo di accordi di integrazione preferenziale su base regionale, che da un lato possono togliere incentivi al raggiungimento di un accordo multilaterale, dall'altro possono facilitarlo, consentendo di differenziare l'intensità dell'integrazione in funzione della prossimità tra i paesi e di coordinare le posizioni negoziali. Gli effetti commerciali degli accordi preferenziali non sono facili da valutare, ma sembra che nell'ultimo decennio l'intensità relativa degli scambi intra-regionali si sia leggermente accresciuta nell'Unione Europea e in America Latina. Le perturbazioni finanziarie che hanno colpito recentemente alcuni paesi emergenti hanno avuto effetti diversi sui loro scambi intra-regionali: nell'ASEAN la loro intensità è aumentata dopo la crisi asiatica, mentre nel Mercosur è fortemente diminuita dopo le crisi del Brasile e dell'Argentina.

...mentre continuano a svilupparsi gli accordi di integrazione regionale.

3. Il commercio esterno dell'Unione Europea

Il 2004 segna una svolta nella storia dell'Unione Europea, con un allargamento importante ed estremamente impegnativo - per il numero e la popolazione dei nuovi paesi membri e per l'entità dei loro divari di sviluppo rispetto alla media europea - e con l'intesa appena raggiunta sul testo di una carta costituzionale. Queste innovazioni intervengono però in una fase economica difficile per l'insieme dei 15 paesi già membri dell'Unione (UE-15).

I mutamenti in corso da anni nella distribuzione della produzione e degli scambi mondiali, a cui si è fatto cenno prima, sono visibili in modo evidente nell'indebolimento progressivo dell'Unione, che continua a crescere a tassi moderati, inferiori alla media mondiale e a quella delle economie avanzate. Anche all'interno del continente europeo gli impulsi più dinamici provengono dai paesi emergenti, sia quelli appena entrati nell'Unione, sia quelli che per ora ne restano fuori. Un complesso insieme di fattori demografici ed economici spiega questa tendenza, che ha una componente strutturale difficilmente reversibile, legata alla convergenza delle aree meno ricche verso livelli di sviluppo più elevati, ma risente anche degli orientamenti di politica economica.

L'Unione Europea cresce lentamente, ma si allarga a un gruppo di paesi dinamici.

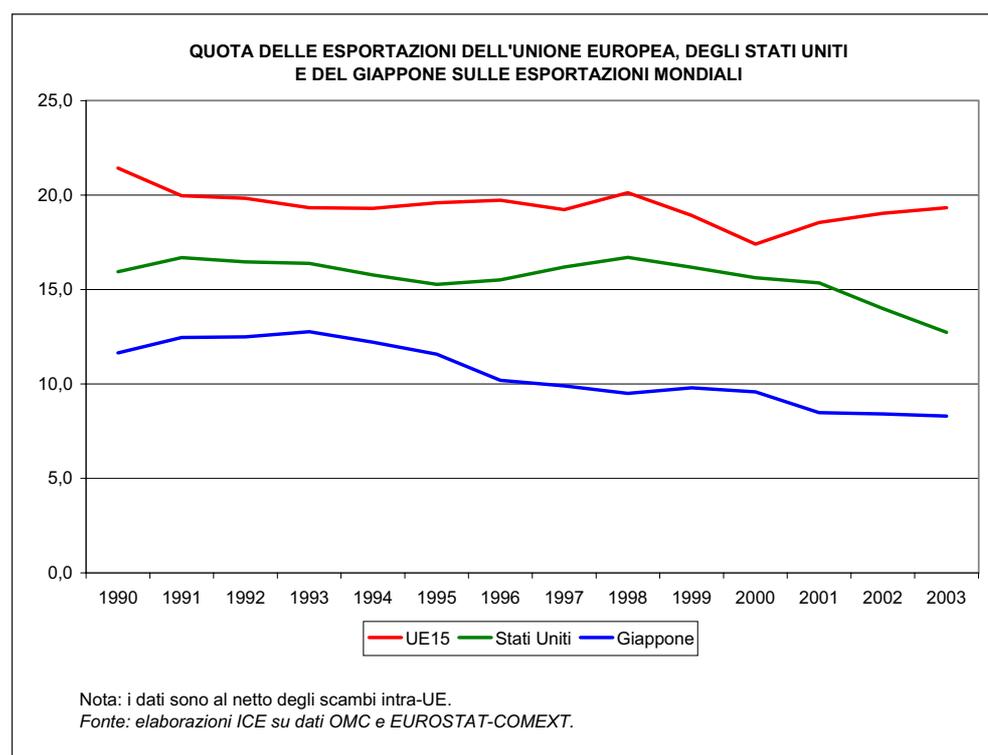
I vantaggi comparati dell'UE si concentrano nella meccanica, nei mezzi di trasporto e nella chimica.

Nell'ultimo biennio l'apprezzamento dell'euro ha influenzato negativamente la crescita delle esportazioni di beni e servizi dell'UE-15 (0,6 per cento in media annua) e sostenuto quella delle importazioni (1,1 per cento), che tuttavia è stata frenata dalla debolezza dell'attività economica (1,3 per cento). Nel 2004, come già accennato, la congiuntura dovrebbe evolvere in senso più favorevole, anche se le tendenze di fondo resteranno quelle appena descritte.

Continua a cambiare la geografia degli scambi dell'UE-15, con un aumento di peso dell'Europa centro-orientale e dell'Estremo Oriente, che riflette anche processi di crescente integrazione produttiva. I punti di forza del modello di specializzazione commerciale dell'UE-15 restano l'industria meccanica (soprattutto verso l'Asia e l'Europa centro-orientale), i mezzi di trasporto e la chimica (soprattutto verso il Nordamerica), con una specializzazione particolarmente intensa nella farmaceutica. Gli svantaggi comparati riguardano, oltre all'energia, all'agricoltura e al tessile-abbigliamento, alcuni settori ad alta intensità di ricerca (due terzi delle importazioni di prodotti dell'informatica e delle telecomunicazioni provengono dall'Asia orientale).

Nella politica commerciale esterna dell'Unione hanno un carattere prioritario le relazioni nell'ambito dell'OMC, dove - oltre ai temi generali già esaminati - il fatto più significativo degli ultimi mesi sono i progressi registrati dal negoziato bilaterale per l'adesione della Russia. Ma continuano a svilupparsi anche le relazioni preferenziali con altre regioni, vicine per geografia, come i Balcani, o per antichi legami di origine coloniale, come l'America Latina.

L'allargamento appena compiuto pone ora in maggiore evidenza i rapporti con i paesi adiacenti ai nuovi confini esterni dell'Unione, e in partico-



lare con quelli dell'area mediterranea. Si stima che l'intensità degli scambi reciproci sia ancora largamente inferiore al potenziale e si sia anzi lievemente abbassata negli ultimi anni, malgrado l'avvio di un processo di integrazione più stretto.

4. La posizione dell'Italia

I problemi dell'economia europea si manifestano in modo particolarmente intenso in Italia, dove la crescita della produzione è stata negli ultimi anni inferiore alla media dell'area dell'euro. La debolezza della domanda interna, soprattutto nella componente degli investimenti, si è combinata con un contributo negativo delle esportazioni, frenate anche dall'andamento dei tassi di cambio e da una dinamica dei costi superiore a quella dei principali concorrenti europei.

Il ristagno dell'economia italiana, quindi, non ha impedito un ulteriore deterioramento del disavanzo corrente, che è passato da 10 a 18 miliardi di euro (1,4 per cento del PIL) e un ampliamento del debito estero del paese, che sfiora il 6 per cento del PIL, facendo intravedere per il futuro il rischio di un irrigidimento del vincolo esterno alla ripresa. È vero che il saldo commerciale con i paesi non appartenenti all'area dell'euro è ancora largamente positivo e che l'adozione della moneta unica ha posto il paese al riparo dal pericolo di crisi valutarie, ma il crescente disavanzo complessivo segnala comunque una crescita della spesa globale superiore al reddito prodotto, che potrebbe creare problemi di sostenibilità in un futuro più o meno lontano.

Peraltro la quota di domanda interna soddisfatta dalle importazioni è diminuita nell'ultimo triennio (dal 28,7 al 27,4 per cento a prezzi costanti), interrompendo una tendenza crescente in corso da molti anni. Va sottolineato che l'apprezzamento dell'euro non è stato sufficiente a impedire tale flessione, anche perché i fornitori stranieri di manufatti sembrano averne approfittato più per dilatare i profitti unitari che per guadagnare competitività sul mercato italiano. Al calo del grado di penetrazione delle importazioni potrebbero aver contribuito i mutamenti nella struttura della domanda, e in particolare la debolezza di componenti ad alta intensità di beni intermedi importati, come gli investimenti e le esportazioni. Ma la tendenza di lungo periodo all'aumento dell'integrazione internazionale, che pure - come già rilevato - ha perso slancio anche a livello globale, appare destinata a ripartire nei prossimi anni.

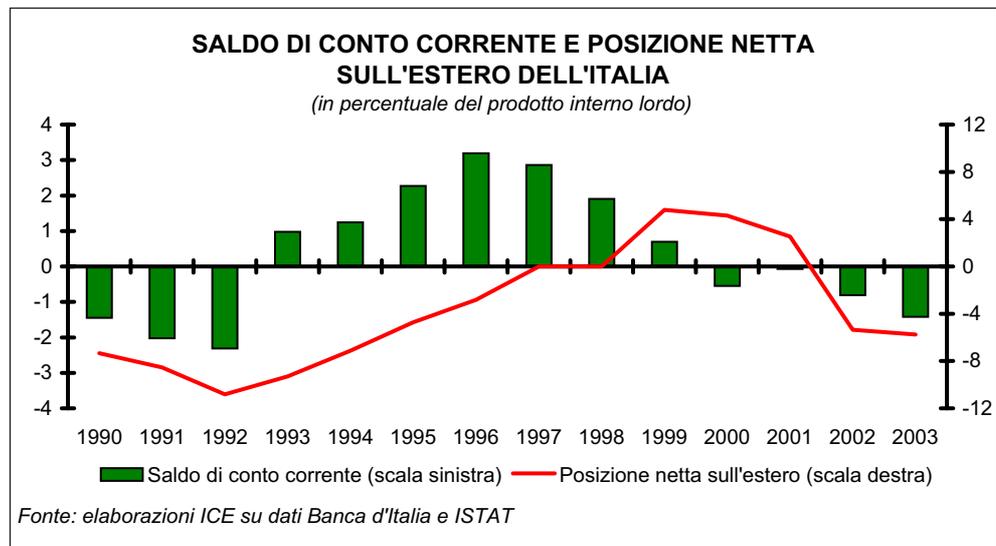
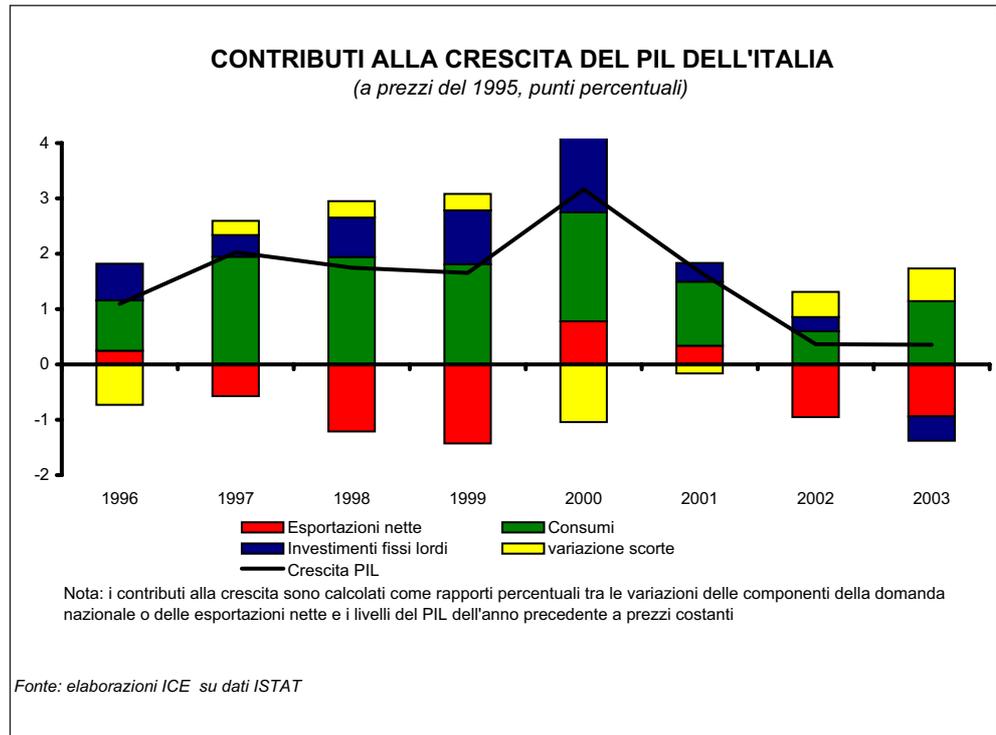
L'aspetto più critico della situazione economica italiana è comunque l'andamento negativo delle esportazioni di beni e servizi, che si è accentuato nel 2003 (-3,9 per cento a prezzi costanti), malgrado la ripresa del commercio mondiale³. La perdita di quota in termini reali si è manifestata non sol-

Il ristagno dell'economia italiana non impedisce il deterioramento del suo saldo corrente,...

...malgrado un calo anomalo nel grado di penetrazione delle importazioni.

Il punto critico è la caduta delle esportazioni,...

³ Nel valutare i tassi di crescita delle esportazioni nel 2003, bisogna tener conto che i dati di contabilità nazionale riferiti a beni e servizi riflettono quelli sugli scambi di merci, nei quali l'Istat mette a confronto i dati provvisori dell'ultimo anno con quelli definitivi dell'anno precedente. Tale confronto porta in genere a una sensibile sottostima della dinamica delle esportazioni, in particolare verso l'Unione Europea, perché i dati provvisori non includono una serie di operazioni che vengono registrate soltanto al momento della pubblicazione di quelli definitivi.



tanto nel confronto con i paesi emergenti, ma anche rispetto all'area dell'euro, e in particolare alla Germania e alla Spagna, prolungando una tendenza declinante in corso dal 1996.

...ma la loro quota sul valore delle esportazioni mondiali si è stabilizzata.

D'altra parte, calcolata a prezzi correnti, la quota di mercato mondiale delle esportazioni italiane di merci, che già nel 2001 aveva fatto segnare un lieve recupero, si è successivamente assestata sul 3,9 per cento, mostrando complessivamente una tenuta migliore di quella a prezzi costanti. La divergenza tra le due misure della quota manifesta una crescita elevata dei valori

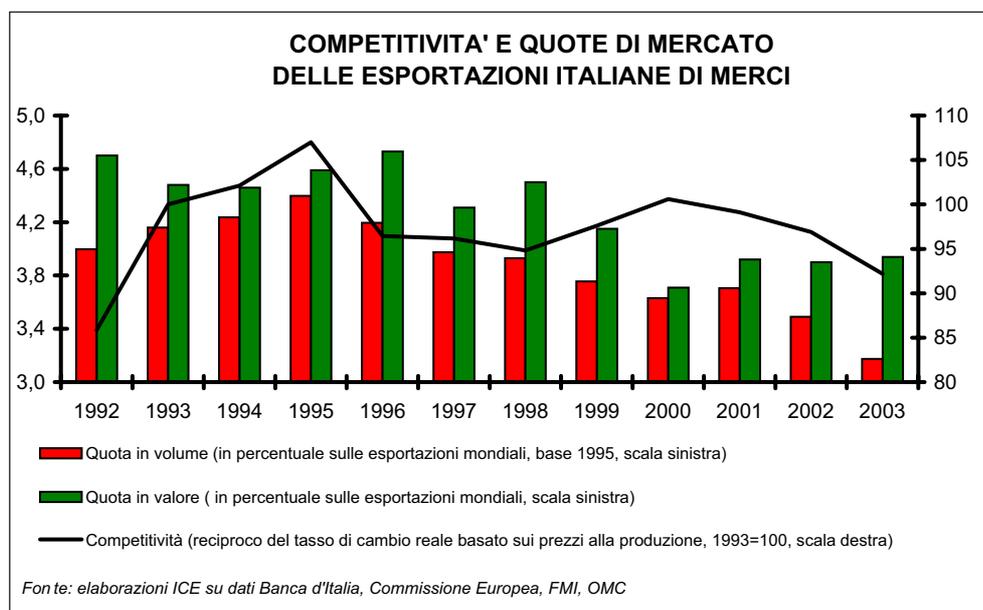
unitari relativi delle esportazioni italiane, di difficile interpretazione. Si tratta in primo luogo dell'impatto nominale dell'apprezzamento dell'euro, che risulta generalmente più forte dei suoi effetti di sostituzione sulle quantità esportate, come si può constatare per diversi periodi e valute. In altre parole, la quota in valore tende a salire in presenza di una perdita di competitività, perché l'apprezzamento della moneta si traduce in un aumento dei prezzi relativi superiore alla conseguente flessione della quota in quantità.

Questa tendenza può essere accentuata o frenata dalle strategie di prezzo delle imprese. La dinamica dei valori unitari delle esportazioni italiane è stata più forte sui mercati dell'Unione Europea, dove si è allineata alla crescita media dei prezzi alla produzione, e più moderata nei mercati extra-UE, dove le imprese hanno cercato di contenere la perdita di competitività dovuta all'apprezzamento dell'euro. Eppure, in media, i valori unitari delle esportazioni italiane sono cresciuti più di quelli degli altri paesi dell'area dell'euro, riflettendo, tra l'altro, una dinamica più sostenuta del costo del lavoro e una minore crescita della produttività.

Inoltre, appare ragionevole ipotizzare che l'apprezzamento dell'euro abbia ulteriormente incentivato i cambiamenti in corso da anni nella composizione qualitativa dei flussi esportati, con uno spostamento delle imprese verso prodotti di valore unitario più elevato e/o la fuoriuscita dai mercati di esportatori collocati su fasce inferiori⁴.

I prezzi delle esportazioni sono cresciuti ...

... e le imprese hanno puntato su una maggiore qualità dei prodotti.

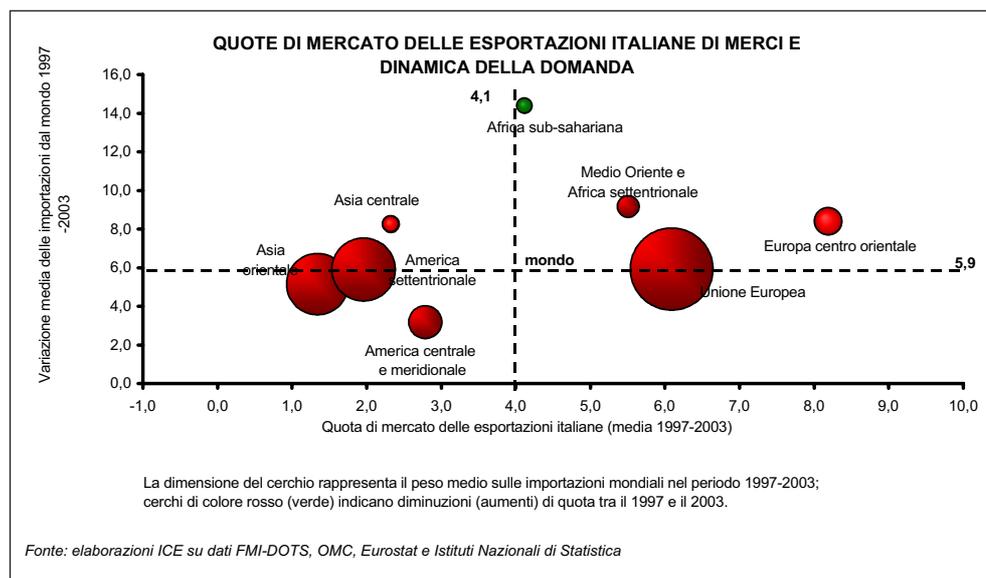


⁴ Nella valutazione di questi fenomeni va ricordato che l'Istat ha recentemente modificato il metodo di calcolo degli indici di valore unitario del commercio estero. L'insieme delle innovazioni introdotte implica per il periodo 1997-2002 una sensibile correzione verso l'alto del tasso medio annuo di crescita dei valori unitari delle esportazioni, che passa dall'1,7 al 3,7 per cento, e una corrispondente riduzione del tasso di crescita delle quantità esportate.

Le esportazioni sono state penalizzate dalla loro specializzazione in prodotti a domanda mondiale lenta.

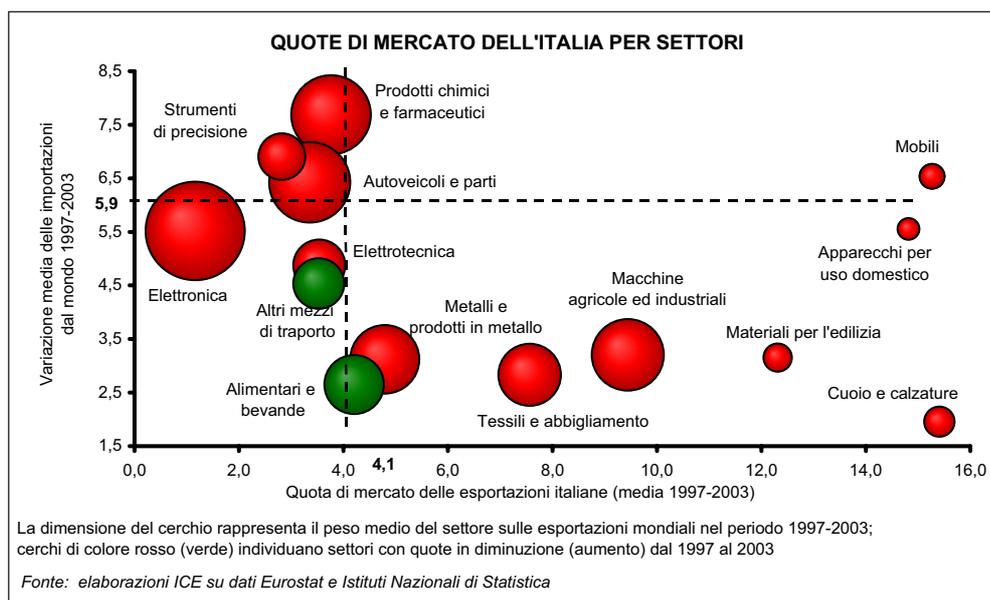
Gli effetti di composizione sono molto importanti anche per capire l'andamento delle quote di mercato, mettendo in evidenza i legami tra le caratteristiche strutturali dei modelli di specializzazione e il successo nel commercio internazionale. Le esportazioni italiane sono state spesso penalizzate dal fatto che i loro vantaggi comparati sono concentrati in settori caratterizzati da una domanda mondiale relativamente lenta, e questa "inefficienza dinamica" del modello italiano sembra essersi accentuata, nel senso che la specializzazione si è tendenzialmente approfondita proprio nei settori più lenti. Nell'insieme a questi effetti strutturali possono essere attribuiti circa un terzo della perdita di quota subita dalle esportazioni italiane sui mercati mondiali negli ultimi sei anni e due terzi del loro cedimento rispetto ai concorrenti dell'area dell'euro⁵. Tra i settori trainanti del commercio mondiale nel 2003 compaiono ad esempio gli autoveicoli, la chimica e i prodotti energetici (almeno in termini di valore del commercio), cioè tutti settori nei quali l'Italia appare relativamente debole.

Più ambigua è la valutazione degli effetti di composizione geografica della domanda. Considerando i dati a prezzi costanti, non c'è dubbio che le esportazioni italiane siano state frenate dalla loro debolezza relativa nei mercati più dinamici, come il Nordamerica e l'Asia orientale. Ma se si fa riferimento alle quote in valore, l'effetto appare rovesciato negli



⁵ I risultati dell'esercizio di decomposizione statistica su cui si basano queste affermazioni, noto con il nome di analisi constant-market-shares, appaiono nella tavola 2.3 posta in appendice a questa nota di sintesi. A risultati simili perviene un'analisi limitata ai mercati esterni all'Unione Europea, pubblicata in un contributo all'interno del *Rapporto*.

ultimi tre anni, perché l'impatto nominale dell'apprezzamento dell'euro si è tradotto anche in questo caso in una maggiore valorizzazione della dinamica del mercato europeo, in cui le esportazioni italiane godono di una posizione più favorevole.



Nel primo trimestre 2004 sono emersi anche in Italia segni di una moderata accelerazione del PIL, cresciuto dello 0,8 per cento rispetto allo stesso trimestre dell'anno scorso, soprattutto per il contributo della domanda interna. Le esportazioni di beni e servizi sono tornate a tassi di crescita tendenziali lievemente positivi (0,4 per cento), benché molto inferiori alla dinamica stimata del commercio mondiale. Il grado di penetrazione delle importazioni ha continuato a ridursi.

Dati recenti, limitati alle esportazioni di merci, mostrano una dinamica più vivace, con tassi di crescita in valore del 7,6 per cento ad aprile e - con riferimento ai mercati esterni all'Unione Europea - del 10,5 per cento a maggio.

Le previsioni di consenso per l'anno in corso sono orientate verso una moderata accelerazione di tutte le principali variabili. Le esportazioni di beni e servizi dovrebbero crescere dell'1,8 per cento in termini reali, trainate in qualche misura dalla ripresa del commercio mondiale. Le importazioni potrebbero aumentare ancora di più (2,6 per cento), invertendo il calo anomalo del loro grado di penetrazione. Il divario tra le quantità scambiate sarebbe compensato da un nuovo miglioramento della ragione di scambio e il disavanzo corrente non subirebbe variazioni di rilievo.

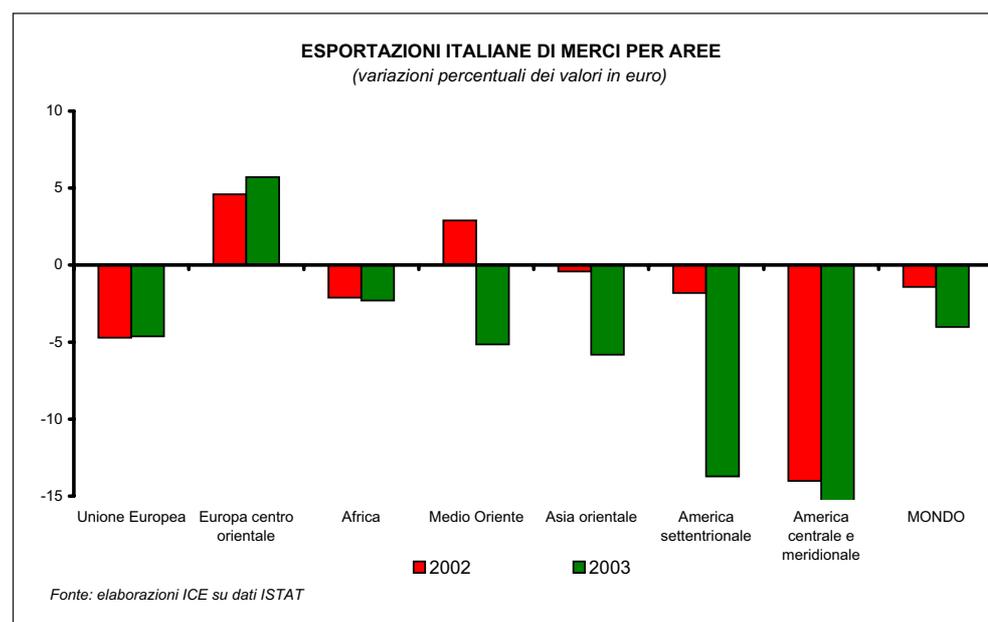
Nel 2004 esportazioni e importazioni appaiono in ripresa.

Aree e paesi

Aumenta il peso dell'Europa centro-orientale e dell'Estremo Oriente nel commercio estero dell'Italia.

Riflettendo le tendenze globali, anche la geografia del commercio estero dell'Italia si è orientata in misura crescente verso le aree emergenti, pur continuando naturalmente a risentire dei divari nei costi degli scambi dovuti alla distanza e alle barriere commerciali. L'Europa centro-orientale, che assorbiva nel 1994 circa il 6 per cento delle esportazioni italiane, è giunta l'anno scorso a un peso vicino all'11 per cento. La sua quota sul mercato delle importazioni italiane è passata nel frattempo dal 7 al 10 per cento. Un incremento leggermente minore è stato conseguito dall'Asia orientale (dal 7 al 9 per cento delle importazioni italiane, in gran parte per il guadagno di quota della Cina), mentre il suo peso come mercato di sbocco delle esportazioni appare diminuito (dall'8,5 al 7 per cento), perché il forte calo provocato dalla crisi del 1997-98 non è stato ancora compensato dal successivo recupero.

La caduta delle esportazioni italiane nel 2003 è dovuta prevalentemente alla forte flessione delle vendite nell'Unione Europea (-4,6 per cento) e nel Nordamerica (-13,7 per cento). Anche le importazioni provenienti da tali aree sono diminuite. Da notare in particolare che gli acquisti di merci dagli Stati Uniti sono crollati non soltanto in valore (-18 per cento) ma anche in quantità (-14 per cento), malgrado il deprezzamento del dollaro⁶.



⁶ Alla caduta delle importazioni dagli Stati Uniti ha contribuito in misura preponderante il dimezzamento di quelle dell'industria aeronautica, ma flessioni molto forti sono state registrate in quasi tutti i settori.

Valutate a prezzi correnti, le quote di mercato delle esportazioni italiane hanno avuto andamenti differenziati nelle varie aree: generalmente cedenti nei mercati più lontani dell'America e dell'Asia, stabili nell'Unione Europea, in aumento nell'Europa centro-orientale e nel Mediterraneo. Queste divergenze appaiono legate in un rapporto di interdipendenza alle strategie di prezzo delle imprese italiane, in risposta al rafforzamento dell'euro. Come già accennato, i valori unitari delle esportazioni sono diminuiti in mercati come gli Stati Uniti e il Giappone, dove le imprese hanno sentito maggiormente l'esigenza di limitare la perdita di competitività, senza peraltro riuscire a impedire la flessione della loro quota. Sono invece aumentati in misura sensibile nell'area dell'euro, dove presumibilmente le imprese italiane godono di un potere di mercato maggiore.

Inoltre, il fatto che già da qualche anno le quote delle esportazioni aumentino quasi esclusivamente in aree nelle quali le imprese italiane tendono a spostare attività produttive (anche attraverso traffici di perfezionamento e accordi con partner locali che non implicano investimenti diretti) potrebbe essere letto come un indizio indiretto dei mutamenti nelle loro strategie di internazionalizzazione: la presenza produttiva all'estero, da un lato va in qualche misura a sostituire esportazioni dall'Italia, dall'altro attiva flussi di esportazioni complementari verso i paesi nei quali si sposta la produzione. Il fenomeno appare particolarmente evidente nel caso dei Balcani.

I dati disponibili sui primi quattro mesi del 2004 segnalano una ripresa delle esportazioni più marcata verso l'Unione Europea (3,4 per cento) che nelle altre aree. All'interno dell'UE-15, la ripresa appare ancora modesta in Germania (1,7 per cento), mentre tassi di crescita relativamente elevati si registrano in Spagna (5,7 per cento) e in diversi mercati di dimensioni minori. Nel resto del mondo, ad un'ulteriore flessione verso gli Stati Uniti, il Giappone e le NIEs si contrappongono tassi di crescita abbastanza sostenuti verso l'Europa centro-orientale, il Medio Oriente, la Cina e il Mercosur.

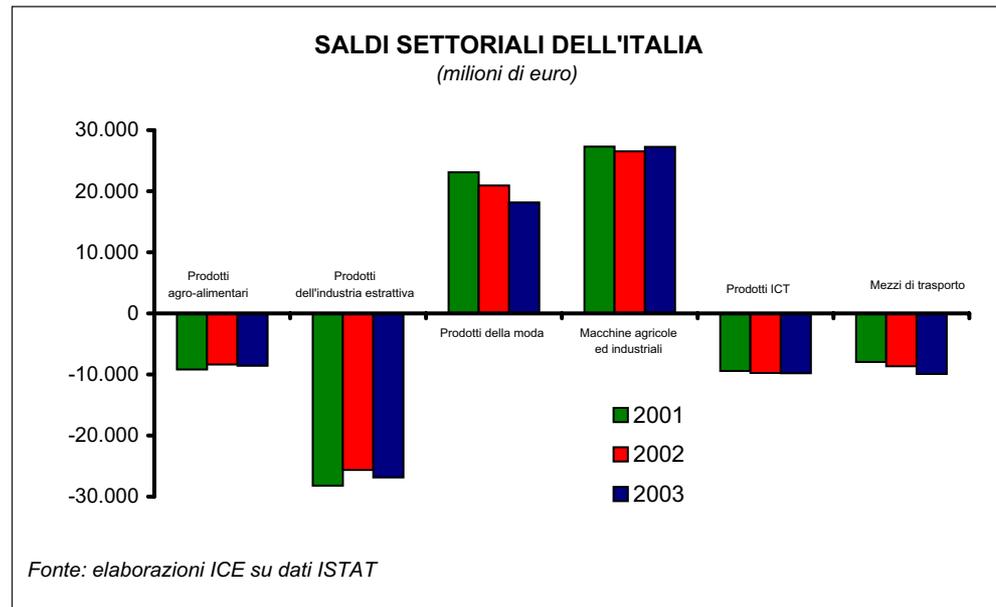
Settori

Il peggioramento del saldo commerciale ha coinvolto nel 2003 quasi tutti i settori, con la principale eccezione dell'industria meccanica, dove le importazioni sono diminuite nettamente, anche per effetto del calo degli investimenti. La caduta del valore delle esportazioni è stata diffusa e molto forte in diversi settori di specializzazione dell'Italia, come tessile-abbigliamento (-7 per cento), cuoio-calzature (-9 per cento), mobili (-9 per cento), gioielleria e oreficeria (-23 per cento), traducendosi generalmente in rilevanti perdite di quote di mercato. Il fenomeno è stato accompagnato da aumenti molto consistenti dei valori unitari delle esportazioni, che segnalano in qualche misura un'ulteriore ricomposizione delle esportazioni verso prodotti di qualità superiore, nel tentativo di resistere alle pressioni competitive.

Le quote di mercato scendono in America e in Asia, sono stabili nell'Unione Europea, salgono nelle aree vicine, dove le imprese spostano attività produttive.

Il peggioramento del saldo commerciale ha coinvolto molti settori, ma non la meccanica.

Risultati relativamente migliori sono stati ottenuti negli autoveicoli, con un aumento delle esportazioni del 2,5 per cento, nell'industria meccanica, dove la loro flessione è stata contenuta all'1,7 per cento, e nei prodotti alimentari (-2,7 per cento).



La ripresa registrata dalle esportazioni nel primo quadrimestre del 2004 si concentra nei mezzi di trasporto, almeno per quanto riguarda i mercati extra-UE. Un andamento abbastanza positivo caratterizza in generale i beni intermedi e d'investimento, mentre scendono ulteriormente le esportazioni di beni di consumo.

Anche in una prospettiva temporale più lunga, si può affermare, sia pure con qualche eccezione, che le esportazioni italiane hanno subito i cedimenti di quota più vistosi nei prodotti finiti tipici del made in Italy, mentre si sono consolidate nei beni intermedi (ad esempio i filati e i tessuti) e nei beni d'investimento legati a tali produzioni. Segno anche questo di un'evoluzione del modello di specializzazione commerciale che passa attraverso lo spostamento all'estero di alcune fasi dei processi produttivi.

Circolano molti timori sulla robustezza del modello italiano rispetto alla pressione competitiva dei paesi emergenti, acuiti dalle prospettive create dall'allargamento dell'Unione Europea. In realtà, vista nei dettagli, la specializzazione delle esportazioni italiane presenta significative differenze rispetto a quelle dei nuovi paesi membri dell'Unione Europea in termini di fascia qualitativa dei prodotti, il che spinge a ritenere che l'allargamento vada visto più come un'opportunità di integrazione che come una minaccia competitiva. Tuttavia in alcuni casi la distanza qualitativa tra i prodotti italiani e quelli dei nuovi membri sembra ridursi.

Analoghe considerazioni valgono nei confronti della Cina. Il vantaggio

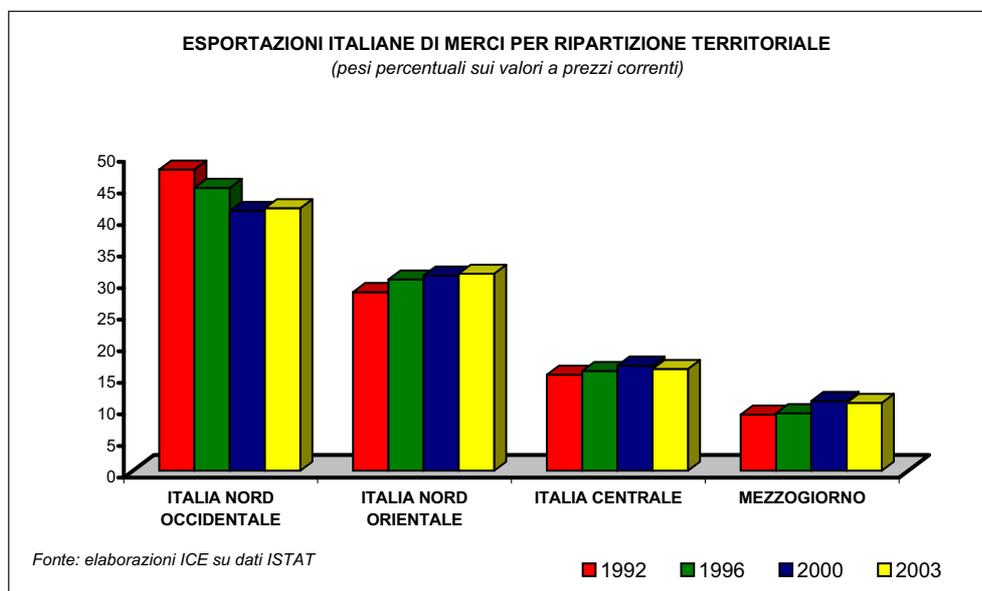
Il modello di specializzazione delle esportazioni si orienta verso i beni intermedi e d'investimento ...

... e si caratterizza per la qualità superiore delle sue produzioni tipiche, ...

qualitativo dei prodotti italiani nei settori di specializzazione comune è evidente, anche se si sta riducendo. Il mercato cinese offre peraltro enormi prospettive di sviluppo, anche per i prodotti tipici del made in Italy, che tuttavia richiedono, per essere sfruttate adeguatamente, una presenza produttiva diretta più forte di quella realizzata finora.

Una caratteristica problematica del modello italiano resta la sua debolezza nei settori ad alta intensità di ricerca, che si è generalmente accentuata negli ultimi anni. Un suo aspetto particolare è riflesso nella bilancia dei pagamenti della tecnologia, che è il conto nel quale vengono registrati gli scambi di conoscenze produttive non incorporate nei beni (brevetti, marchi, servizi tecnologici, ecc.). L'Italia mostra in questo comparto un disavanzo strutturale, anche se la sua entità si è ridimensionata nel 2002.

... ma resta debole nei settori ad alta intensità di ricerca



Territorio

È difficile cogliere tendenze generali nella distribuzione territoriale delle esportazioni italiane nel 2003: i diversi risultati ottenuti dalle regioni non sembrano a prima vista legati né alla maggiore o minore presenza di distretti industriali, né ad altre caratteristiche di base facilmente identificabili.

I cedimenti più forti sono stati registrati da regioni come il Veneto (-8,5 per cento), il Friuli-Venezia Giulia (-9,4 per cento), la Toscana (-7,1 per cento), il Lazio (-12,2 per cento) e la Campania (-14,9 per cento), con strutture industriali molto diversificate. In alcuni casi potrebbe trattarsi, almeno in parte, di una conseguenza dello spostamento all'estero di linee produttive. In altri, si tratta di problemi settoriali, come quelli dell'industria aeronautica nel Lazio e nella Campania. Hanno invece conseguito risultati relativamente migliori le regioni dell'Italia nord-occidentale, e in particolare il Piemonte

Le esportazioni delle regioni italiane hanno avuto andamenti differenziati.

(-0,4 per cento) grazie alle automobili, e quelle della fascia adriatica tra l'Emilia Romagna e la Puglia, al cui interno emerge in particolare la crescita delle esportazioni marchigiane (1,9 per cento), soprattutto negli elettrodomestici. L'aumento di quota della Sicilia e della Sardegna (complessivamente dal 2,6 al 2,9 per cento del totale nazionale) riflette esclusivamente il rincaro dei derivati del petrolio, in cui entrambe le regioni sono fortemente specializzate.

I primi dati sul 2004 mostrano un recupero della Toscana, della Campania e del Friuli-Venezia Giulia, e la persistente dinamicità di altre regioni della fascia adriatica, mentre il calo delle esportazioni di prodotti energetici condiziona i risultati della Sicilia e della Sardegna, con ripercussioni negative anche sulla quota complessiva del Mezzogiorno.

Il grado di propensione a esportare delle regioni resta molto diversificato: fatta 100 la media nazionale, nel 2003 il rapporto tra esportazioni e valore aggiunto variava da un massimo di 136 nel Friuli-Venezia Giulia a poco più di 50 nella maggior parte delle regioni meridionali, con una punta minima di 8 in Calabria.

A confronto con quello del Centro-Nord, il modello di specializzazione del Mezzogiorno appare relativamente meno svantaggiato nei prodotti ad alta intensità tecnologica e anzi è cresciuto negli ultimi anni il numero di province meridionali specializzate in tali beni. Ma altri indicatori, relativi alla spesa per innovazioni e ai brevetti, mostrano che il ritardo del Mezzogiorno (rispetto a una media nazionale non brillante) è ancora molto ampio.

Un esempio importante dei cambiamenti in corso nei modelli di internazionalizzazione dei sistemi locali è il caso delle calzature nelle Marche. Negli anni novanta si è ulteriormente accentuato il grado di specializzazione verticale delle imprese marchigiane: per aumentare la flessibilità della produzione rispetto alle oscillazioni della domanda e ridurre i costi dei processi a più alta intensità di lavoro, le diverse fasi della produzione sono state ripartite tra imprese diverse, prima all'interno dei sistemi locali e successivamente all'estero, con ripercussioni negative sull'occupazione interna. Negli ultimi anni si osserva un riassetto, con un parziale ritorno a forme organizzative più integrate, ma i confini dei sistemi produttivi appaiono ormai estesi al di fuori dei tradizionali ambiti locali.

Più in generale vari segni confermano che i modelli di specializzazione internazionale dei distretti industriali vanno sempre più orientandosi, come già accennato, verso i beni intermedi e i macchinari usati per realizzare i beni di consumo per la persona e per la casa tipici del made in Italy, la cui produzione si sposta, almeno in parte, in altri paesi.

Attività internazionali delle imprese

A partire dal 1998 il numero degli esportatori italiani è progressivamente aumentato, indipendentemente dalle oscillazioni dei tassi di cambio, anche se la loro incidenza sul totale delle imprese attive è rimasta quasi invariata.

Il Mezzogiorno appare relativamente poco aperto ai mercati internazionali.

I distretti industriali si trasformano, spostando quote di produzione all'estero e orientandosi verso i beni intermedi e i macchinari per il "made in Italy".

Aumenta la stabilità degli esportatori, ma si riduce il numero dei nuovi ingressi sui mercati esteri.

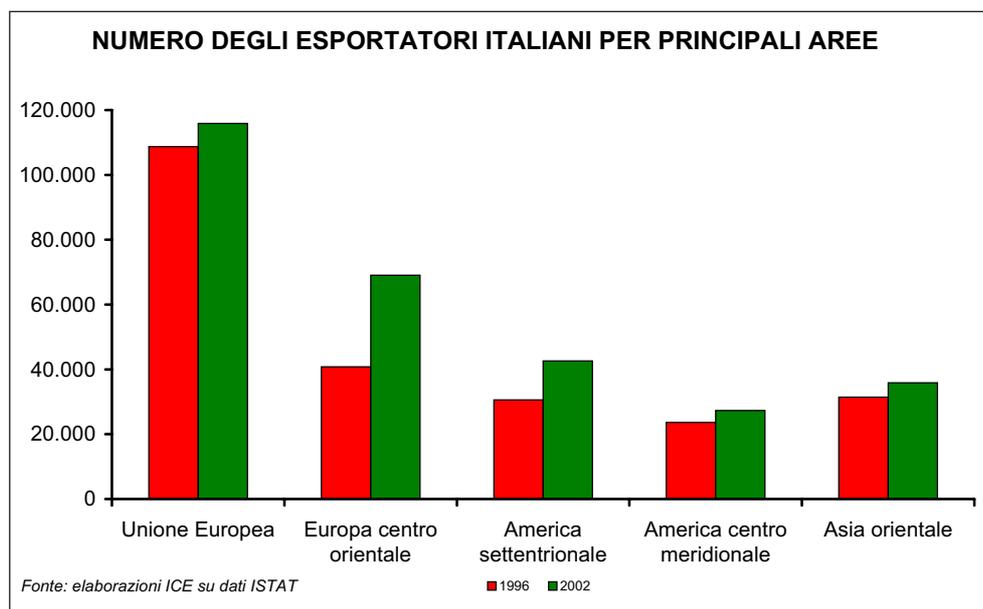
riata. Tuttavia nel 2003 l'incremento del numero degli esportatori (1,3 per cento) è stato generato esclusivamente da una migliore tenuta delle imprese già attive sui mercati esteri, mentre il numero dei nuovi esportatori si è ridotto del 5,8 per cento. L'apprezzamento dell'euro ha probabilmente reso ancora più difficile sostenere i costi irrecuperabili dell'ingresso sui mercati internazionali.

Nel periodo 1996-2002 la struttura delle esportazioni italiane per classi di dimensione aziendale è stata caratterizzata da un aumento di peso delle grandi imprese (a partire da 250 addetti), la cui quota sul valore delle esportazioni è passata dal 40,8 al 42,6 per cento, ma anche delle più piccole (fino a 9 addetti), passate dal 9,6 al 10,8 per cento, a scapito delle classi centrali. Tuttavia nel 2003 sono state le esportazioni delle imprese appartenenti alla classe di fatturato più elevata a subire la caduta più forte.

Il grado di diversificazione geografica delle esportazioni è aumentato progressivamente, sia se misurato come numero medio di mercati di sbocco per impresa, sia - più significativamente - se misurato come numero medio di aree geografiche di presenza commerciale, passato da 2,42 a 2,53 tra il 1996 e il 2002. I mercati più lontani hanno un'importanza relativamente maggiore per le imprese più grandi (l'Europa centro-orientale è la seconda area di destinazione delle esportazioni per le piccole imprese, l'America settentrionale per le grandi). In realtà circa il 44 per cento degli esportatori italiani vende ancora in un solo mercato estero, ma negli ultimi otto anni il numero di imprese che esporta in almeno 40 paesi è più che raddoppiato, arrivando ad oltre 3.300. La diversificazione dei mercati può svolgere un ruolo importante per stabilizzare la crescita delle esportazioni di un'impresa, riducendo la sua vulnerabilità alle crisi relative a singoli paesi.

Cambia lentamente la struttura delle esportazioni per dimensioni d'impresa.

Aumenta il grado di diversificazione geografica delle esportazioni.



Un'analisi più dettagliata compiuta su un campione di imprese conferma che il grado di permanenza degli esportatori sui mercati esteri è influenzato dalle loro dimensioni e dalla distanza dei mercati. Dopo l'introduzione dell'euro il tasso di persistenza degli esportatori italiani in Francia e Germania appare ridotto, il che sembra indicare che gli effetti di creazione di commercio dell'unificazione monetaria siano stati finora limitati. La persistenza negli Stati Uniti è stata influenzata negativamente dal recente apprezzamento dell'euro.

Aumenta la produzione all'estero delle imprese italiane ...

La presenza produttiva all'estero delle imprese italiane ha continuato a svilupparsi negli ultimi anni, sia pure a ritmi più lenti rispetto al passato, in controtendenza rispetto a uno scenario internazionale caratterizzato da una forte flessione degli IDE. Considerando soltanto le partecipazioni di controllo, al 1 gennaio 2003 il numero delle affiliate estere di imprese italiane superava 12.000, con oltre 860.000 addetti e un fatturato 2002 di circa 211 miliardi di euro, pari al 68 per cento delle esportazioni di beni e servizi dell'Italia. All'industria manifatturiera facevano capo il 79 per cento degli addetti e il 56 per cento del fatturato.

Le imprese che realizzano attività produttive all'estero conseguono grazie a questa scelta incrementi significativi di fatturato e di produttività, senza conseguenze negative per l'occupazione al loro interno. Resta tuttavia incerto l'effetto sull'occupazione nei sistemi locali in cui agiscono tali imprese.

Nel 2002 il fatturato delle affiliate estere di imprese italiane è sceso di oltre il 6 per cento, per effetto di problemi specifici dei settori alimentare, elettronico e delle telecomunicazioni. Al netto di questi settori, la sua dinamica è stata sensibilmente migliore di quella delle esportazioni.

... con un contributo crescente delle piccole e medie multinazionali.

Benché le partecipazioni italiane all'estero restino fortemente concentrate tra le imprese maggiori, il contributo delle piccole e medie aziende alla produzione internazionale si è accresciuto nell'ultimo decennio, passando dal 4 al 17 per cento del totale degli addetti nelle affiliate estere. Nella distribuzione geografica delle partecipazioni, analogamente a quanto già visto per le esportazioni, sono aumentate le quote dell'Europa centro-orientale e dell'Asia. Gli investimenti all'estero tendono però a concentrarsi in un numero limitato di paesi all'interno di ogni area. La capacità di produrre all'estero da parte delle imprese del Mezzogiorno resta ancora modesta (2 per cento in termini di addetti nelle partecipazioni di controllo), ma è cresciuta negli ultimi anni.

Resta debole, soprattutto nel Mezzogiorno, la capacità di attrarre investimenti esteri.

Si è invece ridimensionata la quota del Mezzogiorno sugli addetti in imprese a partecipazione estera, passata dal 6 al 5,4 per cento del totale delle partecipazioni negli ultimi tre anni. Nel Mezzogiorno, malgrado alcuni casi di successo, appaiono in forma più acuta i problemi strutturali che limitano la capacità dell'Italia di attrarre investimenti dall'estero.

Le imprese italiane controllate da multinazionali straniere erano circa 5.500 al 1 gennaio 2003, con 785.000 addetti e un fatturato 2002 di quasi 283 miliardi di euro. Nell'ultimo triennio la crescita delle partecipazioni ha subito un rallentamento e si è ulteriormente indebolita la presenza delle multinazionali nei settori ad alta intensità di ricerca.

5. Considerazioni conclusive

La tendenza declinante assunta da circa un decennio dalla quota di esportazioni mondiali realizzata in Italia è un aspetto di un processo più generale di riequilibrio dell'economia internazionale, destinato presumibilmente a continuare nei prossimi anni. I grandi paesi emergenti dell'Asia sud-orientale, che ne sono i principali protagonisti, hanno ancora un enorme potenziale demografico ed economico inutilizzato e gli incentivi per la sua valorizzazione sono forti. L'integrazione della regione europea, che ha appena raggiunto un traguardo di grande valore con l'ingresso di dieci nuovi membri nell'Unione Europea, sta suscitando nuove energie e opportunità ai suoi confini orientali e meridionali. Altre aree del pianeta affidano le proprie speranze di progresso a una partecipazione più intensa agli scambi internazionali e reclamano con forza politiche commerciali più idonee a realizzare questi obiettivi.

Il processo non dovrebbe destare allarme, ma anzi andrebbe incoraggiato non soltanto per considerazioni di equità, ma anche per le grandi opportunità di sviluppo che offre a tutti i paesi, inclusi quelli che se ne sentono minacciati. Le sue conseguenze sulla distribuzione del reddito all'interno dei paesi andrebbero affrontate con appropriate politiche sociali e non con il protezionismo commerciale.

Il problema italiano, però, ha anche altri aspetti e sollecita quindi spiegazioni ulteriori.

L'andamento dei tassi di cambio negli ultimi tre anni ha influito negativamente sulla competitività dei prodotti dell'area dell'euro, ma i conseguenti effetti di sostituzione sulle quantità scambiate appaiono limitati, se si considera che anche le esportazioni degli Stati Uniti continuano a perdere quota nel commercio mondiale e che il grado di penetrazione delle importazioni nel mercato italiano è progressivamente diminuito a partire dal 2001. D'altra parte, la partecipazione all'area dell'euro pone l'Italia al riparo dal rischio di crisi valutarie altrimenti insorgente in un'economia che, pur crescendo lentamente, sta accumulando un debito estero non trascurabile.

Valutata a prezzi correnti, del resto, la quota di mercato mondiale delle esportazioni italiane è rimasta invariata negli ultimi due anni, sostenuta proprio dall'impatto nominale del rafforzamento del cambio. Sembra inoltre che le imprese abbiano adottato in alcuni mercati strategie di prezzo più orientate a salvaguardare i profitti unitari che a difendere la competitività dei prodotti. Al tempo stesso hanno presumibilmente riqualificato la propria offerta verso beni a più elevato valore unitario e a minore elasticità della domanda rispetto ai prezzi. Gli esportatori collocati su fasce inferiori sono stati indotti a lasciare i mercati ed è diminuito nell'ultimo anno il numero delle imprese che hanno intrapreso per la prima volta l'attività di esportazione, resa meno remunerativa dall'apprezzamento dell'euro. Questi elementi concorrono a spiegare perché la quota in valore ha avuto negli ultimi anni un andamento migliore di quella in quantità.

Ha continuato a scendere, invece, anche a prezzi correnti, la quota

dell'Italia sulle esportazioni dell'area dell'euro, ma per ragioni in gran parte diverse dai pur rilevanti problemi di competitività delle imprese, penalizzate da una dinamica relativa sfavorevole dei costi e della produttività. Come si è già sottolineato, la forte perdita registrata rispetto al 1997 è legata in gran parte al modello di specializzazione delle esportazioni italiane, cioè alla loro concentrazione crescente in settori caratterizzati da una crescita della domanda inferiore alla media.

Ad altre caratteristiche strutturali dell'economia italiana vengono spesso imputati i problemi che si sono manifestati sui mercati internazionali. Il tessuto industriale è contraddistinto, come è noto, da un grado di frammentazione elevato, con un'incidenza delle piccole imprese superiore alla media dei maggiori paesi europei. I problemi che ne derivano sono stati spesso più che compensati dai vantaggi competitivi legati alla specializzazione e alla concentrazione in sistemi produttivi locali - i distretti industriali - caratterizzati da una rete densa di rapporti proficui tra le imprese e il contesto socio-economico in cui sono inserite. Tuttavia negli ultimi anni si è fatta sempre più evidente la debolezza delle piccole imprese nelle fasi a valle del processo produttivo (distribuzione e assistenza post-vendita), dove esse appaiono spesso soggette al maggior potere di mercato degli intermediari stranieri. D'altra parte, anche le grandi imprese italiane hanno manifestato difficoltà crescenti nella competizione oligopolistica internazionale.

Una delle possibili risposte a questi problemi è il ricorso all'internazionalizzazione produttiva. Le imprese italiane si sono avviate in ritardo su questa strada e la loro quota sugli IDE mondiali resta largamente inferiore a quella sulla produzione e sugli scambi. Ma il divario tende a ridursi e anche le piccole e medie imprese diventano multinazionali in numero crescente e modi diversificati. Pur escludendo dall'analisi, per mancanza di dati attendibili, tutte le forme di frammentazione internazionale della produzione basate su accordi tra imprese senza investimenti diretti, e limitando ulteriormente l'attenzione alle sole partecipazioni di controllo, è significativo che il fatturato delle affiliate estere di imprese italiane raggiunga ormai un valore pari a oltre due terzi delle esportazioni di beni e servizi.

È dunque ragionevole ipotizzare - e molta evidenza aneddotica lo conferma - che almeno in parte le esportazioni italiane siano state sostituite su alcuni mercati da forniture realizzate dalle affiliate estere di imprese italiane, o da altre imprese ad esse collegate. Se questo è vero, il problema della collocazione internazionale dell'economia italiana si pone in termini parzialmente diversi dal passato. Le imprese che producono all'estero rafforzano la propria competitività, salvaguardando anche l'occupazione che resta in Italia. Il problema riguarda semmai l'occupazione nell'indotto, e più in generale quella parte del tessuto industriale che non riesce a imboccare percorsi di internazionalizzazione più evoluti. La tendenza a una crescente presenza multinazionale delle imprese italiane richiama anche l'importanza di un progressivo affinamento dei servizi reali e finanziari che le medesime imprese si aspettano di trovare nella rete delle istituzioni pubbliche preposte al sostegno dei processi di internazionalizzazione del paese.

D'altra parte si conferma la grande difficoltà del sistema economico italiano nell'attrarre un flusso più consistente di investimenti dall'estero, che potrebbe avere effetti benefici anche sulle esportazioni, come mostra l'esperienza di molti paesi emergenti. Le ragioni sono numerose e complesse; basti ricordare che tutto il sistema industriale italiano è stato penalizzato dai costi elevati dei servizi intermedi prodotti in settori nei quali i processi di privatizzazione e liberalizzazione non hanno ancora generato un grado adeguato di concorrenza, anche per i limiti posti nei confronti dei produttori stranieri⁷.

Ciò aggiunge ulteriori motivazioni alla necessità di impegnarsi per ridare slancio al processo di liberalizzazione degli scambi e degli investimenti internazionali. Una maggiore apertura dei mercati italiani sarebbe non soltanto un contributo alla ripresa globale, ma anche un servizio reso agli interessi del nostro paese.

⁷ Cfr. Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, Relazione annuale, 22 giugno 2004.

**TAVOLE
STATISTICHE**

SCAMBI INTERNAZIONALI E INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI NEL MONDO
(miliardi di dollari)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
COMMERCIO DI BENI ⁽¹⁾										
Valori	4.204	5.051	5.304	5.506	5.384	5.579	6.286	6.023	6.289	7.370
VARIAZIONI PERCENTUALI DEGLI INDICI										
Quantità	10,1	9,7	6,6	10,9	4,7	5,7	13,2	-0,5	3,1	5,2
Valori medi unitari	2,6	9,4	-1,4	-6,5	-6,2	-1,5	-	-3,5	0,9	11,6
COMMERCIO DI SERVIZI ⁽¹⁾										
Valori	1.080	1.225	1.324	1.381	1.400	1.439	1.533	1.536	1.628	1.858
Quota percentuale sul commercio di beni e servizi	20,4	19,5	20,0	20,1	20,6	20,5	19,6	20,3	20,6	20,1
INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI ⁽²⁾										
Valori	256	334	385	482	686	1.079	1.393	824	651	653
Quota percentuale sul commercio di beni e servizi	4,8	5,3	5,8	7,0	10,1	15,4	17,8	10,9	8,2	7,1

(1) Media di importazioni ed esportazioni.

(2) Flussi netti in entrata. Per il 2003, valore stimato.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI per merci e servizi e UNCTAD per gli IDE

Tavola 1.1

CONTRIBUTI DI AREE E PAESI ALLA DINAMICA DELLE IMPORTAZIONI MONDIALI
(a prezzi del 2001)

	pesi % 2001	2002	2003
Economie avanzate	75,2	64,5	62,4
Unione Europea	36,2	6,8	14,2
Austria	1,2	0,1	1,0
Belgio	2,8	1,4	2,2
Danimarca	0,7	1,4	-0,1
Finlandia	0,5	0,5	0,2
Francia	5,2	2,3	0,3
Germania	7,7	-3,8	7,1
Grecia	0,4	0,0	0,0
Irlanda	0,8	0,1	-1,2
Italia	3,8	-1,3	-0,9
Lussemburgo	0,2	-0,2	0,0
Paesi Bassi	3,3	-1,2	0,5
Portogallo	0,6	-0,6	-0,5
Regno Unito	5,3	7,0	1,0
Spagna	2,5	1,2	3,6
Svezia	1,0	-0,2	1,0
Australia	1,1	4,6	2,4
Canada	3,6	1,8	2,7
Giappone	5,6	3,6	7,5
Islanda	0,0	-0,1	0,0
Norvegia	0,5	0,3	0,0
Nuova Zelanda	0,2	0,6	0,5
Stati Uniti	18,8	27,9	20,9
Svizzera	1,3	-1,1	0,0
NIEs	7,8	20,0	14,0
Paesi in via di sviluppo	19,7	30,2	34,3
Africa	2,2	4,2	3,0
Asia	8,5	33,3	28,9
Cina e India	4,8	26,6	25,6
Medio Oriente	2,7	8,1	1,6
America centro-meridionale	6,3	-15,4	0,9
Nuovi membri UE	2,6	3,8	4,7
MONDO	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, OMC e Commissione Europea

Tavola 1.2

I PRIMI VENTI ESPORTATORI MONDIALI DI MERCI

Graduatoria 2003	Paesi	Valore delle esportazioni (miliardi di dollari)	Var. % 2002-2003	Quote percentuali	
				2002	2003
1	Germania	748	21,5	9,5	10,0
2	Stati Uniti	724	4,5	10,7	9,7
3	Cina ⁽¹⁾	529	32,6	6,2	7,1
	<i>di cui riesportazioni di Hong Kong</i>	<i>91</i>	<i>23,0</i>	<i>1,1</i>	<i>1,2</i>
4	Giappone	472	13,2	6,4	6,3
5	Francia	385	16,0	5,1	5,1
6	Regno Unito	304	8,5	4,3	4,1
7	Paesi Bassi	293	20,2	3,8	3,9
8	Italia	290	14,1	3,9	3,9
9	Canada	272	7,8	3,9	3,6
10	Belgio	255	17,8	3,3	3,4
11	Corea del Sud	194	19,6	2,5	2,6
12	Messico	165	2,9	2,5	2,2
13	Spagna	152	20,8	1,9	2,0
14	Taiwan	151	11,5	2,1	2,0
15	Singapore	144	15,1	1,9	1,9
16	Hong Kong ⁽²⁾	138	7,4	2,0	1,8
17	Russia	135	26,2	1,7	1,8
18	Svezia	101	24,0	1,3	1,3
19	Malaysia	101	8,0	1,4	1,3
20	Svizzera	101	14,4	1,4	1,3
	Somma dei 20 paesi	5.182	5,5	75,8	69,3
	Mondo	7.482	15,5	100,0	100,0

(1) Compresa le riesportazioni di Hong Kong di origine cinese.

(2) Escluse le riesportazioni provenienti dalla Cina.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC, EUROSTAT e Istituti nazionali di statistica

Tavola 1.3

I PRIMI VENTI IMPORTATORI MONDIALI DI MERCI

Graduatoria 2003	Paesi	Valore delle esportazioni (miliardi di dollari)	Var. % 2002-2003	Quote percentuali	
				2002	2003
1	Stati Uniti	1.306	8,8	17,9	16,8
2	Germania	602	22,7	7,3	7,7
3	Cina	413	39,9	4,4	5,3
4	Francia	388	18,0	4,9	5,0
5	Regno Unito	388	12,1	5,2	5,0
6	Giappone	383	13,6	5,0	4,9
7	Italia	289	17,0	3,7	3,7
8	Paesi Bassi	261	19,1	3,3	3,4
9	Canada	246	8,0	3,4	3,2
10	Belgio	234	17,8	3,0	3,0
11	Hong Kong	233	11,8	3,1	3,0
12	Spagna	200	21,2	2,5	2,6
13	Messico	179	1,3	2,6	2,3
14	Corea del Sud	179	17,5	2,3	2,3
15	Singapore	128	9,8	1,7	1,6
16	Taiwan	127	13,1	1,7	1,6
17	Austria	98	24,8	1,2	1,3
18	Svizzera	96	15,1	1,2	1,2
19	Australia	89	21,9	1,1	1,1
20	Svezia	82	23,1	1,0	1,1
	Somma dei 20 paesi	5.920		78,9	78,6
	Mondo	7.765	15,6	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC, EUROSTAT e Istituti nazionali di statistica.

Tavola 1.4

INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN USCITA PRINCIPALI PAESI INVESTITORI
(milioni di dollari)

Graduatoria*		in percentuale sul totale mondiale										
		media		media	1990	2000	2001	2002	media		1990	2002
		1991-1996	1997-2002	1980					1991-1996	2002		
FLUSSI					STOCK			FLUSSI		STOCK		
1	Belgio-Lussemburgo	7.264	85.462	6.037	40.636	179.773	181.460	294.759	2,6	25,9	2,3	4,3
2	Stati Uniti	67.057	133.716	215.375	430.521	1.293.431	1.381.674	1.501.415	23,9	18,5	24,4	21,9
3	Francia	24.303	90.670	24.281	110.125	445.091	489.441	652.105	8,7	9,7	6,2	9,5
4	Regno Unito	28.331	124.861	80.434	229.294	902.087	906.474	1.033.003	10,1	6,1	13,0	15,0
5	Giappone	20.943	29.043	19.610	201.440	278.445	300.115	331.596	7,5	4,9	11,4	4,8
6	Canada	8.163	31.123	23.783	84.837	235.512	244.638	273.719	2,9	4,4	4,8	4,0
7	Paesi Bassi	17.573	44.519	42.116	106.899	307.760	329.383	355.652	6,3	4,1	6,1	5,2
8	Germania	27.908	60.621	43.127	148.456	483.946	553.315	577.849	9,9	3,8	8,4	8,4
9	Spagna	3.871	29.978	1.931	15.652	164.791	189.418	216.051	1,4	2,9	0,9	3,1
10	Hong Kong	16.960	24.861	148	11.920	388.380	352.602	370.296	6,0	2,7	0,7	5,4
11	Italia	6.662	13.409	7.319	57.261	180.275	182.375	194.498	2,4	2,6	3,2	2,8
12	Svizzera	10.086	23.923	21.491	66.087	233.371	247.807	297.570	3,6	1,8	3,7	4,3
13	Svezia	5.294	19.500	3.572	50.720	123.125	122.053	145.382	1,9	1,7	2,9	2,1
14	Finlandia	1.654	11.893	737	11.227	52.109	56.055	69.468	0,6	1,5	0,6	1,0
15	Australia	3.603	4.586	2.260	30.507	83.232	91.343	91.249	1,3	1,1	1,7	1,3
16	Austria	1.417	3.763	530	4.273	24.820	28.511	40.220	0,5	0,9	0,2	0,6
17	Norvegia	2.257	4.462	561	10.884	33.505	32.771	38.308	0,8	0,9	0,6	0,6
18	Taiwan	2.683	5.094	97	12.888	49.187	54.667	59.553	1,0	0,8	0,7	0,9
19	Danimarca	2.535	11.414	2.065	7.342	65.881	69.766	74.605	0,9	0,7	0,4	1,1
20	Portogallo	510	4.586	512	900	17.170	23.491	31.983	0,2	0,5	0,1	0,5
	Somma dei 20 paesi	251.810	672.023	489.947	1.591.235	5.362.119	5.655.899	6.354.523	89,8	95,4	90,3	92,5
	Mondo	280.550	802.715	563.997	1.762.963	5.991.756	6.318.861	6.866.362	100,0	100,0	100,0	100,0

* La graduatoria è basata sui flussi relativi al 2002.

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.5

INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN ENTRATA PRINCIPALI PAESI BENEFICIARI
(milioni di dollari)

Graduatoria *		in percentuale sul totale mondiale										
		media		1980	1990	2000	2002	2003**	media		1990	2002
		1991-1996	1997-2002						1991-1996	2002		
FLUSSI					STOCK			FLUSSI		STOCK		
1	Belgio-Lussemburgo	10.777	79.206	7.306	58.388	195.219	203.580	307.480	4,2	22,1	3,0	2,9
2	Cina	25.476	44.771	6.251	24.762	348.346	395.192	447.892	10,0	8,1	1,3	5,5
3	Francia	18.444	41.775	25.927	86.845	259.775	289.015	401.305	7,3	7,9	4,4	4,1
4	Germania	4.790	61.277	36.630	119.618	470.938	413.556	451.589	1,9	5,8	6,1	5,8
5	Stati Uniti	46.834	174.871	83.046	394.911	1.214.254	1.321.063	1.351.093	18,4	4,6	20,2	18,5
6	Paesi Bassi	9.086	38.337	19.167	68.731	246.643	285.387	314.569	3,6	4,5	3,5	4,0
7	Regno Unito	16.463	68.186	63.014	203.894	435.422	552.062	638.561	6,5	3,8	10,4	7,8
8	Spagna	9.512	20.329	5.141	65.916	144.803	164.754	217.769	3,7	3,3	3,4	2,3
9	Canada	6.571	29.207	54.163	112.882	205.129	209.464	221.468	2,6	3,2	5,8	2,9
10	Irlanda	1.469	15.159	32.461	34.208	118.550	138.266	157.298	0,6	2,9	1,8	1,9
11	Brasile	3.633	24.705	17.480	37.143	196.884	219.342	235.908	1,4	2,5	1,9	3,1
12	Italia	3.307	9.339	8.892	57.985	113.047	107.921	126.481	1,3	2,2	3,0	1,5
13	Australia	6.238	7.942	13.173	73.644	109.263	105.391	128.696	2,5	2,1	3,8	1,5
14	Hong Kong	6.057	25.024	177.755	201.652	455.469	419.348	433.065	2,4	2,1	10,3	5,9
15	Messico	7.351	15.605	8.105	22.424	97.170	140.376	154.003	2,9	2,1	1,1	2,0
16	Svezia	6.066	22.959	2.852	12.636	93.970	92.243	110.482	2,4	1,7	0,6	1,3
17	Giappone	890	7.175	3.270	9.850	50.323	50.319	59.646	0,3	1,4	0,5	0,7
18	Repubblica Ceca	1.177	5.206	1.363	21.644	27.092	38.450	0,5	1,4	0,1	0,4
19	Svizzera	1.940	10.786	8.506	34.245	86.804	89.269	118.139	0,8	1,4	1,8	1,3
20	Finlandia	796	4.939	540	5.132	24.272	26.267	35.509	0,3	1,4	0,3	0,4
	Somma dei 20 paesi	186.877	706.798	573.678	1.626.231	4.887.926	5.249.907	5.949.401	73,5	84,7	83,2	73,7
	Mondo	254.326	852.499	699.415	1.954.152	6.146.812	7.122.506	7.882.506	100,0	100,0	100,0	100,0

* La graduatoria è basata sui flussi relativi al 2002.

** Le consistenze del 2003 sono calcolate sommando allo stock del 2002 le stime sui flussi del 2003 disponibili solo per le principali economie. Per il Belgio-Lussemburgo il 2003 è stato ottenuto sommando i soli flussi del Lussemburgo.

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.6

QUOTE SUGLI SCAMBI MONDIALI DI MERCI E SALDI COMMERCIALI
(quote percentuali e valori in miliardi di ecu/euro)

	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Mondo⁽¹⁾										
Esportazioni	1.941	2.961	3.217	3.751	3.644	4.016	5.411	5.313	5.237	5.029
Importazioni	2.019	3.048	3.329	3.878	3.790	4.194	5.687	5.609	5.484	5.274
Unione Europea⁽¹⁾										
Quota sulle esportazioni	21,4	19,6	19,7	19,2	20,1	18,9	17,4	18,5	19,0	19,3
Quota sulle importazioni	22,4	18,1	17,7	17,3	18,7	18,6	18,2	18,3	18,0	18,7
Saldo commerciale	-37,2	28,3	45,9	48,6	22,9	-19,6	-91,4	-42,6	7,9	-13,0
Saldo commerciale normalizzato ⁽²⁾	-4,3	2,5	3,8	3,5	1,6	-1,3	-4,6	-2,1	0,4	-0,7
Stati Uniti										
Quota sulle esportazioni	15,9	15,3	15,5	16,2	16,7	16,2	15,6	15,4	14,0	12,7
Quota sulle importazioni	20,1	19,6	19,7	20,4	22,2	23,7	24,0	23,5	23,1	21,9
Saldo commerciale	-97,0	-143,9	-157,2	-185,5	-233,9	-344,0	-517,5	-500,4	-536,1	-514,3
Saldo commerciale normalizzato ⁽²⁾	-13,6	-13,7	-13,6	-13,2	-16,1	-20,9	-23,4	-23,5	-26,8	-28,7
Giappone										
Quota sulle esportazioni	11,6	11,6	10,2	9,9	9,5	9,8	9,6	8,5	8,4	8,3
Quota sulle importazioni	9,2	8,5	8,4	7,7	6,6	7,0	7,2	6,9	6,5	6,4
Saldo commerciale	41,0	82,9	49,3	72,5	95,8	101,4	107,9	60,7	84,1	78,7
Saldo commerciale normalizzato ⁽²⁾	10,0	13,8	8,1	10,8	16,1	14,8	11,6	7,2	10,5	10,4
Totale Triade										
Quota sulle esportazioni	49,0	46,4	45,4	45,3	46,3	44,9	42,6	42,4	41,4	40,4
Quota sulle importazioni	51,7	46,2	45,8	45,5	47,6	49,3	49,4	48,7	47,7	47,0

(1) Esclusi gli scambi intra-UE.

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC ed EUROSTAT.

Tavola 1.7

BILANCIA DEI PAGAMENTI DELL'ITALIA
CONTO CORRENTE: SALDI
(milioni di euro)

PRINCIPALI VOCI	1998	1999	2000	2001	2002	2003
MERCI (FOB-FOB)	32.584	22.044	10.368	17.405	14.049	8.788
SERVIZI	4.386	1.125	1.167	18	-3.043	-3.032
trasporti	-2.586	-3.898	-4.158	-3.859	-4.190	-5.291
viaggi all'estero	10.964	10.852	12.893	12.427	10.396	9.386
altri servizi	-3.992	-5.829	-7.568	-8.550	-9.249	-7.127
REDDITI	-9.869	-10.392	-13.099	-11.635	-15.396	-17.002
da capitale	-9.804	-10.063	-12.626	-11.567	-14.496	-15.876
da lavoro	-65	-329	-473	-68	-900	-1.127
TRASFERIMENTI UNILATERALI	-6.658	-5.085	-4.742	-6.527	-5.624	-7.117
privati	-926	-906	-698	-2.764	-4.567	-1.553
rimesse emigrati	-117	-195	-199	-390	-478	-913
altri	-810	-711	-499	-2.374	-4.089	-640
pubblici	-5.732	-4.179	-4.044	-3.763	-1.057	-5.564
conti con la UE	-5.940	-4.685	-4.905	-5.634	-5.727	-6.289
altri	209	506	861	1.871	4.670	725
CONTO CORRENTE	20.444	7.692	-6.305	-740	-10.014	-18.363

Fonte: Banca d'Italia

Tavola 2.1

SCAMBI DI MERCI DELL'ITALIA

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Esportazioni FOB							
milioni di euro ⁽¹⁾	211.297	220.105	221.040	260.413	272.990	269.064	258.188
var. percentuali	5,2	4,2	0,4	17,8	4,8	-1,4	-4,0
Importazioni CIF							
milioni di euro ⁽¹⁾	184.678	195.625	207.015	258.507	263.757	261.226	257.091
var. percentuali	11,3	5,9	5,8	24,9	2,0	-1,0	-1,6
Saldo							
milioni di euro ⁽¹⁾	26.619	24.480	14.025	1.906	9.233	7.838	1.096
var. assoluta	-8.293	-2.139	-10.455	-12.119	7.327	-1.395	-6.742
Saldo normalizzato ⁽²⁾	6,7	5,9	3,3	0,4	1,7	1,5	0,2
Esportazioni: valori medi unitari	87,2	90,2	92,6	100,0	103,6	105,0	105,9
Importazioni: valori medi unitari	3,2	3,4	2,7	8,0	3,6	1,4	0,8
	1,7	-1,6	1,7	16,3	2,7	-0,5	0,0
Esportazioni: quantità	2,0	0,7	-2,6	9,0	1,5	-2,9	-4,7
Importazioni: quantità	9,5	7,6	3,9	7,5	-0,6	-0,6	-1,2
Ragione di scambio ⁽³⁾	1,5	5,0	1,0	-7,1	0,9	1,9	0,9
Tasso di copertura reale ⁽⁴⁾	-6,9	-6,4	-6,3	1,4	2,1	-2,3	-3,5

(1) Anche per gli anni precedenti il 1999 i valori in lire sono stati convertiti al tasso di cambio fisso 1 euro = 1936,27 lire.

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

(3) Rapporto tra prezzi (valori medi unitari) di esportazioni e importazioni.

(4) Rapporto tra quantità esportate e importate.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 2.2

ANALISI “CONSTANT-MARKET-SHARES” DELLA QUOTA DELL’ITALIA SULLE IMPORTAZIONI DEL “MONDO”⁽¹⁾⁽²⁾

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1997-2003
Quota di mercato dell'Italia	3,97	4,16	3,82	3,37	3,50	3,51	3,49	
variazione assoluta		0,18	-0,34	-0,45	0,13	0,01	-0,02	-0,48
Effetto competitività		0,01	-0,14	-0,08	0,01	-0,04	-0,03	-0,28
Effetto struttura di cui:		0,18	-0,20	-0,36	0,14	0,05	0,02	-0,17
<i>merceologica</i>		0,12	-0,10	-0,25	0,11	0,06	-0,02	-0,09
<i>geografica</i>		0,11	-0,12	-0,14	0,05	0,00	0,03	-0,07
<i>residuale</i>		-0,05	0,02	0,04	-0,03	0,00	0,01	-0,01
Effetto adattamento		0,00	0,00	-0,01	-0,01	0,00	-0,01	-0,03

**ANALISI “CONSTANT-MARKET-SHARES” DELLA QUOTA DELL’ITALIA
SULLE IMPORTAZIONI DEL “MONDO”⁽¹⁾⁽²⁾ DALL’AREA DELL’EURO**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1997-2003
Quota di mercato dell'Italia	12,71	12,45	12,00	11,74	11,60	11,33	11,13	
variazione assoluta		-0,27	-0,44	-0,26	-0,14	-0,28	-0,20	-1,58
Effetto competitività		-0,06	-0,19	0,07	-0,11	-0,22	0,00	-0,52
Effetto struttura di cui:		-0,18	-0,23	-0,29	0,01	0,00	-0,15	-0,83
<i>merceologica</i>		-0,09	-0,23	-0,34	0,03	0,05	-0,09	-0,67
<i>geografica</i>		-0,06	0,04	0,05	0,03	-0,02	-0,03	0,01
<i>residuale</i>		-0,03	-0,05	0,00	-0,04	-0,03	-0,02	-0,17
Effetto adattamento		-0,03	-0,02	-0,04	-0,04	-0,06	-0,05	-0,24

(1) Il Mondo è costituito dai 15 paesi dell'Unione Europea e dai seguenti altri paesi: Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Giappone, Malaysia, Messico, Russia, Stati Uniti, Svizzera e Taiwan.

(2) L'*effetto competitività* è la media ponderata delle variazioni delle quote elementari: si può ritenere che esso rifletta i mutamenti nei prezzi relativi e negli altri fattori che determinano il successo concorrenziale; l'*effetto struttura* dipende dal grado di conformità tra la specializzazione geografica e settoriale del paese di cui si analizza la quota e i cambiamenti nella composizione della domanda del mercato in esame, mentre la flessibilità rispetto a tali cambiamenti è misurata dall'*effetto adattamento*.

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

Tavola 2.3

SCAMBI DI MERCI DELL'ITALIA PER AREE E PRINCIPALI PAESI NEL 2003
(milioni di euro)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	valori	pesi %	variazioni %	valori	pesi %	variazioni %	2002	2003
Unione Europea	138.217	53,5	-4,6	146.355	56,9	-2,7	-5.570	-8.138
<i>Francia</i>	31.660	12,3	-4,3	28.692	11,2	-4,0	3.174	2.968
<i>Germania</i>	35.621	13,8	-4,4	45.857	17,8	-2,1	-9.581	-10.236
<i>Regno Unito</i>	17.885	6,9	-4,8	12.163	4,7	-9,2	5.391	5.722
<i>Spagna</i>	17.987	7,0	3,6	12.189	4,7	0,7	5.252	5.798
Europea centro - orientale	28.026	10,9	5,7	26.119	10,2	3,7	1.333	1.907
<i>Russia</i>	3.847	1,5	1,2	8.248	3,2	4,2	-4.113	-4.401
Altri paesi europei	17.385	6,7	7,7	14.682	5,7	-2,0	1.157	2.703
<i>Svizzera</i>	9.992	3,9	6,7	9.048	3,5	-7,0	-368	944
Africa settentrionale	6.627	2,6	-0,3	13.068	5,1	5,8	-5.704	-6.441
Altri paesi africani	3.119	1,2	-6,4	3.889	1,5	-14,3	-1.205	-770
America settentrionale	24.391	9,4	-13,7	11.515	4,5	-16,5	14.477	12.876
<i>Stati Uniti</i>	21.971	8,5	-14,8	10.273	4,0	-18,1	13.255	11.698
America centrale e meridionale	7.231	2,8	-16,7	6.207	2,4	-0,5	2.439	1.024
<i>Mercosur</i>	2.140	0,8	-12,3	3.335	1,3	-1,3	-939	-1.195
Medio Oriente	9.586	3,7	-5,1	7.450	2,9	3,9	2.933	2.136
Asia centrale e meridionale	1.951	0,8	4,7	3.121	1,2	-4,5	-1.403	-1.170
Asia orientale	17.861	6,9	-5,8	22.957	8,9	7,7	-2.360	-5.096
<i>Cina</i>	3.853	1,5	-4,1	9.547	3,7	14,9	-4.290	-5.694
<i>Giappone</i>	4.335	1,7	-3,6	5.277	2,1	-0,8	-826	-942
<i>EDA (1)</i>	8.598	3,3	-7,8	6.395	2,5	5,6	3.274	2.203
Oceania	2.727	1,1	4,0	1.441	0,6	-13,1	965	1.286
MONDO	258.188	100,0	-4,0	257.091	100,0	-1,6	7.838	1.097
<i>Nuovi membri UE</i>	15.557	6,0	7,0	9.228	3,6	3,6	5.636	6.329

(1) Corea del Sud, Hong Kong, Malaysia, Singapore, Taiwan e Thailandia.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 2.4

QUOTE DI MERCATO DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE DI MERCI PER AREE E PRINCIPALI PAESI
(a prezzi correnti)

	QUOTE DI MERCATO		INCIDENZA DEI MERCATI SULLE IMPORTAZIONI MONDIALI		DINAMICA DELLE IMPORTAZIONI DEI MERCATI	
	(rapporti percentuali)				(variazioni percentuali delle importazioni dal mondo)	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Unione Europea	5,7	5,7	37,3	38,2	-1,6	-0,6
<i>Francia</i>	9,4	9,5	5,2	5,3	-5,1	-1,0
<i>Germania</i>	7,0	6,9	7,8	8,2	-4,3	2,4
<i>Regno Unito</i>	5,0	5,3	3,5	3,7	2,3	4,3
<i>Spagna</i>	9,7	10,0	2,6	2,7	0,6	2,3
Europa centro - orientale	8,4	8,7	3,3	3,7	7,8	7,6
<i>Russia</i>	6,3	6,3	0,6	0,7	8,8	12,2
Altri paesi europei	7,9	8,5	2,6	2,7	1,1	-0,1
<i>Svizzera</i>	9,3	10,3	1,3	1,3	-5,4	-3,8
Africa settentrionale	11,4	12,1	0,7	0,7	-0,4	-5,9
Altri paesi africani	3,8	3,7	1,1	1,2	-2,5	3,6
America settentrionale	2,0	1,9	21,9	20,5	-3,7	-9,4
<i>Stati Uniti</i>	2,2	2,1	18,4	17,2	-3,6	-9,4
America centrale e meridionale	2,5	2,3	5,3	4,8	-10,8	-13,5
Medio Oriente	5,5	5,4	2,1	2,2	1,4	-1,2
Asia centrale e meridionale	2,1	2,2	0,8	0,9	5,9	9,1
Asia orientale	1,3	1,2	22,2	22,6	0,2	-1,0
<i>Cina</i>	1,4	1,0	4,7	5,6	14,1	17,2
<i>Giappone</i>	1,4	1,4	5,3	5,2	-8,4	-5,2
Oceania	2,9	2,9	1,4	1,5	8,8	1,9
Paesi non identificati	-	-	1,1	1,1	-	-
MONDO	3,9	3,9	100,0	100,0	-1,7	-3,0
<i>Nuovi membri UE</i>	8,7	9,2	2,2	2,4	6,6	4,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS, OMC, EUROSTAT e Istituti nazionali di statistica

Tavola 2.5

I PRIMI 20 PAESI DI DESTINAZIONE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE NEL 2003

	Posizione in graduatoria	Valori (milioni di euro)	Var. %	Pesi percentuali	
				2002	2003
1 Germania	1	35.621	-4,4	13,8	13,8
2 Francia	2	31.660	-4,3	12,3	12,3
3 Stati Uniti	3	21.971	-14,8	9,6	8,5
4 Spagna	5	17.987	3,6	6,4	7,0
5 Regno Unito	4	17.885	-4,8	7,0	6,9
6 Svizzera	6	9.992	6,7	3,5	3,9
7 Belgio	7	6.896	-16,8	3,1	2,7
8 Paesi Bassi	8	6.100	-12,4	2,6	2,4
9 Austria	9	5.906	-1,6	2,2	2,3
10 Grecia	10	5.546	-3,1	2,1	2,1
11 Turchia	13	4.730	16,0	1,5	1,8
12 Polonia	12	4.578	7,0	1,6	1,8
13 Giappone	11	4.335	-3,6	1,7	1,7
14 Romaniaa	16	3.873	7,1	1,3	1,5
15 Cina	14	3.853	-4,1	1,5	1,5
16 Russia	15	3.847	1,2	1,4	1,5
17 Portogallo	17	3.112	-8,0	1,3	1,2
18 Ungheria	19	2.870	5,4	1,0	1,1
19 Hong Kong	18	2.703	-12,7	1,2	1,0
20 Svezia	20	2.549	-2,0	1,0	1,0
Altri paesi		62.174	-3,4	23,9	24,1
MONDO		258.188	-4,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 2.6

I PRIMI 20 PAESI DI PROVENIENZA DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE NEL 2003

	Posizione in graduatoria	Valori (milioni di euro)	Var. %	Pesi percentuali	
				2002	2003
1 Germania	1	45.857	-2,1	17,9	17,8
2 Francia	2	28.692	-4,0	11,4	11,2
3 Paesi Bassi	3	14.807	-4,1	5,9	5,8
4 Spagna	6	12.189	0,7	4,6	4,7
5 Regno Unito	4	12.163	-9,2	5,1	4,7
6 Belgio	7	10.947	-4,4	4,4	4,3
7 Stati Uniti	5	10.273	-18,1	4,8	4,0
8 Cina	9	9.547	14,9	3,2	3,7
9 Svizzera	8	9.048	-7,0	3,7	3,5
10 Russia	10	8.248	4,2	3,0	3,2
11 Austria	11	7.121	-1,3	2,8	2,8
12 Giappone	12	5.277	-0,8	2,0	2,1
13 Libia	13	5.216	6,3	1,9	2,0
14 Algeria	14	4.794	12,7	1,6	1,9
15 Irlanda	16	3.928	8,1	1,4	1,5
16 Romaniaa	15	3.895	2,1	1,5	1,5
17 Svezia	17	3.417	-3,1	1,4	1,3
18 Turchia	18	3.337	13,5	1,1	1,3
19 Polonia	19	2.694	12,5	0,9	1,0
20 Corea del Sud	20	2.574	6,6	0,9	1,0
Altri paesi		53.067	-0,2	20,4	20,6
MONDO		257.091	-1,6	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 2.7

SCAMBI DI MERCI DELL'ITALIA PER SETTORI NEL 2003
(valori in milioni di euro)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	valori	pesi%	variazioni%	valori	pesi%	variazioni%	2002	2003
PRODOTTI AGRICOLI, DELL'ALLEVAMENTO E DELLA PESCA	4.089	1,6	-2,0	9.088	3,5	0,4	-4.876	-4.999
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	673	0,3	-1,5	27.496	10,7	4,6	-25.598	-26.823
<i>Prodotti energetici</i>	253	0,1	21,2	24.736	9,6	6,7	-22.963	-24.483
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	249.165	96,5	-4,7	213.958	83,2	-2,9	41.079	35.207
Alimentari, bevande e tabacco	14.609	5,7	-2,7	18.129	7,1	-1,7	-3.440	-3.519
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	25.672	9,9	-7,1	13.696	5,3	-1,4	13.743	11.976
<i>Tessili</i>	14.476	5,6	-8,1	6.754	2,6	-5,1	8.627	7.722
<i>Abbigliamento</i>	11.196	4,3	-5,8	6.941	2,7	2,6	5.115	4.254
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	12.350	4,8	-9,0	6.164	2,4	-3,4	7.197	6.186
<i>Calzature</i>	7.397	2,9	-7,8	3.364	1,3	3,7	4.776	4.033
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	1.286	0,5	-12,5	3.292	1,3	-1,9	-1.886	-2.006
Prodotti in carta, stampa, editoria	5.871	2,3	-4,6	6.142	2,4	-6,3	-399	-270
Prodotti petroliferi raffinati	5.353	2,1	20,2	4.711	1,8	-6,6	-591	642
Prodotti chimici e farmaceutici	25.721	10,0	-4,4	35.144	13,7	-0,4	-8.372	-9.424
<i>Prodotti chimici di base</i>	8.120	3,1	-5,4	15.562	6,1	-2,4	-7.369	-7.442
<i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>	9.656	3,7	-4,8	10.679	4,2	3,9	-140	-1.023
Prodotti in gomma e plastica	9.568	3,7	-2,9	5.444	2,1	-1,2	4.344	4.123
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	8.543	3,3	-7,5	2.797	1,1	-5,4	6.276	5.745
Metalli e prodotti in metallo	21.208	8,2	-1,9	23.469	9,1	-3,4	-2.661	-2.260
<i>Prodotti della siderurgia</i>	7.635	3,0	1,9	9.911	3,9	7,9	-1.693	-2.276
<i>Metalli non ferrosi</i>	3.120	1,2	-7,7	9.461	3,7	-13,6	-7.565	-6.341
<i>Prodotti finali in metallo</i>	10.454	4,0	-2,8	4.097	1,6	-1,5	6.597	6.357
Macchine e apparecchi meccanici	52.200	20,2	-1,7	19.356	7,5	-6,6	32.407	32.844
<i>Macchine industriali di impiego generale</i>	22.940	8,9	-0,1	10.407	4,0	0,5	12.616	12.533
<i>Meccanica strumentale</i>	21.799	8,4	-3,3	7.074	2,8	-18,2	13.895	14.725
<i>Apparecchi per uso domestico</i>	6.856	2,7	-3,3	1.598	0,6	8,2	5.613	5.259
Prodotti ICT, apparecchi elettrici e di precisione	23.234	9,0	-7,1	32.922	12,8	-5,3	-9.741	-9.689
<i>Prodotti ICT</i>	8.571	3,3	-12,9	18.323	7,1	-6,4	-9.734	-9.752
<i>Apparecchi e materiali elettrici</i>	8.564	3,3	-4,7	7.239	2,8	-1,5	1.641	1.326
<i>Strumenti medicali e di precisione</i>	6.098	2,4	-1,2	7.361	2,9	-5,9	-1.648	-1.262
Mezzi di trasporto	28.714	11,1	-5,9	38.577	15,0	-1,4	-8.608	-9.863
<i>Autoveicoli e parti</i>	20.914	8,1	2,5	32.338	12,6	1,3	-11.511	-11.423
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	7.800	3,0	-22,9	6.239	2,4	-13,5	2.902	1.561
Altri manufatti	14.835	5,7	-12,5	4.115	1,6	-0,6	12.811	10.720
<i>Mobili</i>	8.473	3,3	-8,6	1.090	0,4	2,2	8.200	7.383
<i>Gioielleria e oreficeria</i>	3.855	1,5	-23,4	788	0,3	-3,5	4.215	3.067
ALTRI PRODOTTI	4.261	1,7	58,4	6.549	2,5	20,0	-2.767	-2.289
TOTALE	258.188	100,0	-4,0	257.091	100,0	-1,6	7.838	1.097

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 2.8

QUOTE DI MERCATO DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE PER SETTORI
(a prezzi correnti)

	QUOTE SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI		QUOTE SULLE ESPORTAZIONI DELL'AREA DELL'EURO (rapporti percentuali)		INCIDENZA DEI SETTORI SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
PRODOTTI AGRICOLI, DELL'ALLEVAMENTO E DELLA PESCA	2,4	2,4	8,6	8,5	2,6	2,6
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	0,2	0,1	2,7	2,7	6,9	7,3
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	4,6	4,6	13,2	12,9	86,3	85,4
Alimentari, bevande e tabacco	4,4	4,5	10,6	10,5	5,2	5,2
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	7,3	7,3	29,1	28,6	5,8	5,6
<i>Tessili</i>	8,3	8,2	28,8	28,5	2,9	2,8
<i>Abbigliamento</i>	6,4	6,3	29,6	28,8	2,8	2,8
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	15,1	14,9	44,7	44,2	1,4	1,3
<i>Calzature</i>	15,4	15,2	43,0	43,3	0,8	0,8
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	2,3	2,2	8,2	7,5	1,0	1,0
Prodotti in carta, stampa, editoria	3,7	3,7	8,6	8,4	2,6	2,5
Prodotti petroliferi raffinati	2,9	3,3	10,4	12,0	2,4	2,5
Prodotti chimici e farmaceutici	3,8	3,7	8,5	8,1	10,2	10,4
<i>Prodotti chimici di base</i>	2,6	2,4	6,8	6,3	4,4	4,6
<i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>	5,3	5,0	9,4	9,2	2,9	3,0
Prodotti in gomma e plastica	6,3	6,3	15,7	15,3	2,4	2,4
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	11,8	11,5	25,1	24,2	1,2	1,2
Metalli e prodotti in metallo	4,8	4,8	14,0	13,8	6,8	7,0
<i>Prodotti della siderurgia</i>	5,0	4,8	12,7	12,5	2,3	2,5
<i>Prodotti finali in metallo</i>	7,6	7,8	19,1	18,7	2,1	2,1
Macchine e apparecchi meccanici	9,7	9,9	23,0	23,2	8,4	8,3
<i>Macchine industriali di impiego generale</i>	8,9	9,3	21,0	21,3	3,9	3,9
<i>Meccanica strumentale</i>	9,7	9,7	22,8	22,8	3,6	3,6
<i>Apparecchi per uso domestico</i>	14,0	14,0	34,9	35,2	0,8	0,8
Prodotti ICT, apparecchi elettrici e di precisione	1,7	1,7	7,4	7,3	21,9	21,3
<i>Prodotti ICT</i>	1,0	1,0	5,1	5,0	14,5	13,9
<i>Apparecchi e materiali elettrici</i>	3,4	3,4	11,3	11,0	4,0	3,9
<i>Strumenti medicali e di precisione</i>	2,8	2,8	9,2	9,0	3,4	3,4
Mezzi di trasporto	3,3	3,3	7,9	7,5	14,1	13,8
<i>Autoveicoli e parti</i>	3,0	3,2	7,1	7,2	10,2	10,2
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	4,0	3,5	10,2	8,6	3,9	3,5
Altri manufatti	8,4	8,0	29,9	29,2	3,1	2,9
<i>Mobili</i>	14,2	13,5	39,0	37,4	1,0	1,0
<i>Gioielleria e oreficeria</i>	8,6	7,6	33,0	34,3	0,9	0,8
ALTRI PRODOTTI	1,7	2,2	3,7	4,1	4,2	4,6
TOTALE	3,9	3,9	12,4	12,1	100,0	100,0

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

Tavola 2.9

QUANTITÀ E PREZZI DELL'INTERSCAMBIO DELL'ITALIA PER SETTORI NEL 2003
(variazioni percentuali sull'anno precedente degli indici in base 2000)

	ESPORTAZIONI		IMPORTAZIONI	
	quantità	valori medi unitari	quantità	valori medi unitari
PRODOTTI AGRICOLI, DELL'ALLEVAMENTO E DELLA PESCA	-9,8	8,7	0,8	-0,4
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	-4,4	3,1	3,2	1,4
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	-5,5	0,8	-2,7	-0,2
Alimentari, bevande e tabacco	-4,9	2,4	-1,0	-0,7
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	-9,9	3,1	0,5	-1,9
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	-11,5	2,8	3,8	-6,9
<i>Calzature</i>	-11,7	4,4	6,9	-3,1
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	-14,1	1,8	-1,4	-0,5
Prodotti in carta, stampa, editoria	-3,5	-1,2	-4,4	-2,0
Prodotti petroliferi raffinati	12,3	7,0	-15,2	10,1
Prodotti chimici e farmaceutici	-0,3	-4,1	-1,5	1,1
<i>Prodotti chimici di base</i>	-5,3	-0,1	-4,1	1,8
<i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>	7,5	-11,4	1,0	2,9
Prodotti in gomma e plastica	-4,0	1,1	-1,0	-0,2
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	-8,2	0,8	-6,3	1,0
<i>Piastrelle ceramiche</i>	-4,6	-1,1	-2,5	-4,3
Metalli e prodotti in metallo	-3,6	1,7	-3,9	0,5
<i>Tubi in ferro e in acciaio</i>	-8,5	3,9	9,9	4,5
Macchine e apparecchi meccanici	-5,2	3,6	-7,8	1,3
<i>Macchine agricole</i>	-7,3	1,6	13,0	0,2
<i>Apparecchi per uso domestico</i>	-2,7	-0,6	9,3	-1,0
Prodotti ICT, apparecchi elettrici e di precisione	-7,4	0,3	-3,1	-2,2
<i>Componentistica elettronica</i>	4,8	-11,5	-0,5	-7,4
<i>Apparecchi di illuminazione e lampade elettriche</i>	-12,7	5,7	-0,6	2,3
Mezzi di trasporto	-5,7	-0,2	-1,9	0,5
<i>Autoveicoli</i>	2,4	-1,3	1,6	-0,1
Altri manufatti	-5,6	-7,3	1,3	-1,9
<i>Mobili</i>	-6,2	-2,6	3,4	-1,1
TOTALE	-4,7	0,8	-1,6	0,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 2.10

ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE (MERCİ)
(valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	VALORI e VARIAZIONI	QUOTE					
	2003	1998	1999	2000	2001	2002	2003
ITALIA NORD OCCIDENTALE	107.395	42,6	41,9	41,2	41,6	40,7	41,6
	-2,0						
Piemonte	29.686	12,2	11,9	11,4	11,2	11,1	11,5
	-0,4						
Valle d'Aosta	395	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2
	7,6						
Lombardia	73.697	28,9	28,6	28,2	28,7	28,1	28,5
	-2,7						
Liguria	3.616	1,3	1,3	1,3	1,5	1,4	1,4
	-0,8						
ITALIA NORD ORIENTALE	80.556	31,0	31,6	30,9	31,0	31,7	31,2
	-5,5						
Trentino Alto Adige	4.690	1,7	1,8	1,7	1,6	1,7	1,8
	4,5						
Veneto	36.402	13,9	14,6	14,3	14,4	14,8	14,1
	-8,5						
Friuli Venezia Giulia	8.241	3,7	3,5	3,4	3,4	3,4	3,2
	-9,4						
Emilia Romagna	31.223	11,7	11,8	11,5	11,5	11,9	12,1
	-2,1						
ITALIA CENTRALE	41.640	16,0	16,2	16,6	16,2	16,6	16,1
	-6,5						
Toscana	20.168	8,0	8,0	8,3	8,2	8,1	7,8
	-7,1						
Umbria	2.394	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
	-4,1						
Marche	8.694	3,1	2,9	2,9	3,1	3,2	3,4
	1,9						
Lazio	10.383	4,1	4,4	4,6	4,1	4,4	4,0
	-12,2						
MEZZOGIORNO	27.724	10,3	10,2	11,0	10,9	10,7	10,7
	-3,8						
ITALIA MERIDIONALE	20.180	8,0	7,9	8,0	8,1	8,1	7,8
	-7,1						
Abruzzo	5.363	1,9	1,8	2,0	2,0	2,0	2,1
	-2,5						
Molise	517	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
	-6,1						
Campania	6.825	3,0	3,0	3,0	3,1	3,0	2,6
	-14,9						
Puglia	5.642	2,3	2,3	2,3	2,3	2,2	2,2
	-3,4						
Basilicata	1.522	0,4	0,5	0,4	0,4	0,6	0,6
	0,1						
Calabria	309	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
	6,3						
ITALIA INSULARE	7.544	2,3	2,3	3,0	2,8	2,6	2,9
	6,3						
Sicilia	5.096	1,6	1,6	2,1	1,9	1,8	2,0
	2,7						
Sardegna	2.448	0,7	0,7	0,9	0,8	0,8	0,9
	14,8						
ITALIA	258.188	100	100	100	100	100	100
	-4,0						

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 2.11

GRADO DI APERTURA DELLE REGIONI SUI MERCATI ESTERI (*)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
ITALIA NORD OCCIDENTALE	116,7	115,0	112,0	108,9	109,1	107,0	109,0	107,9	110,8
Piemonte	127,0	123,8	118,3	113,8	111,9	108,6	109,6	111,1	117,0
Valle d'Aosta	124,4	92,4	76,1	89,7	89,7	108,1	95,0	83,3	97,3
Lombardia	115,1	114,2	111,8	109,9	111,2	109,5	111,8	109,9	111,6
Liguria	80,9	79,5	83,0	69,3	66,9	65,7	72,0	67,6	70,5
ITALIA NORD ORIENTALE	115,6	116,3	116,9	120,5	121,6	118,4	119,7	122,4	120,3
Trentino Alto Adige	115,7	101,9	102,9	103,1	105,2	101,4	97,9	99,2	109,6
Veneto	120,6	122,2	119,4	122,2	126,8	125,2	128,5	132,6	126,1
Friuli Venezia Giulia	137,8	137,6	140,3	161,9	152,1	152,4	152,9	148,4	136,3
Emilia Romagna	105,3	107,3	111,0	112,4	111,9	106,8	107,0	110,0	112,5
ITALIA CENTRALE	90,0	93,4	97,1	94,7	94,8	97,2	92,9	94,1	92,4
Toscana	118,2	121,2	123,8	117,1	117,2	119,8	117,5	116,3	114,4
Umbria	63,1	64,1	63,9	64,7	62,7	62,1	60,0	62,3	63,3
Marche	99,5	100,5	106,1	108,5	98,2	101,7	105,4	108,4	115,3
Lazio	58,2	63,5	68,7	68,8	74,6	77,3	66,4	70,3	64,4
MEZZOGIORNO	51,4	50,9	53,3	57,0	55,6	61,2	59,8	58,0	57,1
ITALIA MERIDIONALE	55,1	54,7	56,1	62,0	59,3	60,9	61,2	59,3	57,8
Abruzzo	92,2	91,1	96,8	101,6	89,5	93,9	96,1	98,0	103,4
Molise	53,7	55,8	56,4	55,9	54,4	48,0	48,6	51,7	51,0
Campania	54,4	55,6	57,5	64,6	63,2	64,0	64,5	58,9	51,4
Puglia	57,4	54,4	56,1	57,0	56,3	58,6	59,9	55,7	57,1
Basilicata	31,4	31,1	26,5	58,8	65,1	55,7	57,0	78,7	80,8
Calabria	7,3	9,1	7,6	9,1	8,0	9,3	7,8	7,5	8,5
ITALIA INSULARE	42,0	41,4	46,6	44,5	45,8	62,0	55,9	54,2	55,3
Sicilia	39,6	39,0	43,9	44,1	44,5	60,5	56,7	55,4	53,5
Sardegna	47,6	47,2	53,1	45,4	49,1	65,7	54,3	51,5	59,5
ITALIA	100								

(*) Rapporto tra esportazioni di merci e valore aggiunto ai prezzi base dell'agricoltura e dell'industria in senso stretto; Italia = 100.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat e Svimez

Tavola 2.12

MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE

	1999	2000	2001	2002	2002 ⁽¹⁾	2003 ⁽¹⁾
Numero esportatori	169.000	188.750	190.982	195.905	180.795	183.134
Var. %	0,3	3,0	1,2	2,6	-	1,3
Ricavo medio all'esportazione ⁽²⁾	1,26	1,35	1,40	1,36	1,43	1,39
Var. %		13,8	3,6	-2,5		-2,7
Imprese italiane con partecipazioni all'estero (al 1.1.)	4.406	4.354	4.732	4.973		5.202
Var. %	-	-	8,7	5,1		4,6
Partecipazioni estere in imprese italiane (al 1.1.)	2.199	5.430	5.684	5.868		5.945
Var. %		-	4,7	3,2		1,3

(1) Dati ISTAT provvisori.

(2) Rapporto tra il ricavo totale e il numero degli esportatori, in milioni di euro.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e REPRINT, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 2.13

IMPRESE ESPORTATRICI PER CLASSI DI ADDETTI: NUMERO, ADDETTI E VALORE DELLE ESPORTAZIONI

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Numero di imprese							
Fino a 9	95.145	101.005	102.570	102.386	108.318	108.991	110.908
10-49	53.875	53.616	53.986	54.226	54.590	54.584	56.687
50-250	10.366	10.590	10.389	10.566	10.884	11.117	11.181
250-499	1.052	1.026	1.043	1.071	1.119	1.143	1.153
oltre 500	733	710	705	751	802	839	938
Totale	161.171	166.947	168.693	169.000	175.713	176.674	180.867
Addetti							
Fino a 9	369.998	377.513	379.988	378.699	388.978	390.169	382.511
10-49	1.097.453	1.093.959	1.104.217	1.110.588	1.118.169	1.115.955	1.135.863
50-250	1.030.610	1.038.119	1.022.241	1.041.875	1.074.433	1.094.825	1.096.043
250-499	358.264	351.686	357.862	369.972	383.630	391.726	393.244
oltre 500	1.796.478	1.631.313	1.748.050	1.612.839	1.843.590	1.820.921	2.039.747
Totale	4.652.803	4.492.590	4.612.358	4.513.973	4.808.800	4.813.596	5.047.408
Percentuale sugli addetti delle imprese attive							
Fino a 9	5,4	5,7	5,3	5,2	5,3	5,2	5,1
10-49	36,4	37,5	36,5	36,0	35,5	34,9	34,2
50-250	61,3	62,6	58,6	58,3	56,8	56,4	55,7
250-499	64,3	64,6	61,3	62,3	61,4	58,6	58,5
oltre 500	80,1	72,6	76,6	69,8	75,8	72,0	79,7
Totale	32,4	32,2	31,3	30,1	31,1	30,3	31,4
Valore delle esportazioni (milioni di euro)							
Fino a 9	18.122	20.174	20.638	20.019	28.163	28.054	28.626
10-49	42.351	44.784	45.312	45.595	50.635	52.725	52.226
50-250	50.986	55.983	57.225	58.073	67.763	71.250	70.826
250-499	18.055	19.949	21.318	22.994	26.719	28.250	29.355
oltre 500	58.634	63.540	64.888	66.778	77.359	81.894	83.060
Totale	188.148	204.429	209.382	213.459	250.640	262.172	264.093

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 2.14



Finito di stampare nel mese di giugno 2004